
DISTORÇÕES PERCEPTUAIS EM SITUAÇÕES EDUCACIONAIS: TEORIA E EXEMPLOS*

Marisa Faermann Eizirik**

RESUMO

Este artigo faz uma breve revisão teórica da percepção social, destacando fenômenos que se mostraram relevantes: seletividade, fixação, acentuação e defesa perceptivas. Salienta a força da emocionalidade na capacidade perceptiva e a influência do valor e da necessidade como fatores organizadores da percepção. Todos esses elementos estão presentes no processo do julgamento, o qual é fortemente determinado pelas primeiras impressões.

Procura, também, integrar os conceitos desenvolvidos de forma a serem aplicados a situações da realidade. São evidenciados alguns efeitos de julgamento, como: o efeito de halo, o erro lógico e o efeito de leniência. Estereótipo, preconceito e expectativa são considerados fenômenos que podem levar a distorções perceptivas. Estes mecanismos, inerentes à pessoa do percebedor, entram constantemente em jogo nas várias situações do relacionamento humano. Exemplos são apresentados.

1. Introdução

As pessoas estão constantemente percebendo e formando impressões sobre outras pessoas, sobre si mesmas e o mundo em que vivem. Este se constitui num processo rotineiro da interação humana e, talvez por isso mesmo, fascinante, em razão da complexidade de seu funcionamento. Esse interjogo de percepções e interações é o objeto de estudo da percepção social.

Conquanto seja vasto o campo da percepção social, o presente artigo se limita a abordar alguns aspectos que influenciam a interação humana, tais como

* Este artigo constitui-se em um segmento de uma pesquisa mais ampla, que foi apresentada como informe preliminar no XIX Congresso Interamericano de Psicologia, realizado em Quito, Equador, em julho de 1983.

** Professora do Departamento de Estudos Básicos da Faculdade de Educação da UFRGS. Doutoranda dos Cursos de Pós-Graduação em Educação da UFRGS.

distorções perceptivas e tendenciosidades cognitivas. Além disso, ele examina algumas aplicações dessas distorções e tendenciosidades na vida diária, ressaltando a revelância de estudos e pesquisas na área.

A percepção social é considerada segundo Heider (1970, p. 47) como “um processo entre o centro de uma pessoa e o centro de outra, de espaço de vida a espaço de vida”. Portanto, as interações humanas são acontecimentos psicológicos representados dentro de cada pessoa, de forma ativa, num processo de ação e reação, onde os sentimentos desempenham papel fundamental. Quando nos relacionamos com objetos, as relações ocorrem de um lado só, mas com outras pessoas, são interdependentes.

Os estudos de Tagiuri (1969) demonstraram que a percepção de pessoas se refere ao processo através do qual os seres humanos passam a conhecer e pensar sobre os outros, suas qualidades e seus estados internos. É indubitável que a percepção de pessoas é diferente da percepção de objetos, pelo fato de que estes não emitem respostas. No entender do autor (p. 396) “as observações ou inferências que fazemos são feitas, principalmente, a partir de intenções, atitudes, emoções, idéias, habilidades, propósitos, traços, pensamentos, percepções, memórias — eventos que estão dentro da pessoa e que são estritamente psicológicos. Similarmente, atentamos para certas qualidades psicológicas do relacionamento entre pessoas, tais como amizade, amor, poder e influência. Atribuímos a uma pessoa propriedades de consciência e autodeterminação, bem como capacidade de representação de seu ambiente, o que por sua vez, media suas ações”.

Todas essas propriedades internas das pessoas são instrumentos fundamentais do processo de relacionamento humano e que possibilitam a cada um usar plenamente a sua própria experiência para perceber, julgar ou inferir o estado ou as intenções de outra pessoa.

O processo de percepção tem sido objeto de estudo e preocupação por parte de pesquisadores desde os primórdios da história da psicologia. Numa época mais recente, e precisamente no fim da década de 40, a preocupação com a percepção de pessoas ganhou ênfase a partir dos estudos de Bruner e Goodman (1947, p. 36) que salientavam a natureza seletiva da percepção, influenciada e organizada por dois fatores principais — o valor e a necessidade, ao afirmarem que “quanto maior o valor social de um objeto, mais ele será suscetível de organização por determinantes comportamentais; tal objeto será selecionado perceptualmente de outros objetos alternativos de percepção, será fixado como uma tendência de resposta perceptual, e será perceptualmente acentuado”.

