

# INFLUENCIA DO CONTEUDO DAS PALAVRAS E DA PERSONALIDADE DOS SUJEITOS NA TRANSMISSÃO ORAL DE INFORMAÇÕES

MARILIA DE OSWALD DE ANDRADE GRACIANO

*Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro*

BRASIL

**RESUMO.** Analisando o problema da ambiguidade na comunicação humana, em função do tipo de personalidade do transmissor e do conteúdo do sinal que está sendo transmitido, esta pesquisa partiu das hipóteses de que: (a) haveria diferença entre Introversos e Extroversos quanto à eficiência na transmissão de uma mensagem; (b) haveria diferença entre os resultados do mesmo sujeito em função do conteúdo da mensagem transmitida; (c) haveria o efeito da interação das duas variáveis independentes (tipo de personalidade e tipo de palavra).

O experimento foi realizado com 40 moças universitárias, classificadas, a partir do inventário de personalidade MPI, como Extroversas e Introversas (20 de cada categoria). A mensagem a ser transmitida consistia em dar o significado de cinco palavras de conteúdo objetivo e cinco de conteúdo subjetivo de tal forma que fosse possível a uma pessoa qualquer descobrir, a partir da definição, as palavras que haviam sido definidas. Dadas as definições, estas foram decodificadas por 80 universitários (40 homens e 40 mulheres) e receberam um valor numérico (zero, 0,5 ou 1 ponto), em função de terem ou não levado a uma decodificação correta.

Os resultados mostraram que não houve diferença na média de pontos obtidos entre extroversos e introversos, registrando-se diferença significativa de médias em função do conteúdo da palavra que foi definida (objetivo ou subjetivo). Isto sugere que o conteúdo da mensagem é fator de importância na eficiência da comunicação mas que o tipo de personalidade do transmissor (extroverso ou introverso) não tem qualquer influência sobre esta eficiência. O efeito da interação das variáveis não foi comprovado.

**ABSTRACT.** This study dealt with the ambiguity in message transmission as a function of the type of word being transmitted and the personality of the subject delivering the message. The following hypotheses were considered: (a) there are differences between introvert and extrovert subjects as to explicitness in the transmission of the message; (b) there are differences in the scores of the same subject due to type of word to be transmitted (objective or subjective meaning); (c) there is an interaction between the two independent variables (type of personality and type of word).

Subjects were 40 female college students from the Pontifical Catholic University of Rio de Janeiro. Their task consisted of giving the definition of 10 words (five with objective meanings and five with subjective meanings) so that, by reading the definition, anyone could ascertain the meaning of the word defined.

Decoding was made by 80 college students (40 males and 40 females) and scores were assigned to each definition on the basis of right or wrong decoding.

Results showed significant differences owing to the type of word defined: the respective meanings of the subjective words were more difficult to transmit. This suggests that the content of the message is an important factor in efficiency of communication.

The introversion/extroversion variable did not show any significant effect in regard to the explicitness of the transmission. No significant interaction effect was found.

## SINAIS E SIGNIFICADOS

“Comunicar é transmitir uma mensagem” (Parry, 1968, pg. 9). Definida dessa forma a finalidade da comunicação, um dos objetivos do estudo psicológico neste campo seria o de identificar vários tipos de mensagens transmitidas pelo homem e a seguir, estabelecer até que ponto a transmissão dessas mensagens é efetiva, determinando os fatores que nela influem.

Evidentemente, a transmissão de mensagens, por meios artificiais ou humanos, envolve um código, ou seja, uma série de sinais ou palavras que identificam alguma coisa—possuem um significado—tanto para o transmissor como para o receptor da comunicação. Quando a mensagem é transmitida por sistema artificial (o telégrafo, por exemplo), o código é geralmente muito abstrato e altamente específico, com cada sinal possuindo um número finito de significados. O mesmo não ocorre, todavia, na comunicação humana. A ligação sinal-significado é de início estabelecida através de convenção social e, sendo transmitida de geração a geração pode sofrer severas alterações, com o tempo ou a distância geográfica entre 2 povos que utilizem a mesma língua.

