

# O indivíduo e o ambiente social

# 3

## Introdução

Para acompanhar este capítulo, você precisa ter o conhecimento de como se dá o processo de socialização do indivíduo, a formação da identidade social e a tomada de consciência de si-mesmo. Caso não tenha domínio desse assunto, retorne ao capítulo anterior e refaça a leitura. Esses conhecimentos são fundamentais para a sua compreensão a cerca da influência do ambiente social nas nossas práticas também sociais. Para isso, é preciso estudarmos sobre a percepção social, os motivos também sociais, as atitudes que são formadas e modificadas. Estudaremos, também, sobre preconceitos humanos relacionados com nossas atitudes e/ou comportamentos. O entendimento desses pré-requisitos podem nos ajudar a desenvolver atitudes e comportamentos que ajudarão a amenizar os preconceitos sofridos pela sociedade, de forma que facilite também a nossa compreensão dos fenômenos sociais que ocorrem no contexto social que estamos inseridos.

No capítulo um, ao estudarmos o conceito de Psicologia Social, vimos que essa disciplina também é ambiental, por procurar investigar como o ambiente social afeta o comportamento do indivíduo. Há várias perspectivas suplementares em relação à natureza humana, que buscam abrir os olhos, chamando a atenção dos estudiosos sobre a interação entre o ambiente social e a projeção pessoal de cada indivíduo sobre ele.

Então, neste capítulo, iremos, ao decorrer dos nossos estudos, perceber que o ambiente social afeta a nossa autopercepção. Como indivíduo inserido numa cultura, raça, observa-se que temos nossas peculiaridades e os outros reagem às nossas diferenças, assim como nossos interesses interferem no julgamento social que fazemos diante da realidade. Por isso, estudamos sobre a identidade social e consciência de si-mesmo que nos ajudam a nos conhecermos melhor. Neste capítulo, iremos também focar nossa atenção aos motivos sociais que influenciam nas nossas ações que são reflexos das nossas atitudes. Ainda estudaremos sobre o preconceito que está relacionado com as atitudes, baseados em julgamentos e percepções.

É, pessoal! Temos ainda uma longa caminhada teórica pela frente! Mas, não desanimem! Essas discussões são fundamentais para compreender as causas e efeitos dos problemas sociais que refletem nas situações do dia-a-dia. Fiquem atentos, pois os objetivos deste capítulo são: compreender o porque dos fatores

do ambiente social influenciarem nas relações sociais; e entender o que vem a ser percepção social, motivação, atitudes e preconceitos e suas interferências no contexto social.

### 3.1 Percepção social como fator influenciador nas relações sociais

Uma das preocupações da Psicologia Social é saber como o indivíduo se autoconceitua (Rodrigues, 1999). Perguntamos, no capítulo anterior, como você se definiria. Essa resposta reflete a imagem que você tem de si mesmo que é elaborada, na grande maioria das vezes, em comparação com as outras pessoas, a partir da relação que mantemos com o próximo. Isso justifica a percepção que se tem de si mesmo e do outro.

Para Bock (1999), a **percepção** é um processo que vai desde a recepção do estímulo pelos órgãos dos sentidos até a atribuição de significado ao estímulo. Então, podemos dizer que percepção é um mecanismo no qual um indivíduo seleciona, organiza e interpreta as informações para construir, criar para si um quadro significativo do mundo.

Quando estamos diante de uma pintura abstrata, a resposta física dos nossos olhos aos traços, às cores, às formas e linhas envolve a sensação que se refere ao processo de detecção e a experiência sensorial básica de um estímulo

físico como a luz, o som, o calor, objetos e odores. Agora, quando integramos e organizamos essas sensações, para que interpretem os traços, as cores, as formas e a linha da pintura, estamos envolvidos pela nossa percepção. E assim ocorre quando estamos diante de um indivíduo. A forma como ele está vestido, o que traz consigo, como, por exemplo, objetos, uma pasta executiva, a sua aparência nos permitirá fazer interpretação ao seu respeito, à sua profissão, entre outros. Então, é por meio da percepção que julgamos o outro e as situações. Daí a importância da formação de impressões que fazemos sobre o outro, da exatidão de percepção e da atribuição.



