



LSPA
INSTITUTO UNIVERSITÁRIO
CIÊNCIAS PSICOLÓGICAS, SOCIAIS E DA VIDA

**CONTROLO DE IMPACTOS INDESEJADOS EM CONTEXTO PERSUASIVO:
CORRECÇÃO, SUPRESSÃO E SEUS EFEITOS IRÓNICOS**

Pedro José dos Santos Ponte da Silva

Tese submetida como requisito parcial para obtenção do grau de

Doutoramento em Psicologia

Área de especialidade: Psicologia Social

2012



ISPA
INSTITUTO UNIVERSITÁRIO
CIÊNCIAS PSICOLÓGICAS, SOCIAIS E DA VIDA

**CONTROLO DE IMPACTOS INDESEJADOS EM CONTEXTO PERSUASIVO:
CORRECÇÃO, SUPRESSÃO E SEUS EFEITOS IRÓNICOS**

Pedro José dos Santos Ponte da Silva

Tese orientada por Professora Doutora Teresa Garcia-Marques

Professora Associada com Agregação no ISPA, Instituto Universitário

Tese submetida como requisito parcial para obtenção do grau de

Doutoramento em Psicologia

Área de especialidade: Psicologia Social

2012

Tese apresentada para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Doutor em Psicologia na área de Psicologia Social realizada sob orientação de Teresa Garcia-Marques, apresentada no ISPA, Instituto Universitário no ano de 2012.

O presente trabalho foi financiado pelo Programa Operacional Ciência e Inovação (POCI 2010) da Fundação para a Ciência e a Tecnologia (SFRH/BD/28102/2006).

Ciência.**Inovação**
2010

FCT

Fundação para a Ciência e a Tecnologia
MINISTÉRIO DA CIÊNCIA, TECNOLOGIA E ENSINO SUPERIOR

Agradecimentos

Antes de mais, agradeço à Vanda, por tudo!!! É quem me dá força e é o centro da minha vida. Se consegui concluir este trabalho, deve-se tanto a mim como a ela! Agora que esta etapa está a terminar é ela que me faz ter confiança e vontade de partir para novos desafios.

Agradeço também aos meus pais por todo o apoio que sempre me têm dado.

À Teresa, agradeço por tudo o que fui aprendendo neste percurso em conjunto. A Teresa demonstrou uma enorme paciência e disponibilidade para lidar com as minhas esquisitices e picuinhices, sempre com o objectivo de me fazer “crescer”. Agradeço não só pelo essencial contributo para este trabalho de investigação em concreto, mas por todas as oportunidades e apoio a vários níveis que me deu.

Agradeço também a todos os colegas e amigos com quem fui partilhando este percurso no ISPA ao longo dos anos e que me ajudaram das mais diversas formas (montagem de estudos, recolha de dados, discussão de resultados e ideias, fornecimento de incentivo precioso em alturas mais complicadas, etc.). Um especial obrigado a: Hugo, Rita, Mariana, Alexandre, Ana, Ricardo, Marília e David. Agradeço também a todos os que têm passado pelo grupo de investigação da Teresa e membros da UIPCDE com quem tenho evoluído enquanto investigador.

Fora do ISPA gostava também de agradecer a várias pessoas ligadas ao clã Garcia-Marques, com quem aprendi bastante ao longo dos anos e que se destacam, antes de mais, pelo óptimo ambiente que se criam à sua volta quer em termos pessoais quer de investigação - os Socas, para os amigos.

Tive também a sorte de ser extremamente bem recebido pelo Duane Wegener, na minha estadia nos estados Unidos, que tive o prazer de conhecer e com quem a discussão dos temas de base desta tese foi um prazer e extremamente valiosa.

Agradeço também à FCT pelo apoio financeiro indispensável à elaboração deste trabalho.

Palavras-chave

controlo mental; persuasão; efeitos irónicos; correcção; supressão

Key words:

mental control; persuasion; ironic effects; correction; suppression

Categorias de classificação da tese
(PsycINFO Classification Categories and Codes)

2300 Human Experimental Psychology
2340 Cognitive Processes

3000 Social Psychology
3040 Social Perception & Cognition

RESUMO

Esta tese aborda o t3pico do controlo mental de influ3ncias indesejadas num contexto persuasivo. Abordagens anteriores (e.g., Petty, Wegener & White, 1998), que apenas consideravam a correc33o como forma de um individuo evitar influ3ncias indesejadas na sua atitude, s3o alargadas, focando tamb3m o processo de supress3o de pensamentos. Apesar destes processos terem sido considerados em diferentes campos de investiga33o (ver Wenzlaff & Wegner, 2000), ainda n3o tinha sido, at3 à data, estudado no campo da persuas3o. Os estudos desenvolvidos at3 ao momento associam o envolvimento em supress3o à promo33o de efeitos ir3nicos. Isto 3, a procura de suprimir um pensamento indesejado da nossa mente leva frequentemente à paradoxal maior manifesta33o dessa influ3ncia que se procurava evitar. Assim, neste trabalho, testamos a ocorr3ncia de efeitos ir3nicos como resultado de controlo mental em contexto persuasivo em quatro experimentos. Testamos esta possibilidade n3o apenas para o envolvimento em supress3o, mas tamb3m em resultado de processos correctivos, os quais sugerimos tamb3m poderem ter efeitos ir3nicos. Como efeitos ir3nicos se podem verificar quer durante a supress3o (efeitos ir3nicos imediatos) quer num momento posterior (efeitos ir3nicos p3s-supress3o / de ricochete) abordamo-los nesses dois momentos.

No Experimento 1, focando o controlo da influ3ncia do estado de espirito nas atitudes, encontramos evid3ncia inicial de efeitos ir3nicos, detectando-se um efeito de ricochete associado a supress3o. Este efeito verificou-se em resultado de supress3o do estado de espirito induzido, numa medida da sua acessibilidade ap3s a situa33o persuasiva. Adicionalmente, e como esperado, confirmou-se a import3ncia do momento em que o controlo mental 3 desencadeado, na promo33o de efeitos ir3nicos. Ao manipular este factor, apenas se manifestou um efeito de ricochete com supress3o quando esta estrat3gia foi promovida logo na apresenta33o inicial da situa33o persuasiva e n3o quando foi promovido ap3s o seu processamento inicial. No Experimento 2, promovemos controlo mental do estado de espirito de modo indirecto, por defini33o de uma necessidade de controlo de outras influ3ncias nas atitudes. Neste caso, n3o se detectou qualquer efeito ir3nico. No Experimento 3, os efeitos ir3nicos associam-se a supress3o (e n3o a correc33o), manifestando-se ao n3vel das atitudes na situa33o onde o controlo 3 exercido e numa situa33o persuasiva subsequente. A vari3vel indesejada (atractividade da fonte da mensagem) est3 presente em ambas, mas os participantes apenas recebem instru33es de controlo mental na primeira. O Experimento 4, confirma a import3ncia do momento em que o controlo mental 3 desencadeado na promo33o de efeitos ir3nicos. No entanto, em contraste com os Experimentos 1 e 3, o efeito ir3nico na situa33o persuasiva subsequente (efeito de ricochete) n3o 3 encontrado como resultado de supress3o, mas apenas como resultado da procura de correc33o. Tal facto apoia a possibilidade da estrat3gia de correc33o tamb3m se associar a efeitos ir3nicos.

A associa33o de efeitos ir3nicos a diferentes estrat3gias em diferentes experimentos, leva-nos a sugerir que, ainda que ambas os possam promover, a probabilidade da sua ocorr3ncia para cada estrat3gia pode estar dependente das caracter3sticas do contexto persuasivo em que s3o desencadeadas. Neste sentido, apresenta-se a varia33o na quantidade de elabora33o de informa33o sobre os objectos atitudinais, promovida por diferentes contextos persuasivos, como hip3tese explicativa para os resultados obtidos. Esta hip3tese 3 discutida, assim como poss3veis caminhos futuros de investiga33o no 3mbito de controlo mental em persuas3o.

ABSTRACT

This thesis addresses the topic of mental control of undesired influences in a persuasion context. Previous approaches (e.g., Petty, Wegener & White, 1998) which only consider correction as a way for an individual to avoid undesired influences on its attitude, are extended, by also focusing the process of thought suppression. Even though this process has been considered in different fields of research (see Wenzlaff & Wegner, 2000), it had not yet been studied in the domain of persuasion. The studies developed so far associate the involvement in suppression with the promotion of ironic effects. More precisely, the attempt to suppress an undesired thought from our mind often leads to the paradoxical higher manifestation of the influence that one is trying to avoid. Therefore, in this work, we test for the occurrence of ironic effects as a result of mental control in a persuasion context in four experiments. We test this possibility not only for the involvement in suppression, but also as a result of corrective processes, which we suggest may also have ironic effects. Once ironic effects may occur both during suppression (immediate ironic effects) and at a later moment (post-suppression ironic effects / rebound effects), we address these two moments.

In Experiment 1, focusing the control of the influence of mood on attitudes, initial evidence of ironic effects is found, by detecting a rebound effect associated to suppression. This effect was found as a result of suppression of induced mood, in a measure of its accessibility after the persuasive message. In addition, and as expected, the importance of the moment at which the control is triggered for the promotion of ironic effects was confirmed. By manipulating this factor, a rebound effect was only present with suppression when this strategy was promoted right at the initial presentation of the persuasive situation, and not when it was promoted after its initial processing. In Experiment 2, we promoted mental control of mood in an indirect way, by the definition of a need to control other influences on attitudes. In this case, no ironic effect was detected. In Experiment 3, the ironic effects were associated with suppression (and not with correction), emerging at the level of the attitudes, in the situation at which control is exerted and in a subsequent persuasive situation. The undesired variable (attractiveness of the source of a message) is present in both, but participants only receive instructions for control in the first one. Experiment 4 confirms the importance of the moment at which mental control is triggered in the promotion of ironic effects. However, in contrast with Experiments 1 and 3, the ironic effect in the subsequent persuasive situation (rebound effect) is not found as a result of suppression, but as a result of the quest for correction. Such a fact supports the possibility that a correction strategy also associates itself to ironic effects.

The association of ironic effects with different strategies in different experiments leads us to suggest that, while both may promote them, the likelihood of its occurrence for each strategy may be dependent on the characteristics of the persuasion context in which they are triggered. Therefore, the variation in quantity of elaboration about the attitudinal objects, promoted by different persuasion contexts, is presented as an explanatory hypothesis for the obtained results. This hypothesis is discussed, as well as possible paths for future research in the domain of mental control in persuasion.

Índice

| | |
|--|-----------|
| Introdução geral | 1 |
| SECÇÃO I | 5 |
| Estratégias de controlo mental de influências indesejadas | 10 |
| Processos de correcção | 11 |
| Processos de supressão | 21 |
| Efeitos irónicos de supressão | 24 |
| O papel das associações distractivas | 29 |
| Ironic Process Theory | 31 |
| Motivational Inference Model (MIMO) | 34 |
| Escassez de recursos auto-regulatórios | 35 |
| Correcção versus supressão | 37 |
| Correcção e supressão em contexto persuasivo. Que evidências existem? | 39 |
| Evidências de correcção em contexto persuasivo | 39 |
| Falta de evidências de supressão em contexto persuasivo | 42 |
| Devemos esperar efeitos irónicos das estratégias de controlo mental em contexto persuasivo? | 44 |
| SECÇÃO II | 49 |
| Experimento 1 | 51 |
| Método | 53 |
| Participantes e Delineamento | 53 |
| Material | 53 |
| Mensagem da situação persuasiva | 53 |
| Tarefa de decisão lexical | 54 |
| Procedimento | 54 |
| Resultados e Discussão | 56 |
| Verificação da manipulação de estado de espírito | 56 |
| Caracterização das condições de processamento | 56 |
| Motivação geral | 56 |
| Dificuldade e sucesso no controlo mental | 56 |
| Atitudes | 57 |
| Medidas de acessibilidade após situação persuasiva | 59 |
| Estado de espírito reportado | 59 |
| Tarefa de decisão lexical | 61 |
| Experimento 2 | 63 |
| Método | 64 |
| Participantes e Delineamento | 64 |
| Procedimento | 64 |
| Resultados e Discussão | 66 |
| Verificação da manipulação de estado de espírito | 66 |
| Caracterização das condições de processamento | 66 |
| Motivação geral | 66 |
| Dificuldade e sucesso no controlo mental | 66 |
| Eficácia da estratégia de supressão | 67 |

| | |
|--|-----|
| Percepções de agradabilidade das fontes | 67 |
| Atitudes | 67 |
| Estado de espírito reportado após a situação persuasiva | 69 |
| Experimento 3 | 73 |
| Método | 74 |
| Participantes e Delineamento | 74 |
| Material | 74 |
| Anúncio para primeira situação persuasiva | 74 |
| Folheto para segunda situação persuasiva | 74 |
| Procedimento | 75 |
| Resultados e Discussão | 77 |
| Verificação das manipulações de atractividade | 77 |
| Caracterização das condições de processamento | 79 |
| Motivação geral | 79 |
| Dificuldade e sucesso no controlo mental | 79 |
| Atitudes em S1 | 79 |
| Atitudes em S2 | 80 |
| Experimento 4 | 85 |
| Método | 85 |
| Participantes e Delineamento | 85 |
| Material | 86 |
| Entrevista para a primeira situação persuasiva | 86 |
| Procedimento | 86 |
| Resultados e Discussão | 88 |
| Verificação das manipulações de atractividade | 88 |
| Caracterização das condições de processamento | 88 |
| Motivação geral | 88 |
| Dificuldade e sucesso no controlo mental | 88 |
| Percepção do grau de pensamento sobre o objecto atitudinal em S1 | 88 |
| Atitudes em S1 | 89 |
| Confiança nas atitudes em S1 | 89 |
| Atitudes em S2 | 90 |
| Percepções de impacto da atractividade em S1 e de envolvimento em controlo mental | 92 |
| SECÇÃO III | 95 |
| Discussão geral | 97 |
| Referências | 107 |
| Anexos | 129 |

Lista de Tabelas

| | |
|---|----|
| Tabela 1. Atitudes relativas à introdução de exames globais para as condições de controlo mental pós-mensagem e de controlo (<i>DP</i> entre parenteses) [Experimento 1] | 59 |
| Tabela 2. Índice de positividade para as diferentes condições (<i>DP</i> entre parenteses), após transformação logarítmica dos dados iniciais dos tempos de reacção. Valores mais elevados indicam estado de espírito mais positivo [Experimento 1] | 62 |
| Tabela 3. Atitudes para cada condição da manipulação do factor Fonte (<i>DP</i> entre parenteses) [Experimento 2] | 68 |
| Tabela 4. Atitudes em S2 sem separar em função de Sobrecarga cognitiva (<i>DP</i> entre parenteses) [Experimento 3] | 81 |
| Tabela 5. Atitudes em S1 (<i>DP</i> entre parenteses) [Experimento 4] | 89 |
| Tabela 6. Confiança nas atitudes em S1 (<i>DP</i> entre parenteses) [Experimento 4] | 90 |

Lista de Figuras

| | |
|--|----|
| Figura 1. Impacto do estado de espírito nas atitudes, nas três condições experimentais de Instruções [Experimento 1] | 58 |
| Figura 2. Impacto do estado de espírito manipulado no estado de espírito após a situação persuasiva (medida de acessibilidade), nas cinco condições experimentais de Instruções [Experimento 1] | 61 |
| Figura 3. Impacto da manipulação de Estado de espírito nas atitudes, nas três condições experimentais de Instruções [Experimento 2] | 68 |
| Figura 4. Impacto da manipulação de Estado de espírito no estado de espírito após a situação persuasiva, nas três condições experimentais de Instruções [Experimento 2] | 69 |
| Figura 5. Impacto da atractividade da fonte nas atitudes em S1, nas três condições experimentais de Instruções [Experimento 3] | 80 |
| Figura 6. . Impacto da atractividade da fonte nas atitudes em S2, nas três condições experimentais de Instruções, para a cada condição de sobrecarga cognitiva [Experimento 3] | 82 |
| Figura 7. Impacto da atractividade da fonte nas atitudes em S2, nas cinco condições experimentais de Instruções [Experimento 4] | 91 |

Lista de Anexos

| | |
|---|-----|
| Anexo A: Material apresentado na situação persuasiva do Experimento 1 | 131 |
| Anexo B: Detalhes sobre material da tarefa de decisão lexical do Experimento 1 | 132 |
| Anexo C: Material apresentado na situação persuasiva do Experimento 2 | 135 |
| Anexo D: Materiais apresentados nas situações persuasivas do Experimento 3 | 139 |
| Anexo E: Relatório de pré-teste da atractividade das fotografias utilizadas no Experimento 3 | 143 |
| Anexo F: Material apresentado na primeira situação persuasiva do Experimento 4 | 147 |
| Anexo G: Outputs estatísticos | 149 |
| Anexo G1: Experimento 1 | 150 |
| Anexo G2: Experimento 2 | 155 |
| Anexo G3: Experimento 3 | 161 |
| Anexo G4: Experimento 4 | 167 |

Introdução geral

A procura de alterar as nossas atitudes através de informação (i.e., situação persuasiva) é algo com que todos nos confrontamos diariamente face aos mais diversos objectos atitudinais. Por vezes, essa mudança ocorre através do impacto de variáveis que consideramos irrelevantes para as nossas avaliações quando realmente pensamos sobre elas, como sejam o mero número de argumentos apresentados, a atractividade da fonte da mensagem ou o nosso estado de espírito naquele momento. A literatura no campo da persuasão indica que esta influência indesejada é frequentemente eliminada ou substancialmente reduzida quando temos motivação e capacidade cognitiva para elaborar (pensar sobre) a mensagem persuasiva com que somos confrontados (e.g., Chen & Chaiken, 1999; Petty & Wegener, 1999), mesmo sem qualquer tentativa directa de a evitar. Por exemplo, nestas situações, um indivíduo acaba por não se basear tanto em aspectos como a agradabilidade de um vendedor, mas sim na informação mais relevante para os méritos do produto que este nos apresenta (ver Petty, 1994 para várias possibilidades de processos específicos).

Contudo, em certas condições a influência indesejada é conscientemente detectada ou esperada, sendo possível que o indivíduo se oponha a ela, desencadeando estratégias específicas com a finalidade de a eliminar activamente. Ele simplesmente não quer comprar aquele produto por ter sido influenciado pelo grande sorriso do vendedor ou pelo café amavelmente oferecido pelo mesmo. Sabendo que tais estratégias de venda o podem influenciar, ele irá activamente opor-se à sua influência. É na forma e nas consequências dessa oposição que se foca este trabalho.

A literatura em persuasão refere que uma das formas como um indivíduo poderá exercer essa oposição é através do envolvimento em processos de correcção (e.g., Petty, Wegener, & White, 1998). Isto é, ao detectar uma possível influência indesejada de uma dada variável (e.g., o seu estado de espírito momentâneo) nas suas avaliações da mensagem persuasiva, ele poderá procurar ajustá-las em função das suas percepções dessa influência.

Neste trabalho propomos que uma outra forma do indivíduo tentar eliminar o impacto indesejado de uma característica do contexto persuasivo é através do envolvimento em processos de supressão. Esta estratégia consiste simplesmente na procura de tentar não pensar em algo (neste caso, a característica indesejada do contexto persuasivo), afastando-a da consciência. Apesar de não ter sido abordada anteriormente em contexto persuasivo, uma

vasta literatura tem estudado o processo de supressão e suas consequências em vários outros contextos (e.g. Wenzlaff & Wegner, 2000).

Correcção e supressão são duas estratégias cognitivas que visam o controlo mental de influências não desejadas. Mas enquanto o estudo dos processos de correcção tem sido considerado na literatura de persuasão, não se conhecendo as consequências subsequentes do seu uso, o estudo dos processos de supressão não tem sido estudado em persuasão, sabendo-se algo sobre as suas consequências não imediatas noutros contextos. Neste trabalho abordamos simultaneamente os dois processos no campo da persuasão, dando início a uma abordagem mais abrangente ao estudo das consequências de controlo mental neste campo.

Procuraremos verificar se a supressão em persuasão se associa aos mesmos efeitos irónicos detectados noutros campos, que sugerem um aumento do impacto daquilo que se pretende controlar, relativamente a se nenhuma tentativa de controlo mental for promovida. Este efeito irónico poderá manifestar-se enquanto as pessoas estão envolvidas em supressão ou num momento posterior, configurando este último caso um fenómeno que ficou conhecido como *efeito de ricochete*. Assim, este trabalho explora a hipótese de que o envolvimento em estratégias de controlo de características da situação persuasiva pode levar a consequências irónicas, promovendo um maior impacto das mesmas do que se tal envolvimento não for fomentado. Comparamos ainda as consequências da utilização de diferentes estratégias (supressão ou correcção) para esse controlo, nomeadamente na verificação se os mesmos efeitos irónicos serão também detectados em resultado do recurso a correcção.

Para o estudo destes fenómenos, iniciaremos também o estudo das consequências de controlo mental para contextos com situações persuasivas sequenciais, em que a mesma variável indesejada está presente.

Com estes objectivos em mente, na Secção I começamos por abordar brevemente a literatura relativa ao impacto de características do contexto persuasivo irrelevantes para avaliar os verdadeiros méritos do objecto atitudinal (pistas periféricas). Em seguida, revemos a literatura relativa aos processos de correcção e supressão, procurando tornar evidente a possibilidade de efeitos irónicos promovidos pela procura de controlo de impactos indesejados de pistas periféricas em contexto persuasivo.

Na Secção II, apresentamos um conjunto de quatro experimentos, que visam testar directamente estes pressupostos. O Experimento 1 apresenta um paradigma experimental em que os participantes são confrontados uma situação persuasiva em que se faz variar uma pista periférica (estado de espírito), medindo-se também a sua acessibilidade após a situação

persuasiva. Relativamente à situação persuasiva, parte dos participantes recebem instruções para controlarem a sua influência ora esquecendo essa característica (supressão) ora ajustando as suas avaliações tendo essa característica em conta (correção). Estuda-se o impacto destas instruções na influência que a pista exerce na atitude dos participantes referentes à situação persuasiva assim como na acessibilidade posterior da pista. Adicionalmente, estuda-se a importância do momento em que as estratégias de controlo são desencadeadas (antes ou depois do processamento inicial da mensagem persuasiva). No Experimento 2, recorremos a um paradigma com uma outra pista presente (agradabilidade da fonte) com vista a promover o desencadear do controlo do estado de espírito de modo indirecto. No Experimento 3, em vez da medida de acessibilidade como forma de detectar efeitos de ricochete, recorremos a uma segunda situação persuasiva sequencial em que manipulamos a mesma variável indesejada (atractividade da fonte). Por último, no Experimento 4 estendemos o estudo das consequências do momento em que o controlo mental é desencadeado a um paradigma de situações persuasivas sequenciais, em que se manipula novamente a atractividade das fontes das mensagens.

Finalmente, na Secção III, apresentamos uma discussão geral dos resultados obtidos. Sugerem-se alguns caminhos possíveis para o esclarecimento de questões por estes suscitadas, assim como para um estudo mais abrangente de processos de controlo mental em contexto persuasivo.

SECÇÃO I

No nosso quotidiano deparamo-nos com um vasto número de situações persuasivas. Isto é, situações em que existe uma tentativa de alterar as nossas atitudes¹ através de comunicações (Albarracín, Johnson, & Zanna, 2005; Crano & Prislin, 2008; Maio & Haddock, 2010). Desde um colega que nos tenta convencer dos méritos de uma qualquer proposta no local de trabalho a anúncios que vemos na rua, televisão ou internet, são vários os contextos em que somos confrontados com tentativas de nos modificarem as nossas atitudes. Investigação anterior demonstrou desde há muito que nestas situações podemos ser influenciados por uma série de variáveis que não apresentam uma relação específica com os méritos dos argumentos oferecidos sobre o objecto atitudinal, tais como a atractividade da fonte da mensagem (e.g., Chaiken, 1979) ou o mero número ou tamanho dos argumentos apresentados (e.g., Petty & Cacioppo, 1984; Wood, Kallgren, & Preisler, 1985).

Após resultados aparentemente inconsistentes sobre o seu real impacto em situações persuasivas (ver Eagly & Chaiken, 1993 para revisão histórica da investigação neste campo), o efeito destas variáveis (frequentemente designadas de pistas periféricas ou activadoras de heurísticas) tem sido enquadrado por modelos dualistas de processamento de informação (para revisão ver Chaiken & Trope, 1999; Gawronski & Creighton, no prelo; Evans, 2008; Smith & DeCoster, 2000) como o *Elaboration Likelihood Model* (ELM: Petty & Briñol, 2012; Petty & Cacioppo, 1986a; Petty & Wegener, 1999) ou o *Heuristic-Systematic Model* (HSM: Chaiken & Ledgerwood, 2012; Chaiken, Liberman, & Eagly, 1989; Chen & Chaiken, 1999). De acordo com estes modelos, numa situação persuasiva podemos processar a informação apresentada de modo mais superficial ou mais profundo², reflectindo uma menor ou maior elaboração da informação (i.e., integração dos diferentes elementos de informação apresentados entre si e com conhecimentos prévios sobre o assunto ou objecto atitudinal). O envolvimento em maior elaboração (processamento profundo) só deverá ocorrer quando existe motivação e capacidade de processamento. Isto é, apenas quando existe vontade para “pensar sobre a informação” e temos suficientes recursos cognitivos para o fazer. Por

¹ Ainda que a definição específica do que são realmente atitudes seja alvo de posições teóricas distintas na literatura recente (como evidencia o número especial da revista *Social Cognition* em 2007 a este respeito), no presente trabalho referimo-nos a este constructo no sentido proposto por Eagly e Chaiken (1993, p.1) que é geralmente apontada como a definição mais consensual no campo. Assim, uma atitude é uma “*a psychological tendency that is expressed by evaluating a particular entity with some degree of favor or disfavor*”.

² Opta-se aqui pela utilização destes termos mais genéricos relativos ao modo de processamento (“superficial” e “profundo”) em vez dos termos correspondentes ao ELM (por via “periférica” e “central”) ou ao HSM (“heurístico” e “sistemático”). Isto porque a discussão apresentada não se associa a nenhuma teoria ou modelo específicos, mas sim a características partilhadas por estes.

exemplo, se o assunto a que uma comunicação persuasiva se refere não nos interessar muito (baixa motivação) ou se esta nos é apresentada numa altura em que estamos a tentar acompanhar simultaneamente a conversa de dois amigos (baixa capacidade), o seu processamento será apenas superficial.

Segundo os modelos dualistas, isto explica o motivo pelo qual o impacto das pistas periféricas parece ocorrer essencialmente quando não temos motivação ou capacidade. Ou seja, em condições favoráveis a um processamento superficial, em que estas fontes de informação podem fornecer uma base de resposta eficiente. Em condições de elevada motivação e disponibilidade de recursos, o processamento é mais elaborado e profundo. Neste caso, espera-se que o indivíduo faça uma avaliação da situação e cada característica seja pensada em termos da sua relevância para a avaliação em causa (ver Petty, 1994, para várias possibilidades de processos específicos). Nestas circunstâncias, características como a atractividade da fonte de uma mensagem, não têm geralmente impacto nas nossas atitudes, porque não são consideradas como relevantes³. Por exemplo, Petty e Cacioppo (1984) apresentaram a um grupo de estudantes universitários uma mensagem persuasiva a propor a implementação de um exame global obrigatório para prosseguimento de estudos, sendo que metade deles pensava que a medida os afectaria pessoalmente porque entraria em vigor no ano seguinte (elevada motivação) e a outra metade pensava que a medida apenas entraria em vigor dez anos depois (baixa motivação). Adicionalmente, estes autores manipularam a qualidade dos argumentos apresentados (fortes vs. fracos)⁴ e a sua quantidade (3 vs. 9). Verificou-se que, para aqueles que se encontravam no grupo de baixa motivação, as suas atitudes foram afectadas pela pista periférica (mero número de argumentos apresentados) sem qualquer impacto da qualidade da mensagem. No entanto, aqueles que tinham maior motivação para processar a mensagem persuasiva já não apresentaram atitudes mais positivas

³ É importante clarificar que o facto de determinada variável ser irrelevante para a avaliação dos verdadeiros méritos de um objecto atitudinal está naturalmente dependente da natureza do próprio alvo de avaliação. Por exemplo, enquanto a atractividade da fonte de uma mensagem persuasiva é algo irrelevante quando esta nos apresenta uma mensagem sobre um produto informático, o mesmo já não acontece necessariamente quando se trata de um produto de beleza que esta supostamente utilizou. Nestes casos, um processamento mais profundo não deverá levar necessariamente à eliminação do seu impacto (e.g., Kang & Herr, 2006; Miniard, Bhatla, Lord, Dickson, & Unnava, 1991; Petty & Wegener, 1998; Shavitt, Swan, Lowrey, & Wänke, 1994).

⁴ Na literatura de persuasão, são “argumentos fortes” aqueles que levam as pessoas a ter pensamentos positivos quando pensam sobre eles e “argumentos fracos” aqueles que promovem pensamentos negativos. A sua utilização e comparação é frequente para obter um indicador do grau de elaboração de uma mensagem. Isto porque se espera que se as pessoas estiverem a processar profundamente, uma mensagem que contém argumentos fortes deverá promover maior persuasão do que uma outra que contenha argumentos fracos. Caso o processamento da informação seja apenas superficial, esta diferença não é de esperar.

simplesmente por serem confrontados com um maior número de argumentos, mas revelavam uma significativa sensibilidade à qualidade dos argumentos apresentados.

No entanto, apesar de ser menos provável detectar a sua ocorrência, ambos os modelos dualistas de persuasão acima referidos reconhecem que uma variável irrelevante para avaliar os verdadeiros méritos de uma mensagem persuasiva pode também ter um impacto nas atitudes mesmo em contextos em que se verifica a ocorrência de processamento profundo envolvendo elaboração da mensagem persuasiva. Isto pode ocorrer quer através do seu impacto directo nas atitudes (traduzindo a co-ocorrência de processamento profundo e superficial) quer através do enviesamento do processamento da mensagem (e.g., Chaiken & Maheswaran, 1994; Petty, Schumann, Richman, & Strathman, 1993). Chaiken e Maheswaran (1994) confrontaram os participantes do seu estudo com mensagens ambíguas sobre um novo atendedor de chamadas, manipulando também a credibilidade da fonte e o nível de processamento. O efeito directo da pista (credibilidade) nas atitudes face ao produto verificou-se quer em baixa elaboração quer em alta elaboração. Contudo, em elevada elaboração, análises estatísticas permitiram especificar adicionalmente a ocorrência de uma mediação do impacto da credibilidade pela valência dos pensamentos que os participantes reportaram face à mensagem e objecto atitudinal. Isto é, o impacto da credibilidade verificou-se através do enviesamento do processamento de informação. Em contraste, na condição de baixa elaboração tal não se verificou, sendo o efeito da pista nas atitudes apenas um impacto directo. Note-se porém que este enviesamento do processamento ocorre principalmente quando a mensagem persuasiva apresentada é ambígua, não encontrando as autoras este efeito noutras duas condições experimentais com mensagens não ambíguas (com argumentos fortes ou fracos).

De particular interesse para este trabalho, é o facto dos modelos acima mencionados (ELM e HSM) não englobarem a possibilidade dos indivíduos se darem conta de haver probabilidade de serem influenciados por variáveis irrelevantes (e.g., atractividade da fonte na avaliação de um produto electrónico) e poderem conseqüentemente sentir a necessidade de controlar essa influência⁵. Ou seja, as explicações apresentadas para a eliminação do impacto de uma variável irrelevante em elevada elaboração (ver acima) não remetem para estratégias

⁵ Note-se que enquanto o HSM tem de facto ignorado esta possibilidade, tal não acontece em várias das revisões do ELM (e.g., Petty, 1994; Petty & Briñol, 2002; Petty & Wegener, 1999). Contudo, em vez de incorporarem os processos desencadeados por este contexto no ELM, os seus autores optaram por remeter tais processos para o âmbito explicativo de um outro modelo que desenvolveram especificamente dedicado a processos de correcção – o *Flexible Correction Model* (e.g., Wegener & Petty, 1997).

específicas desencadeadas com a finalidade de eliminar esses impactos indesejados. Consideram alternativamente que a eliminação dos efeitos possivelmente indesejados é obtida através de um processamento mais profundo de toda a informação disponível sendo reduzido o peso relativo que tais variáveis têm quando avaliadas no processo de elaboração da restante informação⁶.

Em certas ocasiões, a percepção de uma influência indesejada nos nossos julgamentos ou comportamento associa-se à activação de estratégias que procuram especificamente eliminar essa influência (e.g., Wegener, Silva, Petty, & Garcia-Marques, 2012). É, assim, provável que possamos, por exemplo, aperceber-nos que a nossa atitude face a um qualquer produto informático sobre o qual recebemos uma mensagem persuasiva pode ser influenciado pela atractividade ou agradabilidade do vendedor ou pelo estado de espírito com que estamos nesse momento. É nas consequências das estratégias que podemos desencadear nesta situação para evitar estes impactos que nos focamos neste trabalho.

Estratégias de controlo mental de influências indesejadas

Como já referimos anteriormente, em certas ocasiões podemos tomar consciência do potencial viesador de variáveis irrelevantes para avaliar os verdadeiros méritos do objecto atitudinal. Por exemplo, ao reparar na simpatia de um vendedor podemos encarar esse aspecto como uma influência indesejada, que nos poderá afectar se não fizermos nada para o impedir. A este respeito é importante clarificar que não nos estamos a referir a situações em que podemos simplesmente tomar consciência da presença de uma determinada variável que consideramos irrelevante para as nossas avaliações (e.g., agradabilidade do vendedor). Referimo-nos concretamente a contextos em que essa variável é encarada como uma possível fonte de contaminação mental (i.e., que poderá de facto exercer um impacto indesejado nos nossos julgamentos), que queremos evitar (Wilson & Brekke, 1994; Wilson, Centerbar, & Brekke, 2002). Como referem Wilson e Brekke (1994), uma estratégia possível para tentar evitar o impacto desta contaminação mental é procurar evitar a exposição à variável indesejada. Por exemplo, no caso anterior, podemos procurar minimizar o impacto da

⁶ Note-se que, apesar da nossa conceptualização dos processos cognitivos envolvidos numa situação persuasiva se enquadrar numa perspectiva dualista do processamento de informação, este ponto é igualmente válido para outras abordagens sugeridas na literatura como o Unimodel (Kruglanski, Fishbach, Erb, Pierro, & Mannetti, 2004; Kruglanski & Thompson, 1999; ver também Pierro, Mannetti, Kruglanski, & Sleeth-Keppler, 2004).

simpatia do vendedor reduzindo a nossa interacção com ele (e.g. pedindo a informação sobre o produto em suporte escrito em vez de ser apresentada pelo próprio vendedor).

Uma outra possibilidade para tentarmos controlar este tipo de influências indesejadas é o envolvimento em processos de controlo mental. A noção de *controlo mental* refere-se a tentativas conscientes de influenciar os nossos conteúdos e processos mentais (para revisão ver Houston & Wegner, 1995; Wegner & Pennebaker, 1993; Wegner & Wenzlaff, 1996). Duas estratégias distintas podem ser activadas nesse envolvimento em processos de controlo mental: correcção e supressão. Enquanto a supressão remete para a tentativa de afastar da consciência o elemento percebido como enviesador, a estratégia de correcção procura levá-lo em consideração, ajustando-se os julgamentos em função do seu impacto previsto.

No campo da persuasão, alguns trabalhos focaram o processo de controlo mental da influência de variáveis indesejadas por estratégias de correcção (e.g., Petty, Wegener, & White, 1998). Contudo, pouco se sabe sobre a possibilidade dos indivíduos controlarem a influência indesejada por envolvimento em processos de supressão (e.g., da atractividade da fonte de uma mensagem).

Com vista a poder argumentar a relevância destas duas estratégias de controlo mental no campo da persuasão apresentamos de seguida uma breve revisão da literatura de processos de correcção e supressão.

Processos de correcção

Em termos genéricos, por *correcção* referimo-nos a ajustes ao nível de pensamentos, avaliações ou outros julgamentos iniciais, direccionados a remover enviesamentos.

A referência a processos de correcção é algo que encontramos na literatura de cognição social desde cedo, nomeadamente na explicação de como certas manipulações eliminavam a ocorrência do efeito de mera exposição⁷ (e.g., Bornstein & D'Agostino, 1992; 1994) assim como enquanto componentes importantes de modelos de estereótipos (e.g., Devine, 1989) ou de atribuição causal no âmbito de formação de impressões (e.g., Gilbert, Pelham, & Krull, 1988). Estas referências iniciais a correcção baseavam-se em evidência que demonstrava que o impacto de processos que foram demonstrados serem automáticos podiam

⁷ Este efeito, identificado por Zajonc (1968), refere-se à tendência para preferirmos estímulos aos quais fomos mais frequentemente expostos.

ser contrariados por processos controlados, não automáticos (correção). Tal necessita porém que os participantes estejam motivados e tenham capacidade cognitiva para o fazer.

Por exemplo, o modelo dualista de impacto de estereótipos proposto por Devine (1989), considera que, devido a processos de socialização comuns, todos conhecemos o conteúdo de determinados estereótipos (e.g., negro) e que este pode ter um impacto automático na forma como percebemos a realidade ou como chegamos a determinados julgamentos, independentemente de os subscrevermos ou não (i.e., de termos elevado ou baixo preconceito). Contudo, caso nos apercebamos de que esta activação nos pode influenciar de modo indesejado (e.g., se não concordarmos com o estereótipo e quisermos evitar o seu impacto), podemos corrigir os nossos julgamentos de modo a evitar esta influência. Ou seja, pelo activar de um processamento controlado, podemos eliminar essa fonte de enviesamento (correção). Neste sentido, após demonstrar que um estereótipo tem um impacto automático nos julgamentos de participantes com alto ou baixo preconceito, Devine (1989, Estudo 3) demonstrou que em condições que permitem aos participantes aperceberem-se da possibilidade de influência indesejada da activação de estereótipos, os participantes com baixo nível de preconceito emitem julgamentos controlando esse impacto.

No campo de estudos de atribuição causal, encontramos desde cedo referências à possibilidade dos indivíduos alterarem os seus julgamentos iniciais (disposicionais) em função de informação contextual (e.g., Gilbert, 1989; 2002; Gilbert & Malone, 1995; Gilbert & Osborne, 1989; Osborne & Gilbert, 1992; Quattrone, 1982; Trope, 1986; Trope & Alfieri, 1997). Os estudos apresentados por Gilbert e colaboradores (1988) são um exemplo clássico deste tipo de abordagens, tendo fornecido ainda evidência inicial relativamente à dependência de recursos cognitivos geralmente associada aos processos correctivos. Por exemplo, no seu experimento 1, estes autores confrontaram os participantes com vídeos sem som em que se via uma mulher a discutir um determinado assunto com outra pessoa, apresentando comportamento ansioso. Metade dos participantes foram informados que os tópicos que estavam a ser discutidos eram promotores de ansiedade (e.g., humilhação pública ou fantasias sexuais) enquanto que os restantes participantes pensavam que os tópicos a ser discutidos eram relaxantes (e.g., livros ou tendências de moda). Assim, no primeiro caso, o comportamento ansioso exibido poderia ser facilmente explicado em virtude dos próprios tópicos em discussão e não devido a traços de personalidade. No entanto, de acordo com o modelo proposto por estes autores, ocorre inicialmente uma inferência espontânea de traço (desencadeada pela categorização do comportamento observado e sua associação à pessoa em

causa). Assim, a possibilidade de ter em conta o contexto (tópico de discussão) traduz-se num ajuste (correção) situacional que se pode seguir e que requer recursos cognitivos para ser realizado. De modo a testar as suas previsões, estes autores manipularam ainda a disponibilidade de recursos cognitivos para a correção situacional, sobrecarregando mentalmente parte dos participantes com uma tarefa de memorização. Consistentemente com as suas previsões, as impressões reportadas acerca da mulher no vídeo apenas divergiam em função do tipo de tópicos discutidos quando os participantes tinham recursos cognitivos. Isto é, apenas quando não existe sobrecarga cognitiva se verificou correção situacional, traduzida neste caso por percepções do alvo como sendo uma pessoa menos ansiosa quando os tópicos dos vídeos eram eles próprios promotores de ansiedade (cf. Trope & Gaunt, 2000).

Estes estudos descritos anteriormente remetem assim para dois aspectos que, como veremos em seguida, continuam a fazer parte de concepções mais actuais sobre a natureza de processos correctivos – a sua dependência de motivação e capacidade.

Apesar de alguns estudos reportarem evidência de processos correctivos em condições em que existe um processamento profundo promovido por elevada motivação para a exactidão / acuidade (e.g., Lambert, Khan, Lickel, & Fricke, 1997; Isbell & Wyer, 1999; Ottati & Isbell, 1996), esta motivação não é nem suficiente nem necessária para a sua ocorrência. Isto porque para a ocorrência de correção é necessário que exista percepção de uma variável como fonte indesejada de influência (e.g., Petty, Wegener, & White, 1998; Szesny & Kuhnen, 2004; Wegener, Clark, & Petty, 2006) e porque outras motivações para além da procura de avaliações correctas podem ter um papel relevante no envolvimento ou não em correção (e.g., Fleming, Wegener, & Petty, 1999; McCaslin, Petty, & Wegener, 2010; Skitka, Mullen, Griffin, Hutchinson, & Chamberlin, 2002). Por exemplo, Fleming, Wegener e Petty (1999) apresentam um estudo em contexto legal demonstrando como motivação para respeitar justiça procedimental (i.e., não levar em conta provas obtidas violando grosseiramente os procedimentos legais) pode levar a correções, mesmo quando tal se opõe a busca de maior acuidade num julgamento concreto.

O desenvolvimento de diferentes propostas relativas aos processos e propriedades subjacentes a fenómenos de correção foi adicionalmente promovido por investigação em paradigmas de primação. Isto é, paradigmas em que a activação contextual de determinadas representações mentais influenciam a percepção e / ou avaliação de um determinado estímulo (para revisão ver Bargh & Chartrand, 2000). Nestes estudos, geralmente manipula-se a apresentação de estímulos contextuais (estímulos primos), detectando o seu impacto na

avaliação de outros estímulos (estímulos alvo). O resultado pode ser um efeito de *assimilação* quando em resultado de activação contextual as avaliações dos alvos assumem valores mais parecidas às avaliações dos estímulos primos ou de *contraste* quando estas forem menos parecidas às avaliações dos estímulos primos.

Várias investigações e propostas teóricas procuram compreender quando ocorre assimilação/contraste assim como os processos que lhes estão subjacentes (para revisão ver Stapel & Suls, 2007). Contudo, de particular interesse para o estudo de processos correctivos, a diminuição/eliminação de efeitos de assimilação e ocorrência de efeitos de contraste podem ser percebidas como resultando de processos de correcção. Este pressuposto define um processo de correcção como uma subtracção (“partialling out”) dos efeitos indesejados do contexto (ver modelos como o *Set-Reset Model* - Martin, 1986; Martin, Seta, & Crelia, 1990- e o *Implicit-Explicit Model* - Bless & Schwarz, 2010; Schwarz & Bless, 1992; 2007).

O pressuposto de subtracção insere em si a ideia de que o contexto pode ser inadvertidamente tido em conta nos julgamentos feitos acerca dos alvos levando a efeitos de assimilação, mas que caso essa possibilidade de influência indesejada (enviesadora) seja detectada, o seu contributo nas avaliações dos alvos pode ser removida. Esta subtracção (correcção) pode resultar em efeitos de contraste nos casos em que reacções provenientes do alvo são erradamente percepcionadas como tendo origem no contexto, não sendo tidas em conta nas avaliações finais dos alvos e tornando-os assim ainda menos semelhantes à informação primada (i.e., efeito de contraste enquanto resultado de sobre-correcção). Os processos de correcção, podem assim ser percebidos como um passo seguinte à inclusão das reacções ao contexto nos julgamentos relativos aos alvos⁸.

Esse passo pode estar dependente da saliência das reacções provocadas pelo contexto (tarefa de primação) na promoção de correcção (e.g., Martin, 1986; Strack, Schwarz, Bless, Kubler, & Wänke, 1993; ver também Schwarz & Clore, 1983). Por exemplo, replicando literatura anterior (Higgins et al., 1977), Strack et al. (1993) verificaram que os participantes avaliavam uma pessoa com comportamentos ambíguos em linha com os traços de personalidade positivos (amigável / prestável) ou negativos (desonesto), tornados acessíveis

⁸ Não estando aqui a rever exaustivamente estes modelos ou a literatura de assimilação e contraste, apresentamos uma descrição simplificada dos mesmos, focando os aspectos que nos parecem relevantes para processos de correcção. Por exemplo, o IEM considera que efeitos de contraste podem também resultar da exclusão do primo da representação do alvo e sua utilização enquanto estímulo de comparação, de modo semelhante a outras abordagens (e.g., Herr, Sherman, & Fazio, 1983; Sherif & Hovland, 1961). Ainda que tal aspecto seja bastante importante na sua abrangência explicativa de efeitos de contraste, não se refere a processos de correcção ou sequer a percepções de influências indesejadas, não sendo a sua compreensão crucial para os presentes trabalhos.

numa tarefa anterior (supostamente não relacionada). Isto é, verificou-se um efeito de assimilação. Contudo, noutra condição experimental, antes da tarefa de formação de impressões, estes autores confrontaram os participantes com uma série de perguntas adicionais que levavam à recordação da tarefa de primação e seu conteúdo. Neste caso, apesar de não ter sido feita qualquer referência ao seu possível papel enviesador para a tarefa seguinte, não só foi eliminado o efeito de assimilação, mas verificou-se mesmo um efeito de contraste numa das medidas dependentes utilizadas.

No entanto, o factor determinante para o desencadear de processos correctivos nestes paradigmas não parece ser a mera saliência do estímulo primo ou saliência da tarefa de primação anterior. Isto porque a sua conceptualização enquanto fonte de enviesamento e a percepção de que esta deve ser descontada tem um papel fundamental no desenrolar do processo (e.g., Fleming, Wegener, & Petty, 1999; Kang & Herr, 2006; Lepore & Brown, 2002; Mussweiler & Neumann, 2000; Wegener, Clark, & Petty, 2006; ver também Strack & Hannover, 1996; Wegener & Petty, 1997). Por exemplo, Mussweiler e Neumann (2000) pediram aos participantes para formarem impressões sobre uma pessoa descrita de forma ambígua, após as terem primado com palavras associadas a agradabilidade numa tarefa independente anterior (em que estas eram as soluções de anagramas). Contudo, parte dos participantes receberam os anagramas juntamente com as soluções (primos fornecidos externamente) enquanto os outros tiveram que os resolver (primos gerados internamente). Estes autores verificaram que, apesar de para ambos os grupos os estímulos primos estarem salientes, apenas no caso em que estes foram fornecidos externamente foram considerados como fonte de enviesamento. Assim, neste caso a pessoa descrita foi percebida como menos agradável face a um grupo de controlo. Em contraste, na condição com primos gerados internamente a primação levou a avaliações de maior agradabilidade (i.e., efeito de assimilação), não sendo essa informação percebida como fonte de influência indesejada.

Um outro exemplo da necessidade de percepção de enviesamento para a ocorrência de correcção é apresentado por Wegener, Clark e Petty (2006, Experimento 5). Estes autores usaram um contexto em que promoviam o enviesamento de impressões formadas acerca do desempenho de crianças em testes de inteligência, através de informação acerca do seu estatuto socioeconómico. Adicionalmente, metade dos participantes formou inicialmente a sua impressão em condições de baixa capacidade cognitiva (elevada sobrecarga cognitiva). Ao reportarem inicialmente as suas avaliações, os participantes de ambas as condições revelaram um impacto de semelhante magnitude da informação sobre o estatuto socioeconómico das

crianças. Em seguida, os autores forneceram instruções adicionais em que alertaram para possíveis enviesamentos e a necessidade destes não contaminarem as suas avaliações, pedindo que reportassem novas avaliações das crianças, tendo este aspecto em consideração. Os resultados obtidos indicaram que os ajustes (correções) ocorreram essencialmente na condição que tinha processado a informação anterior de modo mais superficial (baixa capacidade). Estes resultados foram interpretados como indicando que variáveis indesejadas que promovem o seu impacto através do enviesamento da informação, em condições de processamento profundo, têm menor probabilidade de ser ajustadas. Segundo os autores, tal poderá acontecer devido à maior capacidade de justificação da acuidade das avaliações nestas condições, que leva a menores percepções de impacto de influências indesejadas e consequente necessidade de as controlar.

A percepção da necessidade de correção pode advir (ver Vaughn & Weary, 2003) de sentimentos de incerteza gerais, levando estes à procura de potenciais fontes de enviesamento nos nossos julgamentos e ao envolvimento em correção de modo à sua redução quando alguma variável indesejada é identificada (ver também Appelt, Zou, & Higgins, 2010).

Note-se porém, que mesmo casos de correções com sucesso aparente podem não significar completamente a eliminação cognitiva da influência indesejada (Forehand & Perkins, 2005; Nussinson & Koriat, 2008). No seu experimento, Nussinson e Koriat (2008) pedem aos participantes para julgar a dificuldade de resolução de uma série de anagramas para outras pessoas, esperando que nesta tarefa recorram à sua experiência subjectiva da facilidade de resolução dos problemas. Contudo, esta experiência podia estar contaminada para alguns anagramas pelo facto dos participantes terem visto as palavras correspondentes às suas soluções numa tarefa anterior. Ou seja, esta exposição anterior pode facilitar a tarefa e transmitir erroneamente a sensação de menor dificuldade. Os seus julgamentos revelaram ajustamentos tendo em conta este aspecto, verificando-se correções para os casos em que os participantes reconheciam as palavras solução como tendo sido apresentadas previamente. Contudo, a experiência subjectiva em si mesma não foi alvo de correção, influenciando posteriormente outros julgamentos de dificuldade numa tarefa que reduzia significativamente a capacidade de envolvimento em correção. Nesta tarefa, os autores apresentaram pares de anagramas (de dificuldade equivalente segundo pré-testes), pedindo aos participantes que seleccionassem o que julgavam ser mais difícil para outros resolverem, mas pedindo-lhes que respondessem em menos de 3 segundos (i.e., redução de capacidade para corrigir por pressão temporal). Algumas das palavras apresentadas na primeira tarefa foram utilizadas como

solução para parte dos anagramas desta tarefa. Os resultados indicaram que, apesar do impacto da experiência subjectiva promovida por esta exposição ter sido corrigido nos julgamentos de dificuldade anteriores, influenciou as respostas nesta tarefa, levando a julgamentos de menor dificuldade.