Através da evolução de uma língua e de suas diversificações regionais, os mesmos sinais passam a representar um número cada vez maior de significados, que variam segundo os diferentes contextos em que são usados. Assim, por exemplo, a palavra *bonde* pode ser indicativa de “carro de tração elétrica, sobre trilhos, para transporte urbano de passageiros ou carga,” quando utilizada numa conversa sobre meios de transporte, mas pode significar “mau negócio; lôgro; prejuízo,” quando usada como atributo de alguma coisa que se comprou (Caldas Aulete, 1958). É necessário que tanto o transmissor como o receptor conheçam os dois significados da palavra para que, dependendo do contexto, sejam capazes de escolher entre um e outro.

Devido à evolução social extremamente rápida, no século XX, novos sinais estão sendo criados a cada dia e, paralelamente, um número crescente de significados é adicionado aos sinais já existentes. Daí, a dificuldade de uma pessoa desatualizada em comunicar-se com o mundo mais jovem: um avô que não esteja familiarizado com as conotações da palavra *bárbaro* espantar-se-á ouvindo seu neto qualificar de bárbara a garôta que está namorando.

Quanto maior fôr o número de conotações de um sinal ou palavra, maior será a chance de ambiguidade na sua transmissão, pois não pode haver certeza de que os mesmos atributos estão na mente do transmissor e do receptor. Assim, no exemplo acima, enquanto o neto queria expressar com a palavra *bárbara* atributos de beleza,

simpatia, etc. . . o avô, por falta de conhecimento dessa nova conotação, só pode interpretá-la como indicativa de “rude, grosseira, sem civilização, selvagem” (Caldas Aulete, 1958).

Parece ser um ponto estabelecido que a ligação entre as palavras e seus significados se opera gradualmente no indivíduo, através de um processo de aprendizagem. Lewis (1959) dá um exemplo bastante interessante deste fato ao descrever o processo de aprendizagem da palavra “Flower” em seu filho. Através de um quadro que apresentou podemos observar, por volta do 18 meses, o estabelecimento de uma reação entre um estímulo específico (flôres) e uma resposta verbal (“fafa”) após o que a criança utiliza processos de generalização e discriminação que vão permitir-lhe dar o nome de flôr (“fafa”) ao enfeite açucarado de um biscoito.

A aprendizagem verbal em crianças é explicada por Carroll (1964, pg. 40) da seguinte forma: “através de processos de aprendizagem de discriminação e generalização de estímulos a criança aprende as propriedades ou padrões de estimulação que são críticos para o reforço social . . .” A partir desta explicação, é possível chegar-se à definição de *significado denotativo*, “Podemos descrever o significado denotativo de uma forma, especificando as propriedades ou padrões de estimulação que são essenciais—ou seja, críticos—para que (a forma) possa ser usada com aprovação social da comunidade” (Carroll, 1964, pg. 40).

Ao lado do significado denotativo, tem-se, para cada palavra, referente a eventos, objetos ou atributos do ambiente, um *significado conotativo* que é uma resposta individual a certos conceitos, adquirida através de experiências pessoais e que vai, inclusive, determinar reações emocionais negativas ou positivas a determinados conceitos: “O significado conotativo é, fundamentalmente um assunto pessoal porque depende das experiências que um indivíduo teve . . . na medida em que atitudes e experiências de pessoas diferem, significados conotivos podem também diferir” (Carroll, 1964, pg. 41).

Partindo da explicitação dos 2 tipos básicos de significados que uma mesma palavra pode possuir, é possível estabelecer na linguagem humana duas categorias de palavras que diferem quanto à predominância de um ou outro tipo de significação: as *palavras de conteúdo objetivo*, referentes a objetos, ou acontecimentos do mundo exterior e as *palavras de conteúdo subjetivo*, referentes a vivências internas de indivíduos.

As palavras do primeiro tipo (*conteúdo objetivo*) teriam um *significado denotativo* nítido devido às possibilidades de delimitação das qualidades específicas dos referentes, passíveis de conhecimento objetivo. Já as palavras de *conteúdo subjetivo* teriam um *significado*

*predominantemente conotativo*, embora existam certos sinais externos das emoções nas expressões faciais, no riso e nas lágrimas.