Savoia (1989, p. 33) assevera que, para a psicologia social, existem três categorias que explicam como a percepção das pessoas acontecem, que são:

- **Exatidão de percepção**, que se refere à capacidade de fazermos julgamentos precisos de características objetivas de outros indivíduos, como por exemplo seu estado emocional ou sua inteligência.
- **Formação de impressões avaliadoras**, que tentam explicar por que meios chegamos a nossos sentimentos em relação às outras pessoas. Por exemplo, a forma pela qual alguém chega a gostar de outro alguém com base em uma quantidade de informação relativamente limitada.
- **Atribuição**, que se refere ao modo pelo qual explicamos as causas do comportamento.

Ou seja, a percepção social está relacionada ao grau de exatidão que temos ao julgar o outro; ao sentimento que temos do outro e à forma como atribuímos características internas ao outro, a partir das circunstâncias ambientais em que o comportamento foi observado.

Agora, vale lembrar que a nossa percepção é influenciada pelo nosso estado diante das nossas necessidades, sentimentos e expectativas, o que pode tornar a percepção enganosa ou menos precisa. Além do que, ao atribuímos uma característica a outra pessoa, geralmente fazemos uso da teoria implícita de personalidade, ou seja, utilizamos “um conjunto de crenças a respeito de como determinados traços se conjugam” (PISANI, 1996, p. 32). Ao avaliarmos o outro como bom ou mau, vêm junto outras características, que nem sempre tem relação entre si. O “bom” poderia ser associado a “gentil, tranqüilo” e o “mau” como “mal educado, arrogante”, etc. Outro aspecto que também é influenciador nas nossas percepções é a capacidade que temos de estereotipar ao supergeneralizarmos um grupo diante de uma determinada característica. Isso favorece erros na percepção social como também expectativas em relação ao outro (PISANI, 1996).

Mas lembre-se: tudo isso é possível, por meio do processo cognitivo. É esse processo que possibilita a formação de impressões sobre nós mesmos, em relação ao mundo social em que estamos inseridos e sobre a própria conjuntura social na qual estamos imersos (RODRIGUES, 1999). Por meio do processo cognitivo, sentimos necessidade de dar significados e de organizar nossas percepções com relação às pessoas.

### Refleta

A sua percepção das coisas, objetos e pessoas é cristalizada? A primeira impressão que tem inicialmente de uma pessoa se mantém para sempre da mesma forma? Ela é estática? Procure lembrar-se de uma pessoa que conheceu e que inicialmente não teve uma impressão positiva a respeito dela(e), mas que ao longo do tempo se tornaram amigas(os). Perceberá que nossa percepção pode ser modificada, dependendo do contexto e das relações sociais que mantemos no dia-a-dia, decorrentes das nossas necessidades e fatores motivacionais. Fazer uma leitura sobre os motivos sociais dos indivíduos poderá ajudar a elucidar essas questões, além de mostrar que vivemos num processo de construção e reconstrução, ao longo do tempo, diante das nossas necessidades e motivações.

Diante disso, vale lembrar que as percepções são influenciadas pelos motivos sociais dos indivíduos, ou seja, pelos fatores motivacionais. Assunto esse que abordaremos a seguir.

## 3.2 Motivos sociais

Já comentamos, nesse capítulo, que nossos interesses influenciam no julgamento social que fazemos da realidade, haja vista que a conduta humana é orientada no sentido de satisfazer nossas necessidades, em busca do prazer e do alívio da dor.

Entende-se por motivos “um fator interno que dá início, dirige e integra o comportamento humano” (SAVOIA, 1989, p. 20). Isso significa que, diante de uma necessidade, surge um impulso (que é processo interno, porém provocado tanto por estímulos internos quanto externos) que gera um comportamento (que é ação), a partir de um objetivo, para satisfazer essa necessidade ou um desejo.

Munné citado por Savoia (1989), assim como Pisani (1996), enfatizam que existem quatro motivos ou necessidades sociais:

- **Necessidade de filiação:** que nos leva a integrar a um grupo, ou seja, é o desejo que temos de conviver com outras pessoas, seja numa relação de afeto ou de amizade.
- **Necessidade de poder:** tem relação com o desejo que sentimos de influenciar pessoas, de dominar, de ser superior, que surge da necessidade de nos auto-afirmarmos, a partir do sentimento de inferioridade. Esse tipo de necessidade tanto pode ser positiva quanto negativa. É positiva e social quando propaga bondade e reciprocidade; é negativa e anti-social quando está associada a comportamentos agressivos incontroláveis;
- **Necessidade de sucesso:** que tem relação com a necessidade de realizar as coisas, dentro de um padrão de excelência em busca do êxito pessoal.
- **Necessidade de altruísmo:** é que nos leva a ajudar o outro, que envolve reciprocidade e a responsabilidade social.

