

JORGE VALA
MARIA BENEDICTA MONTEIRO
COORDENADORES

PSICOLOGIA SOCIAL

10.ª Edição



FUNDAÇÃO
CALOUSTE GULBENKIAN

PSICOLOGIA SOCIAL

Maria Benedicta Vassalo Pereira Bastos Monteiro (1941-2017) nasceu em Lisboa onde completou os estudos superiores em Filologia Germânica e em Psicologia. Obteve o grau de Doutor em Psicologia Social na Universidade de Lovaina (1984) e a *Agregação* em Psicologia Social no ISCTE (1995), onde foi Professora Catedrática desde 1996. Desenvolveu investigação em áreas da **Psicologia Social da Educação e das Relações Interculturais**, nomeadamente sobre Efeitos da exposição à TV em comportamentos de agressão, Crenças dos educadores sobre desenvolvimento e educação das crianças, Desenvolvimento e redução do preconceito racial na infância, Discriminação de minorias sociais e Processos de aculturação de minorias migrantes. Os seus trabalhos estão publicados em livros e revistas especializados como *Psicologia, Análise Social, European Journal of Social Psychology, Group Processes & Intergroup Relations, Aggressive Behavior*, entre outras. Em 2010 a Associação Portuguesa de Psicologia atribuiu-lhe o Prémio de Carreira de Investigação. Foi professora visitante nas Universidades de Paris, Cambridge, Roma, Pádua, Liège, Barcelona, Sergipe, Paraíba e Recife e em várias universidades portuguesas. Por convite de instituições nacionais e estrangeiras fez intervenções públicas sobre racismo e políticas públicas, delinquência e violência na escola, educação multicultural e sucesso escolar, negociação de conflitos e situação dos grupos migrantes em Portugal.

Jorge Vala nasceu em Atouguia da Baleia, no ano de 1947. Doutorou-se na Faculdade de Psicologia na Universidade de Lovaina (1984). Foi Professor Catedrático no ISCTE-IUL e é presentemente Investigador Coordenador do Instituto de Ciências Sociais (ICS) da Universidade de Lisboa. Foi Professor Convidado em várias Universidades, entre as quais, Paris V-René Descartes e École des Hautes Études en Sciences Sociales, Universidade Estadual do Rio de Janeiro e Universidade Federal da Paraíba. Tem centrado a sua investigação no estudo dos processos socio-cognitivos, nomeadamente no campo das representações sociais e ideologias, das normas e das identidades sociais. Os projectos que tem em curso articulam estes processos com vista ao estudo do racismo e do preconceito, das migrações, das atitudes políticas, da justiça social e da validação do conhecimento quotidiano. Mais recentemente, tem procurado contribuir para o conhecimento dos processos de decisão em situações socialmente críticas e analisado a forma como os grupos mais vulneráveis e vítimas de injustiça desenvolvem estratégias de mudança e procuram restaurar um sentimento de bem-estar. Os seus trabalhos estão publicados em livros e revistas especializadas como *Psicologia, Análise Social, European Journal of Social Psychology, Personality and Social Psychology Bulletin, Social Justice Research, Journal of Experimental Social Psychology*, entre outras. Recebeu o Prémio Jean Paul Codol da European Association of Social Psychology pela sua contribuição para o desenvolvimento da Psicologia Social na Europa.

Na capa:

Sena da Silva

“Fotografia s/título”

Século xx, anos 60

Cortesia:

Leonor Álvares de Oliveira

PSICOLOGIA SOCIAL

JORGE VALA
MARIA BENEDICTA MONTEIRO
COORDENADORES

PSICOLOGIA SOCIAL

10.ª Edição

 FUNDAÇÃO
CALOUSTE GULBENKIAN

Reservados todos os direitos de acordo com a lei
Edição da
FUNDAÇÃO CALOUSTE GULBENKIAN
Avenida de Berna | Lisboa

Índice geral

PREFÁCIO	VII
AUTORES	IX
CAPÍTULO I – MÉTODOS DE INVESTIGAÇÃO EM PSICOLOGIA SOCIAL – MARIA LUÍSA LIMA e SÓNIA BERNARDES	1
Introdução	1
1. Concepções acerca do processo de investigação	2
1.1. <i>Aspectos consensuais e ferramentas básicas para a investigação</i>	2
1.2. <i>Aspectos conflituais associados a concepções divergentes da psicologia como ciência</i>	3
1.3. <i>O problema no processo de investigação, ou a articulação entre a questão de investigação e a estratégia empírica</i>	6
2. Etapas iniciais do processo de investigação	11
2.1. <i>O enquadramento do problema de investigação</i>	11
2.2. <i>As hipóteses</i>	14
3. Dos conceitos aos indicadores: o processo de operacionalização de variáveis	18
3.1. <i>Diferentes estratégias de operacionalização</i>	20
3.2. <i>Diferentes tipos de variáveis</i>	27
3.3. <i>A qualidade das estratégias de operacionalização: fidelidade, validade e sensibilidade</i>	30
4. A qualidade do tipo de investigação: planos de investigação e sua validade interna e externa	35
4.1. <i>Validade interna</i>	35
4.2. <i>Validade externa</i>	38
Conclusão	40
Resumo	40
Sugestões de leitura	41
CAPÍTULO II – FORMAÇÃO DE IMPRESSÕES E REPRESENTAÇÕES COGNITIVAS DE PESSOAS – MARGARIDA VAZ GARRIDO, LEONEL GARCIA-MARQUES, RITA JERÓNIMO e MÁRIO BOTO FERREIRA	43
Introdução	43
1. Perspectivas clássicas no estudo da formação de impressões	45
1.1. <i>O percepiante como juiz de personalidade</i>	45
1.2. <i>O percepiante como organizador de informação</i>	49
1.3. <i>Teorias implícitas da personalidade</i>	55
1.4. <i>O percepiante como integrador de informação</i>	62

2. Cognição social e formação de impressões	69
2.1. <i>Objectivos de processamento e representação mnésica das impressões de personalidade</i>	71
2.2. <i>Determinantes da formação de impressões</i>	71
2.3. <i>A importância do contexto em formação de impressões – os primados serão os primeiros</i>	73
2.4. <i>A importância das expectativas em formação de impressões – ninguém espera o inesperado</i>	79
2.5. <i>Representação cognitiva de impressões de personalidade</i>	84
2.6. <i>A questão da relação entre memória e julgamento</i>	90
Conclusão	96
Resumo	96
Sugestões de leitura	97

CAPÍTULO III – ATRIBUIÇÃO CAUSAL E INFERÊNCIA DE DISPOSIÇÕES NO MUNDO SOCIAL

– MÁRIO BOTO FERREIRA, LEONEL GARCIA-MARQUES, MARGARIDA VAZ GARRIDO e RITA JERÓNIMO — 99

Introdução

1. **Atribuição causal**

 1.1. *Heider e a causa das coisas...*

 1.2. *A percepção social segundo Heider*

 1.3. *Heider e sua contribuição para a literatura em inferências de traço: epílogo*

 1.4. *A idade dos porquês em Psicologia Social I: o modelo de Kelley*

 1.5. *A idade dos porquês em Psicologia Social II: o modelo de Weiner*

 1.6. *A idade dos porquês em Psicologia Social III: Kelley versus Weiner*

 1.7. *Em busca da correspondência perdida: o modelo de Jones e Davis (1965)*

2. **A Emergência de uma nova perspectiva sobre inferências de traços de personalidade**

 2.1. *Inferências espontâneas de traços de personalidade*

 2.2. *Integrando contribuições teóricas: um modelo sócio-cognitivo de inferências de traço de personalidade*

 2.3. *Explicações para o enviesamento correspondente*

Conclusão

Resumo

Sugestões de leitura

CAPÍTULO IV – SISTEMA AFECTIVO E PROCESSAMENTO DA INFORMAÇÃO SOCIAL

– TERESA GARCIA-MARQUES

Introdução

1. **Cognição versus Afecto**

2. **O sistema afectivo**

 2.1. *Sentimentos afectivos: emoções e estados de espírito*

2.2. <i>Estudando o estado de espírito</i>	164
2.3. <i>Estudando as emoções</i>	166
3. A influência dos afectos no processamento de informação	169
3.1. <i>Porque podem as características afectivas dos estímulos e dos percipientes afectar os processos cognitivos?</i>	170
3.2. <i>Como afectam o processo cognitivo as características afectivas dos estímulos e dos percipientes?</i>	176
4. As abordagens ao impacto afectivo em processos de julgamento social específicos	192
4.1. <i>Julgamentos de incerteza, percepção de contingências, resolução de problemas, criatividade e tomada de decisão</i>	192
4.2. <i>Julgamentos atitudinais em situação de persuasão</i>	195
4.3. <i>Estados de espírito, emoções e processos de julgamento social (inferência social, estereótipos e outros)</i>	196
4.4. <i>Estados afectivos e julgamentos intergrupais</i>	197
4.5. <i>O afecto como variável interveniente em processos comportamentais</i>	198
Conclusão	199
Resumo	200
Sugestões de leitura	200
CAPÍTULO V – ATITUDES: MEDDA, ESTRUTURA E FUNÇÕES – MARIA LUÍSA LIMA e ISABEL CORREIA	201
Introdução	201
1. Perspectivas sobre o conceito de atitude	201
2. Medida das atitudes	205
2.1. <i>Medida directa das atitudes</i>	205
2.2. <i>Medida indirecta das atitudes</i>	214
2.3. <i>Medidas indirectas de natureza corporal</i>	215
2.4. <i>Medidas indirectas de natureza comportamental</i>	219
2.5. <i>Medidas indirectas de natureza cognitiva</i>	219
3. A estrutura das atitudes	223
4. As funções das atitudes	224
4.1. <i>Funções motivacionais das atitudes: Atitudes e necessidades</i>	224
4.2. <i>Funções sociais das atitudes: Atitudes em relação a grupos sociais</i>	224
4.3. <i>Funções cognitivas das atitudes: Atitudes e processamento da informação</i>	225
4.4. <i>Funções de orientação para a acção: atitudes e comportamento</i>	229
Conclusão	240
Resumo	242
Sugestões de leitura	242

Introdução	245
1. A influência social	246
1.1. <i>O que é a influência social</i>	246
1.2. <i>A influência social: como tem sido estudada</i>	246
2. A influência social às escuras: as experiências de Museser Sherif	247
2.1. <i>Introdução</i>	247
2.2. <i>No laboratório às escuras</i>	248
2.3. <i>No laboratório e às escuras: conclusões</i>	255
3. A influência social às claras	256
3.1. <i>Introdução</i>	256
3.2. <i>A influência social às claras: o paradigma de Asch</i>	259
3.3. <i>Conclusão: a contribuição de Asch para o estudo da influência social</i>	275
4. O respeitinho é muito bonito: as experiências de Milgram	277
4.1. <i>Introdução</i>	277
4.2. <i>A situação experimental de Milgram</i>	278
4.3. <i>Variações experimentais</i>	282
4.4. <i>Conclusão</i>	283
5. A influência social de pernas para o ar: o paradigma experimental de Moscovici	285
5.1. <i>Introdução</i>	285
5.2. <i>A influência social de pernas para o ar: a reinterpretação das investigações de Asch</i>	289
5.3. <i>A influência social de pernas para o ar: o paradigma experimental de Moscovici. Os primeiros estudos</i>	289
5.4. <i>E quem nos livra da inovação? Pois é... Outra vez, os outros! A importância do apoio social para a não inovação</i>	298
5.5. <i>A influência social de pernas para o ar: conclusão</i>	299
6. Alguns dos alicerces de uma teoria geral dos fenómenos de influência social	301
6.1. <i>A distinção entre influência social informativa e influência social normativa</i>	301
6.2. <i>Influência social e categorização social</i>	304
6.3. <i>Influência social indirecta</i>	306
6.4. <i>Influência social e normas sociais</i>	308
6.5. <i>Influência social e a natureza da tarefa crítica</i>	308
6.6. <i>Influência social, estrutura e processos grupais</i>	311
6.7. <i>O contexto da recepção da influência</i>	312
6.8. <i>Influência social e atribuição causal</i>	312
6.9. <i>Influência social: um único processo?</i>	313
6.10. <i>Influência social e persuasão</i>	315
6.11. <i>Influência social e processos cognitivos</i>	316

Conclusão	322
Resumo	322
Sugestões de leitura	324
CAPÍTULO VII – A PERSUASÃO – GABRIELLE POESCHL	325
Introdução	325
1. Persuasão: Definições e modelos	326
1.1. <i>Primeiros modelos</i>	327
1.2. <i>Modelos actuais</i>	330
2. Variáveis intervenientes no processo de persuasão	332
2.1. <i>A fonte</i>	333
2.2. <i>O alvo</i>	334
2.3. <i>A mensagem</i>	338
3. Princípios de persuasão interpessoal e estratégias de influência	343
4. Meios de comunicação social e persuasão	348
4.1. <i>Perspectivas</i>	348
4.2. <i>Efeitos</i>	350
5. Publicidade comercial e campanhas de comunicação	354
5.1. <i>Publicidade comercial</i>	354
5.2. <i>Campanhas de comunicação</i>	354
Conclusão	361
Resumo	361
Sugestões de leitura	362
CAPÍTULO VIII – ESTRUTURAS E DINÂMICAS DE GRUPO – JORGE CORREIA GESUÍNO e JOÃO PISSARRA	365
Introdução	365
1. Abordagens teórico-metodológicas	365
1.1. <i>Perspectivas bibliométricas</i>	365
1.2. <i>Perspectivas metodológicas</i>	367
1.3. <i>Perspectivas teóricas</i>	368
1.4. <i>Balanço</i>	377
2. Conceito de grupo	379
2.1. <i>Definições</i>	379
2.2. <i>Funções dos grupos</i>	380
2.3. <i>Percepção dos grupos</i>	381
2.4. <i>Balanço</i>	383

3. Quadro de referência para o estudo dos grupos	385
3.1. <i>Introdução</i>	385
3.2. <i>Fases e desenvolvimento</i>	387
3.3. <i>Características diferenciais – composição</i>	388
3.4. <i>Efeito da diversidade</i>	390
3.5. <i>Balanço</i>	393
4. Processos de Grupo	395
4.1. <i>Excursus – A contribuição de Bales. Do IPA ao SYMLOG</i>	396
4.2. <i>Processos cognitivos</i>	397
4.3. <i>Processos afectivos e emocionais</i>	399
4.4. <i>Processos comportamentais</i>	404
4.5. <i>Sinergia</i>	418
4.6. <i>Liderança</i>	427
Conclusão	432
Sugestões de leitura	432

CAPÍTULO IX – ESTEREÓTIPOS: ANTECEDENTES E CONSEQUÊNCIAS DAS CRENÇAS SOBRE OS GRUPOS – JOSÉ MENDES MARQUES, DARÍO PÁEZ e ISABEL ROCHA PINTO	435
Introdução	435
1. A perspectiva cognitiva do estudo dos estereótipos	436
1.1. <i>Lippmann e as “imagens nas nossas cabeças”</i>	436
1.2. <i>Gordon Allport e a “normalidade dos estereótipos”</i>	437
1.3. <i>O problema da veracidade dos estereótipos</i>	441
1.4. <i>Os estereótipos enquanto crenças culturais</i>	444
2. Estereótipos, organização da memória e julgamento social	445
2.1. <i>Estereótipos e categorização social</i>	446
2.2. <i>O que determina a inclusão de uma pessoa num estereótipo?</i>	451
3. Organização cognitiva dos estereótipos: “abstracções” e “exemplares”	458
3.1. <i>Organização abstracta e individualizada das crenças estereotípicas</i>	458
3.2. <i>Percepção de variabilidade e familiaridade com os grupos estereotipados: homogeneidade relativa do exogrupo</i>	460
3.3. <i>Perspectivas sobre a organização cognitiva dos estereótipos</i>	461
3.4. <i>Protótipos e percepções de variabilidade nos grupos</i>	466
3.5. <i>Organização exemplar dos estereótipos</i>	470
3.6. <i>Modelos dualistas da organização cognitiva dos estereótipos</i>	474
4. Estereótipos e distorções no processamento de informação e nos julgamentos estereotípicos	475
4.1. <i>Os estereótipos enquanto filtros da informação disponível no ambiente</i>	476

4.2. <i>Os estereótipos enquanto princípios interpretativos da informação recebida</i>	478
4.3. <i>Estereótipos e correlações ilusórias</i>	479
5. Abordagens recentes da relação entre estereótipos, preconceitos e discriminação social	481
6. O modelo do conteúdo dos estereótipos	482
6.1. <i>Simpatia e competência: dimensões organizadoras dos estereótipos</i>	482
6.2. <i>Estereótipos e relações entre grupos</i>	482
6.3. <i>Conteúdos dos estereótipos e emoções</i>	484
6.4. <i>O BIAS map</i>	484
7. A ameaça do estereótipo	485
7.1. <i>O receio de confirmarmos um estereótipo negativo do endogrupo</i>	485
7.2. <i>Factores subjacentes à ameaça do estereótipo</i>	487
7.3. <i>Quando alguns grupos se tornam realmente inferiores</i>	489
Conclusões	490
Resumo	492
Sugestões de leitura	492
CAPÍTULO X – RELAÇÕES INTERGRUPAIS – MARIA BENEDICTA MONTEIRO	493
Introdução	493
1. Microteorias intrapessoais do preconceito	494
1.1. <i>Teoria da frustração-agressão</i>	496
1.2. <i>Teoria da personalidade autoritária</i>	496
1.3. <i>O espírito fechado e a congruência de crenças</i>	498
2. Teorias clássicas sobre o preconceito	502
2.1. <i>Definição do comportamento intergrupar</i>	502
2.2. <i>Teoria da privação relativa</i>	502
2.3. <i>Teoria do contacto</i>	505
2.4. <i>Teoria dos conflitos realistas</i>	517
2.5. <i>Teoria da identidade social</i>	519
2.6. <i>Teoria da autocategorização</i>	533
3. Desenvolvimentos teóricos e empíricos no estudo das relações entre grupos	535
3.1. <i>As expressões do preconceito</i>	535
3.2. <i>Naturalização, essencialização e infra-humanização de exogrupos</i>	543
3.3. <i>Prototipicidade e projecção endogrupal</i>	547
4. O desenvolvimento do preconceito	549
4.1. <i>A expressão do preconceito intergrupar: uma questão normativa ou de desenvolvimento cognitivo?</i>	550
4.2. <i>Pressão normativa e medidas indirectas e implícitas do preconceito</i>	553

5. A redução do preconceito	555
5.1. <i>O modelo da descategorização (DESC)</i>	556
5.2. <i>O modelo da mútua diferenciação intergrupala (MDI)</i>	558
5.3. <i>O modelo da identidade endogrupal comum (IEC)</i>	560
5.4. <i>O modelo da dupla identidade (DI)</i>	563
Resumo	567
Sugestões de leitura	567
CAPÍTULO XI – PENSAMENTO SOCIAL E REPRESENTAÇÕES SOCIAIS – JORGE VALA E PAULA CASTRO	569
Introdução	569
1. De que falamos quando falamos em pensamento social?	570
2. Processos cognitivos, contextos sociais e pensamento social	572
2.1. <i>Processos cognitivos e pensamento social</i>	572
2.2. <i>Factores sociais e pensamento social</i>	573
2.3. <i>A articulação psicossociológica</i>	574
3. Interação social e pensamento social	574
4. Princípios básicos na construção do pensamento social	575
4.1. <i>Comparação social</i>	576
4.2. <i>Negociação</i>	576
4.3. <i>Identidade, consenso e diferenciação de crenças colectivas</i>	577
5. Pensamento social, cognição social partilhada e representações sociais	579
6. As representações sociais	579
6.1. <i>Origens do conceito de representação social</i>	579
6.2. <i>Representação social: definição e construção</i>	584
6.3. <i>A elaboração das representações sociais</i>	585
6.4. <i>O estudo das representações sociais: contributos para a compreensão do pensamento social sobre os problemas do nosso tempo</i>	591
6.5. <i>Metodologias de estudo das representações sociais</i>	593
6.6. <i>Pontos de consenso actuais na abordagem das representações sociais</i>	594
6.7. <i>Uma síntese das abordagens teóricas das representações sociais</i>	598
Resumo e conclusões	601
Sugestões de leitura	602

Apresentação da 9.^a edição

Há trinta anos, em 1993, foi publicada a primeira edição de *Psicologia Social*, um projecto que reuniu docentes das principais instituições portuguesas onde o ensino e a investigação em Psicologia Social se consolidaram. Em 2004, na sua quarta edição, os capítulos desta obra foram revistos e actualizados mantendo-se essencialmente a equipa inicial. Na nova actualização da obra que agora se publica, a sua nona edição, procedeu-se a uma revisão mais profunda, alargou-se o corpo de colaboradores, em linha com a expansão da disciplina, e procedeu-se a uma ampliação e aprofundamento dos domínios de pesquisa abordados. Procurou-se, contudo, manter os objectivos do projecto inicial: reflectir a dimensão internacional da investigação contemporânea em psicologia social, integrar a produção científica nacional e ser um bom instrumento de estudo em língua portuguesa para estudantes e investigadores. Em suma, trata-se de apresentar a abordagem teórica e metodológica da psicologia social que oferece, em vários domínios, perguntas e respostas únicas, distintas e que têm contribuído para o alargamento do campo das outras ciências sociais e, no seu conjunto, para o alargamento da nossa compreensão das relações entre indivíduos, grupos e instituições.

Neste ano, 2013, comemora-se o centésimo aniversário da publicação da obra de John Broadus Watson *Psychology as the Behaviorist Views it*. Esta obra foi fundamental para o desenvolvimento das ciências psicológicas e também para a psicologia social. Como bem recordou recentemente Gustav Jahoda na sua obra *History of Social Psychology: From the Eighteenth-Century Enlightenment to the Second World War*, Flyod Allport foi o fundador da psicologia social experimental, uma marca fundamental na evolução e distintividade da disciplina. Sem que se possam esquecer os primeiros trabalhos experimentais de Norman Triplett sobre a *facilitação social*, ainda no final do século XIX, coube a Flyod Allport desenhar o percurso experimental para a psicologia social, projecto que radica na sua profunda admiração pela obra de Watson. A perspectiva experimental em psicologia social não se perdeu, antes se desenvolveu, apesar de abandonado o behaviorismo como modelo dominante por força do impacto da revolução cognitiva que teve lugar a partir de 1947 pela mão de Jerome Bruner e do seu estudo clássico *Value and Need as Organizing Factors in Perception* (1947), reforçado pela obra *A Study of Thinking* (1956).

A psicologia social não se fecha, porém, num método ou numa perspectiva metateórica. Desde o seu início que é marcada pela diversidade. De par com a emergência da psicologia social experimental, o estudo das atitudes sob a influência de Walter Lippman, em 1922, de Bogardus, em 1925, e de Likert, em 1932, entre muitos outros, levou ao desenvolvimento de escalas de medida e de estudos correlacionais. Não devemos também esquecer as análises qualitativas pioneiras sobre as atitudes conduzidas por William Thomas e Florian Znaniecki, logo nos anos vinte, ou os estudos de observação no terreno de LaPierre, nos anos trinta do século passado.

Do ponto de vista metateórico, a diversidade foi também uma marca da psicologia social, mas aqui acompanhada de conflitos e rupturas nunca ultrapassadas de forma coerente. Lembremos a separação proposta por Wundt entre a sua psicologia fisiológica e a sua “psicologia dos povos”; as oposições radicais entre William McDougall, a favor de uma psicologia social construída a partir do conceito de instinto, e Edward Ross, orientado para o estudo do peso das relações sociais e do controlo social nas opiniões e atitudes, tendo ambos publicado em 1908 manuais de psicologia social com grande impacto académico. Poderíamos continuar os exemplos. Mas deixamos aos leitores a identificação e exame crítico destes posicionamentos controversos ao longo dos capítulos do livro e das temáticas que abordam.

Não deixamos, porém, de abrir desde já algumas janelas sobre os debates mais recentes. Há dez anos, a revista *European Journal of Social Psychology* pediu a uma série de autores um exercício prospectivo sobre o que deveria ser o futuro da psicologia social em domínios que são retomados neste

manual, tais como o estudo dos estereótipos, o julgamento social, a cognição e a identidade social. As palavras-chave que melhor definem a diversidade de caminhos a seguir e os seus múltiplos cruzamentos são, em nosso entender, as que foram propostas por Susan Fiske: evolução, cultura, mente e cérebro. As abordagens em psicologia social no quadro da perspectiva evolutiva continuam, porém, incipientes e as neurociências sociais são ainda meramente topográficas. O conhecimento mais consolidado está, pois, ainda na interface entre cultura e estruturas mentais. É esta a perspectiva que reflecte este manual que, no entanto, acrescenta um outro eixo analítico sem o qual a psicologia social não será social: a interacção social, a estrutura das relações sociais e as suas assimetrias. Convidamos, então, o leitor a entrar neste mundo entusiasmante que é a psicologia social.

A apresentação dos conteúdos desta nova edição de *Psicologia Social* está organizada de modo a responder a quatro questões centrais: Como se investiga em Psicologia Social? Como nos percebemos a nós e aos outros? Como é que as pessoas e os contextos influenciam os nossos comportamentos e interacções sociais? E como se formam, estruturam e funcionam as representações e as relações sociais? Apresentamos em seguida os capítulos do livro na lógica desta estrutura.

Como se investiga em Psicologia Social? (Capítulo I)

No Capítulo I, ***Métodos de investigação em Psicologia Social***, Maria Luísa Lima e Sónia Bernardes pretendem responder à questão básica “Como estudamos o que queremos saber nesta disciplina?”, e “Como descobrimos novos factos ou novas interpretações para os factos conhecidos?”. A resposta a estas perguntas é dada, em primeiro lugar, pela sensibilização à questão epistemológica – o que é conhecer – e depois pela apresentação das etapas da investigação científica, com os seus recursos, ferramentas, métodos de formulação de questões, de observação, de medida e de análise, e ainda das competências que permitem a difusão e a discussão pública do conhecimento. Dando corpo a um dos objectivos do livro, as questões abordadas estão sistematicamente ilustradas por estudos de investigadores nacionais e internacionais. O seu objectivo foi, nas palavras das autoras, fornecer “uma base segura e orientadora para futuras incursões no mundo da investigação científica”.

Como nos percebemos a nós e aos outros? (Capítulos II – V)

No Capítulo II, ***Formação de impressões e representações cognitivas de pessoas***, Margarida Vaz Garrido, Leonel Garcia-Marques, Rita Jerónimo e Mário Boto Ferreira abordam o modo como formamos impressões acerca das pessoas que nos rodeiam ou, segundo Asch, como organizamos uma representação que nos permita “compreender” os outros. Dos estudos pioneiros de Asch e Anderson aos desenvolvimentos mais recentes da cognição social, o capítulo apresenta uma sucessão de estudos, nacionais e internacionais, que ilustram, não só os modelos clássicos da formação de impressões sobre a personalidade, mas também os modelos que pretendem estudar como representamos e processamos a informação sobre os indivíduos enquanto mediadores da relação entre os outros como estímulos sociais e as respostas comportamentais.

No Capítulo III, ***Atribuição causal e inferência de disposições no mundo social***, Mário Boto Ferreira, Leonel Garcia-Marques, Margarida Vaz Garrido e Rita Jerónimo continuam a mostrar como a investigação em Psicologia Social responde à questão “Como nos percebemos a nós e aos outros” por uma segunda via: a explicação das causas dos nossos comportamentos – que nos permitem prever e compreender as interacções sociais – e a inferência de traços de personalidade para ancorar essas causas. A primeira parte, sobre a atribuição causal, está alicerçada na teoria de Heider, e passa em revista os modelos clássicos de

Kelley, de Weiner e de Jones e Davis, terminando no enunciado do “erro fundamental da atribuição”. Na parte sobre a inferência de traços de personalidade, para além da matriz teórica de Heider, os autores incluem as contribuições mais recentes da cognição social, nomeadamente os trabalhos de Daniel Gilbert, mas também de outros investigadores nacionais e internacionais, que passam a centrar-se na identificação e sistematização teórica dos processos cognitivos que subjazem a essas inferências.

No Capítulo IV, *Sistema afectivo e processamento da informação social*, Teresa Garcia-Marques, através da apresentação de múltiplas investigações, traz para primeiro plano a dimensão afectiva da vida humana e a sua indispensável contribuição para percebermos, uma vez mais, “Como nos percebemos a nós e aos outros”. Para isso, aborda em primeiro lugar a história dos conceitos de afecto e de cognição na psicologia, desde William James e Bartlett a Ekman, Zajonc e Damásio e as propostas formuladas sobre a relação entre esses conceitos. Na segunda parte, o enunciado das áreas de impacto dos afectos nos processos cognitivos (memória, atenção, disponibilidade de recursos cognitivos, selecção da informação, ou intensidade do processamento da informação) abre caminho à apresentação das teorias que, desde a década de 50 até aos nossos dias, vêm enunciando os processos através dos quais as emoções e os afectos interferem no processamento da informação e têm repercussões nos nossos comportamentos.

No Capítulo V, *Atitudes: medida, estrutura e funções*, Maria Luísa Lima e Isabel Correia introduzem as atitudes como um dos conceitos-chave em psicologia social, começando por sensibilizar os leitores para as suas múltiplas definições, desde Thomas e Znaniecki aos nossos dias, ora com uma dimensão mais interna/cognitiva, ora na sua dimensão mais externa/comportamental. O capítulo dedica uma segunda parte à questão da medição das atitudes, descrevendo e ilustrando as medidas directas de auto-relato com escalas clássicas, como as de Thurstone ou de Guttman, e ilustrando com estudos nacionais e internacionais muitas medidas indirectas, de natureza fisiológica, cognitiva e comportamental. Na última parte, as autoras abordam e discutem duas questões polémicas: a estrutura das atitudes (o seu carácter dimensional e a consistência das suas formas de expressão) e as funções das atitudes, motivacionais (Katz), sociais (Tajfel), cognitivas (Heider, Festinger) e de orientação para a acção (Fishbein).

Como é que as pessoas e os seus contextos influenciam os nossos comportamentos e interacções sociais? (Capítulos VI – VII)

No Capítulo VI, *Processos de influência social*, Leonel Garcia-Marques, Mário Boto Ferreira e Margarida Vaz Garrido desafiam os leitores com uma ampla apresentação da espectacular alteração de comportamentos humanos sob a influência da presença de outros em contextos de incerteza. Apresentam, em primeiro lugar, os paradigmas experimentais dos processos clássicos de influência social – formação de normas (Sherif), conformismo (Asch), obediência à autoridade (Milgram) e inovação (Moscovici) – e as teorias de influência social que geraram. Discutem, em seguida, a partir da exploração crítica dos paradigmas experimentais utilizados, a natureza única ou múltipla dos processos de influência, a interacção dos processos de influência e de categorização social e a importância do *Zeitgeist* na determinação da eficácia destes processos.

No Capítulo VII, *A persuasão*, Gabrielle Poeschl responde à questão “como é que as pessoas e os seus contextos influenciam os nossos comportamentos e interacções sociais” através de um processo específico de influência social – a persuasão. Após uma breve apresentação dos modelos iniciais da década de 50, a autora orienta o leitor para a análise do fenómeno de persuasão na perspectiva cognitivista dos anos 80, introduzindo modelos mais recentes de elaboração cognitiva da informação (Petty e Cacioppo) e de processamento heurístico-sistemático da informação (Chaiken). De acordo com a fórmula

clássica de Lasswell, apresenta então a investigação sobre as variáveis que desempenham múltiplos papéis naqueles processos: as características da fonte, do alvo, da própria mensagem e do contexto. A questão dos princípios explicativos dos efeitos vem completar o quadro de variáveis em estudo no fenómeno. O capítulo termina com a apresentação de muitos estudos sobre a persuasão em áreas relevantes da vida social, como os meios de comunicação social, a publicidade comercial e as campanhas de comunicação.

Como se formam, estruturam e funcionam as representações e as relações sociais?
(Capítulos VIII – XI)

No Capítulo VIII, *Estruturas e dinâmicas de grupo*, Jorge Correia Jesuíno e João Pissarra sublinham, em primeiro lugar, a centralidade do conceito de grupo na psicologia social, que ilustram com a reconstituição histórica e epistemológica do seu lugar na investigação em Psicologia e com a multiplicidade de definições e de perspectivas teóricas que têm vindo a acompanhar o estudo dos grupos nos últimos 70 anos, desde as teorias dinâmicas às teorias cognitivistas e motivacionais. O capítulo centra-se então nos próprios grupos, enquanto entidades, mostrando as dimensões estudadas pela investigação no quadro das diferentes perspectivas teóricas, em que se destacam as tipologias e as funções dos grupos, a composição e o efeito da homogeneidade/diversidade no desempenho dos grupos, as fases da vida dos grupos, os processos cognitivos, afectivo-motivacionais e comportamentais das dinâmicas grupais e o valor da sinergia na criatividade de grupo. O capítulo fecha com o tema da liderança. Os autores destacam os estudos pioneiros de Kurt Lewin e concluem com a pesquisa de natureza mais cognitiva e processual sobre a formação de lideranças emergentes.

No Capítulo IX, *Estereótipos: antecedentes e consequências das crenças sobre os grupos*, José Marques, Dario Páez e Isabel Rocha Pinto organizam o capítulo em função de algumas questões: Como é representada a informação que possuímos acerca dos grupos sociais? Quais as consequências dessas representações nos julgamentos acerca desses grupos e dos seus membros? Como é que os estereótipos sociais interferem na informação sobre os outros e no modo como a processamos? Qual o impacto destes estereótipos nas relações que se estabelecem entre os grupos na sociedade? A resposta dos autores incide, em primeiro lugar, na definição de estereótipos sociais enquanto estruturas cognitivas e na identificação das suas funções, tais como organizar eficazmente a informação social ou encontrar justificações para as atitudes e comportamentos em relação a outros. Nas partes seguintes os autores traçam a evolução do estudo da componente cognitiva dos estereótipos desde Allport até ao presente. O capítulo termina com uma reflexão que reconhece a importância da perspectiva da cognição social, mas que se congratula por estar em curso uma reaproximação da investigação à dimensão social dos estereótipos, como preconizada por Tajfel. É o caso de alguns modelos mais recentes que os autores expõem, como o dos Conteúdos dos Estereótipos (Fiske e cols.) e o da Ameaça do Estereótipo (Steele e cols.). Em síntese, sobre as relações entre estereótipos, preconceitos e discriminação.

No Capítulo X, *Relações intergrupais*, Maria Benedicta Monteiro desafia inicialmente o leitor com questões relativamente simples sobre o que pensamos e sentimos sobre outras pessoas que achamos diferentes, ou, ao contrário, semelhantes a nós, e qual a justeza dessas percepções e sentimentos, ou se será possível compreender e superar situações de forte antagonismo entre grupos humanos, mesmo que esse antagonismo tenha consequências nocivas para a vida dos indivíduos e dos grupos. O capítulo organiza a abordagem a estas questões em três partes, em que apresenta as principais teorias da Psicologia Social sobre os comportamentos determinados pela relação, real ou simbólica, entre indivíduos enquanto membros de diferentes grupos: na primeira parte, apresenta as micro-teorias de nível intrapessoal, como as teorias da frustração-agressão, ou da personalidade autoritária, em que são os processos internos que

estão na origem da hostilidade ou do preconceito. Na segunda parte, apresenta as teorias que se tornaram clássicas pela sua capacidade heurística, como a teoria do contacto (Allport), a teoria dos conflitos realistas (Sherif) a teoria da identidade social e a teoria da autocategorização (Tajfel e Turner), em que os contextos e as estruturas de pensamento se articulam para explicar as atitudes e os comportamentos de proximidade/evitamento/hostilidade entre grupos. Na terceira parte, explora os desenvolvimentos das componentes cognitivas destas teorias que, desde os anos 80 até ao presente, não cessam de construir paradigmas teóricos e experimentais para as matizar.

No Capítulo XI, *Pensamento social e representações sociais*, Jorge Vala e Paula Castro organizam o capítulo por forma a responder a uma questão de natureza epistemológica: de que forma é que as pessoas respondem à necessidade de reduzir a incerteza da realidade social com o objectivo de construir um mundo significativo? Os autores alojam as respostas dadas pela Psicologia Social em duas perspectivas: a da cognição social (Fiske e Taylor), que se sustenta exclusivamente na arquitectura mental dos processos cognitivos básicos, e a das representações sociais (Moscovici), que articula os processos cognitivos e os factores sociais através das interações sociais. É desta perspectiva que o capítulo se ocupa debruçando-se, em primeiro lugar, sobre os processos de construção do pensamento social, onde faz convergir constructos de outras origens teóricas ou disciplinares (comparação social, negociação de significados, identidade social, consenso e diferenciação). A perspectiva histórica, conceptual e teórica da Teoria das Representações Sociais (TRS) é depois desenvolvida nos seus aspectos nucleares, com profusa ilustração empírica, por estudos portugueses e estrangeiros: as origens do conceito no estudo fundador sobre a representação da psicanálise, a polissemia do conceito de RS, os processos básicos do seu funcionamento (objectivação, ancoragem e modalidades comunicativas), a questão da dinâmica das RS e os estudos sobre inovação, representações hegemónicas e representações polémicas. Numa síntese sobre o estado da arte actual neste domínio, os autores concluem por uma convergência das diferentes abordagens em pontos de consenso centrais.

Agradecimentos

Este trabalho não é uma obra de dois autores, mas de um conjunto de professores e investigadores que têm contribuído para o avanço do conhecimento em fenómenos-chave estudados pela Psicologia Social. Esta obra procura reflectir a pesquisa desses mesmos autores, situando-a no quadro da evolução e da amplitude de uma disciplina que se mantém diversa, mas sempre teoricamente ancorada e socialmente atenta.

Devemos a iniciativa desta 9.^a edição de *Psicologia Social* à reiterada procura das edições anteriores por estudantes e investigadores de língua portuguesa, mas também ao Serviço de Edições da Fundação Calouste Gulbenkian, atento à necessidade de manter a produção actualizada deste manual.

Mas como referimos acima, esta obra não seria possível sem a contribuição dos autores que aceitaram participar neste projecto. Vários destes autores foram pioneiros nas suas áreas de investigação em Psicologia Social. Outros se juntaram a eles e formaram equipas para desenvolver as respectivas áreas. Como coordenadores de *Psicologia Social* deixamos aqui o nosso agradecimento pelas suas distintas contribuições mas também pela sua paciência durante todo o processo de construção e revisão do livro.

Neste longo processo, participaram ao nosso lado dois colegas a quem queremos deixar um agradecimento particular: o João António e o Rui Costa-Lopes, disponíveis e eficientes. Sem eles, verdadeiramente, não teríamos chegado ao fim.

Lisboa, Março de 2013

Jorge Vala

Maria Benedicta Monteiro

Apresentação da 4.^a edição

Seis anos de uso e a dupla reedição da Psicologia Social ao longo desse período mostraram o valor deste volume, mas também algumas das suas lacunas e limitações que agora vêm preencher-se por ocasião da publicação da sua 4.^a edição.

Para isso foram importantes tanto a experiência docente de todos os seus autores como as sugestões de colegas e de estudantes, a quem aqui deixamos o nosso agradecimento.

O novo texto e os textos renovados que integram esta edição tiveram como objectivos completar, actualizar e integrar mais e nova informação dos vários domínios da Psicologia Social. Manteve-se, no entanto, a estrutura inicial, que organizava os textos em torno de cinco questões: 1. A história da disciplina - desde a sua origem no século XIX, a par das restantes ciências sociais, até às principais fases da sua construção ao longo do século XX - e as suas orientações metodológicas; 2. Os fenómenos e processos que intervêm em vastas áreas do comportamento, nas suas dimensões intrapessoal e interpessoal; 3. Os fenómenos e processos que intervêm no comportamento, nas suas dimensões de grupo e das relações entre grupos; 4. Os processos de construção colectiva dos significados sociais, e 5. Questões de epistemologia e de validade ecológica na investigação em psicologia social.

Esta 4.^a edição contém não só um novo capítulo sobre processos cognitivos e estereótipos sociais, como significativas alterações em dez dos restantes capítulos e ainda um Índice temático que facilite a procura de temas e de conceitos ao longo de todo o volume.

Vejamos, então, em síntese, essas novas contribuições, que têm lugar a partir da segunda área de questões.

No capítulo V, sobre o tema clássico da formação de impressões, António Caetano introduz as teorias implícitas da personalidade e apresenta um modelo recente que explora o processamento paralelo da informação. Com o objectivo de facilitar a pluralidade de propostas nesta área, o texto adianta ainda uma síntese integrada dos diferentes modelos sobre formação de impressões.

O capítulo VI, sobre atracção interpessoal, sexualidade e relações íntimas, de Valentim Alferes, alarga a apresentação da investigação, nomeadamente ao tópico da amizade.

No capítulo VII, que versa os processos de atribuição causal, Elizabeth Sousa desenvolve sobretudo a discussão sobre a especificidade dos processos de atribuição social.

As atitudes, no capítulo VIII, sofrem nesta edição um alargamento importante Luísa Lima integra neste capítulo as teorias da persuasão, complementando assim a última parte, que tratava das propostas teóricas sobre os processos de mudança de atitudes.

A fechar este conjunto de capítulos, e fazendo a transição para a terceira área de questões, Leonel Garcia Marques estende o capítulo IX sobre a influência social, às teorias que relêem os fenómenos clássicos de influência à luz de novos processos, como o de auto-categorização ou o do conflito sociocognitivo.

Os processos de grupo, tema do capítulo X, apresentam também alterações de relevo. Jorge Correia Jesuíno mostra agora de forma mais alargada fenómenos específicos da situação grupal,

tais como a polarização e o pensamento de grupo, e as suas repercussões sobre a tomada de decisão.

Os estereótipos sociais e os processos socio-cognitivos que os originam e mantêm é uma área de investigação que atravessa toda a psicologia social do século XX, com amplas ramificações e entrosamentos com muitos outros conceitos e áreas da interacção social, constituindo, a partir do final do século XX uma das áreas fortes da Cognição Social. Constituía, nas três primeiras edições da Psicologia Social, uma lacuna que desde o início urgia colmatar. José Marques e Dário Paez, no capítulo XI, sistematizam o percurso da investigação neste domínio, apresentando os processos cognitivos da construção dos estereótipos e a articulação contextual que lhes confere significado social.

O capítulo sobre a identidade social e as relações entre grupos, de Lígia Amâncio, é agora o capítulo XII. A par da exposição crítica das propostas teóricas mais clássicas, as extensões contemporâneas do modelo das relações de poder simbólico aparecem agora com novos desenvolvimentos decorrentes do cruzamento dos níveis de análise situacional e cognitivo, ilustrados com investigação recente, nomeadamente na área das relações de género.

Ainda no domínio das relações entre grupos, o capítulo XIII, de Maria Benedicta Monteiro, apresenta novas contribuições, sobretudo em dois pontos teóricos da resolução de conflitos: o que é expresso pela teoria da identidade social e das relações entre grupos e o que é estudado no quadro da negociação formal.

A quarta questão que estrutura a organização deste volume – os processos de construção colectiva dos significados sociais – continua, nesta edição, a ser tratada no capítulo sobre as representações sociais, agora o capítulo XIV. Jorge Vala alargou a sua apresentação especialmente no domínio dos processos sociocognitivos que presidem à formação dessas representações – a ancoragem e a objectivação – também eles agora ilustrados por investigação mais recente.

Por fim, o capítulo XV continua, com alterações sobretudo de actualização da literatura relevante, a propor-nos uma reflexão de contornos epistemológicos sobre o olhar e o pensar da psicologia social, dividida entre as matrizes positivista e sistémica da sua forma de interrogar a interacção social. A sistematização das teorias e da investigação sobre contextos territoriais, sobre densidade populacional e distanciação interpessoal em meio urbano, a partir da qual Luís Soczka ilustra e defende a instauração de uma perspectiva ecológica em psicologia social, remata de novo este volume em jeito de desafio.

O gosto com que agora trazemos ao público de língua portuguesa esta 4.^a edição da Psicologia Social é aquele que esperamos que os nossos leitores partilhem connosco ao lê-lo. Gosto pela reflexão, pela pesquisa e pelo confronto crítico. Gosto existencial pelo perguntar. Até porque, como diz o Cônsul Honorário, de Graham Greene, «as únicas perguntas importantes são as que o homem faz a si próprio».

Lisboa, Novembro de 1999

Maria Benedicta Monteiro

Jorge Vala

Prefácio à primeira edição

Em 1982 realizou-se em Lisboa, na Fundação Calouste Gulbenkian, um simpósio sobre «Mudança e Psicologia Social». Este simpósio teve o apoio da European Association of Experimental Social Psychology e nele participaram, entre outros psicólogos sociais portugueses e estrangeiros, W. Doise, H. Tajfel e J. Ph. Leyens. Na sequência deste encontro, iniciaram-se laços de colaboração estáveis entre os psicólogos sociais portugueses e os seus colegas que, desde 1963, vinham procurando uma refundação da Psicologia Social na Europa. Este manual de Psicologia Social reflecte os resultados dessa colaboração e é, em larga medida, uma expressão das questões que, pelo menos desde então, têm sido objecto de pesquisa teórica e empírica por parte dos investigadores e docentes em Psicologia Social no nosso país.

A expansão do ensino da Psicologia Social criou a necessidade da elaboração de um manual que apoiasse a formação dos estudantes do ensino superior que, nas mais variadas licenciaturas, seguem cursos desta disciplina. A diversidade dos interesses destes estudantes e a variabilidade dos graus de profundidade exigida na abordagem da Psicologia Social a nível de licenciaturas tão díspares constituíram um dos constrangimentos que orientaram a programação desta obra. Por outro lado, pretendia-se fazer um manual que reflectisse os interesses e as orientações da Psicologia Social no nosso país. Não se trata, assim, de uma obra que abrange todas as temáticas desta disciplina, mas cuja preocupação é a de reflectir a especificidade do olhar psicossociológico nas diversas temáticas que são abordadas. Ora, uma das características deste olhar é a sua pluridireccionalidade com uma coerência que lhe é conferida pela procura constante de novas articulações. Este objectivo foi prosseguido através da colaboração de diversos autores. A diversidade dos especialistas que colaboram nesta obra procura garantir a diversificação teórica, a par de uma profundidade equivalente ao longo dos diversos capítulos, o que dificilmente seria possível caso a sua redacção tivesse cabido apenas a um ou dois autores.

Os organizadores deste manual vêm ensinando Psicologia Social ao longo de quase vinte anos. Para os estudantes, cujo espírito crítico e cuja criatividade os estimularam na sua progressão intelectual, vão os primeiros agradecimentos. Agradecemos também aos colegas que desde a primeira hora nos apoiaram neste projecto e que aceitaram colaborar nele, conferindo, assim, a este trabalho o que nele há de positivo. O nosso papel foi o de simples gestores de uma ideia – a distância que separa a qualidade possível da qualidade conseguida é responsabilidade nossa.

Jorge Vala
Maria Benedicta Monteiro
Fevereiro de 1993

Apresentação da primeira edição

A Psicologia Social é uma disciplina animada pela paixão da investigação e pela preocupação com a intervenção.

Pode dizer-se que a paixão pela investigação é uma característica forte desta disciplina, na medida em que o seu saber se oferece claramente como um saber em construção, sujeito a reformulações contínuas, em diálogo com a análise empírica. Para alguns, porém, isso não é uma manifestação de maturidade epistemológica, mas de inconsistência teórica. Fora maior a solidez teórica desta disciplina, e seria menor o seu recurso à investigação empírica. Para outros, a presença forte da investigação empírica em Psicologia Social teria vantagens, sim, mas não para esta disciplina – ela não seria mais do que um laboratório das ciências sociais mais nobres, que daí retirariam as ilustrações de que carecem sobre a dimensão individual dos fenómenos colectivos. Quanto à Psicologia Social, ela própria, seria um epifenómeno que desapareceria com a maturação anunciada das demais ciências sociais e humanas.