Um grande número de mensagens transmitidas pelo homem referem-se a seus estados subjetivos: emoções e sensações que são experimentadas por cada indivíduo diferentemente. A comunicação destes estados subjetivos é feita com base na suposição de que as pessoas que nos ouvem experimentaram, em algum momento, sensações ou emoções semelhantes e que nos entendem a partir dessa vivência. Uma explicação racional do significado de uma emoção, tal como as que existem em dicionários, "*Saudade*-desejo de um bem do qual se está privado; pesar; mágoa causada pela ausência do objeto querido; lembrança suave e ao mesmo tempo triste pela pessoa que se nos tornava simpática" (Caldas Aulete, 1958), não satisfaz. A comunicação de um estado subjetivo perderá em eficiência se o receptor não tiver vivenciado o tipo de experiência que está sendo transmitida.

Por mais que os efeitos da saudade (lágrimas, expressão triste, etc. . .) e suas causas (ausência de uma pessoa ou objeto querido) possam ser observados objetivamente, o sentimento em si precisa fazer parte da vivência dos indivíduos para que eles compreendam inteiramente seu significado.

Assim, numa comunicação que envolva palavras de conteúdo subjetivo, os atributos que o transmissor terá em mente ao empregá-las dependerão de suas experiências individuais, que diferem sempre, em maior ou menor grau, daquelas do receptor. Com base nisto, é justo supor que as palavras de conteúdo subjetivo são mais ambíguas do que as de conteúdo objetivo e que esta ambiguidade é mais difícil de ser eliminada uma vez que o significado das primeiras, predominantemente conotativo, é dependente de experiências subjetivas.

#### O PROCESSO DE COMUNICAÇÃO HUMANA E SUAS BARREIRAS PSICOLÓGICAS

Embora a Teoria da Informação não seja, enquanto modelo, suficiente para explicar todos os fenômenos da comunicação humana, ao tentar fornecer uma técnica matemática para a construção de sistemas artificiais ela formulou uma série de conceitos básicos, de grande utilidade na Psicologia da Comunicação. Vejamos pois, como se processa a comunicação humana.

Imaginemos dois indivíduos conversando. O indivíduo *A* faz uma pergunta a *B*, que a recebe em termos de sinais (vibrações aéreas que provocarão vibrações mecânicas no aparelho auditivo, as quais se transformarão em impulsos nervosos para serem enviadas ao cérebro). Em algum lugar do cérebro de *B* estes sinais serão des-

## INFLUENCIA DO CONTEUDO DAS PALAVRAS

codificados, isto é, ligados a um significado. Para responder à pergunta, *B* utilizará um processo de codificação, através do qual novos sinais serão transmitidos utilizando a ação dos músculos efetores, comandados pelo cérebro.

Os conceitos de “*input*” (entrada do estímulo), “*decoding*” (transformação de significados em sinais) e “*output*” (envio da mensagem para fora) já existiam na teoria da informação e foram aproveitados pela Psicologia para explicar a comunicação humana. Além desses, a teoria apresenta o conceito de “*noise*”, que é de extrema importância em todo o processo de transmissão de mensagens.

Segundo Parry (1968), na construção de sistemas artificiais “foi encontrado um obstáculo na irrupção de impulsos elétricos indesejáveis” (pg. 24), fenômeno ao qual se deu o nome de “*noise*”.

Na comunicação humana, temos frequentemente “*noises*” físicos ou fisiológicos, perturbando a transmissão efetiva de mensagens. No entanto, como salientou o próprio Parry (1968), “na comunicação humana uma grande quantidade de falhas surge não porque a informação foi perdida na transmissão, mas porque o transmissor não foi capaz de expressar bem o que tinha a dizer, ou ainda, porque o receptor não foi capaz de interpretar a mensagem de maneira correcta” (pg. 29). Parece, portanto, que na comunicação humana existem “*noises*” psicológicos, ou seja, obstáculos à transmissão efetiva das mensagens, constituídos por características psicológicas do transmissor e do receptor.

