

Influência Social, Atribuição de Causalidade e Julgamentos de Responsabilidade e Justiça

Aroldo Rodrigues

California State University, Fresno

Eveline Maria Leal Assmar¹

Universidade Gama Filbo, Rio de Janeiro

Resumo

Estudos anteriores demonstraram que comportamento antinormativo, causado por influência social derivada dos poderes de recompensa, informação e referência, é percebido como mais interno e mais controlável, e seu autor visto como mais responsável, do que quando ele deriva dos poderes de conhecimento, legitimidade ou coerção. Esta pesquisa constitui uma réplica desses estudos, acrescida de refinamento metodológico para a equalização da força das bases de poder, e de investigação do efeito da influência decorrente dessas bases nos julgamentos de justiça da punição ao autor. Participaram 84 universitários, metade na condição de desfecho positivo e metade na de desfecho negativo. Os resultados replicaram achados anteriores e revelaram que punição severa é considerada mais justa quando a transgressão resulta das bases de poder que eliciam comportamentos percebidos como mais internos e controláveis. Discutem-se os resultados em termos de sua relevância para melhor entendimento de fenômenos como obediência, dissonância cognitiva, comportamento criminoso e justiça retributiva.

Palavras-chave: Influência social; atribuição de causalidade; responsabilidade; justiça; aquiescência forçada.

Social Influence, Attribution of Causality, and Judgments of Responsibility and Justice

Abstract

Previous studies have convincingly demonstrated that transgressional behavior caused by social influence based on reward, informational and referent power is perceived as more internal and more controllable, and the perpetrator seen as more responsible, than similar behavior caused by the use of expert, legitimate or coercive power. This research replicates these studies, adds a methodological refinement by equalizing the strength of power bases, and investigates the effect of power bases on judgments of justice of the punishment applied to the transgression. Eighty four College students served as participants, randomly assigned to two experimental conditions (Good Outcome and Bad Outcome Conditions). The results replicated those found in previous studies and showed that severe punishment is considered more fair when the transgression results from power bases that lead to behavior perceived as more internal and more controllable. They are discussed in terms of their relevance to obedience, cognitive dissonance, criminal behavior, and retributive justice.

Keywords: Social influence; attribution of causality; responsibility; justice; forced compliance.

Estudos anteriores (Rodrigues, 1995, 2001) demonstraram que comportamento antinormativo, causado por influência social derivada da utilização dos poderes de recompensa, informação e referência, é percebido como mais interno e mais controlável, e seu autor julgado mais responsável por tê-lo emitido, do que esse mesmo comportamento provocado pelo uso dos poderes de conhecimento, legitimidade ou coerção. Estas bases de poder foram descritas por Raven (1965) e serão revistas mais adiante neste artigo.

A finalidade da presente pesquisa é replicar estes achados, introduzir um refinamento metodológico e verificar a possível influência destas distintas bases de poder no julgamento da justiça da punição infligida ao

autor do comportamento antinormativo. Cumpre salientar que esta pesquisa focaliza apenas a situação em que o comportamento representa uma transgressão às normas vigentes, e a pessoa, que é solicitada a emití-lo, recusa-se de início a fazê-lo, cedendo, posteriormente, à influência exercida pelo influenciador.

O fenômeno estudado é tipicamente psicossocial, de vez que consiste na consideração do poder da situação social na modificação de um comportamento. Os clássicos estudos de Milgram (1963) sobre obediência à autoridade e de Zimbardo (1970) acerca do comportamento de guardas e prisioneiros numa prisão artificialmente criada constituem exemplos comumente invocados para ilustrar o poder de uma situação social no eliciamento de comportamentos que, fora desta situação, teriam baixa probabilidade de ser emitidos.

Dois enfoques teóricos servem de base a esta investigação: a tipologia das bases do poder social (Raven,

¹Endereço para correspondência: Rua Antonio Basílio, 345/201, 20511-190, Rio de Janeiro, RJ. Fone: (21)2208-8172, Fax (21) 2268-2760. E-mail: assmar@unisyys.com.br

1965) e a teoria da conduta social (Weiner, 1995). Além desses referenciais, a presente pesquisa é fortemente influenciada por achados anteriores de Rodrigues (Rodrigues, 1995, 2001; Rodrigues & Lloyd, 1998) em vários experimentos sobre o assunto. Vejamos, a seguir, as características principais destas duas posições teóricas, bem como a essência dos resultados obtidos nas investigações empíricas.

A Taxonomia das Bases de Poder de Raven

Em sua taxonomia das bases de poder, Raven (1965) identificou as seguintes: *recompensa* (promessa de recompensa), *coerção* (ameaça de punição), *legitimidade* (poder decorrente da posição ocupada por uma pessoa), *referência* (identificação pessoal), *conhecimento* (poder resultante de a pessoa ser especialista em determinada matéria) e *informação* (poder dos argumentos).

O exemplo que se segue ilustra estas seis bases de poder. Um cenário, envolvendo uma interação entre um médico e uma enfermeira, será utilizado para esse fim, pois este foi o cenário escolhido para o estudo. Suponhamos que uma enfermeira é solicitada por um médico a administrar a um de seus pacientes um remédio em fase experimental, ainda não aprovado pelas autoridades de saúde. A enfermeira nega-se a fazê-lo, mas o médico acaba fazendo com que ela ceda, afirmando ser um especialista no assunto e saber o que está fazendo (poder de conhecimento); ou convencendo a enfermeira de que ele, como médico, tem o direito de prescrever o remédio a seu paciente (poder legítimo); ou ameaçando-a de punição por sua recusa em obedecer (poder de coerção); ou oferecendo-lhe algo em troca em caso de aquiescência (poder de recompensa); ou apresentando-lhe uma série de argumentos a fim de que ela possa avaliar por si mesma a pertinência de seu pedido (poder de informação); ou, ainda, invocando a identificação existente entre eles para que ela faça o que lhe foi pedido (poder de referência).

Raven (1965) afirma que os poderes de recompensa e de coerção possuem a característica de serem *públicos* (eficazes apenas quando sob supervisão do agente da influência) e *dependentes* (dependente da possibilidade de o agente da influência recompensar ou punir). Por outro lado, três das outras quatro bases de poder – legitimidade, referência e conhecimento – são *privadas* (independentes de supervisão) e *dependentes* de características pessoais do influenciador (posição, modelo de identificação e perícia). A única base de poder também *privada*, porém *independente*, é o poder de informação, que deriva sua eficácia dos argumentos apresentados e não de características pessoais do agente.