Não é este o lugar para descortinar as razões da elevada produção empírica desta disciplina, nem para discutir o significado e o futuro dessa produção. Mas, tratando-se de apresentar o primeiro manual de Psicologia Social escrito por autores portugueses, vale a pena sublinhar que aquela foi uma das características desta disciplina a que se quis dar destaque. A apresentação de cada problema será, assim, pautada por referências a estudos empíricos. Neste sentido, as referências a investigações empíricas ou, por vezes até, a sua apresentação detalhada servem dois objectivos – ilustrar a análise de um problema e ilustrar a estratégia de construção de conhecimentos nesta disciplina. É nosso propósito que este manual possa ser um pedagogo do jogo que consiste em lutar contra as hipóteses que se soube formular e, de uma forma mais geral, que possa contribuir para uma perspectiva não doutrinal e não opinativa em ciências sociais.

Dissemos que a Psicologia Social era uma disciplina animada pela preocupação com a intervenção. Este objectivo cedo a associou à ideia de tecnologia social e em muito contribuiu para a identificação desta disciplina com os mecanismos de gestão dos sistemas dominantes. Dispensamo-nos de entrar na polémica sobre a Psicologia Social como disciplina subversiva ou repressiva. Mas pretendemos que esta obra reflectisse a relevância social desta disciplina. Ora, poderá parecer que esta preocupação está ausente na medida em que não existe nenhum capítulo dedicado às aplicações da Psicologia Social. Em nosso entender, dedicar um capítulo às aplicações desta disciplina estaria em contradição com a sua própria lógica. Na sua história, sempre que questões relativas a problemáticas sociais relevantes dominaram a Psicologia Social, a abordagem dessas questões fez-se numa perspectiva que não dissocia a investigação e a intervenção. Foi nessa perspectiva que trabalharam investigadores como os que, a partir de 1944, se reúnem a K. Lewin e fundam o Research Center for Group Dynamics, num programa de investigações onde a preocupação com a democracia era um problema e um pressuposto importante. Ou os investigadores que, a partir de 1945, trabalharam com Hovland sobre a influência social e a comunicação persuasiva, animados pela preocupação de esclarecer os mecanismos que haviam alimentado a força da propaganda durante a

Segunda Guerra Mundial. Ou ainda aqueles que, a partir de 1954, na esteira de Allport, estudaram a hipótese do contacto como meio de contribuir para a fundamentação das políticas de dessegregação. Na Europa, não é possível separar a teoria de Tajfel, sobre a categorização e a identidade social, das preocupações com a xenofobia e os preconceitos contra grupos culturais minoritários. Da mesma forma, a teoria de Moscovici sobre a influência social dos grupos minoritários e das minorias activas, iniciada no dealbar de Maio de 1968, está fortemente ligada às preocupações com a eficácia dos novos movimentos sociais e com a mudança social. A relevância social desta disciplina encontra-se inscrita na sua própria teoria, e os seus períodos de desenvolvimento têm sido, simultaneamente, períodos de aumento da sua relevância social e, conseqüentemente, da sua maturação teórica.

Importância da investigação e relevância social foram dois dos eixos que organizaram a programação deste manual. O terceiro foi a atenção à produção nacional. A Psicologia Social é uma disciplina com uma história breve entre nós. Como as demais ciências sociais, esteve congelada pelo regime ditatorial que, até 1974, marcou a vida quotidiana, mas também a vida científica, do nosso país. Por via das suas implicações na gestão das organizações, algumas das preocupações da Psicologia Social puderam ser ensinadas no período pré-25 de Abril de 1974, quando o regime de então esboçou uma intenção de reforma administrativa e se verificaram ensaios de modernização da gestão ao nível do sector privado. Mas essa vertente da Psicologia Social, que hoje, em larga medida, está na base dos estudos sobre o comportamento organizacional, não é toda a Psicologia Social. Para além do mais, muita da utilização dos conhecimentos da Psicologia Social a esse nível só podia ser feita numa perspectiva de reprodução, dado o ensino universitário desta disciplina se encontrar limitado e as condições para a investigação serem nulas. Com o advento da democracia, foi possível alterar este estado da disciplina – o seu ensino expandiu-se e dão-se os primeiros passos na investigação. Uma parte importante dos trabalhos empíricos e da reflexão teórica realizados entre nós reflecte-se na programação e nos conteúdos deste manual. É evidente que nem essa produção é tanta que pudesse marcar de forma clara o manual, nem o seu carácter de introdução a uma disciplina o deveria permitir, caso tal fosse possível. Procurou-se, assim, um equilíbrio aceitável entre as preocupações pedagógicas, as necessidades de uma certa coerência transversal e a atenção à produção nacional e às orientações de cada autor.

Examinemos agora a estrutura do manual. Os três primeiros capítulos são dedicados à história da Psicologia Social. As raízes desta disciplina na filosofia social europeia e no movimento intelectual que, nos finais do século passado, permitiu a emergência das diferentes ciências sociais são analisadas por Álvaro Miranda Santos. Se tivéssemos que eleger uma questão-chave nesse debate, a opção recairia na tensão entre o individual e o colectivo. Esta é, aliás, uma das questões retomadas por Orlindo Gouveia Pereira ao relatar os pontos de ancoragem da Psicologia Social nos Estados Unidos. E é ainda em torno da resposta a esta mesma questão que Jorge Correia Jesuíno situa a distintividade da nova Psicologia Social europeia. Estes três primeiros capítulos contam-nos, afinal, como se foi constituindo o objecto da Psicologia Social e quais as orientações básicas das respostas desta disciplina às perguntas que foi formulando.

Como qualquer disciplina, a Psicologia Social caracteriza-se pela natureza dos problemas que aborda e não pelos seus métodos. Mas a abordagem metodológica de um problema é ela própria configuradora desse problema. Este livro não poderia, por isso mesmo, deixar de conter um capítulo dedicado aos métodos. Combinando questões epistemológicas e técnicas, Jorge da Glória escolheu o

problema da medida como aquele a partir do qual reflecte sobre as orientações metodológicas em Psicologia Social.

Após estes capítulos introdutórios, dois capítulos abordam um problema nuclear na pesquisa psicossociológica – a percepção do outro e as relações interpessoais. No capítulo sobre a formação de impressões está em causa a compreensão dos mecanismos básicos que nos permitem construir um retrato estável e coerente acerca de outrem, nomeadamente quando a informação de que se dispõe é escassa.

Mas será mesmo necessária qualquer informação para que seja possível formar uma impressão e prever o comportamento futuro de uma outra pessoa? É este o tipo de questões analisadas por António Caetano no capítulo V. Valentim Alferes propõe-nos, no capítulo seguinte, uma análise dos factores que estão na base de modalidades específicas de relações interpessoais – as relações de amizade e de amor e o seu contexto emocional.

Avaliar e explicar são duas actividades que povoam a nossa vida quotidiana. Avaliamos e explicamos fenómenos sociais, comportamentos de outros e os nossos próprios comportamentos. A Psicologia Social dedicou muita da sua investigação à análise destas actividades quotidianas, não só porque elas se repercutem na programação dos comportamentos individuais e colectivos, mas também porque constituem um lugar privilegiado de compreensão do funcionamento cognitivo. O conceito de atribuição, abordado por Elizabeth Sousa no capítulo VII, é aquele que tem apoiado a compreensão dos factores que regem as imputações de causalidade. O conceito de atitude, por sua vez, é aquele que dá conta da dimensão avaliativa presente na apreensão de qualquer objecto. As atitudes são analisadas no capítulo VIII por Maria Luísa de Lima.

Praticamente no centro deste manual, o leitor encontra um capítulo sobre a influência social, da autoria de Leonel Garcia-Marques. Trata-se de uma temática também central na Psicologia Social. Em sentido lato, poder-se-ia até definir esta disciplina como o estudo da influência social e poder-se-ia dizer que este problema está presente em todos os capítulos. Mas exactamente porque esta temática é de tão grande importância para este ramo de conhecimento, ela foi-se especificando e assumindo progressivamente uma autonomia própria. É na sua dimensão restrita, embora percorrendo vários paradigmas, que a influência social é abordada no capítulo IX.

Nos últimos anos, o paradigma da cognição social tem sido dominante em Psicologia Social e orientou o interesse desta disciplina para duas temáticas presentes em capítulos já apresentados – a formação de impressões e a atribuição causal. Mas estes últimos vinte anos de pesquisa ainda não atingiram os níveis de divulgação e popularidade alcançados por temas como as atitudes e os processos grupais. Aliás, para alguns teóricos da Psicologia Social, iremos entrar numa nova era no estudo das atitudes e no renascer do interesse pela análise da vida dos grupos. No capítulo X, Jorge Correia Jesuíno apresenta os aspectos mais centrais na pesquisa sobre o funcionamento dos grupos, tomando como problema a relação entre estruturas grupais, processos grupais e eficácia dos grupos.

Na sua heterogeneidade, os quatro últimos capítulos estão ligados por uma clara mudança de nível de análise relativamente aos precedentes. A interacção desloca-se dos níveis interpessoal e intragrupal para objectos de análise mais macrossociais. O manual termina, assim, com uma análise das principais temáticas da Psicologia Social da vida social.

O desenvolvimento das teorias das relações entre grupos, o significado das rupturas teóricas que têm pautado o seu discurso e a análise crítica do seu alcance explicativo são desenvolvidos no capí-

tulo XI, apresentado por Lígia Amâncio. Uma saliência especial é aí dada ao modelo da identidade social e às suas extensões contemporâneas.

As áreas mais específicas do conflito e da cooperação entre grupos são o tema do capítulo XII, de Maria Benedicta Monteiro. A identificação dos sucessivos níveis de análise que têm sido adoptados para explicar a génese dos conflitos entre grupos, bem como a forma de os reduzir, constitui, neste capítulo, o fio de ligação das diferentes hipóteses que se desenrolam, ao longo de meio século de investigação.

Num campo tensional entre o macrossocial e o psicológico, a análise dos processos através dos quais as pessoas constroem teorias sobre os objectos sociais, configurando assim o seu próprio campo de significados e de práticas, integra desde os anos 60 um conceito e um paradigma da Psicologia Social que Jorge Vala apresenta no capítulo XIII – as representações sociais. Nele se passa em revista a literatura mais consensual neste domínio, mas também a mais polémica, tentando traduzir a perspectiva de que estamos perante uma área de conhecimento em que se vivem as contradições e a fragilidade de um saber em construção.

No quadro do debate epistemológico entre o positivismo e o construtivismo social, Luís Soczka apresenta, no capítulo XIV, uma perspectiva ecológica da Psicologia Social. Da densidade populacional à proxémica, percorre as temáticas clássicas e contemporâneas que nos chegam dos estudos ambientais. E encaminha-nos dialecticamente, bem ao seu jeito, para uma nova discussão.

Convidamos o leitor a utilizar este manual como quem usa um caleidoscópio: o movimento de uma leitura atenta e crítica produzirá combinações e articulações de teorias e problemas que, esperamos, serão não só agradáveis como também estimulantes da pesquisa.

Jorge Vala

Maria Benedicta Monteiro

Fevereiro de 1993

Professora Maria Benedicta Monteiro (1941-2017) Homenagem

A Professora Maria Benedicta Monteiro faleceu quando estava em preparação a presente edição de “Psicologia Social”, que será portanto a última.

Para homenagear a Maria e dar a conhecer aos estudantes de Psicologia Social o seu contributo para a disciplina nada melhor do que transcrever as palavras que a European Association of Social Psychology difundiu:

Maria was a social psychologist admired by her students and an irreplaceable colleague and friend.

Throughout her career, Maria was able to inspire her students and develop strong national and international bonds and research networks. Maria is a prominent figure and one of the founders of developmental social psychology.

Her work on aggression, intergroup conflict, discrimination, inequalities, negotiation and intergroup cooperation was enthusiastically received and discussed within our community. Her research has always been guided by the hypothesis that a social-developmental approach is paramount to a better understanding of discrimination and social inequalities and their underlying factors such as social status, dominance relations, social norms and socio-cognitive processes. A strong sign of the wide scope and reach of her work can be found in the book “The Social Developmental Construction of Violence and Intergroup Conflict” (Springer), a festschrift organized by former students and colleagues. The Portuguese community of psychologists recognized her role in psychology by awarding her the Portuguese Association of Psychology Career Award in 2010.

Maria’s service to ISCTE-IUL, the University she worked at for over 25 years, including serving as the Chair of the Department of Social and Organizational Psychology, was admired by students and colleagues. But her activities and outreach were far beyond her work at the University. She gave hundreds of conferences in schools for both teachers and young students on multicultural relations and was a consultant for the Ministry of Education of Portugal for issues of Multiculturalism and intercultural education. Maria was cosmopolitan, a traveller who knew no borders, and a defender of diversity and freedom. For all these reasons, her wake was held at the Ecumenic Center of the city of Lisbon.

Em nome de todos os que ao longo de mais de vinte anos se associaram para construir as sucessivas edições desta obra – “Psicologia Social”- deixo aqui um sinal do reconhecimento do papel definitivo que nela teve a Maria e expresso por isso uma infinita gratidão.

Jorge Vala

Autores

- **Dario Paéz**, *Professor Catedrático da Faculdade de Psicologia, Universidade País Basco.*
- **Gabrielle Poeschl**, *Professora Associada com Agregação da Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação da Universidade do Porto.*
- **Isabel Correia**, *Professora Associada com Agregação do Departamento de Psicologia Social e das Organizações do ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa.*
- **Isabel Rocha Pinto**, *Professora Auxiliar da Faculdade de Psicologia e Ciências da Educação da Universidade do Porto.*
- **João Pissarra**, *Professor Auxiliar Convidado do Departamento de Psicologia Social e das Organizações do ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa e da Universidade de Évora.*
- **Jorge Correia Jesuino**, *Professor Emérito do Departamento de Psicologia Social e das Organizações do ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa.*
- **Jorge Vala**, *Investigador Coordenador do Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa.*
- **José Mendes Marques**, *Professor Catedrático da Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação da Universidade do Porto.*
- **Leonel Garcia-Marques**, *Professor Catedrático da Faculdade de Psicologia da Universidade de Lisboa.*
- **Margarida Vaz Garrido**, *Professora Auxiliar do Departamento de Psicologia Social e das Organizações do ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa.*
- **Maria Benedicta Monteiro**, *Professora Catedrática Jubilada do Departamento de Psicologia Social e das Organizações do ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa.*
- **Maria Luísa Lima**, *Professora Catedrática do Departamento de Psicologia Social e das Organizações do ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa.*
- **Mário Boto Ferreira**, *Professor Auxiliar da Faculdade de Psicologia da Universidade de Lisboa.*
- **Paula Castro**, *Professora Associada com Agregação do Departamento de Psicologia Social e das Organizações do ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa.*
- **Rita Jerónimo**, *Professora Auxiliar do Departamento de Psicologia Social e das Organizações do ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa.*
- **Sónia Bernardes**, *Professora Auxiliar do Departamento de Psicologia Social e das Organizações do ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa.*
- **Teresa Garcia-Marques**, *Professora Associada com Agregação do ISPA – Instituto Universitário.*

Métodos de investigação em psicologia social

Maria Luísa Lima e Sónia Bernardes

Introdução

A investigação científica tem por objectivo a descoberta. A descoberta de novos factos ou de novas interpretações para factos conhecidos. Para o conseguir, segue um procedimento estruturado e lógico – a metodologia da investigação. Este processo sistemático de fazer descobertas em ciência é um processo cíclico, que parte da *formulação de uma questão ou problema* que irá orientar a pesquisa. Segue-se uma fase de *recolha de informação ligada ao problema*, onde se analisa a forma como outros autores abordaram a questão de investigação, tanto ao nível teórico como empírico e que leva à *definição mais específica de objectivos* para a pesquisa ou mesmo à *formulação de hipóteses* através da dedução lógica a partir da informação recolhida. É esta formulação específica de objectivos e de hipóteses que vai orientar a escolha de indicadores e a observação subsequentes. A fase de *recolha e análise de dados* inclui a definição da estratégia metodológica, a selecção de indicadores e de condições de observação, a definição da amostra a observar, a recolha de dados e a análise da informação recolhida. A análise destas observações deverá permitir, por fim, dar *resposta à questão inicial de investigação*. É nesta fase que

podemos realmente falar em descoberta, uma vez que criámos conhecimento, respondendo ao problema de investigação ou verificando a pertinência das hipóteses formuladas. Muitas vezes a conclusão de uma pesquisa dá origem a novas perguntas, pelo que se recomeça um novo ciclo, *formulando novas questões de investigação*.

Iremos ver ao longo deste capítulo que aquilo que parece tão simples nesta descrição se complica quando se passa à prática. As etapas que descrevemos são comuns a toda a prática de investigação em Psicologia, mas não são rígidas e nem sempre ocorrem nesta sequência. Por exemplo, a ordem das fases de formulação do problema, recolha de informação, definição de objectivos e definição de hipóteses é frequentemente alterada no decurso de uma pesquisa. Além disso, em cada fase podem ser tomadas opções muito diferentes. Por exemplo, podemos perguntar-nos onde cabe nestas etapas a distinção entre pesquisa qualitativa e quantitativa ou entre investigação experimental e descritiva? Como reconhecer um bom trabalho de pesquisa? Neste capítulo procuraremos guiar os leitores na exploração deste processo, com conhecimentos que permitam ajudar a ler investigação, a identificar a sua qualidade e a dar os primeiros passos na produção de trabalhos de pesquisa em Psicologia.

1. Concepções acerca do processo de investigação

1.1. Aspectos consensuais e ferramentas básicas para a investigação

Apesar de haver muitas diferenças na forma de fazer investigação, há alguns aspectos que são consensuais para os investigadores em Psicologia. O primeiro prende-se com as fases do processo, que vimos acima. Qualquer que seja a perspectiva dos autores, as etapas que definimos são essenciais e a qualidade da investigação científica avalia-se em primeiro lugar pela congruência do processo nas suas diversas etapas – o tipo de problema formulado deve ser congruente com os objectivos definidos para a pesquisa e as opções relativamente à recolha de informação devem ajustar-se aos anteriores. Se estes três elementos não estiverem consonantes, a investigação científica é deficiente: normalmente a pesquisa realizada responde de forma desajustada à questão inicialmente definida.

Outro aspecto consensual na investigação em Psicologia refere-se às ferramentas a utilizar nesta profissão. A *biblioteca* é a primeira. A investigação necessita de uma boa pesquisa bibliográfica. O investigador precisa de conhecer o que outros já pensaram e já fizeram sobre o problema que lhe interessa, e essa informação é obtida nas bibliotecas. Hoje as bibliotecas universitárias oferecem muito mais do que os livros e as revistas científicas, e não são apenas um espaço físico, mas em grande parte são um espaço virtual. Permitem pesquisar as obras através da sua indexação em bases de dados, com acesso online a livros e revistas.

As *técnicas de observação* são outro instrumento fundamental no ofício de investigador. Para se fazer pesquisa é necessário transformar os conceitos teóricos em entidades concretas

passíveis de serem observadas e/ou manipuladas, isto é, é preciso operacionalizar os conceitos. Por exemplo, a inteligência, popularidade, sobrecarga cognitiva ou a discriminação são conceitos abstractos e se os queremos investigar temos de encontrar formas de os concretizar através de técnicas de observação. Muitos autores já desenvolveram técnicas válidas que operacionalizam conceitos através de testes (por exemplo, testes de inteligência ou de personalidade), de guiões de entrevistas (por exemplo, entrevistas clínicas), de grelhas de observação (por exemplo do comportamento em sala de aula), de paradigmas experimentais, de escalas de atitudes, etc. A qualidade da pesquisa está muito dependente da qualidade dos instrumentos de observação escolhidos.

A *análise de dados* é outro instrumento importante da pesquisa, para explorar os dados obtidos e descrever as suas regularidades e inconsistências (estatística descritiva), ou para caracterizar a existência de relações entre conceitos, permitindo o teste de hipóteses (estatística inferencial). A qualidade da pesquisa também se associa à adequação da análise dos dados obtidos aos objectivos do trabalho, pelo que o domínio da estatística é essencial à pesquisa.

Há depois duas ferramentas básicas, mas que são fundamentais ao investigador em Psicologia: o *computador* e o *domínio de línguas*. O computador é indispensável em todas as fases do processo de pesquisa, no apoio à escrita, à sistematização das observações, ao tratamento de dados (qualitativos ou quantitativos), ao acesso à Internet (e a muitas bibliotecas virtuais) e ao correio electrónico. Mas a investigação só existe se for publicada e discutida com outros, e por isso é necessário dominar as competências básicas das línguas. Desde logo do português, de modo a escrever bem, com clareza e dizendo

exactamente o que se pretende. Mas também de línguas estrangeiras, uma vez que a maioria das publicações de referência na Psicologia estão em inglês.

Finalmente, o investigador em Psicologia tem de ter *conhecimento das regras de redacção da investigação nesta disciplina*. Como o veículo principal de divulgação da investigação são as revistas científicas, ao longo do tempo, elas foram definindo algumas regras de redacção que homogeneizam a apresentação dos trabalhos. A maioria das revistas científicas no domínio da Psicologia segue as regras definidas pelo Manual de Publicação da Associação Americana de Psicologia (APA, 2010). É por isso importante conhecê-las para as poder utilizar na redacção dos relatórios de investigação.

O domínio destas ferramentas por si só não garante a qualidade da investigação. Uma pesquisa não é boa só porque cita muita bibliografia, porque utiliza instrumentos de medição muito conceituados, porque tem um tratamento estatístico elaborado, porque tem muito trabalho gráfico no computador ou porque está escrita em língua estrangeira. Tratam-se antes de competências gerais básicas para um investigador em Psicologia, que facilitam a produção de pesquisa de qualidade.

1.2. Aspectos conflituais associados a concepções divergentes da psicologia como ciência

Apesar de haver muitos consensos entre psicólogos na forma de desenvolver investigação, há também enormes diferenças que têm origem em dois aspectos que estão muito liga-

dos: o primeiro refere-se a concepções diversas do que é a Psicologia e o segundo refere-se à formulação de problemas de investigação de tipos diferentes. Neste ponto vamos clarificar as primeiras diferenças e no ponto seguinte abordaremos o segundo.

A Psicologia, desde os finais do século XIX debate-se com uma divisão entre a sua concepção como ciência natural ou como ciência humana, uma clivagem que pode ser enquadrada na separação que o filósofo alemão Windelband propôs entre ciências nomotéticas e ideográficas¹. A visão *nomotética* da Psicologia salienta a sua proximidade com as ciências naturais, e implica que a Psicologia estude o comportamento humano em termos de variáveis a serem submetidas a uma metodologia experimental com vista a produzir resultados generalizáveis e mesmo a propor uma teoria. É um movimento que se opõe radicalmente à visão metafísica da Psicologia que era dominante na altura, e teve nas suas origens Wundt (1897) e os trabalhos da Psicofísica. Teve como continuação directa a Abordagem Comportamentalista e, mais tarde, outras como as Cognitivistas que, embora partilhando alguns dos pressupostos associados a uma visão mais nomotética da Psicologia, questionaram alguns aspectos desta abordagem (por exemplo, as questões ligadas ao significado e à representação).

Mais ou menos na mesma altura, uma abordagem diferente da Psicologia era proposta – uma perspectiva mais *ideográfica* –, a de a considerar como uma ciência não exclusivamente experimental, integrando a actividade mental e a observação, de modo a poder ser “a ciência da alma”, nas palavras de Brentano (1874).

¹ Esta divisão seria retomada por Gordon Allport (1937) para diferenciar duas abordagens no estudo da personalidade e mais recentemente por Imanuel Wallerstein (1996) para distinguir as ciências sociais. É frequentemente usada na diferenciação entre perspectivas metodológicas (e.g. Lyons e Coyle, 2007).

A constatação da subjectividade individual, a necessidade de ter uma descrição detalhada e particular para compreender os fenómenos psicológicos e a forma como as pessoas dão sentido à realidade que as envolve são características desta abordagem que se opõe ao reducionismo de uma perspectiva nomotética desta ciência. Esta visão era menos estruturada do que a anterior e teve mais dificuldade em se impor ao nível da Psicologia. O seu surgimento mais incisivo dá-se após a Segunda Guerra Mundial, e depois nos anos 70, no âmbito de uma crítica feroz ao comportamentalismo. Exemplos da abordagem ideográfica em Psicologia são a perspectiva fenomenológica de Maurice Merleau-Ponty (1942) ou a perspectiva humanista de Carl Rogers (1963, 1967).

Este debate mantém-se actual, mesmo na Psicologia Social, um ramo da Psicologia que nasce fortemente marcado pela abordagem da Psicologia como ciência natural. Floyd H. Allport (1924), na sua obra *Social Psychology*, apresenta os processos sociais de uma forma compatível com os princípios comportamentalistas, preterindo as explicações instintivas em prol das que salientavam a aprendizagem. Este livro representa um marco, na medida em que estuda pela primeira vez os processos de grupo e do relacionamento interpessoal baseando-se sistematicamente no método experimental e não em observações não controladas. Na época do pós-guerra assistimos a uma grande pujança e criatividade da produção experimental em Psicologia Social, quer no domínio da dinâmica dos grupos (e.g., Milgram, 1974) e quer no da inferência social (e.g., Asch, 1946), mais tarde associado aos modelos de processamento de informação e à Psicologia Cognitiva (Neisser, 1967). As perspectivas ideográficas na Psicologia Social aparecem como uma reacção ao excessivo reducionismo da investigação nesta

linha, desde logo na pessoa de Gordon Allport (1940), e mais tarde nos anos 70 de forma mais consistente. Nas palavras de Jourard (1972) “Ao longo dos anos, conceptualizou-se o homem como uma máquina, como um organismo comparável a ratos, a pombos, ou a macacos, como um sistema de comunicação; como um sistema hidráulico; como um servomecanismo; como um computador; em resumo, era visto pelos psicólogos como um análogo de tudo menos daquilo que ele realmente é: uma pessoa. O homem é, de facto, como todas aquelas coisas. Mas antes de tudo é um indivíduo livre e intencional. A analogia mais perfeita que nós conseguimos encontrar como modelo do homem somos nós próprios. Um outro homem é mais semelhante a mim do que de um rato, ou de uma máquina. (...) Há agora psicólogos que estão a utilizar a sua experiência como pessoas como um guia para explorar e compreender a experiência de outros. Isto não é o fim da psicologia científica objectiva. Pode ser o nascimento de uma psicologia cientificamente informada de pessoas – uma psicologia humanista” (Jourard, 1972, pp. 6-7). No mesmo ano, Harré e Secord (1972) vêm também criticar o reducionismo da operacionalização das variáveis em Psicologia Social e a perspectiva mecanicista subjacente aos seus modelos teóricos, defendendo perspectivas que reconhecessem maior reflexividade aos indivíduos. Apesar destas críticas, a visão nomotética continuou claramente dominante na Psicologia Social, estando reflectida nas características da sua produção científica (e.g., Rozin, 2001). Talvez tenha também sido por isso que foi na área da Psicologia Social que mais cedo se fez sentir uma reacção estruturada, que tendo raízes numa perspectiva ideográfica da ciência, vai para além das suas reivindicações fenomenológicas e humanistas. Falamos da perspectiva

Crítica que, ao situar a Psicologia como uma ciência social, recusa a visão nomotética, não só por assumir o sujeito como um activo produtor de significados, mas principalmente por contestar que as categorias usadas na interpretação do mundo correspondam a entidades “reais” ou “objectivas” (Burr, 2003) mas antes a construções resultantes de processos sociais e interações linguísticas contextualmente situadas. Esta perspectiva socioconstrucionista defende a necessidade de a Psicologia Social incluir uma dimensão histórica e cultural e assume que isso só pode ser feito com recurso a uma perspectiva radicalmente diferente da produção do conhecimento. Neste sentido, as opções epistemológicas e metodológicas são substancialmente diferentes das das perspectivas anteriores e, apesar de contribuírem de forma significativa para a diversidade da produção científica em Psicologia, optámos neste capítulo por não as desenvolver.

Simplificando e radicalizando abusivamente um panorama que é muitíssimo mais complexo, podemos sistematizar duas posições extremas que perspectivam de forma fundamentalmente diferente a Psicologia como ciência, com consequências para a forma de pensar a metodologia. Para além de, como referimos, termos optado por não considerar nestes extremos a posição socioconstrucionista², deve ser notado que muitas abordagens em Psicologia Social assumem posições epistemológicas entre uma e

outra perspectiva, o que muitas vezes se traduz também em diversidade metodológica (e.g., Teoria das Representações Sociais, capítulo 11).

Designaremos a primeira perspectiva psicológica sobre a relação entre a ciência e a metodologia por *Perspectiva Nomotética*, e nasce da tradição das ciências naturais. À semelhança destas ciências, a Psicologia como ciência do comportamento tem como objectivo produzir leis que permitam prever o comportamento humano, tentar obter resultados replicáveis através da criação de situações de observação em que as variáveis a estudar estão isoladas e sejam objectivamente observáveis e mensuráveis. A lógica privilegiada da investigação é a dedutiva: a partir de um postulado teórico deduzem-se hipóteses, que dão origem a observações controladas que permitem testar o valor preditivo das hipóteses formuladas. Pretende-se, tal como noutra ciência natural, descobrir as leis que regem o comportamento humano, generalizáveis a qualquer contexto. A investigação trata assim a pessoa como um objecto de observação (um sujeito), da qual o investigador se distancia de modo a manter a objectividade. Uma vez que se pretendem obter leis, o método privilegiado por esta abordagem é o método experimental, que permite testar relações de causa a efeito entre as variáveis. De qualquer modo, as observações devem ser sempre controladas e mensuráveis (através de grelhas de observação, escalas ou testes).

² Esta abordagem considera os processos de produção de conhecimento científico indissociáveis do contexto social em que as pessoas se inserem, um ambiente rico em interações sociais. Por isso mesmo, a objectividade do investigador seria impossível (uma vez que ele está imbuído dos valores da sociedade em que se insere), mas a empatia também seria inútil, uma vez que as visões do mundo se alteram em função dos contextos de interacção. O que faria então sentido estudar em Psicologia seria a forma como são construídos os significados do mundo, em particular através da linguagem. A “desmontagem”, de um ponto de vista assumido claramente pelo investigador, das teias retóricas e discursivas com que se constroem as diferentes visões do mundo, com o intuito de ajudar as pessoas a mudarem as suas condições de vida e a construir um mundo melhor, seria assim o objectivo possível da investigação (por exemplo, Harré e Stearns, 2009).

A segunda perspectiva sobre a Psicologia como ciência pode ser designada como *Ideográfica*. Não considera o objectivo da Psicologia a produção de leis universais, mas a compreensão da forma como as pessoas vêem e constroem o seu mundo. Ao considerarem a Psicologia como uma ciência humana, não valorizam a transformação da pessoa a observar em objecto distante. Pelo contrário, consideram que a Psicologia deve tirar partido da semelhança entre o investigador e a pessoa a observar, através da empatia. Por isso mesmo, a metodologia privilegiada é qualitativa, salientando a importância da observação directa em contextos naturais, em que as pessoas tenham liberdade para se expressarem. Deste modo, em termos de investigação, as metodologias qualitativas são preferidas, e a recolha de dados recorre frequentemente a entrevistas em profundidade ou a observação participante.

Estas perspectivas do que é a Psicologia e do que importa estudar têm depois implicações no tipo de questões de investigação que interessa aos autores, e nas metodologias que adoptam

para investigar. Por isso mesmo, a escolha de um determinado problema de investigação é indissociável das escolhas metodológicas que se lhe seguem.

1.3. *O problema no processo de investigação, ou a articulação entre a questão de investigação e a estratégia empírica*

A outra fonte de diversidade na forma de desenvolver investigação prende-se com os próprios tipos de questões de investigação que interessam aos psicólogos, e que estão relacionadas com a forma como concebem a Psicologia e o conhecimento. A Caixa 1 resume um conjunto de pesquisas, todas sobre o tema da SIDA. A sua análise dá conta da diversidade de problemas que podemos formular sobre um mesmo tema, e da diversidade de opções metodológicas que temos ao nosso dispor para lhes respondermos. Por isso mesmo, e com base na proposta de Meltzoff (1998), identificamos alguns tipos de problemas de investigação, analisando as suas implicações metodológicas.

CAIXA 1

Exemplo da diversidade de problemas de pesquisa sobre uma mesma temática

Encontra em seguida o resumo de uma série de investigações publicadas, que têm em comum o facto de abordarem o tema da SIDA. Analise cada uma delas e identifique o problema e o tipo de abordagem metodológica utilizada.

Uma das formas de abordar a questão da SIDA pode ser através da análise dos documentos a que deu origem. Sacks (1996) estudou o tratamento dado às mulheres nos artigos sobre SIDA publicados nos jornais americanos. As prostitutas, um tipo de mulher frequentemente referido nestes artigos, são apresentadas de forma despersonalizada e indiscriminada, responsáveis pela poluição dos homens e sendo categoricamente diferentes das outras mulheres. Os outros tipos de mulheres referidos nos discursos sobre a SIDA são quase sempre mães seropositivas ou grávidas, e são fonte de preocupação na medida em que podem infectar os seus bebés. Estes discursos, muito centrados no autocontrolo, na autodisciplina e na responsabilidade pessoal, também estigmatizam as mulheres ao sugerirem que

quem tem SIDA é responsável pela sua própria doença. Simultaneamente este discurso é útil em termos de uma estratégia de controlo social, porque desvia a atenção da ligação entre a SIDA e a pobreza, a injustiça social, e de uma maneira geral, das desigualdades sociais no âmbito das quais a doença se propaga.

Há uma série de ideias que circulam na sociedade sobre a SIDA e sobre as características das pessoas que desenvolvem esta doença, e alguns estudos procuraram sistematizá-las. Snell, Finney e Godwin (1991) procuraram caracterizar as atitudes face à SIDA junto de uma amostra de estudantes universitários. Os seus resultados mostram que as atitudes se organizam em quatro factores: crenças estereotípicas, atitudes pessoais, questões médicas e questões sexuais. Não se encontraram diferenças significativas nestas dimensões em termos de sexo ou idade dos participantes. No entanto, encontrou-se uma associação entre os estereótipos face à SIDA e face às mulheres: os indivíduos com crenças estereotípicas mais fortes face às mulheres, também tinham mais estereótipos face aos indivíduos contaminados com o HIV (Snell, Finney e Godwin, 1991). Também Walkey *et al.* (1990) compararam as atitudes face aos doentes com SIDA com as atitudes face a doentes cardíacos e oncológicos, junto de uma amostra de estudantes universitários do 1.º ano. Encontraram níveis elevados de estigmatização dos doentes de SIDA: os doentes com SIDA eram considerados tão dependentes como os outros dois grupos de doentes, mas, ao contrário dos outros, eram ainda considerados como tendo uma baixa moralidade.

Mas que consequências têm estas ideias que circulam na sociedade? Knight (1996) estudou, junto de uma amostra de 690 assistentes sociais, o efeito do diagnóstico de SIDA nas avaliações clínicas destes profissionais. A autora usou uma história clínica idêntica, de um indivíduo em situação terminal, alterando apenas o diagnóstico da doença: SIDA ou problema cardíaco. Após a leitura do caso, o questionário pedia aos sujeitos que avaliassem o estado clínico do paciente, bem como as suas capacidades para ajudar a pessoa em causa. Os resultados mostram que quando o diagnóstico é de SIDA, as assistentes sociais consideram necessários muito mais tratamentos, encontram mais limitações no seu ambiente actual, aconselhando mais frequentemente o internamento. Paralelamente, consideram-se menos preparadas e mais desagradadas no tratamento destes doentes.

Outra das consequências dos estereótipos sobre os doentes com SIDA é o estigma a que são votados. Mas não só eles. Há cada vez mais mulheres idosas e reformadas que funcionam como apoio a familiares adultos e crianças com HIV. Com o objectivo de compreender a sua vivência de apoio a estes familiares e suas experiências associadas ao estigma ligado ao HIV, 19 mulheres nestas circunstâncias foram entrevistadas. Estas pessoas sentem o apoio que estão a dar aos seus familiares como muito importante em termos da sua identidade: estão muito envolvidas com o doente e sentem que ele depende delas. A sua ajuda a este grupo, embora pouco visível do exterior, é fundamental para a qualidade de vida do doente, e relegam para segundo plano as suas próprias necessidades (Linsk e Poindexter, 2000). Abordou-se também nesta pesquisa a questão do estigma vivido quando comunicavam a outras pessoas a doença do seu familiar. Raramente estas mulheres sentiram directamente o estigma, principalmente porque não revelavam a ninguém a presença de HIV na família, não havendo por isso a oportunidade de serem ostracizadas ou julgadas. Mas isto também mostra que o estigma foi interiorizado, e por isso o seu isolamento baseia-se na antecipação da censura. As entrevistas também mostram que há associação ao estigma dos doentes, e que é importante ser pensado o apoio específico para este grupo invisível, especificamente de modo a quebrar o seu isolamento social (Poindexter e Linsk, 1999).

Outros estudos centram-se nos factores que favorecem a utilização de crenças estereotípicas face a este grupo ou a outros. Stroessner e Mackie (1992) mostram, de acordo com as propostas teóricas de outros autores que estudam a ligação entre cognição e emoções, que a indução de um estado de humor positivo nos indivíduos favorece a percepção de homogeneidade nos grupos e, por isso, a utilização de pensamento mais estereotipado. Este resultado não se verificou nos indivíduos em que se induziu um estado de humor negativo, nem nos que se mantiveram num estado de humor neutro.

Temos primeiro as *questões de existência* – do tipo “*X existe?*”. Trata-se de investigações que procuram encontrar provas da existência de um determinado fenómeno. Os investigadores perguntam-se, por exemplo: há percepção extra-sensorial? Ou, os recém-nascidos distinguem as cores? Ou, há assédio sexual no mercado de trabalho? Para responder a este tipo de problema é necessário documentar intensivamente a existência de um caso, com metodologias que demonstrem com rigor a sua presença. Não interessa, por isso, obter uma grande amostra, porque a questão de base não se prende com a prevalência do fenómeno na população. Mas é essencial demonstrar com consistência a presença do fenómeno e isso pode mesmo ser feito com recurso a um estudo de caso bem documentado.

Podemos identificar *questões de compreensão* – do tipo “*Como é a experiência X?*”. Trata-se de estudos que pretendem descrever como é sentida e vivida uma determinada experiência fenomenológica. Por exemplo: Como é a experiência de perder um filho? Como é que um grupo vive um processo de mudança organizacional? Como é que as pessoas realojadas vivem a mudança de casa? Nos estudos com este tipo de questão procura-se conhecer em detalhe os problemas, as dificuldades e as formas de reagir das pessoas que passaram por determinada situação marcante. Não existe à partida uma ideia muito clara do investigador acerca das

vivências, e por isso as metodologias utilizadas para a recolha de dados dão normalmente grande liberdade às pessoas para expressarem a sua experiência subjectiva. Utilizam-se entrevistas em profundidade, histórias de vida, estratégias de observação participante, isto é, formas de análise intensiva da situação. A qualidade destes estudos também não depende de uma grande amostra, mas é essencial uma boa escolha dos informantes, que as pessoas que participam no estudo tenham uma experiência rica e que o investigador tenha tempo para estabelecer uma relação que permita empatizar e recolher essa informação (e.g., Speller, Lyons, e Twigger-Ross, 2002).

Um tipo diferente de problemas de investigação centra-se em *questões de descrição e classificação* – do tipo “*Que características tem X?*”. Este tipo de pesquisa procura descrever a extensão ou as características de um fenómeno na população. Por exemplo: Como se caracteriza o estereótipo dos negros em Portugal? Qual o padrão de interacção nas famílias dos toxicodependentes? Que extensão tem o assédio sexual no mercado de trabalho? É um tipo de estudo que procura obter informação que permita caracterizar a situação de uma variável na população. Neste caso, a questão da amostragem é essencial. Enquanto que no primeiro tipo de questão se poderia querer saber se “existe assédio sexual no mercado de trabalho em Portugal”, neste queremos saber qual é a sua extensão, e isso só é possível

com uma recolha de informação junto de um grupo muito alargado de trabalhadores. Para a qualidade deste tipo de estudos é essencial o acesso à população que se procura diagnosticar, ou pelo menos a uma amostra representativa desta população. Foi o que fizeram Amâncio e Lima (1992) quando procuraram determinar a extensão do assédio sexual no trabalho em Portugal. Para tal, entrevistaram 2000 trabalhadoras de uma amostra aleatória das empresas portuguesas, e chegaram à conclusão que 34% já tinha sido vítima de alguma forma de assédio sexual ao longo da sua vida profissional.

Um outro tipo de investigação tenta responder a *questões de medição e de composição* – do tipo “*Que factores constituem X?*”. Este tipo de pesquisa preocupa-se com a operacionalização de um conceito e com a definição dos seus diversos componentes. Por exemplo, pode incluir questões como: Que componentes tem a atitude face ao aborto? Que dimensões constituem a satisfação com a empresa? Mais à frente, a propósito da operacionalização de variáveis e da construção de instrumentos, abordaremos muitas questões específicas deste tipo de pesquisa, porque o problema de base é o da operacionalização de um conceito. A qualidade destes estudos está dependente da existência de uma boa amostra de indicadores (frases ou questões) que representem o conceito. Isto é, para responder a esta questão de investigação deve-se partir de materiais diversos (entrevistas, depoimentos de jornais, etc.) que permitam identificar as diversas posições e dimensões associadas ao tema (por exemplo, o aborto). A amostra onde depois o instrumento vai ser testado deve ser grande e diversificada (incluindo pessoas tanto pró como contra o aborto) de forma a analisar a sua capacidade para diferenciar as diversas posições. Foi o que

fizeram, por exemplo, Silva, Lima e Baptista (2004) quando procuraram determinar as dimensões da cultura de segurança. Partiram de um conjunto vasto de itens, e a análise estatística permitiu depois seleccionar os mais consistentes e as dimensões mais relevantes para abordar o conceito de base. Neste estudo, o *Inventário de Clima Organizacional e de Segurança (ICOS)* começou com cerca de 200 questões e ficou depois reduzido a 78 itens, permitindo diferenciar entre diversas empresas.

Há ainda um grande grupo de pesquisas que se interessam por *questões de relação* – do tipo “*Há relação entre X e Y?*”. Até aqui os exemplos de questões de investigação que referimos centram-se basicamente numa variável. As questões de relação procuram saber se as duas variáveis co-ocorrem de uma forma previsível: Há relação entre auto-estima e assédio sexual? Há associação entre o clima organizacional e a identificação com a empresa? O nível socioeconómico é um preditor do insucesso escolar? Trata-se de investigação que descreve associações entre as variáveis, e por isso se designa pesquisa descritiva. É com base nestes estudos que sabemos, por exemplo, que a satisfação face ao trabalho está principalmente associada à realização das expectativas face ao trabalho, em particular as relativas ao interesse, à autonomia e à remuneração (Lima, Vala e Monteiro, 1988). No entanto, é preciso lembrar que este tipo de questões de investigação se questiona apenas sobre a existência de associações ou de co-ocorrências. Não procura determinar porque é que elas ocorrem. De facto, a existência de associação entre duas variáveis – A (e.g., autonomia no trabalho) e B (e.g., satisfação com o trabalho) – implica, pelo menos, três possíveis relações de causalidade: A pode ser causa de B (a maior autonomia no trabalho pode levar a maior satisfação), B pode ser causa

de A (a satisfação no trabalho pode promover a autonomia laboral) ou ainda A e B serem resultado de uma terceira variável C (a liderança transformacional produz simultaneamente maior autonomia e maior satisfação). Neste tipo de pesquisa correlacional, uma vez que o sentido das relações encontradas é dúbio, é muito importante garantir a utilização de instrumentos válidos e de amostras cuidadas.

Um tipo específico de questões de relação são as *questões de comparação* – do tipo “O grupo X é diferente do Y?”. Neste caso procura-se analisar a associação entre duas variáveis, mas uma delas está implícita em grupos naturais diferentes. Assim, a questão de investigação “Os homens são mais inteligentes do que as mulheres?” procura saber se há relação entre a variável inteligência e a variável sexo, tendo esta dois níveis (masculino e feminino); ou “Os filhos do meio são mais ansiosos do que os restantes?” associa a ansiedade com a posição na fratria. Usando variáveis naturais, este tipo de questão de investigação elimina um dos tipos de relação causal implícita na questão: não é seguramente a inteligência que vai provocar a definição sexual, nem a ansiedade que altera o lugar na fratria. Mas, mais uma vez, trata-se de uma pesquisa descritiva, em que as associações que eventualmente se descubram têm de ser explicadas noutro tipo de estudos. Mais uma vez, neste tipo de investigação é crítico usar instrumentos válidos e grupos equivalentes em todas as outras variáveis menos a que se está a estudar.

Finalmente, algumas questões de investigação podem ser classificadas como *questões de causalidade* – do tipo “X causa (leva a, previne mudanças em) Y?”. Neste caso a questão de investigação não prevê apenas a associação entre duas variáveis, mas prevê um tipo particular de associação: a causalidade. Isto é, não

se pergunta “Há associação entre ver filmes violentos e a agressividade?” (uma questão de relação), ou “As pessoas que vêem habitualmente filmes violentos são mais agressivas do que as outras?” (uma questão de comparação), mas pergunta-se “Ver filmes violentos torna as crianças mais agressivas?”, assumindo claramente qual é a causa (ver filmes violentos) e a consequência (a agressividade). Outros exemplos de questões de causalidade são “A formação profissional nas organizações aumenta a ligação à empresa?”, “O contacto com pessoas de grupos sociais diferentes diminui o preconceito?”. A investigação que permite responder a estas questões é muito diferente da que vimos anteriormente. Enquanto que a qualidade da pesquisa nas questões anteriores dependia dos instrumentos de avaliação e da amostra, neste caso a investigação depende da capacidade para criar situações de observação que permitam testar relações de causalidade. Vamos falar em termos ideais. Para a primeira questão de investigação teríamos de ter um grupo de crianças de características semelhantes (sexo, idade, escolaridade, nível social, tipo de família de origem, etc.). Teriam de ser crianças que nunca tivessem visto televisão, ou, pelo menos, que nunca tivessem visto cenas de violência na televisão. Teríamos também de conhecer o seu nível de agressividade. Depois partíamos o grupo em três: um terço das crianças (G1) continuava na sua dieta de televisão não violenta; o outro terço (G2) era sujeito a uma dieta televisiva que incluía alguma violência e o último terço (G3) tinha uma dieta televisiva de muita violência. Ao fim de um período de tempo deste “regime” voltaríamos a observar os níveis de agressividade das crianças. Se G1 mantivesse a agressividade como nas primeiras observações e as crianças do G2 e principalmente do G3 tivessem aumentado a agressividade, teríamos a certeza

de que ver filmes violentos era causa de aumento da agressividade. Teríamos uma variável observada duas vezes (a agressividade avaliada antes e depois da dieta televisiva) e uma variável manipulada pelo investigador (a violência visionada). Este tipo de estudo nada tem de natural: tudo é definido e controlado pelo investigador (excepto os valores da variável observada, neste caso a agressividade), porque é a única maneira de controlarmos todas as outras causas que podem influenciar a variável que queremos compreender. Claro que o estudo que descrevemos levanta uma série de questões éticas, e não pode ser realizado deste modo. Mas serviu para ilustrar as dificuldades deste tipo de investigação: a investigação experimental, que parte de questões de investigação causais. Neste tipo de pesquisa é fundamental, para além da qualidade dos instrumentos de observação da variável, a atenção ao controlo de muitos factores que podem alterar os resultados e que são abordados mais detalhadamente na secção relativa à validade interna das pesquisas (ponto 5.1.).