Tôda uma série de experiências comprova a interferência da personalidade, valores e atitudes pessoais em processos envolvidos na comunicação, tais como a percepção. Vejamos um experimento neste sentido, citado por Fraisse e Piaget (1963):

Postman e seus colaboradores (1948) estão entre os primeiros a terem demonstrado os efeitos dos interesses sobre a percepção. Eles utilizaram para determiná-los, o teste de Alport-Vernon destinado, por uma série de escolhas verbais, a estabelecer o valor dominante dos indivíduos: teórico, econômico, estético, social, político e religioso. Seus sujeitos foram, assim, classificados segundo seu interesse dominante e, depois, passaram por uma prova de reconhecimento de palavras apresentadas em tempo reduzido, numa ordem aleatória, ligadas a cada um dos seis valores acima referidos. Os limiares de tempo para a percepção de cada palavra, classificados para cada sujeito como superiores ou inferiores à sua própria média, correspondem, no grupo como um todo, aos escores médios das escalas de valores. As respostas erradas que precedem o reconhecimento efetivo indicam uma orientação espontânea para palavras que implicam em analogia de estrutura ou significado com as palavras críticas. Inversa-

mente, para as palavras ligadas aos valores desprezados, as respostas sem sentido e palavras incompletas ocorrem com maior frequência. Esta experiência foi confirmada por Haigh (1952), quando efetuada nas mesmas condições: *a influência dos valores é uma fonte significativa de variância dos limiares perceptivos.*

Além disso, existem alguns experimentos comprovando a influência de fatores psicológicos na linguagem e transmissão efectiva de informações. Nunnally e Flaughner (1963) conseguiram demonstrar que existem diferenças individuais na maneira como as pessoas estabelecem relações semânticas, ou seja, atribuem significados aos objetos. Encontraram que a tendência para fazer avaliações positivas varia segundo as características de sexo, idade e personalidade, dos sujeitos.

Piaget (1959) por sua vez, demonstrou a existência de um elemento egocêntrico na codificação da criança, a qual não parece dar muita atenção às necessidades de informação do descodificador. Flavell, relatando pessoalmente a Roger Brown (1965), um experimento que realizou, contou que algumas crianças não dão atenção ao fato de o receptor da mensagem estar com os olhos vendados e transmitem a informação apontando e fazendo gestos.

#### ESPECIFICAÇÃO DO PROBLEMA

Tentaremos, com nosso experimento, abordar o problema da influência do conteúdo das palavras e da personalidade dos sujeitos na transmissão oral de informações. Acreditamos que uma comunicação oral efetiva depende, de um lado, do significado do sinal que está sendo transmitido (denotativo ou conotativo) e, de outro, de algumas características relevantes da personalidade do transmissor. Considerando a mensagem a ser transmitida como a definição de determinadas palavras ou seja, a explicitação de seu significado, procuraremos verificar experimentalmente se, o significado das palavras de conteúdo subjetivo é mais difícil de se transmitir que o significado das palavras de conteúdo objetivo. Além disso, estudaremos a relação que existe entre uma característica da personalidade que julgamos relevante para a comunicação oral (introversão ou extroversão) e a facilidade dos sujeitos em transmitir significados.

A comunicação efetiva do significado de uma determinada palavra exige do transmissor a apresentação de uma série de informações, as quais, além de colocá-la dentro de uma determinada categoria geral, sejam capazes de discriminá-la das outras palavras da mesma categoria. Assim, por exemplo, a definição da palavra *automóvel* pede uma classificação da mesma na categoria *veículo* ou *meio de transporte* e, a seguir, uma série de informações sobre as qualidades específicas que a discriminam (quatro rodas; para passageiros ou

## INFLUENCIA DO CONTEUDO DAS PALAVRAS

pequena carga; etc.). Partindo do pressuposto de que os indivíduos introvertidos são inibidos na comunicação oral, supusemos que eles tendem a dar menos informações do que os indivíduos extrovertidos e, como consequência, a transmitir os significados das palavras com menor eficiência. Além disso, fizemos a suposição de que as palavras de conteúdo subjetivo são mais difíceis de definir que as palavras de conteúdo objetivo, pois embora possam facilmente ser colocadas dentro de uma categoria geral (emoção, sensação) sua discriminação através de qualidades específicas é bastante difícil.