Outros investigadores têm sugerido formas alternativas de agrupar diferentes estratégias de poder e tentativas de

influência (Cody, McLaughlin & Jordan, 1980; Falbo & Peplau, 1980; Kipnis, Schmidt, Swaffin-Smith & Wilkinson, 1984), mas a tipologia de Raven é a mais usada em Psicologia Social, tendo inspirado inúmeros estudos nas últimas quatro décadas e sido aplicada a várias áreas, tais como: relações familiares (Raven, Centers & Rodrigues, 1975; Rollins & Thomas, 1975), comportamento organizacional (Rahim, 1989; Rahim & Afza, 1993; Raven Schwarzwald & Koslowski, 1998), ambientes médicos (Raven, 1988) e situações educacionais (Aguinis, Nesler, Quigley, Lee & Tedeschi, 1996).

Litman-Adizes, Fontaine e Raven (1978) verificaram que a aquiescência de um empregado às ordens de seu supervisor é atribuída mais à vontade do empregado (isto é, percebida como mais interna), quando a base de poder utilizada pelo supervisor é informação, recompensa ou referência, e mais à vontade do supervisor (isto é, percebida como mais externa) quando a base de poder é legitimidade, conhecimento ou coerção.

A Teoria da Conduta Social de Weiner

A teoria de Weiner (1995) diz respeito a julgamentos de responsabilidade em relação à conduta social. Ao tratar do julgamento de responsabilidade de uma pessoa por um determinado comportamento, a teoria pressupõe que a atribuição do comportamento a causas internas ou externas é de importância fundamental. Se o comportamento é atribuído a uma causa interna, é necessário verificar se esta causa é controlável ou não. Responsabilidade não é imputada ao agente de um comportamento quando sua causa é externa ou incontrolável. Mesmo quando o comportamento é percebido como interno e controlável, circunstâncias atenuantes podem existir, o que eximirá o perpetrador da responsabilidade pelo ato, ou a diminuirá significativamente. Se não existem circunstâncias atenuantes e a causa do comportamento é interna e controlável, seu ator é considerado responsável pelo mesmo.

Invocando proposições anteriores de sua teoria atribucional de motivação e emoção (Weiner, 1986), Weiner (1995) assevera que as conseqüências das atribuições feitas incluem culpa, elogio, censura, raiva ou pena, punição ou não, e ajuda ou não. Por exemplo, se um estudante fracassa por falta de esforço (uma causa interna e controlável) ele deverá sentir culpa, seu professor ficará irritado e, provavelmente, o censurará e o punirá. Se, entretanto, seu fracasso é devido à sua falta de aptidão (uma causa interna, porém incontrolável), o estudante sentirá vergonha, mas não culpa, e seu professor provavelmente terá pena dele e o ajudará. A teoria de Weiner (1995) se aplica a um amplo espectro de fenômenos sociais, tais como situações de sucesso e fracasso, reações a estigmas, agressão, altruísmo,

apresentação de desculpas, ajuda aos necessitados, etc. Uma proposição básica da teoria é a de que existe uma sequência caracterizada por cognição/afeto/ação nestas situações. Em outras palavras, quando consideramos um comportamento de uma pessoa, procuramos estabelecer a causa deste comportamento e julgamos a pessoa responsável ou não responsável por ele (*cognição*). Isto suscita emoções específicas (*afeto*) dependentes das características de internalidade/externalidade e controlabilidade/incontrolabilidade da causa e estes antecedentes determinarão a reação (*ação*) que teremos a tal comportamento.

Resumo das Investigações Empíricas de Rodrigues

Rodrigues (1995, 2001) verificou, com inequívoca regularidade, que quando a causa de uma transgressão é a utilização do poder de recompensa, de informação ou de referência (por ele chamadas de *bases de poder do Grupo 1*), esta causa é percebida como *mais interna e mais controlável* do que quando é usado o poder de conhecimento, de legitimidade ou de coerção (*bases de poder do Grupo 2*). Estes achados foram obtidos com mais de 1500 participantes (estudantes universitários e não-estudantes), atores ou observadores, em diferentes culturas, e com diferentes cenários representando uma situação de transgressão.

Em apoio à teoria da conduta social de Weiner (1995), os estudos de Rodrigues (1995, 2001) mostraram que, sendo a causa da transgressão percebida como mais interna e mais controlável, o autor do comportamento antinormativo é julgado como mais responsável por esse comportamento, o que, por seu turno, provoca mais raiva por parte de quem o analisa e faz com que a transgressão seja punida com mais rigor (ver Rodrigues & Lloyd, 1998, em que o modelo *cognição/eliciação de raiva/punição* é testado e confirmado por *path analysis*).

Objetivos Específicos deste Estudo

A pesquisa aqui reportada teve os seguintes objetivos específicos: a) replicar, mais uma vez, com participantes brasileiros, os achados de Rodrigues (1995, 2001); b) utilizar o método de escalas de intervalos iguais de Thurstone e Chave (1929) para equalizar a força das frases representativas das seis bases de poder da tipologia de Raven (1965); a hipótese específica deste estudo é que, mesmo equalizando a força da tentativa de influência, a diferença de atribuição de internalidade e controlabilidade, assim como o julgamento de responsabilidade, entre as bases de poder do Grupo 1 e do Grupo 2, será mantida; c) verificar, pela primeira vez, se a diferença, do ponto de vista atribucional, entre as bases de poder do Grupo 1 e do Grupo 2, influi no julgamento da justiça associada a diferentes tipos de punição infligidos ao perpetrador de uma transgressão.

Método

Participantes

Oitenta e quatro estudantes universitários, sendo 83% do sexo feminino, participaram desta pesquisa. Todos os participantes freqüentavam uma universidade particular da cidade do Rio de Janeiro. Quarenta e dois deles foram aleatoriamente alocados à condição de *desfecho positivo* e os outros 42, à condição de *desfecho negativo*, tal como descrito a seguir.

Procedimento

Um questionário, composto de várias partes, foi apresentado aos participantes em sala de aula. Reportaremos aqui apenas as partes do questionário relevantes à presente pesquisa, reservando as demais para futuras análises.