Do que foi dito, ficou clara a importância e a centralidade da definição do problema de pesquisa. Nas expressões metafóricas de Alferes (1997), “a investigação passa-se entre o ‘mar de teorias’ e o ‘oceano de experiências’, mas o ponto de partida é a problematização” (p. 21). É à volta desta questão que se desenrolará todo o processo de investigação, e o delineamento do estudo está-lhe muito associado. De facto, a qualidade da pesquisa está associada à congruência entre o tipo de problema e o plano do estudo: uma pesquisa que defina o seu problema como uma questão de causalidade tem de desenhar um estudo experimental, assim como outro que se centre numa questão de compreensão deverá planear um estudo qualitativo. Isto explica a diversidade de tipos de investigação que podemos encontrar. Mas chama também a

atenção para uma das causas principais de erros metodológicos na pesquisa – o desajuste entre o tipo de questão de investigação e a estratégia metodológica delineada.

Apesar de ser fundamental no processo de pesquisa, o problema de investigação nem sempre se encontra explicitamente indicado num artigo. Mas podemos identificá-lo a partir da definição dos objectivos do estudo. Dizer que o objectivo do estudo é “caracterizar as diferenças entre cidades relativamente ao comportamento de ajuda” (Levine, Martinez, Brace e Sorenson, 1994, p. 71) corresponde a uma questão de comparação do tipo: “Há diferenças entre as cidades ao nível do comportamento de ajuda”; dizer que se pretende saber se a “densidade populacional é um melhor preditor do comportamento de ajuda do que o número de habitantes” (Levine *et al.*, p. 71) estamos a definir uma questão de relação do tipo “Há relação entre o comportamento de ajuda e a densidade populacional? E com o número de habitantes? Qual é a relação mais forte?”. Frequentemente não há um único problema de investigação, e ele pode subdividir-se em questões mais específicas.

Salientámos nesta parte do capítulo a diversidade dos problemas de investigação em Psicologia Social e as suas consequências em termos do delineamento da pesquisa. Vamos agora deter-nos sobre a forma como se evolui do problema até à definição de objectivos e de hipóteses para a pesquisa.

2. Etapas iniciais do processo de investigação

2.1. O enquadramento do problema de investigação

A revisão de literatura faz parte do processo de investigação e acompanha-o do início até ao fim, isto é, não se limita a um período de tempo.

É útil tanto no início (para ajudar a construir o problema de investigação, para o tornar mais específico e relevante), como depois na definição das hipóteses, na escolha das medidas a utilizar, ou mesmo na redacção final da investigação, quando queremos comparar os resultados que obtivemos com os de outros autores. A revisão de literatura permite em primeiro lugar conhecer as linhas de investigação e os autores que, ao longo do tempo, se têm interessado pelo mesmo tipo de problema. Deste modo, é possível situar a pesquisa realizada numa tradição de estudos, e diferenciá-la de outras – os manuais (e.g., *Handbook of Social Psychology*) são materiais de revisão de literatura fundamentais para este objectivo. Permite ainda encontrar pesquisas relevantes para definir os objectivos e as hipóteses do estudo, uma vez que a revisão de literatura nos leva até trabalhos anteriores que dialogam com o nosso. Para este objectivo, são fundamentais as revisões de literatura mais específicas que se encontram publicadas em revistas especializadas em artigos de revisão de literatura (e.g., *Personality and Social Psychology Review*, *European Review*

of Social Psychology, *Annual Review of Psychology*). Finalmente, serve para encontrar paradigmas de investigação ou instrumentos de medição dos conceitos-chave já utilizados noutras pesquisas (através da pesquisa de artigos empíricos, frequentemente em bases de dados bibliográficas).

Dada a enorme quantidade de produção científica em qualquer tema da Psicologia, o processo de revisão de literatura permite construir um panorama compreensivo e actualizado da produção num determinado domínio, que enquadre os objectivos e justifique as hipóteses do estudo. A introdução de um artigo empírico deve permitir ao leitor situar-se na produção científica sobre o tema e compreender os objectivos e as hipóteses do trabalho que vai encontrar. Em particular deve permitir situar a pesquisa relativamente a trabalhos semelhantes realizados no passado. O Manual de Publicação da APA (2010) é bastante específico a este respeito, mas organizámos na Caixa 2 uma lista com a informação que deve estar presente na introdução de um artigo.

CAIXA 2

Começar bem: O que deve estar presente na introdução de um artigo

A introdução de um artigo ou projecto de investigação deve permitir ao leitor identificar o tema, o problema, situar-se na produção científica sobre o tema e compreender os objectivos e as hipóteses do trabalho que vai encontrar. Esta lista pretende ser uma espécie de *checklist* para ajudar a começar bem a ler ou a escrever um texto empírico.

A Introdução deve identificar:

- A importância do tema em estudo (em termos sociais, experienciais ou teóricos)
- O problema geral em estudo
- A história e estado da arte do estudo sobre o problema, identificando:
 - (1) as diferentes correntes teóricas ou as diferentes formas de abordar o problema;
 - (2) as razões da escolha de uma destas correntes;
 - (3) a definição teórica dos conceitos-chave na pesquisa.

- O problema específico em estudo, clarificando:
 - (1) os estudos anteriores mais próximos daquilo que pretende fazer;
 - (2) os objectivos do presente estudo;
 - (3) o que é que o presente estudo acrescenta relativamente aos estudos anteriores. Por exemplo:
 - ★ Resolve fraquezas metodológicas de estudos anteriores:
 - Falta de poder do estudo (dimensões ou características inadequadas das amostras, instrumentos de medida pouco sensíveis ou demasiadamente gerais para os objectivos do estudo)
 - Artificialidade da tarefa
 - Falta de controlo de variáveis (má selecção dos sujeitos, variáveis confundidas, não verificação da manipulação, etc.)
 - Falta de qualidades métricas das medidas utilizadas (validade: má adequação das variáveis aos constructos teóricos; precisão: medidas pouco objectivas, instrumentos com fraca consistência interna)
 - Má manipulação das variáveis
 - ★ Clarifica resultados contraditórios na literatura (derivados de diferenças metodológicas ou da influência de variáveis moderadoras)
 - ★ Testa pressupostos não testados até agora
 - ★ Testa explicações alternativas para resultados (por exemplo: variáveis mediadoras, variáveis confundidas)
 - ★ Testa experimentalmente hipóteses só avaliadas de forma correlacional
- As hipóteses, fundamentadas pelo contexto teórico

Depois de ler a introdução, o leitor deve saber:

- (1) Porque é que esta área de investigação é importante;
- (2) Quais são os objectivos do estudo e as hipóteses;
- (3) Porque é que fazem sentido em termos dos conhecimentos existentes;
- (4) O que é que o estudo acrescenta relativamente aos anteriores.

Nota: A redacção da introdução deve ir do mais geral (o tema de investigação) para o mais específico (os objectivos e hipóteses do presente estudo).

Neste processo de especificação do problema é importante não perder de vista que o leitor deve compreender a importância da pesquisa. A investigação de qualidade procura isso a dois níveis: justificando a relevância do tema de pesquisa e salientando a pertinência

do trabalho de pesquisa em particular. A justificação do tema pode ser feita salientando a sua relevância social ou actualidade. Uma pesquisa sobre os factores psicológicos associados à sinistralidade laboral pode ser justificada com referência às estatísticas nacionais

ou internacionais de acidentes (e.g., Silva, Lima e Baptista, 2004), ou a dados dos inquéritos realizados com amostras representativas da população (por exemplo, com os dados do Inquérito do ISSP³ realizado em 1997 junto de amostras representativas de diferentes países, Freire (2000) constata que 22% dos inquiridos portugueses considera que o risco físico está presente no seu trabalho “frequentemente” ou “sempre”, enquanto que esta resposta só é dada por 10% dos trabalhadores Suecos”).

Um outro aspecto que deve estar claro para o leitor no fim da introdução é a justificação do estudo, isto é, o que é que a pesquisa traz de novo face ao que já se sabia. Fazer investigação é descobrir alguma coisa. O contributo do estudo pode ser dado em termos teóricos (por exemplo, confrontando explicações para um mesmo fenómeno), metodológicos (resolvendo falhas metodológicas de estudos anteriores), ou mesmo em termos de contexto (replicando um estudo anterior numa população diferente).

2.2. *As hipóteses*

Todos os trabalhos de investigação têm pelo menos uma questão de investigação. Nem todos têm hipóteses. A existência de hipóteses exige que se parta de um corpo teórico e/ou empírico estruturado da qual se infiram ou deduzam afirmações testáveis. As hipóteses de investigação são, assim, afirmações claras acerca da relação entre duas ou mais variáveis, que se baseiam na pesquisa anterior e que podem ser

empiricamente verificáveis. Se a questão de investigação corresponde sempre a uma pergunta, a hipótese assume a forma de uma resposta. Leedy (1997) faz o paralelo com o que se passa quando chegamos a casa e a luz da entrada não acende. Temos um problema: “Porque é que a luz não acende?” Colocamos uma hipótese: “A lâmpada da entrada fundiu.” Para testarmos esta hipótese, avançamos um pouco mais e tentamos acender a luz da sala. A luz acende-se: confirmamos a nossa hipótese. Mas suponhamos que a luz da sala também não se acende. Não deverá ser apenas um problema de uma lâmpada fundida. Colocamos então outras hipóteses (“Os fusíveis rebentaram” ou “Há uma falha de luz nesta zona” ou “Esqueci-me de pagar a electricidade”). Qualquer destas hipóteses leva a outras observações até percebermos o que se passa. O mesmo acontece com as hipóteses na investigação. São respostas à questão de investigação. Mas no caso da pesquisa, são respostas fundamentadas nas leituras anteriores. Assim, a explicitação de uma hipótese tem de estar baseada nos trabalhos de outros ou de ser deduzida de teorias, para as sustentar ou refutar.

As hipóteses de investigação são, como dissemos, afirmações claras e testáveis. Excluem-se, portanto, das hipóteses de investigação científica as questões metafísicas (“Os anjos não têm sexo”) por não serem testáveis, mas também as afirmações ambíguas. Por exemplo, a afirmação “Há diferenças entre homens e mulheres ao nível da inteligência emocional” não é uma hipótese, pelo menos formulada de uma forma

³ O *International Social Survey Programme (ISSP)* é a mais antiga e mais vasta rede internacional de pesquisa extensiva das ciências sociais, envolvendo anualmente a realização de inquéritos temáticos com amostras representativas em cerca de 52 países, cujos resultados são depois disponibilizados à comunidade científica. Desde 2000 existe também o *European Social Survey (ESS)* que, de dois em dois anos, faz o mesmo à escala europeia. Portugal está representado nestas redes através do Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa.

correcta, porque é uma afirmação ambígua: A que tipo de diferenças se refere? A hipótese é a de uma superioridade feminina ou masculina? Em que dimensões? Por isso mesmo, muitas vezes as investigações com questões de compreensão ou de descrição não têm hipóteses formuladas, mas “apenas” problema e objectivos. Procuram saber como se caracteriza determinada experiência ou determinado fenómeno, e os seus resultados são principalmente orientados pela observação e não pela teoria.

Também dissemos que as hipóteses afirmam relações entre variáveis. Podemos sistematizar desde já três tipos básicos de relações entre variáveis, possíveis de aparecerem em hipóteses: relações de associação, relações de causalidade e relações de predição.

As hipóteses que definem apenas relações de associação entre as variáveis designam-se *hipóteses correlacionais*. Trata-se de hipóteses que nos indicam apenas que duas variáveis co-ocorrem, sem estabelecer relações de causalidade entre elas. São exemplos deste tipo de hipóteses: “O uso do preservativo está directamente associado à percepção de auto-eficácia” (Richard e van der Pligt, 1991); “Quanto maior o nível de apoio social disponível, menores os sintomas de doença física” (Berkman, 1995); ou “Os voluntários de ONGs apresentam atitudes mais altruístas” (Loureiro e Lima, 2009). De facto, ao definir-se esta hipótese sabemos claramente o que esperamos observar: níveis mais elevados de percepção de auto-eficácia nos indivíduos que utilizam o preservativo com mais frequência, menos doenças nos indivíduos com maior apoio social e atitudes mais altruístas nas pessoas que trabalham com ONGs. A tentação para extrair daqui inferências causais é grande. Isto é, é uma tentação pensar que, se trabalharmos a auto-

-eficácia dos indivíduos, eles irão usar mais o preservativo; que, se as pessoas se derem mais com os vizinhos, se tornam mais saudáveis e, se participarem em ONGs, se tornam mais altruístas. Infelizmente, as hipóteses correlacionais não nos permitem ir tão longe, como facilmente deduzimos do exemplo que apresentamos na Caixa 3. A associação não quer dizer uma relação de causa-efeito. A auto-eficácia pode ser causa do uso do preservativo; mas também pode ser o contrário: a frequência do uso do preservativo pode aumentar a auto-eficácia dos indivíduos; mas também podem estar ambas dependentes de uma terceira: a experiência sexual. A inserção em redes sociais pode ser a causa da saúde; mas também pode ser o contrário (as pessoas por serem saudáveis “chamam” mais amigos) ou então estarem ambas dependentes de uma terceira variável (por exemplo, o nível socioeconómico). Também a associação entre a pertença a ONGs e o altruísmo se pode dever ao facto de estes grupos ajudarem os seus membros a mudarem de perspectiva sobre os outros. Mas há outras possibilidades: podem ser os que já são mais altruístas que vão procurar as ONGs; ou podem estar ambos dependentes de outra variável, por exemplo o facto de serem ambos determinados pelo nível de religiosidade. É muito importante considerar estas diversas possibilidades quando definimos hipóteses correlacionais: estão em aberto sempre várias possibilidades de explicação dos resultados.

Outro tipo de hipóteses definem explicitamente relações de causa-efeito entre variáveis e designam-se *hipóteses causais*. São exemplos deste tipo de hipóteses: “A aprendizagem de técnicas cognitivo-comportamentais diminui os sintomas em casos de dores crónicas” (Basler e

CAIXA 3

As armadilhas das hipóteses correlacionais

Existe uma associação muito forte entre o número dos sapatos que as crianças calçam e a sua capacidade de leitura: as que calçam números maiores lêem melhor. Isto quer dizer que lêem melhor porque calçam sapatos maiores? Quer dizer que se as mães lhes comprarem sapatos maiores elas vão passar a ler melhor? Certamente que não. Mas existe esta associação porque tanto a capacidade de leitura como o tamanho dos pés estão dependentes da idade da criança: as mais velhas lêem melhor e têm pés maiores.

Rehfish, 1990), ou “o estado de espírito induz a uma avaliação congruente do suporte social” (Henriques e Lima, 2003). Nestes casos, está claramente especificado o que é causa (respectivamente, a aprendizagem de técnicas cognitivo-comportamentais e o estado de espírito) e o que é efeito (diminuição dos sintomas e avaliação do suporte social, respectivamente). Quer isto dizer que a variável que é definida como causa (1) tem de ocorrer antes dos efeitos observados; (2) está presente quando se observam os efeitos e está ausente quando não se observam e (3) é a única explicação possível para os resultados. Por outras palavras, testar hipóteses causais exige a elaboração de estudos experimentais em que: (a) se controlem todas as variáveis exteriores à relação que se pretende avaliar; (b) se manipule a variável causa (também conhecida por variável independente) em pelo menos 2 níveis (de preferência mais) e (c) se observem os efeitos na outra variável (também conhecida por variável dependente). Por exemplo, Henriques e Lima (2003), para manipularem o estado de espírito, puseram estudantes universitários a visionar um filme que tinha sido pré-testado para induzir um estado emocional

neutro, negativo ou positivo. Depois pediram-lhes para avaliar as suas redes de suporte social. Os estudantes participavam no estudo em grupos de, no máximo, 4 pessoas, sem interacção nem conhecimento dos objectivos do estudo. A selecção do tipo de filme que viam era feita aleatoriamente. Deste modo, a haver resultados diferentes entre as três condições na avaliação do suporte social isso só se podia dever ao facto de terem sido expostos a condições indutoras de estados emocionais diferentes (uma vez que as explicações alternativas foram controladas pelo rigor do método experimental). Podia-se, assim, provar que o estado de espírito era causa da variação na avaliação do suporte social. No entanto, uma simples medição simultânea do estado de espírito e da avaliação do suporte social, como se faz frequentemente em estudos correlacionais, não permitiria tirar esta conclusão, uma vez que não garante a precedência de uma variável relativamente à outra nem a existência de terceiras variáveis que estão associadas às duas variáveis observadas.

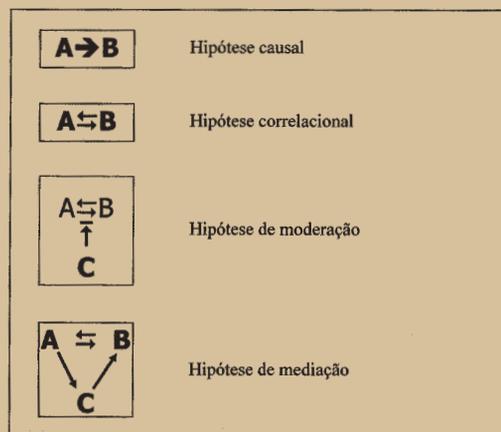
É ainda possível complicar estes esquemas, introduzindo mais variáveis. É o que se passa com os dois últimos exemplos que ilustramos na

Figura 1. Podemos pôr como hipótese que uma determinada relação entre duas variáveis A e B (quer seja uma relação correlacional ou causal) é particularmente forte em determinadas condições definidas pela variável C. É uma **hipótese de moderação**. Por exemplo, a hipótese “A relação entre o stress e a doença física é particularmente forte nos indivíduos que utilizam estratégias de *coping* de regulação emocional” propõe que uma associação entre duas variáveis (stress e a doença) seja moderada por uma outra: o tipo de estratégia de *coping* utilizada. As variáveis moderadoras especificam as condições em que um efeito ocorre, clarificam as circunstâncias onde um determinado efeito é mais claro, ou os factores que alteram a força ou a direcção da associação entre duas variáveis. Consideremos, por exemplo a seguinte hipótese de associação

entre duas variáveis: “há uma forte associação entre a auto-estima e a satisfação com o corpo”. Algumas das especificações indicam efeitos de moderação: “particularmente no caso das mulheres”, ou “em especial no caso das crianças mais velhas”, “excepto no caso das mulheres negras”, ou “especialmente quando o ambiente familiar é tenso”. A relação entre a auto-estima e a satisfação com o corpo seria assim moderada, respectivamente, pelo sexo, pela idade, pela raça e pela tensão familiar.

Também podemos explicitar hipóteses de moderação no caso de hipóteses causais. Podemos esperar que o “estado afectivo induza uma avaliação congruente do apoio social em especial quando exige pensamento complexo” (Henriques e Lima, 2003). Trata-se de uma hipótese causal: espera-se que quando as pessoas

FIGURA 1
As relações entre variáveis que podem constar nas hipóteses



estão satisfeitas sobreavaliem o número de pessoas com que podem contar e que as pessoas tristes as subavaliem. Mas esta relação é qualificada por uma variável moderadora: o grau de elaboração cognitiva. Espera-se, por isso, que estes efeitos sejam mais fortes quando as pessoas têm de pensar mais (por exemplo quando se lhes pergunta “com quantas pessoas poderia contar para irem depor no tribunal a seu favor”) do que quando as situações são mais corriqueiras (por exemplo quando se lhes pergunta “com quantas pessoas poderia contar para lhe emprestarem dinheiro para tomar um café”).

Há ainda um outro tipo de hipóteses que complexificam a associação entre duas variáveis: as *hipóteses de mediação*. Neste caso, propõe-se que uma relação existente entre duas variáveis seja mediada por uma terceira. Por exemplo, Fauber, Forehand, Thomas e Wierson (1990) têm como hipótese que a relação entre o conflito conjugal e os problemas nos filhos seja mediada pela qualidade do estilo parental. Isto é, partem de uma associação conhecida (conflito conjugal e problemas nos filhos), mas introduzem uma variável que explicita a forma como o processo de associação entre as duas variáveis decorre: “a existência de conflitos conjugais está associada à diminuição da qualidade do estilo parental (os pais preocupam-se mais com os problemas da sua relação e negligenciam a relação com os filhos), o que, por sua vez, tem consequências ao nível dos problemas nas crianças”. Estas hipóteses introduzem uma

cadeia de relações entre as variáveis e, ao contrário das hipóteses de moderação onde normalmente o que está implícito é uma especificação das condições de aplicação de uma relação, no caso das hipóteses de mediação estamos a propor uma alteração ao nível teórico, na forma de conceber teoricamente uma associação. Por exemplo, o estudo de Baron (1997) parte de um efeito já conhecido (o efeito do odor agradável na maior disponibilidade para ajudar desconhecidos) para testar a hipótese de mediação pelo estado afectivo: a exposição a situações de odor agradável melhoraria o estado de espírito das pessoas, que assim ficariam mais disponíveis para ajudar outras pessoas. Propõe assim uma via cognitivo-emocional para a explicação de um efeito ambiental sobre o comportamento.

3. **Dos conceitos aos indicadores: o processo de operacionalização de variáveis**

Se as etapas iniciais de um processo de investigação consistem na identificação e especificação de uma questão de investigação, as etapas subsequentes procuram a elaboração e implementação de estratégias válidas e adequadas à recolha de dados empíricos necessários para dar resposta a tal questão. A Figura 2 representa este processo que implica a “tradução” dos conceitos abstractos envolvidos na questão de investigação em variáveis observáveis.

Como vimos, um problema de investigação reflecte, quase sempre⁴, uma questão sobre uma

⁴ É de notar que, por exemplo, questões de existência, descrição ou medição frequentemente se debruçam sobre apenas um conceito.

relação hipotética entre dois ou mais *conceitos*. Porque estes são representações mentais abstractas e intangíveis, para os estudar é necessário transformá-los em representações mais concretas e observáveis e, portanto, passíveis de serem medidas – as *variáveis*. Neste processo é fundamental começar por definir com clareza e precisão cada um dos conceitos-chave da investigação. Este processo de *conceptualização*, devendo ter por base um quadro de referência teórico, passa não apenas pela nomeação de um conceito, mas pela descrição das suas propriedades e dimensões, bem como a identificação das suas semelhanças e diferenças com conceitos relacionados.

Não podemos enfatizar suficientemente a importância da clareza e rigor deste processo

de conceptualização considerando que, especialmente no âmbito das ciências sociais, um mesmo conceito pode ter tantas definições quantos os seus quadros teóricos de referência. Por exemplo, analisando alguns estudos sobre a temática da violência na televisão, facilmente identificamos definições teóricas distintas do conceito de violência e de agressão, tais como:

1) “(...) utilização observável da força física (com ou sem armas) contra o próprio ou outrem, levando a acções contra a sua vontade sob pena de ser magoado ou morto, ou o próprio acto de fazer mal ou matar” (Gerbner, 1972, p. 31) ou;

2) “(...) comportamento que provoca danos físicos ou psicológicos, incluindo ameaças implícitas ou explícitas e o comportamento não verbal” (Williams, Zabrack e Joy, 1982, p. 366).

FIGURA 2

O processo de transformação dos conceitos em variáveis



Embora estes autores tenham procurado definir teoricamente o mesmo conceito, são mais as diferenças do que as semelhanças entre tais conceptualizações. Por exemplo, no que diz respeito à natureza do comportamento, enquanto a primeira definição inclui apenas manifestações observáveis de força física, a segunda, ao não especificar explicitamente a natureza do comportamento, torna-se mais vaga e abrangente. Ou ainda, no que diz respeito aos efeitos da violência, se a primeira definição tem em consideração apenas os danos físicos potenciais ou reais, a segunda inclui os danos de natureza psicológica.

Porque, neste caso, diferentes pontos de partida conduzem, necessariamente, a diferentes pontos de chegada, a definição teórica de um conceito e seu quadro teórico de referência devem usualmente preceder o processo de *operacionalização* (ver Figura 2), isto é, todo o conjunto de procedimentos utilizados para atribuir um valor concreto e observável às variáveis que visam reflectir o grau em que o conceito que se pretende estudar está presente. Estes procedimentos devem ser específicos, concretos, objectivos e passíveis de serem replicados com exactidão por outros investigadores. Por exemplo, partindo da sua definição de violência, Gerbner (1972) concebeu um indicador global de violência composto pelo somatório de algumas variáveis, tais como, a percentagem de programas com comportamentos de violência presentes, de episódios violentos por hora ou de personagens principais envolvidas em episódios violentos.

Este exemplo permite-nos destacar dois aspectos fundamentais. Em primeiro lugar, mostra claramente que um mesmo conceito pode ser materializado em diversas variáveis observáveis que constituem sempre representações

concretas mas parciais de uma representação abstracta mais complexa e abrangente. É por este motivo que se defende a utilização de múltiplas definições operacionais de um conceito. Em segundo lugar, permite salientar que um mesmo procedimento de operacionalização, ao partir de definições teóricas distintas, poderá desembocar num corpo de dados empíricos distintos. De facto, sendo a definição de violência de Gerbner (1972) mais específica e restritiva que a de Williams e colaboradores (1982), seria natural esperar que o primeiro identificasse uma menor proporção de episódios violentos nos programas de televisão que os últimos.

Dada a centralidade dos procedimentos de operacionalização no processo de investigação, seguidamente procuraremos referir diferentes estratégias de operacionalização, identificar os diferentes tipos de variáveis daí resultantes e, finalmente, analisar diferentes critérios que visam garantir a qualidade dos procedimentos de operacionalização.

3.1. *Diferentes estratégias de operacionalização*

São inúmeras as estratégias de operacionalização que permitem materializar conceitos abstractos em variáveis mensuráveis. Em Psicologia, tipicamente, tais processos de operacionalização estão assentes no registo ora do auto-relato dos participantes – *medidas de auto-relato* – ora dos seus comportamentos reais observáveis ou não observáveis – *medidas comportamentais*. Seguidamente, descreveremos algumas características gerais de tais tipos de estratégias procurando ainda, para cada categoria, apresentar e exemplificar brevemente algumas das mais frequentemente utilizadas por psicólogos em contextos de investigação.

Medidas de auto-relato

As medidas de auto-relato são estratégias de operacionalização onde são colocadas questões, ora oralmente ora por escrito, ao respondente cujas respostas são registadas. São estratégias que habitualmente partem do pressuposto de que as pessoas possuem a capacidade para ter acesso ao conhecimento que pretendemos avaliar e que as suas percepções são indicadores fiáveis dos seus comportamentos. As questões colocadas através deste tipo de estratégias debruçam-se, tipicamente, sobre *factos* (e.g., dados sociodemográficos), *comportamentos* (e.g., hábitos de sono), *atitudes ou crenças* (e.g., atitudes face à despenalização do aborto) ou *sentimentos* (e.g., sintomas de ansiedade).

Embora a maioria das medidas de auto-relato sejam medidas directas, isto é, procedimentos de operacionalização através dos quais as pessoas são directamente questionadas sobre o que se pretende medir, por vezes, podem constituir medidas indirectas, isto é, procedimentos de operacionalização através dos quais o que se pretende medir deve ser inferido a partir dos auto-relatos (De Houwer, 2006). Por exemplo, se perguntarmos a uma pessoa como tem sido a qualidade do seu sono pode ser uma forma directa de medir isso mesmo, mas poderá também ser uma medida indirecta (entre muitas outras questões) de um estado de humor depressivo. Ainda, salvo algumas excepções, a grande maioria das medidas de auto-relato são medidas explícitas, isto é, procedimentos de operacionalização cujo resultado (ex., resposta à

questão sobre a qualidade do sono) é voluntário e/ou consciente e/ou controlável pela pessoa (De Houwer, 2006)⁵.

De uma forma geral, podemos mencionar dois grandes tipos de medidas de auto-relato mais comumente utilizadas na investigação em Psicologia: os questionários e as entrevistas.

Questionários

Os questionários são uma estratégia de recolha de dados utilizada quando se tem uma ideia mais ou menos exacta sobre o que se pretende perguntar. Neste sentido, permite a recolha de respostas de forma estandardizada, i.e., a forma como as questões são colocadas é a mesma para todos os participantes independentemente do seu padrão de respostas. Apesar da estandardização, os questionários podem variar quanto ao grau de estruturação das questões bem como quanto à sua forma de administração.

A Caixa 4 apresenta diversos exemplos de itens que surgem em questionários sobre experiências de dor. Com excepção da questão 3, que é mais aberta, todas as restantes apresentam um nível de estruturação relativamente elevado, já que a amplitude e variabilidade de respostas permitidas ao respondente é bastante mais limitada, visando avaliar uma determinada dimensão de forma quantitativa. Em Psicologia podemos identificar uma enorme variedade de instrumentos de auto-relato cujas questões apresentam um elevado nível de estruturação, nomeadamente as ditas escalas (e.g., ver escalas

⁵ Por oposição às medidas explícitas, as medidas implícitas são procedimentos de operacionalização cujo resultado é involuntário e/ou não consciente e/ou incontrolável pela pessoa (De Houwer, 2006). Segundo este autor, estas propriedades, que determinam o grau em que uma medida é implícita/explicita, não têm necessariamente que co-ocorrer, sendo portanto uma questão de grau.

CAIXA 4

Exemplo de itens de questionários que visam avaliar experiências de dor

1. Ao longo da vida, a maior parte de nós teve dor de vez em quando (tais como dores de cabeça de pequena importância, entorses e dores de dentes). Durante a última semana teve alguma dor diferente destas dores comuns? Sim Não

2. Por favor, classifique a sua dor assinalando com um círculo o número que melhor descreve a sua dor no seu máximo durante a semana:

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Sem dor										A pior dor que se pode imaginar

3. Que tratamentos ou medicamentos está a fazer para a sua dor?

4. Quanto dinheiro gastou até ao momento com tais tratamentos e medicamentos? _____ €

5. Durante a última semana, quantos dias é que usou cada uma das estratégias seguintes, pelo menos uma vez por dia, para lidar com a sua dor?

	Nº de dias							
a. Pensei numa imagem calma ou que me distraísse para me ajudar a relaxar	0	1	2	3	4	5	6	7
b. Continuei a fazer o que estava a fazer	0	1	2	3	4	5	6	7
c. Estiquei os músculos das pernas e mantive-os esticados pelo menos 10 segundos.	0	1	2	3	4	5	6	7
d. Ignorei a dor	0	1	2	3	4	5	6	7

6. Por favor, indique até que ponto concorda ou discorda com cada uma das seguintes afirmações:

	Discordo muito	Discordo	Não concordo, nem discordo	Concordo	Concordo muito
a. Ninguém tem sido capaz de me dizer exactamente por que é que tenho dor.	-2	-1	0	1	2
b. Pensava que a minha dor tinha cura mas agora já não tenho tanta certeza	-2	-1	0	1	2
c. A minha dor confunde-me	-2	-1	0	1	2

NOTA:

Questões 1 a 3 adaptadas do *Brief Pain Inventory* (Cleeland, 1989).

Questão 5 adaptada do *Chronic Pain Coping Inventory* (Jensen, Turner, Romano e Strom, 1995).

Questão 6 adaptada do *Pain Beliefs and Perceptions Inventory* (Williams e Thorn, 1989).

de atitudes no capítulo deste manual relativo ao tema) ou os testes (e.g., de personalidade ou inteligência). Num outro extremo, podemos também encontrar instrumentos de auto-relato cujas questões são realizadas à semelhança da questão 3 (caixa 4), isto é, pouco estruturadas. Um caso particular deste tipo de instrumentos é o *diário*. Esta é uma estratégia que pode constituir um bom substituto da observação nos casos em que esta se torna difícil ou mesmo impossível. Por exemplo, com o intuito de explorar as experiências fenomenológicas de um paciente com fibromialgia, poderia pedir-se-lhe para registar livremente os seus pensamentos e experiências emocionais associados aos episódios de dor ao longo de uma semana.

Quanto à forma de administração dos questionários, esta pode ser efectuada na presença ou na ausência do investigador. A possibilidade de dispensar a presença do investigador, traz consigo algumas vantagens. Em primeiro lugar, o processo de administração torna-se mais flexível, não ficando preso a constrangimentos geográficos. Por exemplo, os questionários podem ser enviados por correio ou preenchidos *on-line*. Em segundo lugar, os efeitos da presença do investigador nas respostas do indivíduo são passíveis de serem controlados, permitindo o anonimato ao respondente. Tal anonimato facilita a recolha de respostas sobre assuntos potencialmente embaraçosos (ex., padrão de comportamentos sexuais) que, recorrendo a outro tipo de medidas, como por exemplo a entrevista, muito provavelmente seriam menos verdadeiras ou fidedignas. É de referir, no entanto, que a presença do investigador pode ser bastante útil na administração de questionários mais complexos, permitindo-lhe o esclarecimento de dúvidas ou motivos associados à ausência de respostas e o incentivo ao preenchimento completo do questionário.

Independentemente do seu grau de estruturação ou da forma de administração, os questionários são um método prático e económico, quer em termos de custos quer de tempo, para obter respostas de grandes amostras de participantes. Contudo, podemos apontar algumas limitações à sua utilização. Em primeiro lugar, os dados recolhidos são necessariamente abordados de forma superficial, não permitindo a análise intensiva e em profundidade permitida, por exemplo, por uma entrevista. Em segundo lugar, para garantir a qualidade das respostas obtidas, o questionário deverá ter sido submetido a um processo de desenvolvimento e validação complexo e trabalhoso. Existe muita literatura que permite a um estudante entrar em contacto com os métodos apropriados para a elaboração de um questionário de qualidade (e.g., Fowler, 2001; Gillham e William, 2000; Moreira, 2004; Peterson, 2000).

Entrevistas

Uma entrevista é uma conversa “(...) iniciada pelo entrevistador com o objectivo específico de obter informação relevante para a pesquisa e focalizada por aquele em conteúdos que visam a descrição sistemática, predição e explicação” (Cohen e Manion, 1989, p. 271). Há muitos tipos de entrevistas de investigação em função de diversos objectivos da pesquisa (e.g., entrevistas narrativas, episódicas; ver Bauer e Gaskell, 2000). Tal como os questionários, as entrevistas podem ainda variar quanto ao seu grau de estruturação e forma de condução, mas também quanto ao número de entrevistados.

O grau de estruturação das questões colocadas nas entrevistas pode ser muito variável. Num extremo temos as *entrevistas estruturadas*, nas quais o investigador sabe exactamente o que

quer perguntar e elabora um conjunto de questões específicas, aplicadas de forma estandardizada e com frequência fechadas, isto é, que forcem o respondente a escolher uma de entre algumas alternativas de respostas. Estas entrevistas podem assemelhar-se muito ao formato de um questionário onde o entrevistador preenche as respostas. Por exemplo, é bem possível que o leitor já se tenha submetido a tal tipo de entrevista via telefone com vista à recolha da sua opinião sobre um determinado produto no mercado ou mesmo da sua intenção de voto. No outro extremo encontram-se as *entrevistas não-estruturadas* onde o investigador traz consigo apenas uma ideia geral do tema ou assunto que pretende abordar, mas deixa que as questões surjam no momento em função das intervenções do(s) respondente(s). Tais questões são de natureza aberta, isto é, não impõem quaisquer restrições, quer na forma quer no conteúdo, à resposta, com excepção do tema em torno do qual roda a questão. A meio caminho encontramos as *entrevistas semiestruturadas*, nas quais o entrevistador possui algumas questões à partida mas tem alguma liberdade para modificar a sua ordem ou forma de apresentação, dar informação ou colocar questões adicionais, deixar de lado algumas questões de forma a adaptar-se ao contexto da “conversa” com o entrevistado.

No que diz respeito à sua forma de condução, as entrevistas podem ser realizadas face-a-face ou via telefone. Embora estas últimas permitam o acesso mais rápido e menos custoso a um maior número de participantes, possuem algumas desvantagens, tais como a perda de informação não-verbal, a introdução de enviesamentos na amostragem e a menor taxa de adesão à entrevista.

Finalmente, as entrevistas também podem variar quanto ao número de respondentes. Por um lado, a *entrevista individual*, ao estar focada

em apenas um entrevistado permite aceder em profundidade às perspectivas pessoais ou experiências fenomenológicas deste face a qualquer temática. Por outro lado, as entrevistas realizadas a um conjunto de indivíduos, como, por exemplo, os *grupos focais* (e.g., Krueger e Casey, 2000), visam a recolha focalizada de uma enorme variabilidade de pontos de vista sobre uma mesma temática, multiplicidade esta gerada a partir da discussão activa entre o/as entrevistado/as.

De uma forma geral, a entrevista é uma estratégia flexível que permite ao investigador a mudança da linha de questionamento de forma a seguir pistas interessantes do(s) respondente(s) e explorar em profundidade os motivos subjacentes a determinadas respostas. Ainda, o entrevistador encontra-se em boa posição para avaliar a qualidade das respostas, clarificando questões incompreendidas ou motivando o entrevistado a completar a sua resposta com maior detalhe. No caso das entrevistas face-a-face, permitem o acesso à linguagem não-verbal do(s) participante(s), o que permite completar ou mesmo alterar o significado das palavras proferidas. Contudo, são estratégias que implicam um enorme investimento de tempo quer da parte do investigador quer do entrevistado. De facto, para além do tempo real da entrevista, o investigador deve estar preparado para despender bastante mais tempo e esforço na logística associada à sua preparação (ex., recrutamento de participantes, deslocações) bem como ao seu tratamento posterior (ex., transcrições). É de referir ainda que as entrevistas estão mais sujeitas a enviesamentos introduzidos por características do entrevistador (ex., proficiência enquanto entrevistador, personalidade, grau de envolvimento e motivação para a entrevista). De facto, as interacções entre

entrevistador e entrevistado são extremamente difíceis de controlar, particularmente quando existem diversos entrevistadores. Tal dificuldade na estandardização das interações, bem como nos casos das entrevistas não estruturadas, das questões colocadas, vem dificultar qualquer análise comparativa de dados levantando questões face à fidelidade (ver ponto 4.3). Finalmente, é de referir que a condução de uma entrevista requer maior treino por parte do entrevistador que a simples administração de um questionário. A este respeito, alguns autores oferecem um conjunto de estratégias para a elaboração, preparação e condução de vários tipos de entrevistas (e.g., Jaber, 2002; Keats, 2000; Wengraf, 2001).

Medidas comportamentais

São estratégias de operacionalização que se centram sobre a análise das acções ou reacções, visíveis ou não visíveis, dos indivíduos nos mais variados contextos (laboratoriais ou naturais). São particularmente úteis quando se pretende estudar padrões de (re)acções aos quais um indivíduo dificilmente têm acesso (e.g., reacções fisiológicas) ou cuja percepção daquele pode não reflectir fidedignamente a sua experiência real devido à influência de diversos factores, como por exemplo, a deseabilidade social (e.g., estudos de discriminação e preconceito). Ainda, por vezes constituem a estratégia primordial de análise do comportamento de participantes cujas capacidades verbais não estão suficientemente desenvolvidas ou estão comprometidas (e.g., crianças ou pessoas com incapacidades cognitivas), ou são úteis quando se pretende analisar a dinâmica de padrões de interacção social complexos (e.g., interacções médico/paciente).

Tal como as medidas de auto-relato, as medidas comportamentais podem ser directas ou indirectas. Por exemplo, observar o número de vezes que personagens num programa de televisão se agriem física e verbalmente poderá ser uma medida directa da violência nesse mesmo programa, a observação da distância a que uma pessoa se senta de um membro de um grupo minoritário poderá ser uma medida indirecta para o grau de preconceito que este possui face a membros desse mesmo grupo. Contudo, se as medidas de auto-relato são na maioria das vezes medidas explícitas, as medidas comportamentais podem ser explícitas ou implícitas, isto é, procedimentos de medida cujo resultado (ex., frequência cardíaca) é involuntário e/ou não consciente e/ou não controlável pela pessoa (De Houwer, 2006).

Medidas explícitas de comportamentos

As *técnicas de observação* são, na maioria das vezes, um exemplo de medidas explícitas de comportamentos acessíveis a observadores externos. Entre outras dimensões, estas podem variar quanto ao grau de envolvimento do observador com o seu objecto de análise e quanto ao seu grau de estruturação.

No que diz respeito ao grau de envolvimento do observador no processo de observação podemos fazer a distinção entre o *observador participante* e o *não-participante*. O observador participante procura tornar-se mais um “membro” do grupo que pretende observar, aprendendo os seus hábitos, convenções ou linguagem, tornando-se assim parte directamente envolvida no processo ou actividade em estudo. Este tipo de observação coloca uma enorme ênfase no papel do observador, que constitui o principal instrumento de observação. Para um excelente exemplo deste tipo de observação, poderá con-

sultar o artigo clássico de Rosenhan (1973) que descreve a experiência de internamento em instituições psiquiátricas de oito pseudopacientes (observadores participantes) após a sua admissão com um diagnóstico de esquizofrenia.

Por oposição, o observador não-participante procura distanciar-se do objecto da observação e tornar-se o mais possível imperceptível ou mesmo invisível. A metodologia desenvolvida por Ainsworth para avaliar a relação de vinculação mãe-bebé, conhecida como “a situação estranha”, é um exemplo deste tipo de observação (e.g., Ainsworth, Blehar, Waters e Wall, 1978). Um outro exemplo menos evidente, mas que se pode enquadrar na observação estruturada, é a análise de conteúdo (Vala, 1986), que pode utilizar como base de observação material documental.

A posição que o observador adopta nesta última dimensão está, com frequência, relacionada com o grau de estruturação da observação. O observador participante recorre mais frequentemente a um tipo de observação mais informal e menos estruturado, enquanto que o observador não-participante recorre a um tipo de observação mais formal ou estruturado.

As observações não-estruturadas dão ao observador maior liberdade para decidir o que observar e como registar a informação. De facto, este registo é frequentemente efectuado através de notas de campo ou entradas em diários que apresentam informação detalhada, pouco estruturada, relativamente complexa e de natureza frequentemente qualitativa. Já a observação estruturada envolve a selecção, registo e codificação sistemática de um conjunto de comportamentos previamente definidos. Ao contrário da observação não-estruturada, recorre à utilização de grelhas de observação que possuem categorias predeterminadas e exaustivamente definidas dos comportamentos que se pretendem observar, sendo todos os restantes ignorados.

Após a selecção e identificação dos comportamentos-alvo, o observador desenvolve um procedimento sistemático de registo e codificação através do qual reduz um conjunto de comportamentos complexos a um conjunto de dados mais simplificados e, com frequência, quantitativos. Este processo de simplificação pode assumir diversas formas, como por exemplo, o registo da frequência (absoluta ou relativa), da duração, da velocidade ou da intensidade de um comportamento. Mais uma vez o estudo de Rosenhan (1973) e a metodologia de observação de Ainsworth *et al.* (1978) são exemplos paradigmáticos destes dois tipos de observação. Se, no primeiro caso, os observadores registavam livremente nos seus diários todo e qualquer detalhe que lhes parecesse relevante para clarificar a realidade da vivência de um paciente com doença mental institucionalizado, no segundo caso, o procedimento de cotação dos comportamentos de interacção mãe-bebé é tão específico e complexo que requer alguns dias de treino formal a um observador que se queira iniciar na metodologia.

Embora as técnicas de observação permitam o acesso directo a comportamentos em contextos “naturais”, estas não deixam de ter as suas limitações. Em primeiro lugar, requerem um grande investimento de tempo por parte do investigador. Se a observação participante requer a integração do observador na comunidade que pretende observar durante períodos relativamente prolongados no tempo, a observação não-participante, mesmo que menos exigente em termos do tempo de observação ou complexidade dos padrões de comportamento a serem observados, requer a preparação e treino com uma forma de codificação que também é dispendiosa em termos de tempo. Em segundo lugar, não podemos deixar de mencionar os problemas associados à reactividade à observação,

isto é, ao grau em que a presença de um observador influencia o padrão de comportamentos a ser observado. Embora os investigadores procurem minorar tais efeitos, ora procurando tornar o observador invisível, ora tão familiar que permita aos participantes tratá-lo como pano de fundo, a questão da reactividade à observação é, em muitas circunstâncias, difícil de obviar.

À semelhança das estratégias de operacionalização anteriores, também se encontram disponíveis diversas obras que permitirão ao leitor efectuar uma análise mais detalhada sobre os diversos tipos de técnicas de observação, suas vantagens e desvantagens (e.g., Angrosino, 2007; Bakeman, 2000; Bryman, 2004; Flick, 2005).

Medidas implícitas de comportamentos

Tal como referido anteriormente, as medidas implícitas de comportamentos visam medir (re)acções que não são voluntárias, e/ou conscientes e/ou controláveis pela própria pessoa. Neste capítulo optaremos apenas por dar alguns exemplos gerais de tais tipos de medidas, já que no capítulo relativo às Atitudes do presente manual estas são analisadas mais aprofundadamente.

Um primeiro exemplo, é o das medidas das reacções fisiológicas, como por exemplo, as medidas da resposta galvânica da pele, da resposta pupilar, da frequência cardíaca ou da actividade electromiográfica facial. A utilização deste tipo de medida tem frequentemente como pressuposto o de que tais reacções constituem o substrato fisiológico de certos processos ou conceitos psicológicos de natureza motivacional, cognitiva ou emocional (ex., os batimentos cardíacos como reflexo dos níveis de *distress*).

Se tais tipos de estratégias permitem a medição de processos ou conceitos psicológicos através de índices objectivos pouco sujeitos a enviesamentos, estas possuem também algumas desvantagens. Não só a sua recolha está dependente da utilização de equipamentos dispendiosos e intrusivos, como parece ser muito difícil estabelecer uma correspondência unívoca entre processos fisiológicos e psicológicos, o que coloca sérias dúvidas quanto à validade de constructo de tais medidas (ver ponto 4.3.2). De facto, uma elevação da frequência cardíaca pode estar tanto associada a situações em que uma pessoa tenha necessidade de se defender de um perigo como quando vê o objecto da sua paixão.

Um outro exemplo de medidas implícitas de comportamentos é o das estratégias de medição de processos cognitivos através de tempos de reacção. Tais medidas de tempos de reacção são utilizadas enquanto medidas da eficiência de determinados processos mentais. Desta forma, assume-se que quanto menor o tempo de reacção maior a eficiência do processo mental em causa, isto é, menor a quantidade de recursos cognitivos necessários para o levar a cabo. Ainda, pressupõe-se que os tempos de reacção são medidas indirectas do grau de activação e acessibilidade de uma determinada estrutura de conhecimento em memória, bem como da automaticidade da conexão entre dois conceitos. As medidas de primação afectiva e o teste de associação implícita descritos e analisados em detalhe no capítulo das atitudes são bons exemplos deste tipo de medidas.

3.2. Diferentes tipos de variáveis

Os procedimentos de operacionalização acima descritos levam à transformação de conceitos

abstractos em variáveis observáveis que podem ser classificadas segundo diversas dimensões, nomeadamente, os seus níveis de medição e o seu papel ou estatuto na investigação.

Níveis de medição das variáveis

Em 1946, S. S. Stevens sugeriu uma hierarquia de níveis de medição de variáveis largamente adoptada desde então. Tal hierarquia é composta por quatro níveis que variam, em ordem crescente, quanto ao grau de precisão matemática com que os valores de uma variável são expressos: 1) nominal ou categorial; 2) ordinal; 3) de intervalo e 4) de rácio.