### HIPOTESES

1. A dificuldade em transmitir o significado de uma palavra é dependente de características inerentes à própria palavra. O significado de palavras de conteúdo subjetivo é mais difícil de ser transmitido que o significado de palavras de conteúdo objetivo.

2. A eficiência em transmitir o significado de uma palavra é dependente da introversão do transmissor. Sujeitos introvertidos são menos eficientes na transmissão oral do significado exato de uma palavra do que sujeitos extrovertidos.

3. Existe interação dos efeitos do conteúdo da palavra e da personalidade dos sujeitos de tal forma que a maior eficiência na comunicação seria obtida com sujeitos extrovertidos transmitindo palavras de conteúdo objetivo.

### METODO

*Instrumentos.* Para seleção dos sujeitos foi usado o inventário MPI de Eysenck, que avalia dois traços independentes da personalidade: o Neuroticismo (N) e a Extroversão e Introversão (E), este último no sentido de "inibição, capacidade de dar-se e capacidade de relacionamento pessoal" (Manual do MPI).

Tratando-se de dois traços independentes, só foram computados os resultados das questões relativas à Extroversão e Introversão, obtendo-se para cada sujeito uma soma de pontos.

As palavras conceituadas (cinco de conteúdo objetivo e cinco de conteúdo subjetivo) foram escolhidas ao acaso e apresentadas a 20 sujeitos (10 mulheres e 10 homens de nível universitário) que as julgaram unânimes como "conhecidas e comumente usadas por pessoas de nível universitário." São elas:

#### *Conteúdo Objetivo*

Animal  
Automóvel  
Arvore  
Máquina  
Papel

#### *Conteúdo Subjetivo*

Alegria  
Amor  
Mêdo  
Preocupação  
Raiva

*Sujeitos.* Os sujeitos, todos de sexo feminino, foram selecionados a partir da aplicação do inventário MPI a 150 alunas da 1ª série de diferentes cursos da Pontifícia Universidade Católica com idades variando entre 17 e 29 anos.

Sendo a amplitude de variação, dos resultados possíveis no inventário, de 0 a 48 pontos (tanto maior a extroversão quanto maior o resultado) obteve-se para esta amostra uma média de 24,7 e desvio padrão de 9,8. A partir daí, calculou-se o primeiro e o terceiro quartis, obtendo-se, respectivamente, 14,9 e 34,5.

Foram selecionados então, para sujeitos do experimento, todas as moças que haviam obtido uma soma de pontos igual ou menor a 14 (acentuada introversão) e igual ou maior a 35 (acentuada extroversão). Eram ao todo 49, algumas das quais não puderam colaborar por motivos variados, independentes da vontade do experimentador. Desta forma, apenas 40 sujeitos (20 extrovertidos e 20 introvertidos) participaram do experimento. A requisição dos sujeitos foi feita individualmente, sem que se desse quaisquer detalhes sobre o experimento que estava sendo realizado.

#### PROCEDIMENTO EXPERIMENTAL

*Conceituação das palavras.* Os sujeitos compareceram individualmente a uma sala pré-determinada, onde receberam as seguintes instruções verbais do experimentador:

Eu vou lhe apresentar uma série de palavras e gostaria que você explicasse o que elas significam, de tal forma que se eu apresentar sua conceituação a outras pessoas elas possam decifrá-la, identificando a palavra conceituada. Vou anotar o tempo que você levará para conceituar cada palavra, mas não se preocupe com isso e leve o tempo que desejar.

Foram esclarecidas todas as dúvidas que os sujeitos apresentaram em relação às instruções, mas não foi dada qualquer informação sobre características do decifrador (nível de instrução, idade, sexo etc. . .). As perguntas neste sentido obtiveram resposta: "poderia ser uma pessoa qualquer."

A seguir, foram apresentadas as dez palavras, numa ordem aleatoriamente estabelecida e que permaneceu constante para todos os sujeitos<sup>1</sup>.