O seguinte cenário, previamente utilizado por Rodrigues (1995, 2001) em vários de seus estudos, foi apresentado aos participantes da condição de desfecho positivo: *Uma enfermeira recebeu um telefonema de um médico, solicitando-lhe que desse quatro pílulas de um remédio, que estava ainda em fase experimental, a um de seus pacientes. Como isso contraria o código de ética das enfermeiras, ela se recusou a fazê-lo. O médico insistiu e apresentou uma razão para que a enfermeira fizesse o que ele queria. A enfermeira acabou por fazer o que o médico lhe pediu. No dia seguinte, o paciente teve notável recuperação e foi para casa alguns dias depois.*

Na condição de desfecho negativo as instruções eram as mesmas, variando-se apenas o final, que dizia: *A enfermeira acabou por fazer o que o médico lhe pediu. No dia seguinte, o paciente piorou muito e veio a falecer alguns dias depois.*

Nas páginas seguintes, seguiam-se seis razões apresentadas pela enfermeira para fazer o que o médico lhe disse, cada uma representando uma das seis bases de poder da tipologia de Raven (1965). Essas razões, apresentadas em seguida, correspondem respectivamente, ao poder de recompensa, de coerção, de legitimidade, de referência, de conhecimento e de informação: a) o médico disse à enfermeira que facilitaria as coisas para ela no futuro; b) o médico disse que cortaria o salário da enfermeira em R\$ 50,00 por mês, durante cinco meses; c) o médico disse que, nas organizações decentes, as ordens superiores devem ser seguidas; d) o médico disse que tinha sido sempre uma referência positiva para ela; e) o médico disse que ela deveria fazer o que lhe foi solicitado, pois ele era visto por todos como um especialista; f) o médico disse que os médicos dos principais hospitais do país estavam usando o remédio.

Seguiam-se várias escalas, sendo que as que se referem às análises reportadas neste artigo mediam o grau de internalidade, de controlabilidade e de responsabilidade, atribuídos pelos participantes à enfermeira em face da transgressão cometida. Os participantes foram solicitados a

indicar em escalas de nove pontos, ancoradas nas extremidades pela indicação de *totalmente interno ou totalmente externo, sob controle da enfermeira ou fora de seu controle, e muito responsável ou nada responsável*, quão interno e controlável foi o comportamento da enfermeira e quão responsável ela foi por tê-lo realizado.

Um das críticas apresentadas aos estudos de Rodrigues sobre este assunto (1995; Rodrigues & Lloyd, 1998) diz respeito ao fato de as frases utilizadas para representar cada uma das bases de poder não possuírem a mesma força. É possível, dizem os críticos, que a razão pela qual uma transgressão causada por recompensa, informação ou referência seja percebida como mais interna e mais controlável que uma causada por legitimidade, conhecimento ou coerção é que o conteúdo das frases representando estas três últimas formas de influência é mais forte que o daquelas que traduzem as três primeiras. Ora, se isto é verdade, não haveria uma diferença, em termos atribucionais, entre as percepções de internalidade e controlabilidade das possíveis causas de uma transgressão em virtude da distinção genotípica destas seis bases de poder, mas sim uma diferença na força do conteúdo das frases que expressam estas seis bases, as com conteúdo mais fortes levando a atribuições de menor internalidade e controlabilidade. Se esta crítica é válida, o que determinaria a atribuição de maior ou menor internalidade e controlabilidade à causa de uma transgressão seria a magnitude da recompensa ou da coerção, a força da legitimidade, da positividade da referência e dos argumentos, ou o grau de conhecimento do influenciador, e não a natureza mesma da influência social.

Para evitar este possível problema, apresentamos preliminarmente a 60 participantes, distintos dos 84 mencionados acima, seis conjuntos de 10 frases, cada um dos quais representando uma das seis bases de poder da tipologia de Raven (1965) e referindo-se à interação médico/enfermeira, constitutiva dos cenários utilizados nesta pesquisa. As 60 frases foram apresentadas em ordem aleatória, cabendo aos participantes indicar, em uma escala de 11 pontos, quão forte eles consideravam a tentativa de influência social descrita em cada frase. Para cada frase foi, então, calculado o *valor escalar* (Thurstone & Chave, 1929). O valor escalar é dado pela mediana dos julgamentos de cada frase. No caso de mais de uma frase ter tido o mesmo valor escalar, aquela com menor desvio-padrão foi a escolhida. Desta forma, seis frases com idênticos valores escalares para as formas de influência do Grupo 1 (recompensa, informação e referência) e para as do Grupo 2 (conhecimento, legitimidade e coerção) foram selecionadas e utilizadas na segunda fase da pesquisa que está sendo aqui reportada. As seis frases selecionadas foram as mencionadas

acima na descrição do questionário, integrando o instrumento distribuído aos 84 participantes desta fase da pesquisa.

Para evitar um possível efeito da ordem de apresentação das seis frases que traduziam as seis formas de influência, estas frases foram apresentadas sob a forma de um planejamento de Quadrados Latinos, segundo o qual são estabelecidas seqüências distintas de ordenação das frases, contrabalançando-se, assim, o possível efeito de ordem de apresentação. Foram construídas aleatoriamente seis ordens de apresentação das frases em um quadrado latino, e este replicado sete vezes em cada condição.

O instrumento continha ainda outra série de itens. Foi pedido aos participantes que *supusessem que o Diretor do Hospital havia demitido a enfermeira que ministrou o remédio experimental ao paciente*. Seguiam-se seis escalas – uma para cada razão alegada pela enfermeira para fazê-lo (promessa de recompensa, ameaça de punição, invocação de legitimidade, amizade, conhecimento e apresentação de argumentos) –, nas quais os participantes indicavam o *grau de justiça* da decisão de demiti-la. As escalas eram de 7 pontos, ancoradas nas extremidades por 1 (Muito Injusta) e 7 (Muito Justa). Em seguida, solicitava-se aos participantes que usassem escalas idênticas para traduzir o grau de justiça *da decisão do Diretor de não aplicar nenhuma punição à enfermeira*, considerando, de igual modo, cada uma das seis razões por ela invocadas.

Foi também solicitado aos participantes que registrassem em uma escala de 7 pontos, ancorada por 1 (Muito Injusto) e 7 (Muito Justo), o grau de justiça da aplicação pelo Diretor do Hospital da mesma punição à enfermeira, independentemente da razão por ela apresentada.

Finalmente, as seis razões apresentadas (promessa de recompensa, ameaça de punição, alegação de legitimidade, amizade, conhecimento e apresentação de argumentos convincentes) eram listadas, e os participantes solicitados a hierarquizar-las, atribuindo a classificação 1 para a razão considerada merecedora de maior punição, e a 6 para a merecedora de menor punição. O mesmo lhes era solicitado para o caso de não ser aplicada nenhuma punição à enfermeira, devendo a classificação 1 ser atribuída à razão que mais justificasse a não-punição e a classificação 6, a que menos justificasse a ausência de punição.

Resultados

Como nenhuma diferença estatisticamente significativa foi encontrada entre os participantes do sexo masculino e os do sexo feminino, os dados fornecidos por participantes de ambos os sexos foram considerados em conjunto nas análises que se seguem.