Primeiramente, as variáveis com um nível de *medição nominal ou categorial* são variáveis de natureza qualitativa cujos atributos são representados por valores ou termos que não possuem qualquer interpretação matemática. Na caixa 4, a questão 1 representa uma variável nominal onde, por exemplo, 0 = “Não” e 1 = “Sim”. Embora estas alternativas de resposta possam ser representadas por algarismos, estes referem-se apenas a categorias qualitativas cujas únicas características são as de serem exaustivas e mutuamente exclusivas. Nestes casos, apenas podemos afirmar que quem responde “sim” dá uma resposta qualitativamente diferente de quem responde “não”. Outros exemplos de variáveis nominais são o sexo dos participantes, o seu estado civil ou a sua cor dos olhos.

Em segundo lugar, as variáveis com um nível de *medição ordinal* são variáveis cujos atributos podem ser logicamente ordenados e cujos valores reflectem a sua posição, embora de forma imprecisa, numa determinada ordem de grandeza. Na caixa 4, são exemplos deste tipo de variáveis os itens da questão 6. Os números representam atributos da variável que podem ser

comparados em termos da sua grandeza face a uma determinada dimensão, neste caso particular, o grau de concordância com uma determinada afirmação. Assim, a pessoa que coloca um círculo em redor do número 2 concorda mais com uma determinada afirmação que a pessoa que coloca um círculo no número 1. Contudo, em rigor, a distância entre estes atributos não pode ser definida com precisão, isto é, não podemos afirmar que a primeira concorda duas vezes mais com aquela afirmação que a segunda. Assim, face a variáveis com este nível de medição, apenas podemos afirmar que uma categoria é maior/superior ou menor/inferior que outra embora não se possa especificar a grandeza de tal diferença. Um outro exemplo de variável ordinal é o estatuto socioeconómico quando avaliado em classe baixa, média ou alta.

Em terceiro lugar, as variáveis com um *nível de medição de intervalo* são aquelas cujos atributos podem ser logicamente ordenados e cujos valores reflectem de forma precisa e não variável a sua posição numa determinada ordem de grandeza. Desta forma os números representam unidades precisas de medição cuja distância entre elas é igual e fixa. Nestes níveis de medição, não é, no entanto, possível determinar um zero real, ou seja, a real ausência do atributo em questão. Um exemplo típico deste tipo de variável em Psicologia é a escala de medição do quociente de inteligência de Wescheler. Segundo esta escala podemos afirmar que a diferença de aptidão entre um Q.I. de 120 e um de 140 é igual à diferença de aptidão entre um Q.I. de 120 e um de 100. Contudo, não faz sentido afirmar que um indivíduo com um Q.I. de 100 têm o dobro da inteligência de um Q.I. de 50, já que para tal seria necessária a existência de um zero que correspondesse à total ausência desta aptidão.

Assim, as escalas de intervalo são aquelas que apenas permitem afirmar que um determinado objecto possui mais ou menos unidades daquele atributo que outro, embora não nos permita afirmar com certeza quantas vezes maior ou menor é um objecto em relação a outro⁶.

Finalmente, as variáveis com um nível de medição *de rácio* são aquelas cujos atributos, à semelhança das intervalares, podem ser logicamente ordenados e cujos valores reflectem de forma precisa a sua posição numa determinada ordem de grandeza. Contudo, nestes casos é possível determinar um zero real, ou seja, a real ausência do atributo em questão. Na caixa 4, os itens 4 e 5 correspondem a variáveis com este nível de medição, onde o valor 0 corresponde à ausência ou de dinheiro gasto em tratamentos ou de recorrência a determinadas estratégias para lidar com a dor durante a semana, respectivamente. Este tipo de variáveis permite-nos afirmar que um objecto é, proporcionalmente a outro, tantas vezes maior ou menor. Por exemplo, podemos logicamente afirmar que uma pessoa que gastou 100€ em tratamentos para a dor teve um gasto duas vezes superior ao da pessoa que apenas gastou 50€.

O papel ou estatuto das variáveis na investigação

Tal como vimos anteriormente, alguns tipos de investigação levantam hipóteses sobre a relação entre duas ou mais variáveis que possuem diferentes papéis nessa mesma investigação (ver Figura 1).

Em primeiro lugar, em investigações experimentais, e na presença de uma questão e de uma hipótese de natureza causal, as ditas *variáveis independentes* (A) são aquelas que o investigador manipula deliberadamente para conhecer o seu efeito numa outra variável a que se dá o nome de *variável dependente* (B). Nestes casos, onde é possível tecer considerações sobre relações de causalidade, assume-se que a variável independente tem o papel ou estatuto de *causa*, enquanto que a variável dependente tem o papel ou estatuto de *efeito*⁷. Em estudos correlacionais, na presença de hipóteses preditivas, embora não seja possível a inferência causal, com frequência se procura avaliar em que medida a variação de uma determinada característica ou dimensão (A) permite prever a variação noutra (B). Nestes casos, a primeira assume o papel de *preditora*

⁶ Alguns investigadores encarariam o item 6 da caixa 4 como variável intervalar, onde a distância entre 2 “Concordo muito” e 0 “Não concordo, nem discordo” seria semelhante à distância entre este ponto e -2 “Discordo muito”. Existe contudo alguma controvérsia quanto à precisão deste pressuposto, afirmando alguns autores que estas devem ser consideradas escalas ordinais. Apesar disto, a utilização frequente de procedimentos estatísticos complexos, baseados no cálculo das médias e de desvios-padrão, parece poder ser justificável com variáveis com um nível de medição ordinal, caso estas mostrem uma distribuição aproximada da normal (e.g., Davidson e Sharma, 1988).

⁷ O grau em que o investigador interfere na manipulação de uma variável independente permite fazer a distinção entre variáveis manipuladas e variáveis naturais. As variáveis manipuladas são aquelas nas quais o investigador, intencional e sistematicamente, define a sua forma de variação de forma a testar o seu efeito sobre uma variável dependente. As variáveis naturais são aquelas cuja manipulação está inerentemente associada a características reais dos indivíduos (ex., sexo, cor da pele, perfil de personalidade) ou das suas circunstâncias (ex., presença de um diagnóstico de doença, ser um sobrevivente de um desastre natural).

da segunda a que com frequência se dá o nome de *variável critério*.

Para além das variáveis independentes/preditoras e das dependentes/critério, podemos ainda identificar certo tipo de variáveis que parecem ora alterar ora permitir explicar a relação entre as primeiras. Por um lado, podemos identificar as *variáveis moderadoras*, representadas na Figura 1 pela letra C na representação da hipótese de moderação. Tais variáveis têm como papel o da moderação da relação entre variáveis independentes/preditoras e dependentes/critério, isto é, permitem de forma sistemática alterar a relação entre uma variável independente/preditora e uma variável dependente/critério. Recordando o exemplo dado anteriormente, segundo Henriques e Lima (2003), o grau de elaboração cognitiva desempenharia o papel de moderação da relação entre o estado afectivo de um indivíduo e a sua percepção de apoio social. Por outro lado, na Figura 1, na representação da hipótese de mediação, a letra C refere-se a uma *variável mediadora*. Tais variáveis têm o papel de *processo* através do qual uma determinada variável exerce efeito sobre uma outra. No exemplo dado anteriormente, a investigação de Fauber e colaboradores (1990) pressupunha ser a qualidade do estilo parental o processo através do qual se espe-

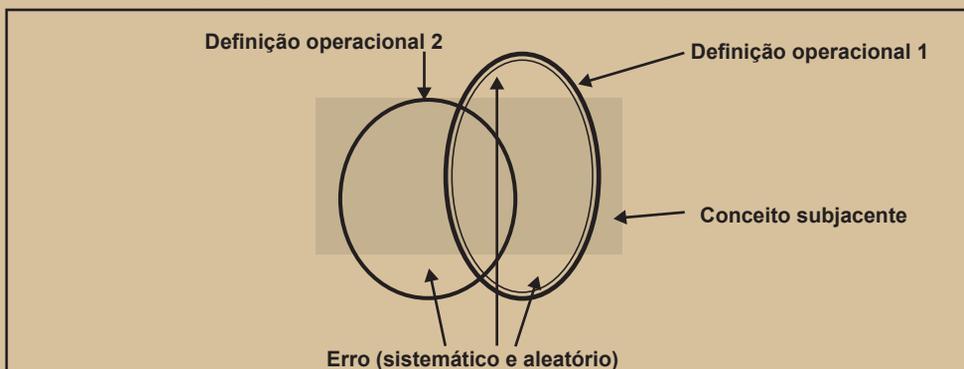
rava que o conflito conjugal influenciasse os problemas nos filhos.

Por último, não podemos deixar de referir as ditas *variáveis parasitas ou estranhas* aos planos de investigação. Tais variáveis têm o poder de interferir na variabilidade das variáveis dependentes/critério em estudo e, ao fazê-lo, não permitem ao investigador afirmar com certeza que tal variabilidade se deve exclusivamente aos efeitos das variáveis independentes/preditoras. Os esforços de um investigador para identificar ou minimizar a interferência de tais variáveis estão intimamente associados às questões relativas à qualidade não apenas das estratégias de medição como do próprio plano de investigação, como veremos seguidamente.

3.3. A qualidade das estratégias de operacionalização: fidelidade, validade e sensibilidade

Toda e qualquer relação entre um conceito complexo e abstracto e a sua definição operacional é sempre imperfeita. De facto, qualquer variável ou definição operacional de um conceito, não só não consegue representar a totalidade e complexidade daquele, como inclui porções de variabilidade que são irrelevantes face ao mesmo, a que damos o nome de *erro* (Figura 3).

FIGURA 3
A relação imperfeita entre conceitos e suas definições operacionais



Concretizando, uma pontuação 120 na escala de inteligência de Wescheler é, em parte, o reflexo da aptidão intelectual do indivíduo e, em parte, o reflexo de *erro de medida*, isto é, da influencia de um conjunto de outros factores não directamente relacionados com a inteligência daquele. Podemos discriminar dois tipos de erro. Por um lado, temos o *erro aleatório* que resulta da influência não sistemática de factores do acaso sobre uma certa variável, cuja direcção não é passível de ser prevista. Por exemplo, o indivíduo no dia em que realizou o teste estava a sentir-se indisposto, o psicólogo que lhe administrou o teste estava particularmente distraído, ou o local onde o teste foi administrado tinha muito ruído. Por outro lado, temos o *erro sistemático* que resulta da influência sistemática e, portanto, cuja direcção é passível de ser prevista, de outros conceitos relacionados com o conceito que pretendemos medir. Por exemplo, o indivíduo sente-se tipicamente muito ansioso em situações de teste, ou as baixas expectativas do psicólogo sobre o desempenho intelectual daquela pessoa influenciaram a forma como aquele administrou e cotou o teste.

Embora toda e qualquer definição operacional tenha sempre uma componente de erro, é fundamental que o investigador procure garantir a qualidade das medidas que utiliza assegurando-se não só que estas medem o que se pretende medir mas com uma proporção mínima de erro. É com o intuito de avaliar a qualidade das estratégias de operacionalização numa investigação que são utilizados três critérios fundamentais: fidelidade, validade e sensibilidade (para uma análise mais detalhada ver, por exemplo, Anastasi e Urbina, 1997).

Fidelidade

Quanto maior a influência de factores aleatórios nos valores observados resultantes de um procedimento de operacionalização menor a sua fidelidade ou precisão, isto é, menor a sua capacidade para medir de forma consistente um determinado conceito.

Espera-se que a influência de factores aleatórios, dada a sua imprevisibilidade, varie de situação para situação ou de momento para momento. Por exemplo, se uma indisposição pode afectar o desempenho de um indivíduo no teste de inteligência de Weschler, provavelmente esta não afectaria o seu desempenho se este lhe fosse administrado de novo no dia seguinte. Dado este pressuposto, assume-se que a correlação entre os valores observados de uma medida em dois momentos do tempo é um indicador da *fidelidade teste-reteste ou consistência temporal* da mesma. Se a correlação for elevada então a percentagem de erro aleatório que contribui para os valores observados é baixa e a medida é fidedigna.

Porque determinar a fidelidade teste-reteste pode ser difícil e trabalhoso, já que implica a administração de uma medida a uma amostra de participantes em dois momentos do tempo, com frequência se recorre ao critério da *fidelidade ou consistência interna*. Este critério parte do pressuposto que a influência de factores aleatórios varia não apenas de momento para momento mas de item para item de uma mesma medida. Assim, uma medida de elevada fidelidade interna é aquela cujos valores observados dos seus diversos itens medem um mesmo conceito sendo pouco influenciados por erro aleatório. Por exemplo, perante uma escala de introversão com 4 itens, uma pessoa tímida deverá dar respostas muito semelhantes a todos eles. Contudo, a não compreensão de uma

palavra num dos itens poderá contribuir para alguma discrepância nos valores observados entre este e os restantes itens. Assim, pela mesma lógica, determinar a correlação entre diferentes itens de uma mesma medida permite determinar a consistência interna desta.

Existem muitos coeficientes de consistência interna embora os mais utilizados sejam: a) o coeficiente de bipartição, que corresponde à correlação entre duas versões do mesmo instrumento ou de duas metades do mesmo (ex., correlacionar os valores dos itens par com ímpar de uma escala de atitudes face ao ambiente), e b) o *alpha de Chronbach* que, *grosso modo*, corresponde à média de todas as correlações entre todas as divisões a metade possíveis num instrumento (e.g., Maroco e Garcia-Marques, 2006)⁸.

Finalmente, há que mencionar o indicador de *consistência interobservadores*, particularmente útil quando se espera que factores do acaso associados a um observador influenciem os valores observados de uma medida. Imagine que dois observadores devem utilizar uma mesma grelha de observação sistemática para analisar comportamentos de agressão num conjunto de programas televisivos. Teoricamente, para que a grelha de observação seja fidedigna, dois observadores treinados deverão avaliar uma amostra de comportamentos de forma semelhante. Contudo, é possível que uma falha de concentração por parte de um dos observadores possa contribuir para alguma discrepância. Mais uma vez, pela mesma lógica, a correlação entre as cotações dos dois observadores constitui um indicador da proporção dos valores observados que podem ser

explicados pela influência de factores do acaso. Um exemplo de um coeficiente de fidelidade inter-observadores é o K de Cohen (Cohen, 1960).

Apesar de os coeficientes mencionados terem fórmulas de cálculo distintas, a interpretação dos seus valores é na generalidade muito semelhante. Usualmente, podem variar teoricamente entre 0 e 1 e representam a proporção de variância dos valores observados de uma medida que não é explicada por erro aleatório. Assim, um coeficiente de .30 indicaria uma medida de baixa fidelidade (70% da variância é explicada por erro aleatório) e .90 de elevada fidelidade (10% da variância é explicada por erro aleatório).

Validade

Uma medida pode ser muito precisa mas não ser válida, isto é, ser muito influenciada por factores de erro sistemático. Neste caso, os valores observados não medem apenas o conceito que se pretendia medir mas outros conceitos adjacentes. Por exemplo, a aplicação de um teste de inteligência altamente preciso em inglês a uma mostra de estudantes portugueses faria com que a proficiência no domínio do inglês fosse um factor determinante dos valores observados no teste mais do que a inteligência dos mesmos. Assim, uma medida será tanto mais válida quanto maior o grau em que esta reflecte apenas o conceito que pretende medir e nada mais que esse conceito.

Segundo DeVellis (1991), a validade de uma medida pode ser inferida a partir do processo de elaboração dos seus conteúdos, da sua capa-

⁸ Este coeficiente é utilizado com variáveis de intervalo. O seu correspondente para variáveis nominais dicotómicas é o coeficiente de Kuder-Richardson ou KR-20 (Moreira, 2004).

cidade para prever eventos específicos e da sua relação com conceitos com os quais deverá estar teoricamente relacionado. Assim, respectivamente, podemos falar de três grandes critérios de validade: a) de conteúdo; b) relativa a um critério; c) de constructo.

A *validade de conteúdo* de uma medida reflecte o grau em que as suas partes constituintes (ex., itens ou questões) são uma amostra representativa do universo que se pretende investigar. Por exemplo, a elaboração de uma grelha de observação para análise de comportamentos de violência televisiva, que apenas considere a dimensão da violência física, não é um instrumento com validade de conteúdo se a definição conceptual de partida do conceito incluir a dimensão de violência psicológica.

Alguns procedimentos podem ser implementados no processo de desenvolvimento de uma medida com vista à garantia da sua validade de conteúdo. Alguns exemplos destes são a elaboração de um mapeamento do conceito com todas as suas dimensões, a recorrência a peritos no domínio em análise para a escolha dos componentes da medida, ou a utilização de alguns procedimentos estatísticos, como a análise factorial, para identificar as suas dimensões.

Um critério de validade frequentemente referido e adjacente à validade de conteúdo é o de *validade facial*. Este pretende avaliar o grau em que os itens de uma medida *parecem* avaliar o conceito em causa aos olhos dos participantes que o preenchem ou observadores não peritos. Embora seja um critério mais frágil de um ponto de vista empírico, é um indicador importante da relação que os participantes irão estabelecer com a medida. Para garantir a validade de uma medida, um investigador pode pedir a uma pequena amostra de possíveis participantes para darem a sua opinião sobre o grau em que certa medida parece avaliar o que pretende avaliar.

Tais opiniões poderão levar a reformulações da medida facilitando aplicações posteriores da mesma. Por exemplo, suponha que pretendia, através da apresentação de trechos de filmes, induzir estados emocionais de alegria e tristeza nas pessoas. Uma forma de garantir a validade facial da sua estratégia de manipulação dos estados emocionais seria pedir a uma pequena amostra de indivíduos que previamente avaliasse em que medida cada um dos trechos parecia associado a determinados estados afectivos. Um outro exemplo de um procedimento mais elaborado que poderá ser utilizado para testar a validade facial de um instrumento são as técnicas de entrevista cognitiva (e.g., Willis, 2005), que procuram compreender quais os processos cognitivos subjacentes às respostas dos participantes, com vista à redução de possíveis fontes de erro.

Para além da validade de conteúdo, é importante averiguar em que grau é que uma medida permite prever o desempenho de um indivíduo numa determinada actividade ou domínio específico, teórica ou empiricamente relacionado com o conceito que se pretende medir – *validade relativa a um critério*. Se a aplicação da medida é feita em simultâneo com a medição do critério em questão, falamos de *validade concorrente*. Se a medição do critério é efectuada algum tempo após a administração da medida, falamos em *validade predictiva*. Por exemplo, fala-se em validade concorrente de uma escala de atitudes face ao ambiente se esta permitir discriminar uma amostra de indivíduos do público em geral de uma amostra de membros de uma associação de protecção ambiental. Se os valores nesta escala se mostrarem correlacionados com a frequência de comportamentos de reciclagem dos indivíduos na semana seguinte à aplicação da mesma, podemos falar em validade predictiva.

Finalmente, temos o critério mais abrangente de *validade de constructo*. Se, de um ponto de vista teórico, este critério avalia o grau em que uma medida reflecte apenas e só o conceito em estudo, de um ponto de vista empírico corresponde ao grau em que uma medida se correlaciona com outros conceitos que lhe estão teoricamente relacionados. O pressuposto subjacente é o de que se correlacionarmos duas medidas de um mesmo conceito, teoricamente influenciadas por factores de erro sistemático distintos, o grau em que se correlacionam corresponderá à proporção do conceito que permitem explicar. Variações desta lógica permitem identificar diferentes tipos de validade. Por um lado, a *validade convergente*, que corresponde ao grau em que a medida se encontra correlacionada com outras medidas do mesmo conceito. Por outro lado, a *validade discriminante*, que corresponde ao grau em que a medida se correlaciona com medidas de conceitos distintos. Por exemplo, se a sua escala de atitudes face ao ambiente apresentar uma correlação elevada com uma outra escala de atitudes face ao ambiente, mas não se correlacionar com uma escala de atitudes políticas, então poderá afirmar que a sua medida tem elevada validade convergente e discriminante, respectivamente.

Aqui é de referir que, embora as questões de validade de constructo se coloquem sobretudo para a aplicação de questionários, também se podem colocar para as estratégias de manipulação de variáveis independentes. Por exemplo, imagine que queria avaliar a validade convergente e divergente da sua estratégia de manipulação dos estados tristeza e alegria através da apresentação de trechos de filmes. Para tal, após a visualização dos filmes, poderia administrar aos participantes uma medida que avaliasse o seu estado afectivo relativo a diversas emoções

(ex., tristeza, alegria, medo, vergonha...). Se esta lhe permitisse constatar que o grupo de participantes que visualizou um drama se mostrava mais triste ou menos alegre que o grupo de participantes que visualizou uma comédia, então teria comprovado a validade convergente da sua estratégia de manipulação. Ainda, se verificasse que os dois grupos de participantes não diferiam no que diz respeito ao medo e à vergonha, então teria testado a validade discriminante daquela. A este conjunto de procedimentos em contextos experimentais é dado o nome de *confirmação da manipulação*.

Sensibilidade

A sensibilidade é um critério de qualidade que não está directamente relacionado com a proporção de erro que explica os valores observados de uma medida, mas sim com o grau em que esta permite detectar pequenas diferenças entre participantes numa determinada variável ou dimensão de comparação. Embora o grau de variabilidade das respostas possa ser um indicador da sensibilidade de uma medida, há que garantir primeiro que esta não se deve a factores de erro aleatório ou sistemático. Assim, um primeiro critério para avaliar a sensibilidade de um instrumento é o de garantir que este tenha boas qualidades ao nível da sua fidelidade e validade. Ainda assim, uma medida pode ser insensível a pequenas alterações numa determinada dimensão. Por exemplo, imagine que pretendia avaliar em que medida os participantes da sua amostra estão apaixonados pelo(a)s respectivos(a) parceiro(a)s através da questão “Está apaixonado(a) pelo seu parceiro(a)?”. Se esta medida lhe permite discriminar os participantes que estão apaixonados dos que não estão, não lhe permitirá discriminar níveis de

intensidade de enfatamento. Para alterar a sensibilidade da sua medida poderá alterar o seu nível de medição de nominal para, por exemplo, ordinal, pedindo aos participantes classificar o grau em que se sentem apaixonados através da seguinte escala: 1 (pouquíssimo), 2 (pouco), 3 (muito), 4 (muitíssimo). De facto, a sensibilidade de uma medida está muito associada ao seu nível de medição. Uma medida assente em variáveis com um nível de medição nominal é menos sensível a pequenas alterações que uma medida assente em variáveis com um nível de medição de intervalo ou de rácio.

Depois desta análise do processo de operacionalização de variáveis pensamos que o leitor pode compreender o seu papel central na pesquisa. É por essa razão que a escolha de instrumentos e de procedimentos experimentais validados e fiáveis é tão importante e há mesmo diversas publicações científicas portuguesas que se dedicam à divulgação destes instrumentos (por exemplo a revista *Laboratório de Psicologia*).

4. A qualidade do tipo de investigação: planos de investigação e sua validade interna e externa

Até aqui procurámos descrever as principais etapas de um processo de investigação em Psicologia. Como salientámos, qualquer processo de investigação envolve um conjunto de processos de conceptualização e operacionali-

zação que visam a recolha de dados para dar resposta a uma questão conceptual de partida. Contudo, para que o resultado de um processo de investigação seja percebido como uma resposta válida e fidedigna a uma questão conceptual, este deve respeitar alguns critérios de qualidade, nomeadamente, de validade interna e validade externa⁹. Seguidamente, procuraremos definir tais critérios, identificar algumas das suas principais ameaças e, por fim, salientar algumas estratégias que visam garanti-los.

4.1. *Validade interna*

Um plano de investigação com uma elevada validade interna é aquele que permite ao investigador testar relações de causalidade com segurança. Por outras palavras, é aquele que permite afirmar terem sido apenas as alterações numa determinada variável independente que causaram alterações numa variável dependente, negando simultaneamente a possibilidade de tais alterações terem sido provocadas por variáveis parasitas.

Imaginemos que se pretendia testar o efeito de um programa de treino de competências sociais na capacidade de um indivíduo para a resolução de conflitos. Como garantir a validade interna de um plano de investigação com esta finalidade? Teria que satisfazer duas condições fundamentais. Em primeiro lugar, garantir que as

⁹ Estes critérios não são adequados para a avaliação da qualidade da pesquisa qualitativa. Embora possam existir critérios de qualidade específicos para metodologias qualitativas específicas e de raízes epistemológicas distintas, alguns autores (Denzin e Lincoln, 2000; Lincoln e Guba, 1985; Strauss, 1987) sugerem a utilização de quatro critérios: *credibilidade* (confiança em que os resultados descrevem de forma fiel a situação observada), *confirmabilidade* (confiança em que os resultados seriam os mesmos se o estudo fosse realizado por outra pessoa), *independência* (confiança em que os resultados são independentes das motivações do investigador) e *transferibilidade do estudo* (confiança em que os resultados não são meramente contextuais e que podem ser transpostos para outras situações ou grupos).

mudanças na variável independente – treino de competências sociais – antecedessem as eventuais mudanças na variável dependente – competências de resolução de conflitos. Em segundo lugar, certificar-se de ter sido a variável independente o único factor responsável pelas alterações da variável dependente, isto é, eliminar todas as possibilidades de outros factores, para além do treino de competências sociais, – variáveis parasitas – influenciarem a capacidade de resolução de conflitos dos indivíduos.

Neste ponto, uma segunda questão se coloca: Como eliminar as variáveis parasitas de um plano de investigação? Uma primeira alternativa passa por seleccionar dois grupos de participantes que sejam idênticos em todas as variáveis relevantes para o problema em estudo, com excepção da variável independente, e compará-los num mesmo momento do tempo – *plano de investigação de comparação entre grupos*. Uma segunda alternativa é a de seleccionar apenas um grupo de participantes, num pré-teste medir o seu nível de competências de resolução de conflitos, garantir que nada nas suas vidas muda entretanto com excepção da introdução do programa de intervenção e, num pós-teste, medir as competências de resolução de conflitos – *plano de investigação com pré e pós-teste*.

Se, neste momento, o leitor se está a questionar sobre a viabilidade prática destes cenários, não podemos deixar de o reforçar. De facto, ao tentar implementar qualquer uma destas estratégias de investigação, com certeza

se deparará com inúmeros factores que, ao impossibilitarem o cumprimento destas condições, constituem as principais ameaças à validade interna de um estudo (Campbell e Stanley, 1963)¹⁰.

De facto, existem factores que impossibilitam a comparação de dois grupos de participantes exactamente iguais, com excepção da variável independente, constituindo assim uma ameaça à validade interna de planos de comparação entre grupos. Entre estes podemos destacar, por exemplo, os *efeitos de selecção dos participantes*. Existem alguns procedimentos de selecção e distribuição dos participantes pelos grupos experimentais que contribuem para criar diferenças entre estes. Por exemplo, imagine que, para seleccionar os participantes que iriam ser ou não submetidos ao treino de competências sociais, se apoiaria num critério arbitrário como, por exemplo, a ordem de inscrição dos participantes no seu estudo. Suponha que decidiria que os primeiros 30 participantes pertenceriam ao grupo experimental, isto é, submetidos ao programa de treino, e os restantes 30 pertenceriam ao grupo de controlo, isto é, não seriam submetidos a qualquer tipo de intervenção. Apesar da aparente arbitrariedade deste critério, nada lhe poderia garantir que estes grupos de participantes não diferissem nalguma variável relevante para o seu estudo. A maior celeridade na inscrição dos participantes do primeiro grupo poderia dever-se a uma maior motivação e interesse face ao tema do estudo comparativamente com os participantes do segundo

¹⁰ Numa obra clássica, estes autores explicitam em detalhe as oito principais ameaças à validade interna de planos de investigação. Poderá ainda consultar manuais de investigação que fazem excelentes resumos explicativos de tais factores (e.g., Meltzoff, 1998; Mitchell e Jolley, 2004). O capítulo de Jesuino (1986) continua a ser uma excelente opção em português, com a vantagem de enquadrar o método experimental na história da Psicologia Social.

grupo. Neste caso, e porque os seus dois grupos experimentais difeririam à partida no interesse e motivação face à questão das competências sociais, quaisquer diferenças no nível de competências de resolução de conflitos verificadas no final do seu estudo não poderiam ser exclusivamente atribuídas à introdução do programa de treino de competências.

Efectivamente, a única forma de garantir que estamos a comparar dois grupos de participantes exactamente idênticos é o recurso a planos de investigação com pré-teste e pós-teste, já que o grupo de participantes num e noutro momento do tempo é o mesmo. Ainda assim, existem vários factores que levam a que os mesmos participantes mudem do pré-teste para o pós-teste noutras variáveis que não a variável dependente que pretende estudar, constituindo assim ameaças à validade interna deste tipo de planos de investigação. Entre estes factores destacamos, por exemplo, os *efeitos da prática*. Imagine que para medir as competências de resolução de conflitos no pré e pós-teste utilizaria uma técnica observação sistemática de comportamentos em situações simuladas de conflito interpessoal. Suponha ainda que no seu programa de intervenção recorreria a tais situações simuladas para treinar os participantes em tais competências. Nestas circunstâncias, é natural que os participantes submetidos ao seu programa de intervenção adquirissem uma maior familiaridade com a sua estratégia de medição de competências de resolução de conflitos do que os participantes do grupo de controlo, o que poderia, por si só, contribuir para melhores resultados no pós-teste, independentemente do desenvolvimento real das suas competências de resolução de conflitos.

Perante tais ameaças, como então procurar assegurar o melhor possível a validade interna de um plano de investigação?

Apenas os planos de investigação experimentais nos permitem testar relações de causalidade com elevada validade interna. Estes planos de estudo possuem duas características fundamentais. A primeira diz respeito à *distribuição aleatória* dos participantes pelas diferentes condições experimentais. Imagine que para distribuir os participantes pelas suas condições experimentais atiraria uma moeda ao ar: se “cara”, o participante seria colocado no grupo experimental, se “coroa”, seria colocado no grupo de controlo. Porque a probabilidade de sair cara ou coroa é exactamente igual (50%), cada um dos participantes teria a mesma probabilidade de pertencer ao grupo experimental independentemente das suas características, como por exemplo, ser homem ou mulher. No final, com muita probabilidade cada grupo teria aproximadamente o mesmo número de homens e mulheres, podendo esperar-se o mesmo para qualquer outro tipo de características (e.g., idade, características de personalidade, interesse pelo desenvolvimento de competências sociais). A segunda característica fundamental de um plano experimental que contribui para a sua validade interna é o facto de a *variável independente ser manipulada*. De facto, após a constituição de grupos experimentais equivalentes através da aleatorização, o investigador, ao manipular uma variável independente, faz com que estes apenas difiram nessa e apenas nessa variável.

Apesar da maior validade interna dos planos experimentais, o recurso a planos correlacionais para testar a relação entre variáveis é muito frequente. Contudo, nestes casos, o controlo das variáveis parasitas torna-se mais difícil, não permitindo eliminar hipóteses alternativas que contribuam para a variabilidade da variável critério. Adicionalmente, e tal como foi anteriormente exemplificado (ver Caixa 3),

os estudos correlacionais não possibilitam afirmações seguras relativamente à direcção da relação verificada entre duas variáveis. Apesar disto, os planos não-experimentais têm as suas vantagens. Em primeiro lugar, existem inúmeras variáveis que não podem ser manipuladas, quer por motivos práticos (ex., sexo dos participantes) quer por motivos deontológicos (ex., a presença de uma história passada traumática), o que limitaria as possibilidades de estudo em certas áreas de investigação. Em segundo lugar, o efeito de uma variável manipulada em contexto experimental pode não ser comparável com os efeitos em contextos naturais. Por exemplo, muito dificilmente os efeitos persuasivos da indução de medo em contexto experimental conseguirão reproduzir os efeitos da exposição prolongada e diária a mensagens assustadoras. Neste sentido, embora os planos experimentais possam ser caracterizados por uma maior validade interna, não são tão eficazes no que diz respeito ao critério de validade externa que passaremos a explicar.

4.2. *Validade externa*

Segundo Campbell e Stanley (1963), um plano de investigação com validade externa é aquele cujo padrão de resultados pode ser generalizado para além da sua amostra, situação ou contexto e período temporal no qual decorre. Imagine que, através de um estudo laboratorial, conseguiu demonstrar os efeitos benéficos da empatia na tolerância à dor. Será que esta relação se aplica de igual forma a homens ou mulheres, a adultos ou crianças, a portugueses ou chineses? Será que os efeitos da empatia noutros contextos, como, por exemplo, hospitalar ou doméstico, serão semelhantes? Quanto

maior o número de respostas afirmativas a estas questões, maior a validade externa do seu estudo. Efectivamente, o processo de replicação de resultados através de diferentes amostras, culturas, ou contextos é uma forma de demonstrar a validade externa de um plano de investigação.

Existem duas grandes fontes de ameaça à validade externa de um plano de investigação, que se prendem com factores, ora relativos à amostra, ora aos contextos ou situações nas quais o estudo decorre.

A primeira fonte de ameaça diz respeito ao facto de se utilizarem amostras que não sejam representativas da população para a qual a teoria ou os resultados se pretendem generalizar. Por exemplo, muita investigação em Psicologia é realizada com estudantes universitários que, em muitos aspectos, apresentam diferenças significativas relativamente ao resto da população (ex., são mais jovens, com níveis educativos mais elevados, ainda em processo de formação de papéis sociais ou redes de relações interpessoais). O recurso a este tipo de amostra é tanto mais problemática quanto maior a relevância de tais características distintivas para o padrão de resultados que se pretende estudar. Por exemplo, porque algumas de tais características seriam centrais para o estudo dos processos de formação e manutenção de relações amorosas, o padrão de resultados encontrado numa amostra de estudantes universitários dificilmente poderia ser generalizado para uma amostra de adultos na vida activa.

A segunda fonte de ameaça diz respeito às situações ou contextos nos quais um determinado estudo é realizado. Até que ponto os resultados poderão ser generalizados a outras situações, contextos ou estímulos? De facto, em certos contextos de estudo podemos identificar um conjunto de factores que, ao interferirem

nos resultados, dificultam a sua generalização. Por exemplo, se a realização de estudos experimentais em contexto laboratorial tem inúmeras vantagens de um ponto de vista de validade interna, a artificialidade do contexto ou das estratégias de operacionalização das variáveis podem constituir sérios entraves à validade externa destes estudos¹¹. Mais especificamente, o facto de os participantes se encontrarem num ambiente novo e desconhecido, com a noção explícita de estarem a participar numa investigação, poderá contribuir para que estes assumam certo tipo de comportamentos ou posturas (ex., tentativas de agradar ao experimentador, elevada atenção e envolvimento na tarefa pedida) que possivelmente não se verificariam em contextos naturais.

Perante tais ameaças, então como procurar garantir a validade externa de um plano experimental? A estratégia depende um pouco dos objectivos de generalização pretendidos. Se se pretende a generalização para uma

amostra e um contexto específicos, então a representatividade da amostra e contexto da investigação face ao que pretende é fundamental. Por exemplo, se pretendesse estudar os preditores de comportamentos de adesão ao tratamento em pacientes com doenças coronárias, a sua amostra deveria ser representativa de tais pacientes, isto é, deveria ser uma amostra seleccionada aleatoriamente e que reflectisse na mesma proporção as diferentes categorias da população de pacientes com doenças coronárias (ex., proporção de homens/mulheres). Esta estratégia é, contudo, impraticável se o que se pretende é a generalização para diferentes amostras, tempos e lugares. Neste caso, apenas a replicação de um estudo com diferentes amostras e contextos poderia atestar a sua validade externa. Por exemplo, para garantir a validade externa dos resultados atrás referidos relativamente à influência da empatia na tolerância à dor, deveria procurar a replicação do seu estudo

¹¹ A propósito da validade externa de estudos laboratoriais, Mook (1983) vem salientar o facto de os critérios definidos por Campbell e Stanley (1963) estarem assentes numa lógica de investigação aplicada, onde se pretende prever comportamentos de indivíduos em contexto real. Efectivamente, nesta lógica, muitos dos estudos experimentais clássicos em Psicologia Social possuem uma fraca validade externa. Contudo, este autor argumenta que muitos destes estudos não foram elaborados com vista à generalização de resultados para prever comportamentos em contexto real, mas sim para testar o grau de generalização de teorias. Para ilustrar o seu ponto de vista, este autor dá o exemplo, entre outros, de um estudo que pretendia testar a hipótese de que o consumo de álcool se poderia explicar pelo seu efeito na redução de tensão (Higgins e Marlatt, 1973). Assim, em contexto laboratorial, dois grupos de participantes foram distribuídos aleatoriamente por duas condições: (1) elevada tensão e (2) baixa tensão, tendo em conta o grau de ameaça de choques eléctricos, sendo posteriormente verificada a quantidade de bebidas alcoólicas consumidas por cada participante. Neste estudo, não se verificaram diferenças significativas na quantidade de álcool consumido pelos participantes nas duas condições. Porque a ameaça de choque eléctrico está longe de ser representativa de todos os estímulos que, em contextos reais, possam provocar tensão, o estudo não nos permite afirmar que, nesses mesmos contextos, a hipótese de partida é falsa. No entanto, permite-nos generalizar a conclusão teórica de que “ou a hipótese teórica é falsa ou necessita de ser especificada (por exemplo, ter em conta os efeitos de diferentes tipos de estímulos geradores de tensão)”, contribuindo assim para o processo de desenvolvimento da teoria. Assim, nestes casos, a aplicação dos critérios de validade externa definidos por Campbell e Stanley (1963) não é relevante.

experimental, não apenas com diferentes tipos de amostras (ex., homens, mulheres, crianças, idosos, portugueses, chineses), mas em diferentes contextos (ex., laboratorial, hospitalar, doméstico).

Conclusão

Procurámos neste capítulo traçar as linhas gerais que caracterizam um processo de investigação em Psicologia. Tal como referimos na introdução, o nosso objectivo não foi tanto o de abordar tais temáticas em profundidade, orientando estratégias concretas de implementação de procedimentos de investigação. Foi, sim, o de apresentar uma panorâmica geral de todas as fases e conceitos básicos de um processo de pesquisa, fornecendo a um iniciado uma base segura e orientadora para futuras incursões no mundo da investigação científica.

Resumo

A investigação científica tem por objectivo a descoberta através de um processo estruturado e lógico – a *metodologia de investigação*. Este capítulo pretende oferecer ao leitor um guia para a exploração deste processo, oferecendo conhecimentos básicos que permitam ajudar a ler e analisar de forma crítica a qualidade de trabalhos de investigação, bem como a dar os primeiros passos na produção de pesquisa científica em Psicologia. Numa primeira parte, e após a referência a alguns aspectos mais ou menos consensuais na pesquisa em Psicologia, abordamos o primeiro passo em qualquer processo de investigação – a *formulação e enquadramento teórico de um*

problema. Aqui, procuramos identificar diversos tipos de problemas de investigação, analisar procedimentos de *recolha de literatura* teórica e empírica associada ao problema, bem como espelhar o processo de dedução lógica que deverá levar à definição de objectivos específicos para a pesquisa e/ou mesmo à *formulação de* (diversos tipos de) *hipóteses*. Numa segunda fase, procuramos abordar a *operacionalização dos conceitos* envolvidos num problema de investigação, i.e., o processo que implica a “tradução” de tais conceitos abstractos em variáveis observáveis e mensuráveis. A este nível começamos por referir diferentes *estratégias de operacionalização*, indo desde as medidas de auto-relato, e.g., questionários e entrevistas, às medidas comportamentais explícitas e implícitas. Em seguida, procuramos identificar os *diferentes tipos de variáveis* daí resultantes, salientando os seus níveis de medição e papéis, ou estatutos que desempenham numa investigação. Analisamos ainda diversos critérios que visam garantir a *qualidade dos procedimentos de operacionalização*, nomeadamente os de fidelidade, validade e sensibilidade. Finalmente, numa última parte, abordamos os *critérios de qualidade dos planos de investigação* – validade interna e externa – que permitem garantir a um investigador que o resultado de um processo de investigação seja percebido como uma resposta válida e fidedigna às suas questões conceptuais de partida. Em suma, ao apresentar uma panorâmica geral das fases e conceitos básicos de um processo de pesquisa, esperamos que este capítulo constitua uma referência orientadora clara e segura para qualquer iniciado que pretenda dar os primeiros passos no mundo da investigação científica.

Sugestões de leitura

- Alferes, V. R. (1997). *Investigação científica em Psicologia: Teoria e prática*. Coimbra: Almedina.
- Anastasi, A., e Urbina, S. (1997). *Psychological testing* (7.^a Ed.). Upper Sadle River: Prentice-Hall International.
- DeVellis, R. F. (1991). *Scale development: Theory and application*. London: Sage.
- Flick, U. (2005). *Métodos qualitativos na investigação científica* (Artur M. Parreira, Trad.). Lisboa: Monitor.
- Jesuino, J. C. (1986). O método experimental nas ciências sociais. In A. S. Silva, e J. M. Pinto (Eds.), *Metodologia das ciências sociais* (pp. 215-249). Porto: Afrontamento.
- Meltzoff, J. (1998). *Critical thinking about research*. Washington, D.C.: American Psychological Association.
- Mitchell, M. L., e Jolley, J. M. (2004). *Research design explained*. (5th ed.). Toronto: Wadsworth.
- Vala, J. (1986). A análise de conteúdo. In A. S. Silva e J. M. Pinto (Eds.), *Metodologia das ciências sociais* (pp. 101-128). Porto: Afrontamento.

Formação de impressões e representações cognitivas de pessoas

Margarida Vaz Garrido, Leonel Garcia-Marques, Rita Jerónimo e
Mário Boto Ferreira

Introdução

Se é verdade que nos tomamos a nós próprios e às outras pessoas como modelos de todas as causas (Heider, 1944; ver também Capítulo III), não é menos verdade que tomamos os nossos colegas de espécie como bem mais que um mero agregado de características, comportamentos, posses ou datas. De facto, segundo Asch (1946; Asch e Zukier, 1984), quando formamos impressões acerca de alguém, formamos uma narrativa onde as características e motivos se inter-relacionam de forma organizada, em que certas características são tomadas como meios e outras como fins, e certos comportamentos como acções e outros como reacções.

Neste capítulo iremos abordar o modo como formamos impressões acerca da personalidade das pessoas que nos rodeiam. Para tal, iremos conhecer melhor o trabalho do mais fantástico fazedor de perguntas que alguma vez habitou os domínios da Psicologia Social, Solomon Asch (ver Caixa 1). A importância da contribuição de Asch para a formação de impressões é comparável à de Heider no domínio da atribuição. Por

isto, o nosso capítulo vai ser construído em redor deste herói conceptual e da sua narrativa.

Como o leitor tão bem deve saber, viver num mundo social implica conhecer uma grande variedade de pessoas, nos mais variados contextos, de modo a estabelecer diversos tipos de relações. O adequado desenvolvimento e manutenção dessas relações (desde pequenos encontros, a relações mais duradouras) requer o desenvolvimento de *impressões de personalidade* acerca dos nossos parceiros de interacção e a sua adequada utilização no nosso comportamento social subsequente. É através das impressões, e da utilização desse conhecimento, que os actores sociais conhecem a personalidade uns dos outros, identificam objectivos e motivações, compreendem, explicam e antecipam o comportamento dos outros e gerem o seu próprio comportamento adequadamente. É a partir desta capacidade mútua e complexa que a interacção interpessoal é determinada, moldada e, eventualmente, bem-sucedida.

A informação acerca da personalidade das pessoas que nos rodeiam está disponível a partir de várias fontes (e.g., a sua aparência física,

CAIXA 1

Solomon E. Asch

Solomon E. Asch (Shlaym para os mais íntimos) nasceu em Varsóvia, em 1907, e emigrou para os Estados Unidos da América em 1920. Licenciou-se em Psicologia, em 1928, no *College of the City of New York* e concluiu o mestrado (1930) e o doutoramento (1932) na Universidade de *Columbia*. Foi professor na área da Psicologia no *Swarthmore College* durante 19 anos, trabalhando com psicólogos famosos, como Wolfgang Köhler, e inspirando o trabalho de tantos outros, como Stanley Milgram, cuja tese de doutoramento supervisionou na Universidade de Harvard.

Inseridos numa forte tradição da psicologia da *gestalt*, os trabalhos de Asch reflectem uma notável extensão desta área a tópicos que vão muito além daqueles inicialmente abordados pela psicologia da *gestalt* (Rock, 1990). Asch deixou, assim, contribuições fundamentais para áreas tão distintas como a cognição, percepção, teoria da personalidade e psicologia social, área na qual se tornou pioneiro. Embora os seus estudos sobre o conformismo, abordados num outro capítulo deste manual, constituam um dos seus mais originais contributos para a psicologia social, foi na área da formação de impressões que desenvolveu grande parte do seu trabalho e na qual deixou um legado actualmente considerado clássico.



comportamentos, ocupação profissional, esteótipos, a situação em que as conhecemos, informação que obtemos a seu respeito, etc.). Contudo, o desenvolvimento e manutenção de impressões de personalidade não é por vezes tão simples como à partida possa parecer. O leitor pode certamente imaginar como seria fácil formar impressões de personalidade se os nossos parceiros de interacção social actuassem como robôs, comportando-se da mesma forma em diversas situações. Infelizmente (ou não) as pessoas são inconsistentes nas suas crenças, atitudes e comportamentos, quer ao longo do tempo, quer em contextos diferentes, o que complexifica o processo de formação de impressões acerca da sua personalidade. O processo de formação de impres-

sões exige, por isso, a operação de processos cognitivos complexos, que permitam organizar, combinar e integrar toda a informação de que dispomos acerca dos outros num todo coerente e unificado.

Embora Asch tenha sido provavelmente o herói principal na história do estudo da formação de impressões, a investigação sistemática da percepção social, em geral, e da formação de impressões de personalidade, em particular, e de como usamos as impressões de personalidade para interagir socialmente, remonta ao início do século XX, e a sua importância e complexidade reflecte-se no vasto número de abordagens teóricas e metodológicas que têm sido propostas para as explicar e que apresentamos de seguida.

1. Perspectivas clássicas no estudo da formação de impressões

As diferentes linhas de investigação acerca da formação de impressões, que seguidamente se apresentam, enfatizam objectivos diferentes, abordagens metodológicas distintas e diferem no que diz respeito ao papel atribuído ao percepiante social, nas suas tentativas de estudar e explicar o processo de formação de impressões. No entanto, as diversas correntes de desenvolvimento apresentadas nesta literatura são, frequentemente contemporâneas. Ao construirmos narrativas paralelas acerca destas correntes estamos a correr o risco de minimizar a importância das suas interações, mas em compensação, a sua compreensão torna-se mais fácil e reflecte melhor a natureza da evolução da investigação científica. Saiba o leitor que, muitas vezes, os investigadores são como peixinhos de um pequeno aquário deitados a um grande oceano: apesar do espaço de que dispõem para nadar ser potencialmente infinito, concentram-se num pequenino território. Por isso, o contacto entre “aquários” vizinhos não é tão grande como poderia parecer, à primeira vista, lógico e natural.

Por este motivo, no presente capítulo iremos abordar o estudo da formação de impressões sistematizado em cinco grandes linhas de investigação (Garrido, 2007), que ilustram o trabalho dos investigadores que mais contribuíram para a compreensão actual de como as impressões são formadas, desenvolvidas e mantidas. Estas linhas de investigação envolvem tentativas de: (1) medir a exactidão dos julgamentos de personalidade; (2) estudar as impressões como processos *gestálticos*; (3) caracterizar a estrutura subjacente às impressões de

personalidade; (4) desenvolver modelos algébricos para prever julgamentos avaliativos e, (5) compreender as impressões examinando os processos cognitivos subjacentes à sua formação e utilização.