Emergem desses estudos alguns fenômenos que se mostraram verdadeiramente importantes dentro da percepção social, que são: a seletividade, a fixação e a acentuação perceptivas. Como uma contribuição a esses dados, McGinnies (1949) enfatiza a importância da emocionalidade no “filtro” perceptual que a pessoa utiliza para precaver-se contra sentimentos desagradáveis

ou ameaçadores. O indivíduo está assim reagindo à ansiedade que a presença desses fenômenos podem ocasionar, utilizando o que denominou de defesa perceptual. Esta ocorreria antes mesmo de aparecer na consciência, negando o reconhecimento do estímulo ou distorcendo-o.

Já em 1925, Freud chamou a atenção sobre o prazer e o desprazer como funções essencialmente vinculadas ao ego, ao escrever sobre o processo da repressão como forma de manter inconscientes fontes de desprazer. “A maior parte do desprazer que experimentamos é um desprazer perceptivo. Esse desprazer pode ser a percepção de uma pressão por parte de instintos insatisfeitos, ou ser a percepção externa do que é aflitivo em si mesmo ou que excita expectativas desprazerosas no aparelho mental, isto é, o que é por ele reconhecido como “perigo” (Freud, 1976, p. 22).

Esses dois fatores, acentuação e defesa perceptivas, foram bastante questionados e alvo de controvérsias na década de 50, sendo a crítica principal o fato de que outras pesquisas realizadas com procedimentos semelhantes não confirmavam os resultados encontrados por Bruner e Goodman (1947) e McGinnies (1949). Tajfel (1957, p. 203) propõe uma compreensão conciliatória sobre o fenômeno da acentuação perceptiva, de modo a explicar os resultados contraditórios que vinham aparecendo, ao afirmar a importância do valor e da magnitude atribuídos ao objeto percebido. Segundo o referido autor, a acentuação é vista como uma instância de um fenômeno mais geral. “A acentuação das diferenças entre classes de estímulos ocorrem quando estes estímulos diferem em alguns aspectos, ou seja, outros, além da dimensão em que os sujeitos estão colocando seus julgamentos de quantidade. A presença ou ausência de “valor” ou “relevância” é o que determina esse contraste. É provável que esse contraste seja responsável não somente pelos resultados obtidos no campo da acentuação, mas também pode acentuar as diferenças entre aspectos quantificáveis e avaliáveis dos eventos e objetos sociais”.

Como consequência das discussões sobre a percepção de pessoas, foram se avolumando as pesquisas na área, de forma a procurar explicações sobre diferentes aspectos do processo perceptivo nas relações interpessoais. No desenrolar dessas investigações, Bruner e Tagiuri (1959, p. 650) se preocuparam em estudar como as pessoas se percebem e se julgam mutuamente, desde o reconhecimento das emoções dos outros, da característica dos juizes, da influência dos antecedentes daquele que julga até a formação de impressões. Os referidos autores concluíram que “o primeiro passo na reação frente ao outro é formar uma impressão sobre ele. As reações posteriores dependem desse primeiro passo”.

Os mencionados autores destacam a importância das relações entre emoção e julgamento, enfatizando a força que desempenham no ato de julgar outras pessoas, e deixando clara a impossibilidade de uma percepção totalmente objetiva e imparcial, ressaltam também a forma como se inicia o processo de percepção

interpessoal desde a formação das primeiras impressões, salientando alguns efeitos de julgamento, tais como: efeito de halo, erro lógico, efeito de leniência, responsáveis por grande parte dos erros de julgamento de outras pessoas e de si mesmo. Mais adiante, no item sobre distorções perceptivas, esses efeitos serão detalhados.

Em estudos posteriores, revisando conceitos e atualizando-os, Tagiuri (1969) afirma a existência de três grandes classes de variáveis que influenciam a percepção de outra pessoa: 1) atributos da pessoa estímulo, 2) a situação social em que a pessoa estímulo se encontra e 3) características do percebido. Essas três variáveis podem operar em todas as direções e demonstram a complexidade das relações interpessoais.