Então, o que se percebe, diante disso, é que as pessoas são diferentes no que diz respeito à motivação. As necessidades variam de indivíduo para indivíduo, produzindo diferentes padrões de comportamento. Os valores sociais também são diferentes, as capacidades para atingir os objetivos são igualmente diferentes, e assim por diante. Isso faz com que as motivações sejam também diferentes.

Além da percepção social e dos motivos sociais, as nossas relações, os nossos comportamentos sociais estão ligados à outra variável importante que afeta as relações, como a atitude, que estudaremos a seguir.

## 3.3 Atitudes

As atitudes dos indivíduos e da sociedade têm sido alvo de grande interesse para os psicólogos sociais. O estudo dessa temática, assim como da percepção e dos motivos sociais, é fundamental para compreendermos nossas ações e as dos outros.

Vários conceitos de atitudes têm sido apresentados. Boa parte questiona sobre aspectos prós ou contras um determinado tipo de julgamento, diante de uma pessoa ou de coisas (ROGRIGUES, 1999). Dependendo do conceito que construímos, a respeito de alguém ou de alguma coisa, podemos produzir afetos positivos ou negativos que induzem a agir de uma maneira ou de outra. Assim, nossas atitudes se formam durante todo o nosso processo de socialização, conforme estudamos no capítulo 2. Elas provêm de processo de aprendizagem, a partir das experiências que vivenciamos, das nossas características individuais de personalidade.

Para Lambert e Lambert citado por Pisani (1996, p. 70) uma atitude “é uma maneira organizada e coerente de pensar, sentir e agir a pessoas, grupos, problemas sociais ou, de modo mais geral, a qualquer acontecimento no ambiente”. Assim, a partir do momento em que temos uma percepção do meio social e dos outros, vamos organizando informações, sentimentos e valores, à medida que os adquirimos. Diante disso, como consequência, desenvolvemos uma inclinação para agir em relação aos indivíduos e aos objetos que se fazem presentes em nosso meio social. Nossas atitudes, portanto, podem ser positivas ou negativas, em função de três componentes que as determinam: a cognição, o afeto e o comportamento.

Para Rodrigues (1999) e Savoia (1989), esses três componentes devem ser considerados da seguinte forma:

- **Componente cognitivo:** está relacionado com as crenças diante dos atributos específicos ou do objeto na sua totalidade. Por exemplo: uma pessoa que tem preconceito de um determinado grupo, certamente têm uma série de cognições acerca desse grupo, objeto da sua discriminação.
- **Componente afetivo:** está relacionado com nossos sentimentos, emoções, que são influenciados por fatores motivacionais, personalidade, experiências vividas. Por exemplo: a pessoa que tem preconceito de um determinado grupo, certamente tem um sentimento de raiva ou desprezo pelo grupo.
- **Componente comportamental:** estão voltados para as intenções do comportamento em relação aos atributos específicos ou do objeto na sua totalidade. É a ação do indivíduo em relação ao objeto da atitude.

Assim, podemos considerar que esses três componentes tendem a ser ligados entre si. Se houver mudanças em um dos três componentes, certamente haverá mudanças nos outros, pois todos eles produzem efeitos entre si. Isso significa que as atitudes são passíveis de mudança.

Quanto ao componente cognitivo, as atitudes do indivíduo diante de certo objeto ou situação podem ser modificadas se o mesmo adquirir novas informações

sobre o objeto ou situação. Isso afetará o componente afetivo e o comportamental. Essas mudanças podem ter influência de uma comunicação persuasiva, por meio de argumentos consistentes (mensagem) e da audiência receptiva, sendo aflo-  
radas nas relações sociais, por meio das interações.

A partir do momento em que adquirimos novas informações, surgem novos afetos, comportamentos ou situações. Nossas atitudes podem ser modificadas, decorrentes das características individuais, da coação que vivemos na sociedade, das informações que temos diante de um determinado objeto, pessoa ou grupo, dos interesses pessoais, das necessidades, etc. (PISANI, 1989).

Segundo Rodrigues (1999), as atitudes podem ser aprendidas e estas servem para nos ajudar a lidar com o ambiente social. O preconceito, por exemplo, pode ser aprendido, por reforço ou punição.