Tabela 1
Médias em Internalidade, Controlabilidade e Responsabilidade para Cada Tipo de Base de Poder Social em Cada Condição Experimental

Condição Desfecho Positivo						
	Rec	Inf	Ref	Conh	Leg	Coe
Internalidade	5,17 ^a	3,23 ^b	3,79 ^b	3,45 ^b	2,73 ^b	2,50 ^b
Controlabilidade	4,05 ^a	5,12 ^a	5,26 ^a	4,17 ^{a,b}	4,36 ^{a,b}	3,74 ^b
Responsabilidade	5,79 ^{a,b}	5,62 ^{a,b}	5,95 ^a	5,02 ^b	4,90 ^b	5,17 ^{a,b}
Condição Desfecho Negativo						
	Rec	Inf	Ref	Conh	Leg	Coe
Internalidade	5,14 ^a	3,52 ^b	4,55 ^a	3,81 ^a	3,43 ^a	2,90 ^a
Controlabilidade	6,10 ^a	5,23 ^a	5,12 ^a	5,26 ^a	4,19 ^b	4,64 ^b
Responsabilidade	6,14 ^a	5,45 ^a	5,81 ^a	5,12 ^a	5,47 ^a	5,12 ^a

Nota: As médias indicadas em cada linha, quando seguidas de superescritos diferentes, são significativamente diferentes entre si de acordo com o teste *a posteriori* de Duncan ($p < 0,05$).

Tabela 2
Análises de Variância das Médias em Internalidade, Controlabilidade e Responsabilidade para os Seis Tipos de Poder e em Ambas as Condições

	Internalidade		Controlabilidade		Responsabilidade	
	F	p	F	p	F	p
Condição	1,51	n.s.	<1	n.s.	<1	n.s.
Poder	15,05	0,001	9,45	0,001	3,27	0,007
C X P	<1	n.s.	1,47	n.s.	1,47	n.s.

A Tabela 1 mostra as médias obtidas nas variáveis internalidade, controlabilidade e responsabilidade para cada uma das bases de poder e para cada condição.

As seguintes análises estatísticas foram aplicadas aos dados da Tabela 1. Uma análise de variância multivariada 2 (condições) X 6 (tipo de influência) revelou um efeito significativo do tipo de influência com as três variáveis dependentes consideradas simultaneamente ($F = 9,94$; $p < 0,001$). Tal resultado nos permitiu conduzir análises de variância para cada uma das três variáveis separadamente. Os resultados obtidos nestas análises de variância são reproduzidos na Tabela 2.

Finalmente, comparações ortogonais entre as médias obtidas para as bases de poder do Grupo 1 (recompensa,

informação e referência) e para as bases de poder do Grupo 2 (conhecimento, legitimidade e coerção) foram conduzidas, atribuindo-se o contraste 1 às bases de poder do grupo 1 e o contraste -1 às bases de poder do Grupo 2. Os *F*s obtidos foram os seguintes: Internalidade ($F = 20,82$; $p < 0,001$); Controlabilidade ($F = 27,14$; $p < 0,001$); e Responsabilidade ($F = 7,44$; $p < 0,01$).

Comparando as magnitudes das médias em internalidade, controlabilidade e responsabilidade para as bases de poder do Grupo 1 e do Grupo 2, obtivemos os resultados exibidos na Tabela 3. Os dados reportados até aqui replicam, em sua essência, os previamente obtidos por Rodrigues e associados (Rodrigues, 1995, 2001; Rodrigues & Lloyd, 1998) em diferentes culturas, com distintos participantes e com

Tabela 3

Médias em Internalidade, Controlabilidade e Responsabilidade em Cada Grupo de Bases de Poder e em Ambas as Condições Experimentais

	Grupo 1	Grupo 2	<i>t</i>	<i>p</i>
Internalidade	4,29	3,14	4,59	<0,001
Controlabilidade	5,46	4,39	5,18	<0,001
Responsabilidade	5,79	5,20	3,10	<0,003

cenários iguais ou diferentes do aqui empregado, os quais foram mencionados no início deste artigo. Trata-se, pois, de dados consistentes e estáveis. A seguir veremos as análises estatísticas conduzidas com os dados do questionário relativos à justiça.

Os participantes foram solicitados a indicar o grau de justiça da decisão do Diretor do Hospital de a) *demitir a enfermeira* e b) *não lhe aplicar nenhuma punição*. As médias do grau de justiça para cada tipo de influência e em cada condição experimental são reproduzidas na Tabela 4.

Em relação aos dados concernentes à justiça da decisão de demitir, uma análise de variância 2 X 6 (duas condições por seis tipos de influência) revelou que o fator *tipo de influência* foi significativo ($F(5, 390) = 16,96; p < 0,001$), bem como a interação entre os dois fatores ($F(5, 390) = 5,03; p < 0,002$), resultado esse indicativo de que as condições *punição severa* e *ausência de punição* levaram a julgamentos de justiça distintos conforme a base de poder utilizada. Comparações ortogonais contrastando as médias correspondentes às bases de poder do Grupo 1 e do Grupo 2 mostraram um $F(1,78)$ igual a 28,21, significativo em nível menor que 0,001.

Análises idênticas foram conduzidas com os dados relativos à decisão de não punir a enfermeira. Uma análise

de variância 2 X 6 (duas condições por seis tipos de influência) indicou que apenas o fator “tipo de influência” foi significativo ($F(5, 390) = 27,19; p < 0,001$). Nas comparações ortogonais contrastando as médias correspondentes às bases de poder do grupo 1 e do grupo 2, foi encontrado um $F(1,79) = 43,82$, significativo em nível menor que 0,001.

Tal como indicado na descrição do procedimento, os participantes foram finalmente solicitados a ordenar a justiça de uma punição severa em cada uma das seis razões apresentadas pela enfermeira em termos do tipo de influência de que foi alvo. Cabia-lhes classificar como 1 a razão mais justa, 2 a segunda mais justa, e assim por diante até 6, a mais injusta. Sendo assim, quanto menor a média das classificações atribuídas a uma razão, mais justa os participantes consideraram uma *punição severa* para o caso de esta razão ter sido a causa da transgressão. Os resultados mostraram que punição severa para as razões correspondentes às bases de poder do Grupo 1 (recompensa, informação e referência) foram consideradas mais justas ($m = 2,85$ para a condição de resultado positivo e 2,98 para a de resultado negativo) do que para as pertencentes às bases de poder do Grupo 2 (conhecimento, legitimidade e coerção), nas quais as médias obtidas foram

Tabela 4

Médias dos Julgamentos de Justiça do Tipo de Punição para Cada Base de Poder

Condição Desfecho Positivo Bases de poder	Punição severa	Ausência de punição	
	Recompensa	4,28	2,65
Informação	3,83	4,38	
Referência	3,90	2,83	
Conhecimento	3,70	4,48	
Legitimidade	3,10	4,13	
Coerção	2,33	4,78	
Condição Desfecho Negativo Bases de poder	Punição severa	Ausência de punição	
	Recompensa	5,33	2,34
	Informação	2,95	4,44
	Referência	4,95	2,71
	Conhecimento	3,63	4,02
	Legitimidade	3,25	4,20
	Coerção	3,45	4,07

3,71 e 3,92 para as condições de resultado positivo e negativo, respectivamente. A análise de variância indicou um efeito significativo do fator Grupos ($F(1, 80) = 31,98$; $p < 0,001$) e efeitos não significativos do fator Condição ($F(1, 80) = 1,64$) e da Interação entre estes dois fatores ($F(1, 80) = 0,34$).