1.1. O percepiante como juiz de personalidade

Embora não conheçamos o leitor pessoalmente calculamos que, tal como qualquer indivíduo (por mais socialmente inábil que seja), o leitor é capaz de formar impressões e de realizar julgamentos de personalidade acerca das pessoas que o rodeiam. Expressões como “aquela senhora é simpática”, “esta criança é malcriada”, “aquele árbitro é gatuno”, “este político é aldrabão”, ou “aquele taxista é inconsciente”, são expressões que se podem ouvir em qualquer autocarro, da boca de qualquer passageiro. Efectivamente, a percepção e o julgamento das características de personalidade e das intenções das outras pessoas constituem parte integrante da nossa vida se queremos interagir, estabelecer relacionamentos ou navegar de forma minimamente eficaz no nosso ambiente social. Todavia, a ideia de que algumas pessoas seriam *particularmente capazes* de fazer bons julgamentos de personalidade levou alguns autores a procurar “bons juizes de personalidade” e a explorar o que os tornaria tão eficazes (Bruner e Tagiuri, 1954). Um bom juiz de personalidade seria alguém melhor do que os outros a identificar os valores, motivos e preferências distintivas de outra pessoa com base em informação limitada (Jones, 1990). Note-se que a identificação e o estudo de bons juizes de personalidade não serve apenas propósitos científicos no âmbito da percepção e julgamento social. O resultado

deste tipo de investigação teria implicações práticas, sendo particularmente útil como base para a selecção e treino de peritos (e.g., vendedores, políticos, terapeutas) e outros profissionais cuja ocupação implique o estabelecimento e gestão de relações interpessoais ou, ainda, como critério para validar testes de personalidade (Garcia-Marques e Garcia-Marques, 2004).

Os estudos conduzidos com o intuito de identificar bons juízes de personalidade envolvem, de modo geral, um procedimento relativamente padronizado, que implica a comparação das estimativas realizadas por um juiz acerca da personalidade de determinado alvo (avaliadas através de várias medidas dependentes), com um determinado *critério* que reflectiria a verdadeira personalidade do alvo (ver Caixa 2).

Com base neste paradigma surgiram inúmeras manipulações experimentais explorando diferentes aspectos do processo de julgamento da personalidade, nomeadamente a variação das características do juiz (e.g., sexo, idade, inteligência, personalidade, ocupação, relação com a pessoa a ser julgada), a variação das características do alvo nas mesmas dimensões, e a manipulação das modalidades de apresentação do alvo (e.g., presencial, filme, vinhetas escritas, auditiva, cartões manuscritos, resultados de testes). Curiosamente, um dos principais resultados dos estudos sobre bons juízes de personalidade consistiu na identificação de inúmeros *erros de julgamento* nos quais os perceipientes incorrem. Entre estes, destacam-se *efeitos de halo* – propensão dos juízes para avaliarem as pessoas em termos de uma impressão geral positiva ou negativa

CAIXA 2

Como identificar bons juízes de personalidade?

O procedimento mais comum para identificar um bom juiz de personalidade consistia, numa primeira fase, na apresentação de um conjunto de alvos que variassem entre si nas suas características de personalidade. Seguidamente, os alvos eram avaliados recorrendo a várias medidas. De entre as possíveis *medidas* a utilizar pelos juízes constam, por exemplo, escalas bipolares de traços nas quais se avalia o alvo a partir da escolha de um de dois traços opostos, escolha dos traços do alvo a partir de uma lista fornecida, ou a ordenação de listas de adjectivos que melhor descrevem a personalidade do alvo. Outras medidas utilizadas incluem, ainda, descrições livres de personalidade, previsões do comportamento do alvo em situações específicas, entre outras. Como possíveis *critérios* que permitem determinar a precisão dos julgamentos realizados pelos juízes encontram-se, por exemplo, resultados de testes psicológicos, observação do comportamento do alvo, julgamentos realizados por profissionais, ou ainda resultados de autodescrições produzidas pelo próprio alvo. Finalmente, e para identificar o grau de precisão dos julgamentos, seria necessário comparar as avaliações de personalidade feitas pelos juízes com os critérios utilizados. Assim, por exemplo, quanto menor a diferença entre as auto-avaliações do alvo e as previsões destas avaliação feitas pelo juiz, melhor será o juiz e quanto maior a correlação entre os resultados dos testes de personalidade do alvo e as avaliações desse alvo feitas pelo juiz, mais preciso é considerado o julgamento.

(Thorndike, 1920); *erro lógico* – inferência de um atributo a partir de outro, quando os dois não estão necessariamente relacionados (Guilford, 1936), *efeitos de leniência* – tendência para avaliar os outros de forma elevada em traços favoráveis, e baixa, em traços desfavoráveis (Bruner e Tagiuri, 1954).

Estas investigações permitiram também identificar determinadas *condições* que prevêm uma vantagem relativa de alguns julgamentos sobre os outros (Bruner e Tagiuri, 1954), nomeadamente: o grau de semelhança entre o juiz e o alvo (Allport, 1937; Notcutt e Silva, 1951), a relação entre o juiz e o alvo (e.g., Ferguson, 1949; Knight, 1923; Shen, 1925), a confiança que o juiz mostra no seu próprio julgamento (e.g., Polansky, 1941), a ausência de uma impressão prévia (Dailey, 1951, citado por Bruner e Tagiuri, 1954), e ainda, abertura de espírito (Estes, 1954), motivação para realizar um julgamento global (Cantril, 1932) e a própria autopercepção do juiz (Green, 1948; Rokeach, 1945; Sears, 1936). Adicionalmente foram exploradas algumas das *características de personalidade* associadas à capacidade de realizar julgamentos, tais como a inteligência do juiz (Adams, 1927; Allport e Allport, 1921; Dymond, 1949; Sweet, 1929; Taft, 1954; Vernon, 1933), a sua experiência neste tipo de julgamento (Bender, 1954), a complexidade da sua personalidade (Allport, 1937), o afastamento emocional (Adams, 1927; Vernon, 1933), a sua sensibilidade estética (Allport, 1937; Vernon, 1933; Walton, 1936), ajustamento social (Adams, 1927; Allport e Vernon, 1933), a par de muitas outras nem sempre consistentes ao longo dos estudos.

Quer a prevalência de *erros de julgamento*, quer os resultados contraditórios relativos às *condições e características* que favorecem bons julgamentos ou bons juízes, tornam claro que os

esforços realizados para identificar e utilizar juízes como critério para julgamentos de personalidade são, no mínimo, questionáveis. A meio da década de 50 a vulnerabilidade deste tipo de investigação foi salientada por Cronbach (1955) que pôs em causa o próprio estudo de critérios objectivos de precisão. Cronbach questionou o pressuposto de que os resultados da precisão perceptiva reflectem uma capacidade única, sugerindo que esta medida envolve vários componentes com diferente significado psicológico e variável mérito diagnóstico (para uma revisão ver Garcia-Marques e Garcia-Marques, 2004). Os resultados dos estudos de Cronbach questionam a ideia de que os bons juízes de personalidade são abençoados com um dom de precisão. Se existe algo que podemos aprender com esta investigação é que o que parece explicar a variabilidade dos julgamentos não é um conjunto de competências de julgamento, mas sim um conjunto de enviesamentos de julgamento ao qual os juízes estão sujeitos, nomeadamente, a semelhança percebida entre o juiz e o alvo (e.g., sexo, idade, traços de personalidade; Allport, 1937). Para ilustrar este último aspecto olhemos para uma experiência realizada por Notcutt e Silva (1951) que, comparando as auto-avaliações de personalidade entre os membros de casais, concluem que a semelhança entre o juiz e o alvo determina a precisão dos julgamentos de personalidade (ver Caixa 3).

Os resultados encontrados por Notcutt e Silva (1951) não serão, certamente, surpreendentes para o leitor. Imagine que é convidado a pronunciar-se acerca da personalidade de uma determinada pessoa. Em que circunstâncias considera que o seu julgamento será mais preciso: Se a pessoa for parecida consigo ou se não for? Certamente concordará que parece relativamente evidente que as pessoas julguem

CAIXA 3

Semelhança entre o juiz e o alvo (Notcutt e Silva, 1951)

Notcutt e Silva (1951) solicitaram a 64 casais o preenchimento de um conjunto de escalas de auto-avaliação de personalidade e, simultaneamente, uma previsão das auto-avaliações dos seus parceiros. Os resultados indicaram previsões relativamente bem-sucedidas, e que, ao contrário do que o senso comum erradamente nos possa indicar, não se verificam diferenças de precisão nos julgamentos dos homens em relação às mulheres e vice-versa. Finalmente, e mais importante, quanto maior é a diferença entre as auto-avaliações de cada parceiro, maior é o erro na previsão. Estes resultados constituem evidência adicional para os pressupostos acerca da relação entre a precisão do julgamento e a semelhança entre o juiz e o alvo, e que as pessoas são melhores juizes da personalidade de pessoas mais parecidas consigo (Allport, 1937; Murray, 1938).

melhor aqueles que são parecidos consigo. A explicação deste processo também é bastante intuitiva: todos nós conhecemos uma série de pessoas parecidas conosco, observamos o seu comportamento, temos uma ideia clara de como elas são, logo é mais fácil produzir julgamentos acerca da sua personalidade. Deste modo, podemos estar na presença de um mero processo de *projecção* (Sears, 1936; Wright, 1942). Quando percebemos a existência de semelhanças entre uma pessoa (alvo) e nós próprios (juizes) tendemos a atribuir as nossas características a essa pessoa. Na maioria dos casos, os bons julgamentos não passam assim de consequências arbitrarias de enviesamentos de julgamento, que resultam em julgamentos precisos (e mais positivos; Kinder, 1925), apenas quando uma determinada pessoa alvo é, por mera coincidência, parecida com o juiz¹.

Em síntese, o modo como percebemos e julgamos a personalidade dos outros constitui, há muito, alvo de interesse da Psicologia Social. Até meados da década de 50 foi dada especial atenção às questões de precisão e validade dos julgamentos de personalidade. Estes primeiros trabalhos foram motivados por preocupações relacionadas com aquilo que poderia constituir um “bom juiz de personalidade” e caracterizados pela avaliação de traços de personalidade e pela validação de testes e procedimentos por parte de juizes independentes que eram, frequentemente, considerados como critério de julgamento. No entanto, a procura das características de um bom juiz de personalidade fracassou, tendo produzido em vez disso uma vasta lista de enviesamentos aos quais os juizes estão sujeitos (especialmente a semelhança percebida). Converte-se assim para a conclusão

¹ Noutros casos os bons julgamentos dependem da inteligência (ou senso comum) requerida para perceber como é que as pessoas usam escalas de personalidade e para prever que tipo de traços de personalidade os alvos preferem quando se auto-avaliam (Garcia-Marques e Garcia-Marques, 2004).

de que, embora algumas pessoas sejam melhores do que outras a avaliar a personalidade dos alvos, a utilização de juizes como um critério fiável para os julgamentos de personalidade parece não ser uma boa ideia².

Todavia, descobrir se os seres humanos são ou não perceptíveis precisos dos outros deixou de ser uma preocupação básica, à medida que o campo da percepção de pessoas se foi desenvolvendo nas décadas seguintes, em que os *processos* subjacentes à percepção interpessoal foram trazidos para o centro da arena psicológica.

1.2. *O perceptível como organizador de informação*

E finalmente chegamos a Asch e à sua questão básica: “*como é que chegamos ao conhecimento das pessoas como entidades psicológicas distintas?*” (Asch, 1952, p. 205). A análise desta questão central afasta a investigação em formação de impressões das preocupações com a identificação de bons juizes de personalidade, com a precisão dos seus

julgamentos, ou com a identificação dos erros a que estes estão sujeitos. Para Asch, a principal preocupação do estudo da formação de impressões seria compreender como é que diferentes peças de informação se organizam, na tentativa de formar uma impressão unificada de outra pessoa³. Influenciado pelas ideias da psicologia da *gestalt* e talvez inspirado pelo seu famoso aforismo “o todo é mais do que a soma das suas partes”, Asch descreveu uma impressão de personalidade como uma *unidade organizada e integrada* que seria mais do que a simples colecção dos seus atributos independentes e não relacionados. Neste âmbito, através de um diversificado corpo de investigação, Asch tentou demonstrar que os significados destes atributos *interagem entre si para formar um todo*. Na interacção entre os vários elementos que contribuem para a impressão, o significado de um dado item de informação é mais determinado pelo *contexto* da restante informação conhecida acerca da pessoa (Hamilton, 1986) do que pela sua natureza intrínseca (Garcia-Marques e Garcia-Marques, 2004).

² Literatura mais recente apresenta um interesse renovado na precisão do julgamento que vai além das questões identificadas por Cronbach (e.g., Funder, 1980a, 1980b, 1987, 1995, 2001a, 2001b; 2003; Funder e Sneed, 1993; Funder e West, 1993; Judd, Ryan, e Park, 1991; Judd e Park, 1993; Kenny, 1994; Kruglanski, 1989, 1990; Richter e Kruglanski, 1997; Ryan, 2002; Swann, 1984). Globalmente, esta investigação mostra que é possível estudar a precisão dos juizes de personalidade e, ultrapassando os constrangimentos apontados por Cronbach, identificar e descrever as condições nas quais se pode (des)confiar nos julgamentos de personalidade produzidos pelos juizes.

³ A ideia do perceptível social como organizador de informação encontra apoio adicional nos trabalhos de Heider (1944) acerca da percepção social, mencionados no capítulo sobre Atribuição Causal, neste manual. De acordo com Heider, os conhecimentos adquiridos acerca dos processos de organização do campo perceptivo, decorrentes da psicologia da *gestalt*, podem ser aplicados ao domínio da percepção de pessoas. Heider sugere que a organização do mundo social segue leis semelhantes às dos processos perceptivos mais puros. Por exemplo, recorrendo ao popular exemplo da distinção figura – fundo, Heider sugere que o comportamento encobre o fundo e explica o enviesamento de correspondência. A sua proposta é a de que o actor e o seu comportamento tornam o fundo ou a situação menos saliente e consequentemente, o actor e o seu comportamento são percebidos como uma unidade única à qual se farão atribuições.

CAIXA 4

O paradigma de Asch (1946)

Para demonstrar esta natureza organizada das impressões, Asch adoptou, de forma sistemática, um conjunto de procedimentos utilizados na época para a realização de experiências de aprendizagem verbal. Num paradigma que se tornou clássico, Asch fornecia aos participantes uma lista de traços de personalidade e pedia-lhes para imaginar que esses traços descreviam a personalidade de uma pessoa acerca da qual deveriam formar uma impressão. Os participantes eram então convidados a 1) escrever uma breve descrição da sua impressão acerca do alvo; 2) ordenar uma lista de traços de acordo com a sua importância para a impressão desenvolvida; e finalmente, 3) escolherem, de uma lista de pares de atributos opostos, aqueles que de acordo com a sua impressão melhor descreviam o alvo da impressão. Através da manipulação sistemática de diversos aspectos da lista de traços inicialmente fornecida, foi possível a Asch determinar a influência de vários efeitos (e.g., centralidade e primazia dos traços de personalidade) nas impressões formadas pelos participantes e testar os principais pressupostos da sua proposta.

Em resumo, para termos uma impressão relativamente coerente acerca da personalidade daqueles com quem interagimos é fundamental que a informação que vamos obtendo acerca da sua personalidade vá sendo organizada. Esta necessidade de processos organizativos foi reconhecida por Solomon Asch, que demonstrou experimentalmente que, na presença de vários traços de personalidade ou características de determinado indivíduo, o percepiante é capaz de formar impressões unitárias onde os vários elementos estabelecem uma determinada relação entre si (ver Caixa 4).

Numa das experiências mais conhecidas desenvolvidas no âmbito da formação de impressões, Asch (1946) demonstrou de forma inequívoca o seu principal pressuposto acerca da *natureza gestáltica das impressões de personalidade*. Para testar este pressuposto, Asch (1946) conduziu uma experiência que

passaremos a propor ao leitor. Imagine que lhe pedem para formar uma impressão de personalidade acerca de um alvo hipotético que é descrito como *inteligente, hábil, trabalhador, caloroso, determinado, prático, cauteloso*. Qual a sua impressão acerca desta pessoa? Favorável? Desfavorável? Agora imagine que, em vez disto, lhe era solicitado para formar uma impressão acerca de um outro alvo descrito como *inteligente, hábil, trabalhador, frio, determinado, prático, cauteloso*. E neste caso, qual a sua impressão acerca da pessoa? Favorável? Desfavorável? Mais, ou menos favorável que a primeira pessoa que lhe foi apresentada? Se o leitor se comportou do mesmo modo que os participantes nos estudos de Asch, então a sua impressão do primeiro alvo é mais favorável do que a sua impressão do segundo. Mas porquê? Olhemos para a experiência que Asch realizou (ver Caixa 5).

CAIXA 5

O efeito quente/frio (Asch 1946; Experiência I)

Asch solicitou a dois grupos de participantes que formassem uma impressão acerca de um alvo hipotético descrito por sete traços de personalidade. A ambos os grupos é fornecida a mesma lista de traços de personalidade, com exceção de um dos traços que, num dos grupos, é o traço *caloroso* e no outro o traço *frio*. Seguidamente, os participantes são solicitados a escrever uma breve descrição da sua impressão acerca do alvo, a ordenar uma lista de traços acerca do alvo, e a escolher os pares de atributos que melhor o descrevem (ver Quadro 1).

QUADRO 1

Escolha de qualidades compatíveis (percentagens); (adaptado de Asch, 1946; Experiência I)

	“Caloroso” (N=90)		“Frio” (N=76)	
1. generoso-não generoso	91	9	8	92
2. sábio-astuto	65	35	25	75
3. feliz-infeliz	90	10	34	66
4. bondoso-irritável	94	6	17	83
5. bem-humorado-mal-humorado	77	23	13	87
6. sociável-insociável	91	9	38	62
7. popular-impopular	84	16	28	72
8. fiável-não fiável	94	6	99	1
9. importante-insignificante	88	12	99	1
10. humano-desumano	86	14	31	69
11. bem-parecido-pouco atraente	77	23	69	31
12. persistente-instável	100	0	97	3
13. sério-frívolo	100	0	99	1
14. comedido-conversador	77	23	89	11
15. altruísta-egocêntrico	69	31	18	82
16. imaginativo-cabeça dura	51	49	19	81
17. forte-fraco	98	2	95	5
18. honesto-desonesto	98	2	94	6

Os resultados desta experiência mostram, em primeiro lugar, que os participantes completam facilmente a tarefa, sendo capazes de combinar os vários traços num todo coerente, fazer inferências sobre outros atributos da pessoa-alvo e escrever um parágrafo consistente expondo a sua impressão da mesma. Quanto à manipulação experimental, a substituição do traço *caloroso* pelo traço *frio* produziu uma grande diferença na impressão final e nos adjectivos seleccionados para caracterizar o alvo. As impressões acerca do alvo onde o traço *caloroso* foi apresentado foram mais positivas e a percentagem de traços positivos escolhidos foi maior do que nas impressões que incluíam o traço *frio*. Por exemplo, na condição “*caloroso*” o traço *generoso* é escolhido por 91% dos participantes como um atributo do alvo (ou seja, apenas 9% consideraram que a pessoa alvo era melhor descrita pelo termo oposto, *não generoso*), enquanto que na condição “*frio*” a escolha mais frequente neste par de atributos opostos é o traço *não generoso* que é escolhido em 92% dos casos.

Segundo Asch nem todos os traços de personalidade contribuem de igual modo para a impressão final: os *traços centrais* teriam uma influência maior do que outros *traços periféricos* porque serviriam como foco orientador em torno do qual a impressão se organiza numa *gestalt* coerente. Segundo o autor, o impacto na impressão final de mudar um único atributo num conjunto de sete, só pode ser compreendido numa perspectiva *gestáltica* em que o todo é superior à soma das partes, na medida em que uma natureza elementar não prevê que a mudança num único traço conduza a tais resultados. Mas será então que a mera troca de um traço por outro produz sempre impressões dramaticamente diferentes? De acordo com estudos subsequentes que Asch realizou a resposta é não! Num estudo semelhante, em que o par *caloroso-frio* foi substituído pelo par *educado-rude* não se verificaram diferenças expressivas nas impressões formadas pelos dois grupos (Asch, 1946; Experiência 3). Este resultado veio fornecer apoio adicional à distinção proposta entre traços centrais e periféricos e o papel dos primeiros no desenvolvimento das impressões⁴.

Um outro pressuposto subjacente à abordagem *gestáltica* da formação de impressões é a ideia de que *a impressão se organiza a partir da interacção dos traços; o significado de um traço específico é influenciado pelo significado da informação previamente conhecida acerca da pessoa*. Para testar este pressuposto Asch (1946) realizou um interessante experimento que mais uma vez propomos ao leitor. Imagine que lhe pediam para formar uma impressão de personalidade acerca de um alvo que era descrito

como *inteligente, trabalhador, impulsivo, crítico, teimoso e invejoso*. Qual a sua impressão acerca desta pessoa? Agora imagine que lhe solicitam a mesma tarefa mas para um outro alvo descrito como, *invejoso, teimoso, crítico, impulsivo, trabalhador e inteligente*. Qual a sua impressão deste alvo? Mais favorável ou mais desfavorável que a impressão acerca do alvo anteriormente apresentado? Mais uma vez, se o leitor forma impressões do mesmo modo que os participantes de Asch, a sua impressão acerca do segundo alvo seria mais desfavorável do que a impressão acerca do primeiro. Certamente o leitor já notou que os traços de ambos os alvos são os mesmos, a ordem em que são apresentados é que muda. A questão que se coloca é, no entanto, porque é que estes efeitos de ordem produzem impressões tão distintas? Para responder a esta questão olhemos mais uma vez para as engenhosas experiências de Asch (ver Caixa 6).

Segundo o raciocínio de Asch, se as impressões se baseassem apenas na informação disponível, as duas listas deveriam dar origem a impressões equivalentes. Todavia, se as impressões se basearem na *interacção entre traços*, então as duas listas deveriam dar origem a diferentes impressões de personalidade. E foi precisamente o último caso que Asch verificou (ver Quadro II). De acordo com os resultados obtidos por Asch, se os primeiros atributos apresentados são positivos, a impressão é mais favorável, se são negativos, a impressão é menos favorável. Segundo Asch, os primeiros itens promovem uma direcção para o desenvolvimento da impressão que exerce um efeito contínuo na conotação percebida da informação

⁴ Mais tarde os trabalhos de Wishner (1960) vieram confirmar as intuições de Asch, ao mostrarem que os traços mais centrais são os que têm mais elevadas correlações com os outros traços.

CAIXA 6

O efeito de primazia (Asch 1946; Experiência VI)

Asch forneceu a dois grupos de participantes uma lista idêntica de atributos de personalidade positivos e negativos descrevendo uma pessoa hipotética. A diferença entre as listas fornecidas a cada grupo consistia na ordenação dos traços: enquanto que a um dos grupos era apresentada uma lista onde os atributos positivos apareciam em primeiro e eram seguidos pelos negativos (*inteligente; trabalhador; impulsivo; crítico; teimoso; invejoso*), o outro grupo recebia a mesma lista de adjetivos, mas apresentados pela ordem inversa.

TABELA 2

Escolha de qualidades adequadas (percentagens); (Asch, 1946, Experiência VI)

	Inteligente-Invejoso (N=34)		Invejoso-Inteligente (N=24)	
1. generoso-não generoso	24	76	10	90
2. sábio-astuto	18	82	17	83
3. feliz infeliz	32	68	5	95
4. bondoso-irritável	18	82	0	100
5. bem-humorado-mal-humorado	52	48	21	79
6. sociável-insociável	56	44	27	73
7. popular-impopular	35	65	14	86
8. fiável-não fiável	84	16	91	9
9. importante-insignificante	85	16	90	10
10. humano-desumano	36	64	21	79
11. bem-parecido-pouco atraente	74	26	35	65
12. persistente-instável	82	18	87	13
13. sério-frívolo	97	3	100	0
14. comedido-conversador	64	36	9	91
15. altruísta-egocêntrico	6	94	5	95
16. imaginativo-cabeça dura	26	74	14	86
17. forte-fraco	94	6	73	27
18. honesto-desonesto	80	20	79	21

A sequência de apresentação da informação influenciou as impressões formadas. Especificamente, a informação apresentada inicialmente na lista teve um maior efeito na impressão final do que a informação apresentada subsequentemente – *efeito de primazia*.

As impressões acerca do alvo onde a sequência progride de *inteligente* para *invejoso* foram mais positivas e a percentagem de traços positivos escolhidos foi maior do que nas impressões que progridem de *invejoso* para *inteligente*. Por exemplo, na primeira condição o traço *generoso* é escolhido em 24% dos casos como um atributo do alvo, enquanto que, na segunda condição, o traço *generoso* é escolhido em apenas 10% dos casos para descrever o alvo.

subsequente⁵. Em conjunto com os resultados obtidos no estudo anterior, sobre a centralidade de determinados traços, estes resultados mostram que diferentes itens de informação acerca de um alvo não contribuem com significado único e independente para a impressão geral, mas influenciam e são influenciados pelos restantes atributos de personalidade do alvo.

Assim, de acordo com Asch, o *significado é determinado pelo contexto das restantes características e pelas suas relações mútuas*. Os resulta-

dos obtidos no seu Experimento 5 (ver Caixa 7 e Quadro III) clarificam e reforçam a ideia de que o significado de um dado traço é determinado por outros atributos conhecidos acerca da pessoa. Estes resultados foram apoiados em estudos subsequentes (e.g., Hamilton e Zanna, 1974; Higgins, Rholes, e Jones, 1977; Wyer, 1974; Zanna e Hamilton, 1977) que forneceram exemplos de mudança de significado como resultado da direcção estabelecida pelo contexto envolvente.

CAIXA 7

Mudança de significado (Asch 1946; Experiência V)

Para averiguar se o significado de um determinado atributo poderia mudar, Asch (1946) apresentou a dois grupos de participantes uma lista contendo cinco traços de personalidade, descrevendo uma pessoa hipotética que os participantes teriam que descrever usando outras palavras (sinónimos). Esta lista continha o traço *calmo* e mais quatro outros traços. A diferença entre as listas era que, num caso o traço *calmo* era apresentado no contexto de 4 traços favoráveis (*bondoso; sábio; honesto; forte*), enquanto que na outra lista este mesmo traço era apresentado no contexto de quatro traços desfavoráveis (*cruel; matreiro; sem escrúpulos; forte*).

A partir da análise dos sinónimos produzidos pelos participantes, verificou-se que o significado atribuído ao traço “calmo” variou em função dos restantes atributos que descreviam o alvo.

QUADRO III

Sinónimos de “calmo” (Asch, 1946; Experiência V)

	Série “Bondoso”	Série “Cruel”
Sereno	18	3
Frio, frígido, gelado, fresco, calculista, astuto, nervoso, intriguista, inconsciente	0	20
Apaziguador, pacífico, gentil, tolerante, bom feitio, modos suaves	11	0
Sereno, reservado, tranquilo, invariável, inabalável	18	7
Pausado, silencioso, imperturbável, autoritário, impassível, comedido, confiante, relaxado, sem emoções, equilibrado, impulsivo, calmo	11	26

⁵ Mais tarde, Brown (1986) explica este efeito de “primazia” em termos informacionais. De acordo com este autor, quando nada sabemos acerca da personalidade de uma pessoa-alvo (como quando lemos os primeiros traços fornecidos nos estudos de Asch), a informação que recebemos inicialmente tem muito mais impacto. Os traços que se seguem são interpretados em função dos primeiros (e.g., *impulsivo* é visto como alguém que tem falta de controlo ou alguém espontâneo, consoante se segue a traços como *invejoso* ou a *inteligente*, respectivamente). Ou seja, em termos psicológicos os participantes estão a ler listas de traços muito “diferentes” conforme a ordem pela qual são apresentados.

Em síntese, os trabalhos de Asch constituem um contributo único para o estabelecimento da formação de impressões como tópico de pesquisa. Originalmente, Asch partiu do pressuposto de que a formação de impressões é um processo totalmente perceptivo ao qual se poderiam aplicar os princípios e leis fundamentais da psicologia da *gestalt*. Contudo, Asch foi muito mais longe do que simplesmente demonstrar como é que a teoria da *gestalt* se aplicaria ao processo de formação de impressões. A importância científica e contributo histórico do trabalho de Asch reside, sobretudo, no facto de constituir a primeira tentativa de compreender o *processo* de formação de impressões e não apenas a validade ou a utilidade prevista dos seus produtos (Jones, 1990). Com os trabalhos de Asch sobre formação de impressões, os anteriores critérios de precisão tornam-se irrelevantes, à medida que o autor avança para estudos mais importantes e teoricamente significativos de percepção interpessoal focados nos processos de procura de padrões organizativos, que permitem conferir sentido à personalidade de outras pessoas independentemente da sua precisão.

Além disso, e a um nível teórico mais abrangente, tal como Leyens e Fiske (1994) sublinham, Asch contribuiu de forma inequívoca para que se considerassem aspectos até à altura negligenciados, nomeadamente, “*o lado cognitivo das impressões que formamos sobre outras pessoas*” (Asch, 1952, p. 205). Estes autores referem, ainda, a importância de Asch considerar a dupla natureza dos processos de formação de impressões em que o perceptivo social se envolve. Por um lado, o processo de formar uma impressão implica um *processamento orientado pelos dados (bottom-up)* quando utiliza os traços disponíveis para formar

a impressão. Por outro lado a presença de um *processo guiado conceptualmente (top-down)* está patente, quando se assume que o perceptivo social organiza e interpreta esses traços numa estrutura cognitiva mais abrangente para formar a impressão.

Do ponto de vista metodológico, as modificações que Asch introduziu no paradigma de aprendizagem verbal permitem uma extensão da investigação experimental a estímulos bem mais complexos do que palavras ou sílabas sem significado, o que permitiu o estudo de processos cognitivos anteriormente não explorados. Finalmente, a sua investigação mostrou que os processos subjacentes à cognição de indivíduos e grupos podem ser estudados experimentalmente no laboratório (Garcia-Marques e Garcia-Marques, 2004).

Muitos dos pressupostos e hipóteses de Asch receberam suporte empírico subsequente, enquanto outros se abriram a interpretações alternativas. No entanto, a orientação psicológica da *gestalt* levou a um interesse no processo de percepção de pessoas, que se mostrou muito útil, e que teve uma influência considerável, quer na orientação teórica, quer nas metodologias utilizadas em trabalhos subsequentes, neste e noutros campos relacionados. Por este motivo, os trabalhos de Asch constituem, frequentemente, o ponto de partida da discussão da investigação em cognição social.

1.3. *Teorias implícitas da personalidade*

Uma das ideias que podemos inferir dos trabalhos de Asch é que, ao formar impressões sobre uma pessoa, o perceptivo faz *inferências que frequentemente vão além da informação dada*. De uma forma simples, isto quer dizer que

as pessoas “*sabem mais do que aquilo que está disponível pela observação dos actos ou outra informação de que dispõem acerca de uma pessoa*” (Bruner, Shapiro, e Tagiuri, 1958, p. 277). Segundo Bruner e Tagiuri (1954) este processo reflecte a existência prévia de *Teorias Implícitas da Personalidade* (TIP) consubstanciadas no conhecimento social que as pessoas acumulam ao longo da vida. Uma TIP reflecte, assim, as teorias ingênuas do percepiante social acerca da personalidade dos outros e que incluem, entre outros aspectos, as suas crenças gerais acerca da frequência e variabilidade dos traços de personalidade numa determinada população e da sua correlação (Bruner e Tagiuri, 1954). Na prática, uma TIP é um conjunto de pressupostos acerca das relações entre traços de personalidade (Wishner, 1960). Este conhecimento intuitivo acerca de que traços de personalidade “andam juntos” ajuda o percepiante a prever que, se uma pessoa possui determinado traço, então terá também várias outras características relacionadas.

Embora as experiências pessoais de cada um promovam a existência de TIPs idiossincráticas, existe evidência de que as pessoas partilham teorias gerais de personalidade relativamente comuns. Este pressuposto é reforçado pela existência de imprecisões consensuais na percepção de pessoas que reflectem, precisamente, a existência de crenças ou “teorias” de personalidade partilhadas que guiam a nossa percepção dos outros (Leyens, 1991; Schneider, 1973; Trzebinski, 1985). Uma boa ilustração da existência destas teorias pode ser encontrada nos trabalhos de Passini e Norman (1966; ver Caixa 8). Estes trabalhos mostram que, no decurso da observação e da interacção social, são desenvolvidas teorias implícitas de personalidade (Bruner e Tagiuri, 1954; Cronbach, 1958) que reflectem uma combinação de mecanismos utilizados implicitamente

pelas pessoas, nomeadamente, a noção acerca da frequência relativa de ocorrências conjuntas de vários atributos de personalidade e disposições comportamentais nas outras pessoas.

Imagine o leitor que, durante uma viagem de metro, escuta a conversa entre dois jovens profissionais, em que um deles se gaba da sua situação profissional e confia (mas para quem quiser ouvir) as suas estratégias e as da sua empresa para fugir aos impostos. O leitor, algo incomodado (mas curioso), presta atenção à conversa enquanto escrutina a aparência de um dos jovens, o seu fato da moda, o telemóvel de última geração. Na sua mente começa a pensar que tipo de pessoa ele é. Possivelmente um jovem inteligente, espertalhão, ambicioso, trabalhador, honesto... e aí o leitor interrompe o seu próprio pensamento. Trabalhador? Não necessariamente. Honesto? Certamente que não! Certamente, o leitor concordará que, no processo de interacção social, não nos limitamos a olhar para uma pessoa e a codificar a informação de que dispomos sobre ela para realizar um julgamento de personalidade. Na generalidade dos casos, partimos de um mapa mental predefinido que nos permite, a partir de alguns traços da pessoa, inferir mais alguns e excluir outros. As TIPs parecem assim fundamentar-se num princípio geral de consistência avaliativa (Heider, 1946): na presença de um determinado traço, outros tendem a ser inferidos traços da mesma valência, ou seja, traços positivos são inferidos de traços igualmente positivos e, traços negativos são inferidos de traços também negativos.

Este tipo de relação entre os traços foi demonstrada em alguns estudos (e.g., Bruner e Tagiuri, 1954; Osgood e Ware, citado por Osgood, 1962) que, em paradigmas relativamente semelhantes, pediam aos participantes que realizassem inferências directas de um traço para outro. Por exemplo, “suponha que uma

CAIXA 8

Passini e Norman (1966)

Os estudos de Passini e Norman (1966) surgem na sequência de experiências anteriores (e.g., Norman, 1963; Tupes e Christal, 1958, 1961) que mostram que as avaliações de personalidade de indivíduos que são expostos uns aos outros em várias situações e durante certos períodos de tempo (que variam de 3 dias a 3 anos) se organizam numa estrutura de personalidade relativamente estável de 5 factores que, supostamente, reflecte a organização dos atributos nos avaliados. Passini e Norman (1966) questionaram esta interpretação, e estranham que maiores períodos de interacção interpessoal não produzam diferenças na estrutura de factores de personalidade encontrada (e que contactos tão breves sejam suficientes para tal). Para resolver este enigma, os autores conduziram um estudo onde procuraram averiguar se participantes sem qualquer conhecimento prévio ou oportunidade de interagir entre si poderiam, apenas com base em observações superficiais da aparência física, produzir avaliações cuja estrutura reproduzisse a anteriormente obtida com uma amostra de participantes com relacionamentos prévios.

Os autores pediram a 84 participantes, desconhecidos uns dos outros e sem oportunidade de interacção (apenas a observação da aparência física e do comportamento durante os quinze minutos que permanecem na mesma sala), que se avaliassem mutuamente utilizando um conjunto de escalas de personalidade idênticas às de estudos anteriores. Note-se que, para realizar esta tarefa, os avaliadores apenas dispunham de uma breve observação da aparência física dos avaliados e, eventualmente, das suas concepções acerca da forma como os traços de personalidade geralmente se organizam. Surpreendentemente, e apesar da ausência de contacto ou de conhecimento prévio acerca dos avaliados, os avaliadores conseguiram preencher as escalas de personalidade. Mais surpreendentemente ainda é que o grau de acordo entre avaliadores em cada escala e a estrutura de factores entre escalas foram semelhantes aos de estudos anteriores, realizados com grupos de pessoas íntimas.

“... pessoa é inteligente: quão provável é que essa pessoa também seja fiável (medida numa escala numérica)?” Os resultados demonstraram consistentemente que um traço positivo (e.g., culto, simpático) era inferido de outro traço também positivo (inteligente), ocorrendo o mesmo para traços negativos. Este factor avaliativo geral, sucessivamente encontrado independentemente da metodologia de classificação de pessoas (e.g., Podell, 1962; Schneider, 1973), da quantidade de traços avaliados e, conseqüentemente, da complexidade da sua estrutura relacional (Digman e Takemoto-Chock, 1981), da técnica estatística utilizada para derivar os factores ou

dimensões subjacentes (Powell e Juhnke, 1983), da pessoa que classifica (leigos ou profissionais clínicos) e do tipo de pessoa classificada (conhecido ou desconhecido; Passini e Norman, 1966), pode ser considerado como a mais simples das TIP (Brown, 1986).

No entanto, e como o leitor certamente já desconfiará, esta proposta unifactorial das TIP seria uma forma demasiado simplista de caracterizar quer os processos quotidianos de julgamento, quer a efectiva co-ocorrência dos traços nas pessoas. Como todos sabemos, ninguém tem exclusivamente características positivas ou negativas. Tal implicaria uma divisão algo ingénua

entre pessoas boas e más! Para explicar como é que uma variedade de traços se relaciona entre si, e como é que o perceptível social fundamenta as suas TIP, Rosenberg, Nelson e Vivekananthan (1968) apresentaram uma concepção bidimensional da estrutura das TIP que vai para além deste factor avaliativo (ver Caixa 9). Os resultados obtidos por estes autores mostraram que os traços de personalidade se organizam em duas dimensões avaliativas principais, cada qual com um pólo positivo e outro negativo: (1) traços *sociais/interpessoais* (e.g., feliz, sociável, sincero, popular, prestável, tolerante, caloroso *versus* impopular, não sociável, austero, sem sentido de humor, vaidoso, infeliz, pessimista, frio) e (2) *traços intelectuais* (e.g., científico, persistente, determinado, habilidoso trabalhador, inteligente *versus* tolo, frívolo, pouco inteligente, gastador, irresponsável, desajeitado).

Mais recentemente, a estrutura bidimensional das teorias implícitas da personalidade (TIP) proposta por Rosenberg e colaboradores (1968) foi revisitada em dois estudos realizados por Ferreira, Garcia-Marques, Toscano, Carvalho e Hagá (2011; ver Caixa 10). O primeiro estudo procurou obter as duas dimensões avaliativas originais (social e intelectual), replicando o trabalho de Rosenberg e colaboradores. No segundo estudo, substituiu-se o conjunto de traços de personalidade inicial por traços espontaneamente gerados numa tarefa de descrição livre de pessoas, realizada por uma amostra de participantes portugueses. Procurou-se, assim, com o primeiro estudo, avaliar o impacto de 40 anos de mudanças culturais nas dimensões identificadas originalmente e, no segundo, ampliar a validade da proposta teórica original.

CAIXA 9

Escalonamento multidimensional (Rosenberg, Nelson, e Vivekananthan, 1968)

Rosenberg e colaboradores (1968) pediram aos participantes que organizassem em diferentes grupos 64 traços de personalidade que, hipoteticamente, pudessem co-ocorrer na mesma pessoa. Em seguida, recorreram a uma técnica estatística (denominada escalonamento multidimensional) que permite a representação euclidiana das relações subjacentes a uma série de variáveis inter-relacionadas (Coombs, 1950; Kruskal, 1964a, 1964b; Shepard, 1962a, 1962b), para determinar como é que os traços se posicionam entre si, sendo que a proporção de vezes que os traços de personalidade são colocados juntos (i.e., como ocorrendo numa mesma pessoa) constituía uma medida de proximidade. Assim, traços vistos como afins localizam-se próximo uns dos outros (a pessoa que tem um traço terá provavelmente também o outro). Traços vistos como divergentes localizam-se longe uns dos outros (reflectindo a sua rara co-ocorrência na mesma pessoa). Rosenberg e colaboradores (1968) sugerem que, sabendo onde o traço se localiza, é possível conjecturar acerca de outras características relacionadas.

O leitor certamente concordará que estes resultados explicam, por exemplo, porque é que, quando temos uma impressão geral acerca de uma pessoa (e.g., generosa), muitas vezes assumimos com alguma facilidade que outros traços de personalidade também se aplicam (e.g., simpática) e outros não (e.g., impaciente).

CAIXA 10

Escalonamento multidimensional (Ferreira, Garcia-Marques, Toscano, Carvalho e Hagá, 2011)

Quatro décadas após o estudo de Rosenberg e colaboradores (1968), a estrutura bidimensional então proposta foi reavaliada, com o objectivo central de saber até que ponto as duas dimensões encontradas no estudo original continuam a permitir uma compreensão adequada das TIP. Para tal, e num primeiro estudo, os traços-estímulo utilizados no estudo original foram traduzidos para português e categorizados por 24 participantes, com base na tendência ou probabilidade de estes traços de personalidade coincidirem numa mesma pessoa. Após esta tarefa de agrupamento, era pedido aos participantes que transcrevessem o conteúdo das categorias recém-formadas para uma folha com 11 células – medida de associação de traços – e inscrever em cada célula os traços que tinham agrupado numa mesma categoria (i.e., que a seu ver co-ocorriam numa determinada pessoa), sendo que a célula “miscelânea” acomodava os traços não incluídos em qualquer dos outros agrupamentos. Os dados obtidos foram analisados recorrendo ao escalonamento multidimensional e, replicando o padrão obtido por Rosenberg e colaboradores (1968), ajustam-se aceitavelmente a uma configuração bidimensional ($stress = 0.24$), com os traços variando simultaneamente no grau em que são desejáveis em contextos sociais e intelectuais (Figura 1). Os traços representados na área inferior esquerda (e.g., *tolo e irresponsável*) podem ser caracterizados como desfavoráveis para o desempenho de actividades intelectuais, e à medida que se percorre o eixo até ao canto superior direito, os traços ganham em desejabilidade neste domínio (e.g., *científico, crítico*). Ao longo do outro eixo distribuem-se traços relativos a contextos sociais, desde os mais desejáveis, no canto inferior direito (e.g., *caloroso, tolerante*), até aos mais indesejáveis, na área superior esquerda (e.g., *frio, insociável*).

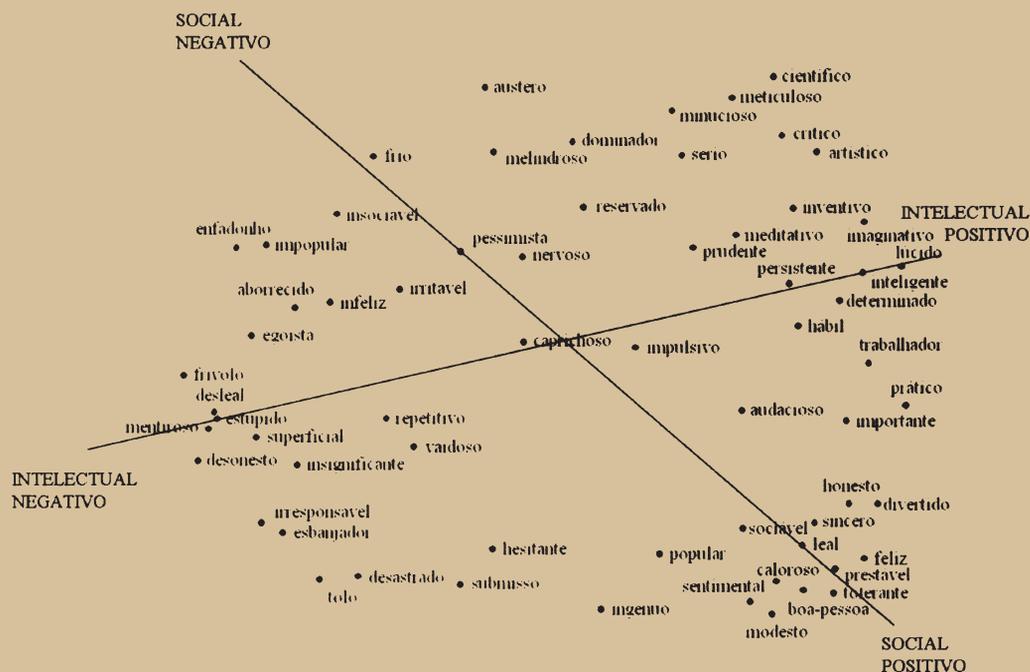
Muitos outros estudos tentaram organizar os traços em termos de dimensões (Conley, 1985; Goldberg, 1981) e, dependendo dos métodos estatísticos usados, produziram diferentes representações com diferentes números de dimensões. Toda esta investigação mostrou, contudo, que as dimensões social e intelectual estão subjacentes às concepções de personalidade dos leigos (e.g., Fiske et al., 2002; Friendly e Gluksberg, 1970; Hamilton e Fallot, 1974; Hamilton, Katz e Leirer, 1980; Zanna e Hamilton, 1972).

Efectivamente poderá ser um truísmo afirmar que as acções de uma determinada pessoa não são independentes umas das outras. No entanto, não podemos ignorar que o estudo das TIP originou uma abordagem metodológica rigorosa e original,

sugerindo que as pessoas partilham uma teoria comum acerca da personalidade umas das outras (Bruner e Tagiuri, 1954), na qual as impressões se organizam em duas dimensões avaliativas independentes (social, intelectual) (Rosenberg, *et al.*, 1968). Neste sentido, os perceptíveis actuam como verdadeiros teóricos implícitos que não se apoiam apenas na informação disponível mas que, com base nas suas teorias acerca da personalidade dos outros, interpretam e completam essa informação e fazem inferências indo para além da informação dada. Note-se ainda que mesmo os próprios erros de julgamento podem ser interpretados como inferências legítimas que são feitas a partir de uma determinada teoria de personalidade (Bruner, *et al.*, 1958). Por este

FIGURA 1

Configuração bidimensional dos 64 traços traduzidos
 (Ferreira, Garcia-Marques, Toscano, Carvalho e Hagá, 2011)
 Os eixos representados passam pelos traços mais próximos dos centroides encontrados na análise de *clusters*



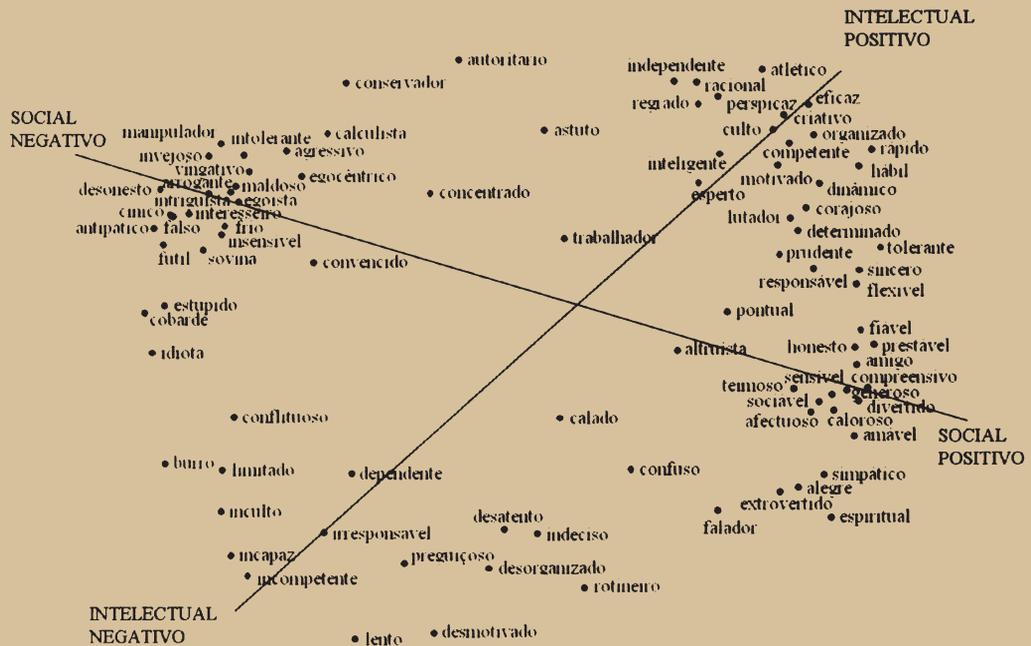
Num segundo estudo, os autores exploraram se uma estrutura bidimensional, interpretada apelando às dimensões de deseabilidade social e intelectual, se assumia também como a representação mais adequada para a compreensão das relações entre os traços mais frequentemente evocados por participantes portugueses em tarefas de descrição livre. Assim, para este estudo partiu-se de uma tarefa de geração de traços, durante a qual 25 participantes escreveram descrições curtas (contendo aproximadamente cinco traços) de quatro tipos de alvo, variando nas dimensões de agradabilidade e familiaridade, para uma tarefa de agrupamento em tudo semelhante à do primeiro estudo, durante a qual um outro grupo de 27 participantes agrupou os 45 traços positivos e os 45 traços negativos mais frequentes, gerados na fase anterior. Compôs-se uma nova matriz de frequência de co-ocorrência dos diversos pares de traços e repetiram-se as mesmas análises do estudo 1. O ajustamento a uma configuração bidimensional é de novo aceitável ($stress = 0.22$) e interpretável recorrendo às dimensões de deseabilidade social e intelectual.

motivo, a abordagem das TIP reflecte “um verdadeiro esforço de acumulação de conhecimento

científico” (Garcia-Marques, e Garcia-Marques, 2004, p. 26).