As conceituações de cada palavra foram anotadas integralmente pelo experimentador, bem como o tempo decorrido entre a apresentação da palavra e o final de sua conceituação. Depois de dar o significado da última palavra, cada sujeito recebeu uma explicação detalha-

<sup>1</sup>A ordem de apresentação das palavras foi a seguinte: Medo, Preocupação, Automóvel, Amor, Papel, Máquina, Arvore, Raiva, Animal e Alegria.

## INFLUENCIA DO CONTEUDO DAS PALAVRAS

da do experimento e o resultado que obteve no MPI, sendo-lhe perguntado se concordava com sua classificação entre Extrovertidos ou Introversos. Finalmente, pediu-se a colaboração dos sujeitos no sentido de não comentarem o experimento com colegas.

*Descodificação.* As 40 conceituações obtidas (10 de cada sujeito), foram apresentadas por escrito aos descodificadores: 40 homens e 40 mulheres de diferentes séries do curso do Direito da Pontifícia Universidade Católica.

Os 80 descodificadores compareceram juntos a uma sala de aula, onde receberam as instruções mimeografadas e as listas para que identificassem as palavras conceituadas.

Foram elaboradas 40 listas, cada uma com 10 conceituações (uma de cada palavra), dadas por sujeitos diferentes. Para isto, foi empregado o modelo dos "quadrados latinos" para as dez primeiras listas (sujeitos de 1 a 10) repetindo-se a operação três vezes para as listas XI a XX, XXI a XXX e XXXI a XL. O modelo utilizado está reproduzido no Quadro I.

QUADRO I: Modelo dos quadrados latinos.

Listas	Mêdo	Preocupação	Automóvel	Amor	Papel	Máquina	---
I	sj.1	sj.2	sj.3	sj.4	sj.5	sj.6	---
II	sj.2	sj.3	sj.4	sj.5	sj.6	sj.7	---
III	sj.3	sj.4	sj.5	sj.6	sj.7	sj.8	---
-----							
IV	sj.10	sj.1	sj.2	sj.3	sj.4	sj.5	---

Como se pode observar, cada uma das dez conceituações que compunham as listas provinha de um sujeito diferente. Assim, a lista IV continha a definição que o sujeito 4 deu de "mêdo"; a que o sujeito 5 deu de "preocupação"; a que o sujeito 6 deu de "automóvel", e assim por diante (no quadro, sj = sujeito).

Desta maneira, evitou-se uma possível tendenciosidade dos resultados devido a características pessoais do descodificador. Sendo cada uma das definições dadas por um mesmo sujeito decifrada por uma pessoa diferente, as características individuais desta última (inteligência, boa vontade, etc. . .) foram contrabalançadas.

Uma vez prontas, as listas foram duplicadas, sendo cada uma delas entregue ao mesmo tempo a um descodificador masculino e um feminino.

### ATRIBUIÇÃO DE VALORES NUMERICOS AS CONCEITUAÇÕES

**1 PONTO**—Atribuído às conceituações que levaram o descodificador à descoberta da palavra certa ou de um sinônimo perfeito da palavra. O critério adotado para a identificação do sinônimo perfeito

## GRACIANO

foi a consulta ao “Dicionário Contemporâneo da Língua Portuguesa” de Caldas Aulete (1958).

0,5 PONTOS—Atribuído às conceituações que levaram o descodificador a:

(1) dar um conceito específico da palavra correta (considerada enquanto conceito genérico). Exemplos: *cachorro*, em lugar da palavra *animal*, obteve 0,5 pontos;

(2) dar um conceito genérico da palavra correta (considerada enquanto conceito específico). Exemplo: *planta*, em lugar da palavra *árvore* obteve 0,5 pontos;

(3) dar o verbo equivalente à palavra correta (que era sempre um substantivo). Exemplo: *amar*, em lugar da palavra *amor*, obteve 0,5 pontos.

*Zero*—Atribuído às conceituações que não possibilitaram uma descodificação correta ou aproximada.