O envolvimento em processos de correcção envolve a necessidade de recursos cognitivos. Tal é tornado claro pelos trabalhos de Martin, Seta e Crelia (1990) que demonstraram que a primação de um determinado estado de espírito (positivo ou negativo) levava a assimilação numa tarefa de formação de impressões posterior se os participantes fossem distraídos, mas que esta se associava a efeitos de contraste quando não existia distração ou se os participantes tivessem elevados níveis de necessidade de cognição (ver também DeSteno et al., 2000; Hart, Ottati, & Krundick, 2011; Meyers-Levy & Strenthal, 1993; Meyers-Levy & Tybout, 1997)⁹.

Os processos correctivos para além de dependentes da ideia de que uma variável é fonte de enviesamento e que esta deve ser descontada, parecem basear-se nas concepções de como se deve proceder a esse desconto. Isto é, o processo de correcção parece basear-se nas teorias naive dos indivíduos sobre esse impacto, as quais podem ser mais ou menos acertadas (e.g., Strack, 1992; Wegener & Petty, 1997; Wilson & Brekke, 1994; ver também Gawronski, 2004).

Assim, para que se verifique correcção parece ser necessário (como sugerido no *Flexible Correction Model* - Petty & Wegener, 1993; Wegener & Petty, 1995; 1997; Wegener, Petty, & Dunn, 1998) que as pessoas: (a) percepcionem a presença de uma variável enviesadora; (b) tenham ou consigam gerar uma teoria relativa à direcção e magnitude do seu impacto; e (c) tenham motivação e capacidade para proceder aos ajustes nas suas avaliações de acordo com essas teorias. Caso estas condições se verifiquem, a direcção e magnitude da

⁹ Apesar desta dependência geral de recursos cognitivos substanciais para envolvimento em processos de correcção, alguns autores consideram a possibilidade da sua ocorrência automática (Glaser & Banaji, 1999; Knowles, Morris, Chiu, & Hong, 2001; Maddux, Barden, Brewer, & Petty, 2005). Segundo Wegener e Petty (1997) tal poderia resultar de automatização decorrente do recurso repetido a correcção num determinado contexto. Contudo, como referem Wegener e colaboradores (2012) investigação adicional é necessária para testar a equivalência destes diferentes tipos de processos correctivos. Nestes trabalhos, por correcção referimos-nos a situações em que existe consciência de possíveis enviesamentos e são intencionalmente desencadeados processos correctivos para os eliminar. É também importante distinguir o presente alvo de estudo de outras abordagens que estudam condições em que certas variáveis geralmente associadas a influências indesejadas (e.g., estereótipos) não produzam o seu impacto devido a outros factores, como é o caso das concepções de Monteith e colaboradores (e.g., Monteith, 1993; Monteith, Asburn-Nardo, Voils, & Czopp, 2002; Monteith & Voils, 2001), de Moskowitz e colaboradores (e.g., Moskowitz, 2001; Moskowitz & Ignarri, 2009; Moskowitz, Li, & Kirk, 2004) e de Jacoby, Kelley, e McElree (1999). Nestes casos, não se verifica qualquer percepção de enviesamento ou necessidade de o eliminar ou evitar, sendo a não ocorrência dos efeitos indesejados explicados por processos que os bloqueiam a um nível mais precoce.

correção será assim traduzida em ajustes *no sentido contrário às percepções subjectivas* dos percipientes relativamente à direcção e magnitude da influência indesejada (i.e., em função das suas teorias naive dessa influência). É assim um aspecto crucial desta concepção que correção não é uma mera subtracção do contexto, não se associando especificamente a efeitos de contraste ou diminuição de assimilação. Assim, por exemplo, se pensarmos que uma pessoa atractiva nos pode estar a influenciar as avaliações levando-nos a perceber um produto como mais positivo, ajustamos os julgamentos tornando-os mais negativos. Contudo, se pensarmos que vamos desvalorizar a comunicação de uma pessoa por esta ser extremamente bonita, os julgamentos serão mais favoráveis de forma a eliminar o enviesamento. Ou seja, tudo depende de qual é o ponto de vista do indivíduo num dado momento, que define o “efeito de base percebido”.

Tendo por base esta concepção, Petty e Wegener (1993) chamam assim a atenção para que relativamente à literatura de atribuição causal, previamente mencionada, correção não deve ser simplistamente associada a “levar em conta a situação” após inferências disposicionais automáticas. Esta é claramente uma possibilidade que pode ocorrer, como vimos. Contudo, como indicam também diferentes propostas teóricas e evidências (e.g., Duff & Newman, 1997; Ham & Vonk, 2003; Krull, 1993; Krull & Erickson, 1995; Lupfer, Clark, & Hutcherson, 1990; Todd, Molden, Ham, & Vonk, 2011; Uleman, Newman, & Moskowitz, 1996) o contrário pode também ocorrer, verificando-se inicialmente inferências situacionais espontâneas que podem ou não ser corrigidas. No caso de existir correção neste contexto, esta poderá ser (se as teorias dos indivíduos assim indicarem) no sentido de promover ajustes que tornam as avaliações finais dos alvos mais de acordo com o traço de personalidade activado pelo comportamento em questão.

No mesmo sentido, Petty e Wegener (1993) confrontaram os participantes com uma situação em que estes, segundo estudo anterior, percebiam o enviesamento de base (por defeito) como sendo um efeito de contraste: pediram aos participantes para avaliar quanto gostariam de passar duas semanas em duas cidades americanas de agradabilidade moderada (Indianapolis e Kansas City) após terem feito as mesmas avaliações para um conjunto de cidades percebidas como extremamente agradáveis (e.g., Paris, Bahamas, São Francisco). Enquanto um grupo de controlo revelou realmente um efeito de contraste, a condição que recebeu instruções de correção da influência dos primos revelou a eliminação deste efeito. Assim, a correção levou a ajustamentos no sentido oposto à percepção do efeito de base, que neste caso torna as avaliações mais de acordo com o contexto (i.e., no sentido de assimilação).

Note-se porém que a real ocorrência do efeito de contraste no grupo de controlo não era necessária, uma vez que segundo este modelo, o que realmente determina a direcção e magnitude dos ajustes são as percepções das pessoas relativamente à existência e natureza dos enviesamentos. Deste modo, a dependência da relação entre as teorias naive sobre os enviesamentos provocados pelas variáveis de contexto e o efeito real desse contexto, torna possível que a correcção possa mesmo promover um efeito de assimilação quando as teorias prevêm um impacto que não existiu ou que existiu em menor magnitude (Wegener & Petty, 1995).

O envolvimento em correcção pode assim conduzir à eliminação de um impacto indesejado se estas percepções (teorias naive) reflectirem adequadamente o real impacto da variável naquele contexto (i.e., em condições em que não é desencadeada qualquer estratégia específica de controlo mental). Porém o real impacto da variável em causa pode não ser o previsto pelas percepções dos indivíduos. Assim poder-se-á verificar uma redução da magnitude do seu impacto sem que este seja completamente eliminado (i.e., ajustes insuficientes derivados a subavaliação da magnitude do enviesamento), à promoção de efeitos em sentido oposto (i.e., sobrecorrecção: devido a ajustes que sobreavaliam o impacto indesejado original ou a ajustes em situações em que não existe realmente enviesamento inicial objectivo) ou mesmo ao aumento da magnitude do efeito real (caso o efeito real seja na direcção oposta ao previsto pelas teorias).

Evidência dos efeitos interactivos das teorias naive e dos enviesamentos do contexto é apresentada por, Wegener e Petty (1995). Estes estudos sugerem claramente que as correcções efectuadas têm por base as teorias das pessoas relativamente à direcção e magnitude do impacto indesejado. Recorrendo a um paradigma semelhante ao anteriormente descrito, no seu experimento 4 estes autores recolheram previamente avaliações das cidades a avaliar sem a informação contextual, assim como informação sobre as suas teorias relativas à influência do contexto naquelas situações (recolhidas algumas semanas antes). Como previsto pelo modo como o Flexible Correction Model define correcção, o índice de mudança de atitude (obtido pela diferença entre as avaliações das cidades alvo com e sem o contexto das outras cidades) correlacionou-se negativamente com as teorias reportadas. Assim, quanto mais as pessoas consideravam que o contexto levaria a avaliações mais negativas das cidades, mais se verificava mudança de atitudes no sentido de avaliações positivas (traduzindo correcções). Adicionalmente, ao controlarem estatisticamente o impacto da valência das teorias, os autores verificaram que a sua extremidade é também importante, verificando-se maior correcção

quando as percepções de enviesamento apontam para maior magnitude do efeito (ver também Handley et al., 2009; McCaslin, Wegener, & Petty, 2010).

A correcção é um processo que se pode desencadear após o indivíduo ter detectado um possível enviesamento. No entanto, esta percepção pode ocorrer em diferentes momentos. Por exemplo, enquanto algumas investigações (e.g., Isbell & Wyer, 1999) apresentam evidência consistente com correcção à medida que diferente informação sobre o alvo de julgamento vai sendo apresentada, outras (e.g., Petty, Wegener & White, 1998) abordam situações em que a percepção de contaminação mental e desencadear de correcção ocorrem apenas no momento de fornecer os julgamentos (i.e., após processamento inicial da informação apresentada sem considerar o seu possível enviesamento pela variável indesejada). Ainda que por vezes ignorado, este factor pode ter consequências relevantes (Liu, 2004; Pratkanis, Greenwald, Leippe, & Baumgardner, 1988; Wyer & Budesheim, 1987). Por exemplo, em contexto persuasivo, Liu (2004) estudou o impacto das pessoas tomarem consciência do potencial enviesamento e necessidade de proceder a correcção apenas após o processamento inicial da informação apresentada para a formação de um julgamento ou mesmo antes da recepção inicial desta informação¹⁰. Após uma manipulação inicial de estado de espírito, os participantes foram confrontados com uma mensagem persuasiva ambígua sobre introdução de exames globais na sua universidade. Paralelamente forneceu-se, a metade dos participantes, instruções a alertar para o carácter potencialmente enviesador do estado de espírito nas suas avaliações da proposta. Contudo, metade desses participantes apenas receberam tais instruções após a leitura (e processamento inicial) da mensagem, enquanto os restantes as receberam antes da mensagem. Esta diferença revelou-se importante nas atitudes reportadas. Em ambos os casos verificaram-se efeitos de correcção (comparando com o grupo de controlo). No entanto, enquanto que no caso em que o controlo mental foi desencadeado antes da apresentação da mensagem persuasiva a magnitude dessas correcções correspondia à magnitude das teorias naive relativamente ao impacto do estado de espírito nestas situações (reportadas pelos participantes numa sessão anterior), tal não aconteceu quando a correcção foi desencadeada apenas após a mensagem. Neste último caso, não se verificou relação significativa entre a magnitude dos ajustes e das teorias reportadas.

¹⁰ É de referir que uma considerável parte da literatura empírica que se refere a processos correctivos como explicação de padrões de dados encontrados, não dá instruções específicas aos participantes nesse sentido, sendo a ocorrência desses processos inferidos teoricamente ou com base em medidas de controlo finais (e.g., DeSteno et al., 2000; Handley et al., 2009; Isbell & Wyer, 1999; Kang & Herr, 2006; Knowles, Morris, Chiu, & Hong, 2001; Mussweiler & Neumann, 2000; Ottati & Isbell, 1996; Strack, Schwarz, Bless, Kübler, & Wänke, 1993), não se tendo assim informação a respeito deste factor nesses estudos.

Este estudo sugere assim que esta variável (momento de activação da necessidade de correcção) tem impacto relevante na natureza dos processos correctivos desencadeados. Isto porque diferenças no momento em que correcção foi desencadeada parecem ter promovido processos correctivos ancorados ou não na magnitude das teorias naive reportadas anteriormente pelos participantes. Investigação adicional é contudo necessária para clarificar a natureza dos processos correctivos quando estes não se baseiam na magnitude das teorias naive reportadas. No entanto, tal como sugeriram Wegener e Petty (1997), este resultado sugere algo muito relevante: que pode existir heterogeneidade nos processos correctivos e suas consequências.

Processos de supressão

Supressão refere-se especificamente *ao afastar da consciência de determinado conteúdo mental* (Wenzlaff & Wegner, 2000). Referimo-nos a processos de supressão quando estes são desencadeados *com o objectivo* concreto de afastar determinado conteúdo da consciência. Por exemplo, apesar de podermos frequentemente tentar suprimir pensamentos negativos sobre um acontecimento importante que se aproxima (e.g., a defesa de uma tese de doutoramento) esses pensamentos podem também ser afastados da nossa consciência (ainda que por pouco tempo...) pelo envolvimento numa outra tarefa não relacionada mas que nos absorve todos os recursos (e.g., preparar uma aula sobre um tema novo). Neste caso, apesar de se verificar factualmente um afastamento dos pensamentos indesejados da consciência, tal não ocorre através de supressão mas apenas como consequência secundária do envolvimento noutra tarefa¹¹. A supressão requer assim, a procura de afastar qualquer pensamento relativo ao conteúdo indesejado da consciência, o que inclui os próprios metapensamentos relativos à natureza indesejada do alvo de supressão e do envolvimento numa estratégia de controlo mental (Wegner, 1989). Isto é, durante um processo de supressão com sucesso deixamos de estar conscientes que estamos de facto envolvidos em supressão.

O estudo da supressão de pensamentos e suas consequências tem recebido bastante atenção ao longo das últimas décadas (para revisão ver Rassin, 2005; Wenzlaff & Wegner, 2000). Estudos tem sugerido que o grau com que esta estratégia é utilizada está em certa

¹¹ É também importante referir que nesta literatura (e.g., Wegner, 1992), esta componente intencional é algo importante na distinção deste fenómeno do conceito de “repressão”. Para além da distinção teórica é ainda de referir a relação inversa obtida entre escalas de diferenças individuais de supressão e repressão reportada por Wegner e Zanakos (1994).

medida dependente de diferenças individuais, tendo algumas pessoas maior tendência para se envolver em supressão do que outras (Rassin, 2003; Wegner & Zanakos, 1994). Contudo, o envolvimento nesta estratégia parece ser algo a que recorremos em diversas situações (Rachman & de Silva, 1978; Wenzlaff & Wegner, 2000). Talvez a situação mais óbvia em que estamos geralmente motivados para recorrer a esta estratégia sejam situações em que tentamos esquecer pensamentos que são indesejados / desagradáveis pela sua própria natureza. Assim, encontramos na literatura uma vasta lista deste tipo de promotores no envolvimento em supressão, como por exemplo, supressão de pensamentos sobre a nossa morte (Arndt et al., 1997), de memórias indesejadas (Geraerts & McNally, 2008; Geraerts, McNally, Jelicic, & Habets, 2007) ou de pensamentos negativos por pessoas deprimidas (Wenzlaff & Luxton, 2003).

Também o contexto em que nos encontramos pode levar a tentativas de supressão, ainda que os pensamentos em causa possam ser até bastante agradáveis. Assim, certos pensamentos podem ser temporariamente indesejados. Tome-se por exemplo um caso em que damos por nós a pensar nas férias que se avizinham quando deveríamos estar a preparar uma aula para o dia seguinte. Apesar dos pensamentos em causa serem até bastante agradáveis e positivos, afastá-los da consciência pode impor-se pela necessidade de recursos para terminar outra tarefa. Ainda como exemplos de supressão de pensamentos em função do contexto podemos referir situações em que pretendemos manter um segredo e para tal procuramos nem pensar no assunto (Lane & Wegner, 1995) ou em que estamos a tentar não pensar em algo como forma de resistir a tentações como fumar (Salkovskis & Reynolds, 1994; Toll, Sobell, Wagner, & Sobell, 2001) ou de certo tipo de alimentos (Erskine, 2008).

Noutras situações o contexto poderá levar-nos a suprimir algo devido à sua percepção enquanto fonte de enviesamento do nosso processamento de informação. Voltando ao exemplo de pensamentos sobre férias, podemos também ter motivação para os suprimir se percebermos que a sua valência nos pode levar a avaliar uma comunicação persuasiva (e.g., por parte de um vendedor de uma máquina fotográfica que queremos levar na viagem) de modo mais positivo, sem que isso tenha qualquer relevância directa para a sua avaliação. É importante salientar o papel crucial do contexto na definição da necessidade (motivação) para suprimir um qualquer conteúdo. Por exemplo, se, numa situação persuasiva concreta, a atractividade da fonte da mensagem for considerada como informação relevante para avaliar os méritos do objecto atitudinal (e.g., produto de beleza), não existirá motivação para a evitar e como tal, não deverá levar a processos de supressão. Adicionalmente, ainda que possamos

reconhecer que o nosso estado de espírito pode ter um papel enviesador na nossa avaliação de uma mensagem persuasiva, caso a nossa motivação para um processamento objectivo seja baixa (e.g., se for sobre um tema que consideramos pouco relevante e que não nos interessa), será menos provável o envolvimento em processos de supressão (assim como de elaboração da mensagem, como já foi previamente referido).

O estudo da supressão de pensamentos como modo de prevenir a sua influência nos nossos julgamentos, tem sido essencialmente estudado no campo de estudo dos estereótipos (para revisão ver Bernardes, 2003; Monteith, Sherman, & Devine, 1998). Tal como nos exemplos anteriores, é determinante a existência de motivação para que o processo de supressão de estereótipos seja iniciado. Neste sentido, determinados estereótipos cujo impacto não é geralmente considerado como algo indesejado (e.g., político) parecem ser suprimidos apenas se as pessoas forem directamente instruídas para o fazerem, ao passo que para a supressão de outros estereótipos (e.g., homossexual) essa motivação parece ser mais frequente (Monteith, Spicer e Tooman, 1998; ver também Wyer, 2007).

A motivação dos indivíduos para se envolverem em processos de supressão Wenzlaff e Wegner (2000), parece estar dependente da percepção de que esta estratégia será passível de ser levada a cabo com sucesso (Wenzlaff & Wegner, 2000)). Ainda que possa existir um envolvimento inicial em supressão, caso esta se revele pouco eficaz, as percepções das pessoas relativamente aos benefícios desta estratégia podem ser afectadas, como demonstram Najmi, Reese, Wilhelm, Fama, Beck e Wegner (2010). Num estudo em que os participantes suprimem inicialmente pensamentos sobre um pinguim, os autores pedem-lhes posteriormente para pensarem sobre essa tarefa, demonstrando as suas respostas que estes assimilaram a ineficácia deste processo, ao considerarem supressão como uma estratégia menos eficaz para lidar com pensamentos indesejados.

O sucesso de um processo de supressão está dependente da disponibilidade de recursos cognitivos do indivíduo para o fazer. A ideia de que a supressão de estereótipos requer consideráveis recursos cognitivos foi claramente suportada num estudo que recorreu a um paradigma de tarefa dupla, desenvolvido por Macrae, Bodenhausen, Milne e Wheeler (1996). Neste estudo, participantes a quem foi pedido que suprimissem um estereótipo durante uma tarefa de formação de impressões revelaram pior desempenho numa tarefa simultânea não relacionada, indicando este resultado que dispunham de significativamente menos recursos para a realizar. Em consonância com estes dados, verifica-se também um significativo impacto da imposição de sobrecarga cognitiva nas tentativas de supressão, conduzindo a

menor sucesso (e.g., Wegner & Erber, 1992; Wenzlaff & Bates, 2000) Por exemplo, Wenzlaff e Bates (2000) mostram que participantes que procuram suprimir frases negativas enquanto realizavam uma tarefa de ordenação de palavras com elevada sobrecarga cognitiva, revelam maior tendência para criar frases negativas (vs. positivas) do que aqueles que se envolviam em supressão sem qualquer redução da sua capacidade cognitiva.

Esta capacidade para suprimir e disponibilidade de recursos, associa-se também a diferenças individuais, que parecem relacionar maior memória de trabalho a maior sucesso (Brewin & Beaton, 2002; Brewin & Smart, 2005) tal como se verifica para capacidade de auto-regulação¹² em geral (e.g., Hofmann, Gschwendner, Friese, Wiers, & Schmitt, 2008; Hofmann, Schmeichel, Friese, & Baddeley, 2011). Adicionalmente, em linha com investigação anterior que associa uma menor capacidade de inibição a idosos (e.g., Hasher, Stoltzfus, Zacks, & Rypma, 1991), Von Hippel, Silver e Lynch (2000) mostram que os idosos têm menos capacidade para suprimir estereótipos, ainda que os possam querer evitar.

Um ponto particularmente relevante que se destaca na literatura de supressão desde os estudos de Wegner, Schneider, Carte e White (1987) é o facto das consequências desta estratégia irem para além do simples sucesso ou insucesso em conseguir afastar o alvo indesejado da consciência. Isto é, esta estratégia de controlo mental mesmo se eficaz pode trazer consequências indesejadas. É que a este processo associam-se frequentemente efeitos irónicos, resultando numa maior manifestação do alvo de supressão do que se não tiver lugar qualquer procura de controlo mental. Isto é, aumenta-se o impacto daquilo que se procura evitar.

Efeitos irónicos de supressão

Evidência de efeitos irónicos dos processos de supressão, é-nos fornecida inicialmente por Wegner e colaboradores (1987). Os autores pediram aos participantes que reportassem aquilo em que estavam a pensar (i.e., o conteúdo da sua consciência) durante um período de 5 minutos, sendo-lhes pedido que procurassem pensar num “urso branco”. No entanto, metade dos participantes realizaram esta tarefa após um outro período de 5 minutos numa tarefa

¹² Por auto-regulação referimo-nos a um conceito bastante abrangente que segundo Vohs e Baumeister (2004, p.2) inclui “*any efforts by the human self to alter any of its own inner states or responses*”. Assim, auto-regulação abrange uma grande variedade de fenómenos, tais como tentativas de resistir a tentações (e.g., chocolate, drogas, etc.), controlar os nossos pensamentos ou comportamentos (para revisão ver Baumeister & Vohs, 2004).

semelhante, mas na qual lhes foi pedido que não pensassem num urso branco (i.e., suprimissem este conteúdo mental). Os resultados revelaram que aqueles participantes que se envolveram anteriormente em supressão apresentavam maior frequência desses pensamentos durante o período de expressão posterior. Este fenómeno ficou conhecido como *efeito de ricochete* e refere-se ao maior impacto subsequente do alvo de supressão do que se não tivesse ocorrido tentativa de controlo mental prévia. Assim, a própria tentativa de suprimir algo pode ironicamente aumentar a influência indesejada que procuramos evitar.

São múltiplos os exemplos de efeitos irónicos decorrentes do envolvimento em supressão, nos mais diversos campos (Wenzlaff & Wegner, 2000). Casos destes encontram-se, por exemplo, na vasta literatura referente a supressão no domínio de estudo da psicologia clínica (para revisões ver Abramowitz, Tolin, & Street, 2001; Najmi & Wegner, 2008a), do controlo de estereótipos (e.g., Macrae, Bodenhausen, Milne, & Jetten, 1994; Monteith, Sherman, & Devine, 1998), de formação de impressões (e.g., Newman, Duff, Hedberg, & Blistein, 1996; Yzerbyt, Corneille, Dumont, & Hahn, 2001), do controlo do estado de espírito (Wegner, Erber, & Zanakos, 1993), assim como na supressão de pensamentos específicos sobre sexo (Wegner, Shortt, Blake, & Page, 1990), relações amorosas passadas (Wegner & Gold, 1995), de dor (Cioffi & Holloway, 1993) ou de segredos (Lane & Wegner, 1995).

Os efeitos irónicos de um processo de supressão podem ser divididos em dois tipos: a) aqueles que ocorrem durante a própria tentativa de supressão (efeitos irónicos imediatos) e b) aqueles que ocorrem num período posterior à supressão (efeitos irónicos pós-supressão).

a) *Efeitos irónicos imediatos* remetem para o facto de que o alvo de supressão parece tornar-se altamente acessível durante este processo. Esta acessibilidade manifesta-se, por exemplo, em tarefas tipo-Stroop (e.g., Lane & Wegner, 1995; Wegner & Erber, 1992; Wegner, Erber, & Zanakos, 1993), de completar palavras (e.g., Smart & Wegner, 1999), de pronúnciação (Page, Locke, & Trio, 2005) ou de formação de frases por ordenação de palavras (e.g., Wenzlaff & Bates, 2000). Este efeito irónico é verificado essencialmente nas condições onde os indivíduos não dispõem dos recursos necessários por terem reduzida capacidade.

Particularmente interessante é o facto de que esta acessibilidade dos alvos de supressão chega mesmo a revelar níveis superiores aos induzidos por condições experimentais em que os participantes são encorajados a ‘pensar sobre’ ou exprimir a mesma informação (e.g., Galinsky & Moskowitz, 2007; Page, Locke, & Trio, 2005; Wegner & Erber, 1992). Por este motivo, desde a demonstração inicial por Wegner e Erber (1992), a literatura refere-se a

esta consequência irónica como *hiperacessibilidade* dos constructos suprimidos. Por exemplo, no experimento 2, estes autores utilizam uma tarefa tipo-Stroop em que pediram aos participantes que dissessem em voz alta as cores de uma série de palavras. Os resultados revelaram tempos de reacção particularmente elevados (i.e., maior acessibilidade) quando os participantes reportavam a cor da palavra para as quais tinham recebido previamente instruções de supressão e o realizavam em condições de sobrecarga cognitiva, comparativamente com condições de supressão sem sobrecarga cognitiva ou com instruções prévias de concentração nessas palavras (com e sem sobrecarga cognitiva)¹³. Recentemente, Giuliano e Wisha (2010) apresentaram adicionalmente evidência para níveis de activação electrofisiológica especialmente elevados para estímulos alvo durante a sua supressão, consistente com a sua hiperacessibilidade.

b) Os *efeitos irónicos pós-supressão*, remetem-se essencialmente para *efeitos de ricochete*, previamente referidos. Contudo, a comparação crítica que permite identificar a ocorrência destes efeitos como consequência de supressão é variável na literatura. Isto é, não ocorre sempre pela detecção de maior manifestação posterior do alvo de supressão (numa fase de expressão do mesmo) face a uma condição sem qualquer outra tarefa anterior, como fizeram Wegner e colaboradores (1987). Assim, nalguns casos, verifica-se o recurso a um paradigma que leva os participantes que não se envolvem em supressão a serem confrontados com um período inicial de expressão (ou concentração) do conteúdo mental alvo (e.g., Wegner, Schneider, Knutson, & McMahon, 1991). Outras investigações (essencialmente sobre supressão de estereótipos) comparam ainda supressão inicial com uma condição em que se assume (e normalmente se verifica) que o conteúdo mental terá alguma manifestação, mesmo sem qualquer instrução para que as pessoas se concentrem nele ou o procurem exprimir activamente (e.g., Dumont et al., 2003; Macrae et al., 1994). Por exemplo, na fase inicial do seu paradigma Macrae et al. (1994) confrontaram os participantes dos seus estudos com uma fotografia de um skinhead, pedindo-lhes que descrevessem durante cerca de 5 minutos um dia típico na vida daquela pessoa. Estes autores esperavam que o estereótipo se reflectisse nas descrições dos participantes, pedindo no entanto a metade destes que não deixassem que isso acontecesse, e que o procurassem evitar através da sua supressão. A expectativa inicial de influência do estereótipo no grupo de controlo confirmou-se, assim

¹³ Um aspecto particularmente interessante a respeito deste fenómeno (e que aguarda explicação), é a evidência de que tais efeitos de aumento de acessibilidade se restringem aos alvos de controlo mental, sem que se manifeste ao nível de palavras associadas, constituindo algo referido como “primação assimétrica” (Lane & Wegner, 1995; Najmi & Wegner, 2008b; Wegner & Erber, 1992).

como um controlo da sua expressão na condição de supressão. Contudo, apesar deste sucesso inicial, aqueles que se envolveram em supressão do estereótipo revelaram efeitos de ricochete, através de descrições mais estereotípicas numa segunda tarefa de descrição do dia típico de um outro skinhead para a qual não receberam instruções de controlo mental (Experimento 1) ou de manterem maior distância (número de cadeiras) entre si e a cadeira que pensavam ser da pessoa da fotografia anterior (Experimento 2). Assim, o efeito de ricochete no período pós-supressão é detectado pela comparação com uma situação em que simplesmente não é promovida qualquer estratégia específica de controlo mental, ainda que seja provável a ocorrência de contaminação mental.

Note-se ainda que, como o exemplo anterior reflecte, também as medidas em que os efeitos de ricochete são detectados são heterogéneas, e incluem o número de referências ao constructo em foco imediatamente depois de terminarem esforços de supressão (e.g., Förster & Liberman, 2000; Wegner et al., 1987; Wenzlaff, Wegner, & Roper, 1988) ou nos sonhos (Wegner, Wenzlaff, & Kozak, 2004), da sua acessibilidade¹⁴ (e.g., Lane & Wegner, 1995; Liberman & Förster, 2000; Macrae et al., 1994; Mikulincer, Dover, & Shaver, 2004; Newman, Duff, & Baumeister, 1997; Wyer, Sherman, & Stroessner, 1998; 2000), medidas de condutância dérmica (Wegner & Gold, 1995) ou manifestações de ricochete comportamental (Denzler, Förster, & Liberman, 2010; Erskine, 2008; Erskine, Georgiou, & Kvavilashvili, 2010; Follenfant & Ric, 2010; Wyer, Perfect, Neilens, Mazzonni, & Roper, 2011). Wyer et al. (2011) demonstraram adicionalmente que a expressão comportamental desse ricochete pode variar em função do contexto pós-supressão. Estes autores verificaram que após a supressão de um estereótipo (mulher idosa), a sua manifestação pode ocorrer através da sua assimilação nos comportamentos de quem suprimiu (em contextos intrapessoais) ou através de comportamentos adequados perante membros da categoria suprimida através do estereótipo (em contextos interpessoais).

¹⁴ A acessibilidade pós-supressão pode ser encarada como um mediador do efeito de ricochete servindo para o explicar (como fazem, por exemplo Macrae et al., 1994) e não exactamente como constituindo um efeito de ricochete em si mesma. No entanto, estamos aqui a considerar efeito de ricochete como maior manifestação posterior do alvo de supressão, e a acessibilidade é, nesta perspectiva, uma das possíveis expressões. De facto, outros autores também referem que efeito de ricochete é frequentemente definido exactamente como a maior acessibilidade do alvo de supressão (Monteith, Sherman, & Devine, 1998; Newman, et al., 1996). Isto é patente, pela utilização de uma medida que é frequentemente utilizada na literatura de estereótipos e formação de impressões como medida de acessibilidade (e.g., Higgins et al., 1977), também para a detecção de efeitos de ricochete (e.g., Guinote, 2007; Newman, Duff & Baumeister, 1997; Newman et al., 1996; Wyer, Sherman, & Stroessner, 1998; 2000). Note-se ainda, que raramente é testado se esta maior acessibilidade traduz de facto hiperacessibilidade (para uma excepção ver Galinsky & Moskowitz, 2007), considerando-se efeito de ricochete a simples detecção de maior acessibilidade pós-supressão face a nenhuma tentativa de controlo mental.

É também de salientar que o carácter irónico associado a supressão não se limita a contextos experimentais que fornecem explicitamente instruções de supressão, frequentemente com alvos que não desencadeiam normalmente necessidade de ser afastados da consciência como pensamentos sobre um “urso branco” (e.g., Wegner et al., 1987) ou cores, na descrição de uma pintura abstracta (Lieberman & Förster, 2000). Isto é, vários estudos reportam maior manifestação de alvos de supressão desencadeada de modo espontâneo (Arndt et al., 1997; Lane e Wegner, 1995; Logel, Iserman, Davies, Quinn, & Spencer, 2009; Macrae et al., 1998; Newman, Duff, & Baumeister, 1997; Smart & Wegner, 1999; Wyer et al., 1998; Yzerbyt, Corneille, Dumont, & Hahn, 2001). Por exemplo, Macrae et al. (1998, Experimento 6) pediram aos participantes que avaliassem um cabeleireiro homem de quem viram uma fotografia, fazendo parte dos participantes essas avaliações na presença de um ecrã de computador com a sua própria fotografia, enquanto para outra condição experimental a fotografia era de outra pessoa. Os autores colocaram a hipótese que a atenção auto-dirigida (“self-focus”), promovido pela sua fotografia, tornaria mais saliente o objectivo de não recorrer a estereótipos, desencadeando processos de supressão. Os resultados foram consistentes com essa hipótese, revelando os participantes avaliações menos estereotípicas, mas também um efeito de ricochete numa posterior avaliação de um outro cabeleireiro homem.

Mas os efeitos irónicos da supressão não são uma consequência inevitável. Em algumas circunstâncias não se verificam, como é o caso de supressão dos pensamentos que nos costumam incomodar e que suprimimos com frequência (Kelly & Kahn, 1994; Zang & Hunt, 2008; mas ver Trinder & Slakovskis, 1994), ou quando, após supressão inicial (e.g., de um estereótipo), a motivação para suprimir está activa mesmo sem instruções explícitas de controlo mental (Monteith, Spicer, & Tooman, 1998; Wyer, Sherman, & Stroessner, 2000).

No estudo inicial de efeitos de ricochete foi sugerido que este fenómeno seria de esperar fundamentalmente quando a supressão inicial tem sucesso (Wegner, 1988; Wegner et al., 1987; ver também Wyland & Forgas, 2007). Isto porque estes autores esperavam que, neste caso, o alvo de supressão se mantivesse acessível, mas de modo não consciente, associando-se esse factor ao seu maior impacto posterior (em comparação com a sua acessibilidade consciente – ver Wegner & Smart, 1997). Esta hipótese implicaria a detecção de correlações negativas entre o número de intrusões durante a supressão e a manifestação do pensamento alvo no período pós-supressão (em que são detectados efeitos de ricochete). Contudo, como referem Förster e Liberman (2001), apesar da generalidade dos estudos não

apresentar esta informação (i.e., a correlação entre falhas durante a supressão e manifestação posterior do alvo de supressão), a evidência reportada na literatura não apoia tal hipótese, encontrando-se essencialmente casos de correlações não significativas ou até positivas¹⁵ (e.g., Förster & Liberman, 2001; Rutledge, Hancock, & Rutledge, 1996; Wenzlaff, Wegner, & Klein, 1991). Note-se porém que esta hipótese deverá verificar-se caso factores motivacionais ou de recursos disponíveis levem as pessoas a não chegarem sequer a envolver-se em processos de supressão (ver Newmann, Duff, & Baumeister, 1997; Wyer, 2007). Isto porque o não envolvimento em controlo mental pode levar à detecção do impacto do alvo semelhante a uma condição de controlo que poderá ser erradamente interpretado como supressão sem sucesso. Naturalmente, neste caso não se esperam efeitos irónicos já que não ocorreu de facto envolvimento em controlo mental. Neste sentido, assumimos aqui como crucial para a eventual detecção de efeitos irónicos apenas o desencadear inicial de controlo mental e a tentativa de continuação no seu envolvimento.

São várias as propostas que têm sido apresentadas para explicar a ocorrência de efeitos irónicos de supressão, apresentando-se em seguida as que têm recebido mais investigação e apoio empírico.

O papel das associações distractivas. A proposta de explicação de efeitos irónicos de supressão focando no papel dos distractores e suas associações ao pensamento indesejado foi inicialmente apresentada por Wegner et al. (1987) de modo a explicar o efeito de ricochete. Ao tentar afastar um pensamento indesejado da consciência (e.g., urso branco) vamos procurar elementos distractivos que a ocupem. Estes distractores podem ser elementos do nosso contexto externo (e.g., objectos que nos rodeiam, outras pessoas presentes, etc.) ou interno (e.g., tarefas a realizar durante o dia, memórias específicas que estejam particularmente acessíveis, etc.). O carácter irónico da supressão, decorre, segundo esta explicação, da consequente criação de associações entre estes distractores e o conteúdo indesejado. Assim, no período pós-supressão, qualquer um destes elementos previamente utilizados como distractores pode servir de pista para a activação do pensamento indesejado, originando ironicamente uma maior probabilidade da sua manifestação.

¹⁵ A ocorrência de correlações positivas (i.e., maior probabilidade de efeitos de ricochete quando existe menos sucesso na supressão), é algo compatível com algumas explicações teóricas apresentadas na literatura para a ocorrência de efeitos irónicos, que serão apresentadas e discutidas em seguida. É o caso do papel dos estímulos utilizados como distractores na promoção de efeitos de ricochete (ver Wenzlaff, Wegner, & Klein, 1991), assim como com o modelo explicativo para este fenómeno proposto por Förster e Liberman, (2004).

A evidência inicial em apoio desta explicação foi apresentada por Wegner et al. (1987, Experimento 2) ao introduzirem uma nova condição de supressão a que chamaram *distracção focalizada*. Nesta condição, após receberem as instruções de supressão anteriormente utilizadas, foi adicionalmente pedido aos participantes que, caso pensassem num urso branco (o alvo da supressão), se procurassem distrair focando a sua atenção num distractor específico – um Volkswagen vermelho. Esta condição não revelou efeito de ricochete. Segundo os autores, isto deveu-se ao facto de que esta estratégia leva a que apenas um pensamento específico (Volkswagen vermelho) seja fortemente associado ao pensamento indesejado (urso branco). Uma vez que o paradigma experimental utilizado torna pouco provável a activação de pensamentos sobre um Volkswagen vermelho no período pós-supressão, não se verifica ricochete do pensamento indesejado (para resultados semelhantes ver, por exemplo, Logel, Iserman, Davies, Quinn, & Spencer, 2009; Harvey & Payne, 2002; Muris, Merckelbach, & Jong, 1993; Salkovskis & Campbell, 1994).

Apoio empírico a esta explicação de efeitos de ricochete foi também obtido através da manipulação do contexto de supressão e pós-supressão (Wegner, Schneider, Knutson, & McMahon, 1991; Wenzlaff, Wegner, & Klein, 1991). Estes estudos revelam que alteração de características físicas do ambiente ou de estado de espírito dos participantes no período pós-supressão levam a eliminação ou redução significativa da magnitude do efeito de ricochete. Wegner, Schneider, Knutson e McMahon (1991) pediram aos participantes para suprimir ou exprimir pensamentos sobre um urso branco num contexto em que estava a ser projectada uma apresentação de slides contendo uma sequência de imagens. Em seguida, foi a todos os participantes que exprimissem pensamentos sobre o mesmo alvo num contexto com apresentação de uma sequência de imagens diferentes. Não se verificou a ocorrência de efeito de ricochete para aqueles que tinham suprimido anteriormente. Contudo, numa terceira fase, todos os participantes foram novamente instruídos para expressar novamente pensamentos sobre um urso branco no contexto da sequência de imagens inicial, detectando-se nestas condições um efeito de ricochete para a condição de supressão inicial. Este efeito é explicado pelo facto da alteração de contexto tornar menos acessíveis os elementos distractivos utilizados durante a supressão, que deste modo têm menor probabilidade de servir de pistas de recuperação para os pensamentos indesejados.

O papel das associações distractivas consegue assim explicar efeitos de ricochete, mas como referem Wenzlaff e Wegner (2000), esta abordagem enfraquece-se por não conseguir explicar os efeitos de hiperacessibilidade do alvo de controlo mental durante a supressão

verificada em participantes com baixo nível de recursos cognitivos (ver acima). Isto é, nenhuma explicação foi até ao momento apresentada que justifique o envolvimento dos pensamentos distractores na promoção de maior acessibilidade imediata do alvo de supressão, pelo que o próprio Daniel Wegner passou a explicar a ocorrência de efeitos irónicos (imediatos e de ricochete) com base noutros mecanismos (ver abaixo).

Apesar deste aspecto, esta permanece como a única explicação apresentada na literatura para explicar os estudos anteriormente referidos que indicam maior probabilidade de ocorrência de efeito de ricochete se o contexto de supressão e teste da manifestação do efeito for semelhante. Adicionalmente, recentemente, alguns autores sugerem um papel para os pensamentos distractores que vai para além da proposta inicial de Wegner e colaboradores (Reich & Mather, 2008; Renaud & McConnell, 2002; ver também Page, Locke, & Trio, 2005). Em concreto, estes autores sugerem que a escolha de distractores é frequentemente realizada com base no conteúdo mental mais acessível, o que pode traduzir-se na escolha de distractores de baixa “qualidade”. Isto é, distractores que podem ironicamente facilitar o ressurgimento do conteúdo indesejado. Por exemplo, Reich & Mather (2008) demonstraram que participantes a quem é imposta sobrecarga cognitiva durante supressão de pensamentos valenciados (positivos ou negativos) tendem a seleccionar distractores da mesma valência (i.e., de menor qualidade¹⁶), associando-se esta escolha a subsequentes efeitos irónicos. Wenzlaff, Wegner e Roper (1998) reportaram resultados semelhantes com supressão de pensamentos negativos por parte de participantes deprimidos, sem imposição de qualquer sobrecarga cognitiva.

Ironic Process Theory. Esta teoria proposta por Wegner (1994; ver também Wegner, 1992; 2009; Wegner & Erber, 1992) é a principal orientadora da investigação actual de efeitos irónicos. Oferece como explicação da sua ocorrência a interacção de dois processos de busca mental associados a tentativas de controlo. A abordagem define a procura de afastar algo da consciência como requerendo a busca de conteúdos alternativos para a preencher e, simultaneamente, garantir que o conteúdo indesejado permanece de facto afastado. Neste

¹⁶ Para considerarem que pensamentos da valência oposta são distractores de maior qualidade (e da mesma valência de pior qualidade), Reich e Mather (2008) baseiam-se em noções de redes associativas da representação mental dos alvos e distractores (ver, por exemplo Anderson & Bower, 1973). Segundo estes, pensamentos da mesma valência têm maior probabilidade de estar ligados mentalmente (associados) entre si. Assim, distractores de valência negativa (positiva) devem ter maior probabilidade de reactivar um alvo de supressão de valência negativa (positiva) em comparação com distractores neutros ou positivos (negativos), aumentando assim a probabilidade de efeitos irónicos.

sentido, desencadeiam-se respectivamente, um *processo operativo* que procura distractores para preencher a consciência e um *processo de monitorização* que procura possíveis ressurgimentos dos pensamentos indesejados (intrusões) que indiquem insucesso da tentativa de supressão. Enquanto a monitorização de intrusões é desencadeada com o início da procura de supressão e permanece subsequentemente activa, a busca de distractores é desencadeada no início da tentativa de supressão e cada vez que ocorre uma intrusão¹⁷. O desencadear de dois processos distintos (compatíveis com a presente teoria) recebeu recentemente apoio empírico adicional através do recurso a fMRI durante tentativas de supressão (Mitchell et al., 2007).

De acordo com este modelo, destacam-se dois aspectos cruciais na promoção de efeitos irónicos. O primeiro diz respeito à necessidade do processo de monitorização manter constantemente o conteúdo a suprimir com um nível de activação mínimo, de modo a que possa identificar intrusões. Assim, este processo leva, paradoxalmente, à primação dos pensamentos indesejados, aumentando a sua acessibilidade (ver por exemplo, Higgins, 1989; 1996). Adicionalmente, a falta de consciência desta primação leva, segundo esta teoria, a que esta acessibilidade seja particularmente pronunciada – hiperacessibilidade (Wegner & Erber, 1992; ver também Wegner & Smart, 1997). O segundo aspecto remete para a dependência diferencial de recursos cognitivos dos dois processos de busca. Enquanto a busca de intrusões é encarada como sendo um processo automático, a busca de elementos alternativos para preencher a consciência é um processo controlado, bastante dependente de recursos cognitivos (para revisão da distinção entre automaticidade e controlo ver Wegner & Bargh, 1998; ver também Bargh, 1994; Moors & De Houwer, 2006; 2007). Assim, apesar da maior activação do conteúdo indesejado (promovida pelo processo irónico de monitorização) ser frequentemente superada pelos produtos do processo operativo (levando a sucesso na supressão), quando a tentativa de supressão é realizada com poucos recursos (e.g., com imposição de uma tarefa simultânea de sobrecarga cognitiva ou pressão temporal) é frequente encontrar efeitos irónicos imediatos. Isto é, de acordo com esta teoria, a falta de recursos cognitivos impede o adequado envolvimento no processo operativo, manifestando-se a acessibilidade do pensamento indesejado, ironicamente promovida pelo processo automático

¹⁷ Na realidade, a necessidade de postular a existência de dois processos complementares não se limita segundo Wegner (1994) a supressão, sendo algo mais abrangente que ocorrerá com qualquer tentativa de controlar o conteúdo mental consciente. Nesse sentido, também a tentativa de concentração os deverá desencadear. As consequências diferenciais de supressão e concentração (não se associando concentração a efeitos irónicos, como mostram, por exemplo, Wenzlaff & Bates, 2000), estaria dependente da abrangência dos conteúdos mentais associados ao processo de monitorização (ver Wegner, 1994 para mais detalhes a este respeito).

de monitorização. Neste sentido, Wegner (1994, p.35) considera a disponibilidade de capacidade cognitiva como sendo a variável que distingue a ocorrência de efeitos irónicos do sucesso na supressão.

Este modelo tem igualmente a capacidade de explicar os efeitos de ricochete, servindo de base para duas explicações distintas que se encontram na literatura: a) a oferecida pelo próprio Daniel Wegner e colaboradores e b) a oferecida por Neil Macrae e colaboradores.

A proposta teórica de Wegner e colaboradores (Gold & Wegner, 1995; Wegner & Gold, 1995; Wegner & Wenzlaff, 2000; Wegner, Wenzlaff, & Kozak, 2004) sugere que o processo de monitorização pode continuar a funcionar mesmo depois de terminar a motivação para suprimir. Assim, após iniciada a supressão, a falta de motivação para continuar a suprimir apenas terminaria o processo operativo (controlado), permanecendo o processo de monitorização (automático) activo. Uma vez que continuaria activo, mesmo no período pós-supressão, o seu efeito irónico deveria manifestar-se de forma semelhante ao proposto por Wegner (1994) para supressão com capacidade cognitiva reduzida. Uma crítica a esta explicação (reconhecida por Wenzlaff & Wegner, 2000), é que não especifica quando e por que motivo é que a monitorização automática, postulada, terminaria.

A proposta de Macrae et al. (1994) é que a primação do conteúdo indesejado por parte do processo de monitorização ocorre repetidamente durante a supressão e que a literatura (e.g., Higgins, 1989; Higgins, Bargh, & Lombardi, 1985; Higgins & King, 1981) indica que a primação repetida de um constructo leva a manutenção da activação durante um maior período de tempo (menor ritmo de perda de activação). Assim, Macrae e colaboradores sugeriram que os efeitos de ricochete se devem à acessibilidade do alvo de supressão, que permanece com elevados níveis de activação mesmo depois de terminar a motivação para suprimir (e o funcionamento dos dois processos de busca propostos por Wegner). Em apoio desta explicação, Macrae et al. (1994, Experimento 3) pediram inicialmente aos participantes que suprimissem o estereótipo de skinhead numa tarefa em que tinham de descrever um dia típico na vida de uma pessoa cuja fotografia mostrava ser um skinhead. Após terminarem esta tarefa, os participantes realizaram uma tarefa de decisão lexical, supostamente não relacionada com o estudo anterior. No entanto, esta tarefa era na realidade uma medida de acessibilidade do estereótipo de skinhead, demonstrando que, como previsto, este se encontrava especialmente acessível para os participantes que o tinham anteriormente suprimido. Galinsky e Moskowitz (2007) demonstraram ainda que, tal como referido no caso de efeitos irónicos imediatos, esta acessibilidade pode reflectir níveis particularmente

elevados (i.e., hiperacessibilidade) já que supera a activação promovida por uma condição de expressão inicial do estereótipo. A relação desta explicação com o modelo de Wegner é tal que muitas das suas descrições incorporaram-na no modelo (e.g., Monteith, Sherman, & Devine, 1998; Wyer, Sherman, & Stroessner, 2000) ignorando a proposta do próprio Wegner.

Motivational Inference Model (MIMO). Förster e Liberman (2004) explicam os efeitos de ricochete através de mecanismos de base motivacional (para outras propostas deste género, ver também Kelly & Nauta, 1997; Martin, Tesser & McIntosh, 1993). Paralelamente a outras investigações em cognição social (e.g., Liberman & Förster, 2006; Schwarz et al., 1991), este modelo relaciona a origem de efeitos irónicos com inferências decorrentes da dificuldade da tarefa de supressão. Mais especificamente, segundo este modelo, a dificuldade subjectiva frequentemente experienciada para conseguir suprimir um determinado pensamento ou a consciência de falhas (intrusões) durante o processo, levam as pessoas a inferir que estão motivadas para usar o pensamento indesejado. Assim, o alvo de supressão ganha elevados níveis de *acessibilidade motivacional* (ver por exemplo, Bargh, 1997; Bargh & Barndollar, 1996, Liberman, Förster, & Higgins, 2007) que se pode manifestar no período pós-supressão quando a sua proibição é levantada (para revisão sobre diferentes tipos de acessibilidade ver Förster & Liberman, 2007; Förster, Liberman, & Friedman, 2009).

Em apoio da parte motivacional do modelo, Liberman e Förster (2000) mostraram, num conjunto de 5 estudos, que a elevada acessibilidade do conteúdo suprimido (cores ou estereótipos) era dramaticamente reduzida se fosse medida após uma tarefa em que este era utilizado. Este resultado é particularmente consistente com a ideia de que a acessibilidade promovida pela supressão traduz uma necessidade de usar/expressar o constructo em causa, diminuindo após o alcance deste objectivo. Mais recentemente, Koole e van Knippenberg (2007) apresentam uma sugestão de extensão da explicação motivacional, ao demonstrarem a não ocorrência de efeito de ricochete para participantes a quem era fornecida informação positiva de um teste de personalidade. Estes autores sugeriram assim que talvez não seja necessário alcançar a motivação específica desencadeada com a supressão, podendo a satisfação de uma motivação supraordenada promover uma libertação de tensão motivacional suficiente para evitar subsequentes efeitos irónicos (ver também Koole, Smeets, van Knippenberg, & Dijksterhuis, 1999).