Retomando os aspectos até aqui desenvolvidos, cabe salientar alguns fenômenos que demonstraram ser de muita importância para a compreensão da percepção de pessoas, que são: seletividade, fixação, acentuação e defesa perceptivas, grandemente influenciados pelo valor, pela necessidade e pela emocionalidade. Esses aspectos têm influência direta na organização de todo o processo perceptivo.

É importante, todavia, acrescentar a contribuição de dois núcleos teóricos para o estudo da percepção. Estes núcleos são as teorias de consistência cognitiva e de atribuição de causalidade — fundamentadas na teoria do equilíbrio de Heider — onde se pode anotar vários conceitos que têm relevância para o processo de percepção. A teoria do Equilíbrio de Heider (1970) propõe a existência de um estado de equilíbrio, designando com isso uma situação em que as unidades percebidas e os sentimentos experimentados coexistem sem tensão. Essa existência sem tensão, entre relações de sentimento e relações de unidade se constituiria num estado de equilíbrio. Isso significa que as relações entre sentimentos e unidades percebidas são mutuamente interdependentes, e cada vez que ocorrerem desequilíbrios, surgirá tensão.

Rodrigues (1972, p. 129), analisando a teoria do equilíbrio de Heider, demonstra o surgimento, a partir dela, de várias concepções teóricas sobre consistência cognitiva, a saber: “a da força em direção à simetria de Newcomb (1953), o princípio da congruência de Osgood e Tannenbaum (1955), a teoria da dissonância cognitiva de Festinger (1957). A teoria do equilíbrio também deu origem a inúmeros estudos como os de Cartwright e Harari (1956), de Soto e Kuethe (1959), Rosenberg e Abelson (1960), Rodrigues (1965-66-67-68), Newcomb (1968), Zajonc (1968)”.

A partir desses trabalhos, pode-se compreender melhor a magnitude da força que leva às distorções de percepção, ocasionando não apenas erros de julgamento, mas tendências cognitivas, como o estereótipo, o preconceito e a expectativa, que serão analisados posteriormente, neste artigo. A pessoa, abrigando dentro de si idéias ou sentimentos incompatíveis, entra em desequilíbrio, e busca restabelecer o equilíbrio perdido, usando os recursos que tiver disponíveis.

Rodrigues e Newcomb (1980) fazem uma revisão do princípio do equilíbrio e concluem sobre sua validade geral, considerando-o como um princípio subjacente em percepção social, atribuição, mudança de atitude, comunicação, atração interpessoal e formação de grupos.

O outro núcleo teórico salientado anteriormente como sendo relevante ao estudo da percepção é a teoria de atribuição de causalidade. Encontramos também em Heider (1970) os princípios que deram origem à teoria de atribuição de causalidade, a qual busca compreender como as pessoas percebem umas às outras e os processos envolvendo a formação de elos entre comportamento e disposições de personalidade. Heider fundamenta grande parte de suas pesquisas na observação de que as pessoas estão sempre procurando organizar e dar significado aos eventos que ocorrem com elas e ao seu redor. Nessa busca de explicação da ocorrência dos fatos, Heider afirma que existe uma atribuição de causalidade impessoal (quando os fatos são atribuídos a forças do ambiente, externas aos sujeitos envolvidos na ação) e atribuição de causalidade pessoal (quando os fatos são atribuídos ao sujeito envolvido na ação). Evidentemente, essa diversidade provoca diferentes sentimentos e reações, resultando na definição de Heider de nível de atribuição. Existem, portanto, diferentes níveis de atribuição, em que a causalidade pode ser atribuída a uma pessoa, dependendo do seu grau de envolvimento na ação e o quanto colaboraram nela forças do ambiente. Assim, a responsabilidade do sujeito pela ação se daria em graus diferentes, dependendo da maior ou menos intencionalidade com que este a tivesse realizado.

Entre as inúmeras ramificações que derivaram desta teoria, merece atenção a contribuição de Rotter (1966) na sistematização dos princípios de influência da percepção de controle, denominando de locus de controle a percepção que as pessoas têm da fonte de controle dos acontecimentos, seja interna (do sujeito que realiza a ação) ou externa (independente do sujeito que realiza a ação). A internalidade e a externalidade na atribuição dos eventos são fatores bastante importantes para se compreender a postura das pessoas frente a si mesmas e ao mundo em que vivem.