Segundo Muné citado por Savoia (1989), a formação das nossas atitudes se dá a partir de três fatores:

- **a informação recebida:** é necessário que o indivíduo tenha, pelo menos, o mínimo do conhecimento sobre qualquer assunto, para tomar uma atitude referente ao mesmo. Quando não possuímos informações suficientes sobre o assunto o qual iremos discutir, corremos um sério risco de cair no preconceito e na arbitrariedade;
- **grupo de identidade:** desde quando começamos a interagir, sentimos necessidade de nos identificar com algum grupo, para ser aceito por ele. Esse grupo certamente irá modelar, reforçar e condicionar nossas atitudes, por meio de regras e normas;
- **as necessidades pessoais:** não formamos nossas atitudes baseados apenas na satisfação dos objetivos dos outros, mas a partir do processo de satisfação das nossas necessidades.

Então, diante dessas necessidades, dos componentes da atitude, percebemos que as nossas atitudes podem ser modificadas, conforme apontado anteriormente.

Contudo, estudar as atitudes humanas proporciona ao indivíduo a compreensão da dimensão social da vida das pessoas, e por extensão, dos problemas sociais, como, por exemplo, dos preconceitos que muitos da nossa sociedade são alvos.

### 3.4 Preconceito

Atitudes preconceituosas, referentes a indivíduos, grupos e culturas são baseadas em julgamentos mesmo diante de fatos que os contradizem, muitas vezes por falta de informação e insegurança (PISANI, 1996). E, na busca de segurança, de alívio de ansiedades, de satisfação de necessidades, de fuga de ameaças sociais, o indivíduo desenvolve atitude preconceituosa.

Para Myers (2000), o preconceito pode ser definido como o julgamento negativo de um grupo e de seus membros individuais. Ele envolve uma avaliação negativa de uma pessoa, pelo simples fato de a identificarmos com um grupo determinado.

Alguns autores acreditam que o preconceito é resultado de frustrações pessoais e pode estar relacionado com o tipo de personalidade que o indivíduo apresenta. Por exemplo: uma pessoa autoritária, hostil, intolerante ou simplesmente de um partido ou de uma determinada religião.

Segundo Rodrigues (1999), o preconceito foi motivo de estudo científico apenas ao longo dos anos 20, voltado à questão racial. A partir dos anos 30, o conceito de preconceito ganhou novas visões, sendo considerado como irracional ou injustificado, influenciado por normas sociais, interesses grupais e pelo próprio processo de categorização social. O autor considera que a base cognitiva do preconceito são os estereótipos, envolvidos por crenças sobre características individuais que são atribuídas a indivíduo ou grupo. Essas crenças preconceituosas são consideradas como estereótipos negativos que, geralmente, estão ligados a uma padronização rígida, em que não se vê elemento positivo no indivíduo, sendo julgados negativamente, como se fosse “carimbados”, diante dos atributos dirigidos a pessoa ou grupo.

Para Rodrigues (1999, p. 150), os estereótipos ocorrem sempre

através de uma representação mental de um grupo social e de seus membros, ou de um esquema, uma estrutura cognitiva que representa o conhecimento de uma pessoa acerca de outra pessoa, objeto ou situação – tendendo a enfatizar o que há de similar entre pessoas, não necessariamente similares, e agir de acordo com esta percepção.

Assim, o estereótipo pode ser considerado como um comportamento funcional, muitas vezes equivocado e condenatório, pela influência dos meios midiáticos, com uma visão às vezes profunda ou artificial. Outra forma de estereotipar ocorre quando rotulamos.

A questão do gênero também pode ser uma forma de estereotipar. Por exemplo: quando estipulamos que as atividades domésticas devem ser realizadas por mulheres, pois, se o homem fizer tal atividade, poderia estar apresentando traços femininos. Nesse sentido, estamos pensando, segundo Rodrigues (1999), em termos de atribuição de causalidade. Isso acontece quando observamos alguém realizando determinada ação e fazemos deduções diante dos motivos que possam ter provocado tal comportamento.

Já a discriminação, muitas vezes, é provocada e motivada pelo preconceito. A discriminação pode ocorrer por sexo, idade, raça, classe social, religião, necessidades especiais, doença, aparência. Um exemplo de discriminação é

quando certas empresas deixam de contatar um excelente colaborador, por ter tatuagem, ou por se tratar de uma pessoa com necessidades especiais. Assim, segundo Myers (2000), podemos considerar o preconceito uma atitude negativa, enquanto que a discriminação é um comportamento negativo.