Förster e Liberman (2001) focaram o aspecto inferencial deste modelo através da manipulação do significado atribuído à dificuldade sentida durante a supressão ou à

ocorrência de intrusões. Por exemplo, no seu Experimento 1, estes autores manipularam directamente o significado atribuído a falhas na supressão de pensamentos de um urso branco. Enquanto parte dos participantes foram inicialmente informados que falhas na supressão (intrusões) indicam elevada motivação para usar o constructo alvo de supressão, a outra metade dos participantes recebeu informação no sentido contrário (i.e., que indica baixa motivação para usar o constructo suprimido). Os resultados indicaram que a ocorrência de mais falhas na supressão se associou mais fortemente a efeitos de ricochete (i.e., uma correlação positiva mais elevada entre intrusões e manifestação posterior de pensamentos sobre ursos brancos num período de expressão). Adicionalmente, um grupo de controlo para o qual o significado das intrusões não foi manipulado, apresentou resultados semelhantes à condição que associa falhas na supressão a motivação para usar o constructo. Isto sugere que, pelo menos nestes contextos, esta será a interpretação “natural” da ocorrência de falhas em supressão. Para além de falhas na supressão, Förster e Liberman (2001) apresentam também resultados semelhantes relativamente à interpretação da dificuldade sentida para suprimir.

As previsões do modelo são claras numa situação em que os participantes se dedicam exclusivamente a uma tarefa de supressão. Mas se os indivíduos estiverem envolvidos noutra(s) tarefa(s) as previsões do modelo ficam dependentes da origem a que a dificuldade sentida é atribuída. Neste sentido, ao abordarem o possível impacto de impor sobrecarga cognitiva durante a supressão na ocorrência de efeitos de ricochete, Förster e Liberman (2004) referem a sobrecarga como induzindo dificuldade na supressão, mas que esta apenas deve promover efeitos irónicos se a dificuldade não for atribuída a outro factor (e.g., tarefa de sobrecarga). Tal atribuição seria externa ao acto de suprimir determinado constructo em particular e por tal sem efeitos irónicos.

Escassez de recursos auto-regulatórios. Uma explicação mais recente para a ocorrência de efeitos de ricochete baseia-se em teorias de escassez de recursos auto-regulatórios (para revisão ver Baumeister, Vohs, & Tice, 2007; Muraven & Baumeister, 2000). Esta abordagem assume que dispomos de uma quantidade limitada de recursos gerais de auto-regulação, que podem ser esgotados por qualquer tarefa que envolva auto-regulação. Assim, após o envolvimento em supressão (uma tarefa que requer estes recursos), não dispomos de recursos adequados para realizar uma outra tarefa que exija igualmente esforço auto-regulatório (e.g., Baumeister, Bratslavsky, Muraven, & Tice, 1998; Burkley, 2008; Muraven, Tice, & Baumeister, 1998; Wheeler, Briñol, & Hermann, 2007). Por exemplo,

Muraven, Tice e Baumeister (1998, Experimento 2) mostraram que a supressão inicial de pensamentos de um urso branco levou a uma subsequente menor persistência na tentativa de resolução de anagramas sem solução. Este resultado é assim consistente com a ideia que a supressão utilizou recursos de auto-regulação, estando menos quantidade destes recursos disponível para outra tarefa que necessite deles (i.e., continuar a tarefa de resolução de anagramas).

Este fenómeno pode assim explicar alguns efeitos irónicos de supressão, tais como um maior recurso a estereótipos após a sua supressão inicial (e.g., Wyer, Sherman, & Stroessner, 2000). Isto porque a escassez de recursos auto-regulatórios que a supressão inicial promove, pode impedir a adequada regulação posterior (cf., Geeraert & Yzerbyt, 2007). Um aspecto relevante desta explicação para a ocorrência de efeitos irónicos é que, contrariamente aos outros apresentados na literatura, prevê que as consequências da supressão inicial não devem ser específicas ao alvo de supressão. Ou seja, a supressão de um estereótipo poderá manifestar-se na subsequente utilização de outro estereótipo que não o suprimido até ao momento (ou até em qualquer outra tarefa que necessite de recursos auto-regulatórios). Consistentemente com esta possibilidade, Gordijn, Hindriks, Koomen, Disksterhuis e van Knippenberg (2004) mostraram que a supressão do estereótipo de skinhead levava à posterior maior utilização do estereótipo de “mulher idosa”.

Porém, a escassez de recursos auto-regulatórios não é adequada para explicar os casos anteriormente descritos em que é detectada a hiperacessibilidade do alvo, durante ou após a supressão (e.g., Galinsky & Moskowitz, 2007; Wegner & Erber, 1992). Isto porque apesar da escassez de recursos poder impedir o envolvimento em controlo mental posterior (por exemplo, de estereótipos – Gordijn et al., 2004), nenhum mecanismo apresentado nesta literatura prevê ou justifica o aumento da acessibilidade em si mesmo.

Por último, é ainda de referir que a literatura de auto-regulação tem apresentado alguma evidência que mostra que a diminuição de capacidade para auto-regulação após tarefas deste tipo não é inevitável. A este respeito, destaca-se evidência de que estes efeitos podem ser superados pela prática em tarefas de auto-regulação (Gailliot, Plant, Butz, & Baumeister, 2007), por fornecimento de informação positiva acerca do self (Tice, Baumeister, Shmueli, & Muraven, 2007), pelo envolvimento em estratégias de conservação de recursos (Muraven, Shmueli, & Burkley, 2006) ou por níveis muito elevados de motivação para a tarefa (Muraven & Slessareva, 2003). Note-se ainda que, de acordo com uma série de investigações recentes, os efeitos de auto-regulação podem depender mais de percepções de

escassez de recursos (Clarkson, Hirt, Jia, & Alexander, 2010; Clarkson, Hirt, Chapman, & Jia, 2011; Wan, Rucker, Tormala, & Clarkson, 2010) ou das expectativas face às suas consequências (Job, Dweck, & Walton, 2011; Martijn, Tenbult, Merckelbach, Dreezens, & de Vries, 2002) do que dos níveis de utilização de recursos auto-regulatórios. Assim, por exemplo, Clarkson et al. (2010) mostram que a mera percepção que a cor do papel em que os participantes realizaram uma tarefa inicial pode promover maior escassez de recursos mentais, leva a menor persistência numa tarefa subsequente utilizada na literatura como índice de recursos auto-regulatórios disponíveis (e.g., Muraven et al., 1998). Em contraste, quando as instruções iniciais dos experimentadores indicaram que o impacto dessa cor seria o de reestabelecimento de recursos mentais disponíveis, verificou-se o impacto inverso.

Correcção versus supressão

Correcção e supressão são duas estratégias de controlo mental que diferem nas suas características mas podem ser utilizadas com vista a um mesmo objectivo: isolar os nossos julgamentos de influências indesejadas do contexto. O controlo mental é uma actividade consciente com uma forte componente metacognitiva (Wegner, 1989; ver também Wegener, Silva, Petty, & Garcia-Marques, 2012), Isto é, para que possamos desencadear alguma influência consciente sobre os nossos conteúdos e/ou processos mentais (através de correcção ou supressão), temos, pelo menos numa fase inicial, de os identificar e de algum modo de pensar sobre eles - temos de ter metapensamentos. Porém, após este mesmo foco inicial, as duas estratégias divergem na medida em que estes pensamentos estarão activos subsequentemente. Enquanto a estratégia de supressão os tenta eliminar (juntamente com qualquer pensamento sobre o alvo), a estratégia de correcção foca-se neles de modo a determinar a natureza da influência indesejada (i.e., a sua direcção e magnitude) e proceder aos ajustes necessários.

Apesar da vasta investigação associada a cada uma destas estratégias, a literatura tem abordado cada uma isoladamente. Não existe actualmente investigação sobre o que leva ao envolvimento em correcção ou supressão como modo de controlo mental. Esta separação do estudo de correcção e supressão leva, por exemplo, a que instruções muito semelhantes de controlo mental em contexto legal (para o júri “não ter determinada evidência em consideração” por ser considerada inadmissível legalmente) tenham sido interpretadas como

envolvendo processos de correcção (e.g., Fleming, Wegener, & Petty, 1999; Sommers & Kassir, 2001; Wyer & Buddesheim, 1987) ou supressão (e.g., Liberman & Arndt, 2000), sem se considerar a possibilidade de se estar a promover a outra estratégia (para uma excepção ver Edwards & Bryan, 1997).

Uma excepção a este panorama geral são os trabalhos de Yzerbyt e colaboradores, (2001). Estes autores comparam directamente as consequências de envolvimento em supressão ou correcção, numa investigação sobre o controlo de inferências disposicionais em formação de impressões. No seu experimento 3, estes investigadores confrontaram os participantes com vídeos de comunicações de duas pessoas relativos à introdução de um exame para continuação de estudos no seu curso. No entanto, foi-lhes comunicado que a primeira pessoa que viam tinha sido forçada a defender uma posição específica face à medida, enquanto a segunda tinha escolhido livremente a posição e argumentação apresentada. Metade dos participantes recebeu assim instruções de supressão, indicando que estes deveriam continuamente evitar pensar na posição e argumentos apresentados como base para a sua impressão da pessoa no primeiro vídeo. À outra metade foi pedido que tivessem em conta a situação e contexto em que essa posição estava a ser expressa (foco situacional), de modo a promover o controlo de inferências disposicionais por processos correctivos não envolvendo supressão. Os resultados não indicaram qualquer diferença nas avaliações das impressões relativas à pessoa do primeiro vídeo em função das instruções de controlo. Contudo, revelaram que apenas a condição de supressão demonstrou um efeito de ricochete (procedimental), levando a níveis superiores de inferências disposicionais relativamente à segunda pessoa (que tinha sido livre de expressar a sua opinião). Estes resultados são consistentes com a literatura, que apenas associa efeitos irónicos a processos de supressão¹⁸, não existindo actualmente evidência empírica da sua ocorrência em resultado do envolvimento em correcção.

¹⁸ Note-se ainda que estes autores não estavam a querer verificar se correcção também poderia conduzir a efeitos irónicos. O seu objectivo era demonstrar que o fenómeno de “correcção situacional” envolve também supressão espontânea. Assim, baseando-se no modelo de Wegner (1994) que associa efeitos irónicos especificamente a processos desencadeados com supressão, Yzerbyt et al. (2001) partiram do princípio que apenas supressão levaria a efeitos de ricochete (sem sequer explorar teoricamente a possibilidade de efeitos irónicos em consequência de correcção), encontrando resultados consistentes com este pressuposto.

Correcção e supressão em contexto persuasivo. Que evidências existem?

Como referido na secção anterior, os dois processos de controlo mental em que nos temos vindo a debruçar têm sido estudados de modo isolado, verificando-se que no campo de persuasão o estudo de controlo mental de influências indesejadas se tem limitado a processos correctivos. Procuraremos em seguida perceber como cada uma destas estratégias tem sido referida em persuasão.

Evidências de correcção em contexto persuasivo

O envolvimento em processos de correcção é algo presente na literatura de persuasão, por exemplo, nos estudos relativos ao *sleeper effect* (e.g., Hovland, Lumsdaine, & Sheffield, 1949; Pratkanis, Greenwald, Leippe, & Baumgardner, 1988). Este fenómeno refere-se a casos em que, numa situação persuasiva, a origem de determinada informação é desacreditada, verificando-se inicialmente sucesso em excluir (descontar / corrigir) a sua influência das atitudes reportadas face ao objecto atitudinal. Contudo, o impacto dessa informação não é permanentemente eliminado, verificando-se a sua influência em medições posteriores das atitudes face a esse objecto atitudinal (para revisão da literatura empírica e explicações teóricas apresentadas para este efeito, ver Kumkale & Albarracin, 2004). Por exemplo, no seu Experimento 17, Pratkanis e colaboradores (1988) confrontaram os participantes do seu estudo com uma mensagem persuasiva a argumentar contra a implementação da *semana de trabalho de 4 dias*, recebendo parte dos participantes informação a descredibilizar a qualidade da informação apresentada (i.e., uma pista de desconto), após lerem a sua apresentação. Mais especificamente, a mensagem apresentada estaria supostamente num artigo publicado, sendo que como pista de desconto foi adicionado um comentário do editor. Este indicava que no próximo número da revista seria publicada nova evidência sobre este tema que contraria as conclusões deste estudo e que refuta os problemas nele associados à semana de trabalho 4 dias. As atitudes reportadas pelos participantes relativamente à proposta em causa, revelaram que aqueles que receberam a pista de desconto corrigiram as suas avaliações, demonstrando não terem sido influenciadas pela mensagem persuasiva, em oposição ao grupo de controlo. Contudo, quando contactados novamente passadas seis semanas, estes participantes revelaram um impacto significativo da mensagem inicial, traduzido em atitudes significativamente mais

negativas sobre a semana de trabalho de 4 dias (i.e., mudança de atitudes no sentido defendido na mensagem apresentada).

Um aspecto informativo do processo correctivo que parece dar origem ao *sleeper effect*, é o facto deste *sleeper effect* apenas ocorrer quando a pista de desconto é dada após a mensagem persuasiva. No estudo de Pratkanis et al. (1988) existia uma condição adicional em que o editorial era apresentado antes da mensagem. Nesse caso, apesar de também se verificarem inicialmente evidência de correcção (i.e., menor influência da mensagem em comparação com o grupo de controlo), as atitudes reportadas seis semanas depois não revelaram atitudes mais negativas (i.e., *sleeper effect*), mas sim uma tendência não significativa no sentido oposto. De algum modo, este efeito indesejado posterior foi passível de ser eliminado quando os indivíduos estavam de sobreaviso antes de receberem a mensagem persuasiva. Estes dados salientam a relevância do momento em que a correcção é desencadeada para as suas consequências. Tal como referido anteriormente, os resultados de Liu (2004) sugerem que esta variável pode levar a correcções de natureza diferente (ver página 19), podendo o tipo de correcção desencadeado antes do confronto com a variável indesejada evitar a ocorrência de efeitos indesejados do tipo do *sleeper effect* (ver também Priester, Wegener, Petty, & Fabrigar, 1999).

Mais recentemente, outras investigações têm abordado a ocorrência de processos correctivos em contexto persuasivo, encontrando-se exemplos de controlo de impacto do estado de espírito (Isbell & Wyer, 1999; Liu, 2004; Ottati & Isbell, 1996) ou de variáveis associados à fonte de uma mensagem persuasiva, como a sua atractividade (Hart, Ottati, & Krundick, 2011; Kang & Herr, 2006), agradabilidade (Petty, Wegener, & White, 1998), ou o facto de se tratar de uma celebridade (Forehand & Perkins, 2005). Por exemplo, Kang e Herr (2006, Experimento 2) apresentaram aos participantes um anúncio de um computador que continha a fotografia de um casal de pessoas de atractividade média ou elevada. No entanto, metade dos participantes participou anteriormente numa tarefa, supostamente não relacionada, em que o papel enviesador da atractividade física era tornado especialmente acessível (enquanto que a outra metade realizou outra tarefa de controlo). Estes participantes foram confrontados com a descrição de duas vendedoras semelhantes na sua cordialidade e profissionalismo, mas diferiam em termos de atractividade física. Foi-lhes adicionalmente dito que a mais atractiva obtinha vendas consideravelmente superiores, sendo-lhes pedido que tentassem explicar esse facto. As atitudes face ao computador reportadas posteriormente (no segundo estudo, supostamente independente) revelaram, no grupo de controlo, atitudes mais

positivas para a condição de elevada atractividade das fontes. Contudo, a condição para a qual foi tornada saliente a influência da atractividade, revelou um padrão oposto de atitudes, indicando o envolvimento em correcção. Adicionalmente, é de referir que estes autores incluíram também um outro anúncio a um produto para o qual a atractividade pode ser considerada como informação relevante (um champô). Neste caso, os resultados indicaram atitudes mais positivas na condição de elevada atractividade independentemente da saliência anterior da influência da atractividade. Assim, como esperado, apenas se verificou a ocorrência de correcção quando a atractividade é encarada como uma influência indesejada.

Após um estudo inicial em que demonstram o envolvimento em correcção relativamente à agradabilidade¹⁹ da fonte de uma mensagem persuasiva, Petty, Wegener, e White (1998), demonstram também a independência da eliminação do impacto dessa pista periférica devido ao aumento de elaboração da comunicação persuasiva ou devido a processos de correcção. No seu Experimento 2, estes autores manipularam a agradabilidade da fonte (agradável vs. desagradável) de uma mensagem persuasiva relativa à introdução de novos exames globais na sua universidade, assim como o grau de elaboração (elevado vs. baixo). Forneceram ainda instruções de correcção do impacto da agradabilidade da fonte a metade dos participantes, após lerem a mensagem, mas antes de reportarem as suas atitudes face à proposta. Na condição de baixa elaboração, verificou-se um efeito da agradabilidade nas atitudes face à proposta, detectando-se atitudes mais positivas na condição de fonte agradável. Este efeito foi eliminado quando os participantes recebiam instruções de correcção. Na condição de elevada elaboração, apesar da influência da agradabilidade da fonte não se manifestar na condição sem referência ao seu possível impacto indesejado (i.e., no grupo de controlo), os participantes que receberam instruções de correcção revelaram correcções na mesma magnitude do que os participantes que processaram inicialmente a mensagem persuasiva na condição de baixa elaboração (traduzindo-se num impacto inverso da manipulação de agradabilidade – i.e., sobre correcção). Este último ponto apoia assim a noção de que a correcção do impacto da agradabilidade está dependente das percepções de contaminação mental e necessidade da sua eliminação, mesmo que esta influência já tenha sido eliminada por outra via que não envolva o desencadear de processos específicos dirigidos à eliminação de influências indesejadas.

¹⁹ Esta variável também é por vezes referida na literatura como *atractividade social*. Tal como em investigação anterior (e.g., Chaiken, 1980), foi manipulada pela apresentação de comentários, por parte da fonte da mensagem persuasiva, que criticam (condição de fonte desagradável) ou elogiam (condição de fonte agradável) o grupo de estudantes universitários ao qual os participantes no estudo pertencem (neste caso, da Ohio State University).

Numa investigação recente, Handley et al. (2009) apresentam adicionalmente evidência de correcção associada a factores da mensagem. Estes autores apresentam evidência de correcção da influência das expectativas prévias sobre o efeito de uma bebida (promoção de um estado de espírito positivo vs. negativo), nas suas percepções do seu impacto afectivo após o seu consumo e nas intenções do seu consumo futuro. Ao avaliar as teorias dos participantes relativamente à influência das expectativas nas suas avaliações da bebida, verificou-se que parte destes reportavam elevada concordância com teorias naive que prevêm que as suas expectativas de que a bebida promova um estado de espírito mais positivo (negativo) levem em si mesmas a experienciar afecto mais positivo (negativo), enquanto que para outros esta relação era considerada como pouco provável. Para estes últimos, verificou-se que a mensagem que induziu expectativas positivas levou a percepções de promoção de estados de espírito mais positivos após a ingestão da bebida do que no caso de promoção de expectativas negativas, assim como a maior intenção de consumo futuro do produto. No entanto, verificou-se a eliminação deste efeito (invertendo-se mesmo o padrão de médias) para aqueles cujas teorias naive antecipavam a possibilidade de ocorrência deste efeito. Ou seja, estes participantes corrigiram as suas avaliações relativas ao impacto afectivo da bebida, tendo por base as suas teorias sobre o papel das expectativas neste contexto.

Falta de evidências de supressão em contexto persuasivo

A investigação que envolve processos de supressão associados ao contexto persuasivo é escassa e mesmo inexistente no que respeita ao seu estudo como modo de evitar influências indesejadas nas nossas atitudes. Daí a relevância de o irmos abordar nos nossos trabalhos.

São apenas dois os experimentos apresentados por Burkley (2008) que relacionam a literatura de escassez de recursos auto-regulatórios com o processamento de informação em contexto persuasivo. Em concreto, este autor considera que a resistência a persuasão se trata de uma tarefa que envolve auto-regulação de modo a atingir um objectivo (i.e., resistir). De acordo com esta hipótese (ver Wheeler, Briñol, & Hermann, 2007 para um argumento semelhante), o envolvimento anterior em tarefas que necessitem de recursos auto-regulatórios (como supressão) deve levar à sua escassez, não estando assim recursos disponíveis para resistência a uma mensagem persuasiva. Neste sentido, Burkley (2008) mostra que o envolvimento em supressão de pensamentos de um urso branco numa tarefa inicial

(supostamente de um estudo independente), leva a menor capacidade de resistência a uma mensagem persuasiva contra-attitudinal (sobre a introdução de exames globais).

Note-se porém que, tal como no caso de outros estudos envolvendo escassez de recursos auto-regulatórios, este efeito não é específico a processos de supressão, encontrando-se resultados equivalentes com outras tarefas que recorram a auto-regulação (Burkley, 2008; Clarkson et al., 2010; Wheeler, Briñol, & Hermann, 2007). Por este motivo, é ainda de referir a investigação de Janssen, Fennis, Pruyn e Vohs (2008) que mostram como a escassez de recursos auto-regulatórios pode conduzir ao maior recurso a uma heurística em persuasão. Num dos seus estudos, estes investigadores confrontaram os participantes com uma mensagem persuasiva relativa a doação de dinheiro para uma organização de solidariedade social, manipulando a credibilidade da organização em causa. Verificou-se maior recurso à heurística da credibilidade nos donativos finais quando os participantes tinham realizado anteriormente uma tarefa (não relacionada com o contexto persuasivo) que requeria consideráveis recursos auto-regulatórios. Apesar da tarefa utilizada para promover escassez de recursos auto-regulatórios não ter sido a supressão de pensamentos, de acordo com os modelos teóricos que orientam estas investigações (e.g., Baumeister, Vohs, & Tice, 2007), os resultados deveriam teoricamente ser equivalentes caso tal tivesse acontecido.

Apesar de não envolver um contexto persuasivo, é ainda de referir um conjunto de estudos recente apresentado por Tong, Ang e Chua (no prelo), que revela a importância do estudo de processos de supressão em investigação sobre atitudes, sugerindo que a supressão de pensamentos sobre um objecto attitudinal aumenta a acessibilidade da atitude face a esse objecto. Por exemplo, no seu primeiro estudo, estes autores pediram a parte dos participantes que exprimissem ou suprimissem pensamentos positivos sobre “magreza”, não recebendo outra parte dos participantes qualquer instrução de controlo mental (grupo de controlo). Numa tarefa posterior, a palavra “magro(a)” foi utilizada como estímulo primo numa tarefa de primação sequencial, verificando-se o seu maior impacto nos tempos de reacção de classificação de palavras positivas e negativas quanto à sua valência para aqueles que se tinham previamente envolvido em supressão. Estes resultados foram interpretados como indicando que a supressão mental de pensamentos sobre magreza levou a um efeito irónico, traduzido na hiperacessibilidade das atitudes face a este objecto attitudinal.

Por último, é de salientar que, é possível que a estratégia de supressão tenha contribuído em alguma medida para a evidência de controlo mental previamente associada a

processos de correcção. Isto porque com a excepção de Liu (2004)²⁰, nenhuma das outras investigações referidas na secção anterior fornece instruções específicas para o envolvimento em correcção. Estas, limitam-se a interpretar resultados indicativos de controlo mental como decorrendo de correcção, em casos em que nenhuma estratégia específica foi promovida²¹. Assim, tal como Yzerbyt et al. (2001) sugeriram a respeito do controlo de inferências disposicionais, é possível que também tenha ocorrido o envolvimento em supressão nalguns destes contextos persuasivos.

Devemos esperar efeitos irónicos das estratégias de controlo mental em contexto persuasivo?

A revisão de literatura anterior revela que o estudo do envolvimento em estratégias de controlo mental de modo a evitar influências indesejadas em contexto persuasivo se tem limitado a considerar o impacto de estratégias correctivas no controlo de uma variável (e.g., agradabilidade da fonte de uma mensagem persuasiva) em situações persuasivas isoladas (e.g., Petty et al., 1998).

Neste trabalho, pretendemos alargar estas evidências, focando a possibilidade de existirem efeitos irónicos em consequência de controlo mental em contexto persuasivo (i.e., o maior impacto de influências indesejadas como resultado de as tentar evitar).

Desde logo, o envolvimento em processos de supressão parece-nos ser algo provável de acontecer nalgumas das situações em que percebemos a necessidade de evitar o impacto de uma variável indesejada nas nossas avaliações de um objecto atitudinal. Como sugere a revisão de literatura a respeito de processos de supressão, procuramos testar a possível ocorrência de efeitos irónicos inesperados em resultado do envolvimento em estratégias de controlo mental em contexto persuasivo. Tais efeitos podem revelar-se quer no contexto em que as estratégias de controlo mental são desencadeadas (efeitos irónicos imediatos), quer posteriormente (efeitos irónicos pós-supressão).

²⁰ Esta investigação de Liu (2004) sobre controlo de estado de espírito em persuasão, cujas instruções direccionam, no final, para recurso a correcção por ajustes das avaliações: *“Therefore, in evaluating the policy, when you feel that such factors (such as your current mood) may be having an unwanted influence on your evaluations, please try to adjust for that influence”*.

²¹ Enquanto nalguns casos não é fornecida qualquer instrução directa de controlo mental (e.g., Forehand & Perkins, 2005; Handley et al., 2009; Kang & Herr, 2006), Petty, Wegener, e White (1998) referem a necessidade de controlar determinada variável, mas sem indicação de como o fazer (*“other information not related to the speech or topic may influence your evaluation of the speech.... In making the following judgments, please do not let non-speech factors, such as your personal opinion about the speaker influence your ratings”*).

Este ponto anterior revela assim a importância, já salientada por outros autores (e.g., Burkley, 2008; Tormala e Clarkson 2007; 2008; Wheeler, Briñol, & Hermann, 2007), de não estudarmos unicamente situações persuasivas isoladamente. Por exemplo, Tormala e Clarkson (2007; 2008), chamam a atenção para o facto de que somos frequentemente confrontados com múltiplas situações persuasivas sequencialmente e demonstram que o nosso processamento de uma situação persuasiva pode ter um impacto determinante no modo como processamos a informação presente numa outra situação persuasiva independente que se lhe segue. Mais especificamente, os seus resultados mostram como informação relativa à credibilidade de uma fonte de uma mensagem persuasiva conduz a diferentes percepções de credibilidade da fonte de uma outra mensagem presente numa situação persuasiva independente subsequente.

Esta possível influência do processamento de uma situação persuasiva anterior parece-nos assim de extrema relevância no estudo da redução de impactos indesejados, nomeadamente no que se refere à hipótese aqui levantada, de que a tentativa de controlo de uma influência indesejada possa levar ao maior impacto posterior dessa variável num outro contexto persuasivo. Imagine-se, por exemplo, uma situação em que no caminho para o supermercado uma pessoa é confrontada com uma campanha publicitária relativa a um perfume em que uma fonte atractiva lhe apresenta uma mensagem persuasiva. Nesse caso, a pessoa poderia ter suficientes recursos cognitivos e motivação para detectar a possível influência indesejada desta característica e proceder ao seu controlo mental (sendo alternativamente influenciada por outros aspectos mais relevantes para a avaliação do perfume e decisão relativa à sua compra, como o odor ou o preço, por exemplo). No entanto, ao ser confrontada com a escolha entre diferentes marcas de cereais, e com a necessidade de se despachar (i.e., redução de recursos cognitivos), a escolha daquele que apresenta uma fonte atractiva teria, segundo esta hipótese, maior probabilidade de ser escolhido face a uma situação idêntica, mas sem controlo mental anterior.

O exemplo anterior, revela ainda uma diferença adicional face à literatura anterior de controlo mental em persuasão: o facto dos efeitos do controlo mental se poderem manifestar nas atitudes face a outros objectos, para além daquele cuja avaliação desencadeou o controlo da variável indesejada. Ou seja, tendo por base o exemplo anterior, a literatura apenas focaria o impacto do controlo mental inicial nas avaliações do perfume (mesmo que essas avaliações fossem novamente recolhidas bastante tempo depois, como em investigações de *slepper effect*) e impacto de outras variáveis (e.g., motivação, capacidade cognitiva, etc.) nestas avaliações. Contudo, a literatura de efeitos irónicos (e as hipóteses aqui apresentadas)

sugerem o interesse de investigar também o impacto da variável controlada inicialmente (atractividade da fonte) nas avaliações de outros objectos atitudinais subsequentemente apresentados (tais como os cereais) ou mesmo noutras medidas que podem ter impactos diversos (e.g., de acessibilidade cognitiva do alvo de controlo mental).

Por último, no seguimento da revisão de literatura apresentada, pretende-se perceber até que ponto correcção também pode levar a efeitos irónicos semelhantes a supressão, nomeadamente na promoção de efeitos de ricochete. A literatura relativa a esta estratégia de controlo mental não a associa a tais efeitos (quer em contextos persuasivos quer noutros contextos), mas tal pode dever-se ao facto de raramente ter sido equacionada tal hipótese (para excepções ver Monteith, Sherman, & Devine, 1998; Strack & Mussweiler, 2001 para breves referências a esta possibilidade). Assim, para além do estudo de Yzerbyt et al. (2001) anteriormente descrito, os delineamentos experimentais associados a estratégias de correcção não têm sido apropriados para a detecção de efeitos irónicos. Por exemplo, relativamente ao contexto persuasivo, para poder ser detectado um efeito de ricochete do controlo de uma variável indesejada (e.g., agradabilidade da fonte) é necessário existir posteriormente outra situação em que essa variável se possa manifestar. Como referido, o recurso a tais paradigmas de situações persuasivas sequenciais é escasso em geral e inexistente no caso do estudo de estratégias de controlo mental.

Note-se no entanto que conclusões relativas à ocorrência ou não de efeitos de ricochete em resultado de processos correctivos, apenas com base nos dados de Yzerbyt et al. (2001), são certamente prematuras. Para além de se tratar apenas de um único estudo, os efeitos irónicos em causa remetem para efeitos de ricochete ao nível procedimental, já que a supressão não aumenta a manifestação de alvos de supressão específicos (e.g., certos traços de personalidade, urso branco, estereótipo de idoso, memórias específicas) mas sim o envolvimento em processos de inferência disposicional (ver também Geeraert, van Boven, & Yzerbyt, 2011; Geeraert, Yzerbyt, Corneille, & Wigboldus, 2004; Yap & Tong, 2009). Ainda que não seja objectivo destes trabalhos estudar comparações entre estes diferentes tipos de efeitos irónicos, parece-nos prudente evitar generalizações precipitadas antes de mais investigação a este respeito.

Adicionalmente, como referem Strack e Mussweiler (2001), enquanto consideramos e procedemos aos ajustes decorrentes das nossas teorias face aos seus efeitos, podemos estar a primar repetidamente a variável que pretendemos evitar. Assim, podemos também esperar efeitos irónicos subsequentes devido ao paradoxal aumento da acessibilidade dos alvos de

processos correctivos. Assim, é de extrema importância o seu estudo e comparação do teste empírico de ocorrência de efeitos irónicos com correcção e supressão.

Para o estudo dos pontos acima referidos, apresentamos na próxima secção desta tese quatro experimentos que compõem a parte empírica destes trabalhos. Apesar de relevantes diferenças entre estes estudos (que serão apresentadas e discutidas nas secções respectivas), estes partilham igualmente uma série de características que constituem o paradigma de base à secção empírica desta tese, dos quais destacamos dois aspectos principais.

Em primeiro lugar, é transversal a apresentação de situação persuasiva em que é manipulada (pelo menos) uma variável irrelevante para as avaliações dos méritos do objecto atitudinal específico apresentado.

Segundo, relativamente a essa situação persuasiva, parte dos participantes recebem instruções de controlo mental que alertam para a presença dessas fontes de enviesamento e fornecem instruções promotoras do envolvimento numa estratégia de controlo mental específica (supressão vs. correcção). Em contraste, outra parte dos participantes é confrontado com a mesma situação persuasiva, mas sem qualquer referência a possíveis enviesamentos.

SECÇÃO II

Experimento 1

Com o objectivo de responder à questão se existe a possibilidade de se verificarem efeitos irónicos em resultado do envolvimento em controlo mental em contexto persuasivo, recorreremos a um paradigma experimental com condições de correcção e supressão numa situação persuasiva. A variável irrelevante cujo impacto é alvo de supressão ou correcção é o estado de espírito dos participantes. Estudos anteriores demonstram que estados de espírito mais positivos no momento de apresentação de uma mensagem persuasiva podem conduzir a atitudes mais positivas e estados de espírito mais negativos a atitudes mais negativas (e.g., Petty, Schumann, Richman, & Strathman, 1993; Zanna, Kiesler, & Pilkonis, 1970) . Adicionalmente, é de referir que investigações anteriores abordam a variável estado de espírito no âmbito de processos de controlo mental, quer na literatura de correcção (e.g., Berkowitz, Jaffee, Jo, & Troccoli, 2000; McFarland, White, & Newth, 2003; Wegener & Petty, 2001) quer na literatura de supressão²² e efeitos irónicos (e.g., Beevers & Meyer, 2008; Dalglish, Yiend, Schweizer, & Dunn, 2009; Wegner, Erber, & Zanakos, 1993), ainda que com paradigmas e objectivos diferentes dos presentes trabalhos.

Esperávamos que a procura de suprimir/corrigir os pensamentos relativos ao estado de espírito conduzi-se quer a efeitos irónicos imediatos, manifestados nas atitudes relativas à situação persuasiva, quer a efeitos de ricochete. Neste experimento, procuramos detectar eventuais “efeitos de ricochete” (aumento pós-supressão dos efeitos da variável controlada) através da acessibilidade do alvo de controlo mental (i.e., o estado de espírito) após a situação persuasiva em que estas estratégias são promovidas. Consideraremos assim, a presença de um efeito de ricochete nalguma das condições de controlo mental, caso se verifique uma posterior maior acessibilidade do estado de espírito relativamente ao grupo de controlo. Uma vez que as instruções de controlo mental anterior podem levar os participantes a controlarem as suas respostas numa medida explícita de acessibilidade de estado de espírito, medimos também a acessibilidade desta variável através de uma medida implícita (tarefa de decisão lexical). Esperamos assim verificar efeitos irónicos nesta tarefa, mesmo que se verifique controlo ao nível do estado de espírito explicitamente reportado. Isto devido à reduzida probabilidade de controlo neste tipo de medidas (ver, por exemplo Forehand & Perkins, 2005).

²² É contudo de salientar a este respeito que as nossas instruções não pedem aos participantes que regulem directamente o seu estado de espírito. Referem-se antes a pensamentos sobre o estado de espírito (de modo a evitar o seu impacto nas avaliações do objecto atitudinal). Ou seja, dirigem-se não ao controlo do estado de espírito em si mesmo, mas de metacognições a seu respeito.

Adicionalmente, neste experimento estudamos também a importância do momento em que o controlo mental é desencadeado na promoção de efeitos irónicos.

O momento em que o indivíduo se envolve numa estratégia de correcção, tem (ver revisão da literatura) consequências para o seu efeito. Esta variável não foi até ao momento pensada ser um moderador da ocorrência de efeitos irónicos ou qualquer outro aspecto associado a processos de supressão²³. Existem, porém razões (ver abaixo) para se acreditar que esta variável é importante na promoção de efeitos irónicos devido a controlo mental em contexto persuasivo. Por este motivo, para além das condições de base aos presentes trabalhos (presentes em todos os experimentos apresentados), nas quais as instruções de controlo mental são fornecidas antes da apresentação da situação persuasiva, introduzimos duas condições em que as mesmas instruções são fornecidas apenas antes de reportar as atitudes (i.e., depois da mensagem persuasiva).

A análise das principais propostas de mecanismos apontados na literatura como responsáveis pela ocorrência de efeitos de ricochete (ver revisão de literatura inicial), sugerem-nos que estes terão maior probabilidade de ocorrer (ou com maior magnitude) no caso de desencadear de controlo mental antes da apresentação da mensagem persuasiva e seu processamento inicial. Isto porque tal cenário aumentará o tempo de acção dos processos específicos propostos por cada teoria para a promoção de efeitos irónicos. Por exemplo, de acordo com a proposta de Macrae e colaboradores (1994), baseada no modelo de Wegner (1994), isto aumentará o tempo em que a atractividade da fonte estará a ser alvo de primação repetida, aumentando assim a sua acessibilidade face a uma situação semelhante mas em que supressão apenas é desencadeada após a mensagem persuasiva. De modo semelhante, o facto de desencadear controlo mental mais cedo, poderá aumentar a probabilidade de efeitos irónicos pelo incremento da quantidade de recursos auto-regulatórios dispendidos face a controlo mental apenas desencadeado após o processamento inicial da situação persuasiva (e.g., Baumeister, Bratslavsky, Muraven, & Tice, 1998). Por último, o envolvimento em controlo mental logo desde o início do processamento da informação de uma situação

²³ Este ponto pode resultar de que para grande parte dos paradigmas associados na literatura a efeitos irónicos esta questão não faz sentido. É o caso, por exemplo da generalidade dos estudos de Daniel Wegner e colaboradores, e da literatura de supressão em psicopatologia e psicologia clínica. Isto porque o momento de instruções apenas tem significado para casos em que estamos a avaliar a influência do constructo indesejado (i.e., alvo de controlo mental) num qualquer julgamento (e.g., estudos relativos a supressão de estereótipos desencadeada para evitar os seus impactos em formação de impressões) como é o caso nos presentes trabalhos em contexto persuasivo. Por oposição, para estudos em que o controlo mental é o objectivo final e o foco da atenção (e.g., afastar pensamentos sobre um urso branco ou sobre morte) esta distinção não é passível de ser feita.

persuasiva deverá também aumentar as oportunidades para ocorrência de intrusões ou percepção de dificuldade no controlo da variável indesejada, aumentando assim a probabilidade de efeitos irónicos segundo o MIMO (e.g., Förster & Liberman, 2004).

Tendo estes aspectos em conta, esperamos que efeitos irónicos a ocorrerem neste contexto, sejam preferencialmente detectados nas condições experimentais em que o controlo mental (por supressão e/ou correcção) é desencadeado logo antes da apresentação da mensagem persuasiva²⁴.

Método

Participantes e Delineamento

Neste estudo participaram 127 estudantes de Psicologia (102 do género feminino), com idades compreendidas entre os 19 e os 51 anos ($M = 23.79$, $DP = 7.27$) aleatoriamente distribuídos pelas condições de um delineamento factorial entre-participantes 5 (Instruções: controlo vs. correcção-pós-mensagem vs. correcção-pré-mensagem vs. supressão-pós-mensagem vs. supressão-pré-mensagem) x 2 (Estado de espírito: negativo vs. positivo).

Material

Mensagem da situação persuasiva. A mensagem persuasiva foi construída com base nos argumentos fortes apresentados por Petty e Cacioppo (1986b) em favor da introdução de um exame global para prosseguimento de estudos após a licenciatura. Esta refere vantagens

²⁴ Note-se porém que esta hipótese geral aqui apresentada pode encontrar apoio empírico a seu favor em três padrões de resultados diferentes, nos quais efeitos irónicos sejam detectados. Em primeiro lugar, podemos encontrar efeito irónico na condição de controlo mental (supressão e/ou correcção) quando as instruções de controlo da atractividade são fornecidas antes da mensagem persuasiva mas não o detectar quando estas são fornecidas depois. Em segundo lugar, pode ser detectado efeito irónico em ambos os casos, sendo contudo de maior magnitude no caso de instruções pré-mensagem. Aplicando o mesmo raciocínio também dois padrões de dados podem fornecer evidência contrária à hipótese enunciada, correspondendo aos padrões de médias inversos aos casos anteriormente descritos relativamente às condições de instruções pré e pós-mensagem. Por último é ainda de mencionar um outro padrão possível de dados ao detectar efeitos irónicos. Referimo-nos à possibilidade de detectar efeitos irónicos cuja magnitude não depende do momento das instruções de controlo mental. Este cenário seria o menos esclarecedor já que pode ocorrer quer a nossa hipótese esteja correcta quer não esteja. Por um lado, tal padrão pode ser interpretado como indicação de que o momento em que as instruções são dadas não é relevante na promoção de efeitos irónicos, sendo o tempo de acção dos processos subjacentes na condição pós-mensagem suficiente para promover o efeito. Contudo, é também possível que a inexistência de diferenças significativas se deva a um efeito de tecto neste paradigma experimental específico e com esta operacionalização da medida dependente.

para outras instituições que os adoptaram assim como para o aproveitamento dos alunos e seu futuro profissional (ver Anexo A).

Tarefa de decisão lexical. Esta tarefa, construída e utilizada anteriormente por Domingos, Garcia-Marques e Niedenthal (2012), é constituída por 35 sequências de letras (ver Anexo B), sendo 15 psudopalavras retiradas de Domingos e Garcia-Marques (2008) e 20 palavras retiradas de Garcia-Marques (2003). Das palavras, 10 são de valência negativa ($M = 1.98$) e 10 de valência positiva ($M = 5.45$). Os estímulos foram seleccionados de modo a controlar o número de letras, assim como a sua familiaridade subjectiva.

Procedimento

A sessão experimental foi apresentada como envolvendo três investigações independentes a ser realizadas através do computador, tendo-se recorrido ao software E-prime (Schneider, Eschman, & Zuccolotto, 2002) para esse efeito.

O primeiro estudo, cuja real função foi de induzir um estado de espírito negativo ou positivo, foi apresentado como um pré-teste de excertos de filmes para utilizar em investigação futura. Os participantes começaram por ver um excerto do filme “A escolha de Sofia” (5 minutos e 23 segundos) na condição de estado de espírito negativo ou do filme “Isto (naõ) é um rapto” (2 minutos e 43 segundos) na condição de estado de espírito positivo, tendo estes sido utilizados anteriormente com sucesso para esta finalidade (Garcia-Marques, 2004). Após responderem a algumas perguntas que procuravam dar credibilidade à tarefa enquanto pré-teste (identificação da cena, interesse, percepção de duração, volume do som), pediu-se aos participantes que indicassem como se sentiam naquele preciso momento através de 3 escalas de 9 pontos (“Positivo / Negativo”; “Triste / Contente”; “Bem / Mal”) utilizadas na literatura para este efeito (ver Garcia-Marques, 2004). O primeiro estudo foi então dado por terminado, passando o computador ao segundo estudo após um ecrã intermédio de 6 segundos.

No segundo estudo, os participantes foram inicialmente informados que lhes iria ser pedida a sua opinião face a uma proposta que tinha surgido recentemente a propósito da recente reestruturação do ensino superior europeu.

Metade dos participantes nas condições de correcção e supressão receberam ainda as respectivas instruções de controlo mental antes mensagem persuasiva enquanto a outra

metade dos participantes apenas as receberam depois. Estas instruções pediam para não se deixarem influenciar pelo seu estado de espírito:

Gostaríamos porém de lhe pedir para tentar controlar a forma como se sente neste momento (triste ou contente) de modo a que ela não influencie a sua opinião sobre esta proposta”.

(condição de correcção) *Neste sentido, pedimos-lhe que procure ajustar as suas avaliações tendo em conta esta potencial fonte de enviesamentos...*

(condição de supressão) *Neste sentido, pedimos-lhe que procure esquecer quão triste ou contente se sente e avalie a proposta pelas suas próprias características”.*

O grupo de controlo não recebeu qualquer referência ao impacto do estado de espírito e seu controlo.

Em seguida, apresentou-se a situação persuasiva, lendo os participantes uma proposta para a introdução de um exame global de acesso aos programas de mestrado ou doutoramento, a ser realizado pelos alunos que terminam a sua licenciatura e que se concentra em matéria na área de especialização pretendida, acompanhada da mensagem com argumentos em seu apoio.

Depois de verem a informação anterior, todos os participantes foram informados que se seguiriam uma série de escalas para exprimirem a sua opinião face à proposta. Contudo, enquanto as condições de controlo e de instruções pré-mensagem passaram imediatamente a essas avaliações, as condições de controlo mental pós-mensagem receberam nesta fase as instruções respectivas. Os participantes expressaram as suas opiniões face à proposta através de três escalas de avaliação geral da medida (“Discordo totalmente / Concordo totalmente”; “Nada interessante / Muito interessante”; “Nada adequada / Muito adequada”) e duas relativas a se sua introdução no ISPA traria benefícios à instituição e se deveria ocorrer (“Discordo totalmente / Concordo totalmente”).

No final destas avaliações foi pedido metade dos participantes que reportassem o seu estado de espírito através das escalas anteriormente utilizadas para esse efeito, indicando-se posteriormente o final do segundo estudo. A outra metade dos participantes passou directamente para o estudo seguinte, apenas sendo confrontada com estas escalas de estado de espírito após a tarefa que descrevemos em seguida e antes de um conjunto de questões de controlo finais.

O “terceiro estudo” foi introduzido enquanto “pré-teste de material”, consistindo numa tarefa de decisão lexical. Foram apresentadas 35 sequências de letras no centro do ecrã do computador devendo os participantes responder o mais rapidamente possível (evitando

qualquer tipo de erro) se se tratava de uma palavra da língua portuguesa ou não, através das teclas “s” e “l” (contrabalanceadas no seu significado). As seis sequências de letras iniciais consistiam em ensaios de treino (2 de cada tipo), sendo as 29 restantes apresentadas aleatoriamente.

Finalmente, após ser indicado o final do terceiro estudo foram colocadas algumas questões finais. Relativamente à motivação geral para a tarefa, adicionalmente às duas escalas usadas nos experimentos anteriores, uma outra escala foi adicionada relativamente à percepção de empenho durante a sessão experimental (“Nada / Muito”). Duas escalas avaliaram ainda a percepção de sucesso no controlo do impacto do estado de espírito na avaliação da proposta (“De certeza que sim / De certeza que não”) e de dificuldade sentida nesse controlo (“Muito difícil / Muito fácil”).

Resultados e Discussão

Verificação da manipulação de estado de espírito. O índice de estado de espírito foi criado pela média das três escalas respectivas, as quais apresentaram elevada consistência interna (alfa de Cronbach = .73) e uma estrutura unifactorial (explicando 64.96% da variância total). Como previsto, verificou-se um efeito significativo da manipulação de estado de espírito nesta medida ($t(125) = 8.61, p < .001$), reflectindo valores de estado de espírito mais positivos no caso do vídeo positivo ($M = 5.90, DP = 1.26$) do que no caso do vídeo negativo ($M = 3.88, DP = 1.38$), confirmando-se assim a eficácia da manipulação.

Caracterização das condições de processamento

Motivação geral. As três escalas relativas a motivação para as tarefas revelaram elevada correlação (alfa de Cronbach = .80) e estrutura unifactorial (explicando 71.67% da variância). O índice de motivação computado a partir destas escalas, foi analisado de modo a confirmar que os participantes se encontravam com os níveis de motivação moderadamente elevados que esperávamos neste tipo de paradigma experimental sem qualquer manipulação desta variável. Esta expectativa foi confirmada com níveis de motivação médios de 6.61 ($DP = 1.40$).

Dificuldade e sucesso no controlo mental. Relativamente às medidas de dificuldade e sucesso no controlo do impacto da fotografia, indicando relativa facilidade no controlo ($M = 6.12, DP = 1.77$) e percepções sucesso perto do ponto médio da escala ($M = 4.64, DP = 1.72$).

Nesta variável, nenhuma diferença, entre as condições de Instruções de controlo mental, foi significativa ($F_s < 1$), sugerindo que todas as condições promoveram a mesma percepção de dificuldade e sucesso. Assim, qualquer diferença entre estas duas estratégias não poderá dever-se a percepções de situações de maior exigência ou complexidade cognitiva.

Atitudes. Apresentando as cinco escalas de atitudes elevada consistência interna (alfa de Cronbach = .91) e indicando uma análise factorial exploratória uma estrutura unifactorial (explicando 73.76% da variância), analisámos os dados através de um índice criado pela sua média.²⁵

Em primeiro lugar, testamos as hipóteses considerando apenas as condições de Instruções das três condições de base aos presentes trabalhos (i.e., controlo, correcção-pré-mensagem e supressão-pré-mensagem²⁶). Assim, com o objectivo de testar a ocorrência de efeitos irónicos imediatos resultantes do controlo mental do estado de espírito através de correcção e/ou supressão realizámos uma ANOVA definida pelo delineamento 3 (Instruções: controlo vs. correcção-pré vs. supressão-pré) x 2 (Estado de espírito: negativo vs. positivo). Evidência de efeitos irónicos imediatos deveria traduzir-se numa interacção significativa entre Estado de espírito e Instruções, a qual se verificou ($F(2, 69) = 3.39, p = .040, \eta_p^2 = .09$). Contudo, não se verifica um aumento paradoxal do efeito associados à supressão, mas sim uma manutenção do efeito verificado na situação de controlo, sendo apenas a correcção a estratégia de controlo eficiente (ver Figura 1). Assim, o efeito de estado de espírito em controlo ($M_{negativo} = 4.80, DP = 1.45; M_{positivo} = 6.09, DP = .92$) não é eliminado na condição de supressão-pré ($M_{negativo} = 4.94, DP = 1.23; M_{positivo} = 6.08, DP = 1.32$), mas é eliminado na condição de correcção-pré em que a diferença das médias chegam mesmo a inverter o sentido, com atitudes mais positivas no caso de indução de estado de espírito negativo do que positivo ($M_{negativo} = 5.67, DP = 1.84; M_{positivo} = 4.89, DP = 2.26$). Ou seja, em vez de um efeito irónico (que estaria dependente da ocorrência de um maior efeito da variável a controlar face ao grupo de controlo), os resultados sugerem que enquanto as instruções de correcção-pré foram eficazes na eliminação da influência indesejada do estado de espírito, o mesmo não aconteceu com supressão-pré. Em apoio desta interpretação, o contraste entre o efeito do estado de espírito na condição de controlo e de correcção-pré (Controlo:1,-1; Correcção-pré:-1,1; Supressão-pré:0,0) revelou-se significativo ($t(69) = 2.44,$

²⁵ As análises seguintes dizem respeito aos dados originais após remoção de 5 outliers.

²⁶ Por simplicidade, a partir deste ponto referimo-nos a estas condições apenas como *correcção-pré* e *supressão-pré*.

$p = .017$), contrariamente ao contraste adicional realizado na decomposição desta interacção, entre as condições de controlo e supressão-pré (Controlo:1,-1; Correção-pré:0,0; Supressão-pré:-1,1; $t < 1$). Por último é de referir que na ANOVA acima mencionada nenhum dos efeitos principais se revelou significativo (Instruções: $F < 1$; Estado de espírito: $F(1, 69) = 2.37$, $p = .128$ $\eta_p^2 = .03$).