FIGURA 2

Configuração bidimensional dos 90 traços gerados pelos participantes
(Ferreira, Garcia-Marques, Toscano, Carvalho e Hagá, 2011)
Os eixos representados passam pelos traços mais próximos dos centróides encontrados na análise de *clusters*



A análise de dados recorrendo a Escalonamento Multidimensional e análise de *clusters* confirma a actualidade e importância da Teoria Implícita bifactorial. Traços que variam no grau, em que remetem para características mais ou menos desejáveis no domínio intelectual, distribuem-se ao longo de um dos eixos, desde o canto superior direito (e.g., *eficaz*, *competente*) até ao canto inferior esquerdo (e.g., *incompetente*, *incapaz*). Ao longo do outro eixo, podem encontrar-se traços associados a contextos sociais, desde os menos favoráveis, no canto superior esquerdo (e.g., *manipulador*, *inveioso*), até aos mais favoráveis, no canto inferior direito (e.g., *alegre*, *extrovertido*).

Outro dos grandes contributos da exploração empírica das TIP é que permitem confirmar dados empiricamente demonstrados por Asch e fundamentar explicações por ele teoricamente intuídas, nomeadamente no que diz respeito à compreensão daquilo que constitui os traços *centrais* e *periféricos* e porque é que traços como

“caloroso” e “frio” constituem traços centrais nos estudos de Asch. Tal ocorre, por um lado, porque estes traços são bons representantes da dimensão social (muito melhores do que por exemplo “educado” e “rude”). Por outro lado, porque nos estudos de Asch que mostram efeitos de centralidade, os traços “caloroso” e “frio”

constituem a única fonte de informação acerca da dimensão social de que o perceptante dispõe para formar impressões. Com efeito, todos os outros traços apresentados remetem para a dimensão intelectual (para uma revisão, ver Brown, 1986).

Todavia, e embora a investigação no âmbito das TIP tenha caracterizado as representações cognitivas subjacentes às impressões de personalidade, muito ficou por explicar acerca dos mecanismos de processamento de informação subjacentes às TIP, nomeadamente, como é que estas se formam, transformam e aplicam. Estas são algumas das questões que mais tarde inspiraram a investigação desenvolvida no âmbito da abordagem da cognição social, que desenvolveremos mais à frente neste capítulo. Mas antes de falarmos sobre esta investigação, abordaremos uma linha de investigação paralela (e por vezes antagónica): o trabalho de Norman Anderson.

1.4. *O perceptante como integrador de informação*

Se perguntarem ao leitor a sua opinião acerca da personalidade de alguém, não terá certamente dificuldade em responder se gosta ou não, por exemplo, do Sílvio Berlusconi, do Barack Obama, ou mesmo do Cristiano Ronaldo, da Fátima Lopes, da sua vizinha do lado, da filha da porteira, enfim... parece relativamente fácil produzir um julgamento genérico acerca da personalidade de alguém. Contudo, e tal como estas personagens apresentam aspectos positivos e negativos, a maioria das nossas impressões não é puramente positiva ou negativa, mas uma mistura de impressões que varia em conteúdo e em valência.

Mas como é que combinamos e integramos vários itens separados de informação para formar uma impressão única?

Antes de avançarmos na exploração das propostas de Norman Anderson é importante salientar que um dos pressupostos fundamentais da sua abordagem difere radicalmente, quer dos objectivos, quer dos pressupostos teóricos defendidos por Asch. Especificamente, Norman Anderson, um dos principais proponentes da abordagem da integração da informação, não estava interessado em captar a essência psicológica do processo de formação de impressões. Na verdade, o seu trabalho constitui um desafio às interpretações *gestálticas* de Asch, ao propor que cada traço de personalidade representa um nível molecular e independente de informação. Por outras palavras, enquanto que, no enquadramento da teoria da *gestalt*, um traço assume um determinado significado em função do contexto dos restantes traços, os modelos propostos por Anderson dependem precisamente do pressuposto contrário, ou seja, de o significado dos traços se manter constante. Esta abordagem alternativa do estudo da formação de impressões foca-se então no modo como o perceptante combina e integra vários itens de informação distintos acerca de uma pessoa para formar um julgamento avaliativo único (e.g., gostar ou não gostar). Esta abordagem baseia-se no pressuposto-chave de que um dos aspectos mais importantes da impressão que temos acerca de alguém é a avaliação global (positiva ou negativa) que fazemos dessa pessoa.

Embora por vezes considerada restritiva, esta abordagem encontra apoio empírico e teórico. Estudos empíricos anteriores mostram que a avaliação tem um papel importante na forma como representamos traços de personalidade e que é com base em avaliações globais que a maioria dos julgamentos e decisões acerca da

personalidade dos outros é realizada. Para calcular julgamentos globais, o perceptente tem que processar e combinar uma grande quantidade de informação e integrá-la através de operações complexas. De forma a prever estes julgamentos, vários investigadores têm recorrido a modelos matemáticos. Segundo estes modelos, na presença de vários traços é necessário determinar como é que estes são avaliados (positiva ou negativamente) numa escala (o que reflecte a sua posição na dimensão de julgamento a realizar) e, subsequentemente, determinar como é que esses valores se combinam para formar uma impressão geral de determinada pessoa. A qualidade destes modelos poderá ser avaliada a partir do grau de congruência entre as previsões do modelo e os julgamentos efectivamente obtidos.

De entre os vários modelos desenvolvidos para explicar o modo como os perceptentes avaliam e combinam diversos traços para formar uma avaliação global de uma pessoa, destacam-se os chamados *modelos de soma* e os *modelos de média*. Segundo o modelo da soma, a avaliação global da personalidade de alguém pode ser obtida através da soma dos valores de traços independentes (Fishbein e Hunter, 1964; Triandis e Fishbein, 1963). Segundo o modelo da média, em vez de se somarem diferentes itens de informação, a previsão da avaliação global pode ser realizada através da média das avaliações de cada traço individual da pessoa (Anderson, 1962, 1965a, 1967). Embora simples, em termos matemáticos, os modelos de integração da informação baseiam-se em vários pressupostos teóricos, preocupações métricas rigorosas e equações matemáticas complexas. Assim, uma completa descrição e compreensão de tais modelos constitui, frequentemente, uma tarefa árdua, raramente abraçada por aqueles que, tal como nós, revêem e escrevem acerca de

formação de impressões no âmbito da psicologia social. Esta é a tarefa que nos propomos realizar de seguida.

De acordo com Anderson, os julgamentos sociais baseiam-se, tipicamente, na acumulação de vários itens de informação, por vezes de natureza diversa. Assim, os estímulos informativos que constantemente se impõem ao perceptente, quer no laboratório quer na vida quotidiana, têm de ser integrados com o conhecimento anterior (Anderson, 1971). Para investigar como é que o perceptente integra tal quantidade de informação, Anderson desenvolveu um programa de investigação (que veio a ser conhecido como *Teoria da Integração da Informação* – TII), que se baseou na utilização sistemática de um conjunto de modelos algébricos de julgamento que tentaremos apresentar, a par de alguma evidência experimental.

Segundo o modelo desenvolvido por Anderson, cada item de informação que obtemos acerca da personalidade de alguém é caracterizado por dois parâmetros: um valor de escala “*s*” e uma ponderação “*w*”. O valor da escala “*s*” é a posição do item de informação numa determinada dimensão de julgamento (por exemplo, numa escala de *-5 muito feio* a *+5 muito bonito* um valor “*s*” de *+4* indica que o alvo é bastante bonito). A ponderação “*w*” representa a importância psicológica de determinado item de informação para a impressão geral (a beleza pode, ou não, ter muita importância para a impressão geral, mas não mais do que a honestidade, ou o sentido de humor, por exemplo). Quer “*s*” quer “*w*” dependem da dimensão do julgamento e do indivíduo: o mesmo item pode ter diferentes valores e importâncias ao longo de distintas dimensões de julgamento ou para diferentes indivíduos na mesma dimensão (Anderson, 1971). Por exemplo, quando realizamos um julgamento acerca da sociabilidade

CAIXA 11

Modelo Algébrico de Anderson (1971)

O modelo teórico sugerido por Anderson pode, em termos matemáticos, ser escrito como uma equação de soma ponderada $R = C + \sum_{i=0} w_i s_i$, onde: R constitui a resposta aberta, geralmente medida numa escala numérica; Σ representa o somatório de toda a informação relevante, a contribuição do estímulo i é a sua ponderação (w_i) vezes o seu valor na escala (s_i); e C representa a constante que permite um zero arbitrário na escala de resposta. O primeiro termo na soma $w_0 s_0$ representa a posição inicial (impressão, opinião, etc.) do percepiante, antes de receber a informação sobre o alvo. Deste modo, o modelo de integração de informação envolve duas operações algébricas básicas: adição e multiplicação. Na sua forma mais simples, o efeito total de qualquer estímulo é definido pelo produto do seu valor na escala e da sua ponderação, e o efeito total de dois ou mais itens de informação é a soma ponderada dos seus valores na escala.

de alguém, atributos como “simpatia” e “extroversão” podem adquirir particular relevância, mas se o julgamento se referir à dimensão de inteligência então o valor e importância destes itens tende a ser menor. Por outro lado, e para esta mesma dimensão, o atributo “popularedade” pode ser valorizado por determinado indivíduo, mas não por outros.

No entanto, o poder do modelo algébrico de julgamento depende do concomitante desenvolvimento de uma teoria de mensuração funcional⁶. As características metodológicas da mensuração funcional assentam em estratégias experimentais que, de modo sistemático, apresentam os estímulos em diversas combinações, manipulando o valor da escala e a ponderação.

Estas combinações poderão resultar em três regras de integração (Anderson, 1971): uma regra básica de multiplicação, que especifica que o efeito total de um item é o produto do seu peso pelo seu valor; e duas regras alternativas de integração, uma que especifica que (uma vez aplicada a regra anterior) dois ou mais itens de informação seguem uma regra de adição; e outra que especifica a média (em vez da adição) como forma de integração. Mas afinal, pergunta o leitor, que regras é que as pessoas aplicam para integrar toda a informação de que dispõem acerca de uma pessoa para poderem produzir um julgamento (soma ou média)?

Embora uma regra do tipo aditivo seja intuitivamente atractiva, existe evidência considerável

⁶ Esta teoria possibilita a obtenção de escalas de intervalos iguais para testar quantitativamente o modelo (cf. Anderson, 1962). A medição funcional constitui uma derivação teórica de escalas de medida que inclui três questões simultâneas (Anderson, 1970a): (a) medir valores subjectivos do estímulo em escalas de igual intervalo; (b) medir os valores subjectivos da resposta em escalas de igual intervalo; e (c) identificar a lei psicológica que relaciona os valores subjectivos do estímulo e da resposta (para mais detalhes sobre esta técnica, ver Garcia-Marques e Garcia-Marques, 2004; Garrido, 2007).

a favor de uma regra de média. Por exemplo, um modelo aditivo torna-se atractivo a partir do argumento de que, se aumentarmos a quantidade de informação favorável, se deverá produzir uma impressão (ou atitude) mais favorável. Contudo, embora este argumento seja parcialmente correcto, a evidência oriunda de outras áreas de julgamento social (Lampel e Anderson, 1968; Oden e Anderson, 1971) aponta para um processo de média (Anderson, 1973). Matematicamente, as duas regras têm semelhanças e, em algumas situações, fazem as mesmas previsões; mas, psicologicamente, soma e média são muito diferentes. São vários os autores que estudaram tarefas desta natureza favorecendo o modelo da média (e.g., Anderson, 1959, 1962, 1965a; Levy e Richter, 1963; Osgood, Suci, e

Tannenbaum, 1957; Rimoldi, 1956; Spence e Guilford, 1933; Weiss, 1963; Willis, 1960) e outros tantos, que defendem a ideia de que as avaliações que fazemos dos outros se baseiam na soma de todos os itens de informação (e.g., Abelson, 1961; Fishbein e Hunter, 1964; Gulliksen, 1956; Hammond, 1955; Johnson, 1955; Triandis e Fishbein, 1963). Vejamos, então, um exemplo prático da aplicação destas regras (Caixa 12).

A comparação entre as duas regras de integração (de soma e de média) começou por ser explorada através de paradigmas experimentais que investigam o efeito da *dimensão da lista* (*set-size*), ou seja, o número de atributos que ela contém, na polaridade da resposta (ver Caixa 13).

CAIXA 12

Regras de integração da informação: um exemplo prático

Imagine o leitor que tem de escolher em qual de dois candidatos (A ou B) irá votar numa próxima eleição. A informação de que dispõe acerca dos candidatos não é muita, sabe apenas que ambos os candidatos são “demagógicos” e “autoritários” (traços *muito indesejáveis*, há-de o leitor concordar) e que o candidato B é também “paternalista” (esperamos que o leitor concorde, um traço *moderadamente indesejável*). Será que o leitor gostaria menos de um candidato, demagógico, autoritário e paternalista do que de um apenas demagógico e autoritário? Em que candidato votaria o leitor? A resposta aqui depende claramente de como o leitor integra a informação de que dispõe acerca dos dois candidatos. Assumindo que cada estímulo tem um valor, a avaliação final resulta da combinação destes valores, através de uma de duas regras: ou os estímulos são adicionados, e o julgamento final resulta dessa soma, ou os estímulos são combinados através da sua média, e o julgamento resulta da média dos valores desses estímulos. Se a regra de integração for de natureza *aditiva*, quanto mais traços negativos forem integrados, mais desfavorável é a impressão do candidato, ou seja, se o leitor somar votará no candidato A. Se a integração resultar de uma *média* dos valores dos estímulos, o candidato B será o escolhido, na medida em que a presença de um atributo menos polarizado (e.g., paternalista) reduz a polaridade (negativa neste caso) do julgamento.

Muito bem, diz o leitor (agora já totalmente confuso, o que é normal em qualquer panorama eleitoral), mas afinal em qual voto? Será que somo? Será que faço a média? Face a estas possibilidades, torna-se teoricamente pertinente (e a bem da sanidade mental do leitor) explorar se as pessoas integram a informação através da soma ou da média.

Os resultados tipicamente obtidos com este paradigma (e.g., Anderson, 1959; Podell, 1962; Stewart, 1965; Willis, 1960) reflectem uma maior polaridade da resposta face a mais quantidade de informação da mesma valência (negativa ou positiva), o que parece, de certa forma, reflectir um processo aditivo, e pondo em causa o modelo da média, que faria prever que um valor constante do estímulo resultaria num valor constante da resposta; ou seja, o mesmo valor na resposta para conjuntos de dois ou de quatro adjectivos.

Embora, aparentemente, inconsistente com os efeitos de dimensão da lista observados, o modelo de média é, segundo Anderson (1965a), compatível com estes resultados e, segundo o autor, uma análise mais refinada dos mesmos confirma esta interpretação. Aparentemente, os efeitos de dimensão da lista podem ser usados para directamente apoiar um modelo da soma. No entanto, e mesmo que, a um nível qualitativo, estes resultados não contradigam esta formulação, segundo Anderson, o padrão de resultados obtido pode ser explicado pelo modelo da média, através de uma explicação quantitativa que requer pressupostos adicionais. O argumento apresentado pelo autor é que, num modelo aditivo, as curvas de resposta deveriam ser lineares, o que não se verifica, ou seja, a polaridade da resposta não duplica com a duplicação dos estímulos (Anderson, 1967). De acordo com um modelo da média, os efeitos de dimensão da lista observados podem ser explicados assumindo que o julgamento é uma média que inclui uma impressão inicial ou neutra, assim como a informação externa dos estímulos. Especificamente, o modelo assume que os participantes detêm uma impressão inicial I_0 (baseada na ausência de informação ou numa expectativa), que se modifica à medida que mais informação é apresentada e integrada. Esta impressão inicial

é combinada de forma ponderada com os valores da escala dos estímulos. Assim, respostas mais polarizadas, em função do aumento da informação da mesma valência, podem ser acomodadas pelo modelo da média, uma vez que esta polarização se deve à diluição da impressão inicial.

Note-se, no entanto, que este tipo de paradigma não é, propriamente, o mais adequado para distinguir entre modelos de soma e de média, uma vez que, em muitos casos, faz o mesmo tipo de previsões. Segundo Anderson, o verdadeiro teste crítico aos modelos da soma e da média explora o efeito de *adicionar informação medianamente polarizada* na polaridade da resposta (ver Caixa 13).

Os resultados obtidos, quando se adiciona informação medianamente polarizada a informação altamente polarizada, mostram-se inconsistentes com um modelo aditivo (a ideia de que o percepiante forma as suas impressões somando os valores dos estímulos), mas consistentes com uma formulação da média (a ideia de que o percepiante integra a informação a partir da média do valor dos estímulos para produzir o seu julgamento) (Anderson, 1965a).

Note-se que, embora formulada em termos matemáticos, esta teoria de integração de informação é facilmente aplicável. Anderson (1973) aplica-a, entre outros tópicos, a atitudes face a presidentes dos EUA. Neste caso, os pressupostos básicos da teoria de que a informação é integrada através de um processo de média, foram testados apresentando aos participantes quatro parágrafos, pré-testados, descrevendo acções de vários presidentes (muito positivas: P; muito negativas: N; medianamente positivas: M+; e medianamente negativas: M-). Em seguida, foi solicitado um julgamento sobre os presidentes relativamente à sua capacidade geral de governar. Após determinar a média dos

CAIXA 13

Teste crítico ao modelo da soma e ao modelo da média (Anderson, 1965a e Anderson, 1973)

O teste comparativo entre modelos de soma e de média foi operacionalizado por Anderson (1965a) através de um paradigma em que se pedia aos participantes para, em primeiro lugar, avaliarem um conjunto de traços de personalidade em escalas de favorabilidade (e.g., escalas de 7 pontos “não-gosto/gosto; para detalhes de um pré-teste semelhante ver Anderson, 1968). Estes traços foram posteriormente agrupados em quatro categorias: (F) muito favorável (e.g., realista); (M+) moderadamente favorável (e.g., meticoloso); (M-) moderadamente desfavorável (e.g., impopular); (D) muito desfavorável (e.g., malicioso).

Em seguida pedia-se a um grupo diferente de participantes um julgamento de favorabilidade da impressão (numa escala de 0 a 100) acerca de alvos hipotéticos descritos por várias combinações de traços (previamente testados), com diferentes graus de favorabilidade (e.g., FF, M+M+, M-M, -DD; FFFF, M+M+M+M+, M-M-M-M-, DDDD; FFM+M+, DDM-M-; Anderson, 1965a). A partir destes julgamentos, foi possível determinar se os traços estavam a ser adicionados ou a ser integrados através de uma média.

Para explorar o efeito de *dimensão da lista*, a principal variável independente foi o número de adjectivos apresentados (o efeito de adicionar informação da mesma valência) e a principal variável dependente, a polaridade da resposta (impressão mais ou menos favorável sobre o alvo). Os resultados obtidos mostram a ocorrência de respostas de julgamento mais extremas para adjectivos da mesma valência. Ou seja, os resultados mostram que 4 adjectivos da mesma valência produzem respostas mais polarizadas do que 2 adjectivos da mesma valência. Na prática, isto significa que dizer que alguém é realista, confiável, honesto e verdadeiro conduz a uma impressão mais favorável do que dizer apenas que a pessoa é realista e verdadeira.

Num paradigma experimental semelhante ao anteriormente descrito, a comparação crítica entre modelos de média e de soma assenta na exploração do efeito de *adicionar informação moderadamente polarizada a informação altamente polarizada* (e.g., Anderson, 1965a; Anderson e Alexander, 1971; Hendrick, 1968; Lampel e Anderson, 1968; Levin e Schmidt, 1970; Manis, Gleason, e Dawes, 1966; Oden e Anderson, 1971). Assim, e segundo o modelo da soma, a adição de informação medianamente positiva a informação altamente positiva (e.g., FFM+M+) deveria aumentar a favorabilidade da resposta enquanto que, segundo o modelo da média, a adição de informação medianamente positiva a informação altamente positiva deveria diminuir a favorabilidade da resposta (porque a média de informação muito favorável (FF) e moderadamente favorável (M+M+) é menor que a média de informação apenas muito favorável). Os conjuntos DD e M-M- permitem uma comparação semelhante.

E foi exactamente isto que Anderson (1973) verificou. Os resultados mostram que um conjunto de dois adjectivos extremos e dois adjectivos moderados produzem respostas menos extremas que dois adjectivos extremos isolados, apoiando assim o modelo da média.

julgamentos na presença de dois parágrafos positivos (PP) e de dois parágrafos negativos (NN), o teste crítico entre o modelo da média e o modelo

da soma consistiu em adicionar a estes dois parágrafos outros dois, um moderadamente positivo (M+) e um moderadamente negativo (M-).

O modelo da soma prevê que, adicionar dois parágrafos com informação medianamente polarizada (M+M-) a informação polarizada (PP ou NN), não produz qualquer alteração de julgamento face à obtida com apenas dois parágrafos (uma vez que a combinação do efeito de M+ e M- é nula). No entanto, e segundo o modelo da média, a adição destes dois parágrafos tornaria os julgamentos PP menos positivos e os julgamentos NN menos negativos, ou seja, diminuiria a polaridade da resposta. E foi precisamente este último resultado que Anderson observou.

Em resumo, os resultados obtidos por Norman Anderson durante três décadas de pesquisa mostram o percepiante como um verdadeiro integrador de informação, capaz de utilizar combinações sofisticadas para integrar vários itens de informação, de modo a realizar um julgamento de personalidade. No entanto, embora no programa de investigação de Anderson se possam encontrar as mesmas preocupações gerais acerca do processo de formações de impressões que se encontram em outras abordagens, os seus objectivos e propostas metodológicas são bastantes distintos. Anderson estava mais interessado em desenvolver uma teoria algébrica formal de integração da informação que permitisse aplicar os mesmos conceitos e métodos em várias áreas da psicologia (e.g., Noble e Shanteau, 1999) e, de acordo com alguns autores (e.g., Jones, 1985), limitou-se a tomar a formação de impressões

como um exemplo, entre muitos outros domínios da integração cognitiva, aos quais o seu modelo se poderia aplicar⁷. Metodologicamente, e apesar de utilizar traços de personalidade que descrevem pessoas hipotéticas, alguns autores argumentam que a utilização destes estímulos não passou de uma conveniência metodológica (Jones, 1985).

Finalmente, importa referir que os modelos matemáticos gerais de integração de informação são muito claros, quer em termos matemáticos, quer em termos dos processos que representam. Adicionalmente têm-se mostrado bastante bem sucedidos em explicar os julgamentos de personalidade resultantes. Têm também sido muito úteis na geração de uma considerável quantidade de investigação acerca dos processos de julgamento (Hamilton, 1986) e representam um verdadeiro esforço (por vezes bem sucedido) de, criticamente, reavaliar métodos e interpretações anteriores. Contudo, e segundo alguns autores, a sua abordagem é limitada na compreensão dos processos de formação de impressões (e.g., Jones, 1985). Por um lado, o paradigma experimental envolve a exposição a sequências intermináveis de adjectivos pertencentes a alvos que são repetidamente avaliados. Estas tarefas (cansativas? sem sentido? diz o leitor) poderão promover estratégias de julgamento simplificadas, e não a verdadeira consideração das interações semânticas entre os traços, que se afastam bastante daquilo que possa verdadeiramente ser considerado formar uma impressão.

⁷ Efectivamente, o modelo da integração da informação foi aplicado com sucesso a impressões de personalidade e julgamento social (Anderson, 1965b; Anderson e Jacobson, 1965; Lampel e Anderson, 1968; Sidowski e Anderson, 1967), mas também a outros domínios, tais como tomada de decisão (Anderson e Shanteau, 1970; Shanteau, 1970), julgamento psicofisiológico (Parducci, Thaler, e Anderson, 1968; Weiss e Anderson, 1969), ilusões (Anderson, 1970b; Massaro e Anderson, 1971), aprendizagem (Anderson, 1969; Friedman, Carterette, e Anderson, 1968; Himmelfarb, 1970), e mudança de atitudes (Anderson, 1971; Sawyers e Anderson, 1971).

Os trabalhos pioneiros de Asch, Anderson e outros autores, sobre o modo como formamos impressões e julgamentos de personalidade acerca das pessoas que nos rodeiam, estimularam o interesse pelo estudo da percepção de pessoas e encorajaram muitos investigadores a estender, reformular e procurar explicações alternativas para o processo de formação de impressões e recuperação de informação social, desenvolvidos no âmbito das anteriores abordagens (Hastie e Carlston, 1980). É destes desenvolvimentos teóricos e metodológicos que daremos conta na secção seguinte.

2. Cognição social e formação de impressões

Nas últimas décadas, as concepções acerca da natureza do processo de formação de impressões tem sido influenciada pelo desenvolvimento da cognição social, a área da psicologia social que estuda o modo como pensamos e processamos informação acerca dos outros (Fiske e Taylor, 1991; para uma revisão ver Garrido, Azevedo e Palma, 2011). A cognição social, que se desenvolveu durante os anos 70 e se consolidou nos anos 80, foi fortemente influenciada pelas abordagens da psicologia cognitiva contemporânea que defende um conjunto de poderosos argumentos em favor da aceitação das estruturas e processos mentais inconscientes como objecto de estudo científico (e.g., Fodor, 1968; Putnam, 1973). Basicamente, a psicologia cognitiva vem reafirmar a ideia intuitiva de que o desenvolvimento de uma teoria sobre as relações entre estímulos e respostas requer um modelo relativo às estruturas e processos intervenientes (Anderson, 1981). Estas estruturas e processos constituem o cerne da moderna abordagem do processamento da informação que, baseada na

metáfora do computador, traça o fluxo de informação na mente através de várias etapas de processamento (Brewer e Nakamura, 1984).

A aplicação das inovações teóricas e metodológicas da psicologia cognitiva à cognição social permitiu o estudo dos processos subjacentes (mediadores cognitivos) que medeiam a relação entre estímulos sociais externos e respostas comportamentais. A cognição social constitui-se, assim, como uma abordagem conceptual geral que permite um enquadramento teórico de vários aspectos, nomeadamente, um dos mais populares tópicos e fenómenos da psicologia social – a percepção e julgamento social.

Em resumo, a abordagem da cognição social explorou as questões envolvidas nos processos cognitivos de percepção e julgamento de estímulos sociais sob uma perspectiva muito diferente da investigação inicial em formação de impressões anteriormente descrita (Bierhoff, 1989). No âmbito da abordagem da cognição social a investigação focalizou-se na natureza dos processos subjacentes ao desenvolvimento de impressões. Efectivamente, uma das principais preocupações dos investigadores em cognição social, no âmbito do estudo da formação de impressões, foi o desenvolvimento de um modelo de memória de pessoas. Independentemente da sua estrutura específica, um modelo minimamente suficiente de memória de pessoas (Hastie e Carlston, 1980) assume como pressuposto que os processos mentais de codificação e recuperação podem decompor-se em várias etapas sequenciais, que vão da aquisição da informação acerca dos outros até à sua utilização (Hamilton, 1986). Estas etapas são a percepção, codificação e recuperação e são acompanhadas pela especificação dos processos de representação, transformação e

processamento de informação que ocorrem em cada uma delas.

A primeira etapa diz respeito à *percepção* da informação disponível acerca dos outros. Esta informação é adquirida através de diferentes canais, tais como a observação das características visíveis e do comportamento da pessoa, através da interacção directa com a pessoa ou, indirectamente, através de descrições e informações fornecidas por outros a respeito da pessoa (Hamilton, 1986). Considerando as capacidades limitadas do percepiante para atender a toda a informação disponível, será dada atenção selectiva a determinados aspectos da informação, enquanto que outros aspectos serão ignorados. Esta primeira etapa do processamento da informação é fortemente determinada pelas características do estímulo (processamento *bottom-up*), embora as influências do conhecimento prévio na percepção de nova informação (processamento *top-down*) devam também ser consideradas. Muitas vezes, e com base em informação e conhecimento anterior, o percepiante pode ir além da informação dada (Bruner, 1957) e ser capaz de interpretar, organizar, processar e inferir informação de várias maneiras influenciando assim o processo de percepção de pessoas (Hamilton, 1986). Numa fase subsequente, a informação adquirida será *codificada* através das estruturas cognitivas do percepiante. Nesta fase é importante especificar os mecanismos de codificação que convertem a informação perceptiva inicial em estruturas simbólicas com significado (Hastie e Carlston, 1980). A informação codificada é cognitivamente processada através de mecanismos de elaboração e organização (interpretação, categorização, avaliação, atribuição, etc.) em relação com o conhecimento prévio do percepiante, permitindo-lhe completar ou inferir e ir além da informação dada. O processamento

que é dado aos estímulos resulta em *representações cognitivas* da informação em memória que são, muitas vezes, diferentes do estímulo real. Finalmente, na fase de *recuperação* e com base nas representações cognitivas, o percepiante usa a informação armazenada. Nesta fase considera-se o modo como o percepiante des-codifica a informação, faz inferências, recupera informação, faz julgamentos e exhibe comportamentos face às outras pessoas. Note-se que os produtos do processamento reflectem quer a informação do estímulo, quer a influência dos processos cognitivos que operaram sobre a informação (Hamilton, 1986).

A popularidade crescente da abordagem da cognição social permitiu clarificar questões originalmente colocadas por outros investigadores, mas agora sob o ponto de vista conceptual e metodológico do processamento da informação, dando origem a inúmeras investigações sobre os processos psicológicos subjacentes à aquisição, representação e recuperação da informação social. Uma vez que a investigação destes processos é geralmente feita através do estudo da memória dos indivíduos para a informação sobre outras pessoas, ficou conhecida como *memória de pessoas* (*person memory*) (Hamilton, 1986; Hastie *et al.*, 1980). A amplitude e diversidade de modelos, teorias e programas experimentais que, ao longo das últimas décadas, têm sido desenvolvidos no âmbito da abordagem de *memória de pessoas* dificilmente poderia ser acomodada num capítulo desta natureza. Por esse motivo optámos por seleccionar e descrever, não necessariamente os estudos mais importantes ou revolucionários, mas aqueles que, em nosso entender, melhor ilustram teórica e metodologicamente esta abordagem da percepção e memória de pessoas.

2.1. *Objectivos de processamento e representação mnésica das impressões de personalidade*

No âmbito da abordagem da cognição social uma impressão pode ser definida como “*uma representação cognitiva organizada que o percepiante tem acerca de outra pessoa*” (Hamilton *et al.*, 1980, p. 123). Mas como se chega a esta organização? Foi esta a questão colocada por David Hamilton e alguns dos seus colaboradores.

Baseados nos pressupostos de Asch, de que as impressões são todos coerentes e organizados, Hamilton e colaboradores apresentam o que, provavelmente, constitui a melhor ilustração de como a cognição social abordou o estudo da formação de impressões. Os autores partiram de alguns pressupostos, nomeadamente que (1) as tentativas do percepiante para organizar diversos itens de informação numa impressão coerente levam ao desenvolvimento de associações entre eles e que (2) esta tendência para integrar informação acerca de outra pessoa, numa rede associativa de memória, tem reflexos na recordação da informação⁸. Especificamente, em condições que estimulem a formação de uma impressão integrada, a recordação é facilitada pela estrutura de associações inter-item desenvolvida, uma vez que esta promove rotas de recuperação. Na ausência de um objectivo de formação de impressões (como, por exemplo, quando apenas se pretende memorizar a informação), esta estrutura de associações não é estabelecida, pelo que os benefícios na recuperação não se verificam. Esta ideia foi experimentalmente verificada pelos autores (ver Caixa 14).

No entanto, o conjunto de experimentos conduzidos por Hamilton e colaboradores (1980) foi bastante mais longe do que a demonstração experimental da existência e operação de processos organizativos em formação de impressões. A contribuição desta investigação para uma nova abordagem ao estudo da formação de impressões assenta, igualmente, na demonstração empírica de que o processo de formação de impressões tem uma natureza distinta dos processos que não envolvem a totalidade da pessoa como um estímulo com significado (e.g., memorizar). Além disso, os resultados obtidos pelos autores chamam, ainda, a atenção para a importância dos objectivos do percepiante na determinação da organização do processamento da informação acerca dos outros.

2.2. *Determinantes da formação de impressões*

Como vimos, as impressões de personalidade tendem a ser coerentes e organizadas. As acções humanas propriamente ditas constituem, na maior parte dos casos, o material bruto das impressões de personalidade. Segundo Hamilton e colaboradores (1980), à observação do comportamento de um alvo, segue-se a extracção do seu significado (quer dizer a categorização desse comportamento em termos do traço de personalidade que melhor reflecte o fulcro dessa acção), o agrupamento associativo de comportamentos de semelhante significado nos termos do mesmo traço e a combinação dos agrupamentos associativos que descrevem o mesmo.

⁸ Os detalhes específicos desta rede associativa de memória encontram-se explicitados na secção seguinte deste capítulo.

CAIXA 14

Objectivos de processamento: Formação de Impressões vs. Memorização

(Hamilton, Katz e Leirer, 1980)

Hamilton e colaboradores (1980) apresentaram a dois grupos de participantes uma mesma lista de episódios comportamentais. A única diferença na tarefa de cada grupo residia apenas nas instruções dadas (aquilo a que se chama *objectivo de processamento*, isto é, com que objectivo o percepiante deveria processar a informação facultada): um dos grupos era informado que os comportamentos apresentados descreviam pessoas sobre as quais deveriam *formar uma impressão*, enquanto que ao outro grupo era referido que estes itens de informação iriam ser usados num *teste de memória* subsequente e que, por isso, deveriam tentar memorizá-los o melhor possível. Surpreendentemente, quando foi a seguir administrado um teste de memória (recordar livremente todos os itens apresentados), os participantes a quem tinha sido dado o objectivo de processamento de formar impressões, recordaram mais itens do que os participantes a quem tinham sido dadas instruções para memorizar. Adicionalmente, a análise da ordem pela qual os itens foram recuperados, mostra que, em condições de formação de impressões, a recuperação dos itens se encontra mais agrupada em torno do mesmo domínio de personalidade do que em condições de memorização⁹, sugerindo que o percepiante impõe uma organização à informação que não estava presente nos estímulos (aleatoriamente) apresentados. Este padrão de resultados foi interpretado como uma forte evidência dos processos de organização cognitiva, subjacentes à formação de impressões que promovem o estabelecimento de uma estrutura de associações coerente, que facilita a recordação subsequente.

Todavia, a investigação de Hamilton e colegas (1980) tomou como um dado adquirido que os percepiantes são facilmente capazes de categorizar os comportamentos que observam em termos dos traços que melhor os exemplificam. Mas será que a extracção do significado de um comportamento é sempre tão simples? No caso da investigação de Hamilton e colegas (1980) e de muitas outras em cognição social, provavelmente sim, na medida em que: i) os comportamentos utilizados como estímulos são seleccionados de modo a constituírem as melhores e mais consensuais ilustrações comporta-

mentais de cada traço de personalidade usado; ii) os alvos que praticam tais comportamentos são desconhecidos do percepiante; e iii) o contexto imediato é controlado experimentalmente de modo a não oferecer nenhuma pista adicional de interpretação potencialmente aplicável no processo de formação de impressões. No mundo social, contudo, os comportamentos sociais que observamos não são necessariamente os melhores exemplos de nenhum traço de personalidade. Pelo contrário, a norma parece ser a da ambiguidade. A realidade social é complexa, a informação disponível sobre o comportamento

⁹ Para determinar o agrupamento na recordação e assim aceder ao tipo de estrutura organizativa utilizada, a maioria dos autores tende a recorrer a índices de agrupamento. De entre um conjunto alargado de índices matemáticos existentes, o Rácio Ajustado de Agrupamento (Adjusted Ratio of Clustering – ARC), proposto por Roenker, Thompson e Brown (1971) tem sido apontado como o melhor índice de agrupamento de informação em recordação livre (Srull, 1984).

de uma pessoa é frequentemente multifacetada ou mesmo contraditória. Além disso, quando formamos impressões no mundo social, o *contexto imediato* contém inúmeras pistas potencialmente utilizáveis na interpretação do comportamento do alvo. Por último, dispomos frequentemente de *expectativas a priori* sobre o nosso alvo, quer por termos interagido com ele previamente, quer por esse alvo pertencer a determinados grupos sobre os quais já temos uma imagem formada. (A literatura que se dedica especificamente à importância das expectativas em formação de impressões será discutida na secção seguinte; ver também o capítulo 9 sobre Estereótipos do presente Manual).

2.3. *A importância do contexto em formação de impressões – os primados serão os primeiros*

Nesta secção debruçamo-nos sobre os casos em que os comportamentos-alvo utilizados são frequentemente ambíguos e o contexto imediato do processo de formação de impressões é manipulado de forma a conter, ou não, pistas adicionais potencialmente aplicáveis na interpretação do comportamento do alvo.

O processo pelo qual uma informação específica presente no contexto imediato, ou muito acessível na memória afecta o desempenho de uma tarefa (por comparação com uma condição em que essa informação está ausente) é chamado *primação*¹⁰. Existem inúmeros exemplos surpreendentes desta influência. Por exemplo, é sabido que vários grupos de Rock têm sido acusados de Satanismo. Um desses grupos é os Led Zeppelin¹¹. Uma das acusações é a de que se se ouvirem os discos dos Zeppelin (de vinil) rodando os discos no sentido contrário¹², ouvem-se mensagens satânicas que incitam os incautos a actos terríveis. Michael Shermer, Director Executivo da Skeptics Society, uma sociedade que dedica a examinar seriamente crenças de dúbia fundamentação científica, dedicou-se ao assunto. Numa das suas conferências TED¹³ mostra como a música dos Led Zeppelin, *Stairway to Heaven*, ouvida em reverso parece um conjunto aleatório de sons mas que quando se esperam conteúdos satânicos (introduzindo legendas como no Karaoke), tais conteúdos são facilmente “reconhecidos”¹⁴. Note-se que enquanto os descrentes precisam de uma “ajudinha” (isto é, as legendas de Karaoke), aos crentes bastam-lhes as suas próprias expectativas. Nesse sentido, as expectativas são uma

¹⁰ Na ausência de um consenso sobre a tradução do conceito de “priming”, referimo-nos a este processo como “primação”. Efeitos de primação conceptual semelhantes foram inicialmente obtidos em Psicologia Cognitiva, em que a apresentação de determinadas palavras aumenta a nomeação de palavras associadas (Meyer e Schvaneveldt, 1971) ou a interferência semântica em tarefas não-semânticas (efeito de Stroop, Warren, 1972; 1977).

¹¹ Ver o sítio, http://www.jesus-is-savior.com/Evils%20in%20America/Rock-n-Roll/led_zeppelin.htm

¹² Para ouvir vários exemplos engraçados com tecnologia digital consultar o sítio *reverse speech* http://www.reversespeech.com/music_reversals.htm

¹³ Ver http://www.ted.com/talks/lang/eng/michael_shermer_on_believing_strange_things.html para esta conferência TED (e guardar o site nos favoritos para ver outras conferências TED que os autores vivamente recomendam)

¹⁴ Aconselhamos o leitor a experimentar por si próprio consultando a conferência de Michael Shermer acima citada. Outro exemplo fantástico é de Derren Brown, um ilusionista que utiliza conhecimentos das ciências psicológicas para fazer os seus truques. Para um exemplo de primação ver: <http://www.youtube.com/watch?v=ZyQjr1YL0zg>

espécie de autoprimação crónica. A investigação sobre primação não será talvez tão espectacular como os exemplos de Michael Shermer, mas é fundamental para se compreender o processo de formação de impressões.

Na investigação que iniciou esta área de estudos (Higgins *et al.*, 1977), os participantes estavam presentes em duas sessões separadas por 10 a 12 dias. Na primeira fase os participantes tinham sempre de desempenhar uma tarefa dita “perceptiva” (que consistia realmente no episódio de primação), durante a qual eram

expostos a 10 *slides* com fundo colorido. Cada um desses *slides* era precedido por uma palavra apresentada auditivamente. Em cada *slide*, era pedido aos participantes que memorizassem a palavra, nomeassem o mais rapidamente possível a cor do *slide* e reproduzissem, logo a seguir, a palavra que precedeu a apresentação do *slide*. Seguidamente, numa tarefa não-relacionada dita de “compreensão de texto”, os participantes tinham de ler um parágrafo, para subseqüentemente responderem a algumas perguntas sobre ele (ver Caixa 15).

CAIXA 15

A ocasião faz a interpretação (Higgins, Rholes e Jones, 1977)

*“O Donald passa uma grande parte do seu tempo em busca do que ele gosta de chamar de emoção. Já escalou a montanha McKinley, já desceu os rápidos do Colorado em caiaque, já participou em derbies de demolição¹⁵ e pilotou um barco a jacto – sem saber muito sobre barcos. Ele correu riscos de sofrer um acidente grave ou até de morte, uma série de vezes. Agora anda em busca de novas fontes de excitação. Está a considerar dedicar-se à queda-livre ou talvez a atravessar o Atlântico num veleiro (**Aventureiro / Imprudente**). Pela maneira como agia qualquer pessoa seria levada a pensar que o Donald estava bastante ciente das suas capacidades de fazer muitas coisas bem (**Autoconfiante / Convencido**). Para além das relações de negócios, os contactos de Donald com as outras pessoas eram bastante limitados. Ele sentia que não precisava realmente de confiar em ninguém (**Independente / Solitário**). Uma vez que o Donald tomasse a decisão de fazer determinada coisa, era certo que a faria, pouco lhe importando o tempo que isso poderia levar ou quão difícil fosse pôr tal decisão em prática. Só raramente mudava de ideias, mesmo quando mudar de ideias lhe tivesse facilitado bastante a vida (**Persistente / Teimoso**).”*

As palavras acima a negrito não foram apresentadas aos participantes mas reflectem as formas alternativas de avaliar o comportamento do Donald. Num pré-teste anterior, Higgins *et al.* (1977) tinham verificado que igual percentagem de participantes consideraram Donald como uma pessoa com características basicamente positivas (**Aventureiro / Autoconfiante / Independente / Persistente**) ou como uma pessoa com características basicamente negativas (**Imprudente / Convencido / Solitário / Teimoso**).

¹⁵ *Derbies* de demolição são competições automóveis, tipicamente americanas, em que o vencedor destrói os automóveis dos outros participantes, antes que os outros destruam o seu.

A seguir à leitura da narrativa, os participantes respondiam não só a várias perguntas relacionadas com a sua interpretação dessa pequena história, mas também a questões sobre as impressões que tinham formado sobre a personalidade do Donald. Na segunda sessão, foi requerido aos participantes que repetissem a sua avaliação do Donald (numa escala diferente).

Mas voltemos à dita tarefa perceptiva. A característica fundamental da tarefa perceptiva eram as palavras “distractoras” a memorizar, que eram incluídas nos dez ensaios. Seis dessas palavras correspondiam a objectos (por exemplo, “cadeira”) e não variavam nas diferentes condições. As outras quatro ou eram Positivas e Aplicáveis à narrativa do Donald (*Aventureiro / Autoconfiante / Independente / Persistente*), ou Negativas e Aplicáveis (*Imprudente / Convidado / Solitário / Teimoso*), ou Positivas e Não-Aplicáveis (*Obediente / Aprumado / Cómico / Grato*) ou Negativas e Não-Aplicáveis (*Rude / Apático / Desastrado / Manhoso*).

Os resultados mostraram que as palavras exibidas nas condições aplicáveis (sobretudo nas escalas da segunda sessão) tiveram um enorme e correspondente impacto nas impressões que os participantes formaram acerca do Donald. Isto apesar de as duas tarefas serem apresentadas como totalmente independentes e os participantes não terem detectado nenhuma relação entre as tarefas perceptiva e de compreensão de texto.

Investigação posterior utilizou várias e diferentes formas de primação. Por exemplo, para a primação de um determinado traço (“agressivo”), era mostrado aos participantes um conjunto de palavras como “murro um almofada deu” a partir do qual deveriam formar uma frase (Srull e Wyer, 1979; 1980), cujo resultado seria um comportamento agressivo

(“deu um murro”). O facto de tanto no paradigma de Higgins e colegas (1977) como no de Srull e Wyer, os participantes, quando entrevistados, habitualmente revelarem não ter apreendido qualquer relação entre a tarefa de primação e a de teste (normalmente de formação de impressões de um alvo), encontra apoio nos estudos de Bargh e Pietromonaco (1982). Estes autores demonstraram que o efeito de primação não é necessariamente mediado nem pela consciência de uma relação entre as tarefas de primação e teste, nem sequer pela consciência do próprio episódio de primação.

De facto, Bargh e Pietromonaco (1982) fizeram os seus participantes desempenhar uma tarefa de vigilância perceptiva em que tinham que identificar, o mais rapidamente possível, o quadrante do ecrã de computador em que iam aparecendo sequências de letras. O aspecto crítico deste procedimento é que antes de surgir cada uma dessas sequências de letras, eram apresentadas exactamente na mesma localização, durante 100 milissegundos, palavras – algumas das quais relacionadas com um determinado constructo. Por exemplo, quando o constructo foi “hostilidade”, algumas das palavras relacionadas utilizadas foram “insulto”, “magoar” e “ódio” e algumas das palavras não relacionadas foram “água”, “cada” e “outro”. Apesar de o tempo de apresentação dessas palavras ser subliminar (isto é, serem virtualmente indetectáveis para a maioria dos participantes), quando a percentagem de palavras relacionadas com o constructo era muito grande (e.g., 80%), os participantes tendiam a revelar o efeito enviesador da primação. Isto significa que ao formarem impressões acerca do protagonista de uma narrativa ambígua (apresentada na tarefa de teste), os participantes consideravam-no muito melhor caracterizado pelo constructo primado do que quando a percentagem de palavras

relacionadas com o constructo, apresentadas subliminarmente, era pequena (20%).