Então, o que se pode perceber é que o preconceito é decorrente de fontes sociais, emocionais e cognitivas. Rodrigues (1999) classifica as causas do preconceito em quatro categorias:

- **Competição e conflitos econômicos:** considerados um dos percursos que mais conduzem os indivíduos à formação de estereótipos, preconceitos e discriminação, por provocar reações de hostilidade, inimizades onde antes prevalecia a paz, ou pelo menos a tolerância mútua.
- **O papel do bode expiatório:** o indivíduo, quando se encontra frustrado e infeliz, tende a transferir sua agressividade para grupos visíveis, aparentemente sem poder, desenvolvendo sentimentos negativos, de repulsa.
- **Fatores de personalidade:** indivíduos com personalidade autoritária têm mais propensão a desenvolver atitudes preconceituosas por serem consideradas pessoas que, geralmente, apresentam rigidez nas opiniões, intolerância, desconfiança, acreditando na sua superioridade, bem como na do grupo a que pertencem.
- **Causas sociais do preconceito, a aprendizagem social, conformidade e categorização social:** essas causas defendem a idéia de que o preconceito é criado e mantido por forças sociais e culturais. As normas sociais são aprendidas, transferidas de geração para geração. As conformidades são mantidas por medo da não aceitação; por isso, o indivíduo cede à pressão social, desempenhada pelos meios midiáticos e pelas artes, que são grandes disseminadores de opiniões e agentes de socialização. Dessa forma, ocorre o que chamamos de categorização social, quando processamos psicologicamente as informações, categorizando as pessoas, formando estereótipos negativos com relação a elas.

Contudo, você pôde perceber que, assim como os estereótipos e a discriminação, o preconceito é facilmente despertado entre os indivíduos. Por isso, os estudiosos têm dificuldade de encontrar um modelo eficaz que integre todas as possíveis causas do preconceito.

Rodrigues (1999) aponta a hipótese do contato. À medida que os contatos ocorrem com mais frequência, por exemplo entre diferentes raças, acredita-se que há probabilidades de que os estereótipos possam diminuir, por meio de situações que promovam a colaboração e a cooperação mútua. Dessa forma, pode-se gerar uma alteração perceptiva diante dos estereótipos, que poderá contribuir para a diminuição dos preconceitos tão presentes hoje, na sociedade, que muitas vezes são motivos de exclusão social.

## Saiba mais

Para compreender mais sobre esse assunto, sugiro que leia o artigo “Ambivalência das atitudes preconceituosas frente aos grupos sociais minoritários” desenvolvido por um psicólogo social. O texto aborda o preconceito destinado a determinados grupos sociais, apontando que existe uma ambivalência nas atitudes preconceituosas: ora são positivas e ora são negativas. Acesse o endereço eletrônico: <<http://www.psicologia.com.pt/artigos/textos/A0257.pdf>>. Boa leitura!

Você, ao estudar este capítulo, pôde perceber o quanto os fatores ambientais como a percepção social, os motivos sociais, as atitudes e o preconceito influenciam nas relações sociais. O bem-estar social depende da formação de cada indivíduo, de seus motivos sociais, de suas atitudes, da sua percepção social, que favorece o conhecimento do mundo tal como ele nos apresenta, ou seja, da vida social das pessoas, e por extensão, dos problemas sociais.

Agora que já sabemos que nós, na medida em que convivemos com o outro em um ambiente social, construímos nossas relações que contribuem para a formação de nossa identidade social, falta ainda compreender como desenvolvemos a nossa representação social que contribui com nesse processo. Então, convido você a estudar, no próximo capítulo, sobre como nossas representações sociais são construídas e o que deve ser levado em consideração. Até lá!

## Resumo

Neste capítulo, identificamos alguns dos fatores ambientais que influenciam na interação entre o ambiente social e o indivíduo. Os estudos de percepção social demonstram que todos os indivíduos têm a tendência de perceber o outro pela formação de uma série de impressões interligadas e coerentes acerca dessa pessoa. Daí, corremos um risco de rotular as pessoas, embasadas no pouco conhecimento que temos das mesmas. Essa percepção também é influenciada diante dos interesses e necessidades de cada indivíduo, ou seja, dos motivos sociais. Estudamos, também, as atitudes que envolvem pensamentos e sentimentos, em que se estabelece uma predisposição aprendida para responder, de uma maneira negativa ou positiva, favorável ou desfavorável, diante de um determinado objeto ou situação específica, considerando os componentes cognitivos, afetivos e comportamentais, nos quais são passíveis de mudança. Vimos, também, que o preconceito, os estereótipos e a discriminação são freqüentes na sociedade, nas relações humanas. Ocorrem de diversas formas,

por naturezas também diversificadas, que, geralmente, provocam resultados negativos e, às vezes, irreparáveis.