Análises semelhantes foram conduzidas para as médias das classificações de justiça da aplicação de *nenhuma punição* à enfermeira para cada uma das seis razões. Neste caso, quanto maior a média, mais injusta a ausência de punição frente à razão apresentada. Tal como esperado, as razões integrantes do Grupo 1 apresentaram médias maiores (3,75 na condição de desfecho positivo e 4,14 na de desfecho negativo) do que as pertencentes ao Grupo 2 (médias 3,00 e 3,04 para cada uma destas duas condições, respectivamente). Também aqui apenas o fator Grupo se revelou significativo na análise de variância ($F(1, 81) = 31,61$; $p < 0,001$). Este resultado é ratificado pela resposta à pergunta *Você acha justo que o Diretor do Hospital aplique a mesma punição à enfermeira, independentemente da razão apresentada por ela para fazer o que fez?* Numa escala de 7 pontos, ancorada por 1 (Muito Justo) e 7 (Muito Injusto), as médias obtidas foram 2,56 (resultado positivo) e 3,01 (resultado negativo), situando-se, portanto, mais perto do pólo *muito injusto* da escala.

Discussão

O padrão de resultados obtidos confirma o que Rodrigues (1995, 2001) e Rodrigues e Lloyd (1998) encontraram no que concerne à maior internalidade, controlabilidade e responsabilidade atribuída às causas de comportamento antinormativo, eliciado por influência social derivada das bases de poder do Grupo 1 (recompensa, informação e referência), e menor internalidade, controlabilidade e responsabilidade imputada às causas de tal tipo de comportamento quando provocado por influência relativa às bases de poder do Grupo 2 (conhecimento, legitimidade e coerção). Tal afirmação é amparada pela significância estatística da comparação entre as médias obtidas em internalidade, controlabilidade e responsabilidade nos dois grupos (Tabela 3), bem como pelos contrastes feitos ortogonalmente entre as bases de poder de cada grupo. E, como na presente pesquisa, as forças da pressão a aquiescer, indicada no fraseamento das seis bases de poder foram empiricamente equiparadas (mesmo valor escalar), a asserção de que há uma diferença genotípica, em termos atribucionais, entre as seis bases de poder da tipologia de Raven (1965) recebe forte apoio empírico. Contrariamente ao esperado, todavia, nos dados relativos à Internalidade vemos que, na Condição

de Desfecho Negativo, a média em Informação difere das obtidas em Recompensa e em Referência. Esses resultados e mais o que revela a Tabela 4, na qual os dados referentes ao poder de Informação contrariam o esperado e assemelham-se aos dados relativos ao poder de Conhecimento, estão a merecer explicação.

Duas possíveis explicações podem ser aventadas para este achado inesperado. Uma delas é, obviamente, erro amostral. A outra, que nos parece mais plausível, é que, ao serem equiparadas as bases de poder em termos do valor escalar encontrado para a força das afirmações representativas das seis bases de poder, as frases correspondentes aos poderes de informação e conhecimento podem não ter sido suficientemente diferenciadas pelos participantes. Recordemos as frases usadas nesses casos: *o médico disse à enfermeira que ela deveria fazer o que lhe foi solicitado, pois ele era visto por todos como um especialista (poder de conhecimento); e o médico... porque os médicos dos principais hospitais do país estavam usando o remédio (poder de informação)*. Embora tenhamos tido em mente apresentar *argumentos* para caracterizar o poder de informação, é bem provável que os participantes os tenham visto como indicativos de autoridade e conhecimento (os médicos dos principais hospitais do país). Por esse motivo, parece-nos que os participantes não distinguiram essas duas diferentes bases de poder. Tal hipótese, entretanto, só pode ser validada através de teste empírico posterior.

No que se refere também aos dados relativos à justiça de punição severa ou nenhuma punição, conforme o tipo de influência sofrido pela enfermeira, encontramos situação análoga: à exceção dos dados relativos ao poder de informação na condição de resultado positivo, todos os demais dados confirmam a hipótese de que aquiescência causada pelo uso das bases de poder do Grupo 1 é considerada mais merecedora de punição severa e menos merecedora de não-punição do que a aquiescência induzida pelo uso das bases de poder do Grupo 2 (Tabela 4). As análises de variância, conduzidas com os dados fornecidos pelas classificações das várias razões em termos de justiça da punição severa ou de ausência de punição, confirmam o que acaba de ser dito.

Do exposto se infere que uma transgressão induzida pelo uso das bases de poder do Grupo 1 é percebida como mais interna e mais controlável por seu agente, que é também julgado mais responsável por tê-la perpetrado, do que quando a transgressão é provocada pelas bases de poder do Grupo 2. Daí ser considerada mais justa uma punição severa em relação às bases de poder do Grupo 1 e mais justa a ausência de punição no caso de o comportamento antinormativo ter sido provocado pelas bases de poder do Grupo 2.

Os resultados da presente pesquisa têm implicações importantes para várias situações sociais, como veremos a seguir.

Obediência à Autoridade

Os resultados inesperados obtidos por Milgram (1963) em seus famosos estudos sobre obediência têm sido objeto de diferentes interpretações (ver Blass, 2000, para uma revisão). Os participantes nos experimentos de Milgram fizeram, sob influência do experimentador, algo que, muito provavelmente, não seriam capazes de fazer sem tal influência (ministrar, supostamente, choques dolorosos a um outro ser humano). O ponto de interesse para o que se demonstrou na presente pesquisa é *por que* estes participantes se comportaram desta maneira inesperada. “Para Milgram, o experimentador representava uma autoridade legítima, visto como tendo o direito de emitir uma ordem e a quem as pessoas se sentiam obrigadas a obedecer”, diz Blass (2000, p. 38). Outros argumentam que nos experimentos de Milgram o experimentador foi visto como um especialista (Greenwood, 1982; Moreli, 1983; Patten, 1977), o que levou os participantes a aquiescerem às suas ordens. Supondo que os participantes dos experimentos de Milgram (1963) fizeram uma atribuição externa a seu comportamento de ministrar choques (atribuição à legitimidade ou ao conhecimento do experimentador que exerceu a influência), a teoria da conduta social de Weiner (1995) prediria que a atribuição a uma causa externa e incontrolável os eximiria de responsabilidade e eles não sentiriam remorso, culpa, nem outras possíveis emoções negativas.