Integrando os conceitos teóricos até aqui desenvolvidos, poder-se-ia talvez considerar que, quanto mais a estrutura de personalidade de uma pessoa tolera situações de desequilíbrio e tensão, sendo capaz de aceitá-las como oportunidades de mudança, mais condições terá de perceber a realidade sem a utilização exacerbada de mecanismos de distorção perceptual, através de um locus de controle onde predomine a internalidade.

Essas idéias, mais do que conclusões, se constituem em hipóteses de trabalho, na perspectiva de que o teste da realidade auxilia fundamentalmente a comprovação ou o erro de qualquer teoria e ajusta os conceitos de forma a torná-los mais claros.

A seguir, será desenvolvido o tema das distorções perceptuais — variáveis constantes das relações interpessoais, através de julgamentos, formação de impressões, avaliações e decisões a respeito de outras pessoas.

2. DISTORÇÕES DE PERCEPÇÃO

No início deste artigo, quando da definição de percepção social, se enfatizava a natureza dinâmica da troca entre percebedor e percebido. Agora se faz necessário desenvolver um pouco mais este aspecto, acrescentando a dimensão da auto-percepção, da ameaça da auto-exposição, e de como nos descobrimos através dos outros.

Nesse interjogo, ocorre uma série de fenômenos, que dependem sobremaneira do estado interno do percebedor. “Uma pessoa em estado de medo ou insegurança pode não perceber comportamentos ou retirar inferências nos mesmos termos de uma outra pessoa que esteja relaxada ou segura. Nós podemos estar predispostos a perceber seletivamente o comportamento de outro ou inferir seu ‘caráter’ ou ‘intenção’ de uma maneira congruente com nossas próprias necessidades.” (Bruner & Tagiuri, 1959, p. 640).

Essa tendenciosidade humana, decorrente das próprias limitações de nossa personalidade, bastante acentuada pela quantidade de emoções envolvida, foi passível de vários estudos, que remontam à década de 20, advindo daí os chamados efeitos de julgamento, que são: efeito de halo, erro lógico, efeito de leniência. Outros fenômenos, fortemente influenciadores da percepção, podem também ser destacados, isto é, o estereótipo, o preconceito e a expectativa, que serão analisados a seguir.

2.1. Efeitos de julgamento

Um efeito de julgamento, descrito por Thorndike em 1920, é o *efeito de halo*, o qual costuma ser conceituado como uma inabilidade fundamental de resistir à influência afetiva da avaliação global, na avaliação de atributos específicos, constituindo-se em poderoso fator de alteração de julgamentos. Entre vários estudos realizados posteriormente sobre o efeito de halo, destaca-se a contribuição de Nisbett e Wilson (1977, p. 255-6) indicando que avaliações globais alteram avaliações de atributos. Tais autores enfatizam que “avaliações globais podem ter um impacto pronunciado sobre a avaliação de atributos específicos mesmo quando as avaliações em questão são menos extremas do que amor e ódio”.

As implicações do efeito de halo podem ser depreendidas de maneira evidente em todas as situações de relacionamento humano e os dados acima alertam para o fato de que não é necessário a existência de forte conotação emocional — como amor e ódio — para conduzir a distorções perceptuais que podem levar, de maneira gradativa e em diferentes intensidades, a uma cegueira psicológica, tal

como entende Argyris (1972), isto é, situação na qual a pessoa não sabe o impacto que causa nos outros, mantendo-se cega quanto ao seu próprio desempenho.

Bruner e Tagiuri (1959) citam outro fenômeno descrito por Newcomb (1931) e chamado por Guilford (1936) de *erro lógico*, que consiste na concepção própria de cada juiz, a partir de sua experiência, a respeito das combinações de traços, ou seja, que traços combinam entre si, levando a uma tendenciosidade de julgamento. Por exemplo, agressão combina com energia, sofrimento combina com passividade e assim por diante.