Podemos resumir os principais resultados da investigação nesta área em seis grandes factores moderadores do efeito de primação: *Aplicabilidade, Ambiguidade, Intervalo, Especificidade, Cronicidade e Monitorização* (para uma proposta alternativa, ver Moskowitz, 2005).

Aplicabilidade. Um constructo acessível num determinado momento afecta muito mais provavelmente o processamento, julgamento ou comportamento posteriores relativos a um estímulo-alvo quando existe um grau mínimo de semelhança entre esse constructo e esse alvo (quer dizer, quando constructo e alvo possuem atributos em comum). Por exemplo, no estudo de Higgins *et al.* (1977) alguns dos comportamentos do Donald poderiam ser vistos como revelando quer espírito aventureiro quer imprudência. Assim, quando as palavras “distractoras” da primeira tarefa eram relacionadas com um ou outro constructo, as impressões formadas acerca do Donald, eram enviesadas no sentido correspondente. No entanto, as palavras “distractoras” relacionadas com obediência ou rudeza, não tiveram qualquer efeito nas impressões que se formavam acerca do Donald.

Ambiguidade. Os efeitos de assimilação que normalmente se verificam entre o constructo activado e o alvo são moderados pela ambiguidade da informação disponível acerca do alvo. Quanto mais ambígua ou pobre for a informação disponível, tanto maior o efeito de primação. Por isso, as narrativas utilizadas como teste por Srull e Wyer (1979) incluíam comportamentos ambíguos, bem como comportamentos claramente hostis e claramente simpáticos. A primação do constructo “hostil” só teve efeitos na interpretação dos compor-

tamentos ambíguos e não nos casos em que os comportamentos ilustravam claramente hostilidade ou simpatia (ver também, Srull e Wyer, 1980; Higgins e Brendl, 1995).

Intervalo. O intervalo de tempo entre a apresentação do episódio de primação e o teste é um factor muito importante na moderação dos efeitos. Assim quando as tarefas de primação e de teste são muito próximas temporalmente, o efeito da primação é muito maior do que quando o intervalo se prolonga em horas ou dias (Srull e Wyer, 1979; 1980).

Especificidade e Transferência de Processamento. Os efeitos do episódio de primação são tanto maiores quanto mais os processos cognitivos subjacentes ao episódio de primação e de teste se sobrepuserem, ou seja, quanto mais exibirem transferência de processamento apropriado (Morris, Bransford, e Frank, 1977). Por exemplo, Smith e Branscombe (1987) primaram um determinado constructo a partir ou da leitura de oito traços de personalidade ou com base na inferência do traço ilustrado por oito comportamentos. Os oito traços utilizados eram sinónimos, ou termos muito próximos do constructo crítico, e os comportamentos eram ilustrativos desse constructo. Notemos que o segundo caso envolve a realização de uma inferência de traço a partir dos comportamentos apresentados, o que corresponde a um processamento mais activo e mais conceptual do que o primeiro caso em que apenas é lido um conjunto de traços. Assim, nos testes que envolveram um teste processualmente mais semelhante com o episódio de primação, o efeito da primação foi maior. Por exemplo, quando se pedia aos participantes para descrever a personagem de uma narrativa ambígua com uma só palavra, essa palavra era mais frequentemente uma palavra associada com

o constructo primado quando a primação envolveu a geração do traço ilustrado nos oito comportamentos do que quando envolveu a leitura de traços. Inversamente, quando o teste implicava gerar palavras a partir de fragmentos (e.g., gerar *hostil* a partir de *h_st_1*), o efeito de primação foi maior quando os participantes tinham apenas lido os traços sinónimos ou muito próximos do constructo primado.

Cronicidade. Os efeitos da primação de um determinado constructo aumentam quanto mais frequentemente os participantes utilizam esse constructo no seu dia-a-dia; quer dizer, quando tendem a utilizá-lo espontaneamente para descrever as outras pessoas ou a si mesmos (Higgins *et al.*, 1977; Bargh, Bond, Lombardi e Tota, 1986). Nesse sentido, a cronicidade funciona como uma espécie de primação espontânea (Bargh *et al.*, 1986). No mesmo sentido, os efeitos generalizados das expectativas, ou determinados indivíduos, ou grupos-alvo (isto é, estereótipos, ver Cap. 9), também poderiam ser descritos como efeitos espontâneos de primação em presença desses alvos.

Contaminação. Os actores sociais sabem que os seus julgamentos podem ser “contaminados” pelo contexto em que se encontram (Wilson e Brekke, 1994). Por isso, quando se dão conta da possibilidade de uma contaminação indesejada ou injustificada tentam evitar ou corrigir tais efeitos. Deste modo, se podem interpretar os efeitos da consciência da relação entre o episódio de primação e o teste ou mesmo do episódio de primação em si. Por exemplo, Lombardi, Higgins e Bargh (1987) dividiram os participantes em dois grupos, aqueles que se lembravam dos estímulos utilizados na primação de um determinado constructo e aqueles que se não

lembravam desses estímulos. Os últimos evidenciaram os habituais efeitos de primação (assimilação do teste ao constructo primado) ao contrário dos primeiros que exibiram efeitos de contraste (ou seja, quando foram primados com o constructo “hostil”, consideraram um alvo descrito ambigualmente como *menos* hostil do que quando não houve primação). Martin (1986; ver também Martin e Achee, 1992), Strack, Schwab, Bless, Kubler e Wanke (1993) e Moskowitz e Roman (1992) encontraram efeitos semelhantes. De uma forma geral, este padrão de resultados parece dever-se a uma excessiva correcção no julgamento do alvo durante o teste, numa tentativa de evitar a contaminação que se poderia ter verificado no episódio de primação. De notar que, mesmo que os participantes se recordem do episódio de primação ou infiram a sua relação com o teste, desde que o constructo primado se aplique razoavelmente ao alvo do teste, os efeitos podem permanecer (Higgins e Brendl, 1995), visto que, nesse caso, os efeitos da contaminação pelo episódio de primação não são necessariamente indesejáveis. Resumindo, a consciência dos episódios de primação não é de todo necessária (e é até, por vezes, contraproducente) para a existência de primação. Neste sentido (e coincidindo também com a sua especificidade), os efeitos de primação podem ser considerados uma forma de memória implícita (quer dizer, um efeito da experiência anterior sem que haja necessariamente consciência dessa experiência, ver Schacter, 1987; para uma argumentação mais detalhada desta reclassificação dos efeitos de primação encontrados em cognição social, ver Roediger, Weldon, e Challis, 1989).

Estes factores são, de forma geral, integrados numa teoria de activação de conhecimento,

designada primeiro por energia das células e depois por *teoria das sinapses* (Higgins, 1989; 1996; Higgins, Bargh e Lombardi, 1985; Higgins e King, 1981; Higgins e Brendl, 1995). Outras perspectivas foram oferecidas ao longo do tempo (por exemplo, Wyer e Srull, 1981; Smith, 1988), mas o modelo das sinapses manteve-se, sem dúvida, melhor sucedido na explicação da

constelação dos efeitos de primação até agora encontrados. Como o próprio nome indica, o modelo baseia-se numa analogia entre o funcionamento das sinapses nervosas e os processos que tornam acessíveis os constructos que compõem o nosso sistema conceptual. Para uma descrição mais detalhada da natureza do modelo (ver Caixa 16).

CAIXA 16

O Modelo das Sinapses de Higgins como explicação dos efeitos de primação (Higgins, 1996)

Segundo o modelo das sinapses, o nosso conhecimento está organizado numa rede semântica de constructos (células) e associações (sinapses). Estes constructos possuem um determinado grau de activação potencial (acessibilidade) que determina a facilidade da passagem de um estado latente para um estado activo. Ao atingir determinado limiar, um constructo torna-se mentalmente utilizável. Após atingido esse limiar, a activação tende a dissipar-se com o tempo. Os constructos são activados em função da sua aplicabilidade, ou seja, da semelhança entre os seus atributos e os atributos presentes no contexto. A activação de um constructo reflecte assim, na maior parte dos casos, a sua relevância para um determinado contexto. No entanto, se um certo nível de activação de um constructo preceder determinado contexto, esse constructo pode ser utilizado mesmo que possua um nível de aplicabilidade igual ou inferior a constructos previamente menos activados. A aplicabilidade de um constructo não determina, assim, directamente a sua utilização. Um nível igual de aplicabilidade pode levar um constructo a ser ou não utilizado, em função do seu nível prévio de activação.

Esta é a explicação básica para a maior parte dos efeitos de primação encontrados. Isto significa que o episódio de primação aumenta o nível de activação de um determinado constructo de tal forma que a soma da activação derivada da aplicabilidade do estímulo-alvo presente no teste é suficiente para que o constructo primado se torne acessível e possa ser utilizado (apesar de o constructo possuir um nível de aplicabilidade igual ou inferior a constructos ausentes no episódio de primação). Assim, mesmo que a aplicabilidade seja muito baixa, um constructo pode tornar-se acessível se a activação derivada de outras fontes (por exemplo, o contexto prévio) for suficientemente forte e não existirem constructos alternativos com muito maior aplicabilidade (tal normalmente acontece quando a informação disponível sobre o alvo presente no teste é vaga, muito pobre ou pouco diagnóstica, ver Higgins e Brendl, 1995).

A cronicidade da utilização de um constructo reflecte-se de duas formas (como no caso das sinapses e dos respectivos neurónios). Em primeiro lugar, um constructo crónico para determinado perceptivo vai possuir um limiar mais baixo de activação; em segundo lugar, a dissipação da activação desse constructo vai ser mais lenta. Tal permite prever que existam dois factores que geralmente determinam o estado de activação de um constructo, a frequência (cronicidade) e a recência da sua activação. A curto prazo, essas duas fontes de activação podem combinar-se na activação do mesmo constructo ou opor-se na activação de constructos alternativos. Quando são simultaneamente aplicáveis

ao mesmo alvo, um constructo recentemente primado e outro frequentemente primado, o modelo prevê que a curto prazo (quer dizer, quando o intervalo entre a activação e o teste é breve), o constructo mais recentemente activado tornar-se-á mais acessível na avaliação do alvo presente no teste, contudo, a longo prazo, será o constructo mais frequentemente primado a predominar. E os resultados da investigação confirmam tal predição (Higgins *et al.*, 1985).

Por último, convém notar que não se deve confundir activação de um constructo com a consciência da fonte da sua activação. Como vimos, a primeira é necessária para os efeitos de primação e a segunda, é desnecessária ou mesmo contraproducente, se os perceptíveis considerarem que o episódio de primação pode contaminar indesejavelmente o seu julgamento do alvo presente no teste.

Como conclusão desta secção poderíamos acrescentar que os efeitos de primação não constituem nenhuma bizarria do nosso sistema cognitivo. É a primação que permite o milagre de quando necessitamos de um determinado conceito para compreender uma situação, comunicar e interagir com os outros, ou perseguir com sucesso os nossos objectivos, ele aparece (“puff”), milagrosamente na nossa mente. Os enviesamentos descritos nesta secção são um pequeno preço a pagar por tal flexibilidade e conveniência cognitiva.

Na secção seguinte, iremos discutir aquilo que pode ser considerado uma forma específica, mas particularmente importante de primação que surge no contexto da formação de impressões acerca de pessoas e grupos e sua representação mnésica – as expectativas.

2.4. *A importância das expectativas em formação de impressões – ninguém espera o inesperado*

Se o leitor voltar um pouco atrás neste capítulo, e tal como foi notado no início da secção anterior, irá reparar que os alvos das impressões de personalidade até agora apresentados são quase sempre indivíduos acerca

dos quais o observador nada sabe e, por isso, a impressão que é a formada acerca da sua personalidade baseia-se exclusivamente na informação que é observada, ou de outro modo adquirida nesse momento. Ora, essa não será certamente a circunstância mais típica do nosso quotidiano. Como vimos anteriormente, quando por algum estranho motivo, certas pessoas acreditam que determinadas faixas musicais, quando tocadas ao contrário, ocultam mensagens satânicas, mais facilmente essas pessoas “detectam” tais mensagens, enquanto que o comum dos mortais a quem tal bizarria nem sequer ocorre, tem alguma dificuldade em reconhecer tais conteúdos nas ditas músicas. No entanto, embora a maioria das pessoas não detenha tais crenças satânicas e, por esse motivo, não esteja à espera de encontrar alusões a satanás em músicas, livros ou mesmo no comportamento das outras pessoas, a verdade é que todos nós, e o leitor não será excepção, temos as nossas crenças relativas não apenas a pessoas específicas, mas também a grupos aos quais as pessoas pertencem. A expectativa funciona assim como uma espécie de primação, permanente e recorrente. Por exemplo, o leitor saberá se gosta ou não do Cristiano Ronaldo ou do Barack Obama ou da filha da porteira, tal como poderá saber se acha cada uma dessas

peças inteligentes ou simpáticas ou honestas. Do mesmo modo, o leitor também poderá ter (e certamente tem) uma ideia geral de como são os jogadores de futebol, os políticos, ou até mesmo as filhas de porteiras. Será que essas crenças, conhecimento, expectativas prévias, não influenciarão de algum modo as impressões que formamos acerca de uma pessoa? O leitor estará provavelmente tentado a responder afirmativamente. E responde muito bem, certamente influenciam, mas talvez não como esperaríamos.

A questão é que nem sempre as pessoas à nossa volta se comportam de uma maneira consistente com aquilo que estaríamos à espera... e o que acontece então nessas circunstâncias? Será que mudamos as nossas ideias iniciais acerca dessa pessoa face a esse comportamento? Bom, tal não faria muito sentido: não só a personalidade das pessoas é, efectivamente, estável, como também a nossa vida cognitiva (e social!) seria um inferno se permanentemente estivéssemos a mudar a nossa opinião acerca das pessoas (e os outros à nossa volta a mudarem a opinião sobre nós...). Mas será que simplesmente ignoramos esses comportamentos só para preservarmos as nossas ideias iniciais? De facto, também não fará muito sentido que comportamentos inconsistentes com aquilo que estamos à espera de uma pessoa sejam meramente ignorados. A informação que viola as nossas expectativas corresponde, por natureza, a novidade e, como tal, chama mais a nossa atenção (e.g., Johnston, Hawley, Plewe, Elliott, e DeWitt, 1990; Nosofsky, Palmeri, e McKinley, 1994; Sherry e Schacter, 1987). Por outras palavras, o nosso sistema cognitivo dedica muito mais da sua capacidade de processamento à informação que viola as nossas expectativas do que à informação que confirma estas expectativas (cf. Plaks, Stroessner,

Dweck, e Sherman, 2001). Com efeito, a informação inconsistente com as expectativas desencadeia espontaneamente uma tentativa de procura das causas para a sua ocorrência (e.g., Hastie, 1984; Pyszczynski e Greenberg, 1981; Wong e Weiner, 1981; para uma revisão, ver Weiner, 1985). Em resumo, parece que a informação inconsistente com as nossas expectativas não é meramente ignorada. Mais ainda, em determinadas condições essa informação ganha até vantagem sobre a informação que é consistente com as nossas expectativas iniciais acerca de uma pessoa! Tal intrigante efeito – o *efeito de incongruência* em formação de impressões, foi pela primeira vez observado, em 1979, por Hastie e Kumar e consiste no seguinte: Quando procuramos formar uma impressão acerca de uma pessoa, comportamentos que violam ou são incongruentes com as nossas expectativas iniciais acerca dessa pessoa são mais fáceis de recordar posteriormente do que comportamentos que são congruentes com essas expectativas (para metanálises, ver Rojahn e Pettigrew, 1992; Stangor e McMillan, 1992). Mas, curiosamente, a informação incongruente tem pouco impacto na nossa impressão acerca da personalidade dessa pessoa, no sentido em que raramente leva a uma mudança dessas impressões (e.g., Asch, 1946). Quer isto dizer que se o leitor achar que as filhas de porteiras são pessoas simpáticas, na sua tentativa de formar uma impressão acerca da personalidade da filha da porteira do seu prédio, recordará com muito maior probabilidade um episódio em que a viu pontapear um cão que estava a ganhar do que um episódio em que a viu ajudar um vizinho a carregar as compras, mas (e este é o aspecto intrigante!) continuará a achar a filha da porteira uma pessoa simpática. Tal parece contra-intuitivo, não?

Apesar de contra-intuitivos foram exactamente estes os resultados que Hastie e Kumar

(1979) observaram num paradigma que se veio a tornar clássico no estudo do processo de formação de impressões (ver Caixa 17). Os participantes nos estudos de Hastie e Kumar recebiam informação inicial acerca de um determinado traço de personalidade de uma pessoa hipotética e seguidamente era-lhes apresentado diversos comportamentos dessa pessoa, para serem memorizados e usados para formar uma impressão acerca dela. Um aspecto crítico e

engenhoso deste paradigma é que, enquanto que alguns dos comportamentos apresentados eram congruentes com a informação inicialmente facultada acerca da personalidade da pessoa, outros eram incongruentes com essa informação. Quando posteriormente foi pedido aos participantes que tentassem recordar os comportamentos descritos, mais comportamentos incongruentes do que congruentes foram recordados.

CAIXA 17

O paradigma de Hastie e Kumar (1979) e a observação do efeito de incongruência

Elementos centrais do paradigma:

1.º *Indução de uma expectativa* acerca de uma pessoa hipotética mediante a apresentação de um conjunto de adjectivos, todos eles sinónimos ou com significado próximo de um dado traço de personalidade (e.g., “inteligente, engenhoso, brilhante, esperto, rápido, sábio, conhecedor, decidido” (todos altamente relacionados com “inteligente”))

2.º *Apresentação de informação comportamental* congruente, incongruente, e neutra com a expectativa induzida, para que seja memorizada e simultaneamente usada para formar uma impressão acerca da pessoa; São apresentados, em igual número, um conjunto de comportamentos inteligentes, não inteligentes, e neutros. Exemplos de cada um dos tipos de comportamentos seriam: “Resolveu um complicado problema matemático” (comportamento congruente com a expectativa inicial); “Acendeu um fósforo para ver se havia uma fuga de gás” (comportamento incongruente com a expectativa inicial); “A meio da manhã bebeu um café e comeu um bolo” (comportamento neutro, i.e., irrelevante para o conhecimento da personalidade de uma pessoa). De salientar que os comportamentos usados estavam distinta e unicamente associados a uma única categoria de traço e, mais importante, os comportamentos que eram congruentes com um dado traço eram, numa outra condição experimental, apresentados como sendo incongruentes com o traço oposto, apenas mediante a alteração da expectativa inicial. Por exemplo, o comportamento “Resolveu um complicado problema matemático” era apresentado quer na condição em que a expectativa era “inteligente” (sendo, por isso, um comportamento congruente), quer na condição em que a expectativa era “não-inteligente” (sendo neste caso um comportamento incongruente).

3.º Pedido de *recordação* do maior número possível de comportamentos apresentados, num intervalo de tempo limitado.

Principais resultados observados:

(a) Níveis de recordação mais elevados para comportamentos incongruentes do que congruentes – efeito de incongruência; (b) níveis particularmente baixos de recordação dos comportamentos neutros.

Após estes trabalhos iniciais, Srull (1981) oferece um contributo fundamental ao identificar o efeito de incongruência como um fenómeno específico da formação de impressões de personalidade. Repare o leitor que, no paradigma original, os participantes deviam tentar simultaneamente formar uma impressão acerca do alvo e memorizar os comportamentos que serviam de base a essa impressão. Ora, colocava-se a questão: O efeito de incongruência ocorreu como consequência de os perceptíveis estarem a formar uma impressão, estarem meramente a memorizar os comportamentos, ou ambos? Adoptando o procedimento originalmente desenvolvido por Hastie e Kumar, Srull (1981; Srull, Lichtenstein, e Rothbart, 1985) pediu a metade dos participantes que apenas formasse uma impressão acerca do alvo com base nas descrições de comportamentos, e à outra metade que apenas memorizasse as frases apresentadas. Surpreendentemente o efeito de incongruência só apareceu em formação de impressões, e não em memorização da informação! O efeito de incongruência é então um fenómeno da formação de impressões, o que o torna ainda mais intrigante. Mais especificamente, o efeito de incongruência só emerge precisamente quando o perceptível está a procurar integrar a informação de que dispõe acerca de uma pessoa (ver Caixa 18).

Como é possível que a melhor recordação de comportamentos incongruentes com as expectativas ocorra precisamente nas circunstâncias em que o perceptível procura integrar a informação

que conhece acerca dessa pessoa? Por outro lado, se a nossa impressão acerca de uma pessoa tende a manter-se relativamente inalterada, como explicar que sejam precisamente os comportamentos que violam essa impressão os mais fáceis de recordar? Uma das razões pelas quais o efeito de incongruência é hoje tão contra-intuitivo quanto o era nos anos 80 resulta, precisamente, da natureza coerente e estável das impressões de personalidade. Assumindo que o principal objectivo de qualquer perceptível é formar impressões coerentes sobre os outros, a informação incongruente com as nossas expectativas surge como uma ameaça para a *gestalt* ou unidade duma impressão de personalidade que formámos ou estamos a formar. Nesta perspectiva, o efeito de incongruência reflecte um aspecto da formação de impressões particularmente intrigante: é a informação ameaçadora aquela que é melhor recordada! O efeito de incongruência exigia, então, uma explicação urgente. Essa explicação começou por ser desenvolvida por Reid Hastie e foi significativamente desenvolvida por Thomas Srull¹⁶. Como é que estes autores dão conta do efeito de incongruência? E que importância tem esta investigação para a compreensão dos processos de formação de impressões e da representação cognitiva das impressões de personalidade?

A explicação para o efeito de incongruência surgiu de um pensamento visionário. Hastie propôs que o efeito de incongruência seria uma evidência ainda que contra-intuitiva, por um lado, do papel das expectativas no processa-

¹⁶ Após os trabalhos iniciais de Hastie e Kumar (1979) e de Srull (1981; Srull *et al.*, 1985), muitos outros estudos replicaram o efeito de incongruência (e.g., Bargh e Thein, 1985; Hamilton, Driscoll, e Worth, 1989; Higgins e Bargh, 1987; Wyer, 1989; Wyer, Bodenhausen, e Srull, 1984; Wyer e Martin, 1986; para metanálises, ver Rojahn e Pettigrew, 1992; Stangor e McMillan, 1992; para revisões, ver Hamilton e Sherman, 1994; Srull e Wyer, 1989).

CAIXA 18

A delimitação do efeito de incongruência Srull (1981; Srull et al., 1985)

Adoptando o procedimento originalmente desenvolvido por Hastie e Kumar, Srull (1981; Srull *et al.*, 1985) introduz um conjunto de manipulações experimentais importantes que permitiram concluir que o efeito de incongruência *não* emerge sempre que não é possível ou necessário realizar um esforço de integração da informação incongruente com a restante informação conhecida acerca do alvo da impressão. Assim, parecia que uma diferença essencial no processamento de comportamentos, que são congruentes e dos que são incongruentes com as expectativas, era a realização de um processamento mais profundo dos comportamentos incongruentes, associado com o esforço de tentar integrar essa informação com outra conhecida acerca da pessoa.

Manipulação dos objectivos de processamento (formação de impressões versus memorização): Pedindo aos participantes *ou* que memorizem a informação comportamental *ou* que a utilizassem para formar uma impressão acerca do actor desses comportamentos, Srull e colegas observam que o efeito de incongruência só emerge em formação de impressões. Note-se que nos trabalhos originais de Hastie e Kumar era pedido aos participantes que realizassem simultaneamente as duas coisas! Ao separar os dois objectivos de processamento que estavam confundidos no trabalho original de Hastie e Kumar, Srull isola o *locus* do efeito de incongruência: o efeito de incongruência decorre do objectivo de formar uma impressão.

Manipulação dos recursos cognitivos disponíveis para a codificação da informação comportamental: Pedindo aos participantes que repetissem em voz alta cada um dos comportamentos *ou* uma vez *ou* duas vezes *ou* três vezes, Srull e colegas demonstram que a realização de uma outra tarefa exigente concomitantemente com a de formação de impressões inibe o aparecimento do efeito de incongruência. Supostamente, o efeito de incongruência não ocorre nessas circunstâncias porque ficam reduzidos os recursos cognitivos disponíveis para dedicar ao esforço de integração da informação incongruente.

Manipulação do tipo de alvo da impressão: Pedindo aos participantes que formem uma impressão *ou* acerca de um indivíduo *ou* acerca de um grupo de indivíduos não relacionados entre si Srull e colegas demonstram que o efeito de incongruência não emerge para um grupo sem significado. Supostamente, o efeito de incongruência não ocorre nessas circunstâncias porque para um grupo de pessoas sem qualquer significado psicológico não é esperada unidade e coerência no comportamento e, por isso, não há necessidade de integração da informação.

mento de informação comportamental e, por outro lado, do esforço activo realizado pelo percepiante para integrar a informação acerca de um alvo social com o conhecimento já disponível acerca desse alvo.

As expectativas iniciais acerca dos traços de personalidade de uma pessoa determinam que comportamentos são expectáveis e que compor-

tamentos são inesperados ou surpreendentes. Assim, se o leitor tiver a expectativa de que uma determinada pessoa seja inteligente, essa expectativa faz com que um comportamento nada inteligente seja considerado pelo sistema de processamento como sendo inconsistente com a expectativa. Mas como “sabe” o sistema de processamento que comportamentos são incon-

gruentes? O sistema “sabe” porque o perceptivo procura compreender cada um dos comportamentos e classificá-los com base na informação armazenada em memória semântica. Tal permite que os comportamentos compreendidos e classificados como tendo um significado oposto à expectativa acerca da pessoa sejam identificados como inesperados e não-redundantes (Hastie, 1980, 1988).

Um comportamento incongruente com as expectativas, por ser inesperado e não redundante, e exigir um ajustamento da impressão, seria cedo notado como sendo altamente distintivo e informativo. Ou seja, dizerem-lhe que uma pessoa inteligente resolveu um complicado problema matemático não é surpreendente, não aumenta o seu conhecimento acerca dessa pessoa, nem requer que altere em nada a sua impressão inicial; no entanto, dizerem-lhe que essa pessoa acendeu um fósforo para ver se havia uma fuga de gás, isso sim, é surpreendente, poderá dar-lhe informação adicional acerca da pessoa, e exigir que a impressão inicial seja ajustada. Por serem mais distintivos e potencialmente fornecerem mais informação acerca da personalidade de uma pessoa, os comportamentos incongruentes com as expectativas recebem então maior atenção e são processados de forma mais profunda e mais elaborada do que os comportamentos congruentes. Este processamento mais extensivo parece contribuir para a melhor recordação destes comportamentos incongruentes, isto é, para o efeito de incongruência

Mas em que consiste exactamente esse processamento mais extensivo dos comportamentos incongruentes? Ou seja, o que é que o sistema

cognitivo está a fazer ao certo enquanto processa um comportamento incongruente com as expectativas? A resposta mais comum a esta pergunta sugere que aquilo que o sistema cognitivo está a fazer é a tentar “explicar” a ocorrência dos comportamentos incongruentes, isto é, a procurar uma razão ou causa para a ocorrência desses comportamentos e, assim, os conciliar ou integrar na impressão (ver Caixa 19; Hastie, 1980, 1984, 1988; Hastie, Park, e Weber, 1984; Wyer *et al.*, 1984). Em suma, o processamento especial, mais elaborado, dos comportamentos incongruentes com as expectativas corresponderia nada mais nada menos que a uma tentativa de atribuição causal (ver Capítulo 3 do presente volume).

2.5. *Representação cognitiva de impressões de personalidade*

Grande parte da pesquisa realizada no campo da formação de impressões nos anos 80 foi conduzida para dar conta do efeito de incongruência. A tentativa de explicação desse efeito teve como importante consequência o desenvolvimento de modelos cognitivos do processo de formação de impressões e da estrutura (ou representação em memória) das impressões de personalidade. O chamado *Modelo de Memória de Pessoas* é um dos modelos cognitivos mais importantes e teoricamente mais sofisticados para dar conta do processo de formação de impressões e representação das impressões em memória. Este modelo corresponde a um vasto conjunto de propostas relativamente ao processamento e representação cognitiva das impressões de personalidade¹⁷ e, apesar de cada uma

¹⁷ Para alguns exemplos destas propostas recomendamos algumas leituras (e.g., Crocker, Hannah, e Weber, 1983; Hamilton *et al.*, 1989; Hastie, 1980, 1984, 1988; Hastie e Kumar, 1979; O'Sullivan e Durso, 1984; Srull, 1981; Srull *et al.*, 1985; Srull e Wyer, 1989; Wyer *et al.*, 1984; Wyer e Gordon, 1984; Wyer e Martin, 1986; Wyer e Srull, 1980, 1986).

CAIXA 19

Atribuição causal espontânea para os comportamentos incongruentes e sua potencial relação com o efeito de incongruência (Hastie, 1984)

Hastie (1980, 1984) desenvolveu um conjunto de estudos que procuravam testar as diferenças na probabilidade de uma atribuição causal ser desencadeada espontaneamente para comportamentos incongruentes *versus* congruentes, bem como as consequências dessas diferenças para o efeito de incongruência.

Imagine novamente que se encontra numa situação de formação de impressões, na qual lhe é pedido que forme uma impressão acerca da personalidade de uma pessoa a respeito da qual tem apenas uma expectativa geral e lhe são descritos comportamentos quer congruentes quer incongruentes com essa expectativa. Hastie (1984, Experiência 1) adoptou esta situação clássica de formação de impressões, mas pedindo também aos participantes para que à medida que fossem lendo os comportamentos apresentados escrevessem uma continuação para cada uma das frases. Depois desta tarefa era pedido aos participantes, sem que eles estivessem à espera, que tentassem recordar tantos comportamentos quanto possível.

As continuações escritas pelos participantes foram classificadas numa de três categorias: explicação (se respondessem à pergunta “porque foi o comportamento realizado), ou elaboração (se descrevessem as circunstâncias em que o comportamento ocorreu), ou sucessão temporal (se descrevessem o que aconteceu na sequência do comportamento).

Os resultados obtidos por Hastie mostraram que: (a) os comportamentos incongruentes dão lugar a mais continuações do tipo “explicação” do que os comportamentos congruentes; (b) os comportamentos incongruentes são melhor recordados que os congruentes (efeito de incongruência); (c) existe uma correlação positiva, ainda que pequena, entre a proporção de comportamentos explicados e recordados.

Na segunda Experiência, Hastie (1984) instruiu os participantes acerca de que tipo de continuação deveriam escrever para cada frase, e observou o impacto sobre a posterior recordação dos comportamentos. Os resultados mostraram que os participantes recordam melhor os comportamentos continuados com uma explicação comparativamente a outros tipos de continuação. Estes resultados parecem demonstrar que o processamento atribucional tem maior probabilidade de ocorrer para comportamentos incongruentes do que para comportamentos congruentes com uma expectativa, e que existe uma relação entre a atribuição e a recordação da informação.

destas propostas apresentar as suas próprias especificidades, elas partilham os mesmos princípios básicos (para uma revisão, ver Garcia-Marques e Hamilton, 1996). É este modelo que apresentaremos em seguida ao leitor. Vamos começar por lhe apresentar o modo como, de acordo com esse modelo, decorre o processo de formação de impressões, clarificando o papel das expectativas nesse processo, para em seguida

lhe apresentarmos as consequências desse processo para a estrutura ou representação da impressão de personalidade resultante.

Uma ideia básica do modelo de Memória de Pessoas é a de que, quando formamos uma impressão acerca da personalidade de uma pessoa, o esforço de integração da informação numa impressão coerente faz com que se desenvolva uma rede complexa de associações entre as

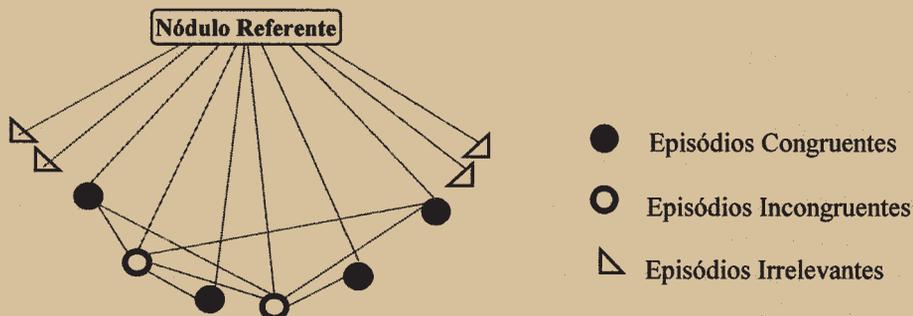
várias informações conhecidas acerca de uma pessoa (ver Figura 3). Essa rede envolve ligações associativas entre nódulos, em que os nódulos representam conteúdos, isto é, aquilo que conhecemos acerca de uma dada pessoa, enquanto que as ligações associativas entre os nódulos representam as relações que se estabelecem entre esses conteúdos.

No nível mais elevado desta estrutura encontra-se um nódulo que identifica o indivíduo-alvo da impressão (na Figura 3 “Nódulo Referente”) correspondendo a características ou ideias, tais como o nome do indivíduo e as expectativas que temos a seu respeito. No nível mais básico da hierarquia encontram-se representados factos específicos sobre o indivíduo, designadamente, os episódios comportamentais (na Figura 3, “Episódios Comportamentais”). Não só os nódulos que representam os episódios comportamentais estão, todos eles, ligados verticalmente ao nódulo referente que representa o alvo da impressão, como também podem estabelecer ligações directas entre si (ligações intercomportamentais, horizontais).

Consideremos um exemplo concreto. Suponha o leitor que está a formar uma impressão acerca de uma outra filha da porteira do seu prédio cujas expectativas são de que se trata de uma pessoa muito simpática. Na sua memória, imediatamente é iniciado o desenvolvimento de uma estrutura que irá representar o seu conhecimento acerca dessa nova pessoa. Cada um dos comportamentos que observar ou que lhe forem descritos acerca dela irão ficar verticalmente ligados, nesta estrutura, a um nódulo que identifica a pessoa. Imagine agora que observa a filha da porteira a ignorar um vizinho com quem se cruza na rua, um comportamento muito pouco simpático... diríamos mesmo antipático! E claramente incongruente com as suas expectativas sobre esta pessoa. Numa tentativa de “explicar” este comportamento irão ser, muito provavelmente, revistos outros comportamentos que se conhecem acerca da filha da porteira e isto leva ao estabelecimento de associações (horizontais) entre o episódio comportamental incongruente (antipático) e outros comportamentos

FIGURA 3

Rede associativa representando diversos tipos de episódios comportamentais relativos a um indivíduo (Fonte: Srull *et al.*, 1985, pp. 319)



existentes na rede associativa ou estrutura de memória que representa o seu conhecimento sobre esta pessoa. Ora, através de um conjunto de manipulações experimentais engenhosas (ver Caixa 20), Srull e colaboradores obtiveram evidência experimental que suporta os aspectos essenciais deste modelo de rede associativa. Designadamente, (1) a representação da informação comportamental acerca de uma pessoa envolve o estabelecimento em memória de associações entre a pessoa-alvo e os episódios

comportamentais (associações verticais) e associações entre os episódios comportamentais (horizontais); (2) estas associações horizontais são desencadeadas apenas pelos comportamentos incongruentes e são o resultado da tentativa de os integrar de forma coerente com os outros episódios comportamentais relevantes existentes na representação, o que terá como consequência o facto de os comportamentos incongruentes ficarem mais densamente associados na rede associativa.

CAIXA 20

As ligações associativas entre comportamentos na representação mnésica da impressão (Srull, 1981; Srull *et al.*, 1985)

Evidência preliminar de que as ligações associativas intercomportamentais são estimuladas pelos comportamentos incongruentes, e não pelos congruentes, é encontrada nos resultados das *manipulações de categoria* realizadas por Srull. Adoptando o paradigma tradicional de formação de impressões, Srull e colegas variaram de forma sistemática o número relativo de comportamentos congruentes e incongruentes apresentados aos participantes. Caso o estabelecimento de ligações associativas entre comportamentos seja suscitado pela codificação dos comportamentos incongruentes, e o efeito de incongruência esteja dependente das associações associativas intercomportamentais existentes em memória, então o aumento do número de comportamentos incongruentes apresentados ao participante deverá aumentar a magnitude do efeito de incongruência. No entanto, e assumindo os mesmos pressupostos, o aumento do número de comportamentos congruentes não deverá afectar a magnitude do efeito de incongruência. Estes foram exactamente os resultados observados por Srull e colegas: o aumento do número de comportamentos incongruentes apresentados aumenta o nível de recordação de outros comportamentos, nomeadamente a de comportamentos congruentes, mas o aumento do número de congruentes apresentados não tem qualquer impacto na recordação. Um outro aspecto relevante destes resultados de Srull e colegas é que a ocorrência do efeito de incongruência não depende de os comportamentos incongruentes serem mais salientes ou distintivos, já que o efeito de incongruência ocorre mesmo quando exactamente o mesmo número de comportamentos congruentes e incongruentes é apresentado aos participantes.

Uma das medidas mais engenhosas introduzidas por Srull para testar as ligações associativas estabelecidas em memória entre comportamentos foi a *análise das probabilidades condicionais de recordação*. Nesta análise calcula-se qual a probabilidade de recordação de um determinado tipo de comportamento, dado que imediatamente antes foi recordado também um determinado tipo de comportamento. Por exemplo, qual a probabilidade de recordar um comportamento congruente após a recordação de um incongruente ($P(C/I)$)? E qual a probabilidade de recordar um comportamento

incongruente após a recordação de um congruente (P(I/C))? Assumindo que a recordação de comportamentos a partir de memória é feita seguindo as ligações associativas intercomportamentais, então saber as probabilidades condicionais de recordação é um modo indirecto de saber que tipo de comportamentos se associam entre si. Esta análise permitiu demonstrar que, dada a recordação de um comportamento incongruente, é igualmente provável que se siga a recordação de um comportamento congruente ou de um incongruente. No entanto, dada a recordação de um comportamento congruente é mais provável que se siga a recordação de um incongruente do que de um congruente. Estes resultados, combinados com uma outra medida – a dos tempos inter-resposta –, permitiram estabelecer conclusões importantes acerca da representação das impressões de personalidade.

A *análise dos tempos inter-resposta* consiste precisamente em analisar o tempo que medeia a recordação sucessiva de dois comportamentos. À semelhança da medida anterior, Srull e colegas analisaram, por exemplo, o tempo que medeia entre a recordação de um comportamento incongruente e outro incongruente, ou entre a recordação de um comportamento congruente e um incongruente, etc. Os autores observaram que o tempo entre a recordação sucessiva de dois comportamentos congruentes é superior a qualquer outra transição que envolva comportamentos relevantes (i.e., congruentes ou incongruentes). Mais ainda, o tempo inter-resposta é particularmente elevado quando um comportamento irrelevante antecede ou se segue à recuperação de outro comportamento.

Os resultados de Srull e colegas permitiram concluir que os comportamentos incongruentes estabelecem ligações associativas quer com outros comportamentos incongruentes quer com comportamentos congruentes, razão pela qual após a recordação de um comportamento incongruente é igualmente provável a recordação de qualquer um dos dois tipos de comportamentos, bem como que o tempo de recordação entre um comportamento incongruente e outro incongruente ou um congruente seja relativamente mais curto do que outro tipo de transição.

Por outro lado, os comportamentos congruentes parecem não estar directamente ligados entre si, mas apenas aos incongruentes, sendo esta a razão pela qual após a recordação de um comportamento congruente é relativamente improvável a recordação de outro congruente, bem como que o tempo que medeia entre a recordação de dois comportamentos

congruentes (quando tal ocorre) seja relativamente longo, já que neste caso o processo de recordação não pode seguir directamente de um nóculo comportamental para o outro mas faz-se via o nóculo referente. Como o leitor terá inferido, ao serem fáceis de integrar na impressão, os comportamentos congruentes não desencadeiam processos de comparação com outros comportamentos e, como tal, apenas estão associados aos incongruentes como resultados dos processos de comparação por estes desencadeados. Finalmente, estes estudos demonstram ainda que os comportamentos neutros estão isolados na rede, i.e., não estabelecem associações com outros comportamentos; na verdade, essa é a razão pela qual é particularmente elevado o tempo entre a recordação de um comportamento neutro e outro tipo de comportamento, já que neste caso, e uma vez que os comportamentos neutros não estabelecem ligações

associativas com outros comportamentos, o processo de procura de informação na rede tem de retomar o nódulo referente. A razão pela qual os comportamentos neutros estão isolados na rede é por serem irrelevantes para a impressão de personalidade e, como tal, não serão considerados nos processos de comparação desencadeados pelos comportamentos incongruentes nem suscitam eles próprios esses processos.

Em resumo, apesar de toda a informação comportamental estar verticalmente associada a um nódulo referente, ligações associativas intercomportamentais podem também ser estabelecidas como resultado da codificação dos comportamentos incongruentes com a expectativa, e envolvendo ligações directas entre comportamentos incongruentes e outros comportamentos relevantes (quer congruentes quer incongruentes). É a partir desta estrutura que podemos, posteriormente, lembrar-nos de coisas acerca dessa pessoa, realizarmos julgamentos acerca da sua personalidade, dizermos se gostamos ou não dela, etc. Como o leitor verá já de seguida, o facto de os comportamentos incongruentes estarem mais densamente associados na rede faz com que possuam mais associações pelas quais será possível recuperar ou recordar esses comportamentos. Por outras palavras, e voltando ao nosso exemplo, se algum tempo mais tarde pedissem ao leitor para recordar os episódios comportamentais envolvendo a filha da porteira, iria aceder à representação em memória desta pessoa-alvo; como há mais associações que terminam em comportamentos incongruentes, iria recordar uma maior proporção destes comportamentos comparativamente a comportamentos congruentes com as expectativas.

Vamos então começar por imaginar que se está a tentar lembrar do maior número possível de comportamentos exibidos por uma pessoa.

Tendo em conta o modo como está armazenada a informação em memória, caso pretenda recuperar cada um dos comportamentos, não tem outra solução senão a de percorrer a rede que representa a informação que conhece acerca dessa pessoa, navegando através das ligações associativas e consultando cada um dos nódulos que representam os episódios comportamentais de que se está a tentar lembrar. Alguns princípios orientam, no entanto, a procura de informação nessa rede: Primeiro, o processo de recuperação tem início no nódulo referente (o nível mais elevado na hierarquia da rede associativa) e começa por atravessar uma ligação vertical até que seja encontrado e activado um nódulo comportamental. Segundo, uma vez alcançado um nódulo comportamental e o respectivo episódio recordado, a procura continua a partir desse nódulo, preferencialmente ligações associativas que o liguem a outros nódulos comportamentais. Terceiro, a probabilidade de o processo de procura escolher uma determinada ligação associativa a partir de um nódulo é função do número de ligações que dele emanam; tal é o mesmo que dizer que a probabilidade de recordar um determinado comportamento é uma função do número de ligações associativas que esse comportamento estabelece com outros comportamentos. O leitor terá já antecipado a consequência deste processo: considerando que os comportamentos incongruentes estabelecem mais associações com outros comportamentos, eles vão ter particular probabilidade de serem recordados, o que origina o efeito de incongruência. Durante este processo de recuperação, os comportamentos congruentes também beneficiarão da elevada densidade associativa dos comportamentos incongruentes, pois uma boa parte das ligações dos comportamentos incongruentes são estabelecidas com os congruentes. Por seu turno, os

comportamentos neutros terão baixa probabilidade de serem recuperados já que estarão relativamente isolados na rede.

O Modelo de Memória de Pessoas constitui uma tentativa para explicar o processo de formação de impressões especificando o modo como estas impressões se representam e organizam em memória. O modelo especifica ainda os processos subjacentes à codificação e recuperação desta informação e algumas variáveis que medeiam estes processos, e permite explicar um conjunto de efeitos observados na literatura de formação de impressões e memória de pessoas, nomeadamente o efeito de incongruência. Mas conseguirá este modelo explicar, com base nos princípios que acabámos de apresentar ao leitor, como se pode compatibilizar este efeito com o facto de as nossas impressões de personalidade permanecerem estáveis e consistentes com as nossas expectativas iniciais? É esse aspecto que discutiremos em seguida.

2.6. *A questão da relação entre memória e julgamento*

Apesar da enorme sofisticação conceptual do modelo de Memória de Pessoas e do seu sucesso na explicação do efeito de incongruência, este efeito continuava a não fazer sentido face a outras evidências existentes na literatura. Nomeadamente, quando confrontados com a necessidade de emitir um julgamento acerca da impressão global acerca de uma pessoa (por exemplo, quão afável é o alvo), os perceipientes tendem a realizar julgamentos que reflectem a expectativa inicial a respeito desse alvo, mesmo tendo sido apresentada informação incongruente com essas expectativas (e.g., Hastie e Kumar, 1979; cf. Carlston, 1980). Tendo em conta que a informação incongruente com as

expectativas tende a ter vantagem mnésica face à congruente, torna-se difícil compreender este enviesamento confirmatório no julgamento, ou seja, que os nossos julgamentos de impressão tendam a ir na direcção da expectativa inicial, mesmo face a evidências comportamentais que apontam na direcção oposta. É caso para se dizer que “quem vê caras não vê corações”...

O Modelo TRAP: conciliação de efeitos

A tentativa de conciliar os vários enviesamentos observados na literatura da formação de impressões levou Garcia-Marques e Hamilton (1996; cf. também Garcia-Marques, 1993; Garcia-Marques, Hamilton e Maddox, 2002; ver também Garcia-Marques, Hamilton, Garrido e Jerónimo, 2003) a desenvolverem o modelo TRAP (“*Twofold Retrieval by Associative Pathways*”). Este modelo toma os pressupostos de codificação e de representação da informação propostos pelo modelo de Memória de Pessoas (e que acabámos de apresentar nas páginas precedentes), mas introduz novos pressupostos acerca do modo como podemos recuperar informação a partir da rede associativa que representa uma impressão de personalidade (ver também Garrido & Garcia-Marques, 2003). Nomeadamente, os autores propõem que a natureza dos processos usados para recuperar informação permite por si só conciliar o efeito de incongruência observado quando se procura recordar comportamentos específicos de uma pessoa com os enviesamentos confirmatórios observados nos julgamentos de personalidade.

Garcia-Marques e colaboradores propõem que, face a um pedido de recordação dos comportamentos, o processo de procura de informação em memória será do tipo exaustivo, já que é requerida a recuperação de itens específicos de

uma forma não selectiva – aliás, o objectivo é precisamente recordar o maior número de comportamentos possível. Tal quer dizer que o processo de procura segue as ligações associativas estabelecidas em memória entre os comportamentos, de acordo com um conjunto de regras e independentemente do conteúdo dos comportamentos, prosseguindo até que não possam ser recuperados novos comportamentos. Ou seja, os autores assumem para a recordação os princípios de recuperação estabelecidos no modelo de Memória de Pessoas. Por seu turno, de acordo com o modelo TRAP, os julgamentos de impressão poderão ser realizados com base num processo de procura selectiva de informação em memória, isto é, refere-se apenas ao conteúdo especificado na questão que iniciou a busca (por exemplo, “quão afável é o alvo?”), já que o objectivo de recuperação é ele próprio selectivo e é apenas exigido um julgamento genérico. O julgamento de impressão tenderá, então, a basear-se na heurística da disponibilidade (Tversky e Kahneman, 1973, 1974): a memória é avaliada através da fluência de recuperação de um pequeno subconjunto de episódios relevantes.