Rind e Kipnis (1999) também verificaram que quando assertividade e sanções são usadas para induzir aquiescência, os agentes atribuem a mudança de comportamento a eles próprios (o agente que forçou o alvo da influência a aquiescer). Assertividade e sanções podem ser relacionadas à legitimidade, conhecimento e coerção na tipologia de Raven (1965). Numa tentativa mais direta de clarificar quais as bases de poder que levaram os participantes dos experimentos de Milgram (1963) a aquiescer às ordens do experimentador, Blass (2000) conduziu um experimento no qual os participantes foram solicitados a assistir a uma versão abreviada de 12 minutos do vídeo sobre obediência feito por Milgram. Depois de assistir ao vídeo, o experimentador perguntava-lhes qual a razão pela qual a maioria dos participantes dos experimentos de Milgram obedeceu ao experimentador e aumentou a intensidade dos choques ministrados ao estudante. Seis cartões eram dados a eles, cada um contendo uma das seis bases de poder descritas por Raven (1965). Em seguida, os participantes eram solicitados a ordenar da razão mais provável (classificação 1) a menos provável (classificação 6) as seis razões

correspondentes aos seis tipos de poder. Os resultados indicaram que as razões consideradas mais prováveis para a aquiescência dos participantes dos experimentos de Milgram foram conhecimento (classificação média 2,31), legitimidade (2,40) e coerção (2,71). Estas foram seguidas por informação (3,23), recompensa (4,46) e referência (5,86), sendo as duas últimas médias significativamente diferentes das demais.

Os achados de Blass (2000) são muito semelhantes aos obtidos na presente pesquisa e nos demais estudos conduzidos por Rodrigues e seus associados (Rodrigues, 1995, 2001; Rodrigues, Williams, Lloyd & Stricker, 1997; Rodrigues & Lloyd, 1998). As razões apresentadas como menos prováveis para os participantes dos experimentos de Milgram (1963) aquiescerem foram, exatamente, as correspondentes às bases de poder do Grupo 1 (recompensa, informação e referência). Tal como revelado na presente pesquisa e em pesquisas anteriores, estas formas de influência são percebidas como mais internas e mais controláveis, sendo o perpetrador da transgressão julgado mais responsável. Embora careça de comprovação empírica até o momento, é lícito especular-se que, tivesse o experimentador nos estudos de Milgram prometido aos participantes uma recompensa, invocado o fato de ser ele uma referência positiva ou apresentado um conjunto de argumentos em favor do ato de ministrar choques elétricos aos aliados do experimentador, dificilmente teria ele logrado a quantidade de obediência que logrou.

Redução de Dissonância em um Paradigma de Aquiescência Forçada

Após a publicação do clássico experimento de Festinger e Carlsmith (1959), várias estudos replicaram seus achados (Carlsmith, Collins & Helmreich, 1966; Cohen, 1962; Linder, Cooper & Jones, 1967). Nos experimentos sobre dissonância cognitiva que utilizam o paradigma de aquiescência forçada são apresentadas uma recompensa baixa e uma recompensa alta como incentivos para que uma pessoa emita comportamento dissonante, isto é, um comportamento em relação ao qual a pessoa tem uma atitude negativa. De acordo com a predição da teoria da dissonância (Festinger, 1957), aqueles que emitem o comportamento em troca de uma recompensa baixa experimentam maior dissonância e, conseqüentemente, mudam mais a atitude em relação ao comportamento emitido, tornando-a mais positiva.

O que é de interesse, em face dos achados da presente pesquisa, é *por que* 95% dos experimentos que utilizam o paradigma de aquiescência forçada nos estudos sobre dissonância cognitiva utilizam recompensa e não coerção como forma de influência social. Os autores deste artigo são de opinião de que isto se deve ao fato de o

comportamento causado por poder de recompensa – por ser percebido como mais interno e mais controlável que o causado por poder de coerção – ser mais propício à redução de dissonância. Em outras palavras, a aquiescência causada por coerção, por ser mais externa e não controlável, gera menos dissonância do que a causada por recompensa, tornando mais difícil a detecção de diferença entre coerção alta e baixa em termos de redução de dissonância. Esta hipótese aguarda, entretanto, comprovação empírica posterior.

Comportamento Criminoso

Quando consideramos a longa e sombria história da humanidade, vemos que uma maior quantidade de crimes hediondos têm sido cometidos em nome da obediência do que em nome da rebelião.

C.P. SNOW

Em seu livro *Crimes de Obediência*, Kelman e Hamilton (1989) apresentam um trecho do julgamento do Tenente Calley, envolvido num massacre durante a guerra do Vietnã, o qual reproduzimos parcialmente a seguir:

“Latimer: ... do que foi o senhor informado no que tange aos princípios envolvidos naquele setor?”

Calley: Que todas as ordens deviam ser consideradas como legais, que a função do soldado era levar a cabo qualquer ordem da melhor maneira que pudesse.

Latimer: ... o que poderia acontecer se um soldado desobedecesse uma ordem dada por um oficial superior?”

Calley: O soldado seria submetido a corte marcial por recusar-se a cumprir a ordem e a recusa do cumprimento de uma ordem em território inimigo poderia conduzir à pena de morte, senhor.”

Nesse diálogo, o tenente Calley parece apresentar duas razões para sua obediência a ordens superiores: legitimidade e coerção. O superior tem o direito de dar ordens e o subordinado, o dever de obedecê-las; e, se o subordinado se negar a cumprir ordens, ele poderá ser condenado com a pena de morte.

Tal como demonstrado na presente pesquisa, aquiescência causada por poder legítimo ou por poder de coerção é percebida como menos interna e menos controlável, o que, por sua vez, conduz a julgamento de responsabilidade mais brando. Não somente o tenente Calley, mas a maioria dos americanos revelou em entrevista que seria difícil resistir à expectativa de obediência constante de situações de autoridade, principalmente no contexto militar de uma guerra. Crimes de obediência podem, portanto, ser vistos como facilitados pela percepção de menos internalidade e menos controlabilidade do comportamento causado por conformidade às exigências de uma autoridade legítima.

Outros tipos de comportamento criminoso podem ser analisados à luz dos achados da presente pesquisa. Compare-se o crime de uma pessoa que rouba para saciar a fome (evitação de sofrimento) com o de uma outra que rouba para aumentar sua conta bancária (busca de recompensa). O senso comum nos diz que a reação mais provável a crimes cometidos nestas circunstâncias é a derivada dos dados aqui reportados, isto é, a pessoa que roubou para evitar uma punição (passar fome) é menos responsável do que a que o fez para receber um benefício (aumentar suas posses).