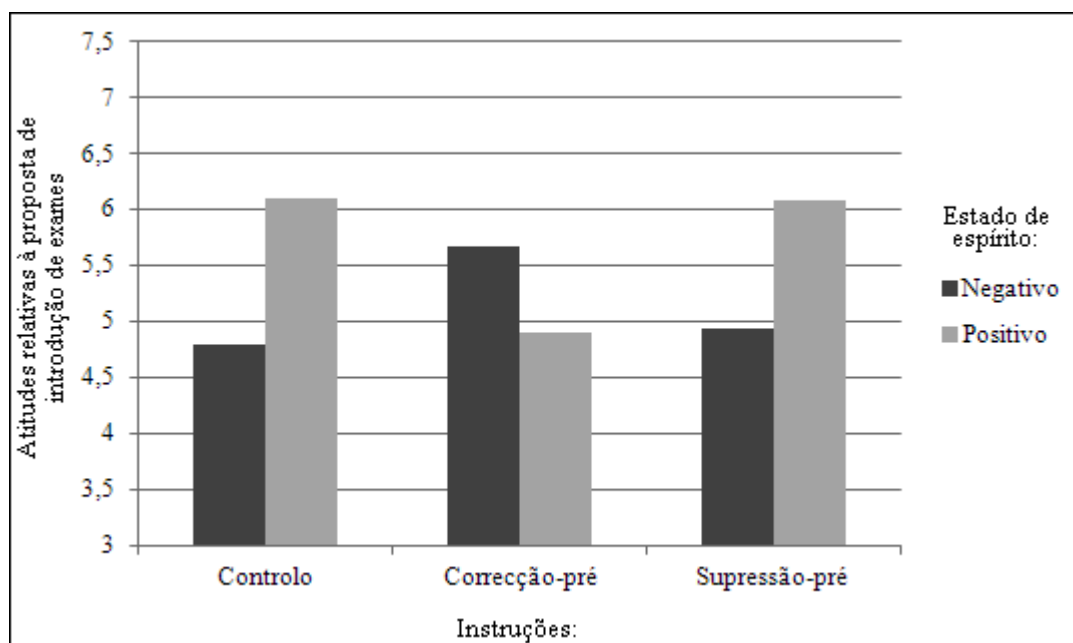


Figura 1. Impacto do estado de espírito nas atitudes, nas três condições experimentais de Instruções.

Relativamente aos resultados das condições de correção e supressão pós-mensagem, a ANOVA definida pelo delineamento experimental 3 (Instruções: controlo vs. correção-pós vs. supressão-pós) x 2 (Estado de espírito: negativo vs. positivo) revela um efeito principal do Estado de espírito ($F(1, 72) = 3.84$, $p = .054$ $\eta_p^2 = .05$), traduzindo atitudes mais positivas para os participantes que viram o vídeo positivo ($M = 5.93$, $DP = 1.20$) do que para os que viram o negativo ($M = 5.32$, $DP = 1.33$). Este efeito é porém, e tal como previsto, qualificado pelas Instruções ($F(2, 72) = 2.26$, $p = .112$ $\eta_p^2 = .06$). Esta interacção reflecte o facto de que apenas a condição de controlo apresenta atitudes influenciadas pela manipulação de estado de espírito (ver Tabela 1). Neste sentido aponta também o facto que o contraste que reflecte a interacção entre controlo e supressão-pós relativo ao impacto do estado de espírito (Controlo:1,-1; Correção-pós:0,0; Supressão-pós:-1,1) se revelou significativo ($t(72) = 2.11$, $p = .038$), em oposição ao contraste entre as duas estratégias de controlo mental (Controlo:0,0; Correção-pós:1,-1; Supressão-pós:-1,1; $t < 1$). Assim, quando dadas após a mensagem persuasiva, quer

as instruções de correcção quer as de supressão levaram à ausência de efeito do estado de espírito, que sugere a presença de um controlo mental imediato eficaz.

O efeito do factor Instruções não se revelou significativo na ANOVA referida ($F < 1$).

Tabela 1.

Atitudes relativas à introdução de exames globais para as condições de controlo mental pós-mensagem e de controlo (DP entre parenteses).

| Instruções | Estado de espírito | |
|----------------------|--------------------|-----------------|
| | <i>Positivo</i> | <i>Negativo</i> |
| <i>Controlo</i> | 6.09 (.92) | 4.80 (1.45) |
| <i>Correcção-pós</i> | 5.84 (.84) | 5.34 (.80) |
| <i>Supressão-pós</i> | 5.83 (1.72) | 5.94 (1.32) |

As diferenças de efeitos da supressão quando dada após a mensagem e quando dada antes, é informativo. Elas sugerem que a ineficácia da supressão na condição de instruções pré-mensagem não foi resultado simplesmente da activação e desencadear de processos de supressão, sendo crucial o envolvimento nesta estratégia durante o processamento inicial da mensagem persuasiva (ou pelo menos durante um período de tempo mais longo).

Medidas de acessibilidade após situação persuasiva²⁷

Estado de espírito reportado. Tal como na primeira medição de estado de espírito, as três escalas utilizadas para aceder ao estado de espírito explicitamente reportado pelos participantes revelaram consistência (alfa de Cronbach = .73) e uma estrutura unifactorial (explicando 64.62% da variância), recorrendo-se à sua média para as análises seguintes desta variável.

Para testar a ocorrência de efeitos de ricochete inicialmente nas condições controlo mental pré-mensagem, realizámos uma ANOVA definida pelo delineamento 3 (Instruções: controlo vs. correcção-pré vs. supressão-pré) x 2 (Estado de espírito: negativo vs. positivo), tendo assim em conta apenas as condições de instrução de controlo de controlo mental pré-mensagem. Não sendo nenhum dos efeitos principais significativos (Instruções: $F < 1$; Estado

²⁷ A ordem pela qual as duas medidas de acessibilidade foram apresentadas não revelou nenhum efeito significativo nos resultados de nenhuma delas, pelo que não existirá nenhuma referência adicional a este factor nos dados aqui apresentados. Adicionalmente, devido à dependência dos processos da situação persuasiva anterior na prevista promoção de efeitos de ricochete, as análises aqui apresentadas removeram os 5 outliers identificados na medida de atitudes anterior, assim como os 5 adicionais na medida explícita de estado de espírito e 3 na tarefa de decisão lexical.

de espírito: $F(1, 66) = 2.00, p = .162 \eta_p^2 = .03$), detectou-se apenas a interacção entre Estado de espírito e Instruções esperada com a ocorrência de efeitos de ricochete ($F(2, 66) = 2.64, p = .079 \eta_p^2 = .07$). Esta reflecte o facto de que apenas os participantes na condição de supressão-pré revelaram diferenças em função do estado de espírito manipulado no início da sessão experimental ($M_{negativo} = 4.96, DP = .52; M_{positivo} = 6.28, DP = 1.35$), por oposição às condições de controlo ($M_{negativo} = 5.25, DP = 1.81; M_{positivo} = 5.47, DP = .83$) e de correcção-pré ($M_{negativo} = 5.43, DP = .72; M_{positivo} = 5.10, DP = .75$). Decompondo esta interacção em dois contrastes, verificamos de facto um efeito marginal ($t(66) = 1.65, p = .104$) na comparação entre o impacto da manipulação de Estado de espírito em supressão-pré e controlo (Controlo:1,-1; Correcção-pré:0,0; Supressão-pré:-1,1), não sendo significativo ($t < 1$) o contraste entre correcção-pré e controlo (Controlo:1,-1; Correcção-pré:-1,1; Supressão-pré:0,0). Assim, os presentes resultados apontam para a ocorrência de um efeito irónico de controlo mental de estado de espírito detectado nesta medida de acessibilidade, ocorrendo este apenas no caso de supressão e não com correcção.

Com vista a avaliar a importância do momento de desencadear das estratégias de correcção e supressão nos resultados anteriores, realizámos uma ANOVA definida pelo delineamento 3 (Instruções: controlo vs. correcção-pós vs. supressão-pós) x 2 (Estado de espírito: negativo vs. positivo). Esta não revelou como significativos, nem os efeitos principais (Instruções: $F < 1$; Estado de espírito: $F(1, 70) = 2.10, p = .152 \eta_p^2 = .03$) nem a sua interacção ($F < 1$). O facto de a interacção não ser significativa indica que no caso de controlo mental desencadeado apenas pós-mensagem nem correcção nem supressão se associaram a efeitos de ricochete. Isto é, nenhuma das duas estratégias levou à subsequente maior acessibilidade do estado de espírito quando desencadeadas após apresentação e processamento inicial da mensagem persuasiva (ver Figura 2).

A comparação entre este resultado relativo a supressão-pós e o efeito irónico detectado no caso de supressão-pré confirma assim a importância do momento em que o controlo mental é desencadeado na promoção de efeitos de ricochete.

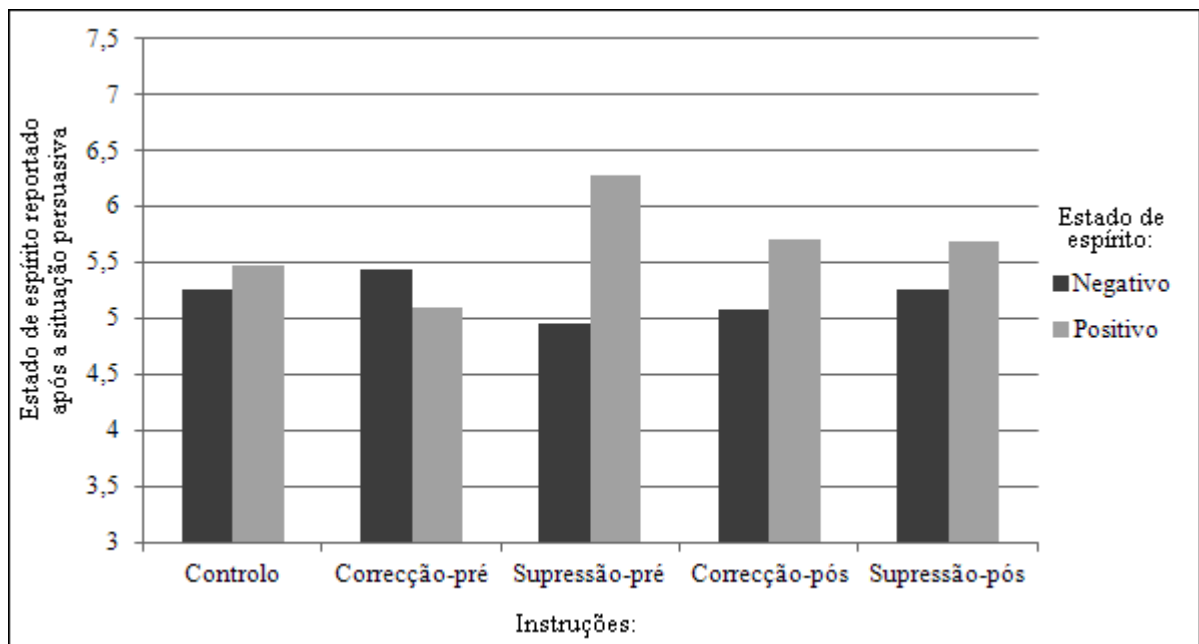


Figura 2. Impacto do estado de espírito manipulado no estado de espírito após a situação persuasiva (medida de acessibilidade), nas cinco condições experimentais de Instruções.

Tarefa de decisão lexical. Esta tarefa visava igualmente aceder à acessibilidade do estado de espírito de uma forma implícita. Após transformação logarítmica dos tempos de reacção (com objectivo de normalizar a distribuição), computou-se um índice de positividade resultante da subtração dos valores médios das palavras negativas aos valores médios dos valores das palavras positivas. Assim, valores mais elevados nesta medida traduzem maior positividade, procurando-se assim averiguar as nossas hipóteses relativas a efeitos de ricochete ao nível de acessibilidade também com esta medida implícita.

Realizaram-se as mesmas análises que se efectuaram para medida anterior de estado de espírito. No entanto, nesta variável não se detectou qualquer efeito significativo no caso de controlo mental pré-mensagem ($F_s < 1$) ou pós-mensagem (Instruções: $F < 1$; Estado de espírito: $F(1, 71) = 1.20, p = .278, \eta_p^2 = .02$; Interação: $F(2, 71) = 1.12, p = .333, \eta_p^2 = .03$) (ver Tabela 2).

Tabela 2.

Índice de positividade para as diferentes condições (DP entre parenteses), após transformação logarítmica dos dados iniciais dos tempos de reacção. Valores mais elevados indicam estado de espírito mais positivo.

| Instruções | Estado de espírito | |
|----------------------|--------------------|-----------------|
| | <i>Positivo</i> | <i>Negativo</i> |
| <i>Controlo</i> | .103 (.19) | .033 (.21) |
| <i>Correcção-pré</i> | .098 (.26) | .070 (.16) |
| <i>Supressão-pré</i> | .051 (.34) | .106 (.19) |
| <i>Correcção-pós</i> | .194 (.21) | .058 (.21) |
| <i>Supressão-pós</i> | .088 (.28) | .134 (.16) |

Resumindo, os dados deste experimento sugerem efeitos irónicos resultantes da procura de controlo mental de influências indesejadas em contexto persuasivo. Tal foi detectado no período pós-supressão numa medida de acessibilidade do estado de espírito, quando o controlo foi realizado via supressão, não ocorrendo na condição de correcção. Os presentes resultados são também consistentes com a nossa hipótese inicial relativa à importância do momento em que o controlo mental é desencadeado na probabilidade de ocorrerem efeitos irónicos. Ou seja, estes apenas foram detectados na condição experimental em que houve mais tempo para que os processos desencadeados pela supressão aumentassem o impacto da pista periférica indesejada (i.e., controlo mental pré-mensagem). É ainda de referir que esta variável foi também importante na eficácia inicial do controlo do impacto do estado de espírito nas atitudes relativas à proposta de alteração de lei. Assim, apesar de não ter levado a efeitos irónicos imediatos, o desencadear de processos de supressão antes do processamento inicial da mensagem persuasiva revelou-se uma estratégia particularmente indesejada já que se demonstrou ineficaz no imediato e promotora de efeitos irónicos posteriores.

Experimento 2

Neste experimento procuramos replicar o padrão de dados obtido no experimento anterior, focando-nos nas condições de instruções de controlo mental pré-mensagem. No entanto, procuramos desencadear o controlo do estado de espírito (por correcção ou supressão) de forma indirecta.

Em concreto, baseamo-nos na ideia que o desencadear de correcção ou supressão para controlar uma influência indesejada (e.g., uma característica da fonte da mensagem), promove o recurso à mesma estratégia como modo de controlar outras influências indesejadas que sejam detectadas (e.g., estado de espírito). Isto porque o desencadear inicial de uma estratégia específica (e.g., correcção) deverá torná-la particularmente acessível, promovendo assim o recurso a processos semelhantes para controlar outras variáveis. Ou seja, esperamos que exista uma primação procedimental (ver, por exemplo Shen & Wyer, 2008) da estratégia de controlo mental inicialmente desencadeada face a outra variável.

Recorremos assim a um contexto em que está presente mais do que uma variável indesejada. Note-se que apesar de algumas investigações anteriores abordarem contextos persuasivos em que mais do que uma pista periférica está presente (e.g., Pallak, Murrioni, & Koch, 1983; Puckett, Petty, Cacioppo, & Fischer, 1983; Ziegler & Diehl, 2011; Ziegler, Diehl, & Ruther, 2002), não foi até ao momento abordada a questão de controlo mental nestes contextos. Em específico, manipulamos o estado de espírito dos participantes (como no Experimento 1) antes do confronto com uma mensagem persuasiva, manipulando também a agradabilidade da fonte de uma mensagem persuasiva (e.g., Chaiken, 1980; Chaiken & Eagly, 1983; Petty, Wegener, & White, 1998; Roskos-Ewoldson, Bichsel, & Hoffman, 2002; Wood & Kallgren, 1988; Ziegler, Diehl, & Ruther, 2002). Contudo, nas condições de controlo mental apenas chamamos a atenção para uma delas (agradabilidade da fonte) e a necessidade de a controlar, sendo tais instruções fornecidas antes do confronto com a situação persuasiva (i.e., pré-mensagem). A mensagem persuasiva é semelhante à do Experimento 1, aumentando-se porém a sua extensão.

Esperamos assim que o controlo mental de uma variável indesejada (agradabilidade da fonte) leve à activação da possibilidade de contaminação mental, conduzindo à identificação e controlo mental de uma outra variável indesejada saliente naquele contexto (estado de espírito) através da mesma estratégia. Tal deverá promover indirectamente uma situação equivalente ao experimento anterior em que as instruções de correcção e supressão são dadas

directamente, esperando-se assim resultados semelhantes, nomeadamente na promoção de um efeito de ricochete do estado de espírito, detectado na sua acessibilidade.

Método

Participantes e Delineamento

Neste estudo participaram 115 estudantes de Psicologia (99 do género feminino), com idades compreendidas entre os 17 e os 57 anos ($M = 21.73$, $DP = 6.54$) aleatoriamente distribuídos pelas condições de um delineamento factorial 3 (Instruções: controlo vs. correcção vs. supressão) x 2 (Fonte: não-gradável vs. gradável) x 2 (Estado de espírito: negativo vs. positivo).

Procedimento

No início da sessão experimental foi dito aos participantes que todas as instruções seriam dadas através do computador e que iriam participar em duas investigações independentes.

O primeiro estudo consistiu na manipulação de estado de espírito (negativo ou positivo) e foi feita do mesmo modo que no Experimento 1. Tal como nesse experimento, terminou com as escalas de avaliação de estado de espírito.

O segundo estudo iniciou-se com indicação de que lhes ia ser mostrada uma das várias sugestões que surgiram recentemente ligadas à reestruturação do sistema de ensino superior europeu. Esta proposta em concreto teria sido referida por um docente do ISPA numa entrevista recente, apresentando-se nesse ecrã um suposto recorte dessa entrevista (ver Anexo C). Nesse recorte, para além de se apresentar a mesma proposta relativa a um exame obrigatório utilizada no Experimento 1, manipulou-se a agradabilidade da fonte da mensagem de modo semelhante ao feito anteriormente na literatura (e.g., Chaiken, 1980; Petty, Wegener, & White, 1998). Assim, para a condição de fonte gradável a secção da entrevista visível iniciava-se com a seguinte resposta do entrevistado:

Bom... É interessante que me faça essa pergunta. Quando cheguei ao ISPA estava um pouco apreensivo por trabalhar com os primeiros anos. No entanto, ao longo do tempo, acabei por mudar de opinião. Os alunos dos primeiros anos com que contactei nas aulas ou noutras ocasiões deixaram-me a impressão de serem bastante responsáveis e maduros, consideravelmente preocupados com o seu papel na sociedade.

Em função desta experiência, parece-me que as pessoas frequentemente não reconhecem o verdadeiro valor e capacidades dos estudantes universitários. Claramente, tem sido uma experiência muito recompensadora...

Em contraste, na condição de fonte desagradável lia-se:

Bom... É interessante que me faça essa pergunta. Quando cheguei ao ISPA estava um pouco apreensivo por trabalhar com os primeiros anos. Infelizmente, ao longo dos anos, acabei por ver essa preocupação confirmada. Os alunos dos primeiros anos com que contactei nas aulas ou noutras ocasiões deixaram-me a impressão de serem bastante irresponsáveis e imaturos, pouco preocupados com o seu papel na sociedade. Em função desta experiência, parece-me que as pessoas frequentemente sobrevalorizam o valor e capacidades dos estudantes universitários. Por vezes, pergunto-me porque continuo a dar aulas nestas condições. Claramente, não tem sido uma experiência muito recompensadora...

Foi seguidamente referido que tínhamos contactado o docente entrevistado de modo a obter mais informação a respeito da proposta e que uma transcrição da sua resposta seria apresentada. As condições de correcção e supressão foram ainda informadas que:

investigação anterior tem demonstrado que, mesmo com pouca informação, formamos facilmente uma impressão sobre as pessoas que encontramos ou de quem lemos algo, influenciando estas opiniões os nossos julgamentos. Assim, ao avaliar a proposta procure não ser influenciado(a) pela sua primeira impressão / opinião do entrevistado

(condição de correcção) para tal, procure ajustar as suas avaliações da proposta tendo em conta esta potencial fonte de enviesamentos

(condição de supressão) para tal, procure esquecer a pessoa que apresenta a mensagem, afastando-a da sua mente enquanto avalia a proposta". A condição de supressão lia ainda as seguintes instruções de sinalização de intrusões: No entanto, cada vez que, enquanto lê a mensagem e avalia os seus méritos, lhe vier à consciência o entrevistado e a sua impressão inicial deste, pressione a tecla 'ENTER' e procure novamente não pensar nele, continuando a leitura e avaliação da mensagem. (Estas informações serão registadas, apesar de não se tornarem visíveis no ecrã).

A transcrição da resposta foi então apresentada, sendo a argumentação semelhante à utilizada no Experimento 1, optando-se contudo por tornar o seu texto mais extenso neste caso (ver Anexo C). Isto foi feito de modo a aumentar o tempo de exposição à mensagem e assim potenciar a ocorrência de intrusões detectadas na condição de supressão.

Os participantes reportaram então as suas atitudes face à proposta apresentada através das cinco escalas utilizadas no experimento anterior, seguindo-se a estas um novo reportar do

seu estado de espírito. Por fim, foram pedidas algumas medidas de controlo, incluindo avaliações da primeira impressão formada do entrevistado. As duas primeiras destas escalas reflectiam a verificação da manipulação da agradabilidade (“Nada agradável / Muito agradável”; Nada simpático / Muito simpático) e três outras remetiam para diferentes dimensões de controlo (“Nada inteligente / Muito inteligente”; “Nada honesto / Muito honesto”; “Nada justo / Muito justo”). Foram ainda recolhidas avaliações face a percepções de sucesso e dificuldade no controlo do impacto da impressão do entrevistado, assim como de motivação geral para as tarefas (utilizando-se as mesmas escalas do experimento anterior).

Resultados e Discussão

Verificação da manipulação de estado de espírito. A medida de estado de espírito foi computado através das três escalas que revelaram consistência interna (alfa de Cronbach = .82) e uma estrutura unifactorial (explicando 74.20% da variância). Verificou-se o esperado efeito da manipulação de estado de espírito nesta medida ($t(113) = 7.18, p < .001$), traduzindo valores mais de estado de espírito mais positivo para a condição que viu o vídeo positivo ($M = 6.62, DP = 1.41$) do que para a que viu o excerto de vídeo negativo ($M = 4.55, DP = 1.68$).

Caracterização das condições de processamento

Motivação geral. O índice de motivação foi computado a partir da média das três escalas que apresentam consistência interna (alfa de Cronbach = .83) e uma estrutura unifactorial (explicando 75.12% da variância). Como esperado, e de modo semelhante aos experimentos anteriores, este indica motivação geral relativamente elevada ($M = 6.69, DP = 1.43$).

Dificuldade e sucesso no controlo mental. Verificámos uma vez mais indicações de relativa facilidade ($M = 6.39, DP = 1.61$) no controlo da influência indesejada apontada pelas instruções (i.e., agradabilidade) e percepções de sucesso intermédios entre os do Experimento 3 e dos Experimentos 1 e 2 ($M = 3.97, DP = 1.64$). Também neste experimento se verificou que ao realizar ANOVAs a um factor considerando as duas condições de controlo mental (correção e supressão) não se detectaram diferenças significativas no caso da dificuldade ($F(1, 73) = 1.30, p = .258 \eta^2 = .02$) ou do sucesso ($F < 1$) no controlo mental.

Eficácia da estratégia de supressão. O número de intrusões reportadas pode referir a eficácia da estratégia de supressão. Apenas um participante na condição de supressão carregou na tecla “ENTER” para indicar a presença na consciência de pensamentos sobre a agradabilidade do entrevistado, fazendo-o apenas uma vez. Este resultado aponta assim para eficácia na supressão desta variável no presente contexto.

Percepções de agradabilidade das fontes. Verificando-se elevada correlação entre as duas escalas utilizadas para avaliar a agradabilidade da fonte ($r = .85$), procedemos às análises seguintes utilizando a sua média. A ANOVA definida pelo delineamento 3 (Instruções: controlo vs. correcção vs. supressão) x 2 (Fonte: não-gradável vs. gradável) x 2 (Estado de espírito: negativo vs. positivo) revelou o esperado efeito principal da Fonte ($F(1, 103) = 26.89, p < .001 \eta_p^2 = .21$), sendo a fonte manipulada como gradável ($M = 5.42, DP = 1.30$) considerada mais gradável do que a desagradável ($M = 3.98, DP = 1.73$). Verificou-se ainda uma interacção entre Fonte e Instruções ($F(2, 103) = 3.33, p = .040 \eta_p^2 = .06$), a qual reflecte que esta diferença foi menor na condição de supressão ($M_{gradável} = 5.29, DP = .25; M_{desagradável} = 4.76, DP = .99$) face às condições de correcção ($M_{gradável} = 5.45, DP = 1.54; M_{desagradável} = 3.97, DP = 1.95$) e de controlo ($M_{gradável} = 5.50, DP = 1.36; M_{desagradável} = 3.25, DP = 1.81$). Este efeito sugere assim que a supressão da fonte terá conduzido não apenas ao afastar momentâneo da “agradabilidade da fonte” da consciência, mas também à inibição da informação desta variável relativamente à fonte apresentada. Tal parece ocorrer principalmente na condição de estado de espírito positivo ($F(2, 103) = 3.03, p = .053 \eta_p^2 = .06$). Adicionalmente, os padrões de dados resultantes da análise das outras avaliações obtidas a respeito de percepções da fonte (inteligência, honestidade, justiça) indicam que esta inibição, em supressão, poderá ter ocorrido não apenas relativamente à variável “agradabilidade”, mas também a outras percepções das fontes promovidas pela nossa manipulação (ver Anexo G).

Atitudes. Foi computada a medida através da média das respostas às cinco escalas de atitudes, as quais revelaram elevada consistência interna (alfa de Cronbach = .93) e uma estrutura unifactorial (explicando 77.52% da variância).

Com vista a testar as nossas hipóteses realizámos uma ANOVA definida pelo delineamento do experimento. Esperávamos que, para além do controlo da agradabilidade, os participantes controlassem também efeitos do estado de espírito, podendo assim verificar-se efeitos irónicos imediatos relativamente a cada uma destas variáveis.

Não se verificou qualquer efeito irónico imediato da variável para a qual parte dos participantes receberam instruções de controlo mental (i.e., agradabilidade da fonte), não sendo a interacção entre Fonte e Instruções significativa ($F < 1$, ver Tabela 3).

Tabela 3.

Atitudes para cada condição da manipulação do factor Fonte (DP entre parenteses).

| Instruções | Fonte | |
|------------|-------------|--------------|
| | Agradável | Não-gradável |
| Controlo | 5.25 (1.82) | 4.53 (2.30) |
| Correcção | 5.35 (1.73) | 5.38 (1.97) |
| Supressão | 5.67 (1.04) | 5.38 (1.30) |

Em contraste, verificou-se uma interacção significativa entre Instruções e Estado de espírito ($F(2, 102) = 3.72, p = .028 \eta_p^2 = .07$), que traduz um maior impacto do estado de espírito apenas na condição de correcção ($M_{negativo} = 5.99, DP = 1.46; M_{positivo} = 4.77, DP = 1.96$), não se verificando nas condições de controlo ($M_{negativo} = 4.49, DP = 1.57; M_{positivo} = 5.29, DP = 2.37$) ou supressão ($M_{negativo} = 5.39, DP = .83; M_{positivo} = 5.66, DP = 1.41$). Este padrão de dados na condição de correcção (ver Figura 3) reflecte uma diferença entre estado de espírito positivo e negativo no sentido inverso ao normalmente associado a esta variável, sendo tal consistente com a ocorrência de sobrecorreção do impacto do estado de espírito.

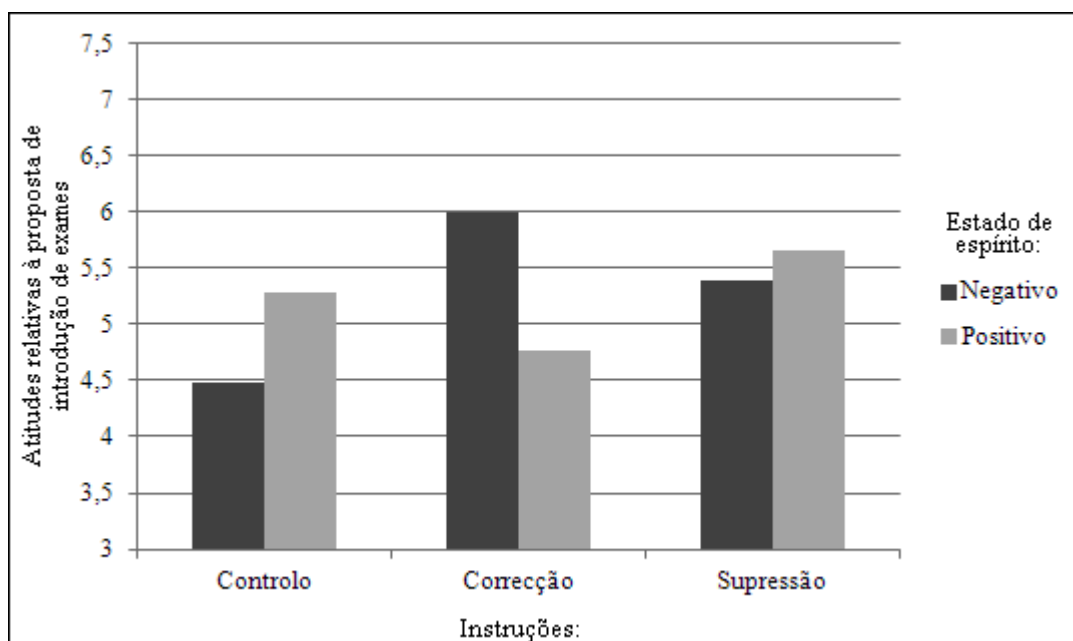


Figura 3. Impacto da manipulação de Estado de espírito nas atitudes, nas três condições experimentais de Instruções.

É ainda de referir que nenhum outro efeito da ANOVA se revelou significativo (Instruções: $F(2, 102) = 1.55, p = .217 \eta_p^2 = .03$; restantes $F_s < 1$).

Estado de espírito reportado após a situação persuasiva. As três escalas utilizadas para aceder ao estado de espírito reportado pelos participantes revelaram consistência (alfa de Cronbach = .76) e uma estrutura unifactorial (explicando 68.91% da variância), analisando-se assim a sua média nas análises seguintes.

Tendo em conta a nossa hipótese inicial, efectuou-se uma ANOVA definida pelo delineamento deste experimento com vista a testar a possível ocorrência de efeitos de ricochete nesta medida de acessibilidade do estado de espírito. Um efeito principal do Estado de espírito ($F(1, 98) = 20.73, p < .001 \eta_p^2 = .18$) revela a manutenção do impacto da manipulação inicial ($M_{negativo} = 5.20, DP = 1.19; M_{positivo} = 6.32, DP = 1.46$) após a situação persuasiva. Este efeito não foi qualificado pelas Instruções ($F(2, 98) = 1.07, p = .348 \eta_p^2 = .02$; ver Figura 4), não se verificando nenhum efeito de ricochete associado a correcção ou supressão. Isto é, nem a condição que estimulou correcção no 1º momento nem a de supressão (possivelmente eficaz) inicial parece ter induzido um aumento da acessibilidade do estado de espírito face ao grupo de controlo. Também não foram significativos efeitos da Fonte ($F(1, 98) = 1.26, p = .264 \eta_p^2 = .01$) e restantes interacções ($F_s < 1$).

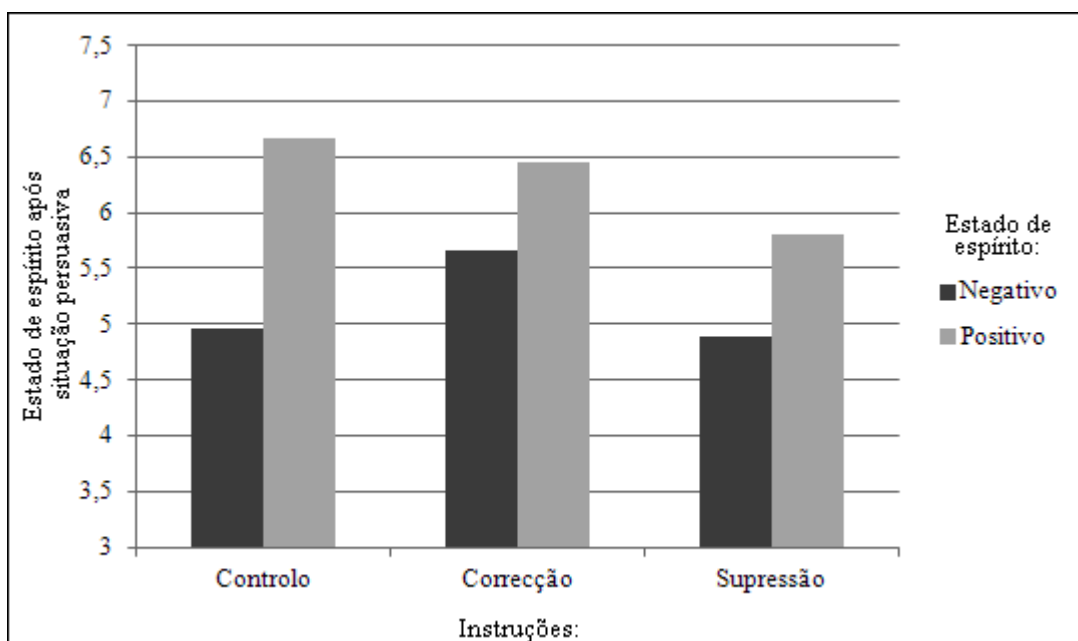


Figura 4. Impacto da manipulação de Estado de espírito no estado de espírito após a situação persuasiva, nas três condições experimentais de Instruções.

Os resultados associados ao 1º momento deste experimento indicam que, como previsto, a estratégia de controlo mental dirigida a uma variável específica generaliza-se a outra variável identificada como indesejada. Tal é corroborado pela detecção, apenas na condição de correcção, de um padrão de dados inverso ao impacto do estado de espírito esperado, o qual sugere um efeito de sobre-correcção desta variável. Na condição de supressão os dados são ambíguos uma vez que esta não se distingue do grupo controlo.

Relativamente à promoção de efeitos de ricochete, os resultados foram consistentes com o experimento anterior sugerindo que a condição de correcção não promove efeitos de ricochete. No entanto, não se replicou o efeito de ricochete na condição de supressão.

Contudo, estes resultados podem dever-se a factores não antecipados inicialmente, relacionados com o modo indirecto utilizado para promover correcção / supressão do estado de espírito. Por exemplo, assumiu-se que a detecção do estado de espírito como variável indesejada e o desencadear do seu controlo ocorreria no início do processamento da mensagem persuasiva (devido à saliência da variável nesse momento), desencadeando-se nessa altura correcção / supressão do estado de espírito de modo equivalente ao promovido para a agradabilidade da fonte. No entanto, é possível que a identificação desta variável como indesejada e sua correcção apenas se tenha verificado num momento posterior. Nesse caso, o controlo do estado de espírito pode ser semelhante a fornecer instruções de correcção apenas após a mensagem persuasiva (como nas condições de instruções “pós-mensagem” do Experimento 1), reduzindo a probabilidade de efeito de ricochete.

Um outro aspecto que podemos referir é questionar em que medida o envolvimento em correcção ou supressão de uma variável indesejada (agradabilidade da fonte) levam à mesma probabilidade de identificação de outra (estado de espírito) e seu controlo. É possível que tal seja mais provável de ocorrer com correcção do que com supressão. Isto porque a natureza dos processos de correcção conduz a uma consciência extensiva da possibilidade de contaminação mental, enquanto supressão procura mesmo afastar este pensamento da consciência. Neste sentido, e considerando os dados apresentados, é possível que não se tenha sequer verificado supressão do estado de espírito, não sendo possível qualquer efeito irónico desta variável nesse caso.

Assim, este experimento torna salientes alguns pontos interessantes para investigação futura sobre controlo mental promovido indirectamente e para contextos persuasivos com múltiplas influências indesejadas (ver secção final destes trabalhos para discussão adicional).

Contudo, para o teste inicial das nossas hipóteses, nos próximos experimentos restringimo-nos à promoção directa de correcção / supressão.

Experimento 3

Neste experimento procuramos testar a ocorrência de efeitos irónicos recorrendo a um paradigma com duas situações persuasivas sequenciais e independentes, testando-se assim quer efeitos irónicos imediatos quer efeitos de ricochete ao nível do impacto da variável indesejada nas atitudes dos participantes. A variável irrelevante cujo impacto é alvo de supressão ou correcção (“pré-mensagem”) é a atractividade da fonte (e.g., Chaiken, 1979; DeBono, 1992; Kang & Herr, 2006; Pallak, 1983; Snyder & Rothbart, 1971; ver também Dion, Berscheid, & Walster, 1972), sendo manipulada em ambas as situações persuasivas.

Esperamos assim que, neste paradigma, efeitos irónicos imediatos possam emergir nas atitudes da situação persuasiva em que o controlo mental é desencadeado, enquanto que efeitos de ricochete podem manifestar-se no maior impacto da variável indesejada num outro contexto persuasivo subsequente.

É de referir que uma das vantagens no recurso a este paradigma é que, em oposição à medida de acessibilidade utilizada no Experimento 1 e 2, este permite também detectar efeitos de ricochete promovidos por escassez de recursos auto-regulatórios que o controlo mental na primeira situação persuasiva possa causar (ver introdução teórica inicial sobre efeitos irónicos). Este ponto pode ser relevante, uma vez que, para além do mecanismo anteriormente mencionado, é também possível que correcção promova efeitos de ricochete por esta via. Isto é, tal como supressão, também correcção pode ser encarada como uma forma de auto-regulação, podendo levar a efeitos de ricochete no presente paradigma, caso necessite de consideráveis recursos auto-regulatórios.

A situação experimental envolveu ainda cuidados suplementares que visam potencializar os efeitos do controlo mental. Assim, os objectos atitudinais utilizados foram uns para os quais a variável a ser controlada, “atractividade”, fosse realmente irrelevante, de modo a que a sua influência fosse indesejada, prevenindo que funcionasse como um argumento.

Com vista a melhor perceber as consequências irónicas da supressão e correcção, criaram-se condições contrastantes onde efeitos de ricochete são mais ou menos esperados. Para o efeito, manipulou-se a disponibilidade de recursos cognitivos durante o processamento e avaliações face à *segunda situação persuasiva*. Pelo que eventuais efeitos de ricochete tenderão a manifestar-se com maior probabilidade (ou intensidade) nas atitudes dos participantes que tiverem a sua capacidade cognitiva reduzida através de uma tarefa

simultânea que requer consideráveis recursos (e.g., Gilbert & Hixon, 1981). Nenhuma redução de capacidade ou motivação foi promovida na primeira situação persuasiva de forma a garantir o real envolvimento nas estratégias de controlo mental que pretendemos promover com as nossas instruções respectivas (ver Wyer, 2007; Wyer, Sherman, & Stroessner, 2000)²⁸.

Método

Participantes e Delineamento

Participaram neste estudo 136 estudantes de Psicologia (110 do género feminino), com idades compreendidas entre os 17 e os 43 anos ($M = 21.24$, $DP = 5.18$) que foram aleatoriamente distribuídos pelas condições de um delineamento factorial entre-participantes 3 (Instruções: controlo vs. correcção vs. supressão) x 2 (Fonte: não-atractiva vs. atractiva) x 2 (Sobrecarga cognitiva: baixa vs. elevada).

Material

Anúncio para primeira situação persuasiva. Elaborou-se um esboço de um anúncio a um produto electrónico de armazenamento de dados (*pen*), contendo uma imagem do produto, o seu nome (“NewTek3000”), um suposto endereço electrónico da marca, indicação da localização onde seriam inseridos outros detalhes na versão final do anúncio (indicados por “Característica W, X, Y, Z”), uma comunicação pessoal (“*Com o New Tek 3000 consigo armazenar e transferir dados regularmente! É uma solução prática, rápida e segura!*”) e uma fotografia de um jovem do sexo masculino associada a essa comunicação (ver Anexo D).

Folheto para segunda situação persuasiva. Elaborou-se um ecrã que apresentava um testemunho favorável à disponibilização de bicicletas públicas pelos municípios. Este

²⁸ Esta opção aqui descrita é comum a todos os experimentos apresentados nesta tese. É também de referir que, em consequência deste paradigma, a probabilidade de ocorrência e detecção de efeitos das pistas nas atitudes face aos objectos atitudinais das primeiras situações persuasivas não é particularmente forte. Isto porque se espera que os participantes tenham motivação de processamento moderada e bastantes recursos cognitivos disponíveis. Contudo, este aspecto não é impeditivo da promoção e detecção de efeitos irónicos por parte de estratégias de controlo mental, bastando que se verifique um maior efeito da pista (atractividade da fonte, neste estudo) nestes casos face ao grupo de controlo. Tal pode ocorrer independentemente de existir efeito significativo no grupo de controlo.

apresentava uma fotografia de um jovem do sexo masculino a quem era atribuída a seguinte mensagem:

Vivi na Holanda durante 2 anos e deslocava-me sempre de bicicleta. Para além de ser um meio de transporte não poluente, é uma óptima forma de fazer exercício com regularidade! Um dos principais problemas que tenho cá em Portugal é o sítio onde a deixar. Se as autarquias disponibilizassem bicicletas e postos para as levantar e devolver tudo se tornaria mais fácil!

Foi também transmitida a ideia que este se inseria num folheto com informação adicional, sendo no entanto tal informação tapada para a presente investigação (ver Anexo D).

Procedimento

No início de cada sessão experimental foi dito aos participantes que iriam participar no “pré-teste de materiais” para dois estudos independentes no âmbito de dois projectos de doutoramento a realizar no ISPA. Foi ainda referido que todas as instruções seriam fornecidas nos ecrãs dos computadores.

O primeiro “pré-teste” foi apresentado como estando inserido numa investigação na área da publicidade, informando-se os participantes que lhes iria ser mostrado o material de base a um anúncio que estava a ser desenvolvido e que lhes pedíamos para o avaliar. Foi referido que ainda estavam a ser considerados vários aspectos do anúncio e suas características, e que neste pré-teste se deveriam focar na mensagem apresentada. Os participantes nas condições de instruções de controlo da atractividade (correção e supressão) foram então informados que um dos aspectos que estava a ser considerado era a fotografia a colocar no anúncio, apresentando-se uma fotografia provisória apenas para fornecer uma visão global de como será o formato final do anúncio. Foi-lhes ainda referido que “*investigação anterior tem demonstrado que certas características do emissor da mensagem podem enviesar os julgamentos que se seguem*”. Aos participantes na condição de correção pediu-se seguidamente “*para considerar a pessoa apresentada no anúncio, procurando ‘ajustar’ as suas avaliações das características da mensagem*”. Por seu lado, as instruções de supressão pediam “*para ignorar a pessoa apresentada no anúncio, procurando ‘esquecer’ a fotografia quando avalia as características da mensagem*”. O grupo de controlo não recebeu nenhuma instrução adicional.

Foi posteriormente apresentado (durante 20 segundos) um ecrã com um anúncio a um produto de armazenamento USB que continha uma mensagem persuasiva (ver secção Material), sendo manipulada a atractividade da fonte apresentada. Neste sentido, a fotografia concreta utilizada dependia da condição experimental, retratando uma fonte pré-testada como atractiva ou não-atractiva (ver Anexo E).

De seguida, foi pedido aos participantes que avaliassem o anúncio através do posicionamento em seis escalas de 9 pontos²⁹. Mais especificamente, perguntou-se em que medida consideravam que o produto é “Muito mau / Muito bom”, “Totalmente inútil / MUITÍSSIMO útil”, “Nada interessante / Muito interessante” e se o compraria caso necessitasse de um objecto desse tipo (“De certeza que não / De certeza que sim”). Perguntou-se ainda como avaliam a mensagem apresentada (“Muito má / Muito boa”; “Nada eficaz / Muito eficaz”).

Após estas avaliações, foi agradecida a colaboração no estudo, pedindo-se aos participantes para carregarem numa determinada tecla para passar ao estudo seguinte. Ao pressionarem a tecla, os participantes eram confrontados com um ecrã que indicava que o pré-teste seguinte estava a carregar (durante 8 segundos), seguindo-se um ecrã inicial do segundo pré-teste.

O segundo estudo foi apresentado como pré-teste de material para uma investigação em “psicologia ambiental” que “procura compreender o que leva as pessoas a desenvolverem atitudes ecológicas e a aderirem a atitudes nesse domínio”. A sua colaboração era para o desenvolvimento de um folheto sobre a disponibilização de bicicletas municipais nas principais cidades do país, onde era apresentada uma comunicação pessoal e que se pretendia utilizar (quando estivesse terminada) antes do pedido de assinatura de uma petição relativa a esse assunto. Antes do folheto ser apresentado um número surgia no ecrã (de dois ou sete dígitos: baixa ou elevada sobrecarga cognitiva) durante 10 segundos e pedia-se aos participantes para o manter em memória com o objectivo de ser reproduzido no final do pré-teste. Tal foi referido ser uma forma eficaz de simular as condições de futura aplicação do folheto (onde um enorme variedade de estímulos estaria presente concorrendo com a atenção). Surgiu no ecrã seguinte a comunicação pessoal a ser considerada (ver secção Material) durante 30 segundos.

²⁹ Todas as escalas referidas nestes trabalhos utilizam “1” e “9” como extremos, associados às etiquetas específicas referidas para cada caso.

Esta mensagem era atribuída a uma fonte retratada através de uma fotografia, pré-testada como não-atractiva ou como atractiva (ver Anexo E). As condições de atractividade correspondiam às da situação persuasiva do primeiro “pré-teste”, sendo que quem tinha visto uma fonte atractiva (não-atractiva) anteriormente também viu uma outra fonte atractiva (não-atractiva) neste caso.

Nove escalas de 9 pontos relativas às atitudes face a esta segunda situação persuasiva seguiram-se em ecrãs sucessivos. As primeiras duas perguntavam o que os participantes achavam da medida de disponibilização de bicicletas municipais (“Discordo totalmente / Concordo totalmente”; “Nada interessante / Muito interessante”). As cinco escalas seguintes avaliavam a mensagem apresentada em diferentes dimensões (“Nada eficaz / Muito eficaz”; “Nada convincente / Muito convincente”; “Nada adequada / Muito adequada”; “Nada persuasiva / Muito persuasiva”; “Muito má / Muito boa”), perguntando as últimas duas em que medida consideram que a comunicação apresentada contribuiria para que eles ou a generalidade das pessoas assinasse a petição (“Muito pouco / Bastante”).

No final destas avaliações foi pedido aos participantes que reportassem o número memorizado, recolhendo-se ainda uma série de medidas finais de controlo. Estas incluíam duas escalas relativas à motivação geral dos participantes face a este tipo de tarefas (“Que não gosto / Que gosto”; “Nada interessante / Muito interessante”), verificações da manipulação de atractividade para cada uma das duas fotografias (“Muitíssimo feio / Muitíssimo bonito”; “Nada atraente / Muito atraente”) e duas outras dimensões relativas a impressões da fonte (“Nada simpático / Muito simpático”; “Nada agradável / Muito agradável”). Foram ainda incluídos dois itens para os participantes das condições de correcção e de supressão relativamente a percepções de dificuldade de controlo de efeitos indesejados da fotografia (“Muito difícil / Muito fácil”) e de sucesso em ignorar a fotografia (“De certeza que sim / De certeza que não”), pedindo-se aos participantes que respondessem com a tecla 0 (zero) se não lhes tivesse sido pedido que controlassem essa influência indesejada.

Resultados e Discussão

Verificação das manipulações de atractividade. A duas escalas que avaliam a atractividade da fotografia em S1 (primeira situação persuasiva) estão correlacionadas em

.89 e em S2 (segunda situação persuasiva) em .90, calculando-se as suas médias como índice de atractividade.

Para testar a eficácia da manipulação relativamente à fotografia de S1, realizou-se uma ANOVA definida pelo delineamento experimental 3 (Instruções: controlo vs. correcção vs. supressão) x 2 (Fonte: não-atractiva vs. atractiva). Como esperado, as avaliações dos participantes traduzem diferentes percepções de atractividade em função da Fonte ($F(1, 130) = 73.62, p < .001 \eta_p^2 = .36$), sendo as fontes atractivas ($M = 4.88, DP = 1.66$) avaliadas como mais atractivas do que as fontes não-atractivas ($M = 2.69, DP = 1.29$). Nenhum outro efeito significativo emergiu nesta análise (ver Anexo G).

Para testar a eficácia da manipulação de atractividade da fotografia de S2, tendo esta sido apresentada após a manipulação de sobrecarga cognitiva, a ANOVA realizada incluiu também este factor, sendo assim definida pelo delineamento completo deste experimento. Esta revelou o previsto efeito principal da Fonte ($F(1, 124) = 127.90, p < .001 \eta_p^2 = .51$), com valores mais elevados para a fonte atractiva ($M = 4.88, DP = 1.51$) face às não-atractiva ($M = 2.38, DP = 1.12$). Adicionalmente, verificou-se que este efeito foi qualificado pelas Instruções ($F(2, 124) = 5.39, p = .006 \eta_p^2 = .08$) e pela Sobrecarga cognitiva ($F(1, 124) = 6.82, p = .010 \eta_p^2 = .052$). A primeira interacção sugere que a manipulação de atractividade foi menos explícita na condição de correcção do que nas de supressão ou controlo. No entanto, e relevante para garantir a eficácia da manipulação nesta condição, o contraste associado à condição de correcção é significativo ($t(124) = 3.72, p < .001; M_{atractiva} = 4.05, DP = 1.75, M_{não-atractiva} = 2.59, DP = 1.04$). A segunda interacção sugere que na condição de maior sobrecarga cognitiva os indivíduos avaliam as fontes como menos contrastantes em atractividade do que na condição de menor sobrecarga. Mas mais uma vez, os dados sugerem a eficácia da manipulação, pois o contraste associado a esta condição atinge igualmente significância ($t(124) = 6.15, p < .001; M_{atractiva} = 4.58, DP = 1.56, M_{não-atractiva} = 2.64, DP = 1.25$)³⁰.

³⁰ Uma preocupação que pode surgir em função destas interacções inesperadas é saber se eventuais efeitos significativos a serem detectados relativamente aos dados das atitudes das duas situações persuasivas se podem dever a estas diferenças e não aos processos hipotetizados e referidos na sua discussão. A este respeito, o padrão aqui reportado não parece justificar os efeitos irónicos encontrados e que apresentamos em seguida ou o papel da sobrecarga cognitiva na sua ocorrência. Contudo, é possível que a menor diferença de percepções de atractividade na condição de correcção possa ter contribuído para reduzir a probabilidade de efeitos irónicos nesta condição.