### RESULTADOS

Uma vez atribuídos valôres numéricos às conceituações, foi calculada, para cada sujeito, a média dos pontos obtidos nas 5 definições de palavras de conteúdo subjetivo, e a média dos pontos obtidos nas 5 definições de palavras de conteúdo objetivo. A partir daí, obteve-se a média de pontos para o conjunto de sujeitos Introversos e para o conjunto de sujeitos Extroversos, considerando-se separadamente o tipo de palavra (conteúdo subjetivo ou objetivo). As médias obtidas constam da Tabela I.

TABELA I

Média de pontos obtidos pelos sujeitos extroversos e introversos nas definições de palavras de conteúdo objetivo e subjetivo.

Sujeitos	Conteúdo das palavras	
	Subjetivo	Objetivo
Extroversos	0,3650	0,4675
Introversos	0,3625	0,4950

Aplicou-se então a análise de variância, seguindo-se a fórmula para o modelo fatorial 2 x 2 com medidas dependentes em um dos fatores. O teste estatístico demonstrou que tanto o fator A (tipo de personalidade) quanto a interação entre os dois fatores (personalidade e tipo de palavra) não tiveram influência significativa sobre a variável dependente (eficiência na transmissão da informação). Por outro lado, a influência do fator B (tipo de palavra) ficou comprovada ao nível de significância 0,05 ( $F = 12,60$ ;  $df = 1,39$ ).

Um teste adicional da hipótese 1 (influência do tipo de palavra na dificuldade de transmissão de seu significado) foi realizado, to-

mando-se os 40 sujeitos como um todo e comparando-se o tempo médio para definição de palavras de conteúdo subjetivo com o tempo médio para definição de palavras de conteúdo objetivo, tendo-se obtido 50,1" para as palavras de *conteúdo subjetivo* e 43,8" para as de *conteúdo objetivo*.

O teste utilizado para análise destas médias foi o "t de Student" para amostras dependentes. O t obtido foi de 1,80 o que é significativo apenas ao nível de  $p < 0,10$ .

Este resultado sugere uma tendência no sentido de haver maior dificuldade para definição das palavras de conteúdo subjetivo, quando esta é medida pelo tempo gasto para a definição.

#### DISCUSSAO

Em função do resultado da análise de variância podemos aceitar como verdadeira a hipótese 1, ou seja "a dificuldade em transmitir o significado de uma palavra é dependente de características inerentes à própria palavra." Observando-se a Tabela I onde são apresentadas as médias de pontos obtidos pelos sujeitos extrovertidos e introvertidos nas definições dos dois tipos de palavras, é possível realmente notar sensível diferença entre a média dos dois grupos com palavras de conteúdo subjetivo e com palavras de conteúdo objetivo. Esta diferença mostra nitidamente que tanto extrovertidos como introvertidos saíram-se melhor na definição de palavras de conteúdo objetivo, conforme estava previsto na formulação da hipótese: "o significado de palavras de conteúdo subjetivo é mais difícil de ser transmitido que o significado de palavras de conteúdo objetivo."

Considerando-se que, como foi dito na introdução, as palavras de conteúdo subjetivo têm significado predominantemente baseado em experiências individuais da pessoa que as emprega, é possível explicar a confirmação desta hipótese: ao conceituar palavras de conteúdo subjetivo, os sujeitos empregam termos correspondentes às suas vivências pessoais dos diferentes sentimentos, as quais não correspondem, necessariamente, às vivências do decodificador. Além disso, é preciso lembrar que palavras de conteúdo subjetivo são facilmente colocadas dentro de uma categoria geral (emoção, sensação), mas apresentam grande dificuldade de caracterização específica, tornando ambíguas suas definições.

De maneira geral, a média de pontos obtidos nas definições, para os 4 sub-grupos, foi bastante baixa, considerando-se a possibilidade de variação dos resultados (de zero a 1 ponto). Isto poderia servir como indício da ambiguidade geral existente na comunicação humana: na medida em que, para transmitir uma mensagem, empregamos sinais que não têm significados absolutos e, além disso, baseamo-nos

em experiências subjetivas, não podemos esperar que aquilo que transmitimos seja integralmente recebido e compreendido pelos outros. Mesmo quando a palavra possui conteúdo objetivo e, portanto, menor amplitude de significação, a transmissão de seu significado não é perfeita, como ficou demonstrado (a média das definições de palavras de conteúdo objetivo não ultrapassou 0,5 pontos).