Na justiça criminal, o juiz e o júri procuram determinar a autoria e a responsabilidade do autor pelo crime cometido a fim de aplicar as penas cabíveis. Os dados aqui relatados sugerem que os advogados de defesa terão mais chances de sucesso se puderem convencer o júri de que seu cliente cometeu o crime em obediência a ordens superiores, em conformidade com os conselhos infelizes de um especialista ou para evitar uma punição, do que se admitir que seu cliente perpetrou a transgressão criminosa para receber uma recompensa, agradecer um amigo ou por não ter questionado os argumentos em favor de cometê-la.

Justiça Retributiva

Justiça retributiva diz respeito à reparação adequada de uma transgressão. Cabe a pergunta: uma transgressão causada pelas seis diferentes bases de poder da tipologia de Raven levaria a retribuições iguais ou diferentes?

Embora as variáveis que determinam a severidade e a direção da justiça retributiva sejam várias (Ex.: o tipo de transgressão, intencionalidade, severidade das conseqüências, previsibilidade, etc.), mantendo-se os demais fatores constantes, os dados desta pesquisa justificam a previsão de que uma transgressão causada por influência baseada no poder de recompensa, de informação ou de referência levará a uma retribuição mais severa do que uma causada por influência decorrente do poder de conhecimento, legítimo ou de coerção.

Conhecimento sistemático relativo à justiça retributiva é ainda escasso e certamente bastante inferior ao conhecimento existente acerca de justiça distributiva e de justiça processual. Todos os estudos existentes sobre este assunto, todavia, salientam a importância da alocação de responsabilidade (Darley, 2001; Feather, 1998; Shultz, Schleifer & Altman, 1981; Weiner, Graham & Reyna, 1997). A teoria da conduta social de Weiner (1995) assinala que o julgamento de responsabilidade na consideração de um determinado comportamento depende da existência de causas internas e controláveis e ausência de circunstâncias atenuantes. Como vimos neste trabalho, e como salientado e demonstrado empiricamente em estudo conduzido por Rodrigues e

colaboradores (1997), uma transgressão suscitada por bases de poder do Grupo 2 (conhecimento, legitimidade e coerção) diminui a responsabilidade do perpetrador de forma mais acentuada do que aquela causada por bases de poder do Grupo 1 (recompensa, informação e referência). Assinale-se ainda que, como vimos nos dados aqui reportados, uma punição severa à transgressão da enfermeira foi considerada mais justa quando seu comportamento foi influenciado por bases de poder do Grupo 1 que do Grupo 2, o oposto se verificando quando os participantes foram solicitados a considerar um cenário de ausência de punição.

Considerações Finais

Certamente uma das limitações do estudo aqui reportado é o fato de a pesquisa não ter lidado com comportamento real, experimentalmente criado em laboratório, mas sim com cenários fictícios e solicitação aos participantes que indicassem em escalas a intensidade de suas reações às perguntas sobre ele feitas. Problemas de ordem ética dificultam a condução de pesquisas em que os participantes sejam, em realidade, induzidos a perpetrar uma transgressão. Embora alguns autores (Zimbardo, 1999) sejam bastante críticos da ênfase dada atualmente às restrições éticas que norteiam a condução de experimentos psicológicos, pareceu-nos difícil, do ponto de vista ético, planejar uma pesquisa em que seus participantes fossem induzidos a perpetrar um comportamento antinormativo contra sua vontade. Sendo assim, prova adicional do que foi aqui reportado deve ser buscada em pesquisas *ex-post-facto*. Dado que uma pessoa cometeu uma transgressão influenciada por uma das seis bases de poder da tipologia de Raven (1965), tal situação pode ser aproveitada para uma sondagem das características das atribuições feitas à causa de tal comportamento. Prova decorrente da observação de certas circunstâncias da vida real podem igualmente servir de oportunidade para a verificação do que foi aqui reportado. Por exemplo, em 1994, durante a intervenção das forças armadas americanas na Somália, um prisioneiro de guerra foi entrevistado pelas autoridades deste país africano e a entrevista mostrada na televisão. Quando o soldado apreendido foi perguntado pelo entrevistador se considerava correto matar civis inocentes, ele respondeu: “Eu sou um soldado, meu senhor, e faço o que me é dito para fazer”. Também a entrevista com o tenente Calley mencionada acima, bem como o comportamento dos participantes dos experimentos de Milgram (1963), podem servir como exemplo de comportamentos concretos que estão em coerência com os dados obtidos nesta pesquisa.

Referências

- Aguinis, H., Nesler, M. S., Quigley, B. M., Lee, S. J. & Tedeschi, J. T. (1996). Power bases of faculty supervisors and educational outcomes for graduate students. *Journal of Higher Education*, 67, 267-97.
- Blass, T. (2000). The Milgram paradigm after 35 years: Some things we now know about obedience to authority. Em T. Blass (Org.), *Obedience to authority* (pp. 35-59). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Carlsmith, J. M., Collins, B. E. & Helmreich, R. K. (1966). Studies in forced compliance: The effect of pressure for compliance on attitude change produced by face-to-face role playing and anonymous essay writing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 1-33.
- Cody, M. J., McLaughlin, M. L. & Jordan, W. J. (1980). A multidimensional scaling of three sets of compliance-gaining strategies. *Communication Quarterly*, 28, 34-46.
- Cohen, A. (1962). New evidence. Em J. Brehm & A. Cohen (Orgs.), *Explorations on cognitive dissonance* (pp.73-78). New York: Wiley & Sons.
- Darley, J. M. (2001). Citizens' sense of justice and the legal system. *Current Directions in Psychological Science*, 10(1), 10-13.
- Falbo, T. & Peplau, L. A. (1980). Power strategies in intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 618-628.
- Feather, N. T. (1998). Reactions to penalties for offenses committed by the police and public citizens: Testing a social-cognitive process model of retributive justice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 528-544.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Palo Alto: Stanford University Press.
- Festinger, L. & Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 203-210.
- French, J. P. & Raven, B. H. (1959). The bases of social power. Em D. Cartwright (Org.), *Studies in social power* (pp. 150-167). Ann Arbor, MI: Institute for Social Research.
- Greenwood, J. D. (1982). On the relation between laboratory experiments and social behavior: Causal explanation and generalization. *Journal for the Theory of Social Behavior*, 12, 225-250.
- Kelman, H. C. & Hamilton, V. L. (1989). *Crimes of obedience: Toward a social psychology of authority and responsibility*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Kipnis, D., Schmidt, S. M., Swaffin-Smith, C. & Wilkinson, I. (1984). Patterns of managerial influence: Shotgun managers, tacticians, and bystanders. *Organizational Dynamics*, 12(3), 58-67.
- Linder, D. E., Cooper, J. & Jones, E. E. (1967). Decision freedom as a determinant of the role of incentive magnitude in attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology*, 6, 245-254.
- Litman-Adizes, T., Fontaine, G. & Raven, B. H. (1978). Consequences of social power and causal attribution for compliance as seen by powerholder and target. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 4, 260-264.
- Milgram, S. (1963) Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 6, 245-254.
- Morelli, M. (1983). Milgram's dilemma of obedience. *Metaphilosophy*, 14, 183-189.
- Patten, S. C. (1977). Milgram's shocking experiments. *Philosophy*, 52, 425-440.
- Raven, B. H. (1965). Social influence and power. Em I. D. Steiner & M. Fishbein (Orgs.), *Current studies in Social Psychology* (pp. 371-81). New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Rahim, M. A. (1989). Relationships of leader power to compliance and satisfaction with supervision: Evidence from a national sample of managers. *Journal of Management*, 15, 545-556.
- Rahim, M. A. & Afza, M. (1993). Leader power, commitment, satisfaction, compliance, and propensity to leave a job among U.S. accountants. *Journal of Social Psychology*, 133, 611-625.