Caracterização das condições de processamento

Motivação geral. O índice de motivação computado a partir das duas escalas respectivas ($r = .83$), confirmou os esperados níveis médios de motivação algo elevados, indicados pela média das duas escalas ($M = 7.38$, $DP = 1.35$).

Dificuldade e sucesso no controlo mental. Relativamente às medidas de dificuldade e sucesso no controlo do impacto da fotografia³¹, verificámos valores médios indicativos de relativa facilidade no controlo ($M = 6.89$, $DP = 2.07$) e percepções de sucesso perto do ponto médio da escala ($M = 5.31$, $DP = 2.09$). A realização de duas ANOVAS a um factor considerando as duas condições de Instruções de controlo mental (correção e supressão) para a dificuldade e sucesso não revelaram qualquer diferença significativa ($F_s < 1$).

Atitudes em S1. Os seis itens que acedem à atitude apresentam uma elevada consistência interna (alfa de Cronbach = .85) e um único factor resultante da análise factorial exploratória que explica 57.44% da sua variância.

De modo a testar a eficácia do envolvimento nas estratégias de controlo mental, assim como a ocorrência de efeitos irónicos imediatos, o índice relativo à média das seis escalas foi introduzida numa ANOVA definida pelo delineamento experimental 3 (Instruções: controlo vs. correção vs. supressão) x 2 (Fonte: não-atractiva vs. atractiva)³². Esta revelou apenas uma interacção significativa entre Fonte e Instruções ($F(2, 127) = 3.60$, $p = .030$ $\eta_p^2 = .05$, Figura 5). Esta indica um efeito irónico imediato da atractividade da fonte na condição de supressão ($M_{atractiva} = 5.90$, $DP = 1.38$; $M_{não-atractiva} = 4.87$, $DP = 1.45$)³³, reflectida no contraste (Controlo:1,-1; Correção:0,0; Supressão:-1,1; $t(127) = 2.62$, $p = .010$) entre esta condição e o grupo de controlo ($M_{atractiva} = 5.74$, $DP = .79$; $M_{não-atractiva} = 6.14$, $DP = 1.06$). O

³¹ Nestas escalas, verificámos inesperadamente um elevado número de participantes (cerca de 30%) nas condições de supressão e correção que responderam zero (e equivalente número de participantes na condição de controlo que responderam algo diferente de zero). Tal facto, poderá dever-se a falta de clareza nas instruções, levando a desequilíbrios nalgumas células do presente delineamento.

³² As análises aqui apresentadas referem-se aos dados após a remoção de 3 outliers estatísticos nesta variável.

³³ O padrão das médias sugere que efeito irónico de atractividade ocorre devido a efeito da fonte não-atractiva. Ou seja, a diferença entre fonte atractiva e não-atractiva parece advir de atitudes mais negativas em resultado da fonte não-atractiva. Tal pode ser inesperado ao leitor que pense no impacto desta variável como estando associado a “o que é belo é bom” (i.e., ao impacto positivo de fontes atractivas). Contudo, a generalidade dos estudos não permite detectar se as diferenças normalmente encontradas entre fontes atractivas e não-atractivas se deve a impacto positivo das atractivas, negativo das não-atractivas ou um pouco de ambas. Recorrendo a um paradigma que permite abordar este aspecto, os resultados de Griffin e Langlois (2006) sugerem um papel mais relevante das fontes não-atractivas. Adicionalmente, os nossos resultados podem dever-se ao sucesso relativo da nossa manipulação de atractividade. Apesar destas fontes se diferenciarem claramente e na direcção pretendida, as médias reportadas nas escalas de verificação da manipulação de atractividade colocam a fonte atractiva apenas próxima do ponto médio da escala e a não-atractiva claramente mais próxima do extremo respectivo das escalas.

contraste adicional (Controlo:1,-1; Correção:-1,1; Supressão:0,0; $t < 1$) realizado para decompor esta interação, confirma que este efeito da atratividade não ocorreu na condição de correção ($M_{atrativa} = 5.83$, $DP = 1.82$; $M_{não-atrativa} = 5.76$, $DP = 1.44$).

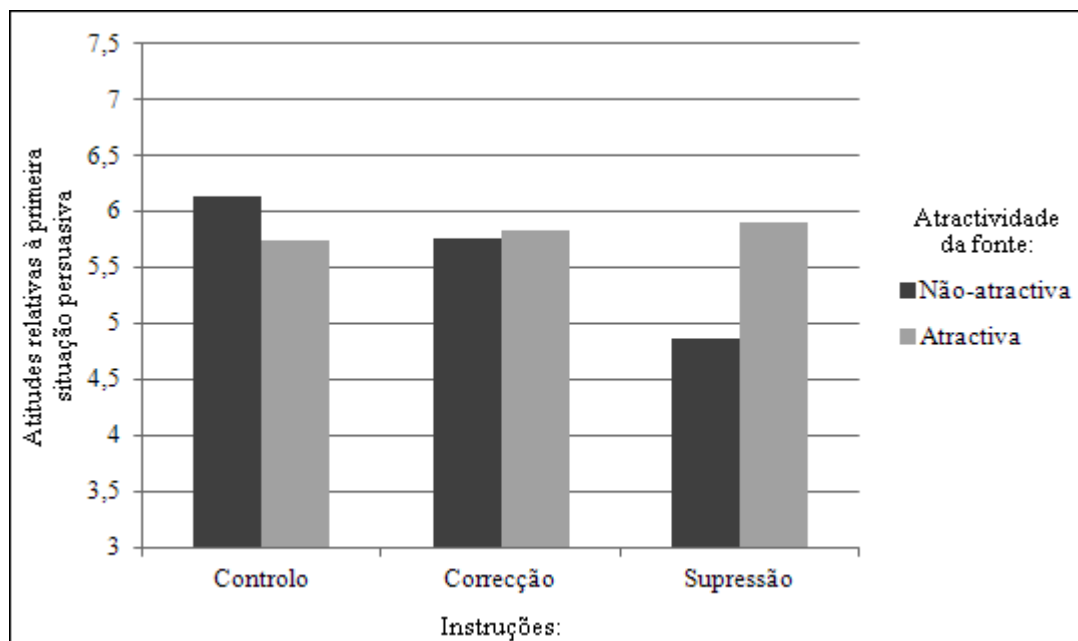


Figura 5. Impacto da atratividade da fonte nas atitudes em S1, nas três condições experimentais de Instruções.

Estes resultados sugerem um efeito irónico imediato da supressão nas atitudes dos indivíduos, definido por um aumento do impacto da atratividade face ao verificado no grupo de controlo.

Os efeitos principais dos factores Fonte ($F(1, 127) = 1.09$, $p = .300$ $\eta_p^2 = .01$) e Instruções ($F(2, 127) = 2.27$, $p = .107$ $\eta_p^2 = .04$) não atingiram significância estatística (ver Anexo G).

Atitudes em S2. A análise factorial exploratória realizada às nove escalas que mensuraram a atitude sugere a existência de dois factores, separando os sete itens das atitudes face à mensagem apresentada (explicando 59.91% da variância) dos dois itens relativos às atitudes face à medida (explicando 14.89% da variância). Porém, tendo em conta que estes dois factores não são independentes ($r = .443$, atingindo significância estatística; $p < .05$) e que as nove escalas apresentaram uma consistência interna elevada (alfa de Cronbach = .91), todos os itens foram agregados (média) numa única medida de atitudes em S2 utilizada nas análises que se seguem.

Uma ANOVA³⁴ definida pelo delineamento experimental deste experimento foi efectuada de modo a testar a ocorrência de efeitos de ricochete da atractividade da fonte associada a cada uma das estratégias de controlo mental, os quais deveriam traduzir-se numa interacção entre Fonte e Instruções. Em linha com as nossas expectativas, os dados sugerem a presença desta interacção mesmo que marginalmente ($F(2, 114) = 2.60, p = .079 \eta_p^2 = .04$), apontando para um efeito da atractividade apenas na condição de supressão (ver Tabela 4). O contraste entre o efeito da atractividade nas condições de controlo e correcção (Controlo:1,-1; Correcção:-1,1; Supressão:0,0) não é significativo ($t(114) = 1.05, p = .296$). Porém, o contraste que esperávamos ser a base da interação assinalada, também não atinge significância. Isto é, a comparação entre este efeito em controlo e supressão (Controlo:1,-1; Correcção:0,0; Supressão:-1,1) não revela uma diferença estatisticamente significativa ($t(114) = 1.18, p = .241$).

Tabela 4.

Atitudes em S2 sem separar em função de Sobrecarga cognitiva (DP entre parenteses).

| Instruções | Fonte | |
|------------------|------------------|-----------------------|
| | <i>Atractiva</i> | <i>Não-attractiva</i> |
| <i>Controlo</i> | 6.66 (.98) | 6.64 (.81) |
| <i>Correcção</i> | 5.79 (1.61) | 6.38 (1.22) |
| <i>Supressão</i> | 6.16 (1.42) | 5.53 (1.41) |

No entanto, apenas em situação de baixa capacidade (elevada sobrecarga) cognitiva se esperava a presença clara de efeitos irónicos do controlo mental. Analisou-se então se os efeitos irónicos de supressão, que este padrão reflecte, se associavam, como previsto, à condição de baixa capacidade cognitiva (ver Figura 6). Consonante com a marginalidade dos dados acima referidos, a interacção dos factores Fonte x Instruções x Sobrecarga não atinge significância ($F(2, 114) = 2.05, p < .133 \eta_p^2 = .04$), testando-se directamente a hipótese associada à condição de supressão, com base nos contrastes acima referidos para cada condição de sobrecarga. Assim, no caso de sobrecarga cognitiva baixa (i.e., elevada capacidade) revelaram-se como não significativas as comparações entre o grupo de controlo e o de correcção ($t(114) = 1.33, p = .186$) ou de supressão ($t < 1$). Porém, como previsto, na condição de elevada sobrecarga cognitiva (i.e., baixa capacidade) verifica-se um efeito

³⁴As análises seguintes dizem respeito aos dados originais após a remoção dos 3 outliers da medida de atitude na situação persuasiva anterior, de 5 outliers nesta variável, assim como os dados de 2 participantes na condição de elevada sobrecarga que recordaram menos de metade dos 7 dígitos a memorizar correctamente (ver Gilbert & Hixon, 1981).

significativo ($t(114) = 2.34, p = .021$) na comparação entre o impacto da atractividade nas condições de controlo ($M_{attractiva} = 6.37, DP = 1.03; M_{não-attractiva} = 6.77, DP = .61$)³⁵ e de supressão ($M_{attractiva} = 6.82, DP = .70; M_{não-attractiva} = 5.48, DP = 1.51$). Tal sugere que os indivíduos que procuraram num primeiro momento suprimir as ideias associadas a atractividade das suas mentes, foram subsequentemente mais influenciados por esta variável do que aqueles que não o procuraram fazer. Este efeito não se revelou significativo no contraste entre as condições de controlo e correcção ($t < 1$), sugerindo que a estratégia de correcção não se associa a efeitos de ricochete nestes contextos.

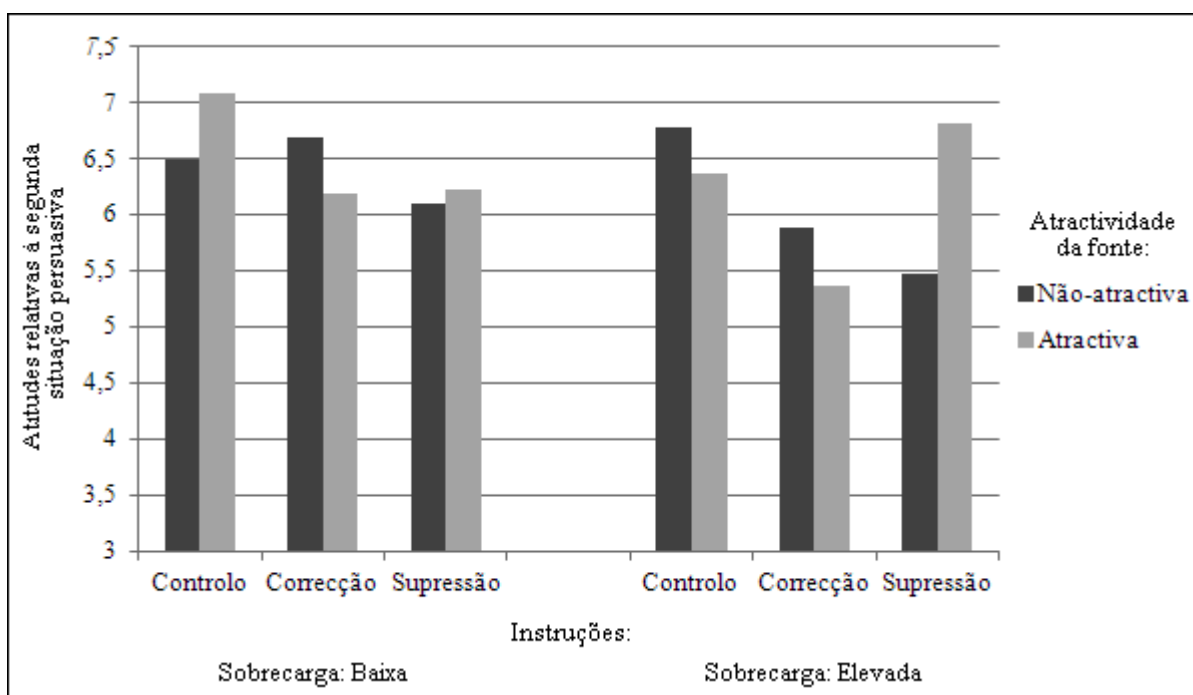


Figura 6. Impacto da atractividade da fonte nas atitudes em S2, nas três condições experimentais de Instruções, para a cada condição de sobrecarga cognitiva.

³⁵ Esperávamos que ao introduzir sobrecarga cognitiva o efeito da atractividade se manifesta-se na condição de controlo (como em investigações anteriores no campo da persuasão), correspondendo eventuais efeitos irónicos nas condições de supressão e/ou correcção a um efeito de maior magnitude. Apesar de não ter sido antecipada, esta inexistência de efeito de atractividade na condição de controlo não é particularmente problemática para a interpretação de efeitos de atractividade nas condições de correcção e supressão respectivas enquanto irónicos. Isto porque estamos especificamente interessados em verificar se o envolvimento em estratégias de controlo mental leva a maior impacto de uma variável indesejada (e.g., atractividade) relativamente ao impacto dessa variável num grupo de controlo. Assim, ambos os casos mencionados em cima se enquadram nesta descrição presente na literatura de efeitos irónicos e aqui adoptada. Note-se ainda a este respeito que um caso semelhante é apresentado num dos estudos mais citados na literatura de supressão (Wegner & Erber, 1992, Experimento 2). Neste caso, como os autores assinalam, a sua medida de acessibilidade do constructo indesejado não detecta (como seria de esperar) um aumento na sua acessibilidade após um período de concentração neste, mas apenas um impacto na condição de supressão (hiperacessibilidade).

É interessante verificar a presença adicional de um efeito marginal das Instruções ($F(2, 114) = 2.87, p = .061 \eta_p^2 = .05$). Traduzindo este efeito atitudes mais positivas do grupo de controlo ($M = 6.65, DP = .87$) do que dos grupos de correcção ($M = 6.06, DP = 1.46$) e de supressão ($M = 6.16, DP = 1.42$), tal sugere que a primeira tarefa pode ter induzido os participantes a uma tendência para avaliações menos extremadas.

Em suma, neste experimento encontramos novamente evidência de efeitos irónicos, desta vez no controlo da atractividade da fonte da mensagem. Estes verificaram-se (tal como no Experimento 1) apenas com a estratégia de supressão. O envolvimento em supressão promoveu assim um maior impacto da atractividade da fonte nas atitudes da própria situação em que o controlo estava a ser exercido (i.e., efeito irónico imediato), assim como em S2 (efeito de ricochete). Como previsto, o efeito de ricochete manifestou-se essencialmente quando os participantes tinham escassez de recursos cognitivos para o processamento da mensagem.

Experimento 4

Neste experimento abordamos as consequências do momento em que se desencadeiam as estratégias de controlo mental num contexto de situações persuasivas sequenciais. Isto é, testamos a importância do momento em que as estratégias de controlo mental são desencadeadas numa primeira situação persuasiva, para a promoção de efeitos irónicos da mesma variável (alvo de controlo mental) nas atitudes de um outro objecto atitudinal numa outra situação persuasiva subsequente.

Com este objectivo, recorremos a um paradigma semelhante ao Experimento 3, mas incluindo adicionalmente condições de correcção e supressão pós-mensagem. Assim, manipulamos a atractividade das fontes das mensagens persuasivas, recorrendo no entanto a um contexto persuasivo distinto para a primeira situação persuasiva e apenas à condição de baixa capacidade cognitiva (elevada sobrecarga) durante a segunda situação persuasiva. Este último aspecto foi introduzido já que esta condição se associará com maior probabilidade a efeitos irónicos (como sugere a literatura e indicam os resultados do Experimento 3).

Adicionalmente, tendo em conta estudos anteriores no campo da persuasão que mostram que por vezes os efeitos promovidos pelas manipulações não se manifestam nas medidas globais de atitudes, mas são detectados noutros indicadores associado à força atitudinal (ver por exemplo Petty & Krosnick, 1995) introduzimos uma medida de confiança nas atitudes da primeira situação persuasiva.

Por último recolhemos ainda algumas medidas adicionais (relativas à primeira situação persuasiva) sobre teorias de impacto da atractividade e percepções de envolvimento em controlo mental e elaboração.

Método

Participantes e Delineamento

Participaram neste estudo 116 estudantes de Psicologia (97 do género feminino), com idades compreendidas entre os 17 e os 57 anos ($M = 24.56$, $DP = 8.86$) que foram aleatoriamente distribuídos pelas condições de um delineamento factorial entre-participantes 5 (Instruções: controlo vs. correcção-pós-mensagem vs. correcção-pré-mensagem vs. supressão-pós-mensagem vs. supressão-pré-mensagem) x 2 (Fonte: não-atractiva vs. atractiva).

Material

Entrevista para a primeira situação persuasiva. Para a primeira situação persuasiva criou-se um ecrã que transmitia a noção de ser um recorte de artigo real a um docente universitário “Luís Fonseca”, do qual era apresentada uma fotografia (ver Anexo F). Este defende uma proposta de alteração legislativa de modo a estipular um limite mínimo de 3 anos para actualizações dos programas de computadores, apresentando 4 breves argumentos pré-testados previamente como medianamente convincentes / persuasivos (Mackie & Garcia-Marques, 2002).

Procedimento

Tal como no Experimento 3, os participantes foram informados que a sessão experimental seria composta por duas investigações independentes (pré-testes de material), sendo todas as instruções fornecidas através dos computadores.

A primeira investigação foi apresentada como fazendo parte de um estudo de opinião sobre alterações legislativas. Os participantes foram informados que lhes iria ser apresentado um excerto de uma entrevista recente em que é defendida uma proposta legislativa específica, sobre a qual lhes seria posteriormente pedida a sua opinião.

Relativamente às condições experimentais que receberam instruções de controlo mental (correção ou supressão), para metade dos participantes estas eram apresentadas antes da mensagem e para a outra metade após a mensagem. Estas instruções variavam para cada condição experimental do seguinte modo:

A entrevista que lhe apresentamos foi feita a uma pessoa concreta. A investigação anterior tem demonstrado que certas características do emissor da mensagem (ex: a sua atractividade) podem influenciar os nossos julgamentos. Pedimos-lhe que ao avaliar a proposta procure não ser influenciado pela sua impressão do entrevistado”.

(condição de correção) Procure ajustar as suas avaliações da proposta a ser legislada, tendo em conta essa potencial fonte de influência indesejada”.

(condição de supressão) Procure esquecer o entrevistado, afastando-o da sua consciência enquanto avalia a proposta a ser legislada”.

O excerto da suposta entrevista apresentada referia-se ao estipular um limite mínimo de 3 anos para actualizações dos programas de computadores, sendo a fotografia do entrevistado a de uma fonte atractiva ou não-atractiva segundo pré-teste, usando-se as fotografias utilizadas na primeira situação persuasiva do Experimento 3.

Enquanto as condições de controlo e de instruções pré-mensagem passaram imediatamente às avaliações da proposta e mensagem apresentadas, as condições de instruções pós-mensagem receberam nesta fase as mesmas instruções de controlo previamente descritas para a condição de instruções pré-mensagem. Foi então pedido que avaliassem a proposta legislativa apresentada através do posicionamento em cinco escalas de 9 pontos (“Discordo totalmente / Concordo totalmente”; “Totalmente inútil / Totalmente útil”; “Nada interessante / Muito interessante”; “Não facilita nada a vida do cidadão / Facilita muito a vida do cidadão”; “É impeditiva do desenvolvimento / Promove o desenvolvimento”) e a mensagem em duas escalas adicionais (“Nada persuasiva / Muito persuasiva”; “Nada convincente / Muito convincente”). Por último, perguntou-se em que medida estavam confiantes nas suas avaliações da proposta (“Nada / Completamente”). Depois destas avaliações agradeceu-se a participação, seguindo-se um ecrã que indicava que o estudo seguinte estava a ser carregado pelo computador.

Após 6 segundos surgiu então o ecrã inicial deste estudo, tendo sido utilizada o mesmo material e medidas utilizadas na segunda situação persuasiva do Experimento 3. A única diferença diz respeito ao facto de que todos os participantes receberam o número de sete dígitos para memorizar e reproduzir (elevada sobrecarga cognitiva).

No final da sessão recolheram-se também uma série de medidas adicionais, começando pela motivação geral para participar nestes estudos, seguida da verificação da manipulação de atractividade das fontes da primeira situação persuasiva (em ambos os casos, as escalas utilizadas são idênticas às descritas no Experimento 3). Relativamente ao primeiro estudo, colocaram-se ainda algumas questões sobre percepções: da probabilidade de influência da atractividade nas avaliações da proposta se não se procurar controlar o seu impacto (“Nada provável” / “Muito provável”); da direcção da influência caso o impacto da atractividade se verificasse (“Bastante mais negativas / Bastante mais positivas”); do impacto da atractividade nas suas avaliações (“De certeza que não / De certeza que sim”); de dificuldade no controlo do impacto da atractividade (“Muito difícil / Muito fácil”); de grau de pensamento sobre a medida apresentada (“Nada / Muito”); de preocupação com a influência

indesejada da impressão do entrevistado enquanto avaliava a proposta (“Nada / Muito”). Obtiveram-se ainda duas medidas de percepção de envolvimento em processos de supressão e correcção perguntando em que medida tinham tentado esquecer-se da pessoa e suas características (“Nada / Muito”) e em que medida tinham tentado pensar na pessoa e como a sua atractividade os podia influenciar de modo a ajustar as opiniões (“Nada / Muito”). Finalmente, pediu-se aos participantes para reportar o grau de atractividade percebido das fotografias utilizadas na segunda situação persuasiva (ver Experimento 3).

Resultados e Discussão

Verificação das manipulações de atractividade. Tal como no experimento anterior, verificando-se elevadas correlações entre as duas escalas utilizadas para avaliar a atractividade das fontes (S1: $r = .80$; S2: $r = .87$), procedemos às análises seguintes utilizando os índices de atractividade correspondentes às médias destas escalas. A ANOVA definida pelo delineamento deste experimento revelou o esperado impacto da Fonte nas avaliações das fotografias de ambas as situações persuasivas (S1: $F(1, 106) = 28.14, p < .001 \eta_p^2 = .21$; S2: $F(1, 106) = 57.80, p < .001 \eta_p^2 = .35$), sendo as fontes atractivas (S1: $M = 4.39, DP = 1.55$; S2: $M = 4.46, DP = 1.50$) consideradas mais atractivas do que as não-atractivas (S1: $M = 2.84, DP = 1.58$; S2: $M = 2.41, DP = 1.34$). Nenhum outro efeito significativo foi detectado ($F_s < 1$).

Caracterização das condições de processamento

Motivação geral. Também neste experimento o índice de motivação, computado a partir das duas escalas respectivas ($r = .82$), indica a esperada motivação moderadamente elevada ($M = 7.22, DP = 1.57$).

Dificuldade e sucesso no controlo mental. As medidas de dificuldade e sucesso no controlo do impacto da fotografia indicam relativa facilidade no controlo ($M = 6.53, DP = 2.12$) paralela aos experimentos anteriores, mas percepções de maior sucesso ($M = 3.75, DP = 2.20$), afastando-se dos níveis perto do ponto médio da escala dos experimentos anteriores. As análises para a dificuldade e sucesso nas condições de controlo mental de Instruções não revelaram qualquer efeito significativo ($F_s < 1$).

Percepção do grau de pensamento sobre o objecto atitudinal em S1. A ANOVA definida pelo delineamento deste experimento efectuada com a medida respectiva revelou apenas um efeito significativo relativo à interacção entre Fonte e Instruções ($F(4, 106) = 3.63$,

$p = .008$ $\eta_p^2 = .12$), a qual parece resultar essencialmente de menor percepção de elaboração na condição de fonte atractiva no grupo de controlo (ver Anexo G).

Atitudes em S1. As sete escalas revelaram consistência interna (alfa de Cronbach = .91) e uma estrutura unifactorial (que explica 66.51% da variância), analisando-se assim um índice relativo à sua média. Tal como no Experimento 1, começámos por analisar as condições de instruções de base destes trabalhos (controlo, correcção-pré e supressão-pré) com vista avaliar o sucesso das estratégias de controlo mental e a ocorrência de efeitos irónicos imediatos. Para este efeito, realizámos uma ANOVA definida pelo delineamento 3 (Instruções: controlo vs. correcção-pré vs. supressão-pré) x 2 (Fonte: não-attractiva vs. atractiva). Nem os efeitos principais (Instruções: $F < 1$; Fonte: $F(1, 64) = 2.19$, $p = 1.44$ $\eta_p^2 = .03$) nem a sua interacção ($F < 1$) se revelaram significativos, não sendo assim detectados quaisquer efeitos irónicos imediatos nem padrões indicadores da ineficácia de correcção ou supressão (ver Tabela 5)³⁶. De modo a testar se fornecer as instruções de correcção e supressão apenas após a mensagem persuasiva conduzia a resultados diferentes face às instruções pré-mensagem, realizámos uma nova ANOVA com o delineamento 3 (Instruções: controlo vs. correcção-pós vs. supressão-pós) x 2 (Fonte: não-attractiva vs. atractiva). Também neste caso não atingiram significância os efeitos principais (Instruções: $F < 1$; Fonte: $F(1, 64) = 2.50$, $p = .119$ $\eta_p^2 = .04$) ou a sua interacção ($F < 1$), não se verificando assim qualquer diferença relativamente às condições de instruções pré-mensagem.

Tabela 5.
Atitudes em S1 (DP entre parenteses).

| Instruções | Fonte | |
|----------------------|------------------|-----------------------|
| | <i>Atractiva</i> | <i>Não-attractiva</i> |
| <i>Controlo</i> | 5.07 (2.19) | 6.05 (1.66) |
| <i>Correcção-pré</i> | 5.60 (2.10) | 6.09 (1.16) |
| <i>Supressão-pré</i> | 5.82 (1.41) | 6.14 (1.28) |
| <i>Correcção-pós</i> | 5.51 (1.95) | 6.29 (1.73) |
| <i>Supressão-pós</i> | 5.84 (1.65) | 6.23 (2.06) |

Confiança nas atitudes em S1. Com o objectivo de testar a ocorrência de efeitos irónicos imediatos ao nível da confiança nas atitudes reportadas, realizámos as duas

³⁶ Note-se porém que contrariamente ao Experimento 1, não se verifica neste contexto um impacto da variável indesejada no grupo de controlo. Este efeito seria necessário para testar a simples ineficácia de controlo mental sem envolver um efeito irónico.

ANOVAS respectivas às condições de controlo mental pré e pós-mensagem (i.e., definidas pelos mesmos delineamentos que no caso das análises anteriores das atitudes). Não se verificou qualquer efeito significativo, quer nas análises das condições de base (Instruções: $F < 1$; Fonte: $F < 1$; Interação: $F(2, 64) = 1.08, p = .345 \eta_p^2 = .03$) quer nas com controlo mental pós-mensagem (Instruções: $F(2, 64) = 1.03, p = .362 \eta_p^2 = .03$; Fonte: $F(1,64) = 1.78, p = .188 \eta_p^2 = .03$; Interação: $F < 1$) (ver Tabela 6). Assim, tal como na medida de atitudes, não se verificou com esta medida qualquer efeito irónico imediato nem um impacto nos dados do momento em que o controlo mental é desencadeado.

Tabela 6.

Confiança nas atitudes em S1 (DP entre parenteses).

| Instruções | Fonte | |
|----------------------|------------------|-----------------------|
| | <i>Atractiva</i> | <i>Não-attractiva</i> |
| <i>Controlo</i> | 6.00 (1.35) | 7.00 (1.71) |
| <i>Correcção-pré</i> | 6.42 (2.07) | 6.00 (1.79) |
| <i>Supressão-pré</i> | 6.18 (1.72) | 6.25 (1.36) |
| <i>Correcção-pós</i> | 6.08 (1.68) | 6.75 (1.55) |
| <i>Supressão-pós</i> | 5.82 (1.72) | 5.82 (2.36) |

Atitudes em S2. As nove escalas que acediam à medida, tal como no Experimento 3, apresentaram uma estrutura com dois factores, correspondendo o primeiro aos itens relativos à mensagem (explicando 60.22% da variância) e o segundo às atitudes face à medida (explicando 12.86% da variância). Encontrando-se estes dois factores correlacionados ($r = .583$), e revelando uma consistência interna elevada (alfa de Cronbach = .91), as análises seguintes são realizadas com um índice de atitudes em S2 correspondente à média das nove escalas³⁷.

Com o objectivo de testar a ocorrência de efeitos de ricochete da atractividade, realizamos em primeiro lugar uma ANOVA com as condições de Instruções pré-mensagem, definida pelo delineamento 3 (Instruções: controlo vs. correcção-pré vs. supressão-pré) x 2 (Fonte: não-attractiva vs. atractiva). Neste caso, evidenciou-se apenas uma a interação entre Fonte e Instruções ($F(2, 55) = 3.49, p = .038 \eta_p^2 = .11$). Esta interação indica que a atractividade da fonte apenas tem efeitos na condição de correcção ($M_{attractiva} = 7.21, DP = .92$; $M_{não-attractiva} = 5.71, DP = 1.91$), como o corrobora o contraste (Controlo:1,-1;

³⁷ Estes resultados referem-se a análises após remoção de um outlier nesta variável, juntamente com 11 outros participantes que reportaram o número da manipulação de sobrecarga cognitiva abaixo do critério anteriormente referido (i.e., menos de metade dos dígitos correctamente reportados).

Correcção:-1,1; Supressão:0,0; $t(55) = 2.56, p = .013$) entre esta condição e o grupo de controlo ($M_{attractiva} = 6.37, DP = 1.22; M_{não-attractiva} = 6.90, DP = 1.08$). Tal revela um efeito de ricochete, mas contrariamente ao obtido nos estudos anteriores, observamos a sua presença como consequência das instruções de correcção e não de supressão. Como revela o contraste adicional efectuado na decomposição da interacção (Controlo:1,-1; Correcção:0,0; Supressão:-1,1; $t < 1$), este efeito irónico da atractividade não ocorreu na condição de supressão ($M_{attractiva} = 6.69, DP = .89; M_{não-attractiva} = 6.54, DP = .98$). Nenhum dos efeitos principais se revelou significativo (Instruções: $F < 1$ Fonte: $F(1, 55) = 1.38, p = .245$ $\eta_p^2 = .03$).

A hipótese de que as situações de experimentais poderão induzir efeitos de ricochete no caso das Instruções pós-mensagens, foi seguidamente analisada. A ANOVA associada ao delineamento 3 (Instruções: controlo vs. correcção-pós vs. supressão-pós) x 2 (Fonte: não-attractiva vs. atractiva), não revelou porém qualquer efeito significativo ($F_s < 1$; ver Figura 7).

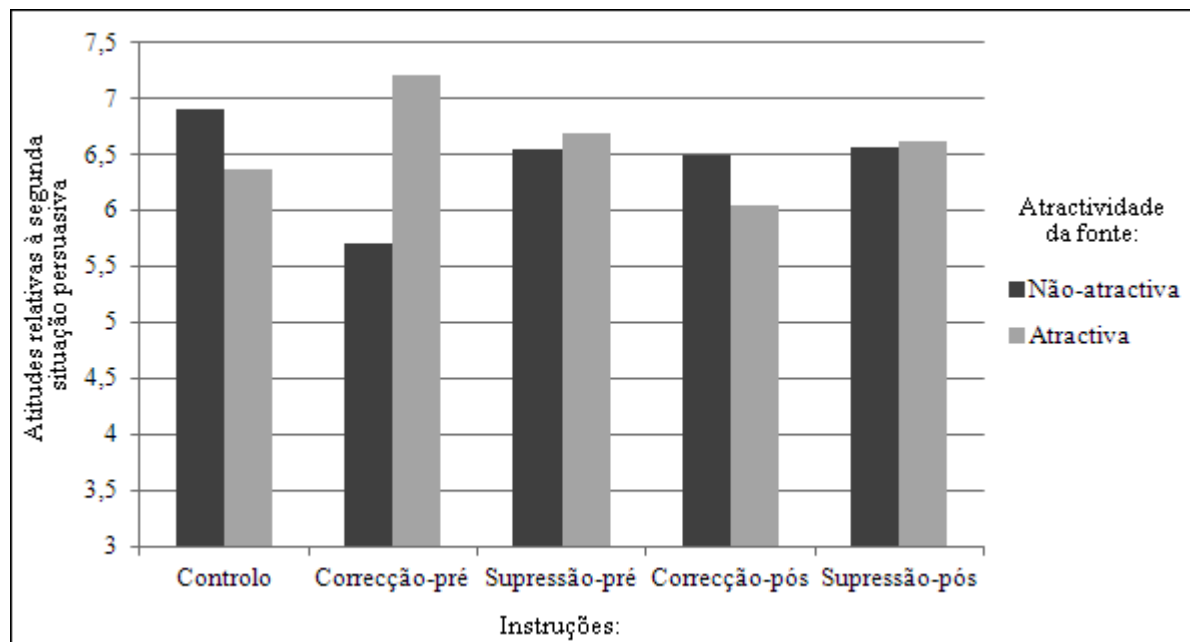


Figura 7. Impacto da atractividade da fonte nas atitudes em S2, nas cinco condições experimentais de Instruções.

Os dados deste estudo confirmam a importância do momento em que a estratégia de controlo mental é desencadeada. Em linha com o esperado, os efeitos irónicos de ricochete, neste caso com a estratégia de correcção, apenas ocorrem na condição de instruções “pré-mensagem”.

Percepções de impacto da atractividade em S1 e de envolvimento em controlo mental. Contrariamente ao esperado, as variáveis que procuravam aceder à meta-experiência da situação não foram sensíveis às diferentes condições experimentais de controlo mental. A sua análise apenas sugere 3 efeitos marginalmente significativos, associando-se cada um deles a medidas distintas (ver Anexo G). Um destes efeitos sugere que apenas existiu percepção de potencial impacto da atractividade, se não se tivesse ocorrido envolvimento em controlo mental, na condição de correcção-pós (interacção entre Fonte e Instruções: $F(3, 84) = 2.47, p = .068 \eta^2 = .08$), sendo a fonte não-atractiva percebida como tendo um maior impacto potencial ($M = 6.42, DP = 1.83$) do que a atractiva ($M = 4.17, DP = 1.85$). Um segundo efeito marginal revela uma tendência ($F(1, 84) = 3.10, p = .082 \eta^2 = .04$) para maior preocupação com a influência da fonte no caso desta ser não-atractiva ($M = 4.67, DP = 2.45$) do que quando era atractiva ($M = 3.76, DP = 2.42$). Por último, verificou-se ainda uma tendência para menor percepção de envolvimento em correcção consciente na condição de correcção-pré face às restantes, traduzida num efeito principal das Instruções na medida respectiva ($F(3, 84) = 2.49, p = .066 \eta^2 = .08$; ver Anexo G). Estes dados não confirmam as nossas expectativas de impactos da atractividade e percepções de controlo mental na primeira tarefa. Assim, pelo menos após o confronto com outra situação persuasiva que também manipula a atractividade da fonte (que ainda se esperava poder ser sensível à nossa manipulação), a meta-experiência não é a esperada. Nesse momento, a informação relativa ao controlo mental pode já não estar directamente acessível ao indivíduo e as teorias de influência podem estar a ser contaminadas pelas percepções da situação em contexto de controlo mental.

Em suma, neste experimento, os dados deixam clara a relevância do momento em que as instruções de controlo mental são fornecidas na promoção de efeitos irónicos. Ou seja, o efeito de ricochete da atractividade nas atitudes relativas à segunda situação persuasiva apenas se verificou quando as instruções de controlo mental foram desencadeadas antes da apresentação da mensagem persuasiva. Contudo, em contraste com os Experimentos 1 e 3, o efeito irónico encontrado associa-se aqui a processos de correcção (e não de supressão). Ainda que inesperados, tendo em conta os resultados dos experimentos anteriores, estes dados constituem a primeira evidência empírica em apoio da possibilidade inicialmente levantada sobre a possibilidade de efeitos irónicos associados também a esta estratégia de controlo mental (correcção).

O motivo para esta divergência de efeitos irônicos associados a diferentes estratégias em diferentes experimentos não é claro nestes experimentos. Os presentes dados não são suficientes, sendo necessária investigação adicional que deve ser informada pela análise das características distintivas dos nossos estudos (ver “Discussão geral” para elaboração deste ponto).

SECÇÃO III

Discussão geral

O conjunto de estudos empíricos aqui apresentado teve por objectivo abordar a hipótese de que em situações persuasivas a procura de controlo de impactos indesejados pode ter consequências irónicas (tal como verificado anteriormente noutros contextos; ver Wenzlaff & Wegner, 2000). Mais propriamente, o primeiro objectivo, foi o de testar se a procura de controlo de um efeito indesejado de uma variável do contexto persuasivo pode, paradoxalmente, aumentar a probabilidade do seu impacto.

Esta hipótese encontrou apoio empírico nos experimentos realizados. Detectaram-se efeitos irónicos como resultado dos indivíduos procurarem controlar os efeitos do seu estado de espírito na sua atitude (Experimento 1), e como resultado dos indivíduos procurarem controlar os efeitos da atractividade da fonte de mensagens persuasivas nas suas atitudes (Experimentos 3 e 4). Os efeitos irónicos foram verificados quer no próprio momento em que o indivíduo procurava exercer controlo mental (Experimento 3), quer em momentos subsequentes (Experimentos 3 e 4). Os efeitos de ricochete verificaram-se ao nível de uma medida de acessibilidade pós-supressão do alvo de controlo mental (Experimento 1), assim como no impacto da variável controlada nas atitudes dos participantes em situações persuasivas subsequentes (Experimentos 3 e 4).

Em conjunto estes dados corroboram a ideia de que a investigação das consequências de controlo mental em situações persuasivas, não se deve limitar a avaliar o seu sucesso/insucesso imediato. Mais especificamente, sustentam a relevância de considerar e investigar a ocorrência de efeitos irónicos, para uma adequada compreensão de processos de controlo mental e suas consequências. Neste caso, nas suas consequências em contexto persuasivo.

Os efeitos de ricochete confirmam também a importância de outros dois aspectos relevantes ao estudo de controlo mental em contexto persuasivo. Em primeiro lugar, confirmam que as consequências de controlo mental não se limitam a possíveis efeitos nas avaliações do objecto atitudinal que o motivou³⁸, como sugeria o foco da investigação anterior

³⁸ Refira-se que efeitos irónicos imediatos não têm necessariamente de corresponder a efeitos do objecto que promove o controlo, nem efeitos irónicos pós-controlo têm de corresponder a efeitos noutras variáveis. Por exemplo, ainda que a literatura relativa ao *sleeping effect* (ver Kumkale & Albarracín, 2004 para revisão), não aborde este aspecto, é possível que este fenómeno constitua nalgumas situações um efeito de ricochete na mesma variável que foi inicialmente controlada. Ou seja, é possível que, por vezes, este efeito seja mesmo superior ao posterior impacto dessa variável num grupo de controlo que não se envolveu inicialmente na sua regulação. Isto pode ocorrer, por exemplo, devido a computação online das atitudes com base em recordação enviesada da

neste contexto (e.g., Kang & Herr, 2006; Petty, Wegener & White, 1998). Em segundo lugar, demonstram que controlo mental numa situação persuasiva específica, pode ter consequências relevantes que vão para além desse contexto e que devem ser consideradas no estudo dos seus impactos. Em linha com outras investigações em persuasão (e.g., Clarkson & Tormala, 2007; 2008; Sleeth-Keppler & Wheeler, 2011), sustenta-se assim a importância de investigações com situações persuasivas sequenciais também ao nível do estudo de controlo de influências indesejadas neste contexto. Tal assume particular relevância, já que somos frequentemente confrontados com múltiplos contextos de situações persuasivas sequenciais no nosso quotidiano (e.g., uma série de anúncios televisivos).

Os experimentos realizados abordaram igualmente a questão da relevância do momento em que o controlo mental começa a ser exercido. Os resultados dos experimentos realizados são consistentes com as nossas expectativas iniciais relativas à importância deste factor. Lembremos que, consistentemente com outros efeitos associados a controlo mental em persuasão (e.g., Pratkanis et al., 1988 – *sleeper effect*), esperávamos que esta variável tivesse um impacto importante também na promoção de efeitos irónicos. Os efeitos irónicos deveriam emergir preferencialmente (quer para o caso de supressão quer para correcção) quando o controlo mental se desencadeia logo no início do processamento da informação da mensagem persuasiva. Isto porque, neste período de tempo mais alargado, o controlo permite uma maior acção dos processos que se equaciona estarem na sua origem (ver discussão anterior relativa às várias possibilidades teóricas apresentadas para os explicar). Resultados consistentes com esta previsão foram obtidos em ambos os experimentos (1 e 4) que manipulam o momento em que a possibilidade de contaminação mental é referida e controlo mental promovido. Nestes, verificou-se a ocorrência de efeitos irónicos quando este foi desencadeado antes do confronto com a mensagem persuasiva (“pré-mensagem”), não ocorrendo quando instruções idênticas foram fornecidas “pós-mensagem”. Note-se ainda que tal não parece ter ocorrido devido ao não envolvimento em controlo mental nas condições de instruções “pós-mensagem”. Isto porque no caso das atitudes do Experimento 1, em que se verificou um efeito do estado de espírito no grupo de controlo, quer correcção-pós quer supressão-pós revelaram a eliminação (controlo) desse efeito.

Relativamente a este factor (i.e., o momento em que o controlo mental é desencadeado) é ainda de referir o Experimento 2. Ainda que esta variável não tenha sido alvo

informação inicial (ver Sherman, Stroessner, Loftus & DeGuzman, 1997; Macrae, Bodenhausen, Milne & Wheeler, 1996).

de estudo directo neste experimento, o facto de se ter promovido indirectamente o controlo mental do estado de espírito neste experimento, salientou a sua importância na expectativa de ocorrência de efeitos irónicos. Isto porque, mesmo quando parece existir evidência que corrobora o efectivo envolvimento em controlo mental (padrão consistente com sobrecorreção na condição com instruções de correcção), tornou-se incerto o momento em que este controlo foi desencadeado. Neste caso, verifica-se uma situação semelhante a diversas investigações anteriores, nas quais a ocorrência de controlo mental é assumida com base nas avaliações ou em medidas de controlo finais, sem que exista qualquer indicador do momento em que este foi desencadeado (e.g., Handley et al., 2009; Kang & Herr, 2006). Como referido anteriormente, tal facto gera uma elevada incerteza relativa à manifestação de efeitos irónicos, uma vez que o controlo mental pode ter sido mais semelhante ao verificado nas condições de instruções pré ou pós-mensagem dos Experimentos 1 e 4.

Para além do estudo específico do impacto desta variável, os resultados previamente descritos chamam também a atenção para a necessidade (ver Liu, 2004; Wegener & Petty, 1997; Wegener et al., 2012), de se reconhecer e explorar a possível heterogeneidade que pode existir associada a cada uma das estratégias de controlo mental (nos seus processos e consequências).

O segundo aspecto central dos trabalhos aqui apresentados reside no reconhecimento do possível recurso a diferentes estratégias de controlo mental (ver também Yzerbyt et al., 2001; Wegener et al., 2012). Neste sentido, forneceram-se instruções especificamente dirigidas a promoção de supressão ou correcção, com a intenção de estudar ambas as estratégias na sua eficácia e associação a efeitos irónicos.

De uma forma, geral os dados obtidos sugerem que as instruções de supressão / correcção conduziram de facto a distintos processos de controlo mental, já que revelaram consequências diferenciais num mesmo contexto persuasivo. Adicionalmente, os dados sugerem que, como antecipado, ambas as estratégias parecem poder promover efeitos irónicos, tendo sido detectados quer em resultado de supressão (Experimentos 1 e 3) quer de correcção (Experimento 4). Enquanto a detecção de efeitos irónicos promovidos por supressão em contexto persuasivo está em linha com a evidência de supressão noutros contextos (ver Wenzlaff & Wegner, 2000), no caso de correcção, esta é a primeira evidência empírica a associar esta estratégia a tais efeitos. Assim, como previsto e em linha com sugestões anteriores (Strack & Mussweiler, 2001; Monteith et al., 1998; ver também Wegener

et al., 2012), também o envolvimento em correcção parece poder conduzir ironicamente ao maior impacto de uma variável indesejada em contexto persuasivo (cf. Yzerbyt et al., 2001).

Contudo, não é claro o motivo para efeitos irónicos com diferentes estratégias de controlo mental em diferentes experimentos. Enquanto as várias diferenças ao nível de materiais e paradigma experimental entre os Experimentos 1 e 4 podem ser responsáveis por tais diferenças, a comparação entre o Experimento 3 e 4 parece especialmente relevante. Isto porque, considerando apenas as condições de controlo mental desencadeadas pré-mensagem, as manipulações e materiais utilizados são bastante semelhantes, tendo no entanto produzido resultados bastante diferentes, com efeitos irónicos associados a supressão no primeiro caso e a correcção no segundo.

Comparando estes dois experimentos, a maior diferença ao nível dos materiais utilizados parece ser a quantidade de informação e potencialidade de elaboração da primeira situação persuasiva. Isto é, comparativamente com o Experimento 4, o Experimento 1 utilizou uma situação persuasiva em que a informação apresentada era bastante reduzida (ver Anexos F e D). Note-se, por exemplo, que em vez de características específicas sobre o objecto atitudinal se recorreu a etiquetas genéricas como “Característica X” que seriam substituídas na versão final do anúncio. Em contraste, no Experimento 4, apresentam-se diferentes argumentos relativamente à proposta de alteração de lei sobre actualizações de software, sendo ainda plausível esperar que os participantes consigam pensar sobre o assunto, indo para além da informação apresentada (i.e., que se envolvam numa elaboração mais elevada relativamente ao objecto atitudinal).

Uma situação persuasiva com mais informação (como no presente experimento) deverá assim levar os participantes a ter uma maior quantidade de pensamentos a respeito dos méritos do objecto atitudinal (em comparação com a situação do Experimento 3). Este aspecto pode ter impactos opostos na promoção de efeitos irónicos como consequência de correcção e de supressão. Assim, relativamente a correcção, o maior número de pensamentos pode conduzir os indivíduos a mais momentos em que ponderam sobre possíveis enviesamentos (já que têm uma maior quantidade de respostas cognitivas, potencialmente contaminadas pela variável indesejada). Ou seja, a um recurso mais extensivo a processos de correcção. Como consequência, tal aumentaria a probabilidade de ocorrência de efeitos de ricochete. Isto porque pode promover maior escassez de recursos auto-regulatórios, assim como aumentar a primacção do alvo de controlo. Já no que respeita a supressão, a existência de mais pensamentos pode fornecer maior diversidade de conteúdos mentais alternativos, facilitando,

de modo indirecto, o processo de supressão (i.e., afastar da consciência da atractividade da fonte). Tal pode reduzir a probabilidade de efeitos irónicos (segundo uma explicação para a sua ocorrência baseada na escassez de recursos auto-regulatórios que esta promova ou no MIMO). Adicionalmente, o facto destes pensamentos alternativos, serem sobre um objecto atitudinal ausente na situação persuasiva subsequente, pode igualmente diminuir a probabilidade de ocorrência de efeitos irónicos pós-supressão (segundo uma explicação da sua ocorrência baseada no papel dos pensamentos distractivos).

Esta explicação da diferença entre os efeitos de correcção e supressão, é consistente com os dados obtidos relativamente ao momento das instruções de controlo mental. Isto porque o tipo de correcção mais extensiva, que sugerimos ser responsável pela ocorrência de efeitos de ricochete no presente experimento, apenas é possível na condição de instruções pré-mensagem. Consistentemente, apenas ocorreram efeitos de ricochete nesse caso, não se verificando com instruções de correcção pós-mensagem. Já no caso de supressão, tal como seria de esperar, não se verificaram efeitos de ricochete em nenhuma das condições de instruções.

Em resumo, é possível que cada estratégia, correcção e supressão, tenha maior probabilidade de induzir efeitos irónicos em contextos persuasivos que se diferenciem pelo processamento de informação que envolvem. Sugere-se a este respeito a quantidade de elaboração de informação sobre o objecto atitudinal, que estes contextos promovem, como um possível factor explicativo dos resultados obtidos³⁹.