Outro efeito de julgamento salientado por Bruner e Tagiuri (1959) é o *efeito de leniência*, que se constitui na tendência de classificar os outros e a si próprio com brandura, nos aspectos favoráveis, registrando índices mais altos e diminuindo a intensidade dos aspectos desfavoráveis.

Possivelmente estes três fenômenos atuam de forma interligada, e podemos encontrá-los com frequência em situações de avaliação, onde nos defrontamos sendo benevolentes com aqueles de quem gostamos e bastante duros com desconhecidos (ou mesmo com aqueles de quem não gostamos); também no que se refere aos nossos próprios desempenhos, nem sempre as críticas são bem-vindas, gerando desconforto; muitas vezes elas são minimizadas através do efeito de leniência, em que nos desculpamos e desejamos contemplar nossa auto-estima de forma mais tranquilizadora. Esses três efeitos (halo, erro lógico e de leniência) têm muitas repercussões, e dependendo de sua magnitude, podem gerar consequências sérias, como a reprovação, a demissão, a desaprovação social, entre outros.

2.2. Estereótipo e preconceito

Esses dois conceitos aparecem bastante interligados quando se trata da percepção de pessoa. Harvey e Smith (1977, p. 148-9) definem preconceito como “um fenômeno perceptual e cognitivo em que pessoas ou grupo de pessoas são avaliadas na base de quase sempre limitadas e amplamente errôneas informações. Este processo usualmente envolve o desenvolvimento de *estereótipos*, ou concepções excessivamente supergeneralizadas”.

Quase todos os autores consideram o estereótipo como fazendo parte do preconceito, sendo este sempre negativo, e o estereótipo podendo ser uma idéia preconcebida a respeito de uma pessoa ou grupo de pessoas, mas positiva também — mantendo as características de rigidez, supersimplificação, generalização e falta de informações mais completas. Em outras palavras, o sujeito, através da experiência e da aprendizagem social (Brigham, 1971) estabeleceria uma certa expectativa — padronizada e fortemente estruturada em sua personalidade — a respeito de certo tipo de pessoa ou grupo. Essa percepção preconceituosa, dirigida para o aspecto positivo ou negativo já esperado, influenciaria toda a disposição atitudinal e as atribuições ocorridas nessa interação. Um aspecto importante a ressaltar a respeito do estereótipo é a perda dos atributos pessoais de uma pessoa,

uma vez tenha ela sido identificada como fazendo parte de um grupo ao qual é atribuída uma percepção estereotipada negativa, ou preconceituosa. O que se observa é que a pessoa não tem a menor defesa, ficando a mercê das atribuições que lhe são feitas, quase sempre na base de supersimplificadas, rígidas e errôneas informações.

Estudos recentes de Hamilton (1979) alertam para os perigosos efeitos da formação e da manutenção de estereótipos, afirmando que eles teriam a mesma força da expectativa, levando às chamadas “self-fulfilling prophecies”, ou profecias auto-realizáveis. De acordo com Coladarci (apud Penna Firme, 1969) os professores podem agir de modo que sua crença se transforme em verdade, partindo de uma concepção originalmente falsa de verdade.

2.3. Expectativa

No item anterior, antecipamos a relação evidente entre estereótipo, preconceito e expectativa. As experiências de Rosenthal e Jacobson (1968) trouxeram à luz o impacto provocado pela expectativa nas relações sociais, e após a controvérsia metodológica, gerada por seus trabalhos, inúmeros outros foram realizados, em mais de uma década, com multiplicidade de métodos.

Na busca de compreender como a expectativa ocorre, ou seja, como se dá o transplante das crenças para a ação, Snyder e Swann (1980, p. 879) comentam que: “quando indivíduos encontram outras pessoas, freqüentemente tem crenças preconcebidas sobre elas. Durante suas interações com essas pessoas, podem usar suas crenças como guias de comportamento. Seus comportamentos, por sua vez, podem provocar reações em seus companheiros de interação que confirmam e validam suas expectativas iniciais. Dessa forma, as expectativas iniciais das pessoas sobre outras com quem interagem podem direcionar os caminhos que regem o comportamento desses, de modo a configurar suas crenças iniciais”.