- Raven, B. H. (1988). Power and compliance in health care. Em S. Maes, C. C. Spielberger, P. B. Defares & I. G. Sarason (Orgs.), *Topics in health psychology* (pp. 119-244). New York: John Wiley & Sons.
- Raven, B. H., Centers, R. & Rodrigues, A. (1975). The bases of conjugal power. Em R. E. Cromwell & D. H. Olson (Orgs.), *Power in families* (pp. 217-34). New York: Halstead.
- Raven, B. H., Scharzwald, J. & Koslowsky, M. (1998). Conceptualizing and measuring a power/interaction model of interpersonal influence. *Journal of Applied Social Psychology, 28*, 307-332.
- Rind, B. & Kipnis, D. (1999). Changes in self-perception as a result of successfully persuading others. *Journal of Social Issues, 55*(1), 141-156.
- Rodrigues, A. (1995). Attribution and social influence. *Journal of Applied Social Psychology, 25*, 1567-77.
- Rodrigues, A. (2001). Responsibility for compliant behavior: An attributional analysis (material não-publicado). Department of Psychology, Califórnia State University, Fresno, USA.
- Rodrigues, A. & Lloyd, K. L. (1998). Reexamining bases of power from and attributional perspective. *Journal of Applied Social Psychology, 28*, 973-997.
- Rodrigues, A., Williams, R. L., Lloyd, K. L. & Stricker, J. M. (1997, abril). *Coercion, legitimate and expert influence as mitigators of responsibility*. Trabalho apresentado no Annual Meeting of the Western Psychological Association, Portland, Oregon.
- Rollins, B. C. & Thomas, D. W. (1975). A theory of parental power and compliance. Em R. Cromwell & D. H. Olson (Orgs.), *Power in families* (pp. 217-34). New York: Halstead.
- Shultz, T. R., Schleifer, M. & Altman, I. (1981). Judgments of causation, responsibility, and punishment in cases of harm doing. *Canadian Journal of the Behavior Science, 13*, 238-253.
- Thurstone, L. L. & Chave, E. J. (1929). *The measurement of attitude*. Chicago: University of Chicago Press.
- Weiner, B. (1986). *An attributional theory of motivation and emotion*. New York: Springer-Verlag.
- Weiner, B. (1995). *Judgments of responsibility*. New York: Guilford Press.
- Weiner, B., Graham, S. & Reyna, C. (1997). An attributional examination of retributive versus utilitarian philosophies of punishment. *Social Justice Research, 10*, 431-451.
- Zimbardo, P. G. (1970). The human choice: Individualism, reason, and order versus deindividuation, impulse, and chaos. Em W. J. Arnold & D. Levine (Orgs.), *Nebraska Symposium on Motivation* (pp. 237-307). Lincoln, Nebraska: University of Nebraska Press.
- Zimbardo, P. G. (1999). Experimental Social Psychology: Behaviorism with minds and matters. Em A. Rodrigues & R. V. Levine (Orgs.), *Reflections on 100 years of experimental social psychology* (pp.135- 157). New York: Basic Books.

Recebido 01/03/2002
1ª revisão 16/09/2002
Aceite final 17/10/2002

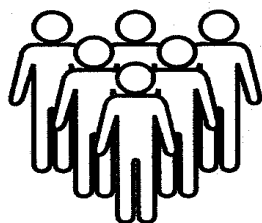
Sobre os autores

Aroldo Rodrigues é Psicólogo, Ph.D. em Psicologia pela Universidade da Califórnia, Los Angeles. É Professor e Diretor do Departamento de Psicologia da California State University, Fresno, EUA.

Eveline Maria Leal Assmar é Psicóloga e socióloga. É Doutora em Psicologia pela Universidade Federal do Rio de Janeiro, pesquisadora do CNPq, e Professora do Programa de Pós-Graduação em Psicologia da Universidade Gama Filho.

**NÚCLEO INTEGRADO DE ESTUDOS E PESQUISA EM TRANSTORNOS
DO DESENVOLVIMENTO - NIEPED**

Filiado ao Programa de Pós-graduação em Psicologia do Desenvolvimento – UFRGS



Congrega psicólogos e demais profissionais das áreas da saúde e educação interessados na investigação e compreensão dos transtornos do desenvolvimento e suas implicações para intervenção na comunidade, sob a coordenação da Profa. Dra. Cleonice Bosa

Os objetivos do NIEPED são: Desenvolver pesquisa sobre crianças e adolescentes que apresentam transtornos do desenvolvimento, com ênfase no comprometimento psicolinguístico e da interação social, e aspectos psicossociais; criar um banco informatizado de dados e referências bibliográficas sobre a área, disponível para pesquisadores, estudantes e profissionais interessados no assunto; incentivar o desenvolvimento e circulação de instrumentos de avaliação do comportamento da população estudada para fins clínicos, educacionais, e de pesquisa, bem como a elaboração de material bibliográfico destinado a professores, familiares e profissionais em geral; apoiar e subsidiar estudos e intervenções transdisciplinares, públicas ou privadas, com a finalidade de desenvolver programas educacionais e de qualificação profissional visando a melhoria das condições de vida dessas crianças/adolescentes e suas famílias; atuar no ensino da graduação e pós-graduação.

NIEPED/UFRGS

Instituto de Psicologia

Rua Ramiro Barcelos, 2600, sala 108

90035-003, Porto Alegre RS

Fone: 51 33165145

Fax: 51 33309507

<http://www.psicologia.ufrgs.br/nieped>