Esta hipótese anterior resulta da comparação entre os Experimentos 3 e 4. No entanto, numa análise inicial, os resultados do Experimento 1 podem parecer contrariá-la. Isto porque focando-nos apenas na promoção de elaboração por parte da situação persuasiva, o contexto persuasivo neste experimento parece ser adequado à promoção de um nível de elaboração pelo menos tão elevado como no Experimento 4. Neste sentido, esperaríamos a detecção de efeitos irónicos de correcção e não de supressão, não se tendo tal padrão verificado. Contudo, existem várias diferenças entre o Experimento 1 e os 3 e 4, que podem ser responsáveis por esta diferença, das quais destacamos dois pontos:

Em primeiro lugar, a variável “estado de espírito”, sendo algo interno aos participantes, pode ser mais difícil de suprimir do que algo externo, como uma característica da fonte da mensagem. Isto é, uma elevada elaboração, promovida por outras características

³⁹ Um ponto adicional diz respeito ao facto que esta hipótese pode ser vista de modo mais abrangente, podendo ser adaptada e testada relativamente à comparação entre correcção e supressão noutros contextos (e.g., estudo de estereótipos ou formação de impressões).

do contexto persuasivo, pode fornecer conteúdos mentais alternativos que afastem uma variável externa ao indivíduo da consciência (facilitando assim a supressão). Tal pode não ser suficiente para factores que “acompanham internamente” o indivíduo ao longo do processamento da mensagem persuasiva. Nesse caso, existiria uma maior probabilidade de ocorrência de efeitos irónicos na condição de supressão, explicando os resultados obtidos no Experimento 1. Este aspecto pode ser avaliado em estudos futuros que, por exemplo, comparem a quantidade de intrusões na supressão de estado de espírito e características da fonte, numa mesma situação persuasiva ou que avaliem a disponibilidade de recursos cognitivos disponíveis para uma tarefa secundária.

Em segundo lugar, é possível que os efeitos irónicos de correcção detectados no Experimento 4 possam dever-se fundamentalmente a maior escassez de recursos auto-regulatórios, promovida por correcção extensiva. Nesse caso, e contrariamente ao esperado pelo mecanismo inicialmente antecipado para a ocorrência de tais efeitos (primação repetida do alvo de correcção – ver hipóteses iniciais), estes não seriam detectáveis numa medida de acessibilidade como a utilizada no Experimento 1. Este ponto pode ser testado em investigação futura, por exemplo, através da replicação do Experimento 1 e a primeira situação persuasiva dos Experimentos 3 e 4, mas com a medição subsequente de escassez de recursos auto-regulatórios (e.g., através de persistência numa tarefa de resolução de anagramas semelhante à de Muraven, Tice & Baumeister, 1998). Alternativamente, pode também realizar-se uma replicação das condições de controlo mental pré-mensagem do Experimento 1, com a adição de uma segunda situação persuasiva subsequente, em que esteja presente uma pista periférica. Espera-se que a escassez de recursos promovida por correcção leve ao maior impacto (irónico) da pista nas atitudes da segunda situação persuasiva (de modo semelhante ao Experimento 4). Nesse caso, espera-se a emergência de efeitos de ricochete para ambas as estratégias.

Para além do teste dos dois pontos anteriores, a hipótese explicativa apresentada, relativa a ocorrência de efeitos irónicos em resultado apenas de supressão ou de correcção, necessita de apoio empírico adicional a procurar em estudos futuros. Nesse sentido, investigação futura deverá procurar replicar conceptualmente os efeitos irónicos previamente reportados em associação a cada uma destas estratégias.

Com esse objectivo, podem utilizar-se novas situações persuasivas, com diferentes objectos atitudinais e pistas a controlar. Contudo, nestes novos experimentos deverá ser manipulada a quantidade de elaboração sobre os méritos do objecto atitudinal que o contexto

persuasivo promove. Esta manipulação pode ser realizada, por exemplo: a) manipulando o número de argumentos apresentado numa mensagem persuasiva (reduzido vs. elevado), esperando-se que um maior número de argumentos promova uma maior quantidade de respostas cognitivas⁴⁰; b) manipulando o tópico e argumentos apresentados, de modo a que numa condição estes exijam conhecimentos de base (e.g., técnicos) para a sua elaboração, que os participantes no experimento não possuem (e.g., conhecimentos avançados ligados a engenharia para estudantes de psicologia), enquanto tal não acontece na outra condição (e.g., por se recorrer a outro tema para o qual os participantes estão igualmente motivados, mas sobre o qual conseguem elaborar); c) manipulando o tempo para pensar sobre a mensagem apresentada (moderado vs. elevado), esperando-se um maior número de pensamentos com mais tempo; d) manipulando-se o formato de apresentação da mensagem, recebendo alguns participantes todos os argumentos em simultâneo enquanto outros os recebem um a um, esperando-se mais pensamentos no último caso já que se aumenta a probabilidade de elaboração de todos os argumentos apresentados⁴¹.

Uma outra forma de procurar evidência relevante ao teste da nossa hipótese pode residir no contraste das nossas instruções de controlo mental “pré-mensagem” anteriores com condições em que se fornece recordação repetida da necessidade de controlar a variável indesejada à medida que se vai apresentando a mensagem persuasiva. No caso de correcção, isto deverá levar uma correcção mais extensiva, aumentando a probabilidade de efeitos irónicos pós-supressão. Já no caso de supressão, esta recordação repetida pode dificultar a supressão, tornando a variável indesejada mais saliente, o que poderá aumentar a probabilidade de efeitos de ricochete.

Pode ainda ser recolhida informação adicional através de medidas relativas à quantidade e natureza das respostas cognitivas geradas pela situação persuasiva. Nesse sentido, pode-se recorrer ao procedimento de recolha *a posteriori* de pensamentos, frequentemente usado na literatura de persuasão (ver, por exemplo, Petty & Cacioppo, 1986b). Estes podem ser classificados quanto à sua natureza (e.g., associados ou não com a

⁴⁰ Neste caso, a opção por um objecto atitudinal pouco familiar parece mais adequado, de modo a que as respostas cognitivas sejam fundamentalmente promovidas pela mensagem apresentada.

⁴¹ Note-se que, enquanto nalgumas destas manipulações (a e b) se espera que as diferentes condições levem a impacto diferencial na promoção de efeitos irónicos com correcção e supressão, para outras (b e c) é possível que tenham fundamentalmente um impacto significativo na obtenção de efeitos irónicos nas condições de correcção. Isto porque, tendo em conta os resultados do Experimento 4, no caso de supressão, é possível que o nível de elaboração promovido nas condições de “menor elaboração” dos dois últimos pontos seja suficiente para evitar efeitos irónicos associados a esta estratégia. Já no caso de correcção, mesmo que esta condição seja suficiente para promover efeitos de ricochete detectáveis, estes devem, segundo a nossa hipótese, apresentar-se com maior magnitude com maior elaboração.

fonte de enviesamento, positivos e negativos, etc), analisando-se o seu papel na mudança de atitudes e promoção de efeitos irónicos. Em alternativa/conjunto, pode recorrer-se à recolha directa do número de pensamentos sobre a variável indesejada durante o processamento da mensagem. Tal pode fazer-se de modo semelhante ao realizado em investigação anterior de supressão para detecção de intrusões (ver Experimento 2). Contudo, este procedimento pode também ser utilizado nas condições de correcção. Isto porque segundo a nossa hipótese, no caso de correcção, esperamos que maior elaboração seja acompanhada de uma maior quantidade de referências à variável indesejada, traduzindo uma correcção mais extensiva e associada à promoção de efeitos de ricochete.

Ainda que os trabalhos apresentados sejam uma abordagem inicial à problemática do controlo mental em persuasão, não procurando o contraste entre diferentes explicações teóricas para a ocorrência de efeitos irónicos, os resultados previamente reportados fornecem-nos alguma informação relevante.

Em primeiro lugar, no caso dos resultados da condição de supressão obtidos no Experimento 1, o efeito irónico verificado não parece resultar de escassez de recursos auto-regulatórios promovida pelo controlo mental inicial. Isto porque este efeito foi detectado numa medida de acessibilidade pós-supressão do alvo de controlo. Como referido anteriormente, o aumento da acessibilidade não é algo previsto por este mecanismo. Em contraste, qualquer uma das outras explicações teóricas para efeitos irónicos, apresentadas na revisão de literatura inicial, constituem possibilidades explicativas deste efeito. Investigação adicional é necessária para esta clarificação.

Note-se porém que, mesmo no caso de supressão, estes dados não excluem a possibilidade que o envolvimento em controlo mental em contexto persuasivo possa levar a escassez de recursos auto-regulatórios e que este factor leve a efeitos irónicos. Apenas parecem excluir este mecanismo como explicação para o referido efeito, ao nível da acessibilidade. No entanto, este factor pode ter contribuído para a promoção dos restantes efeitos irónicos reportados nestes trabalhos, em medidas que permitem a detecção dos seus efeitos (ao nível das atitudes). Por exemplo, relativamente a correcção, sugerimos previamente que para o efeito de ricochete verificado no Experimento 4 possa ter sido este o mecanismo responsável pela sua promoção. Em suma, em linha com investigação anterior em contexto persuasivo (e.g., Burkley, 2008; Wheeler, Briñol & Hermann, 2007), a escassez de recursos auto-regulatórios pode também ser um factor importante na compreensão das

consequências de controlo mental em persuasão (prevendo por exemplo a possibilidade de efeitos irónicos pós-supressão com outras variáveis indesejadas que não o foco de controlo inicial⁴²). Porém a promoção de efeitos irónicos neste contexto não se restringe à acção destes processos e suas consequências.

Em segundo lugar, assumimos anteriormente que em contextos de elevada elaboração o facto de poder ocorrer uma maior quantidade de pensamentos “facilita a supressão” reduzindo a probabilidade de efeitos irónicos. Este pressuposto é consistente com as explicações teóricas assentes no papel das associações distractivas (e.g., Wegner et al., 1987), na escassez de recursos auto-regulatórios (e.g., Baumeister et al., 1998) ou no MIMO (e.g., Förster & Liberman, 2004). Contudo, após o desencadear inicial de supressão por parte dos participantes, segundo os processos propostos pela *Ironic Process Theory* (Wegner, 1994) não parece existir motivo para esperar que a maior facilidade na supressão conduza a menor probabilidade de efeitos de ricochete. Isto porque, uma vez desencadeado inicialmente o processo irónico de monitorização, este prima o alvo de supressão e aumenta a sua acessibilidade mesmo que este se mantenha fora da consciência (i.e., que a supressão tenha sucesso imediato). Neste sentido, a verificar-se a hipótese explicativa que apresentámos anteriormente, os efeitos irónicos de supressão detectados parecem não ocorrer pelos processos descritos pelo modelo de Wegner (1994).

Um outro ponto para o qual os presentes resultados empíricos chamam a atenção, apesar de não ter sido o foco de atenção inicial, prende-se com o Experimento 2 e questões que este levanta para contextos persuasivos em que estejam presentes múltiplas influências indesejadas. Para além de resultados consistentes com a ocorrência de primação procedimental da estratégia de controlo mental (ocorrência de um padrão de sobrecorreção do estado de espírito apenas na condição de correcção da agradabilidade da fonte), os dados deste experimento suscitam outras questões a explorar em investigação futura sobre controlo mental nestes contextos persuasivos. Como referido na discussão do Experimento 2, a ausência de efeito de ricochete na condição de supressão pode indicar que o envolvimento em correcção de uma variável pode ter maior probabilidade de levar à detecção e controlo de outras influências indesejadas do que o envolvimento inicial em supressão. No entanto, uma

⁴² Esta possibilidade pode também ocorrer devido a ricochete procedimental (em que por exemplo controlar processamento superficial – com recurso a heurísticas – pode levar a maior recurso a este tipo de processamento no futuro) ou a certos aspectos relacionados com a operacionalização do alvo de supressão (em que apesar do controlo ter origem numa característica específica como a atractividade, se for a “fonte” a ser suprimida, então todas as suas características (e.g., heurísticas/estereótipos associadas à idade) podem ter ricochete).

explicação alternativa pode residir no tipo de controlo mental promovido por este contexto. Ou seja, é possível que perante a necessidade de controlar múltiplas influências indesejadas (e a complexidade de o fazer em simultâneo) os indivíduos possam optar por um controlo mental “simplificado” de todas, semelhante ao verificado nas condições de controlo mental “pós-mensagem” dos Experimentos 1 e 4. Para além de reduzir a possibilidade de efeitos de ricochete do estado de espírito, esta hipótese teria algumas consequências adicionais passíveis de serem testadas facilmente em estudos futuros. Por exemplo, seria de esperar a inexistência de efeitos irónicos também relativos à variável para a qual se dirigiram inicialmente as instruções de controlo (algo que o presente experimento não permite testar) ou a possível ocorrência de um *slipper effect* mesmo com apresentação da pista de desconto antes da mensagem persuasiva.

O estudo dos processos de controlo mental e suas consequências em contexto persuasivo, aqui iniciado, tem ainda um longo percurso a percorrer. Estes trabalhos pretendem ser apenas um contributo inicial, a que muitas das sugestões de estudos apresentados nesta discussão serão contributos adicionais. Para além disso, dever-se-á promover investigação direcionada a clarificar quando é que as pessoas optam espontaneamente por uma estratégia de correcção ou supressão, incluindo a possibilidade do seu uso conjunto. Tal pode beneficiar, por exemplo, de avaliar a possibilidade de diferenças individuais na frequência do recurso a cada uma e papel de eventuais teorias sobre eficácia de cada estratégia (ver Wilson, Gilbert & Wheatley, 1998; Wilson, Houston & Meyers, 1998) para diferentes fontes de enviesamento e contextos.

Em conclusão, este trabalho confirma a importância do estudo comparativo de diferentes estratégias específicas de controlo mental em contexto persuasivo, nomeadamente na sua associação a efeitos irónicos. Confirmando várias das nossas previsões, levanta também uma série de questões que importa esclarecer e que indicam possíveis caminhos para investigação futura. Tal deverá conduzir ao estudo mais alargado de situações de controlo mental em persuasão, o que se espera traduzir numa compreensão mais completa das suas consequências e procura de esclarecimento dos processos cognitivos envolvidos.

Referências

- Abramowitz, J. S., Tolin, D. F., & Street, G. P. (2001). Paradoxical effects of thought suppression: A meta-analysis of controlled studies. *Clinical Psychology Review, 21*, 683-703.
- Albarracín, D., Johnson, B., & Zanna, M. (2005). *The handbook of attitudes*. Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Anderson, J. R., & Bower, G. H. (1973). *Human associative memory*. Washington, DC: V. H. Winston.
- Appelt, K. C., Zou, X., & Higgins, E. T. (2010). Feeling right or being right: When strong assessment yields strong correction. *Motivation and Emotion, 34*, 316-324.
- Arndt, J., Greenberg, J., Solomon, S., Pyszczynski, T., & Simon, L. (1997). Suppression, accessibility of death-related thoughts, and cultural worldview defense: Exploring the psychodynamics of terror management. *Journal of Personality and Social Psychology, 73*, 5-18.
- Bargh, J. A. (1994). The four horsemen of automaticity: Awareness, intention, efficiency, and control in social cognition. In R. S. Wyer, Jr., & T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition (2nd ed.)* (pp. 1-40). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Muraven, M., & Tice, D. M. (1998). Ego depletion: Is the active self a limited resource? *Journal of Personality and Social Psychology, 74*, 1252-1265.
- Baumeister, R. F., & Vohs, K. D. (2004). *Handbook of self-regulation: Research, theory, and applications*. New York: Guilford Press.
- Baumeister, R. F., Vohs, K. D., & Tice, D. M. (2007). The strength model of self-control. *Current Directions in Psychological Science, 16*, 351-355.
- Beevers, C., & Meyer, B. (2008). I feel fine but the glass is still half empty: Thought suppression biases information processing despite recovery from a dysforic mood state. *Cognitive Therapy and Research, 32*, 323-332.
- Berkowitz, L., Jaffee, S., Jo, E., & Troccoli, B. T. (2000). On the correction of feeling-induced judgmental biases. In J. P. Forgas (Ed.), *Feeling and thinking: The role of affect in social cognition* (pp. 131-152). New York: Cambridge University Press.
- Bernardes, D. L. (2003). Dizer «não» aos estereótipos sociais: As ironias do controlo mental. *Análise Psicológica, 21*, 307-321.
- Bless, H., & Schwarz, N. (2010). Mental construal and the emergence of assimilation and contrast effects: The inclusion/exclusion model. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 42, pp. 319-374). San Diego: Academic Press.

- Bornstein, R. F., & D'Agostino, P. R. (1992). Stimulus recognition and the mere exposure effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, *63*, 454-552.
- Bornstein, R. F., & D'Agostino, P. R. (1994). The attribution and discounting of perceptual fluency: Preliminary tests of a perceptual fluency/attributional model of the mere exposure effect. *Social Cognition*, *12*, 103-128.
- Brewin, C. R., & Beaton, A. (2002). Thought suppression, intelligence, and working memory capacity. *Behaviour Research and Therapy*, *40*, 923-930.
- Brewin, C. R., & Smart, L. (2005). Working memory capacity and suppression of intrusive thoughts. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry*, *36*, 61-68.
- Burkley, E. (2008). The role of self-control in resistance to persuasion. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *34*, 419-431.
- Chaiken, S. (1979). Communicator physical attractiveness and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, *37*, 1387-1397.
- Chaiken, S. (1980). Heuristic versus systematic processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, *39*, 752-766.
- Chaiken, S., & Eagly, A. (1983). Communication modality as a determinant of persuasion: The role of communicator salience. *Journal of Personality and Social Psychology*, *45*, 241-256.
- Chaiken, S., & Ledgerwood, A. (2012). A theory of heuristic and systematic information processing. In P. A. M. van Lange, A. W. Kruglanski, & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of theories of social psychology* (pp. 246-266). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Chaiken, S., Liberman, A., & Eagly, A. (1989). Heuristic and systematic processing within and beyond the persuasion context. In J. S. Uleman & J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (pp. 212-252). New York: Guilford Press.
- Chaiken, S., & Maheswaran, D. (1994). Heuristic processing can bias systematic processing: Effects of source credibility, argument ambiguity, and task importance on attitude judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, *66*, 460-473.
- Chaiken, S., & Trope, Y. (1999). *Dual process theories in social psychology*. New York: Guilford Press.
- Chen, S., & Chaiken, S. (1999). The heuristic-systematic model in its broader context. In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.), *Dual process theories in social psychology* (pp. 73-96). New York: Guilford Press.
- Cialdini, R. B., & Guadagno, R. E. (2004). Sequential request compliance tactics. In J. Seiter & R. Gass (Eds.), *Perspectives on persuasion, social influence, and compliance-gaining* (pp. 207-222). Boston: Allyn & Bacon.

- Cioffi, D., & Holloway, J. (1993). Delayed costs of suppressed pain. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*, 274-282.
- Clarkson, J. J., Hirt, E. R., Chapman, D. A., & Jia, L. (2011). The impact of illusory fatigue on executive control: Do perceptions of depletion impair working memory capacity? *Social Psychological and Personality Science, 2*, 231-238.
- Clarkson, J. J., Hirt, E. R., Jia, L., & Alexander, M. B. (2010). When perception is more than reality: The effects of perceived versus actual resource depletion on self-regulatory behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 98*, 29-46.
- Crano, W. D., & Prislin, R. (2008). *Attitudes and attitude change*. New York: Psychology Press.
- Dalglish, T., Yiend, J., Schweizer, S., & Dunn, B. D. (2009). Ironic effects of emotion suppression when recounting distressing memories. *Emotion, 9*, 744-749.
- DeBono, K. G. (1992). Pleasant scents and persuasion: An information processing approach. *Journal of Applied Social Psychology, 22*, 910-919.
- Denzler, M., Förster, J., & Liberman, N. (2010). Aggressive, funny and thirsty: A motivational inference model approach to behavioral rebound. *Personality and Social Psychology Bulletin, 36*, 1385-1396.
- DeSteno, D., Petty, R. E., Wegener, D. T., & Rucker, D. D. (2000). Beyond valence in the perception of likelihood: The role of emotion specificity. *Journal of Personality and Social Psychology, 78*, 397-416.
- Devine, P. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology, 56*, 5-18.
- DeWitte, D., Bruyneel, S., & Geyskens, K. (2009). Self-regulating enhances self-regulation in subsequent consumer decisions involving similar response conflicts. *Journal of Consumer Research, 36*, 394-405.
- Dion, K., Berscheid, E., & Walster, E. (1972). What is beautiful is good. *Journal of Personality and Social Psychology, 74*, 285-290.
- Domingos, A., Garcia-Marques, T., & Niedenthal, P. (2012). *Mimicry-blocking manipulations at test: The impact of three manipulations in the processing of valenced words*. Unpublished manuscript.
- Domingos, A., & Garcia-Marques, T. (2008). Normas de valência e familiaridade de “não-palavras” portuguesas. *Laboratório de Psicologia, 6*, 49-74.
- Duff, K. J., & Newman, L. S. (1997). Cultural and individual differences in the spontaneous construal of behavior: In search of mediating variables. *Social Cognition, 15*, 217-241.

- Dumont, M., Yzervyt, V. Y., Snyder, M., Mathieu, B., Comblain, C., & Scaillet, N. (2003). Suppression and hypothesis testing. Does suppressing during interactions help to avoid confirmation biases? *European Journal of Social Psychology*, *33*, 659-677.
- Eagly, A. H., & Chaiken, S., (1993). *The psychology of attitudes*. Forth Worth: Harcourt Brace Jovanovich, Inc.
- Edwards, K., & Bryan, T. S. (1997). Judgmental biases produced by instructions to disregard: The (paradoxical) case of emotional information. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *34*, 849-864.
- Erskine, J. A. (2008). Resistance can be futile: Investigating behavioural rebound. *Appetite*, *50*, 415-421.
- Erskine, J. A., Georgiou, G. G., Kvavilashvili, L. (2010). I suppress, therefore I smoke: Effects of thought suppression on smoking behavior. *Psychological Science*, *21*, 1225-1230.
- Evans, J. (2008). Dual-processing accounts of reasoning, judgment, and social cognition. *Annual Review of Psychology*, *59*, 255-278.
- Fleming, D., Wegener, D. T., & Petty, R. E. (1999). Procedural and legal motivations to correct for perceived judicial biases. *Journal of Personality and Social Psychology*, *35*, 186-203.
- Follenfant, A., & Ric, F. (2010). Behavioral rebound following stereotype suppression. *European Journal of Social Psychology*, *40*, 774-782.
- Forehand, M. R., & Perkins, A. (2005). Implicit assimilation and explicit contrast: A set/reset model of response to celebrity voice-overs. *Journal of Consumer Research*, *32*, 435-441.
- Förster, J., & Liberman, N. (2001). The role of attribution of motivation in producing postsuppressional rebound . *Journal of Personality and Social Psychology*, *81*, 377-390.
- Förster, J., & Liberman, N. (2004). A motivational model of post-suppressional rebound. *European Review of Social Psychology*, *15*, 1-32.
- Förster, J., & Liberman, N. (2007). Knowledge activation. A. W. Kruglanski & E. T. Higgins (Eds.), *Social Psychology: Handbook of basic principles* (2nd ed.). New York: Guilford.
- Förster, J., Liberman, N., & Friedman, R. (2009). What do we prime? On distinguishing between semantic priming, procedural and goal priming. In E. Morsella , J. Bargh, & P. Gollwitzer (Eds.). *The Oxford handbook of human action* (pp. 173-193). New York : Oxford University Press

- Gailliot, M., Plant, E. A., Butz, D., & Baumeister, R. (2007). Increasing self-regulatory strength can reduce the depleting effect of suppressing stereotypes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *33*, 281-294.
- Galinsky, A. D., & Moskowitz, G. B. (2007). Further ironies of suppression: Stereotype and counterstereotype accessibility. *Journal of Experimental Social Psychology*, *43*, 833-841.
- Garcia-Marques, T. (2003). Avaliação da familiaridade e valência de palavras concretas e abstractas em língua portuguesa. *Laboratório de Psicologia*, *1*, 21-44.
- Garcia-Marques, T. (2004). A mensuração da variável “Estado de Espírito” na população portuguesa. *Laboratório de Psicologia*, *2*, 77-94.
- Gawronki, B. (2004). Theory-based correction in dispositional inference: The fundamental attribution error is dead, long live the correspondence bias. *European Review of Social Psychology*, *15*, 183-217.
- Gawronski, B., & Creighton, L. A. (in press). Dual-process theories. In D. E. Carlston (Ed.), *The Oxford handbook of social cognition*. New York: Oxford University Press.
- Geeraert, N., Van Boven, L., & Yzerbyt, V. Y. (2011). Similarity on the rebound: Inhibition of similarity assessment leads to an ironic postsuppressional rebound. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*, *64*, 1788-1796.
- Geeraert, N., & Yzerbyt, V. Y. (2007). How fatiguing is dispositional suppression? Disentangling the effects of procedural rebound and ego-depletion. *European Journal of Social Psychology*, *37*, 216-230.
- Geeraert, N., Yzerbyt, V. Y., Corneille, O., & Wigboldus, D. (2004). The return of dispositionalism: On the linguistic consequences of dispositional suppression. *Journal of Experimental Social Psychology*, *40*, 264-272.
- Geraerts, E., & McNally, R. J. (2008). Forgetting unwanted memories: Directed forgetting and thought suppression methods. *Acta Psychologica*, *127*, 614-622.
- Gilbert, D. T. (1989). Thinking lightly about others: Automatic components of the social inference process. In J. S. Uleman & J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought*. New York: Guilford.
- Gilbert, D. T. (2002). Inferential correction. In Gilovich, T., Griffin, D., & Kahneman, D. (Eds.), *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment* (pp. 167-184). Cambridge: Cambridge University Press.
- Gilbert, D. T., & Hixon, J. (1991). The trouble of thinking: Activation and application of stereotypic beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology*, *60*, 509-517.
- Gilbert, D. T., & Malone, P. S. (1995). The correspondence bias. *Psychological Bulletin*, *117*, 21-38.

- Gilbert, D. T., & Osborne, R. E. (1989). Thinking backward: Some curable and incurable consequences of cognitive busyness. *Journal of Personality and Social Psychology*, *57*, 940-949.
- Gilbert, D. T., Pelham, B. W., & Krull, D. S. (1988). On cognitive busyness: When person perceivers meet persons perceived. *Journal of Personality and Social Psychology*, *54*, 733-740.
- Giuliano, R. J., & Wisha, N. Y. (2010). Why the white bear is still there: Electrophysiological evidence for ironic semantic activation during thought suppression. *Brain Research*, *1316*, 62-74.
- Glaser, J., & Banaji, M. R. (1999). When fair is foul and foul is fair: Reverse priming in automatic evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology*, *77*, 669-687.
- Gold, D. B., & Wegner, D. M. (1995). The origins of ruminative thought: Trauma, incompleteness, nondisclosure, and suppression. *Journal of Applied Social Psychology*, *25*, 1245-1261.
- Gordijn, E., Hindriks, I., Koomen, W., Dijksterhuis, A., & van Knippenberg, A. (2004). Consequences of stereotype suppression and internal suppression motivation: A self-regulation approach. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *30*, 212-224.
- Guinote, A. (2007). Power and the suppression of unwanted thoughts. *Journal of Experimental Social Psychology*, *43*, 433-440.
- Griffin, A. M., & Langlois, J. H. (2006). Stereotype directionality and attractiveness stereotyping: Is beauty good or is ugly bad? *Social Cognition*, *24*, 212-246.
- Ham, J., & Vonk, R. (2003). Smart and easy: Co-occurring activation of spontaneous trait inferences and spontaneous situational inferences. *Journal of Experimental Social Psychology*, *39*, 434-447.
- Handley, I. M., Albarracín, D., Brown, R. D., Li, H., Kumkale, E. C., & Kumkale, G. T. (2009). When the expectation from a message will not be realized: Naïve theories can eliminate expectation-congruent judgments via correction. *Journal of Experimental Social Psychology*, *45*, 933-939.
- Hart, W., Ottati, V., Krumdick, N. D. (2011). Physical attractiveness and candidate evaluation: A model of correction. *Political Psychology*, *32*, 181-203.
- Harvey, A. G., & Payne, S. (2002). The management of unwanted pre-sleep thoughts in insomnia: Distraction with imagery versus general distraction. *Behaviour Research and Therapy*, *40*, 267-277.
- Hasher, L., Stoltzfus, E. R., Zacks, R. T., & Rypma, B. (1991). Age and inhibition. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, *17*, 163-169.

- Herr, P. M., Sherman, S. J., & Fazio, R. H. (1983). On the consequences of priming: Assimilation and contrast effects. *Journal of Experimental Social Psychology, 19*, 323-340.
- Higgins, E. T. (1989). Knowledge accessibility and activation: Subjectivity and suffering from unconscious sources. In J. S. Uleman & J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (pp. 75-123). New York: Guilford Press.
- Higgins, E. T. (1996). Knowledge activation: Accessibility, applicability, and salience. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 133-168). New York: Guilford Press.
- Higgins, E. T., Bargh, J. A., & Lombardi, W. J. (1985). Nature of priming effects on categorization. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 11*, 59-69.
- Higgins, E. T., & King, G. A. (1981). Accessibility of social constructs : Information processing consequences of individual and social interaction. In N. Cantor & J. F. Kihlstrom (Eds.), *Personality, cognition and social interaction* (pp. 69-121). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Higgins, E. T., Rholes, W. S., & Jones, C. R. (1977). Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology, 13*, 141-154.
- Hofmann, W., Gschwendner, T., Friese, M., Wiers, R. W., & Schmitt, M. (2008). Working memory capacity and self-regulatory behavior: Toward an individual differences perspective on behavior determination by automatic versus controlled processes. *Journal of Personality and Social Psychology, 95*, 962-977.
- Hofmann, W., Schmeichel, B. J., Friese, M., & Baddeley, A. D. (2011). Working memory and self-regulation. In K. D. Vohs, & R. F. Baumeister. *Handbook of self-regulation: Research, theory, and applications* (pp. 204-225). New York: Guilford Press.
- Houston, C., & Wegner, D. M. (1995). Mental control. In A. S. R. Manstead & M. Hewstone (Eds.), *The Blackwell Encyclopedia of Social Psychology* (pp. 379-381). Oxford: Blackwell.
- Hovland, C. I., Lumsdaine, A. A., & Sheffield, F. D. (1949). *Experiments on mass communication*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Isbell, L. M., & Wyer, R. S. (1999). Correcting for mood-induced bias in the evaluation of political candidates: The roles of intrinsic and extrinsic motivations. *Personality and Social Psychology Bulletin, 25*, 237-249.
- Jacoby, L. J., Kelly, C. M., & McElree, B. (1999). The role of cognitive control: Early selection and late correction. In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.), *Dual process theories in social psychology* (pp. 383-400). New York: Guilford Press.

- Janssen, L., Fennis, B. M., Pruyn, A., & Vohs, K. D. (2008). The path of least resistance: Regulatory resource depletion and the effectiveness of social influence techniques. *Journal of Business Research*, *61*, 1041-1045.
- Job, V., Dweck, C. S., & Walton, G. M. (2010). Ego depletion – Is it all in your head? Implicit theories about willpower affect self-regulation. *Psychological Science*, *21*, 1686-1693.
- Kang, Y-S., & Herr, P. M. (2006). Beauty and the beholder: Toward an integrative model of communication source effects. *Journal of Consumer Research*, *33*, 123-130.
- Kelly, A. E., & Kahn, J. H. (1994). Effects of suppression of personal intrusive thoughts. *Journal of Personality and Social Psychology*, *66*, 998-1006.
- Kelly, A. E., & Nauta, M. M. (1997). Reactance and thought suppression. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *23*, 1123-1132.
- Knowles, E. D., Morris, M. W., Chiu, C., & Hong, Y. (2001). Culture and the process of person perception: Evidence for automaticity among East Asians in correcting for situational influences on behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *27*, 1344-1356.
- Koole, S. L., Smeets, K., van Knippenberg, A., & Dijksterhuis, A. (1999). The cessation of rumination through self-affirmation. *Journal of Personality and Social Psychology*, *77*, 111-125.
- Koole, S. L., & van Knippenberg, A. (2007). Controlling your mind without ironic consequences: Self-affirmation eliminates rebound effects after thought suppression. *Journal of Experimental Social Psychology*, *43*, 671-677.
- Kruglanski, A.W., Fishbach, A., Erb, H. P., Pierro, A., & Mannetti, L. (2004). The parametric unimodel as a theory of persuasion. In G. Haddock & G. R. Maio (Eds.), *Contemporary perspectives on the psychology of attitudes*. NY: Psychology Press.
- Kruglanski, A. W., & Thompson, E. P. (1999). Persuasion by a single route: A view from the unimodel. *Psychological Inquiry*, *10*, 83-110.
- Krull, D. S. (1993). Does the grist change the mill? The effect of the perceiver's inferential goal on the process of social inference. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *19*, 340-348.
- Krull, D. S., & Erickson, D. J. (1995). Judging situations: On the effortful process of taking dispositional information into account. *Social Cognition*, *13*, 417-438.
- Kumkale, G. T., & Albarracin, D. (2004). The sleeper effect in persuasion: A meta-analytic review. *Psychological Bulletin*, *130*, 143-172.

- Lambert, A. J., Khan, S. R., Lickel, B. A., & Fricke, K. (1997). Mood and the correction of positive versus negative stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*, 1002-1016.
- Lane, J. D., & Wegner, D. M. (1995). The cognitive consequences of secrecy. *Journal of Personality and Social Psychology, 69*, 237-253.
- Lepore, L., & Brown, R. (2002). The role of awareness: divergent automatic stereotype activation and implicit judgement correction. *Social Cognition, 20*, 321-351.
- Liberman, N., & Förster, J. (2000). Expression after suppression: A motivational explanation of post-suppressional rebound . *Journal of Personality and Social Psychology, 79*, 190-203.
- Liu, J. (2004). *The impact of bias awareness timing and the compatibility of naïve theory and experience on correction processes*. Unpublished dissertation, Purdue University.
- Lieberman, J. D., & Arndt, J. (2000). Understanding the limits of limiting instructions: Social psychological explanations for the failures of instructions to disregard pretrial publicity and other inadmissible evidence. *Psychology, Public Policy, and Law, 6*, 677-711.
- Liberman, N., & Förster, J. (2006). Inferences from decision difficulty. *Journal of Experimental Social Psychology, 42*, 290-302.
- Logel, C., Iserman, E. C., Davies, P. G., Quinn, D. M., & Spencer, S. J. (2009). The perils of double consciousness: The role of thought suppression in stereotype threat. *Journal of Experimental Social Psychology, 45*, 299-312.
- Lupfer, M. B., Clark, L. F., & Hutcherson, H. W. (1990). Impact of context on spontaneous trait and situational attributions. *Journal of Personality and Social Psychology, 58*, 239-249.
- Mackie, D. M. & Garcia-Marques, T. (2002, June). Familiarity and persuasive processing: The impact of motivation. *Paper presented at the Duck Conference on Social Cognition, Duck, NC.*
- Macrae, C. N., Bodenhausen, G. V., & Milne, A. B. (1998). Saying 'no' to unwanted thoughts: Self-focus and the regulation of mental life. *Journal of Personality and Social Psychology, 74*, 578-589.
- Macrae, C. N., Bodenhausen, G. V., & Milne, A. B., & Jetten, J. (1994). Out of mind but back in sight: Stereotypes on the rebound. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*, 808-817.
- Macrae, C. N., Bodenhausen, G. V., Milne, A. B., & Wheeler, V. (1996). On resisting the temptation for simplification: Counterintentional effects of stereotype suppression on social memory. *Social Cognition, 14*, 1-20.

- Maddux, W. W., Barden, J., Brewer, M. B., & Petty, R. E. (2005). Saying no to negativity: The effects of context and motivation to control prejudice on automatic evaluative responses. *Journal of Experimental Social Psychology, 41*, 19-35.
- Maio, G. R., & Haddock, G. (2010). *The psychology of attitudes and attitude change*. London: Sage.
- Martijn, C., Tenbult, P., Merckelbach, H., Dreezens, E., & de Vries, N. K. (2002). Getting a grip on ourselves: Challenging expectancies about energy loss after self-control. *Social Cognition, 20*, 441-460.
- Martin, L. L. (1986). Set/Reset: Use and disuse of concepts in impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology, 51*, 493-504.
- Martin, L. L., Tesser, A., & McIntosh, W. (1993). Wanting but not having: The effects of unattained goals on thoughts and feelings. In D. M. Wegner & J. W. Pennebaker (Eds.), *The handbook of mental control* (pp. 552-572). New York, NY: Prentice Hall.
- Martin, L. L., Seta, J. J., & Crelia, R. A. (1990). Assimilation and contrast as a function of people's willingness and ability to expend effort in forming an impression. *Journal of Personality and Social Psychology, 59*, 27-37.
- McCaslin, M. J., Petty, R. E., & Wegener, D. T. (2010). Self-enhancement and theory-based correction processes. *Journal of Experimental Social Psychology, 46*, 830-835.
- McFarland, C., White, K., & Newth, S. (2003). Mood acknowledgment and correction for mood-congruency bias in social judgment. *Journal of Experimental Social Psychology, 39*, 483-491.
- Meyers-Levy, J., & Sternthal, B. (1993). A two-factor explanation of assimilation and contrast effects. *Journal of Marketing Research, 30*, 359-368.
- Meyers-Levy, J., & Tybout, A. (1997). Context effects at encoding and judgment consumption settings: The role of cognitive resources. *Journal of Consumer Research, 24*, 1-14.
- Mikulincer, M., Dolev, T., & Shaver, P. R. (2004). Attachment-related strategies during thought-suppression: Ironic rebounds and vulnerable self-representations. *Journal of Personality and Social Psychology, 87*, 940-956.
- Miniard, P.W., Bhatla, S., Lord, K. R., Dickson, P. R., & Unnava, H. R. (1991). Picture-based persuasion processes and the moderating role of involvement. *Journal of Consumer Research, 18*, 92-107.
- Mitchell, J. P., Heatherton, T. F., Kelley, W. M., Wyland, C. L., Wegner, D. M., & Macrae, C. N. (2007). Separating sustained from transient aspects of cognitive control during thought suppression. *Psychological Science, 18*, 292-297.

- Monteith, M. J. (1993). Self-regulation of prejudiced responses Implications for progress in prejudice reduction efforts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 469-485.
- Monteith, M. J., Ashburn-Nardo, L., Voils, C. I., & Czopp, A. M. (2002). Putting the brakes on prejudice: On the development and operation of cues for control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 1029-1050.
- Monteith, M. J., Sherman, J. W., & Devine, P. G. (1998). Suppression as a stereotype control strategy. *Personality and Social Psychology Review*, 2, 63-82.
- Monteith, M. J., Spicer, C., & Tooman, G. (1998). Consequences of stereotype suppression: Stereotypes on AND not on the rebound. *Journal of Experimental Social Psychology*, 34, 355-377.
- Monteith, M. J., & Voils, C. I. (1998). Proneness to prejudiced responses: Toward understanding the authenticity of self-reported discrepancies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 901-916.
- Moors, A., & De Houwer, J. (2006). Automaticity: A theoretical and conceptual analysis. *Psychological Bulletin*, 132, 297-326.
- Moors, A., & De Houwer, J. (2007). What is Automaticity: An analysis of its component features and their interrelations. In J. A. Bargh (Ed.), *Social Psychology and the unconscious: The automaticity of higher mental processes*. (pp. 11-50). New York: Psychology Press.
- Moskowitz, G. B. (2001). Preconscious control and compensatory cognition. In G. B. Moskowitz (Ed.), *Cognitive social psychology: The Princeton symposium on the legacy and future of social cognition*. (pp. 333-358). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates Inc.
- Moskowitz, G. B., & Ignarri, C. (2009). Implicit volition and stereotype control. *European Review of Social Psychology*, 20, 97-145.
- Moskowitz, G. B., Li, P., & Kirk, E. R. (2004). The implicit volition model: On the preconscious regulation of temporarily adopted goals. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol.34, pp. 317-414). New York: Academic Press.
- Muraven, M., & Baumeister, R. F. (2000). Self-regulation and depletion of limited resources: Does self-control resemble a muscle? *Psychological Bulletin*, 126, 247-259.
- Muraven, M., Shmueli, D., & Burkley, E. (2006). Conserving self-control strength. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91, 524-537.
- Muraven, M., & Slessareva, E. (2003). Mechanisms of self-control failure: Motivation and limited resources. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, 894-906.

- Muraven, M., Tice, D. M., & Baumeister, R.F. (1998). Self-control as limited resource: Regulatory depletion patterns. *Journal of Personality and Social Psychology*, *74*, 774-789.
- Muris, P., Merckelbach, H., & de Jong, P. F. (1993). Verbalization and environmental cueing in thought suppression. *Behaviour Research and Therapy*, *31*, 609-612.
- Mussweiler, T., & Neumann, R. (2000). Sources of mental contamination: Comparing the effects of self-generated versus externally provided primes. *Journal of Experimental Social Psychology*, *36*, 194-206.
- Najmi, S., & Wegner, D. M. (2008a). Thought suppression and psychopathology. In A. Elliott (Ed.), *Handbook of approach and avoidance motivation* (pp. 447-459). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Najmi, S., & Wegner, D. M. (2008b). The gravity of unwanted thoughts: Asymmetric priming effects in thought suppression. *Consciousness and Cognition*, *17*, 114-124.
- Newman, L. S., Duff, K., & Baumeister, R. F. (1997). A new look at defensive projection: Thought suppression, accessibility, and biased person perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, *72*, 980-1001.
- Newman, L. S., Duff, K., Hedberg, D., & Blistein, J. (1996). Rebound effects in impression formation: Assimilation and contrast effects following thought suppression. *Journal of Experimental Social Psychology*, *32*, 460-483.
- Nussinson, R., & Koriat, A. (2008). Correcting experience-based judgments: The perseverance of subjective experience in the face of correction of judgment. *Metacognition Learning*, *3*, 159-174.
- Osborne, R. E., & Gilbert, D. T. (1992). The preoccupational hazards of social life. *Journal of Personality and Social Psychology*, *62*, 219-228.
- Ottati, V., & Isbell, L. M. (1996). Effects of mood during exposure to target information on subsequently reported judgments: An on-line model of misattribution and correction. *Journal of Personality and Social Psychology*, *71*, 39-53.
- Page, A. C., Locke, V., & Trio, M. (2005). An online measure of thought suppression. *Journal of Personality and Social Psychology*, *88*, 421-431.
- Pallak, S. R. (1983). Salience of a communicator's physical attractiveness and persuasion: A heuristic versus systematic processing interpretation. *Social Cognition*, *2*, 158-170.
- Pallak, S. R., Murrone, E., & Koch, J. (1983). Communicator attractiveness and expertise, emotional versus rational appeals, and persuasion: A heuristic versus systematic processing interpretation. *Social Cognition*, *2*, 122-141.

- Petty, R. E. (1994). Two routes to persuasion: State of the art. In G. d'Ydewalle, P. Eelen, & P. Bertelson (Eds.) *International perspectives on psychological science* (Vol. 2, pp. 229-247). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Petty, R. E., & Briñol, P. (2002). Attitude change: The elaboration likelihood model. In G. Bartels & W. Nelissen (Eds.), *Marketing for sustainability: Towards transactional policy making* (pp. 176-190). Amsterdam: IOS Press.
- Petty, R. E., & Briñol, P. (2012). The elaboration likelihood model. In P. A. M. Van Lange, A. Kruglanski, & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of theories of social psychology* (Vol. 1, pp. 224-245). London, England: Sage.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1984). The effects of involvement on response to argument quantity and quality: Central and peripheral routes to persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, *46*, 69-81.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986a). The elaboration likelihood model of persuasion. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 19, pp. 123-205). New York: Academic Press.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986b). *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer/Verlag.
- Petty, R. E., & Krosnick, J. A. (1995). *Attitude strength: Antecedents and consequences*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Petty, R. E., Rucker, D., Bizer, G., & Cacioppo, J. T. (2004). The elaboration likelihood model of persuasion. In J. S. Seiter & G. H. Gass (Eds.), *Perspectives on persuasion, social influence and compliance gaining* (pp. 65-89). Boston: Allyn & Bacon.
- Petty, R. E., Schumann, D. W., Richman, S. A., & Strathman, A. J. (1993). Positive mood and persuasion: Different roles for affect under high and low elaboration conditions. *Journal of Personality and Social Psychology*, *64*, 5-20.
- Petty, R. E., & Wegener, D. T. (1993). Flexible correction processes in social judgment: Correcting for context-induced contrast. *Journal of Experimental Social Psychology*, *29*, 137-165.
- Petty, R. E., & Wegener, D. T. (1998). Attitude change: Multiple roles for persuasion variables. In D. Gilbert, S. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., pp. 323-390). New York: McGraw-Hill.
- Petty, R. E., & Wegener, D. T. (1999). The Elaboration Likelihood Model: Current status and controversies. In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.), *Dual process theories in social psychology* (pp. 41-72). New York: Guilford Press.
- Petty, R. E., Wegener, D. T., & White, P. (1998). Flexible correction processes in social judgment: Implications for persuasion. *Social Cognition*, *16*, 93-113.

- Pierro, A., Mannetti, L., Kruglanski, A. W., & Sleeth-Keppler, D. (2004). Relevance override: On the reduced impact of “cues” under high motivation conditions of persuasion studies. *Journal of Personality and Social Psychology*, *86*, 251-264.
- Pratkanis, A. R., Greenwald, A. G., Leippe, M. R., & Baumgardner, M. H. (1988). In search of reliable persuasion effects: III. The sleeper effect is dead: Long live the sleeper effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, *54*, 203-218.
- Priester, J., Wegener, D. T., Petty, R. E., & Fabrigar, L. (1999). Examining the psychological process underlying the sleeper effect: The elaboration likelihood model explanation. *Media Psychology*, *1*, 27-48.
- Puckett, J., Petty, R. E., Cacioppo, J. T., & Fisher, D. (1983). The relative impact of age and attractiveness stereotypes on persuasion. *Journal of Gerontology*, *38*, 340-343.
- Quattrone, G. A. (1982). Overattribution and unit formation: When behavior engulfs the person. *Journal of Personality and Social Psychology*, *42*, 593-607.
- Rachman, S., & de Silva, P. (1978). Abnormal and normal obsessions. *Behaviour Research and Therapy*, *16*, 233-238.
- Rassin, E. (2003). The White Bear Suppression Inventory (WBSI) focuses on failing suppression attempts. *European Journal of Personality*, *17*, 285-298.
- Rassin, E. (2005). *Thought suppression*. New York: Elsevier.
- Reich, D. A., & Mather, R. D. (2008). Busy perceivers and ineffective suppression goals: A critical role for distracter thoughts. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *34*, 706-718.
- Renaud, J. M., & McConnell, A. R. (2002). Organization of the self-concept and the suppression of self-relevant thoughts. *Journal of Experimental Social Psychology*, *38*, 79-86.
- Roskos-Ewoldsen, D. R., Bichsel, J., & Hoffman, K. (2002). The influence of accessibility of source likability on persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology*, *38*, 137-143.
- Rutledge, P. C., Hancock, R. A., & Rutledge, J. H. (1996). Predictors of thought rebound. *Behaviour Research and Therapy*, *34*, 555-562.
- Salkovskis, P. M., & Campbell, P. (1994). Thought suppression induces intrusion in naturally occurring negative intrusive thoughts. *Behaviour Research and Therapy*, *32*, 1-8.
- Salkovskis, P. M., & Reynolds, M. (1994). Thought suppression and smoking cessation. *Behaviour Research and Therapy*, *32*, 193-201.
- Schneider, W., Eschman, A., & Zuccolotto, A. (2002). *E-Prime user's guide*. Pittsburgh, PA: Psychology Software Tools, Inc.

- Schwarz, N., & Bless, H. (1992). Constructing reality and its alternatives: Assimilation and contrast effects in social judgment. In L. L. Martin & A. Tesser (Eds.), *The construction of social judgments* (pp. 217-245). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Schwarz, N., & Bless, H. (2007). Mental Construal Processes: The Inclusion/Exclusion Model. In D. A. Stapel & J. Suls (Eds.), *Assimilation and contrast in social psychology*. (pp. 119-141). New York, NY US: Psychology Press.
- Schwarz, N., Bless, H., Strack, F., Klumpp, G., Rittenauer-Schatka, H., & Simons, A. (1991). Ease of retrieval as information: Another look at the availability heuristic. *Journal of Personality and Social Psychology*, *61*, 195-202.
- Schwarz, N., & Clore, G. L. (1983). Mood, misattribution, and judgments of well-being: Informative and directive functions of affective states. *Journal of Personality and Social Psychology*, *45*, 513-523.
- Shavitt, S., Swan, S., Lowrey, T., M., & Wänke, M. (1994). The interaction of endorser attractiveness and involvement in persuasion depends on the goal that guides message processing. *Journal of Consumer Psychology*, *3*, 137-162.
- Shen, H., & Wyer, R. S. (2008). Procedural priming and consumer judgments: Effects on the impact of positively and negatively valenced information. *Journal of Consumer Research*, *34*, 727-737.
- Sherif, M., & Hovland, C. I. (1961). *Social judgment: Assimilation and contrast effects in communication and attitude change*. New Haven and London: Yale University Press.
- Sherman, J. W., Stroessner, S. J., Loftus, S. T., & Degnzman, G. (1997). Stereotype suppression and recognition memory for stereotypical and nonstereotypical information. *Social Cognition*, *15*, 205-215.
- Skitka, L. J., Mullen, E., Griffin, T., Hutchinson, S., & Chamberlin, B. (2002). Dispositions, scripts, or motivated correction? Exploring competing explanations for ideological differences in attributions for social problems. *Journal of Personality and Social Psychology*, *83*, 470-487.
- Sleeth-Keppler, D., & Wheeler, S. C. (2011). A multi-dimensional association approach to sequential consumer judgments. *Journal of Consumer Psychology*, *21*, 14-23.
- Smart, L., & Wegner, D. M. (1999). Covering up what can't be seen: Concealable stigmas and mental control. *Journal of Personality and Social Psychology*, *77*, 474-486
- Smith, E. R., & DeCoster, J. (2000). Dual process models in social and cognitive psychology: Conceptual integration and links to underlying memory systems. *Personality and Social Psychology Review*, *4*, 108-131.