Em situações educacionais, a influência da expectativa tem sido comprovada, aparecendo como fator muito consistente na aprovação e na reprovação de alunos (Rasche, 1979), no clima de sala de aula e no “feedback” dado pelo professor (Cooper, 1979), bem como na formação de estereótipos sociais (Snyder, Berscheid e Tanke, 1977), chegando-se a um questionamento fundamental, isto é: até que ponto o professor avalia a responsabilidade que tem nas mãos, quando recebe uma turma de alunos? E essa responsabilidade é bastante abrangente, pois implica não somente transmitir um conteúdo, ser responsável por um plano, dar notas ou conceitos, mas toda a interação social, que vai desde a formação das primeiras impressões de cada aluno, ao jogo de interações de todos os dias, às pequenas percepções (escamoteadas), ao controle das punições e das recompensas, aos sinais não verbais, enfim, a um complexo processo de interação interpessoal.

3. RELEVÂNCIA E APLICAÇÕES

Através da breve revisão sobre o tema percepção social, e reunindo os aspectos mais relevantes das distorções perceptuais, é possível dimensionar a relevância que este processo tem nos mais diferentes setores das relações interpessoais.

Se verificarmos que grande parte do processo de perceber o outro se inicia a partir da formação das primeiras impressões, podemos vislumbrar o alcance que isto tem a cada momento em que uma pessoa se encontra frente a frente com outra.

Um estudo recente de Ickes (1980) relaciona várias assertivas no sentido de comprovar a dificuldade, ou até mesmo a resistência, em modificar as primeiras impressões. Em seu estudo, ressalta: o uso de variados mecanismos de consistência cognitiva, a tendência de minimizar reações emocionais provocadas pelo comportamento dos outros, a utilização de um rico vocabulário lingüístico que permite distorções e ambigüidades, ausência da procura de informações que desconfirmem a impressão que se tem do outro, — e se as informações aparecerem, não enxergá-las — e, finalmente, a não desconfirmação das impressões por necessidade de confirmar as predições já formadas através da profecia auto-realizável.

Se é difícil modificar as primeiras impressões, como se pode ver, pode-se imaginar quão difícil é mudar toda a percepção que se tem de uma outra pessoa e os reflexos que isso traz ao percebedor, no sentido de abalo de auto-imagem, sensação de insegurança, desconforto, sofrimento e busca de equilíbrio. Como recurso, a fim de não permitir o desencadear de todo esse processo, o que se observa é a utilização dos mecanismos de distorção perceptual, que ocorrem cotidianamente, em vários e multifacetados contornos, modos e conjugações.

No intuito de oferecer uma visualização prática desses mecanismos no seu funcionamento e nas suas repercussões, são aqui descritas, a guiza de exemplo, situações em que eles ocorrem:

— *em sala de aula*: A situação de sala de aula ocorre através de um interjogo de impressões formadas por alunos e professor e o imediato estabelecimento de regras de convivência e de expectativas que vão sendo confirmadas a partir do controle do reforço pelo professor, bem como da resposta dos alunos, das comunicações verbais e não verbais de parte a parte, das avaliações mútuas e as decorrentes reações de suporte ou abalo na auto-estima. Entram em jogo inúmeras outras variáveis, que vão desde a competência do professor — testada continuamente pelos alunos — a competência dos alunos testada pelo professor através de vários instrumentos (pertinentes ou não), até as características individuais de cada pessoa que faz parte do grupo — suas necessidades, aspirações, sentimentos, experiência prévia. Entram ainda as informações anteriores, de parte a parte (consistindo no hálo que acompanha as pessoas e os grupos) e repercutindo no fortalecimento de todos os processos acima mencionados.

Todo esse complexo age de maneira a configurar um quadro que pode tomar as mais diferentes formas: o bom professor, o professor durão, o relapso, o incapaz; o aluno rebelde, o aluno brilhante, a turma responsável, a turma que destrói o professor, a aluna preguiçosa, a turma que não dá para se trabalhar, o aluno com quem não adianta fazer nada, porque “tudo já foi tentado”, e poder-se-ia descrever uma lista infinita de configurações perceptuais aceitas como verdadeiras por uma pessoa, e, às vezes, por toda uma instituição. Fica bem evidente aqui a formação e a cristalização do estereótipo e de suas repercussões no processo de interação social.