Ainda em relação à hipótese 1, os resultados sobre o tempo médio para a definição dos dois tipos de palavras demonstram uma tendência na direção da confirmação da hipótese: palavras de conteúdo subjetivo demoraram mais tempo para serem definidas, provavelmente em função de uma maior dificuldade.

A hipótese 2 (“a eficiência em transmitir o significado de uma palavra é dependente da introversão ou extroversão do transmissor”) e a hipótese 3 (“existe interação dos efeitos do conteúdo da palavra e da personalidade dos sujeitos”) foram rejeitadas pelos dados obtidos.

Observando-se novamente a Tabela I, nota-se que são praticamente idênticos os resultados dos sujeitos extrovertidos e introvertidos nos dois tipos de palavras, sendo bastante surpreendente o fato de a maior média (0,4950) ser encontrada entre os introvertidos. Na formulação das hipóteses 2 e 3, supusemos que os sujeitos introvertidos seriam menos eficientes na transmissão oral de significados e que a maior eficiência na comunicação seria obtida com sujeitos extrovertidos transmitindo palavras de conteúdo objetivo. Todavia, observamos que, embora com uma diferença pequena, os sujeitos introvertidos saíram-se melhor que os extrovertidos na transmissão de palavras de conteúdo objetivo.

Torna-se bastante difícil explicar esses resultados se considerarmos que uma transmissão oral eficiente depende em grande parte da desinibição e capacidade de relacionamento do transmissor. O inventário MPI, empregado para selecionar os sujeitos, identifica extroversão e introversão no sentido de “inibição, capacidade de dar-se e capacidade de relacionamento pessoal” (Manual do MPI) e possui validade aparente, na medida em que apresenta questões como:

4—Você procura tomar iniciativa para fazer novas amizades?

16—É difícil para você perder a inibição numa festa animada? No entanto, seu emprêgo enquanto teste de personalidade é bastante discutível em termos teóricos. Por esta razão, resolvemos perguntar aos sujeitos se concordavam ou não com sua classificação entre Extrovertidos ou Introvertidos. Obtivemos 100% de concordância entre os “introvertidos”, enquanto apenas 70% dos “extrovertidos” concordaram em ser assim classificados. Um bom número de extrover-

tidos afirmou julgar-se na média entre a acentuada extroversão e a acentuada introversão o que, embora não tenha sido levado em conta para eliminação dos sujeitos, pode servir, agora, como possível explicação para a rejeição da hipótese 2.

Por outro lado, podemos supor que a transmissão oral eficiente não tem relação com a desinibição e capacidade de relacionamento do transmissor. Pelo contrário, é possível que mensagens mais concisas contenham maior precisão de informação, na medida em que não se perdem em minúcias desnecessárias.

De qualquer maneira, temos duas explicações possíveis para a rejeição das hipóteses 2 e 3. De uma parte é possível que o inventário MPI tenha sido um mau classificador dos dois tipos de personalidade e, de outro, é possível que realmente extroversão/introversão não seja fator influente na eficiência da transmissão oral de uma mensagem. O problema só poderá ser esclarecido com a realização de pesquisas posteriores, elaboradas inclusive para controlar novas variáveis importantes, tais como a inteligência do transmissor.

REFERENCIAS

- Brown, R. *Social Psychology*. New York: Free Press, 1965.  
 Carroll, J. B. *Language and Thought*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1964.  
 Fraisse, P. e Piaget, J. (Eds.) *Traité de psychologie expérimentale*. Paris: Presses Universitaires de France, 1963.  
 Lewis, M. *How Children Learn to Speak*. New York: Basic Books, 1959.  
 Nunnally, J. C. e Flaughner, R. L. Correlates of semantic habits. *J. Pers.*, 1963, 31, 192-202.  
 Parry, J. *Psychology of Human Communication*. New York: American Elsevier, 1968.  
 Piaget, J. *The Language and Thought of the Child*. New York: Humanities Press, 1959.