- Sommers, S. R., & Kassin, S. M. (2001). On the many impacts of inadmissible testimony: Selective compliance, need for cognition, and the overcorrection bias. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 1368-1377.
- Snyder, M., & Rothbart, M. (1971). Communicator attractiveness and opinion change. *Canadian Journal of Behavioral Science*, 3, 377-387.
- Stapel, D. A., & Suls, J. (Eds.). (2007). *Assimilation and contrast in social psychology*. New York, NY, US: Psychology Press.
- Strack, F. (1992). The different routes to social judgments: Experiential versus informational strategies. In L. L. Martin & A. Tesser (Eds.), *The construction of social judgments* (pp. 249-275). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates Inc.
- Strack, F., & Hannover, B. (1996). Awareness of influence as a precondition for implementing correctional goals. In P. M. Gollwitzer & J. A. Bargh (Eds.), *The psychology of action* (pp. 579-595). New York: Guilford.
- Strack, F., & Mussweiler, T. (2001). Resisting influence: Judgmental correction and its goals. In J. P. Forgas & K. Williams (Eds.), *Social influence: Direct and indirect processes. The Sydney symposium of social psychology* (pp. 199-212). New York: Psychology Press.
- Strack, F., Schwarz, N., Bless, H., Kübler, A., & Wänke, M. (1993). Awareness of the influence as a determinant of assimilation versus contrast. *European Journal of Social Psychology*, 23, 53-62.
- Tice, D. M., Baumeister, R. F., Shmueli, D., & Muraven, M. (2007). Restoring the self: Positive affect helps improve self-regulation following ego depletion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43, 379-384.
- Todd, A. R., Molden, D. C., Ham, J., & Vonk, R. (2011). The automatic and co-occurring activation of multiple social inferences. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47, 37-49.
- Toll, B. A., Sobell, M. B., Wagner, E. F., & Sobell, L. C. (2001). The relationship between thought suppression and smoking cessation. *Addictive Behaviors*, 26, 509-515.
- Tong, E. M., Ang, M-S., & Chua, A. S. (no prelo). The attitudinal consequences of thought suppression: A focus on thinness thoughts. *British Journal of Social Psychology*.
- Tormala, Z., & Clarkson, J. (2007). Assimilation and contrast in persuasion: The effects of source credibility in multiple message situations. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33, 559-571.
- Tormala, Z. L., & Clarkson, J. (2008). Source trustworthiness and information processing in multiple message situations: A contextual analysis. *Social Cognition*, 26, 357-367.

- Trinder, H., & Salkovskis, P. M. (1994). Personally relevant intrusions outside the laboratory: Long-term suppression increases intrusion. *Behaviour Research and Therapy*, *32*, 833-842.
- Trope, Y. (1986). Identification and inferential processes in dispositional attribution. *Psychological Review*, *93*, 239-257.
- Trope, Y., & Alfieri, T. (1997). Effortfulness and flexibility of dispositional judgment processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *73*, 662-674.
- Trope, Y., & Gaunt, R. (2000). Processing alternative explanations of behavior: Correction or integration? *Journal of Personality and Social Psychology*, *79*, 344-354.
- Uleman, J. S., Newman, L. S., & Moskowitz, G. B. (1996). People as flexible interpreters: Evidence and issues from spontaneous trait inference. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol.28, pp. 211-279). San Diego: Academic Press.
- Vohs, K. D., & Baumeister, R. F. (2004). Understanding self-regulation: An introduction,” In R. F. Baumeister & K. D. Vohs (Eds.). *Handbook of self-regulation: Research, theory, and applications*, (pp. 1-9). New York, NY: Guilford.
- Von Hippel, W., Silver, L. A., & Lynch, M. E. (2000). Stereotyping against your will: The role of inhibitory ability in stereotyping and prejudice among the elderly. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *26*, 523-532.
- Vaughn, L. A., & Weary, G. (2003). Causal uncertainty and correction of judgments. *Journal of Experimental Social Psychology*, *39*, 516-524.
- Wan, E. W., Rucker, D. D., Tormala, Z. L., & Clarkson, J. (2010). The effect of regulatory depletion on attitude certainty. *Journal of Marketing Research*, *47*, 531-541.
- Wegener, D. T., Clark, J. K., & Petty, R. E. (2006). Not all stereotyping is created equal: Differential consequences of thoughtful versus non-thoughtful stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology*, *90*, 42-59.
- Wegener, D. T., & Petty, R. E. (1995). Flexible correction processes in social judgment: The role of naive theories in corrections for perceived bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, *68*, 36-51.
- Wegener, D. T., & Petty, R. E., (1997). The flexible correction model: The role of naïve theories of bias in bias correction. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 29, pp. 141-208). San Diego: Academic Press.
- Wegener, D. T., & Petty, R. E., (2001). Understanding the effects of mood through the elaboration of likelihood and flexible correction models. In L. L. Martin & G. L. Clore (Eds.), *Theories of mood and cognition: A user's handbook* (pp. 177-210). Mahwah, NJ: Erlbaum.

- Wegener, D. T., Petty, R. E., & Dunn, M. (1998). The metacognition of bias correction: Naive theories of bias and the flexible correction model. In V. Y. Yzerbyt, G. Lories, & B. Dardenne (Eds.), *Meta-cognition: Cognitive and social dimensions* (pp. 202-227). London: Sage.
- Wegener, D. T., Silva, P. P., Petty, R. E., & Garcia-Marques, T. (2012). The metacognition of bias regulation. In P. Briñol & K. G. DeMarree (Eds.), *Social metacognition* (pp. 81-99). New York: Psychology Press.
- Wegner, D. M. (1989). *White bears and other unwanted thoughts: Suppression, obsession, and the psychology of mental control*. New York: Viking/Penguin.
- Wegner, D. M. (1992). You can't always think what you want: Problems in the suppression of unwanted thoughts. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 25, pp. 193-225). San Diego: Academic Press.
- Wegner, D. M. (1994). Ironic processes of mental control. *Psychological Review*, *101*, 34-52.
- Wegner, D. M. (2009). How to think, say or do precisely the worst thing for any occasion. *Science*, *325*, 48-50.
- Wegner, D. M., & Bargh, J. A. (1998). Control and automaticity in social life. In D. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (4th ed, Vol. 1, pp. 446-496). New York: McGraw-Hill.
- Wegner, D. M., & Erber, R. (1992). The hyperaccessibility of suppressed thoughts. *Journal of Personality and Social Psychology*, *63*, 903-912.
- Wegner, D. M., Erber, R., & Zanakos, S. (1993). Ironic processes in the mental control of mood and mood-related thought. *Journal of Personality and Social Psychology*, *65*, 1093-1104.
- Wegner, D. M., & Gold, D. B. (1995). Fanning old flames: Emotional and cognitive effects of suppressing thoughts of a past relationship. *Journal of Personality and Social Psychology*, *68*, 782-792.
- Wegner, D. M., & Pennebaker, J. W. (1993). Changing our minds: An introduction to mental control. In D. M. Wegner & J. W. Pennebaker (Eds.), *Handbook of mental control* (pp. 1-12). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Wegner, D. M., & Schneider, D. J. (1989). Mental control: The war of the ghosts in the machine. In J. Uleman & J. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (pp. 287-305). New York: Guilford Press.
- Wegner, D. M., Schneider, D. J., Carter, S., & White, T. (1987). Paradoxical effects of thought suppression. *Journal of Personality and Social Psychology*, *53*, 5-13.

- Wegner, D. M., Schneider, D. J., Knutson, B., & McMahon, S. R. (1991). Polluting the stream of consciousness: The effect of thought suppression on the mind's environment. *Cognitive Therapy and Research, 15*, 141-152.
- Wegner, D. M., Shortt, J. W., Blake, A. W., & Page, M. S. (1990). The suppression of exciting thoughts. *Journal of Personality and Social Psychology, 58*, 409-418.
- Wegner, D. M., & Smart, L. (1997). Deep cognitive activation: A new approach to the unconscious. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 65*, 984-995.
- Wegner, D. M., & Wenzlaff, R. M. (1996). Mental control. In E. T. Higgins & A. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic mechanisms and processes* (pp. 466-492). New York: Guilford.
- Wegner, D. M., Wenzlaff, R. M., & Kozak, M. (2004). Dream rebound: The return of suppressed thoughts in dreams. *Psychological Science, 15*, 232-236.
- Wegner, D. M., & Zanakos, S. (1994). Chronic thought suppression. *Journal of Personality, 62*, 615-640.
- Wenzlaff, R. M., & Bates, D. E. (2000). The relative efficacy of concentration and suppression strategies of mental control. *Personality and Social Psychology Bulletin, 26*, 1200-1212.
- Wenzlaff, R. M., & Luxton, D. D. (2003). The role of thought suppression in depressive rumination. *Cognitive Therapy and Research, 27*, 293-308.
- Wenzlaff, R. M., & Wegner, D. M. (2000). Thought suppression. *Annual Review of Psychology, 51*, 59-91.
- Wenzlaff, R. M., Wegner, D. M., & Klein, S. B. (1991). The role of thought suppression in the bonding of thought and mood. *Journal of Personality and Social Psychology, 60*, 500-508.
- Wenzlaff, R. M., Wegner, D. M., & Roper, D. (1988). Depression and mental control: The resurgence of unwanted negative thoughts. *Journal of Personality and Social Psychology, 55*, 882-892.
- Wheeler, S. C., Briñol, P., & Hermann, A. D. (2007). Resistance to persuasion as self-regulation: Ego-depletion and its effects on attitude change processes. *Journal of Experimental Social Psychology, 43*, 150-156.
- Wilson, T. D., & Brekke, N. (1994). Mental contamination and mental correction: Unwanted influences on judgments and evaluations. *Psychological Bulletin, 116*, 117-142.
- Wilson, T. D., Centerbar, D. B., & Brekke, N. (2002). Mental contamination and the debiasing problem. In T. Gilovich, D. Griffin, & D. Kahneman (Eds.), *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment* (pp. 185-200). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

- Wilson, T. D., Gilbert, D. T., & Wheatley, T. P. (1998). Protecting our minds: The role of lay beliefs. In V. Y. Yzerbyt, G. Lories, & B. Dardenne (Eds.), *Meta-cognition: Cognitive and social dimensions* (pp. 171-201). London: Sage.
- Wilson, T. D., Houston, C. E., & Meyers, J. M. (1998). Choose your poison: Effects of lay beliefs about mental processes on attitude change. *Social Cognition, 16*, 114-132.
- Wood, W., & Kallgren, C. (1988). Communicator attributes and persuasion: A function of access to attitude-relevant information. *Personality and Social Psychology Bulletin, 14*, 172-182.
- Wood, W., Kallgren, C., & Preisler, R. M. (1985). Access to attitude-relevant information in memory as a determinant of persuasion: The role of message attributes. *Journal of Experimental Social Psychology, 21*, 73-85.
- Wyer, N. A. (2007). Motivational influences on compliance with and consequences of instructions to suppress stereotypes. *Journal of Experimental Social Psychology, 43*, 417-424.
- Wyer, N. A., Perfect, T. J., & Neilens, H. (2011). With or without you: Determinants of postsuppression behavior. *Social Psychological and Personality Science, 2*, 272-276.
- Wyer, N. A., Sherman, J. W., & Stroessner, S. J. (1998). The spontaneous suppression of racial stereotypes. *Social Cognition, 16*, 340-352.
- Wyer, N. A., Sherman, J. W., & Stroessner, S. J. (2000). The roles of motivation and ability in controlling the consequences of stereotype suppression. *Personality and Social Psychology Bulletin, 26*, 13-25.
- Wyer, R. S., & Budesheim, T. L. (1987). Person memory and judgments: The impact of information that one is told to disregard. *Journal of Personality and Social Psychology, 53*, 14-29.
- Wyland, C. L., & Forgas, J. P. (2007). On bad mood and white bears: The effects of mood states on ability to suppress unwanted thoughts. *Cognition and Emotion, 21*, 1513-1524.
- Yap, A. J., & Tong, E. M. (2009). The appraisal rebound effect: Cognitive appraisals on the rebound. *Personality and Social Psychology Bulletin, 35*, 1208-1219.
- Yzerbyt, V. Y., Corneille, O., Dumont, M., & Hahn, K. (2001). The dispositional inference strikes back: Situational focus and dispositional suppression in causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology, 81*, 365-376.
- Zajonc, R. B. (1968). Attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology, 9* (Monograph Suppl. No 2, part 2), 1-27.
- Zang, S., & Hunt, J. S. (2008). The stereotype rebound effect: Universal or culturally bounded process? *Journal of Experimental Social Psychology, 44*, 489-500.

Zanna, M. P., Kiesler, C. A., & Pilkonis, P. A. (1970). Positive and negative attitudinal affect established by classical conditioning. *Journal of Personality and Social Psychology, 14*, 321-328.

Ziegler, R., & Diehl, M. (2011). Mood and multiple source characteristics: Mood congruency of source consensus status and source trustworthiness as determinants of message scrutiny. *Personality and Social Psychology Bulletin, 37*, 1016-1030.

Ziegler, R., Diehl, M., & Ruther, A. (2002). Multiple source characteristics and persuasion: Source inconsistency as a determinant of message scrutiny. *Personality and Social Psychology Bulletin, 28*, 496–508.

ANEXOS

ANEXO A: Material apresentado na situação persuasiva do Experimento 1.**Proposta:**

Introdução de um exame global de acesso aos programas de mestrados ou doutoramentos, a ser realizados pelos alunos que findam a sua licenciatura e que se concentra em matéria na área de especialização pretendida.

Esta proposta procura promover a qualidade do ensino. Exames de acesso ao nível de estudos graduados são já exigidos em diversas universidades norte-americanas e europeias. As avaliações efectuadas dos resultados destas instituições têm indicado que a introdução destes exames promove um melhor aproveitamento global dos alunos nos estudos pós-graduados e a possibilidade dos docentes serem mais exigentes no ensino. Verifica-se ainda que, a existência destes exames fornece elevada credibilidade e reconhecimento às instituições que os adoptam, encontrando-se os seus estudantes em posição privilegiada de entrada no mercado de trabalho.

Pressione a “Barra de Espaços” para continuar

ANEXO B: Detalhes sobre material da tarefa de decisão lexical do Experimento 1.

Tabela 1.

Palavras e não-palavras utilizadas na fase de treino.

| <i>Estímulo</i> | <i>Tipo</i> | <i>Nº Letras</i> | <i>Valência (M)</i> | <i>Familiaridade (M)</i> |
|-----------------|---------------|------------------|---------------------|--------------------------|
| AVAREZA | Pal. Negativa | 7 | 1,71 | 3,87 |
| VASSALO | Pal. Negativa | 7 | 2,19 | 3,16 |
| SÓBRIO | Pal. Positiva | 6 | 5,16 | 5,40 |
| BÚSSOLA | Pal. Positiva | 7 | 5,70 | 4,71 |
| APAZIA | Não-palavra | 6 | 3,61 | 3,93 |
| CRIADOL | Não-palavra | 7 | 3,76 | 3,41 |

Nota: Os valores de valência média e familiaridade percebida foram retirados de Garcia-Marques (2003) no caso das palavras e de Domingos e Garcia-Marques (2008) no caso das não-palavras, tendo ambos os pré-testes utilizado escalas de 7 pontos em que valores mais elevados indicam valência mais positiva e maior familiaridade.

Tabela 2.

Palavras e não-palavras utilizadas na fase de teste.

| <i>Estímulo</i> | <i>Tipo</i> | <i>Nº Letras</i> | <i>Valência (M)</i> | <i>Familiaridade (M)</i> |
|-----------------|---------------|------------------|---------------------|--------------------------|
| TORTURA | Pal. Negativa | 7 | 1,37 | 5,07 |
| FRAUDE | Pal. Negativa | 6 | 1,47 | 4,97 |
| CÍNICO | Pal. Negativa | 6 | 1,88 | 5,48 |
| CONSPIRACAO | Pal. Negativa | 11 | 2,13 | 5,37 |
| RANHO | Pal. Negativa | 5 | 2,00 | 4,25 |
| ENTULHO | Pal. Negativa | 7 | 2,06 | 4,44 |
| VAMPIRO | Pal. Negativa | 7 | 2,24 | 4,38 |
| BACTÉRIA | Pal. Negativa | 8 | 2,72 | 4,88 |
| LOCOMOTIVA | Pal. Positiva | 10 | 4,94 | 4,09 |
| ESMERALDA | Pal. Positiva | 9 | 5,61 | 4,34 |
| FADA | Pal. Positiva | 4 | 6,00 | 4,59 |
| CONSOLADO | Pal. Positiva | 9 | 5,03 | 5,00 |
| DOMICILIO | Pal. Positiva | 9 | 5,32 | 5,47 |
| COMPLACENTE | Pal. Positiva | 11 | 5,41 | 3,60 |
| TRIUMFANTE | Pal. Positiva | 10 | 5,47 | 5,03 |
| ASTUTO | Pal. Positiva | 6 | 5,84 | 4,36 |
| BLIRIA | Não-palavra | 6 | 3,53 | 1,88 |
| BOIUA | Não-palavra | 5 | 3,72 | 3,02 |
| BOLDA | Não-palavra | 5 | 3,63 | 3,15 |
| CLIPA | Não-palavra | 5 | 3,76 | 2,83 |
| ESPANGO | Não-palavra | 7 | 3,52 | 2,44 |
| FARI | Não-palavra | 4 | 3,93 | 3,02 |
| FORIL | Não-palavra | 5 | 3,68 | 3,05 |
| GRAFICAO | Não-palavra | 8 | 3,68 | 3,38 |
| PLANCA | Não-palavra | 6 | 3,80 | 3,38 |

| | | | | |
|------------|-------------|----|------|------|
| PULTRO | Não-palavra | 6 | 3,50 | 2,63 |
| ROBENIENTE | Não-palavra | 10 | 3,55 | 2,73 |
| SONTE | Não-palavra | 5 | 4,11 | 3,38 |
| XOTAO | Não-palavra | 5 | 3,74 | 4,07 |

Nota: Os valores de valência média e familiaridade percebida foram retirados de Garcia-Marques (2003) no caso das palavras e de Domingos e Garcia-Marques (2008) no caso das não-palavras, tendo ambos os pré-testes utilizado escalas de 7 pontos em que valores mais elevados indicam valência mais positiva e maior familiaridade.

ANEXO C: Material apresentado na situação persuasiva do Experimento 2.

Manipulação inicial de agradabilidade da fonte

Versão de fonte agradável.

DESDE JÁ, MUITO OBRIGDO PELA SUA PARTICIPAÇÃO

No âmbito da recente reestruturação do ensino superior europeu têm sido defendidas várias possíveis alterações.

Em seguida ser-lhe-á apresentada uma destas sugestões. Esta proposta foi recentemente mencionada por um docente do ISPA no decorrer de uma entrevista sobre a qualidade do ensino superior, da qual pode ler um excerto em baixo.

os estudantes universitários trará alguma vantagem neste caso?

Bem... É interessante que me faça essa pergunta. Quando cheguei ao ISPA estava um pouco apreensivo por trabalhar com os primeiros anos. No entanto, ao longo do tempo, acabei por mudar de opinião. Os alunos dos primeiros anos com que contactei nas aulas ou noutras ocasiões deixaram-me a impressão de serem bastante responsáveis e maduros, consideravelmente preocupados com o seu papel na sociedade. Em função desta experiência, parece-me que as pessoas frequentemente não reconhecem o verdadeiro

valor e capacidades dos estudantes universitários. Claramente, tem sido uma experiência muito recompensadora...

No entanto, acho que a recente reestruturação do ensino superior pode ser uma ótima oportunidade de melhorar vários aspectos. Por exemplo, uma possibilidade que tem sido discutida, é a introdução de um exame global de acesso aos programas de mestrado ou doutoramento, a realizar no final da licenciatura e que se concentra na área de especialização pretendida.

19

Pressione a “Barra de Espaços” para continuar

Versão de fonte desagradável.

DESDE JÁ, MUITO OBRIGDO PELA SUA PARTICIPAÇÃO

No âmbito da recente reestruturação do ensino superior europeu têm sido defendidas várias possíveis alterações.

Em seguida ser-lhe-á apresentada uma destas sugestões. Esta proposta foi recentemente mencionada por um docente do ISPA no decorrer de uma entrevista sobre a qualidade do ensino superior, da qual pode ler um excerto em baixo.

os estudantes universitários trará alguma vantagem neste caso?

Bem... É interessante que me faça essa pergunta. Quando cheguei ao ISPA estava um pouco apreensivo por trabalhar com os primeiros anos. Infelizmente, ao longo do tempo, acabei por ver essa preocupação confirmada. Os alunos dos primeiros anos com que contactei nas aulas ou noutras ocasiões deixaram-me a impressão de serem bastante irresponsáveis e imaturos, pouco preocupados com o seu papel na sociedade. Em função desta experiência, parece-me que as pessoas frequentemente sobrevalorizam o valor e capacidades

dos estudantes universitários. Por vezes pergunto-me porque continuo a dar aulas nestas condições. Claramente, não tem sido uma experiência muito recompensadora...

No entanto, acho que a recente reestruturação do ensino superior pode ser uma ótima oportunidade de melhorar vários aspectos. Por exemplo, uma possibilidade que tem sido discutida, é a introdução de um exame global de acesso aos programas de mestrado ou doutoramento, a realizar no final da licenciatura e que se concentra na área de especialização pretendida.

19

Pressione a “Barra de Espaços” para continuar

Comunicação persuasiva comum após manipulação de agradabilidade

Comunicação adicional do docente entrevistado

O que referi na entrevista foi a sugestão de introduzir no ISPA um exame de acesso aos níveis mais avançados de ensino. Este seria apenas realizado pelos alunos que pretendessem continuar os seus estudos para além da licenciatura, não sendo necessário para obter este primeiro grau. Exames obrigatórios de acesso ao segundo e terceiro ciclos já são exigidos em diversas universidades norte-americanas e europeias. Os resultados destas instituições são encorajadores. As avaliações que têm sido feitas indicam que a introdução destes exames promove um melhor aproveitamento global dos alunos que se nota quer nos seus estudos posteriores quer nos resultados globais ainda antes do exame. Isto reflecte o impacto que a sua implementação pode ter na motivação, interesse e dedicação dos alunos.

Estes exames são geralmente focados na área de especialização que se pretende seguir, o que pode ser benéfico por várias razões. Por um lado, a existência destes exames assume-se como uma pressão para que os alunos comecem desde cedo a ponderar seriamente a vertente que pretendem.

Por outro lado, permite-lhes dedicarem-se e aprofundarem especialmente temas que realmente lhes interessam o que lhes proporciona ainda uma nova oportunidade de reflectirem informadamente sobre essa escolha de especialização. Acho que devemos encarar os exames não apenas como um simples teste de selecção e aumento de exigência, mas como um potenciador de oportunidades de crescimento.

Um outro aspecto interessante a considerar é o impacto que pode ter não só nos alunos, mas também nos docentes. Uma alteração deste tipo conduz não só a uma maior exigência dos docentes para com os alunos, mas também face a si próprios. Esta proposta procura assim promover a qualidade geral do ensino.

Finalmente, verifica-se ainda que a existência destes exames fovece elevada credibilidade e reconhecimento às instituições que os adoptam, deixando os seus estudantes em posição privilegiada de entrada no mercado de trabalho. Por tudo isto, acho que o ISPA teria muito a ganhar com esta proposta, que colocaria a instituição na linha da frente de um novo ensino superior de qualidade.

Pressione a “Barra de Espaços” para passar à sua avaliação da proposta

ANEXO D: Materiais apresentados nas situações persuasivas do Experimento 3.**Situação persuasiva 1 (S1)**

Versão atractiva.



NewTek 3000
USB Pen-Disk

Característica W

Característica X

Característica Y

Característica Z

" Com o *NewTek 3000* consigo armazenar e transferir dados regularmente! É uma solução prática, rápida e segura! "

www.NewTek.org

Versão não-attractiva.

New Tek 3000

USB Pen-Disk



Característica W Característica X

Característica Y Característica Z



" Com o *NewTek 3000* consigo armazenar e transferir dados regularmente! É uma solução prática, rápida e segura! "

www.NewTek.org

Situação persuasiva 1 (S1)

Versão atractiva.



X



Vivi na Holanda durante 2 anos e deslocava-me sempre de bicicleta. Para além de ser um meio de transporte não poluente, é uma ótima forma de fazer exercício com regularidade! Um dos principais problemas que tenho cá em Portugal é o sítio onde a deixar. Se as autarquias disponibilizassem bicicletas e postos para as levantar e devolver tudo se tornaria mais fácil!

João Silva

X

Versão não-attractiva.

X



Vivi na Holanda durante 2 anos e deslocava-me sempre de bicicleta. Para além de ser um meio de transporte não poluente, é uma ótima forma de fazer exercício com regularidade! Um dos principais problemas que tenho cá em Portugal é o sítio onde a deixar. Se as autarquias disponibilizassem bicicletas e postos para as levantar e devolver tudo se tornaria mais fácil!

João Silva

X

ANEXO E: Relatório de pré-teste da atractividade das fotografias utilizadas no Experimento 3.

Este pré-teste teve como objectivo obter 2 fotografias de pessoas atractivas e 2 não-atractivas, para que estas pudessem ser utilizadas como fontes de mensagens nas situações persuasivas do Experimento 3.

Método

Participantes

50 estudantes do ISPA-IU sendo 1 do sexo masculino e os restantes do sexo feminino, com idades compreendidas entre os 20 e 29 anos ($M = 21.34$, $DP = 1.83$).

Material

Seleccionaram-se de dois bancos de imagens (Minear & Park, 2004; Tottenham et al., 2009), 2 fotografias para as condições de fontes não-atractivas (uma para cada situação persuasiva do Experimento 3 - ver Figura 1).



Figura 1. Fotografias seleccionadas para pré-testar como não-atractivas, para utilização na primeira (NA1) e segunda (NA2) situação persuasiva do Experimento 3.

Para obter as fontes atractivas recorreremos aos mesmos bancos de fotografias, procurando-se manter constante uma série de características das fotografias anteriores (e.g., idade, sexo, sorriso, tamanho de cabelo, etc.). Contudo, para potenciar a atractividade das fontes (ver, por exemplo, Langlois & Roggman, 1990), recorreremos ao programa informático

Fantamorph, criando-se 2 fotografias (ver Figura 2) a partir da conjugação (média) de diversas fotografias destas bases.



Figura 2. Fotografias seleccionadas para pré-testar como atractivas, para utilização na primeira (A1) e segunda (A2) situação persuasiva do Experimento 3.

Procedimento

Em contexto de sala de aula, foi pedido a alunos do ISPA uma breve colaboração num pré-teste de material para uma investigação a decorrer nesta instituição. Foi-lhes pedido que efectuassem as avaliações individualmente, de modo a não enviesar os resultados. Em seguida, distribuíram-se aleatoriamente as diferentes versões do material. Foi pedido que avaliassem uma fotografia em duas escalas de 9 pontos, ancoradas em “Muitíssimo feio / Muitíssimo bonito” e “Nada atraente / Muitíssimo atraente”. Após todos terem terminado, agradeceu-se a sua colaboração.

Resultados e Discussão

As duas escalas apresentaram elevada correlação ($r = .73$), sendo criado um índice de beleza-atractividade a partir da sua média. Como esperado, este revelou que as pessoas das fotografias A1 e A2 ($M = 5.96$, $DP = 1.23$) foram avaliadas como mais atractivas ($t(48) = 5.49$, $p < .001$) do que as das fotografias NA1 e NA2 ($M = 3.80$, $DP = 1.53$). Comparando especificamente as fotografias pré-seleccionadas para cada situação persuasiva (ver Tabela 1), verifica-se que esta diferença se obtém para ambos os casos. Isto é, a pessoa da fotografia A1 foi considerada como significativamente mais atractiva do que a da fotografia NA1 ($t(24) = 3.63$, $p < .001$), de modo semelhante ao verificado para a comparação entre as fotografias A2 e NA2 ($t(22) = 4.00$, $p = .001$).

Tabela 1.

Estatísticas descritivas relativas ao índice de beleza-atractividade.

| Fotografia | M | DP | IC-95 | IC+95 | N |
|-------------------|----------|-----------|--------------|--------------|----------|
| A1 | 5,96 | 1,36 | 5,14 | 6,78 | 13 |
| NA1 | 3,92 | 1,50 | 3,02 | 4,83 | 13 |
| A2 | 5,96 | 1,14 | 5,24 | 6,68 | 12 |
| NA2 | 3,67 | 1,63 | 2,63 | 4,70 | 12 |
| Total | 4,88 | 1,76 | 4,38 | 5,38 | 50 |

Confirma-se assim a expectativa inicial relativa à atractividade percebida das fotografias seleccionadas.

Referências

- Langlois, J. H., & Roggman, L. A. (1990). Attractive faces are only average. *Psychological Science, 1*, 115-121.
- Minear, M. & Park, D. C. (2004). A lifespan database of adult facial stimuli. *Behavior Research Methods, Instruments, & Computers, 36*, 630–633.
- Tottenham, N., Tanaka, J. W., Leon, A. C., McCarry, T., Nurse, M., Hare, T. A., Marcus, D. J., Westerlund, A., Casey, B. J., & Nelson, C. (2009). The NimStim set of facial expressions: Judgments from untrained research participants. *Psychiatry Research, 168*, 242-249.

ANEXO F: Material apresentado na primeira situação persuasiva do Experimento 4.

Situação persuasiva 1 (S1)

Versão atractiva.

Por favor, leia o excerto da entrevista reproduzida em baixo:



Luis Fonseca
Docente Universitária

sendo que isso se torna mais evidente quando dou aulas a alunos universitários.

Mas voltando à sua questão anterior... Assiste-se hoje a uma constante actualização dos programas informáticos que nos habituamos a utilizar, obrigando os utilizadores a comprarem frequentemente novas versões e computadores compatíveis. Defendo a recente sugestão apresentada na União Europeia de regulamentar este fenómeno, estipulando um limite mínimo de 3 anos para actualizações dos programas de computadores. Assim, só seria permitida a comercialização de uma nova versão do mesmo programa após 3 anos da existência da anterior.

19

A implementação desta lei permitiria evitar o atraso no desenvolvimento de melhores rotinas, reduzindo também a edição de rotinas pouco elaboradas, que ocupam desnecessariamente muito espaço no computador. Esta

medida conduziria ainda à diminuição de erros devido ao facto do utilizador nunca se chegar a adaptar a um tipo de funcionamento, permitindo ainda que a evolução do software esteja mais associada à do hardware. ■

OCIOLO PARA ENQUER FORLOS UNIVERSITARIO HO JE ACCOBA

Pressione a Barra de Espaço para continuar

Versão não-attractiva.

Por favor, leia o excerto da entrevista reproduzida em baixo:



Luis Fonseca
Docente Universitária

sendo que isso se torna mais evidente quando dou aulas a alunos universitários.

Mas voltando à sua questão anterior... Assiste-se hoje a uma constante actualização dos programas informáticos que nos habituamos a utilizar, obrigando os utilizadores a comprarem frequentemente novas versões e computadores compatíveis. Defendo a recente sugestão apresentada na União Europeia de regulamentar este fenómeno, estipulando um limite mínimo de 3 anos para actualizações dos programas de computadores. Assim, só seria permitida a comercialização de uma nova versão do mesmo programa após 3 anos da existência da anterior.

19

A implementação desta lei permitiria evitar o atraso no desenvolvimento de melhores rotinas, reduzindo também a edição de rotinas pouco elaboradas, que ocupam desnecessariamente muito espaço no computador. E esta

medida conduziria ainda à diminuição de erros devido ao facto do utilizador nunca se chegar a adaptar a um tipo de funcionamento, permitindo ainda que a evolução do software esteja mais associada à do hardware. ■

OPÇÃO PARA ENQUER FORTAO UNIVERDITAO HO JE ACCDA

Pressione a Barra de Espaço para continuar

ANEXO G: *Outputs* estadísticos

Anexo G1: Experimento 1

Atitudes

Tabela 1.

Variância total explicada na análise factorial exploratória aos 5 itens relativos às atitudes.

| Component | Total Variance Explained | | | | | |
|-----------|--------------------------|---------------|--------------|-------------------------------------|---------------|--------------|
| | Initial Eigenvalues | | | Extraction Sums of Squared Loadings | | |
| | Total | % of Variance | Cumulative % | Total | % of Variance | Cumulative % |
| 1 | 3,688 | 73,758 | 73,758 | 3,688 | 73,758 | 73,758 |
| 2 | ,596 | 11,918 | 85,676 | | | |
| 3 | ,399 | 7,973 | 93,650 | | | |
| 4 | ,170 | 3,409 | 97,058 | | | |
| 5 | ,147 | 2,942 | 100,000 | | | |

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Tabela 2.

“Componet loadings” da solução inicial da análise factorial exploratória.

| Component Matrix | |
|------------------|-----------|
| | Component |
| | 1 |
| Att1 | 0,922 |
| Att2 | 0,867 |
| Att3 | 0,915 |
| Att4 | 0,804 |
| Att5 | 0,777 |

Tabela 3.

ANOVA associada ao delineamento apenas com Instruções de controlo mental “pré-mensagem”.

| Source | SS | df | MS | F | Sig. | η^2 |
|-----------------|---------------------|----|----------|---------|------|----------|
| Corrected Model | 24,316 ^a | 5 | 4,863 | 2,084 | ,078 | ,131 |
| Intercept | 2134,192 | 1 | 2134,192 | 914,422 | ,000 | ,930 |
| Instruções | ,625 | 2 | ,312 | ,134 | ,875 | ,004 |
| EE | 5,540 | 1 | 5,540 | 2,374 | ,128 | ,033 |
| Instruções * EE | 15,805 | 2 | 7,903 | 3,386 | ,040 | ,089 |
| Error | 161,041 | 69 | 2,334 | | | |
| Total | 2391,840 | 75 | | | | |
| Corrected Total | 185,357 | 74 | | | | |

Tabela 4.

Contraste (Controlo:1,-1; Correção-pré:-1,1; Supressão-pré:0,0).

| Estimate | SE | t(69) | p | -95% | +95% |
|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| -2,07515 | 0,851948 | -2,43577 | 0,017447 | -3,77474 | -0,37556 |

Tabela 5.

Contraste (Controlo:1,-1; Correção-pré:0,0; Supressão-pré:-1,1).

| Estimate | SE | t(69) | p | -95% | +95% |
|-----------|----------|-----------|----------|----------|----------|
| -0,150000 | 0,854021 | -0,175640 | 0,861091 | -1,85373 | 1,553725 |

Tabela 6.

ANOVA associada ao delineamento apenas com Instruções de controlo mental "pós-mensagem".

| Source | SS | df | MS | F | Sig. | η^2 |
|-----------------|---------------------|----|----------|----------|------|----------|
| Corrected Model | 17,311 ^a | 5 | 3,462 | 2,224 | ,061 | ,134 |
| Intercept | 2416,164 | 1 | 2416,164 | 1552,178 | ,000 | ,956 |
| Instruções | 2,763 | 2 | 1,381 | ,887 | ,416 | ,024 |
| EE | 5,970 | 1 | 5,970 | 3,835 | ,054 | ,051 |
| Instruções * EE | 7,031 | 2 | 3,515 | 2,258 | ,112 | ,059 |
| Error | 112,077 | 72 | 1,557 | | | |
| Total | 2597,920 | 78 | | | | |
| Corrected Total | 129,389 | 77 | | | | |

Tabela 7.

Contraste (Controlo:1,-1; Correção-pós:0,0; Supressão-pós:-1,1).

| Estimate | SE | t(72) | p | -95% | +95% |
|----------|----------|----------|----------|----------|-----------|
| -1,40103 | 0,663736 | -2,11082 | 0,038262 | -2,72416 | -0,077892 |

Tabela 8.

Contraste (Controlo:0,0; Correção-pós:1,-1; Supressão-pós:-1,1).

| Estimate | SE | t(72) | p | -95% | +95% |
|-----------|----------|-----------|----------|----------|----------|
| -0,604056 | 0,732568 | -0,824573 | 0,412337 | -2,06440 | 0,856292 |

Tabela 9.

Estatística descritiva para cada célula do delineamento total.

| | Instruções | | | | | | | | | |
|--------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| | Controlo | | Correção-pré | | Supressão-pré | | Correção-pós | | Supressão-pós | |
| | Est. de Espírito Negat. | Est. de Espírito Posit. | Est. de Espírito Negat. | Est. de Espírito Posit. | Est. de Espírito Negat. | Est. de Espírito Posit. | Est. de Espírito Negat. | Est. de Espírito Posit. | Est. de Espírito Negat. | Est. de Espírito Posit. |
| N | 16 | 15 | 11 | 11 | 10 | 12 | 10 | 11 | 13 | 13 |
| M | 4,80 | 6,09 | 5,67 | 4,89 | 4,94 | 6,08 | 5,34 | 5,84 | 5,94 | 5,83 |
| DP | 1,45 | 0,92 | 1,84 | 2,26 | 1,23 | 1,32 | 0,80 | 0,84 | 1,32 | 1,72 |
| -95 CI | 4,03 | 5,58 | 4,43 | 3,37 | 4,06 | 5,24 | 4,77 | 5,27 | 5,14 | 4,79 |
| +95 CI | 5,57 | 6,60 | 6,91 | 6,41 | 5,82 | 6,92 | 5,91 | 6,40 | 6,73 | 6,87 |

Estado de espírito reportado

Tabela 10.

Variância total explicada na análise factorial exploratória aos 3 itens relativos ao estado de espírito.

| Component | Total Variance Explained | | | | | |
|-----------|--------------------------|---------------|--------------|-------------------------------------|---------------|--------------|
| | Initial Eigenvalues | | | Extraction Sums of Squared Loadings | | |
| | Total | % of Variance | Cumulative % | Total | % of Variance | Cumulative % |
| 1 | 1,939 | 64,622 | 64,622 | 1,939 | 64,622 | 64,622 |
| 2 | ,617 | 20,572 | 85,194 | | | |
| 3 | ,444 | 14,806 | 100,000 | | | |

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Tabela 11.

“Component loadings” da solução inicial da análise factorial exploratória.

| Component Matrix | |
|-------------------|-----------|
| | Component |
| | 1 |
| mal-bem | ,847 |
| triste-contente | ,765 |
| negativo-positivo | ,797 |

Tabela 12.

ANOVA associada ao delineamento apenas com Instruções de controlo mental “pré-mensagem”.

| Source | SS | df | MS | F | Sig. | η^2 |
|-----------------|---------------------|----|----------|----------|------|----------|
| Corrected Model | 12,214 ^a | 5 | 2,443 | 1,780 | ,129 | ,119 |
| Intercept | 2016,092 | 1 | 2016,092 | 1468,756 | ,000 | ,957 |
| Instruções | 1,404 | 2 | ,702 | ,511 | ,602 | ,015 |
| EE | 2,742 | 1 | 2,742 | 1,997 | ,162 | ,029 |
| Instruções * EE | 7,245 | 2 | 3,622 | 2,639 | ,079 | ,074 |
| Error | 90,595 | 66 | 1,373 | | | |
| Total | 2229,778 | 72 | | | | |
| Corrected Total | 102,809 | 71 | | | | |

Tabela 13.

Contraste (Controlo:1,-1; Correção-pré:0,0; Supressão-pré:-1,1).

| Estimate | SE | t(66) | p | -95% | +95% |
|----------|----------|----------|----------|-----------|----------|
| 1,098148 | 0,666487 | 1,647665 | 0,104175 | -0,232537 | 2,428833 |

Tabela 14.

Contraste (Controlo:1,-1; Correção-pré:-1,1; Supressão-pré:0,0).

| Estimate | SE | t(66) | p | -95% | +95% |
|-----------|----------|-----------|----------|----------|----------|
| -0,550000 | 0,672184 | -0,818228 | 0,416171 | -1,89206 | 0,792059 |

Tabela 15.

ANOVA associada ao delineamento apenas com Instruções de controlo mental "pós-mensagem".

| Source | SS | df | MS | F | Sig. | η^2 |
|-----------------|--------------------|----|----------|----------|------|----------|
| Corrected Model | 3,557 ^a | 5 | ,711 | ,465 | ,801 | ,032 |
| Intercept | 2109,995 | 1 | 2109,995 | 1378,596 | ,000 | ,952 |
| Instruções | ,197 | 2 | ,098 | ,064 | ,938 | ,002 |
| EE | 3,213 | 1 | 3,213 | 2,100 | ,152 | ,029 |
| Instruções * EE | ,478 | 2 | ,239 | ,156 | ,856 | ,004 |
| Error | 107,138 | 70 | 1,531 | | | |
| Total | 2340,556 | 76 | | | | |
| Corrected Total | 110,694 | 75 | | | | |

Tabela 16.

Estatística descritiva para cada célula do delineamento total.

| | Instruções | | | | | | | | | |
|--------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| | Controlo | | Correcção-pré | | Supressão-pré | | Correcção-pós | | Supressão-pós | |
| | Est. de Espírito Negat. | Est. de Espírito Posit. | Est. de Espírito Negat. | Est. de Espírito Posit. | Est. de Espírito Negat. | Est. de Espírito Posit. | Est. de Espírito Negat. | Est. de Espírito Posit. | Est. de Espírito Negat. | Est. de Espírito Posit. |
| N | 16 | 15 | 10 | 10 | 9 | 12 | 8 | 11 | 13 | 13 |
| M | 5,25 | 5,47 | 5,43 | 5,10 | 4,96 | 6,28 | 5,08 | 5,70 | 5,26 | 5,69 |
| DP | 1,81 | 0,83 | 0,72 | 0,75 | 0,51 | 1,35 | 0,43 | 1,46 | 0,61 | 1,34 |
| -95 CI | 4,29 | 5,00 | 4,92 | 4,56 | 4,57 | 5,42 | 4,73 | 4,72 | 4,89 | 4,88 |
| +95 CI | 6,21 | 5,93 | 5,95 | 5,64 | 5,36 | 7,13 | 5,44 | 6,68 | 5,63 | 6,50 |

Tarefa de decisão lexical

Tabela 17.

ANOVA associada ao delineamento apenas com Instruções de controlo mental "pré-mensagem".

| Source | SS | df | MS | F | Sig. | η^2 |
|-----------------|-------|----|------|-------|------|----------|
| Corrected Model | ,064 | 5 | ,013 | ,237 | ,945 | ,017 |
| Intercept | ,428 | 1 | ,428 | 7,985 | ,006 | ,104 |
| Instruções | ,003 | 2 | ,002 | ,032 | ,969 | ,001 |
| EE | ,004 | 1 | ,004 | ,071 | ,790 | ,001 |
| Instruções * EE | ,051 | 2 | ,026 | ,478 | ,622 | ,014 |
| Error | 3,698 | 69 | ,054 | | | |
| Total | 4,177 | 75 | | | | |
| Corrected Total | 3,762 | 74 | | | | |

Tabela 18.

ANOVA associada ao delineamento apenas com Instruções de controlo mental "pós-mensagem".

| Source | SS | df | MS | F | Sig. | η^2 |
|-----------------|-------|----|------|--------|------|----------|
| Corrected Model | ,203 | 5 | ,041 | ,913 | ,478 | ,060 |
| Intercept | ,773 | 1 | ,773 | 17,349 | ,000 | ,196 |
| Instruções | ,048 | 2 | ,024 | ,541 | ,584 | ,015 |
| EE | ,053 | 1 | ,053 | 1,195 | ,278 | ,017 |
| Instruções * EE | ,099 | 2 | ,050 | 1,116 | ,333 | ,030 |
| Error | 3,162 | 71 | ,045 | | | |
| Total | 4,111 | 77 | | | | |
| Corrected Total | 3,366 | 76 | | | | |

Tabela 19.

Estatística descritiva global.

| N | M | SD | -95 CI | +95 CI |
|-----|------|------|--------|--------|
| 121 | 0,09 | 0,22 | 0,05 | 0,13 |

Anexo G2: Experimento 2

Percepções de agradabilidade das fontes

Tabela 1.

ANOVA associada ao delineamento total para o índice de agradabilidade da fonte.

| Source | SS | df | MS | F | Sig. | η^2 |
|-------------------------|----------|-----|----------|----------|------|----------|
| Corrected Model | 95,911 | 11 | 8,719 | 4,040 | ,000 | ,301 |
| Intercept | 2510,740 | 1 | 2510,740 | 1163,468 | ,000 | ,919 |
| Instruções | 8,605 | 2 | 4,302 | 1,994 | ,141 | ,037 |
| Fonte | 58,016 | 1 | 58,016 | 26,885 | ,000 | ,207 |
| EE | 1,071 | 1 | 1,071 | ,496 | ,483 | ,005 |
| Instruções * Fonte | 14,377 | 2 | 7,189 | 3,331 | ,040 | ,061 |
| Instruções * EE | 3,075 | 2 | 1,538 | ,713 | ,493 | ,014 |
| Fonte * EE | ,037 | 1 | ,037 | ,017 | ,896 | ,000 |
| Instruções * Fonte * EE | 13,058 | 2 | 6,529 | 3,026 | ,053 | ,055 |
| Error | 222,272 | 103 | 2,158 | | | |
| Total | 2920,000 | 115 | | | | |
| Corrected Total | 318,183 | 114 | | | | |

Tabela 2.

Estatística descritiva considerando o factor Fonte para o índice de agradabilidade da fonte.

| Fonte | N | M | SD | -95 CI | +95 CI |
|--------------|----|------|------|--------|--------|
| Não-gradável | 53 | 3,98 | 1,73 | 3,50 | 4,46 |
| Agradável | 62 | 5,42 | 1,30 | 5,09 | 5,75 |

Tabela 3.

Estatística descritiva para cada célula do delineamento total para o índice de agradabilidade da fonte.

| | Instruções | | | | | | | | | | | |
|-------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|-----------|
| | Controlo | | | | Correcção | | | | Supressão | | | |
| | Fonte | | Fonte | | Fonte | | Fonte | | Fonte | | Fonte | |
| | Não-gradável | Agradável | Não-gradável | Agradável | Não-gradável | Agradável | Não-gradável | Agradável | Não-gradável | Agradável | Não-gradável | Agradável |
| | Est. Espírito | | Est. Espírito | | Est. Espírito | | Est. Espírito | | Est. Espírito | | Est. Espírito | |
| | Neg. | Pos. | Neg. | Pos. | Neg. | Pos. | Neg. | Pos. | Neg. | Pos. | Neg. | Pos. |
| N | 8 | 10 | 11 | 11 | 8 | 10 | 11 | 10 | 8 | 9 | 9 | 10 |
| M | 2,69 | 3,70 | 5,50 | 5,50 | 4,63 | 3,45 | 5,13 | 5,80 | 4,31 | 5,17 | 5,39 | 5,20 |
| DP | 1,36 | 2,06 | 1,05 | 1,68 | 1,96 | 1,88 | 1,80 | 1,18 | 1,31 | 0,25 | 0,65 | 1,183 |
| -95CI | 1,55 | 2,23 | 4,80 | 4,38 | 2,99 | 2,11 | 3,92 | 4,95 | 3,22 | 4,98 | 4,89 | 4,35 |
| +95CI | 3,83 | 5,17 | 6,20 | 6,62 | 6,26 | 4,79 | 6,35 | 6,65 | 5,41 | 5,36 | 5,89 | 6,05 |

Tabela 4.

ANOVA associada ao delineamento total para percepções de inteligência da fonte.

| Source | SS | df | MS | F | Sig. | Dp ² |
|-------------------------|----------|-----|----------|----------|------|-----------------|
| Corrected Model | 73,940 | 11 | 6,722 | 2,895 | ,002 | ,236 |
| Intercept | 4178,336 | 1 | 4178,336 | 1799,270 | ,000 | ,946 |
| Instruções | 8,512 | 2 | 4,256 | 1,833 | ,165 | ,034 |
| Fonte | 15,983 | 1 | 15,983 | 6,883 | ,010 | ,063 |
| EE | ,241 | 1 | ,241 | ,104 | ,748 | ,001 |
| Instruções * Fonte | 35,961 | 2 | 17,980 | 7,743 | ,001 | ,131 |
| Instruções * EE | 4,233 | 2 | 2,117 | ,911 | ,405 | ,017 |
| Fonte * EE | ,402 | 1 | ,402 | ,173 | ,678 | ,002 |
| Instruções * Fonte * EE | 9,053 | 2 | 4,527 | 1,949 | ,148 | ,036 |
| Error | 239,191 | 103 | 2,322 | | | |
| Total | 4574,000 | 115 | | | | |
| Corrected Total | 313,130 | 114 | | | | |

Tabela 5.

Estatística descritiva para percepções de inteligência da fonte, considerando as células referentes à interacção entre os factores Fonte e Instruções.

| | Instruções | | | | | |
|-------|-------------------|-----------|-------------------|-----------|-------------------|-----------|
| | Controlo | | Correcção | | Supressão | |
| | Fonte | | Fonte | | Fonte | |
| | Não- agradável | Agradável | Não- agradável | Agradável | Não- agradável | Agradável |
| N | 18 | 22 | 18 | 21 | 17 | 19 |
| M | 4,67 | 6,86 | 6,22 | 5,76 | 6,18 | 6,68 |
| DP | 2,28 | 1,21 | 1,63 | 1,61 | 1,07 | 1,06 |
| -95CI | 3,54 | 6,33 | 5,41 | 5,03 | 5,62 | 6,17 |
| +95CI | 5,80 | 7,40 | 7,03 | 6,49 | 6,73 | 7,19 |

Tabela 6.

ANOVA associada ao delineamento total para percepções de honestidade da fonte.

| Source | SS | df | MS | F | Sig. | Dp ² |
|-------------------------|----------|-----|----------|----------|------|-----------------|
| Corrected Model | 31,954 | 11 | 2,905 | ,915 | ,529 | ,089 |
| Intercept | 4066,776 | 1 | 4066,776 | 1280,828 | ,000 | ,926 |
| Instruções | 18,879 | 2 | 9,439 | 2,973 | ,056 | ,055 |
| Fonte | 2,040 | 1 | 2,040 | ,643 | ,425 | ,006 |
| EE | ,150 | 1 | ,150 | ,047 | ,829 | ,000 |
| Instruções * Fonte | 7,060 | 2 | 3,530 | 1,112 | ,333 | ,021 |
| Instruções * EE | 3,005 | 2 | 1,503 | ,473 | ,624 | ,009 |
| Fonte * EE | ,529 | 1 | ,529 | ,167 | ,684 | ,002 |
| Instruções * Fonte * EE | 1,805 | 2 | ,902 | ,284 | ,753 | ,005 |
| Error | 327,037 | 103 | 3,175 | | | |
| Total | 4487,000 | 115 | | | | |
| Corrected Total | 358,991 | 114 | | | | |

Tabela 7.

Estatística descritiva para percepções de honestidade da fonte, considerando as células referentes à interação entre os factores Fonte e Instruções.

| | Instruções | | | | | |
|-------|-------------------|-----------|-------------------|-----------|-------------------|-----------|
| | Controlo | | Correcção | | Supressão | |
| | Fonte | | Fonte | | Fonte | |
| | Não- agradável | Agradável | Não- agradável | Agradável | Não- agradável | Agradável |
| N | 18 | 22 | 18 | 21 | 17 | 19 |
| M | 5,00 | 5,95 | 6,06 | 6,00 | 6,53 | 6,42 |
| DP | 2,52 | 1,29 | 2,21 | 1,34 | 1,55 | 1,35 |
| -95CI | 3,75 | 5,38 | 4,96 | 5,39 | 5,73 | 5,77 |
| +95CI | 6,25 | 6,53 | 7,15 | 6,61 | 7,32 | 7,07 |

Tabela 8.