— *em uma instituição*: ocorre com freqüência o aparecimento de uma ou mais pessoas que se comportam de maneira diferente do grupo, seja pelo excesso de zelo ou pelo não cumprimento das normas, ou ainda por pensar diferente da maioria, por não apoiar as pessoas que detém o poder, por terem características de personalidade exuberantes, extrovertidas, ou também pelo oposto, parecendo antipáticas e não comunicativas, ou enfim, pelos mais diversos motivos. Dentro do grupo e por necessidade às vezes institucional, surgem movimentos de rechaço ao membro dissidente e forças de pressão social para acomodá-lo às normas estabelecidas (nem sempre postas em ação), pela necessidade de equilibrar a situação, que nesse momento fica confusa e tensa. Os mecanismos utilizados para restabelecer o equilíbrio são os mesmos que ocorrem no plano individual, com a utilização grupal de fenômenos de distorção perceptual e confirmação de expectativas — isso pode ocorrer tanto para casos negativos como positivos, de acordo com as necessidades do grupo. Nesse âmbito, o interjogo se faz em dois planos — individual e grupal — com o preenchimento de necessidades mútuas, uma vez que pessoas se oferecem para desempenhar determinados papéis que são fortalecidos pela instituição.

Ficam bem claros aqui a força das impressões, o efeito de halo que cerca o episódio e acompanha seus personagens, o desenvolvimento e a manutenção do estereótipo e a confirmação da expectativa. O processo é tão dinâmico e interdependente que às vezes se torna difícil determinar sua origem, sua complexidade e suas repercussões, mas é bastante útil poder conhecer e diagnosticar esses fenômenos, na interação humana, de forma a poder prevenir a ocorrência de situações semelhantes.

— *em situação de avaliação*: é no momento da avaliação que se observa nitidamente a influência do efeito de halo, do estereótipo e da expectativa agindo de forma interligada, uma vez que se cria uma relação interpessoal onde alguns devem desempenhar o papel de juízes e outros de julgados. Nessa relação concorre toda a experiência prévia dos juízes, seu estado emocional, as impressões que formaram daqueles que devem julgar, as informações que tem, as observações do dia a dia, tudo isso formando um conjunto de expectativas que eles tendem a confirmar. No momento da avaliação, estes fenômenos desempenham importante função no sentido de fornecer um pano de fundo para aquilo que

advier de seu exame. A benevolência ocorre então com mais facilidade para aqueles de quem se espera um bom desempenho. Estes mecanismos não são voluntários e conscientes no sujeito que avalia. Se por acaso existe uma forte tendência a ter que mudar a expectativa, em função da avaliação, observa-se maior sofrimento por parte do juiz, bem como a necessidade de mudar sua percepção, a fim de restabelecer o equilíbrio que tinha antes.

Muitas vezes isso não ocorre, ocasionando equívocos de julgamento, onde a vítima é aquele que está sendo avaliado e que fica indefeso diante dos mecanismos percepto-cognitivos em funcionamento. A capacidade de julgar acuradamente é algo que precisa ser desenvolvida, juntamente com a capacidade de perceber realisticamente a si mesmo e aos outros.