## Atividades

1. Atualmente vários estudiosos estão interessados em compreender a interação entre o ambiente social e a projeção pessoal de cada indivíduo sobre esse mesmo ambiente. Nessa perspectiva, justifique porque você, futuro assistente social deve conhecer sobre os fatores do ambiente social que influenciam nas relações sociais. Procure desenvolver sua argumentação pensando na sua prática profissional. Redija sua resposta em aproximadamente 10 linhas e ao concluir socialize seu posicionamento com os colegas e professores da disciplina via Ambiente Virtual de Aprendizagem.
2. Considere e analise as afirmações apresentadas a seguir sobre a questão da percepção social e dos motivos sociais como fatores influenciadores nas relações sociais.
  - I. A imagem que o indivíduo tem de si mesmo é elaborada por processos internos, sem considerar as relações que este indivíduo mantém com os outros.
  - II. Entende-se que as percepções das pessoas acontecem por meio das categorias exatidão de percepção, formação de impressões avaliadoras e atribuição.
  - III. Exatidão de percepção refere-se ao modo pelo qual explicamos as causas do comportamento humano.
  - IV. Os interesses individuais influenciam o julgamento social que o indivíduo faz da realidade.

Estão corretas apenas as afirmativas

a) I e II	c) II e IV
b) I e III	d) III e IV
3. O estudo das atitudes dos indivíduos e da sociedade é fundamental para compreendermos
  - a) a recepção do estímulo pelos órgãos dos sentidos.
  - b) as nossas ações e as dos outros.
  - c) as estruturas cognitivas que representam o conhecimento acerca das coisas.
  - d) o impulso que gera o comportamento a partir de um objetivo, para entender como o indivíduo satisfaz suas necessidades e desejos.
4. Analise as afirmações a seguir.

O preconceito pode ser definido como julgamento negativo de um grupo e de seus membros individuais.

### PORQUE

Atitudes preconceituosas envolvem uma avaliação positiva de uma pessoa pelo simples fato de identificá-la como participante de um determinado grupo, com um conceito positivo que nos aproxima desse mesmo grupo.

A esse respeito, é possível concluir que

- a) as duas afirmações são verdadeiras, e a segunda justifica a primeira.
- b) as duas afirmações são verdadeiras, e a segunda não justifica a primeira.
- c) a primeira afirmação é verdadeira, e a segunda é falsa.
- d) a primeira afirmação é falsa, e a segunda é verdadeira.

## Comentário das atividades

Ao realizar a **atividade 1**, você compreendeu porque os fatores ambientais influenciam as relações sociais. Considerou que o profissional de Serviço Social deve estar preparado para o enfrentamento de questões sociais, como a discriminação, a opressão, as injustiças sociais, entre outras. Assim sendo, para compreender tais problemas e possibilitar possíveis soluções e socialização dos indivíduos é preciso identificar e compreender os fatores ambientais que influenciam nas relações sociais e muitas vezes contribuem para a desestruturação individual, grupal, familiar. Para promover ou possibilitar o bem-estar social é preciso compreender as origens dos problemas sociais.

Na **atividade 2**, se tiver assinalado a alternativa **(c)** você compreendeu o significado de percepção e motivos sociais e percebeu que os mesmos são fatores ambientais que interferem nas relações humanas. Estão corretas, portanto, as afirmações **II** e **IV**. Para os psicólogos sociais existem três categorias que explicam como as percepções das pessoas acontecem: exatidão de percepção, formação de impressões avaliadoras e atribuição (II); os nossos interesses influenciam no julgamento social que fazemos diante da realidade, pois a conduta humana é orientada no sentido de satisfazer nossas necessidades, diferentes de indivíduo para indivíduo (IV). A afirmação I é incorreta, pois o conceito que desenvolvemos a nosso respeito é construído ao nos compararmos com as outras pessoas, a partir da convivência com elas. Por fim, está incorreta a afirmação III, pois entende-se por exatidão de percepção à capacidade de fazermos julgamentos precisos de características objetivas de outros indivíduos.

Quanto à **atividade 3**, esperamos que você tenha assinalado a alternativa **(b)** como correta, o que demonstra que identificou a função das atitudes no estudo das relações sociais: compreender as nossas ações e as dos outros.