ANOVA associada ao delineamento total para percepções de justiça da fonte.

| Source | SS | df | MS | F | Sig. | Dp ² |
|-------------------------|----------|-----|----------|----------|------|-----------------|
| Corrected Model | 86,282 | 11 | 7,844 | 3,014 | ,002 | ,244 |
| Intercept | 2968,297 | 1 | 2968,297 | 1140,743 | ,000 | ,917 |
| Instruções | 44,210 | 2 | 22,105 | 8,495 | ,000 | ,142 |
| Fonte | 26,462 | 1 | 26,462 | 10,169 | ,002 | ,090 |
| EE | 1,094 | 1 | 1,094 | ,420 | ,518 | ,004 |
| Instruções * Fonte | 8,212 | 2 | 4,106 | 1,578 | ,211 | ,030 |
| Instruções * EE | 3,019 | 2 | 1,510 | ,580 | ,562 | ,011 |
| Fonte * EE | 1,174 | 1 | 1,174 | ,451 | ,503 | ,004 |
| Instruções * Fonte * EE | 6,941 | 2 | 3,471 | 1,334 | ,268 | ,025 |
| Error | 268,014 | 103 | 2,602 | | | |
| Total | 3371,000 | 115 | | | | |
| Corrected Total | 354,296 | 114 | | | | |

Tabela 9.

Estatística descritiva para percepções de justiça da fonte, considerando as células referentes à interação entre os factores Fonte e Instruções.

| | Instruções | | | | | |
|-------|-------------------|-----------|-------------------|-----------|-------------------|-----------|
| | Controlo | | Correcção | | Supressão | |
| | Fonte | | Fonte | | Fonte | |
| | Não- agradável | Agradável | Não- agradável | Agradável | Não- agradável | Agradável |
| N | 18 | 22 | 18 | 21 | 17 | 36 |
| M | 3,44 | 5,14 | 5,00 | 5,52 | 5,41 | 5,78 |
| DP | 1,79 | 1,58 | 1,94 | 1,99 | 0,94 | 0,99 |
| -95CI | 2,55 | 4,43 | 4,04 | 4,62 | 4,93 | 5,44 |
| +95CI | 4,33 | 5,84 | 5,96 | 6,43 | 5,89 | 6,11 |

Atitudes

Tabela 10.

Variância total explicada na análise factorial exploratória aos 5 itens relativos às atitudes.

| Component | Total Variance Explained | | | | | |
|-----------|--------------------------|---------------|--------------|-------------------------------------|---------------|--------------|
| | Initial Eigenvalues | | | Extraction Sums of Squared Loadings | | |
| | Total | % of Variance | Cumulative % | Total | % of Variance | Cumulative % |
| 1 | 3,876 | 77,516 | 77,516 | 3,876 | 77,516 | 77,516 |
| 2 | ,542 | 10,835 | 88,351 | | | |
| 3 | ,314 | 6,284 | 94,635 | | | |
| 4 | ,150 | 3,006 | 97,641 | | | |
| 5 | ,118 | 2,359 | 100,000 | | | |

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Tabela 11.

“Component loadings” da solução inicial da análise factorial exploratória.

| | Component |
|------|-----------|
| | 1 |
| Att1 | ,920 |
| Att2 | ,907 |
| Att3 | ,929 |
| Att4 | ,776 |
| Att5 | ,861 |

Tabela 12.

ANOVA associada ao delineamento total.

| Source | SS | df | MS | F | Sig. | η^2 |
|-------------------------|----------|-----|----------|----------|------|----------|
| Corrected Model | 37,770 | 11 | 3,434 | 1,154 | ,328 | ,111 |
| Intercept | 3115,853 | 1 | 3115,853 | 1047,279 | ,000 | ,911 |
| Instruções | 9,219 | 2 | 4,609 | 1,549 | ,217 | ,029 |
| Fonte | 2,444 | 1 | 2,444 | ,822 | ,367 | ,008 |
| EE | ,105 | 1 | ,105 | ,035 | ,851 | ,000 |
| Instruções * Fonte | 3,558 | 2 | 1,779 | ,598 | ,552 | ,012 |
| Instruções * EE | 22,127 | 2 | 11,063 | 3,719 | ,028 | ,068 |
| Fonte * EE | 1,073 | 1 | 1,073 | ,361 | ,549 | ,004 |
| Instruções * Fonte * EE | 1,373 | 2 | ,686 | ,231 | ,794 | ,005 |
| Error | 303,469 | 102 | 2,975 | | | |
| Total | 3501,240 | 114 | | | | |
| Corrected Total | 341,240 | 113 | | | | |

Tabela 13.

Estatística descritiva para cada célula do delineamento total.

| | Instruções | | | | | | | | | | | |
|-------|-------------------|-----------|-------------------|-----------|-------------------|-----------|-------------------|-----------|-------------------|-----------|-------------------|-----------|
| | Controlo | | | | Correcção | | | | Supressão | | | |
| | Fonte | | Fonte | | Fonte | | Fonte | | Fonte | | Fonte | |
| | Não- agradável | Agradável | Não- agradável | Agradável | Não- agradável | Agradável | Não- agradável | Agradável | Não- agradável | Agradável | Não- agradável | Agradável |
| | Est. Espírito | | Est. Espírito | | Est. Espírito | | Est. Espírito | | Est. Espírito | | Est. Espírito | |
| Neg. | Pos. | Neg. | Pos. | Neg. | Pos. | Neg. | Pos. | Neg. | Pos. | Neg. | Pos. | |
| N | 8 | 10 | 10 | 11 | 8 | 10 | 11 | 10 | 8 | 9 | 9 | 10 |
| M | 4,23 | 4,78 | 4,70 | 5,75 | 6,33 | 4,62 | 5,75 | 4,92 | 5,18 | 5,56 | 5,58 | 5,76 |
| DP | 2,00 | 2,59 | 1,20 | 2,17 | 1,80 | 1,83 | 1,19 | 2,16 | 0,94 | 1,60 | 0,71 | 1,31 |
| -95CI | 2,55 | 2,92 | 3,84 | 4,29 | 4,82 | 3,31 | 4,95 | 3,37 | 4,39 | 4,33 | 5,03 | 4,82 |
| +95CI | 5,90 | 6,63 | 5,56 | 7,21 | 7,83 | 5,93 | 6,54 | 6,47 | 5,96 | 6,78 | 6,12 | 6,70 |

Estado de espírito reportado após a situação persuasiva

Tabela 14.

Variância total explicada na análise factorial exploratória aos 3 itens relativos ao estado de espírito.

| Component | Total Variance Explained | | | | | |
|-----------|--------------------------|---------------|--------------|-------------------------------------|---------------|--------------|
| | Initial Eigenvalues | | | Extraction Sums of Squared Loadings | | |
| | Total | % of Variance | Cumulative % | Total | % of Variance | Cumulative % |
| 1 | 2,067 | 68,913 | 68,913 | 2,067 | 68,913 | 68,913 |
| 2 | ,781 | 26,032 | 94,945 | | | |
| 3 | ,152 | 5,055 | 100,000 | | | |

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Tabela 15.

"Component loadings" da solução inicial da análise factorial exploratória.

| Component Matrix | |
|-------------------|-----------|
| | Component |
| | 1 |
| triste-contente | ,593 |
| mal-bem | ,928 |
| negativo-positivo | ,925 |

Tabela 16.

ANOVA associada ao delineamento total.

| Source | SS | df | MS | F | Sig. | η^2 |
|-------------------------|----------|-----|----------|----------|------|----------|
| Corrected Model | 54,584 | 11 | 4,962 | 2,788 | ,003 | ,238 |
| Intercept | 3520,460 | 1 | 3520,460 | 1977,987 | ,000 | ,953 |
| Instruções | 8,974 | 2 | 4,487 | 2,521 | ,086 | ,049 |
| Fonte | 2,246 | 1 | 2,246 | 1,262 | ,264 | ,013 |
| EE | 36,894 | 1 | 36,894 | 20,729 | ,000 | ,175 |
| Instruções * Fonte | 1,884 | 2 | ,942 | ,529 | ,591 | ,011 |
| Instruções * EE | 3,799 | 2 | 1,900 | 1,067 | ,348 | ,021 |
| Fonte * EE | ,868 | 1 | ,868 | ,488 | ,486 | ,005 |
| Instruções * Fonte * EE | ,526 | 2 | ,263 | ,148 | ,863 | ,003 |
| Error | 174,422 | 98 | 1,780 | | | |
| Total | 3944,889 | 110 | | | | |
| Corrected Total | 229,006 | 109 | | | | |

Tabela 17.

Estatística descritiva para cada célula do delineamento total

| | Instruções | | | | | | | | | | | |
|-------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|-------------------|---------------|
| | Controlo | | | | Correcção | | | | Supressão | | | |
| | Fonte | | Fonte | | Fonte | | Fonte | | Fonte | | Fonte | |
| | Não- agradável | Agradável | Não- agradável | Agradável | Não- agradável | Agradável | Não- agradável | Agradável | Não- agradável | Agradável | Não- agradável | Agradável |
| | Est. Espírito | Est. Espírito | Est. Espírito | Est. Espírito | Est. Espírito | Est. Espírito | Est. Espírito | Est. Espírito | Est. Espírito | Est. Espírito | Est. Espírito | Est. Espírito |
| | Neg. | Pos. | Neg. | Pos. | Neg. | Pos. | Neg. | Pos. | Neg. | Pos. | Neg. | Pos. |
| N | 8 | 10 | 7 | 11 | 8 | 10 | 11 | 10 | 7 | 9 | 9 | 10 |
| M | 4,88 | 6,57 | 5,05 | 6,76 | 5,17 | 6,23 | 6,03 | 6,67 | 4,67 | 5,96 | 5,04 | 5,67 |
| DP | 0,85 | 2,25 | 0,13 | 0,91 | 0,25 | 1,68 | 1,77 | 1,59 | 0,43 | 0,87 | 1,60 | 0,93 |
| -95CI | 4,16 | 4,96 | 4,93 | 6,15 | 4,96 | 5,03 | 4,84 | 5,53 | 4,27 | 5,29 | 3,81 | 5,00 |
| +95CI | 5,59 | 8,18 | 5,16 | 7,37 | 5,38 | 7,43 | 7,22 | 7,81 | 5,06 | 6,63 | 6,27 | 6,33 |

Anexo G3: Experimento 3

Verificação das manipulações de atractividade

Tabela 1.

ANOVA associada ao delineamento sem considerar Sobrecarga, para o índice de atractividade das fontes de S1.

| Source | SS | df | MS | F | Sig. | η^2 |
|--------------------|----------|-----|----------|---------|------|----------|
| Corrected Model | 173,291 | 5 | 34,658 | 15,718 | ,000 | ,377 |
| Intercept | 1941,988 | 1 | 1941,988 | 880,741 | ,000 | ,871 |
| Fonte | 162,335 | 1 | 162,335 | 73,623 | ,000 | ,362 |
| Instruções | 2,214 | 2 | 1,107 | ,502 | ,606 | ,008 |
| Fonte * Instruções | 6,735 | 2 | 3,367 | 1,527 | ,221 | ,023 |
| Error | 286,643 | 130 | 2,205 | | | |
| Total | 2395,000 | 136 | | | | |
| Corrected Total | 459,934 | 135 | | | | |

Tabela 2.

Estatística descritiva considerando o factor Fonte para o índice de atractividade das fontes de S1.

| Fonte | N | M | SD | -95 CI | +95 CI |
|---------------|----|------|------|--------|--------|
| Não-atractiva | 69 | 2,69 | 1,29 | 2,38 | 3,00 |
| Atractiva | 67 | 4,89 | 1,67 | 4,48 | 5,29 |

Tabela 3.

ANOVA associada ao delineamento total, para o índice de atractividade das fontes de S2.

| Source | SS | df | MS | F | Sig. | η^2 |
|---------------------------------|----------|-----|----------|----------|------|----------|
| Corrected Model | 248,497 | 11 | 22,591 | 14,042 | ,000 | ,555 |
| Intercept | 1775,005 | 1 | 1775,005 | 1103,336 | ,000 | ,899 |
| Fonte | 205,765 | 1 | 205,765 | 127,903 | ,000 | ,508 |
| Instruções | 6,240 | 2 | 3,120 | 1,940 | ,148 | ,030 |
| Sobrecarga | ,081 | 1 | ,081 | ,050 | ,823 | ,000 |
| Fonte * Instruções | 17,326 | 2 | 8,663 | 5,385 | ,006 | ,080 |
| Fonte * Sobrecarga | 10,971 | 1 | 10,971 | 6,820 | ,010 | ,052 |
| Instruções * Sobrecarga | 2,539 | 2 | 1,270 | ,789 | ,456 | ,013 |
| Fonte * Instruções * Sobrecarga | ,051 | 2 | ,025 | ,016 | ,984 | ,000 |
| Error | 199,486 | 124 | 1,609 | | | |
| Total | 2224,250 | 136 | | | | |
| Corrected Total | 447,983 | 135 | | | | |

Tabela 4.

Contraste relativo ao efeito da Fonte apenas na condição de correcção.

| Estimate | SE | t(124) | p | -95% | +95% |
|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| -2,88182 | 0,774357 | -3,72156 | 0,000299 | -4,41449 | -1,34915 |

Tabela 5.

Contraste relativo ao efeito da Fonte apenas na condição de sobrecarga elevada.

| Estimate | SE | t(124) | p | -95% | +95% |
|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| -5,68485 | 0,924969 | -6,14599 | 0,000000 | -7,51562 | -3,85407 |

Tabela 6.

Estatística descritiva considerando o factor Fonte para o índice de atractividade das fontes de S2.

| Fonte | N | M | SD | -95 CI | +95 CI |
|---------------|----|------|------|--------|--------|
| Não-atractiva | 69 | 2,69 | 1,29 | 2,38 | 3,00 |
| Atractiva | 67 | 4,89 | 1,67 | 4,48 | 5,29 |

Tabela 7.

Estatística descritiva, considerando as células referentes à interacção entre os factores Fonte e Instruções, Fonte para o índice de atractividade das fontes de S2.

| | Instruções | | | | | |
|-------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|-----------|
| | Controlo | | Correcção | | Supressão | |
| | Fonte | | Fonte | | Fonte | |
| | Não-atractiva | Atractiva | Não-atractiva | Atractiva | Não-atractiva | Atractiva |
| N | 24 | 22 | 22 | 21 | 23 | 24 |
| M | 2,29 | 5,23 | 2,59 | 4,05 | 2,28 | 5,29 |
| DP | 1,28 | 1,25 | 1,04 | 1,75 | 1,03 | 1,24 |
| -95CI | 1,75 | 4,67 | 2,13 | 3,25 | 1,84 | 4,77 |
| +95CI | 2,83 | 5,78 | 3,05 | 4,84 | 2,73 | 5,82 |

Tabela 8.

Estatística descritiva, considerando as células referentes à interacção entre os factores Fonte e Sobrecarga, Fonte para o índice de atractividade das fontes de S2.

| | Sobrecarga | | | |
|-------|---------------|-----------|---------------|-----------|
| | Baixa | | Elevada | |
| | Fonte | | Fonte | |
| | Não-atractiva | Atractiva | Não-atractiva | Atractiva |
| N | 34 | 34 | 35 | 33 |
| M | 2,12 | 5,18 | 2,64 | 4,58 |
| DP | 0,92 | 1,42 | 1,25 | 1,56 |
| -95CI | 1,80 | 4,68 | 2,21 | 4,02 |
| +95CI | 2,44 | 5,67 | 3,07 | 5,13 |

Atitudes em S1

Tabela 9.

Variância total explicada na análise factorial exploratória aos 6 itens relativos às atitudes.

| Component | Total Variance Explained | | | | | |
|-----------|--------------------------|---------------|--------------|-------------------------------------|---------------|--------------|
| | Initial Eigenvalues | | | Extraction Sums of Squared Loadings | | |
| | Total | % of Variance | Cumulative % | Total | % of Variance | Cumulative % |
| 1 | 3,447 | 57,443 | 57,443 | 3,447 | 57,443 | 57,443 |
| 2 | ,921 | 15,347 | 72,790 | | | |
| 3 | ,603 | 10,054 | 82,844 | | | |
| 4 | ,501 | 8,357 | 91,201 | | | |
| 5 | ,388 | 6,475 | 97,676 | | | |
| 6 | ,139 | 2,324 | 100,000 | | | |

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Tabela 10.

"Component loadings" da solução inicial da análise factorial exploratória.

| | Component Matrix |
|--------|------------------|
| | Component 1 |
| AttS11 | ,808 |
| AttS12 | ,669 |
| AttS13 | ,779 |
| AttS14 | ,611 |
| AttS15 | ,821 |
| AttS16 | ,831 |

Tabela 11.

ANOVA associada ao delineamento sem considerar Sobrecarga.

| Source | SS | df | MS | F | Sig. | η^2 |
|--------------------|----------|-----|----------|----------|------|----------|
| Corrected Model | 21,871 | 5 | 4,374 | 2,644 | ,026 | ,094 |
| Intercept | 4300,038 | 1 | 4300,038 | 2599,482 | ,000 | ,953 |
| Fonte | 1,798 | 1 | 1,798 | 1,087 | ,299 | ,008 |
| Instruções | 7,518 | 2 | 3,759 | 2,272 | ,107 | ,035 |
| Fonte * Instruções | 11,909 | 2 | 5,954 | 3,600 | ,030 | ,054 |
| Error | 210,082 | 127 | 1,654 | | | |
| Total | 4563,389 | 133 | | | | |
| Corrected Total | 231,953 | 132 | | | | |

Tabela 12.

Contraste (Controlo:1,-1; Correção:0,0; Supressão:-1,1).

| Estimate | SE | t(127) | p | -95% | +95% |
|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 1,428315 | 0,544824 | 2,621608 | 0,009821 | 0,350207 | 2,506423 |

Tabela 13.

Contraste (Controlo:1,-1; Correção:-1,1; Supressão:0,0).

| Estimate | SE | t(127) | p | -95% | +95% |
|----------|----------|----------|----------|-----------|----------|
| 0,477804 | 0,556730 | 0,858233 | 0,392381 | -0,623864 | 1,579473 |

Tabela 14.

Estatística descritiva para cada célula do delineamento sem considerar Sobrecarga.

| | Instruções | | | | | |
|-------|---------------|-----------|---------------|-----------|---------------|-----------|
| | Controlo | | Correção | | Supressão | |
| | Fonte | | Fonte | | Fonte | |
| | Não-atractiva | Atractiva | Não-atractiva | Atractiva | Não-atractiva | Atractiva |
| N | 24 | 19 | 22 | 21 | 23 | 24 |
| M | 6,14 | 5,74 | 5,76 | 5,83 | 4,87 | 5,90 |
| DP | 1,06 | 0,79 | 1,44 | 1,42 | 1,45 | 1,38 |
| -95CI | 5,69 | 5,36 | 5,12 | 5,19 | 4,24 | 5,31 |
| +95CI | 6,59 | 6,12 | 6,39 | 6,48 | 5,49 | 6,48 |

Atitudes em S2

Tabela 15.

Variância total explicada na análise factorial exploratória aos 9 itens relativos às atitudes.

| Component | Total Variance Explained | | | | | | | | |
|-----------|--------------------------|---------------|---------|-------------------------------------|---------------|--------|-----------------------------------|---------------|--------|
| | Initial Eigenvalues | | | Extraction Sums of Squared Loadings | | | Rotation Sums of Squared Loadings | | |
| | Total | % of Variance | Cum. % | Total | % of Variance | Cum. % | Total | % of Variance | Cum. % |
| 1 | 5,392 | 59,913 | 59,913 | 5,392 | 59,913 | 59,913 | 4,684 | 52,040 | 52,040 |
| 2 | 1,340 | 14,893 | 74,806 | 1,340 | 14,893 | 74,806 | 2,049 | 22,766 | 74,806 |
| 3 | ,883 | 9,807 | 84,613 | | | | | | |
| 4 | ,344 | 3,818 | 88,432 | | | | | | |
| 5 | ,289 | 3,214 | 91,646 | | | | | | |
| 6 | ,226 | 2,511 | 94,157 | | | | | | |
| 7 | ,202 | 2,248 | 96,405 | | | | | | |
| 8 | ,174 | 1,938 | 98,343 | | | | | | |
| 9 | ,149 | 1,657 | 100,000 | | | | | | |

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Tabela 16.

"Component loadings" da solução inicial e solução após rotação dos factores da análise factorial exploratória.

| | Component Matrix | | Rotated Component Matrix | |
|--------|------------------|-------|--------------------------|------|
| | Component | | Component | |
| | 1 | 2 | 1 | 2 |
| AttS21 | ,533 | ,787 | ,155 | ,938 |
| AttS22 | ,601 | ,708 | ,250 | ,894 |
| AttS23 | ,854 | -,233 | ,873 | ,145 |
| AttS24 | ,862 | -,191 | ,863 | ,187 |
| AttS25 | ,830 | -,129 | ,808 | ,230 |
| AttS26 | ,863 | -,213 | ,873 | ,167 |
| AttS27 | ,854 | -,235 | ,874 | ,144 |
| AttS28 | ,775 | ,084 | ,669 | ,400 |
| AttS29 | ,715 | -,076 | ,681 | ,230 |

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization

Tabela 17.

ANOVA associada ao delineamento total.

| Source | SS | df | MS | F | Sig. | η^2 |
|-------------------------|----------|-----|----------|----------|------|----------|
| Corrected Model | 31,025 | 11 | 2,820 | 1,782 | ,065 | ,147 |
| Intercept | 4816,027 | 1 | 4816,027 | 3043,054 | ,000 | ,964 |
| Fonte | ,333 | 1 | ,333 | ,210 | ,647 | ,002 |
| Instruções | 9,078 | 2 | 4,539 | 2,868 | ,061 | ,048 |
| Sobrecarga | 3,730 | 1 | 3,730 | 2,357 | ,127 | ,020 |
| Fonte * Instruções | 8,224 | 2 | 4,112 | 2,598 | ,079 | ,044 |
| Fonte * Sobrecarga | ,030 | 1 | ,030 | ,019 | ,891 | ,000 |
| Instruções * Sobrecarga | 3,527 | 2 | 1,763 | 1,114 | ,332 | ,019 |
| Fonte * Instruções * | 6,488 | 2 | 3,244 | 2,050 | ,133 | ,035 |
| Sobrecarga | | | | | | |
| Error | 180,420 | 114 | 1,583 | | | |
| Total | 5188,333 | 126 | | | | |
| Corrected Total | 211,444 | 125 | | | | |

Tabela 18.

Contraste (Controlo:1,-1; Correção:-1,1; Supressão:0,0).

| Estimate | SE | t(114) | p | -95% | +95% |
|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| -1,21085 | 1,154217 | -1,04906 | 0,296368 | -3,49734 | 1,075649 |

Tabela 19.

Contraste (Controlo:1,-1; Correção:0,0; Supressão:-1,1).

| Estimate | SE | t(114) | p | -95% | +95% |
|----------|----------|----------|----------|-----------|----------|
| 1,290500 | 1,095284 | 1,178234 | 0,241157 | -0,879249 | 3,460249 |

Tabela 20.

Contraste (Controlo:1,-1; Correção:-1,1; Supressão:0,0) em Sobrecarga Baixa.

| Estimate | SE | t(114) | p | -95% | +95% |
|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| -1,07937 | 0,810997 | -1,33091 | 0,185874 | -2,68594 | 0,527214 |

Tabela 21.

Contraste (Controlo:1,-1; Correção:0,0; Supressão:-1,1) em Sobrecarga Baixa.

| Estimate | SE | t(114) | p | -95% | +95% |
|-----------|----------|-----------|----------|----------|----------|
| -0,453944 | 0,803571 | -0,564909 | 0,573246 | -2,04581 | 1,137924 |

Tabela 22.

Contraste (Controlo:1,-1; Correção:-1,1; Supressão:0,0) em Sobrecarga Elevada.

| Estimate | SE | t(114) | p | -95% | +95% |
|-----------|----------|-----------|----------|----------|----------|
| -0,131481 | 0,821280 | -0,160093 | 0,873091 | -1,75843 | 1,495469 |

Tabela 23.

Contraste (Controlo:1,-1; Correção:0,0; Supressão:-1,1) em Sobrecarga Elevada.

| Estimate | SE | t(114) | p | -95% | +95% |
|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 1,744444 | 0,744258 | 2,343870 | 0,020817 | 0,270075 | 3,218814 |

Tabela 24.

Estatística descritiva para cada célula do delineamento total.

| | Instruções | | | | | | | | | | | |
|-------|---------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|
| | Controlo | | | | Correção | | | | Supressão | | | |
| | Fonte | | Fonte | | Fonte | | Fonte | | Fonte | | Fonte | |
| | Não-atractiva | Atractiva | Não-atractiva | Atractiva | Não-atractiva | Atractiva | Não-atractiva | Atractiva | Não-atractiva | Atractiva | Não-atractiva | Atractiva |
| | Sobrecarga | Sobrecarga | Sobrecarga | Sobrecarga | Sobrecarga | Sobrecarga | Sobrecarga | Sobrecarga | Sobrecarga | Sobrecarga | Sobrecarga | Sobrecarga |
| | Baixa | Elev. | Baixa | Elev. | Baixa | Elev. | Baixa | Elev. | Baixa | Elev. | Baixa | Elev. |
| N | 11 | 12 | 7 | 10 | 11 | 7 | 11 | 10 | 11 | 12 | 12 | 12 |
| M | 6,50 | 6,77 | 7,08 | 6,37 | 6,69 | 5,89 | 6,19 | 5,36 | 6,10 | 5,48 | 6,23 | 6,82 |
| DP | 0,99 | 0,61 | 0,79 | 1,03 | 1,40 | 0,71 | 1,75 | 1,41 | 1,41 | 1,51 | 1,70 | 0,70 |
| -95CI | 5,83 | 6,38 | 6,35 | 5,63 | 5,74 | 5,23 | 5,02 | 4,35 | 5,15 | 4,53 | 5,15 | 6,38 |
| +95CI | 7,16 | 7,16 | 7,81 | 7,10 | 7,63 | 6,55 | 7,36 | 6,37 | 7,05 | 6,44 | 7,31 | 7,27 |

Anexo G4: Experimento 4

Verificação das manipulações de atractividade

Tabela 1.

ANOVA associada ao delineamento total para o índice de atractividade das fontes de S1.

| Source | SS | df | MS | F | Sig. | η^2 |
|--------------------|----------|-----|----------|---------|------|----------|
| Corrected Model | 80,907 | 9 | 8,990 | 3,567 | ,001 | ,232 |
| Intercept | 1513,290 | 1 | 1513,290 | 600,475 | ,000 | ,850 |
| Instruções | 3,703 | 4 | ,926 | ,367 | ,831 | ,014 |
| Fonte | 70,912 | 1 | 70,912 | 28,138 | ,000 | ,210 |
| Instruções * Fonte | 7,392 | 4 | 1,848 | ,733 | ,571 | ,027 |
| Error | 267,136 | 106 | 2,520 | | | |
| Total | 1861,500 | 116 | | | | |
| Corrected Total | 348,043 | 115 | | | | |

Tabela 2.

Estatística descritiva considerando o factor Fonte para o índice de atractividade das fontes de S1.

| Fonte | N | M | SD | -95 CI | +95 CI |
|---------------|----|------|------|--------|--------|
| Não-atractiva | 58 | 2,84 | 1,58 | 2,42 | 3,25 |
| Atractiva | 58 | 4,39 | 1,55 | 3,98 | 4,79 |

Tabela 3.

ANOVA associada ao delineamento total para o índice de atractividade das fontes de S2.

| Source | SS | df | MS | F | Sig. | η^2 |
|--------------------|----------|-----|----------|---------|------|----------|
| Corrected Model | 126,844 | 9 | 14,094 | 6,651 | ,000 | ,361 |
| Intercept | 1366,407 | 1 | 1366,407 | 644,864 | ,000 | ,859 |
| Instruções | 2,523 | 4 | ,631 | ,298 | ,879 | ,011 |
| Fonte | 122,462 | 1 | 122,462 | 57,795 | ,000 | ,353 |
| Instruções * Fonte | 2,244 | 4 | ,561 | ,265 | ,900 | ,010 |
| Error | 224,604 | 106 | 2,119 | | | |
| Total | 1717,000 | 116 | | | | |
| Corrected Total | 351,448 | 115 | | | | |

Tabela 4.

Estatística descritiva considerando o factor Fonte para o índice de atractividade das fontes de S2.

| Fonte | N | M | SD | -95 CI | +95 CI |
|---------------|----|------|------|--------|--------|
| Não-atractiva | 58 | 2,40 | 1,34 | 2,05 | 2,76 |
| Atractiva | 58 | 4,46 | 1,50 | 4,06 | 4,85 |

Percepção do grau de pensamento sobre o objecto atitudinal em S1

Tabela 5.

ANOVA associada ao delineamento total.

| Source | SS | df | MS | F | Sig. | η^2 |
|--------------------|----------|-----|----------|----------|------|----------|
| Corrected Model | 77,440 | 9 | 8,604 | 2,681 | ,008 | ,185 |
| Intercept | 4091,933 | 1 | 4091,933 | 1274,783 | ,000 | ,923 |
| Instruções | 21,562 | 4 | 5,391 | 1,679 | ,160 | ,060 |
| Fonte | 7,637 | 1 | 7,637 | 2,379 | ,126 | ,022 |
| Instruções * Fonte | 46,663 | 4 | 11,666 | 3,634 | ,008 | ,121 |
| Error | 340,250 | 106 | 3,210 | | | |
| Total | 4522,000 | 116 | | | | |
| Corrected Total | 417,690 | 115 | | | | |

Tabela 6.

Estatística descritiva para cada célula do delineamento total.

| | Instruções | | | | | | | | | |
|-------|------------|-------|---------------|-------|---------------|-------|---------------|-------|---------------|-------|
| | Controlo | | Correcção-pré | | Supressão-pré | | Correcção-pós | | Supressão-pós | |
| | Fonte | | Fonte | | Fonte | | Fonte | | Fonte | |
| | Não-atrac | Atrac | Não-atrac | Atrac | Não-atrac | Atrac | Não-atrac | Atrac | Não-atrac | Atrac |
| N | 12 | 12 | 11 | 12 | 12 | 12 | 12 | 11 | 11 | 11 |
| M | 6,42 | 4,17 | 5,82 | 7,42 | 6,42 | 5,58 | 6,08 | 6,00 | 6,27 | 5,27 |
| DP | 2,23 | 1,64 | 1,78 | 1,17 | 1,93 | 1,68 | 1,51 | 2,05 | 2,01 | 1,74 |
| -95CI | 5,00 | 3,12 | 4,62 | 6,68 | 5,19 | 4,52 | 5,13 | 4,62 | 4,93 | 4,11 |
| +95CI | 7,84 | 5,21 | 7,01 | 8,16 | 7,64 | 6,65 | 7,04 | 7,38 | 7,62 | 6,44 |

Atitudes em S1

Tabela 7.

Variância total explicada na análise factorial exploratória aos 7 itens relativos às atitudes.

| Component | Total Variance Explained | | | | | |
|-----------|--------------------------|---------------|--------------|-------------------------------------|---------------|--------------|
| | Initial Eigenvalues | | | Extraction Sums of Squared Loadings | | |
| | Total | % of Variance | Cumulative % | Total | % of Variance | Cumulative % |
| 1 | 4,655 | 66,505 | 66,505 | 4,655 | 66,505 | 66,505 |
| 2 | ,850 | 12,141 | 78,646 | | | |
| 3 | ,549 | 7,845 | 86,490 | | | |
| 4 | ,315 | 4,505 | 90,995 | | | |
| 5 | ,301 | 4,301 | 95,296 | | | |
| 6 | ,195 | 2,783 | 98,079 | | | |
| 7 | ,134 | 1,921 | 100,000 | | | |

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Tabela 8.

“Componet loadings” da solução inicial da análise factorial exploratória.

| Component Matrix | |
|------------------|-----------|
| | Component |
| | 1 |
| AttS11 | ,913 |
| AttS12 | ,906 |
| AttS13 | ,871 |
| AttS14 | ,852 |
| AttS15 | ,623 |
| AttS16 | ,771 |
| AttS17 | ,730 |

Tabela 9.

ANOVA associada ao delineamento apenas com Instruções de controlo mental “pré-mensagem”.

| Source | SS | df | MS | F | Sig. | η^2 |
|--------------------|----------|----|----------|---------|------|----------|
| Corrected Model | 9,947 | 5 | 1,989 | ,696 | ,629 | ,052 |
| Intercept | 2346,283 | 1 | 2346,283 | 820,644 | ,000 | ,928 |
| Instruções | 2,173 | 2 | 1,086 | ,380 | ,685 | ,012 |
| Fonte | 6,265 | 1 | 6,265 | 2,191 | ,144 | ,033 |
| Instruções * Fonte | 1,346 | 2 | ,673 | ,235 | ,791 | ,007 |
| Error | 182,981 | 64 | 2,859 | | | |
| Total | 2539,449 | 70 | | | | |
| Corrected Total | 192,927 | 69 | | | | |

Tabela 10.

ANOVA associada ao delineamento apenas com Instruções de controlo mental “pós-mensagem”.

| Source | SS | df | MS | F | Sig. | η^2 |
|--------------------|----------|----|----------|---------|------|----------|
| Corrected Model | 12,974 | 5 | 2,595 | ,729 | ,604 | ,054 |
| Intercept | 2377,206 | 1 | 2377,206 | 668,121 | ,000 | ,913 |
| Instruções | 2,829 | 2 | 1,415 | ,398 | ,674 | ,012 |
| Fonte | 8,887 | 1 | 8,887 | 2,498 | ,119 | ,038 |
| Instruções * Fonte | 1,011 | 2 | ,506 | ,142 | ,868 | ,004 |
| Error | 227,715 | 64 | 3,558 | | | |
| Total | 2617,082 | 70 | | | | |
| Corrected Total | 240,690 | 69 | | | | |

Tabela 11.

Estadística descritiva para cada célula do delineamento total.

| | Instruções | | | | | | | | | |
|-------|------------|-------|---------------|-------|---------------|-------|---------------|-------|---------------|-------|
| | Controlo | | Correcção-pré | | Supressão-pré | | Correcção-pós | | Supressão-pós | |
| | Fonte | | Fonte | | Fonte | | Fonte | | Fonte | |
| | Não-atrac | Atrac | Não-atrac | Atrac | Não-atrac | Atrac | Não-atrac | Atrac | Não-atrac | Atrac |
| N | 12 | 12 | 11 | 12 | 12 | 11 | 12 | 12 | 11 | 11 |
| M | 6,05 | 5,07 | 6,09 | 5,60 | 6,14 | 5,82 | 6,29 | 5,51 | 6,23 | 5,84 |
| DP | 1,66 | 2,19 | 1,16 | 2,10 | 1,28 | 1,41 | 1,73 | 1,95 | 2,06 | 1,65 |
| -95CI | 4,99 | 3,68 | 5,31 | 4,26 | 5,33 | 4,87 | 5,18 | 4,27 | 4,85 | 4,74 |
| +95CI | 7,10 | 6,46 | 6,87 | 6,93 | 6,96 | 6,77 | 7,39 | 6,75 | 7,62 | 6,95 |

Confiança nas atitudes em S1

Tabela 12.

ANOVA associada ao delineamento apenas com Instruções de controlo mental "pré-mensagem".

| Source | SS | df | MS | F | Sig. | η^2 |
|--------------------|----------|----|----------|---------|------|----------|
| Corrected Model | 8,283 | 5 | 1,657 | ,586 | ,710 | ,044 |
| Intercept | 2780,750 | 1 | 2780,750 | 984,320 | ,000 | ,939 |
| Instruções | 1,307 | 2 | ,653 | ,231 | ,794 | ,007 |
| Fonte | ,824 | 1 | ,824 | ,292 | ,591 | ,005 |
| Instruções * Fonte | 6,108 | 2 | 3,054 | 1,081 | ,345 | ,033 |
| Error | 180,803 | 64 | 2,825 | | | |
| Total | 2980,000 | 70 | | | | |
| Corrected Total | 189,086 | 69 | | | | |

Tabela 13.

ANOVA associada ao delineamento apenas com Instruções de controlo mental "pós-mensagem".

| Source | SS | df | MS | F | Sig. | η^2 |
|--------------------|----------|----|----------|---------|------|----------|
| Corrected Model | 14,932 | 5 | 2,986 | ,983 | ,435 | ,071 |
| Intercept | 2725,369 | 1 | 2725,369 | 897,059 | ,000 | ,933 |
| Instruções | 6,265 | 2 | 3,133 | 1,031 | ,362 | ,031 |
| Fonte | 5,392 | 1 | 5,392 | 1,775 | ,188 | ,027 |
| Instruções * Fonte | 2,952 | 2 | 1,476 | ,486 | ,617 | ,015 |
| Error | 194,439 | 64 | 3,038 | | | |
| Total | 2950,000 | 70 | | | | |
| Corrected Total | 209,371 | 69 | | | | |

Tabela 14.

Estatística descritiva global.

| N | M | SD | -95 CI | +95 CI |
|-----|------|------|--------|--------|
| 116 | 6,24 | 1,72 | 5,93 | 6,56 |

Atitudes em S2

Tabela 15.

Variância total explicada na análise factorial exploratória aos 9 itens relativos às atitudes.

| Component | Total Variance Explained | | | | | | | | |
|-----------|--------------------------|---------------|---------|-------------------------------------|---------------|--------|-----------------------------------|---------------|--------|
| | Initial Eigenvalues | | | Extraction Sums of Squared Loadings | | | Rotation Sums of Squared Loadings | | |
| | Total | % of Variance | Cum. % | Total | % of Variance | Cum. % | Total | % of Variance | Cum. % |
| 1 | 5,420 | 60,220 | 60,220 | 5,420 | 60,220 | 60,220 | 4,567 | 50,740 | 50,740 |
| 2 | 1,158 | 12,864 | 73,084 | 1,158 | 12,864 | 73,084 | 2,011 | 22,344 | 73,084 |
| 3 | ,843 | 9,371 | 82,455 | | | | | | |
| 4 | ,431 | 4,794 | 87,249 | | | | | | |
| 5 | ,314 | 3,493 | 90,742 | | | | | | |
| 6 | ,276 | 3,065 | 93,807 | | | | | | |
| 7 | ,240 | 2,668 | 96,475 | | | | | | |
| 8 | ,173 | 1,919 | 98,394 | | | | | | |
| 9 | ,145 | 1,606 | 100,000 | | | | | | |

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Tabela 16.

“Component loadings” da solução inicial e após rotação dos factores da análise factorial exploratória.

| | Component Matrix | | Rotated Component Matrix | |
|--------|------------------|-------|--------------------------|------|
| | Component | | Component | |
| | 1 | 2 | 1 | 2 |
| AttS21 | ,652 | ,662 | ,287 | ,884 |
| AttS22 | ,591 | ,729 | ,202 | ,917 |
| AttS23 | ,846 | -,167 | ,831 | ,229 |
| AttS24 | ,765 | -,219 | ,783 | ,146 |
| AttS25 | ,828 | -,045 | ,761 | ,330 |
| AttS26 | ,893 | -,208 | ,892 | ,213 |
| AttS27 | ,842 | -,122 | ,807 | ,267 |
| AttS28 | ,797 | -,208 | ,806 | ,171 |
| AttS29 | ,719 | -,087 | ,682 | ,244 |

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization

Tabela 17.

ANOVA associada ao delineamento apenas com Instruções de controlo mental “pré-mensagem”.

| Source | SS | df | MS | F | Sig. | η^2 |
|--------------------|----------|----|----------|----------|------|----------|
| Corrected Model | 13,940 | 5 | 2,788 | 1,862 | ,116 | ,145 |
| Intercept | 2554,247 | 1 | 2554,247 | 1705,754 | ,000 | ,969 |
| Instruções | ,362 | 2 | ,181 | ,121 | ,886 | ,004 |
| Fonte | 2,070 | 1 | 2,070 | 1,383 | ,245 | ,025 |
| Instruções * Fonte | 10,439 | 2 | 5,220 | 3,486 | ,038 | ,112 |
| Error | 82,359 | 55 | 1,497 | | | |
| Total | 2728,000 | 61 | | | | |
| Corrected Total | 96,299 | 60 | | | | |

Tabela 18.

Contraste (Controlo:1,-1; Correção:-1,1; Supressão:0,0).

| Estimate | SE | t(55) | p | -95% | +95% |
|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 2,037951 | 0,797447 | 2,555595 | 0,013395 | 0,439832 | 3,636070 |

Tabela 19.

Contraste (Controlo:1,-1; Correção:0,0; Supressão:-1,1).

| Estimate | SE | t(55) | p | -95% | +95% |
|----------|----------|----------|----------|-----------|----------|
| 0,685762 | 0,790302 | 0,867722 | 0,389317 | -0,898038 | 2,269563 |

Tabela 20.

ANOVA associada ao delineamento apenas com Instruções de controlo mental "pós-mensagem".

| Source | SS | df | MS | F | Sig. | η^2 |
|--------------------|----------|----|----------|----------|------|----------|
| Corrected Model | 4,542 | 5 | ,908 | ,429 | ,827 | ,038 |
| Intercept | 2500,736 | 1 | 2500,736 | 1180,495 | ,000 | ,955 |
| Instruções | 1,586 | 2 | ,793 | ,374 | ,689 | ,013 |
| Fonte | 1,447 | 1 | 1,447 | ,683 | ,412 | ,012 |
| Instruções * Fonte | 1,003 | 2 | ,501 | ,237 | ,790 | ,009 |
| Error | 116,511 | 55 | 2,118 | | | |
| Total | 2697,580 | 61 | | | | |
| Corrected Total | 121,052 | 60 | | | | |

Tabela 21.

Estatística descritiva para cada célula do delineamento total.

| | Instruções | | | | | | | | | |
|-------|------------|-------|--------------|-------|---------------|-------|--------------|-------|---------------|-------|
| | Controlo | | Correção-pré | | Supressão-pré | | Correção-pós | | Supressão-pós | |
| | Fonte | | Fonte | | Fonte | | Fonte | | Fonte | |
| | Não-atrac | Atrac | Não-atrac | Atrac | Não-atrac | Atrac | Não-atrac | Atrac | Não-atrac | Atrac |
| N | 11 | 7 | 11 | 10 | 12 | 10 | 10 | 12 | 10 | 11 |
| M | 6,90 | 6,37 | 5,71 | 7,21 | 6,54 | 6,69 | 6,50 | 6,05 | 6,57 | 6,62 |
| DP | 1,08 | 1,22 | 1,91 | 0,92 | 0,98 | 0,89 | 1,74 | 1,88 | 1,31 | 1,19 |
| -95CI | 6,17 | 5,24 | 4,43 | 6,55 | 5,91 | 6,05 | 5,26 | 4,85 | 5,63 | 5,82 |
| +95CI | 7,63 | 7,49 | 6,99 | 7,87 | 7,16 | 7,33 | 7,74 | 7,24 | 7,50 | 7,41 |

Percepções de impacto da atractividade em S1 e de envolvimento em controlo mental

Tabela 22.

ANOVA associada ao delineamento total para percepção de probabilidade de influência da atractividade em S1, caso não existisse controlo mental.

| Source | SS | df | MS | F | Sig. | η^2 |
|--------------------|----------|----|----------|---------|------|----------|
| Corrected Model | 49,706 | 7 | 7,101 | 1,802 | ,098 | ,131 |
| Intercept | 2345,485 | 1 | 2345,485 | 595,188 | ,000 | ,876 |
| Instruções | 10,195 | 3 | 3,398 | ,862 | ,464 | ,030 |
| Fonte | 9,241 | 1 | 9,241 | 2,345 | ,129 | ,027 |
| Instruções * Fonte | 29,197 | 3 | 9,732 | 2,470 | ,068 | ,081 |
| Error | 331,023 | 84 | 3,941 | | | |
| Total | 2731,000 | 92 | | | | |
| Corrected Total | 380,728 | 91 | | | | |

Tabela 23.

Estatística descritiva para cada célula do delineamento total para percepção de probabilidade de influência da atractividade em S1, caso não existisse controlo mental.

| | Instruções | | | | | | | |
|-------|---------------|-------|---------------|-------|---------------|-------|---------------|-------|
| | Correcção-pré | | Supressão-pré | | Correcção-pós | | Supressão-pós | |
| | Fonte | | Fonte | | Fonte | | Fonte | |
| | Não-atrac | Atrac | Não-atrac | Atrac | Não-atrac | Atrac | Não-atrac | Atrac |
| N | 11 | 12 | 12 | 11 | 12 | 12 | 11 | 11 |
| M | 4,82 | 4,42 | 5,25 | 4,45 | 6,42 | 4,17 | 5,00 | 5,91 |
| DP | 2,04 | 2,61 | 1,49 | 1,75 | 1,83 | 1,85 | 2,19 | 1,92 |
| -95CI | 3,45 | 2,76 | 4,31 | 3,28 | 5,25 | 2,99 | 3,53 | 4,62 |
| +95CI | 6,19 | 6,07 | 6,19 | 5,63 | 7,58 | 5,34 | 6,47 | 7,20 |

Tabela 24.

ANOVA associada ao delineamento total para percepção de direcção de influência da atractividade em caso de impacto em S1.

ANOVA DirInf

| Source | SS | df | MS | F | Sig. | η^2 |
|--------------------|----------|----|----------|---------|------|----------|
| Corrected Model | 24,327 | 7 | 3,475 | 1,019 | ,424 | ,078 |
| Intercept | 2820,949 | 1 | 2820,949 | 827,369 | ,000 | ,908 |
| Instruções | 5,487 | 3 | 1,829 | ,536 | ,659 | ,019 |
| Fonte | ,060 | 1 | ,060 | ,018 | ,895 | ,000 |
| Instruções * Fonte | 19,088 | 3 | 6,363 | 1,866 | ,142 | ,062 |
| Error | 286,402 | 84 | 3,410 | | | |
| Total | 3149,000 | 92 | | | | |
| Corrected Total | 310,728 | 91 | | | | |

Tabela 25.

Estatística descritiva global para percepção de direção de influência da atratividade em caso de impacto em SI.

| N | M | SD | -95 CI | +95 CI |
|----|------|------|--------|--------|
| 92 | 5,55 | 1,85 | 5,17 | 5,94 |

Tabela 26.

ANOVA associada ao delineamento total para percepção de quantidade de pensamento relativo a possível enviesamento causado pela atratividade em SI.

| Source | SS | df | MS | F | Sig. | η^2 |
|--------------------|----------|----|----------|---------|------|----------|
| Corrected Model | 52,023 | 7 | 7,432 | 1,249 | ,286 | ,094 |
| Intercept | 1634,307 | 1 | 1634,307 | 274,768 | ,000 | ,766 |
| Instruções | 17,109 | 3 | 5,703 | ,959 | ,416 | ,033 |
| Fonte | 18,423 | 1 | 18,423 | 3,097 | ,082 | ,036 |
| Instruções * Fonte | 16,664 | 3 | 5,555 | ,934 | ,428 | ,032 |
| Error | 499,629 | 84 | 5,948 | | | |
| Total | 2188,000 | 92 | | | | |
| Corrected Total | 551,652 | 91 | | | | |

Tabela 27.

Estatística descritiva considerando o factor Fonte para percepção de quantidade de pensamento relativo a possível enviesamento causado pela atratividade em SI.

| N | Fonte | M | SD | -95 CI | +95 CI |
|----|---------------|------|------|--------|--------|
| 46 | Não-atractiva | 4,67 | 2,45 | 3,95 | 5,4 |
| 46 | Atractiva | 3,76 | 2,42 | 3,04 | 4,48 |

Tabela 28.

ANOVA associada ao delineamento total para percepção de envolvimento em supressão em SI.

| Source | SS | df | MS | F | Sig. | η^2 |
|--------------------|----------|----|----------|---------|------|----------|
| Corrected Model | 22,607 | 7 | 3,230 | ,414 | ,891 | ,033 |
| Intercept | 1998,957 | 1 | 1998,957 | 255,985 | ,000 | ,753 |
| Instruções | 11,366 | 3 | 3,789 | ,485 | ,693 | ,017 |
| Fonte | 5,870 | 1 | 5,870 | ,752 | ,388 | ,009 |
| Instruções * Fonte | 5,370 | 3 | 1,790 | ,229 | ,876 | ,008 |
| Error | 655,947 | 84 | 7,809 | | | |
| Total | 2679,000 | 92 | | | | |
| Corrected Total | 678,554 | 91 | | | | |

Tabela 29.

Estatística descritiva global para percepção de envolvimento em supressão em SI.

| N | M | SD | -95 CI | +95 CI |
|----|------|------|--------|--------|
| 92 | 4,66 | 2,73 | 4,10 | 5,23 |

Tabela 30.

ANOVA associada ao delineamento total para percepção de envolvimento em correção em SI.

| Source | SS | df | MS | F | Sig. | η^2 |
|--------------------|----------|----|----------|---------|------|----------|
| Corrected Model | 57,319 | 7 | 8,188 | 1,553 | ,161 | ,115 |
| Intercept | 1184,063 | 1 | 1184,063 | 224,525 | ,000 | ,728 |
| Instruções | 39,393 | 3 | 13,131 | 2,490 | ,066 | ,082 |
| Fonte | ,638 | 1 | ,638 | ,121 | ,729 | ,001 |
| Instruções * Fonte | 18,040 | 3 | 6,013 | 1,140 | ,338 | ,039 |
| Error | 442,985 | 84 | 5,274 | | | |
| Total | 1684,000 | 92 | | | | |
| Corrected Total | 500,304 | 91 | | | | |

Tabela 31.

Estatística descritiva considerando o factor Instruções para percepção de envolvimento em correção em SI.

| | Instruções | | | |
|-------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | Correcção-pré | Supressão-pré | Correcção-pós | Supressão-pós |
| N | 23 | 23 | 24 | 22 |
| M | 2,52 | 4,13 | 3,63 | 4,09 |
| DP | 2,15 | 2,44 | 2,26 | 2,31 |
| -95CI | 1,59 | 3,08 | 2,67 | 3,07 |
| +95CI | 3,45 | 5,18 | 4,58 | 5,11 |