Em síntese, as três situações anteriormente descritas: — de sala de aula, de avaliação e em uma instituição — são apenas alguns exemplos das inúmeras possibilidades de visualizar as repercussões das distorções perceptuais na vida diária das pessoas. É possível desenvolver a capacidade perceptiva através do auto-conhecimento e da capacidade de tolerar frustrações, incertezas e ambigüidades. Esse exercício levaria a uma maior tolerância de desequilíbrio e à capacidade de mudar, sempre que houvesse necessidade. Tal processo pode resultar num aperfeiçoamento dos mecanismos de percepção que, por serem mais realistas e condizentes com as necessidades dos outros, além das próprias, poderão ser menos distorcidos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. ARGYRIS, C. *Personalidade e organização*. Rio de Janeiro, Rennes, 1972.
2. BRIGHAM, J.C. Ethnic stereotypes. *Psychological Bulletin*, Lancaster, 76: 15-38, 1971.
3. BRUNER, J.S. Social psychology and perception. In: MACCOBY, E.; NEWCOMB, T.M.; HARTLEY, E. *Readings in Social Psychology*. New York, Holt, Rinehart and Winston, 1958. p. 85-94.
4. BRUNER, J.S. & GOODMAN, C.C. Value and need as organizing factors in perception. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, Boston, 42: 33-44, 1947.
5. BRUNER, J.S. & TAGIURI, R. The perception of people. In: LINDZEY, G. *Handbook of Social Psychology*. Boston, Addison-Wesley, 1959.
6. COOPER, H.M. Pygmalion grows up: a model for teacher expectation communication and performance influence. *Review of Educational Research*, Washington, 49(3): 389-410, Summer 1979.
7. FREUD, S. Além do princípio do prazer. In: —. *Obras completas*. Rio de Janeiro, Imago, 1976, v. 18.
8. HAMILTON, D.L. A cognitive-attributional analysis of stereotyping. In: BERKOWITZ, L., ed. *Advance in Experimental Social Psychology*. New York, Academic Press, 1979. v. 12, p. 53-84.
9. HARVEY, J.H. & SMITH, W.P. *Social Psychology: an attributional approach*. Saint Louis, The C.V. Mosby, 1977.
10. HEIDER, F. *Psicologia das relações interpessoais*. São Paulo, Pioneira, 1970.

11. ICKES, W. *On disconfirming our perception of others*. St. Louis, University of Missouri, 1980. Não publicado.
12. MCGINNIES, E. Emotionality and perceptual defense. *Psychological Review*, Washington, 56: 244-51, 1949.
13. NISBETT, R.E. & WILSON, T.D. The Halo effect: evidence for unconscious alteration of judgements. *Journal of Personality and Social Psychology*, Boston, 35(4): 250-6, Apr. 1977.
14. PENNA FIRME, Thereza. *Effects of social reinforcement on self-esteem of Mexican-American children*. Stanford, Stanford University, 1969. Tese dout.
15. RASCHE, V.M.M. *The discarded children: the creation of a class of misfits among the poor in Brazilian schools; a case study of first cicle*. Michigan, The University of Michigan, 1979. Tese dout.
16. RODRIGUES, A. *Psicologia Social*. Petrópolis, Vozes, 1972.
17. RODRIGUES, A. & NEWCOMB, T.M. The balance principle: it's current scale and it's integrative function in Social Psychology. *Revista Interamericana de Psicologia/Interamerican Journal of Psychology*, Austin, 14(2): 85-136, 1980.
18. ROSENTHAL, R. & JACOBSON, L. *Pygmalion in the Classroom: teacher expectation and pupils intellectual development*. New York, Holt, Rinehart and Winston, 1968.
19. ROTTER, T.B. Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*, 80(1): 1-28, 1966.
20. SNYDER, M. & SWANN, W.B. On translating beliefs into action: theories of ability and their application in an instruction setting. *Journal of Personality and Social Psychology*, Boston, 38(6): 879-88, June 1980.
21. SNYDER, M.; BERSCHEID, E.; TANKE, E.D. Social perception and interpersonal behavior: on the self-fulfilling nature of social stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, Boston, 35(9): 656-66, Sept. 1977.
22. TAGIURI, R. Person perception. In: LINDZEY, G. & ARONSON, E. *The handbook of Social Psychology*. Boston, Addyson-Wesley, 1969. p. 395-449.
23. TAJFEL, H. Value and the perceptual judgement of magnitude. *Psychological Review*, Washington, 64(3): 192-204, May 1957.
24. UPSHAW, H.S. Own attitude as an anchor in equal-appearing intervals. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, Boston, 64(2): 85-96, Feb. 1962.

ABSTRACT

This paper presents a brief theoretical review on social perception, highlighting some relevant phenomena: perception selectivity, fixation, acentuation, and perceptual defense. It emphasizes the power of emotions in perceptive ability, and the influence of value and need as organizing factors in perception. These elements are all present in the judgment process which is strongly determined by first impressions.

Several concepts are presented in order to facilitate applications in reality situations. The paper analyses some judgment effects such as: the halo effect, the logical error, and the leniency effect, upon evaluation of others. Stereotypes, prejudice, and expectations are considered as phenomena related to perceptive distortions. These aspects, peculiar to the perceiver, are constantly influencing human relationships. Examples are presented.

(Recebido para publicação em 09.03.84)