A implicação desta distinção estabelecida pelo modelo TRAP é a de que, enquanto no processo de procura exaustiva terão mais impacto os comportamentos densamente associados na rede (i.e., os incongruentes) dando lugar ao efeito de incongruência, no processo de procura heurística terão mais impacto os comportamentos mais facilmente recuperados (i.e., os congruentes, que estão mais fortemente ligados ao nóculo referente; cf. Srull, 1981; Srull *et al.*, 1985; Srull e Wyer, 1989) dando lugar aos enviesamentos confirmatórios observados nos julgamentos de impressão. O aparecimento de um ou de outro tipo de enviesamento depende então apenas do aspecto da rede associativa que entra em jogo face ao pedido que é feito.

Em conclusão, o modelo TRAP oferece uma teoria integradora dos vários mecanismos processuais propostos e, por outro lado, introduz algumas especificações que permitem esclarecer a relação existente entre os processos de codificação da informação social e os processos de recuperação dessa informação, conciliando assim dois efeitos que durante longos anos aparentavam ser antagónicos.

O caso da (não) relação entre Memória e Julgamento

A proposta desenvolvida no âmbito do modelo TRAP assumiu um papel importante na conciliação do efeito de incongruência com os enviesamentos confirmatórios observados nos julgamentos, a partir de uma única estrutura de representação da informação em memória. Esta proposta pode ser enquadrada no âmbito de uma tentativa de explicação da relação entre julgamentos de impressão e a memória para informação, na qual esses julgamentos se basearam. Esta questão da relação entre memória e julgamento é, aliás, uma questão central que tem recebido especial atenção no âmbito da abordagem sociocognitiva do processo de formação de impressões (Wyer e Carlston, 1994) e muitas foram as propostas teóricas avançadas para lhe responder.

Intuitivamente o leitor concordará que parece razoável assumir que memória e julgamento se devem relacionar: a recordação de um conjunto de instâncias favoráveis acerca do comportamento de uma pessoa deveria resultar num julgamento positivo acerca da sua personalidade e vice-versa. Por outras palavras, um julgamento baseado num conjunto de informação deverá estar directamente relacionado com a informação que é recuperada (Hastie *et al.*, 1984).

A ideia implícita de que memória e julgamento se encontram relacionados tem obtido algum apoio empírico. Por exemplo, Tversky e Kahneman (1974) mostraram que os julgamentos realizados acerca de um conjunto de instâncias se correlacionam directamente com a facilidade com que essas instâncias são recuperadas a partir de memória; assim, por exemplo, instâncias que são mais facilmente recuperadas tenderão a ser jugadas como tendo ocorrido mais frequentemente comparativamente a instâncias menos disponíveis em memória – a chamada heurística da disponibilidade. Na mesma direcção, Gabriellik e Fazio (1984) demonstraram que a facilidade de recuperação não estabelece apenas uma mera relação correlacional com a estimativa de frequências de ocorrência de determinado comportamento, mas que essa relação é de natureza causal. Muitos outros estudos convergem no sentido de demonstrar que a maioria dos julgamentos são baseados na informação que é melhor recordada (Beyth-Marom e Fischhoff, 1977; Lichtenstein, Slovic, Fischhoff, Layman, e Combs, 1978; Reyes, Thompson, e Bower, 1980; Ross e Sicoly, 1979), salientando assim a existência de uma relação entre os julgamentos e a memória para a informação.

Surpreendentemente, e a par destes estudos, outros falharam em encontrar uma relação entre a informação que uma pessoa é capaz de recordar e o julgamento ou inferência que, em princípio, deveria ter sido baseado nessa mesma informação. Anderson e Hubert (1963) investigaram a relação entre julgamentos no contexto das impressões de personalidade e a recordação de informação a partir da qual essas impressões se desenvolveram. Os autores apresentam listas de traços de personalidade e solicitam aos participantes, não só que usem esses traços para formar uma impressão acerca da personalidade

de um alvo hipotético, mas também que memorizem esses traços. Os resultados mostram efeitos de primazia nos julgamentos de impressão e efeitos de recência da recordação dos traços. Especificamente, os julgamentos foram largamente influenciados pela natureza dos primeiros traços apresentados na lista (efeitos de primazia), enquanto que os traços melhor recordados foram os apresentados no fim da lista (efeito de recência). Os autores concluem, assim, que os processos subjacentes ao julgamento e à recordação num contexto de formação de impressões são distintos. Dreben, Fiske e Hastie (1979) replicam os resultados de Anderson e Hubert e, adicionalmente, verificam que um intervalo de tempo produz grandes alterações no desempenho na tarefa de recordação, mas apenas pequenas mudanças nos julgamentos. Concluem que esta diferença deve ser considerada como evidência da independência entre processos de memória e de julgamento que de acordo com vários estudos subsequentes constituem processos que podem ser dissociados (Riskey, 1979; Reyes *et al.*, 1980; Wyer e Frey, 1983).

Os resultados aparentemente contraditórios obtidos na investigação sobre a relação entre memória e julgamento, uns apoiando uma relação directa e outros que a contradizem, levaram alguns investigadores a realizar uma análise mais sistemática dos processos de percepção, memória e julgamento numa tentativa de clarificar a relação entre memória e julgamento. Uma das tentativas de clarificação deste enigma levou à distinção entre julgamentos baseados na memória e julgamentos *on-line*. Enquanto que os julgamentos baseados na memória são realizados após a informação relevante para o julgamento ter sido codificada e armazenada, e apoiam-se na recuperação de evidências concretas a partir de memória, os julgamentos *on-line*

formam-se à medida que a informação relevante vai sendo adquirida. Pela natureza de cada um dos tipos de julgamento, o leitor já terá deduzido que enquanto que os julgamentos baseados na memória fazem prever relações directas entre memória e julgamento, os julgamentos *on-line* não fazem prever tal relação. Esta distinção entre julgamentos baseados na memória e julgamentos *on-line* viria a constituir-se de grande relevância para dar conta da relação entre memória e julgamento.

No entanto, esta distinção tinha já antecedentes na literatura da cognição social e diversos estudos demonstravam a realidade de um ou de outro tipo de julgamentos. A noção de julgamentos baseados na memória foi introduzida por Lingle e Ostrom (1979; Lingle, Geva, Ostrom,

Lieppe, e Baumgardner, 1979; Lingle, Dukerich, e Ostrom, 1983), argumentando que estes constituem a maioria dos julgamentos interpessoais. Segundo estes autores, a grande maioria desses julgamentos não são baseados nos estímulos propriamente ditos, mas são antes realizados com base numa amostra selectiva de informação armazenada em memória e que é recuperada para a realização do julgamento. Considerando a possibilidade da amostra de informação recuperada de memória para servir de base ao julgamento possa não corresponder a toda a informação adquirida e armazenada acerca de um indivíduo, Lingle e Ostrom exploram um conjunto de factores que poderão influenciar que tipo de informação é amostrada e, como tal, vai afectar o julgamento (ver Caixa 21).

CAIXA 21

A prioridade de recuperação dos julgamentos baseados na memória (Lingle e Ostrom, 1979)

A questão subjacente aos estudos de Lingle e Ostrom (1979) é a seguinte: Quando um julgamento inicial é realizado *on-line* por um percepiante (i.e., é baseado directamente na informação adquirida acerca de um alvo), quer a informação que lhe serviu de base, quer o próprio julgamento inicial ficam representados em memória. Se o percepiante for instado a realizar um segundo julgamento relativo ao mesmo alvo, será esse julgamento baseado no julgamento inicial ou na informação que esteve na sua origem? Aparentemente a recuperação do julgamento seria mais eficiente (porque implicaria recuperar menos informação), mas será realmente esse o caso? Para testar esta ideia Lingle e Ostrom (1979) exploraram a informação que o tempo de realização do segundo julgamento poderia fornecer. Assim, se o segundo julgamento se basear no julgamento inicial, o tempo de realização do segundo julgamento deve ser função da facilidade em retirar as consequências avaliativas do julgamento inicial para o segundo julgamento, quer dizer, deve ser função da semelhança entre os dois julgamentos. Se pelo contrário, o segundo julgamento se basear numa revisão mental da informação que gerou o julgamento inicial, então o tempo de realização do segundo julgamento deve ser função da quantidade dessa informação. Existe ainda uma possibilidade mista, que é a de que quando o julgamento inicial é semelhante ao segundo julgamento não ocorre a revisão mental da informação que deu origem ao julgamento inicial e por isso, o tempo de realização do segundo julgamento *não* é afectado pela quantidade de informação que deu origem ao julgamento inicial. Contudo, quando o julgamento inicial é dissemelhante do segundo julgamento, o percepiante prefere rever mentalmente da informação que deu origem ao julgamento inicial e por isso, o tempo de realização do segundo julgamento é função da quantidade de informação que deu origem ao julgamento inicial.

Para testar esta hipótese, Lingle e Ostrom (1979, Experiência 3) pediram aos participantes dos seus estudos que realizassem dois julgamentos acerca de 16 alvos diferentes. O julgamento solicitado aos participantes era que indicassem em que medida cada um de 16 alvos era adequado para duas profissões, sendo que o segundo julgamento poderia ser semelhante ou diferente do primeiro. Assim, um alvo era apresentado e descrito com base num conjunto formado por 1, 3, 5 ou 7 traços de personalidade, devendo o participante indicar se esse alvo era ou não adequado para uma determinada profissão (por exemplo, “juiz”). Imediatamente após este julgamento ter sido emitido, era pedido um segundo julgamento acerca desse mesmo alvo (agora sem nova apresentação dos traços) mas para uma outra profissão, a qual podia ser ou semelhante (por exemplo, “advogado”) ou dissemelhante (“vendedor”) da profissão à qual se referira o primeiro julgamento. Os autores observaram que o segundo julgamento (baseado na memória) é mais rápido se for semelhante do que se for dissemelhante do primeiro julgamento (realizado *on-line*). No entanto, quando agregaram os dados dos julgamentos semelhantes e dissemelhantes também observaram que o tempo do segundo julgamento foi função da dimensão do conjunto de traços, em especial quando esses traços eram positivos. Investigação posterior corroborou que a semelhança entre o julgamento inicial e o segundo julgamento afecta sistematicamente o tempo de realização do segundo julgamento. Tal sugere que o julgamento inicial possui prioridade de recuperação relativamente à informação que lhe deu origem. No entanto, a investigação posterior também demonstrou que essa prioridade é moderada pela natureza dessa informação que deu origem ao julgamento inicial (Lingle, Dukerich e Ostrom (1983). Quer dizer, os perceipientes parecem rever mentalmente a informação que deu origem ao julgamento sempre que essa informação possa invalidar o segundo julgamento. Mais recentemente, a investigação de Carlston e Skowronski (1986) sugere que a prioridade de recuperação de um julgamento inicial ou da informação que lhe deu origem é função da acessibilidade relativa desses dois tipos de representações mnésicas.

Enquanto autores como Lingle e Ostrom demonstravam a realidade dos julgamentos baseados na memória, outros autores preocupavam-se em demonstrar que o perceipiente social espontaneamente realiza julgamentos quando confrontado com a informação (i.e., *on-line*). Por exemplo, muitos são os estudos que evidenciam a espontaneidade com que são realizadas inferências causais e inferências de traços de personalidade a partir de comportamentos, mesmo na ausência de instruções específicas para tal (Weiner, 1985; Winter e Uleman, 1984, ver também o capítulo III sobre Atribuição Causal neste volume).

Hastie e Park (1986) partem da distinção entre dois tipos de julgamento – baseados na

memória e *on-line* – para darem conta das relações possíveis entre memória e julgamento. Nos estudos de Hastie e Park (1986) a distinção entre julgamentos *on-line* e baseados na memória foi experimentalmente demonstrada num paradigma em que era pedido aos participantes para realizarem julgamentos baseados na informação que era fornecida acerca de um determinado indivíduo. A natureza *on-line* ou baseada na memória destes julgamentos foi manipulada fazendo variar o momento em que era anunciado ao participante que deveria realizar um julgamento. Esse pedido ou era feito antes da apresentação da informação (julgamento *on-line*) ou era feito apenas após a informação ter sido apresentada (julgamento

baseado na memória). Após realizarem os julgamentos os participantes foram ainda solicitados a recordar a informação apresentada. Os coeficientes de correlação entre os dois tipos de julgamento e a recordação mostram as relações previstas entre memória e julgamento: essas correlações foram substanciais, quando o julgamento foi baseado na memória (i.e., o pedido de julgamento foi feito apenas após a apresentação da informação), e incipientes, quando o julgamento foi realizado *on-line* (i.e., o pedido de julgamento foi feito antes da apresentação da informação).

Como explicação para estes resultados, Hastie e Park (1986) sugerem que, em condições em que a tarefa de julgamento acerca de um alvo não é antecipada, os indivíduos não se envolvem em tentativas de integrar toda a informação apresentada acerca do alvo numa impressão global e unificada. A informação acerca do alvo fica assim representada em memória a longo prazo em instâncias separadas. Quando, posteriormente, os indivíduos são confrontados com uma tarefa de julgamento, terão que recordar as instâncias relevantes a partir de memória. Na ausência de recursos cognitivos ou motivação para recordar todas as instâncias apresentadas, será usada a heurística da disponibilidade (Tversky e Kahneman, 1974) que sugere que a informação mais acessível em memória será utilizada para realizar o julgamento¹⁸. Nestas condições o julgamento

baseia-se num processo prévio de recordação, fazendo prever uma relação directa entre memória e julgamento. No entanto, quando as pessoas realizam julgamentos *on-line*, isto é, à medida que são expostas à informação tendem a impor-lhe determinada organização e sentido para obter uma impressão global e unificada, esta impressão global estará então disponível quando, mais tarde, é necessário produzir um julgamento. Assim, em contraste com as condições em que o julgamento depende do tipo de informação que é recuperada a partir da memória a longo prazo, quando o processo de julgamento ocorre *on-line* não há necessidade de recuperar informação específica de memória a longo prazo para o realizar, tendo assim o julgamento inicial prioridade na recuperação. Torna-se então possível não existir relação entre a informação recuperada e o julgamento. No entanto, como vimos, a investigação de Lingle e Ostrom (1979; Lingle *et al.*, 1983) e de Carlston e Skowronski (1986) mostra que a prioridade de recuperação de um julgamento inicial é moderada por vários factores, nomeadamente a acessibilidade relativa dos dois tipos de representações mnésicas¹⁹.

Em jeito de remate para esta secção, poderíamos dizer que o estudo da relação entre memória e julgamento trouxe importantes implicações para o entendimento geral do processo de formação de impressões. Além de fornecer pistas importantes para a complexa

¹⁸ Uma outra versão desta heurística refere que a pessoa utiliza a facilidade de recuperação da informação a partir de memória para realizar o julgamento (ver, por exemplo, Tversky e Kahneman, 1974).

¹⁹ Apesar da importância do trabalho de Hastie e Park (1986) é preciso reconhecer que a distinção proposta é imprecisa. A única medida de memória utilizada por Hastie e Park (1986) é a recordação livre que realmente se não correlaciona com julgamentos *on-line*. Outras medidas de “memória” (por exemplo, as estimativas de frequência) encontram-se sistematicamente correlacionadas com julgamentos *on-line* (por exemplo, Garcia-Marques e Hamilton, 1996). Por isso, onde se lê julgamentos baseados na memória dever-se-ia ler talvez julgamentos baseados em recuperação exaustiva.

relação entre memória e julgamento, estes estudos chamaram ainda a atenção para a existência de diversos tipos de julgamento que reflectem as alternativas disponíveis ao perceptante para processar informação social.

Conclusão

Os trabalhos pioneiros de Asch, Anderson e outros investigadores estimularam o interesse pelo estudo da percepção de pessoas, encorajando muitos investigadores a refinar teorias e aperfeiçoar abordagens metodológicas anteriormente desenvolvidas. Não deixa assim de ser surpreendente que estes estudos pioneiros em formação de impressões sejam frequentemente ignorados ou mencionados apenas superficialmente nas mais recentes abordagens a este tópico e até mesmo em manuais desta natureza. Além disso, e quando tais trabalhos são mencionados, são muitas vezes acompanhados por severas críticas à sua natureza descritiva e à ausência de considerações acerca dos processos subjacentes aos fenómenos estudados. É evidente que muito pode ser estudado acerca das impressões de personalidade para além de caracterizar a sua representação cognitiva ou descrever os processos combinatórios que as produzem. No entanto, considerando as ferramentas e o conhecimento acerca dos processos cognitivos disponíveis naquela altura, as primeiras tentativas para estudar as impressões são notáveis. De facto, não seria demais afirmar que a pesquisa “clássica” em formação de impressões, sobretudo a desenvolvida por Asch, estabeleceu o enquadramento para pensar no modo como os processos de formação de impressões operam e forneceu uma metodologia inicial para os investigar.

A investigação realizada na segunda metade do século passado no âmbito da formação de

impressões e memória de pessoas foi palco de inúmeros desenvolvimentos na compreensão da representação cognitiva da informação social e dos mecanismos e processos que intervêm no processo de aquisição, representação e utilização desta informação. Nas décadas que se seguiram até à actualidade a abordagem geral ao processo de formação de impressões tem sido fortemente influenciada pelos desenvolvimentos da cognição social – a área da psicologia social que se dedica ao estudo do modo como percebemos, pensamos e nos comportamos face aos outros, e como representamos e processamos a informação acerca deles. Apoiados nos desenvolvimentos conceptuais e metodológicos da psicologia cognitiva, os investigadores em cognição social dedicaram-se sobretudo a estudar os processos subjacentes (os mediadores cognitivos) que medeiam a relação entre os estímulos sociais externos e as respostas comportamentais.

Uma das grandes preocupações desta abordagem ao processo de formação de impressões foi o desenvolvimento de um modelo de memória de pessoas que constitua uma proposta teórica adequada e empiricamente validada para explicar a percepção, representação e utilização da informação social sobre os outros. A par do desenvolvimento deste modelo, os investigadores não deixaram de lado a influência de todo um conjunto de variáveis intervenientes nestes processos, nomeadamente os objectivos de processamento do perceptante, os factores contextuais e as expectativas dos perceptantes sociais.

Resumo

O modo como formamos impressões de personalidade e realizamos julgamentos acerca dos que nos rodeiam é uma competência quase universal que desde cedo intrigou leigos e cientistas sociais.

As primeiras tentativas realizadas para estudar cientificamente esta “competência”, aparentemente tão simples e universal, centraram-se na identificação de bons juizes de personalidade e nas características e condições que promovem julgamentos mais precisos. Esta pesquisa revelou-se algo infrutífera. Distanciando-se de modelos normativos de precisão, um dos trabalhos pioneiros e mais influentes no âmbito do estudo da formação de impressões foi desenvolvido por Solomon Asch. Influenciado pelas teorias da *gestalt*, Asch interessou-se pelo modo como os traços de personalidade se organizam para formar uma impressão, chamando ainda a atenção para o papel determinante do contexto no qual os traços se apresentam para a compreensão do seu significado. A investigação subsequente procurou replicar os seus resultados e desenvolver a sua teoria, destacando-se os trabalhos de Rosenberg e colegas sobre as teorias implícitas da personalidade que procuraram mapear a estrutura específica que sustenta inferências e julgamentos de personalidade. Paralelamente, Norman Anderson e outros investigadores procuraram explorar e comparar os diferentes processos combinatórios da informação subjacente aos julgamentos de personalidade, através de modelos algébricos de integração de informação. A investigação realizada por todos estes autores constitui as bases fundamentais das teorias e da pesquisa contemporânea em memória de pessoas.

A partir de meados do século XX a investigação do processo de formação de impressões ganhou um novo fôlego decorrente da abordagem a este fenómeno no âmbito da cognição social. Esta abordagem, consideravelmente diferente das abordagens iniciais ao processo de formação de impressões, apoia-se nos desenvolvimentos teóricos e metodológicos da psicologia cognitiva que permitiram explorar os aspectos

relativos aos processos cognitivos inerentes à percepção, representação e julgamento de estímulos sociais. Paralelamente e a par do desenvolvimento teórico de um modelo de memória integrativo, a abordagem sociocognitiva procurou ainda identificar, explicar e prever os efeitos de um conjunto de variáveis intervenientes no processo de percepção e julgamento social, tais como os objectivos do percepiente social, os efeitos do contexto e as expectativas.

Neste capítulo procurámos sistematizar um conjunto de abordagens teóricas e paradigmas metodológicos que, em nosso entender, tiveram enorme impacto científico no estudo da formação de impressões e contribuíram de forma determinante para as abordagens actuais ao estudo das impressões de personalidade e memória de pessoas. Pensamos por isso que as linhas de pesquisa que apresentamos de seguida são importantes e que cada uma delas encerra um contributo para um melhor entendimento do modo como nós, como percepientes num mundo social, compreendemos, interpretamos e nos comportamos face aos nossos parceiros de interacção social.

Sugestões de leitura

- Asch, S. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 258-290.
- Bargh, J. A. e Pietromonaco, P. (1982). Automatic Information Processing and Social Perception: The influence of trait information presented outside of conscious awareness on impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 437-449.
- Bruner, J. R., Shapiro, D. e Tagiuri, R. (1958). The meaning of traits in isolation and in combination. In R. Tagiuri e Petrullo (Eds.), *Person perceptors; and interpersonal behaviors* (pp. 277-288). Stanford: Stanford University Press.

- Garcia-Marques, L., e Garcia-Marques, T. (2004). Quem vê caras infere corações: Impressões de personalidade e memória de pessoas. In Garcia-Marques, T., e Garcia-Marques, L. (2004). *Processando informação sobre os outros: I – Formação de impressões de personalidade e representação cognitiva de pessoas* (Textos Fundamentais II), (pp. 11-47). Lisboa: ISPA.
- Hamilton, D. L., Katz, L. B., e Leirer, V. O. (1980). Organizational processes in impression formation. In R. Hastie, T. M. Ostrom, E. B. Ebbesen, R. S. Wyer, D. L. Hamilton, e D. E. Carlston (Eds.), *Person memory: The cognitive basis of social perception* (pp. 121-153). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Hastie, R., e Kumar, P. A. (1979). Person memory: Personality traits as organizing principles in memory for behaviors. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 25-38.
- Hastie, R., e Park, B. (1986). The relationship between memory and judgment depends on whether the judgment task is memory-based or on-line. *Psychological Review*, 93, 258-268.
- Higgins, E. T. (1989). Knowledge accessibility and activation: subjectivity and suffering from unconscious sources. In J. S. Uleman e J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (pp. 75-123). New York: Guilford Press.
- Smith, E. R. (1998). Mental representation and memory. In D. Gilbert, S. Fiske, e G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (4th ed.; pp. 391-445). McGraw-Hill.
- Srull, T. K., e Wyer, R. S., Jr. (1989). Person memory and judgment. *Psychological Review*, 96, 58-83.

Atribuição causal e inferência de disposições no mundo social

Mário Boto Ferreira, Leonel Garcia-Marques, Margarida Vaz Garrido
e Rita Jerónimo

Introdução

Os capítulos dos manuais científicos são como livros de banda desenhada. Em ambos, alguns heróis com poderes especiais ou únicos tentam desvendar pistas e ultrapassar obstáculos mentais, físicos ou tecnológicos temíveis, para salvar a comunidade a que pertencem de perigos vários (muitas vezes, perigos morais). Em ambos os casos, os respectivos heróis atingem os seus objectivos, nem sempre sendo recompensados mas, pelo menos mantendo vivo o interesse pelos próximos episódios.

O nosso capítulo também vai ser construído em redor de um herói, uma espécie de *Sherlock Holmes* do quotidiano, de seu nome, Fritz Heider, mas temos uma vantagem em relação aos capítulos de outros manuais científicos – o nosso herói é capaz de fornecer a razão pela qual os capítulos científicos são escritos à volta de heróis e das suas narrativas.

De facto, Heider defendia, como veremos em maior detalhe mais adiante, que os perceptíveis sociais não são meros observadores ou actores passivos que registam e/ou reagem às vicissitudes do quotidiano; os perceptíveis

esforçam-se por obter significados, conhecer as causas dos acontecimentos, e perceber, inferir e representar as cadeias de factores que resultam nos acontecimentos que observam. Mas os perceptíveis sociais são como um amigo de adolescência de um dos presentes autores que reduzia tudo a imperiais. *X euros? Humm, isso dá N imperiais...* Ou seja para avaliar o desconhecido, tinha de o reduzir a uma unidade que conhecia – a imperial. Os perceptíveis sociais fazem o mesmo, perante a complexidade e a obscuridade das possíveis causas, reduzem-nas ao tipo de causas que melhor conhecem – eles próprios. De facto, segundo Heider (1944), os perceptíveis sociais tomam-se a si próprios e às outras pessoas como modelos de todas as causas, imbuindo, muitas vezes, as causas físicas naturais de intencionalidade e personalidade. Para corroborar as ideias de Heider, basta pensar nos furacões que são apelidados com nomes de mulher (Katrina, Carol, Edna, etc.) ou nos átomos electronicamente instáveis ou radioactivos que são conhecidos por *átomos infelizes* (ver, por exemplo, Livingstone, 1996) ou na máxima corrente entre os programadores: “*Por favor, não*

antropomorfizem os computadores, eles detestam que façam isso.”

Não espanta, assim, que os capítulos de manuais científicos se assemelhem a banda desenhada. Quando temos de explicar algo complexo, obscuro e difuso, reduzimo-lo ao que melhor conhecemos – as acções humanas. Mas as acções humanas são, para nós, telenovelas. Assim, as histórias da ciência que nos fascinam estão cheias de episódios rocambolescos. Por exemplo, rezam as crónicas que Évariste Galois só não conseguiu concluir a demonstração da sua Teoria dos Grupos porque depois de passar a noite a tentar concluí-la, teve de interromper essa demonstração para participar num duelo em que se finou. Charles Darwin quis fazer uma viagem à América do Sul (no *Beagle*) antes de ser tornar um pastor-naturalista da Igreja Anglicana e acabou por se tornar num dos principais alvos a abater pela Igreja que ele queria servir. Niels Bohr sonhou com o sistema solar e esse sonho veio a inspirar o seu modelo atómico, etc.

Mas lá iremos, por enquanto, comecemos por avisar o leitor do que pode encontrar ao longo deste capítulo. O capítulo vai ser dividido em duas partes: (1) Atribuição Causal e (2) Inferência de Traços de Personalidade.

A parte sobre Atribuição Causal deriva em grande medida do trabalho de Fritz Heider. Nela revemos os modelos clássicos de Atribuição desenvolvidos sobretudo por Harold Kelley, Bernard Weiner e Edward Jones. Esta primeira parte termina com a discussão de um dos resultados mais enigmáticos da investigação em atribuição causal e percepção social que é o erro fundamental de atribuição causal (Ross, 1977), também conhecido por enviesamento correspondente (Jones e Harris, 1967). A incapacidade dos modelos clássicos de atribuição (sobretudo o de Jones e Davis) de explicar este fenómeno psicológico foi um dos desenca-

deadores da investigação em percepção de pessoas e inferências de traço de personalidade que é discutida na segunda parte. Assim, na parte sobre Inferência de Traços de Personalidade iremos para além da contribuição de Heider, incluindo tópicos como os novos modelos de Inferência desenvolvidos por Daniel Gilbert, e exploraremos com algum pormenor uma nova área de investigação referente a Inferências Espontâneas de Traços. Com base na integração destes avanços teóricos mais recentes terminaremos o capítulo fornecendo não uma mas várias possíveis explicações para o erro fundamental de atribuição.

1. Atribuição causal

1.1. Heider e a causa das coisas...

Heider nasceu em Viena e passou grande parte da infância e adolescência em Grätz. Heider interessou-se pelas artes e pela filosofia, mas o seu pai queria que ele seguisse uma carreira mais responsável. Chegaram a um consenso, Heider estudaria aquilo que quisesse durante cinco anos mas depois teria de dedicar-se a uma actividade respeitável (agricultura ou negócios). Assim foi, Heider estudou o que quis durante cinco anos, passando pelas universidades de Innesbruck, de Munique e de Grätz. Frequentou cadeiras de Medicina, Zoologia, História de Arte e Filosofia. Estudou Psicologia com Karl e Charlotte Bühler e com Alexius Meinong, tendo como colegas (também estudantes de Meinong, Christian von Ehrenfels e Vittorio Benussi, dois dos fundadores da Psicologia Gestalt). Mas depois dos cinco anos de estudos, dedicou-se a criar porcos na quinta da família e nunca mais ninguém, no mundo das ideias ouviu falar de Heider. Isto foi o que

poderia ter acontecido e, por um triz, não aconteceu. Na verdade, Heider foi logo convidado para uma posição no governo local como orientador vocacional e foi isso que o salvou para nós (Malle e Ickes, 2000).

Mas o percurso de Heider na Psicologia continuou tão tortuoso como antes. Na primeira apresentação pública dos seus trabalhos, em Grätz, no ano de 1921, Heider defendeu que a psicologia científica deveria fundamentar-se no senso comum, ou também na chamada psicologia ingénua ou leiga. O mínimo que se pode dizer é que a assistência, composta de investigadores sedentos de obter credibilidade científica para a Psicologia, não reagiu bem. E a cena repetiu-se outras vezes, nomeadamente em Harvard, nos anos quarenta, numa conferência que contava com a presença de eminentes psicólogos como Gordon Allport, Jerome Bruner e Roger Barker (Harvey, Ickes, e Kidd, 1976). Assim, os primeiros trabalhos do autor sobre a causalidade fenomenológica, em 1944, (Heider e Simmel, 1944; ver também, Heider, 1944) foram praticamente ignorados e Heider nunca conseguiu um lugar permanente numa universidade americana. Foi apenas com o livro “The Psychology of Interpersonal Relations” que o trabalho de Heider (Heider, 1958) ganhou impacto e, mesmo assim, só após alguns anos (Jones e Davis, 1965; Kelley, 1967).

1.2. *A percepção social segundo Heider*

Garcia-Marques e Garcia-Marques (2003)¹ identificaram seis pressupostos fundamentais na

obra de Heider (ver também, Frieze e Bar-Tal, 1979; Shaver, 1985). São eles:

- a) *Só através da análise sistemática das formas como o homem comum descreve e percebe o mundo social é possível aspirar à compreensão da sua psicologia.*
- b) *O homem comum é motivado pelo desejo de prever e controlar o seu ambiente.*
- c) *A percepção do mundo social é construída pelos mesmos processos que subjazem à percepção do mundo físico.*
- d) *A causalidade pessoal é o protótipo de todas as causas.*
- e) *A distinção entre causas pessoais e situacionais é fundamental para a percepção social.*
- f) *Os conceitos da psicologia do homem comum traduzem padrões complexos de interacção entre as causas pessoais e situacionais.*

Iremos discutir a contribuição de Heider com base nestes seis pressupostos. Nas próximas secções, debruçar-nos-emos sobre cada um deles em detalhe.

Só através da análise sistemática das formas como o homem comum descreve e percebe o mundo social é possível aspirar à compreensão da sua psicologia

“O conhecimento ‘intuitivo’ pode ser bastante penetrante e levar-nos bastante longe na compreensão do comportamento humano, enquanto que nas ciências físicas, o senso-comum é relativamente primitivo. Se erradicássemos do

¹ As secções relativas a Heider e Jones e Davis são parcialmente baseadas em Garcia-Marques e Garcia-Marques (2003).

nosso mundo todo o conhecimento físico, não só passaríamos a não dispor de carros, televisões e bombas atômicas, como poderíamos até descobrir que o homem comum seria incapaz de lidar com problemas mecânicos fundamentais de roldanas e alavancas. Por outro lado, se removêssemos do nosso mundo, todos os conhecimentos da ciência psicológica, os problemas de relações pessoais continuariam a ser enfrentados e resolvidos de modo bastante idêntico ao que o eram antes. O homem comum continuaria a 'saber' furtar-se a ter de fazer o que é requerido dele e como fazer os outros concordar consigo; ele continuaria a 'saber' detectar quando alguém estava zangado e quando alguém estava satisfeito. Ele poderia até oferecer explicações sensatas sobre os 'porquês' de muito do seu comportamento e muitos dos seus sentimentos. Noutras palavras, o homem comum possui uma vasta e profunda compreensão de si próprio e dos outros que, embora não articulada ou apenas vagamente concebida, lhe permite interagir com os outros de formas mais ou menos adaptadas” (Heider, 1958, p. 2).

E como o conhecimento psicológico intuitivo do homem comum guia grande parte da interacção com o mundo que o rodeia, pouco entenderemos das acções humanas, dos seus objectivos e das representações que lhe subjazem, sem uma análise profunda dos conhecimentos que os fundamentam. Tal era a tese de Heider (1944; 1958).

O homem comum é motivado pelo desejo de prever e controlar o seu ambiente

Heider (1944, 1958) defendia que o homem comum pretende antecipar os efeitos que o seu comportamento e o comportamento dos outros terão nas outras pessoas, no contexto social e

em si próprio. Este objectivo pode ser alcançado se o homem comum for capaz de identificar os seus antecedentes causais. A dificuldade básica consiste em discernir de entre todas as causas potenciais possíveis, as verdadeiramente responsáveis pelo comportamento a explicar. Ou seja, o homem comum tem de ser capaz de separar as causas que sistematicamente promovem os comportamentos que pretendemos prever das condições acessórias e inconstantes que acompanham, mas de forma intermitente, esses mesmos comportamentos. Segundo Heider (1958, p. 297) *“a base para esta análise é frequentemente uma série de observações que possam fornecer informação sobre os acontecimentos e as identidades disposicionais e que tornem possível o isolamento de causas naturalmente associadas, de certa maneira análoga aos métodos experimentais.”* O homem comum comporta-se assim como um cientista. Heider chega, aliás, a comparar essa análise causal com uma Análise Factorial implícita (Heider, 1958, p. 66), ou com o *Método das Diferenças de John Stuart Mill* (Heider, 1958, p. 68). Este princípio, depois designado por Kelley (1973) como *Princípio da Covariação*, é já enunciado por Heider da seguinte forma: *“[...] o padrão de dados que é fundamental na determinação da atribuição, nomeadamente: a condição que será considerada responsável pela ocorrência de um efeito será aquela que está presente quando o efeito está presente e ausente quando o efeito está ausente”* (Heider, 1958, p. 152).

Foi assim introduzida a analogia do homem comum com um cientista, analogia que iria inspirar os desenvolvimentos posteriores das Teorias de Atribuição Causal (ver por exemplo Jones, Kanouse, Kelley, Nisbett, Valins, e Weiner, 1971).

A percepção do mundo social é construída pelos mesmos processos que subjazem à percepção do mundo físico

Em ambos os casos, os indivíduos procuram identificar as propriedades invariantes mais relevantes dos objectos ou dos contextos sociais e físicos. Em ambos os casos, torna-se fundamental a distinção entre o produto da percepção e o processo perceptivo, distinção que é fenomenologicamente inacessível. A Figura 1 (adaptada de Shaver, 1976) representa os elementos essenciais desse processo perceptivo na perspectiva de Heider.

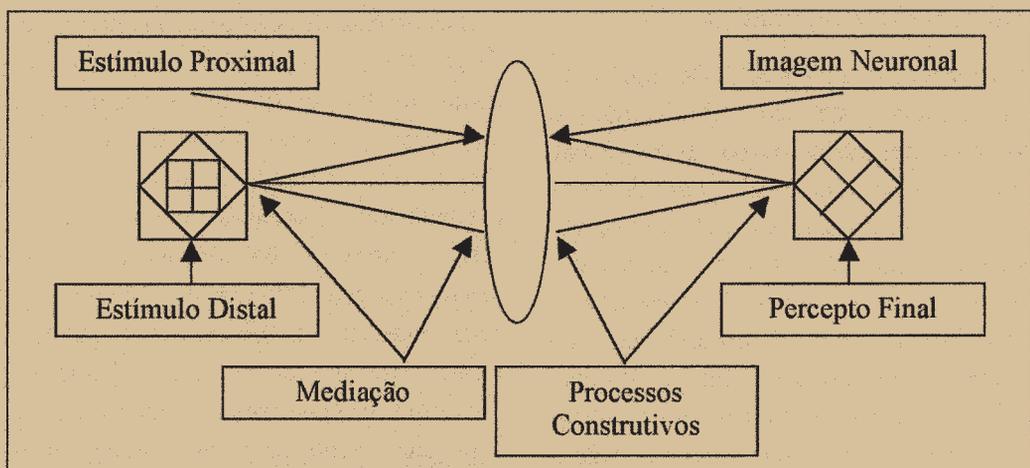
Segundo Heider, o primeiro elemento a considerar no processo perceptivo é o estímulo; o termo distal chama a atenção para o facto de os objectos da percepção não serem directamente acessíveis ao perceptiente. O segundo elemento é a mediação; no caso da percepção de objectos físicos, o termo refere-se aos referentes físicos da percepção (ondas luminosas, ondas

sonoras, etc.), quer dizer, os meios que possibilitam a recepção da informação perceptiva nos órgãos sensoriais periféricos. É nesse ponto do processo que encontramos o estímulo proximal (por exemplo, a imagem retiniana). Seguidamente dá-se a codificação neuronal (formando-se uma imagem neuronal correspondente) e a consequente construção cognitiva do estímulo – originando-se finalmente o percepto final. Segundo Heider, não existe uma correspondência total entre o estímulo distal e o percepto final na medida em que as limitações perceptivas humanas exigem uma simplificação do estímulo e a aprendizagem anterior tem de suprir essas limitações e contribuir significativamente para o percepto final (ver por exemplo, Neisser, 1976).

Este encadeamento de processos perceptivos básicos seria assim comum à percepção de objectos físicos e sociais. Heider (1958) defende que os processos perceptivos de objectos físicos e de objectos sociais partilham dois aspectos

FIGURA 1

O processo perceptivo segundo Heider (adaptado de Shaver, 1976)



críticos. O primeiro é o da identificação de invariantes que permite a constância perceptiva. O segundo é o da inconsciência por parte do percepciente dos mediadores e processos construtivos que ocorrem durante a percepção de objectos físicos e sociais.

A constância perceptiva. Na percepção do mundo físico, o tamanho, a forma e a cor de um objecto percebido a diferentes distâncias, ângulos e luminosidades mantêm-se constantes – apesar das diferenças que se registam na imagem retiniana. Segundo Heider (1958), a constância perceptiva dos objectos físicos só é atingida através da atribuição da variabilidade às circunstâncias da mediação e da invariância à essência do objecto. Mas esta busca de invariantes não é exclusiva da percepção dos objectos físicos e, pelo contrário, subjaz também à percepção dos objectos sociais. A inferência de um traço de personalidade em outrem realiza-se, também, através da atribuição da variabilidade do seu comportamento a circunstâncias transitórias e dos aspectos invariantes à sua personalidade. Daí que Heider (1958) redefinissem a percepção como “*todas as formas que nós temos de conhecer o meio ambiente, desde a percepção directa até à inferência explícita*” (p. 27).

Inconsciência da mediação. Do ponto de vista do percepciente, este “sente” directamente o estímulo, ignorando assim todos os processos de mediação. De facto, quando nos aproximamos de uma cadeira, vemo-la de tamanho constante, não nos damos conta dos processos subjacentes que permitem que os invariantes estruturais sejam atribuídos à essência do objecto, enquanto que os aspectos mutáveis (distância, perspectiva, luminosidade, etc.) são atribuídos ao nosso movimento. Do mesmo modo, quando inferimos “aquele homem é melancólico” não

pensamos “tenho-o visto várias vezes com os cantos dos lábios repuxados para baixo e as sobrancelhas franzidas; por outro lado, as vezes que eu o vi a rir à gargalhada estava a ver programas cómicos; por isso ele é triste, embora tal não se verifique em certos momentos, quando as circunstâncias o justificam”.

Neste caso, o invariante é o traço de personalidade “tristeza” e a mediação vai desde a forma como nos apercebemos dos comportamentos desse homem e dos contextos desses comportamentos até às inferências por nós realizadas.

Estas semelhanças básicas entre os processos perceptivos dos objectos sociais e físicos não fazem esquecer a Heider (1958), no entanto, as diferenças mais importantes entre as duas classes de processos: enquanto que a mediação, no caso da percepção dos objectos físicos, não depende directamente desses objectos, o contrário passa-se com os objectos sociais. Os objectos não-sociais não são capazes de encenar a forma como são percebidos, mas os objectos sociais (por exemplo, as pessoas) são grandes “encenadores de imagem e de competências” (Goffman, 1959).

Decorrente da consideração anterior, no caso da percepção dos objectos sociais verificam-se menos mediações sinónimas e mais mediações ambíguas. O primeiro tipo de mediação verifica-se quando uma acção reflecte inequivocamente uma disposição. Nesse caso, a acção seria “sinónima” da disposição. O segundo refere-se à possibilidade de diferentes disposições poderem manifestar-se de formas idênticas. Essa menor correspondência entre o “fenótipo” (comportamento dos objectos sociais) e os seus “genótipos” (disposições) tornaria a percepção social mais complexa e menos

precisa relativamente à percepção de objectos físicos. Heider (1944; 1958) acreditava, por isso, que a percepção social é menos “válida”, quer dizer, existe uma menor correlação entre as invariâncias do mundo extra-perceptivo e aquelas construídas por este.

A causalidade pessoal é o protótipo de todas as causas

Heider (1944) considerava que a causalidade pessoal era o protótipo ou modelo de todas as causas. No mundo social em que vivemos, a explicação leiga dos acontecimentos passa mais por achar agentes do que causas. E o actor e as suas acções formam uma unidade mais forte do ponto de vista perceptivo do que as acções e a situação que em estas ocorrem. Como afirmou Heider na sua célebre formulação (1944, p. 361): *“As mudanças verificadas no ambiente são quase sempre causadas por acções de pessoas em associação com outros factores. Mas a tendência é para imputar essas mudanças inteiramente às pessoas.”* A mesma ideia reaparece noutra não menos célebre formulação (Heider, 1958, p. 54): *“Parece que o comportamento [...] tem propriedades tão salientes que tende mais a engolir o campo do que a confinar-se à sua legítima posição como estímulo local, cuja interpretação requer dados adicionais do campo circundante – a situação em percepção social.”* Quer dizer, utilizando os termos anteriormente introduzidos, os perceptivos tendem a tomar as acções como “sinónimas” da disposição do actor. É esta, pois, a principal causa da já referida frequente falta de “validade” na percepção dos objectos sociais. Da constatação desta “tendência”, retiraram Jones e Nisbett (1971) a

sua célebre hipótese da diferença actor-observador (para uma reanálise mais recente ver Watson, 1982), e foi a essa mesma tendência que Ross (1977) designou como “erro atribucional fundamental” e Jones (1979) como “enviamento correspondente”. Mais adiante discutiremos estes conceitos.

A distinção entre causas pessoais e situacionais é fundamental para a percepção social

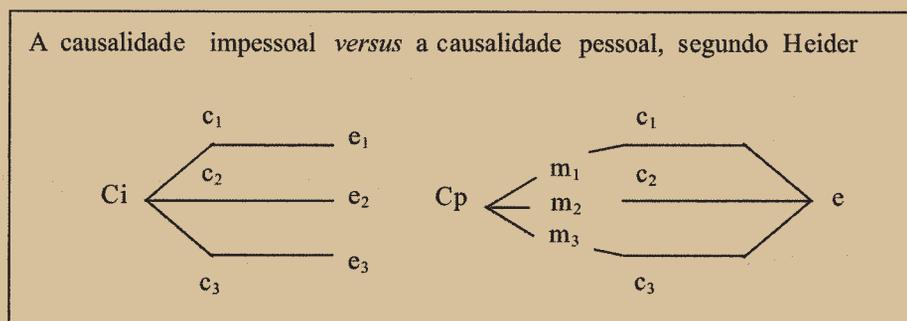
Heider (1944, 1958) considera fundamental para o perceptivo a distinção entre causalidade pessoal e causalidade impessoal (ou situacional), referindo-se a primeira à produção intencional de acções ou efeitos e sendo a segunda o seu complementar (daí que a produção accidental de um efeito por um actor poder ser considerada impessoal ou situacional).

A causalidade pessoal distingue-se da impessoal, segundo o autor, por duas propriedades distintas: *equifinalidade* e *produção local*. A Figura 2 (adaptada de Heider, 1958) ilustra estas propriedades. A causalidade pessoal é equifinal porque adapta os meios em função das circunstâncias para produzir o efeito desejado. Os meios mudam para que o efeito se mantenha constante. A causa é local porque a mudança das circunstâncias não alterará o efeito (só uma mudança no *locus* ou na origem, isto é, na causa, levará à mudança do efeito). A causalidade impessoal é multifinal, a mesma causa leva a efeitos diferentes em diferentes circunstâncias e não tem produção local, a mudança das circunstâncias levará à mudança dos efeitos. Tomemos como exemplo, os incêndios numa dada região. Se forem devidos a causas naturais (impessoais), vão depender de certas condições (a humidade

FIGURA 2

A causa impessoal C_i , nas circunstâncias c_1 , c_2 , e c_3 , provoca, respectivamente, os efeitos e_1 , e_2 ou e_3 (todos efeitos diferentes). A causa pessoal C_p , nas circunstâncias c_1, c_2 , e c_3 , através dos meios m_1 , m_2 , e m_3 , provoca sempre o mesmo efeito (*equifinalidade e produção local*)

(adaptado de Heider, 1958)



dos combustíveis potenciais como caruma, ramos secos, árvores e arbustos mortos, a presença de pedaços de quartzo ou cacos de vidros em forma de lente, etc.) e poderão ser grandemente evitados (com a limpeza das matas e remoção dos lixos, etc.). A prevenção de fogos com origem intencional (pessoal) só é eficaz se agir, não sobre as condições concretas, mas sim sobre o que motiva o incendiário (por exemplo, se o incendiário for motivado por certo tipo de razões económicas, a proibição da venda de madeira queimada ou proveniente de regiões fortemente atingidas pelos incêndios pode ser uma solução). Quer dizer, agir sobre condições concretas não produz resultados quando a causalidade possui equifinalidade – se as intenções incendiárias persistem, adequar-se-ão os meios à produção do efeito desejado. Só uma acção sobre a origem da causa (o motivo do incendiário) poderá resultar quando a causalidade é local. Tais são as diferenças entre causalidade pessoal, equifinal e local e causalidade impessoal, multifinal e distribuída.

De notar que Heider (1958, p. 112) descreve circunstâncias em que as acções aparentemente não intencionais de um actor são atribuídas pessoalmente ao actor, inferindo-se intenções inconscientes, desde que essas acções pareçam possuir as características da causalidade pessoal.

A distinção entre causas pessoais e impessoais (situacionais) veio a constituir o fundamento dos modelos atribucionais mais importantes, como, por exemplo, os de Kelley (1967) e Weiner (1974).

Os conceitos da psicologia do homem comum traduzem padrões complexos de interacção entre as causas pessoais e situacionais

Como já referimos, Heider pressupõe a necessidade de previsão e de controlo do meio ambiente, como motivações básicas do homem comum. Para os alcançar, o homem comum procura as características estáveis desse meio

ambiente, ou seja, procura as disposições. “As propriedades disposicionais são os invariantes que tornam possível um mundo mais ou menos estável, previsível e controlável. Referem-se aos processos e estruturas relativamente estáveis que caracterizam ou subjazem aos fenómenos” (Heider, 1958, p. 80). É importante recordar que a descrição, feita por Heider, da *análise ingénua da acção*, pretende sistematizar a perspectiva do homem comum. Ora, neste processo de procura de disposições, é frequente que o homem se afaste do observável em benefício do inferido.

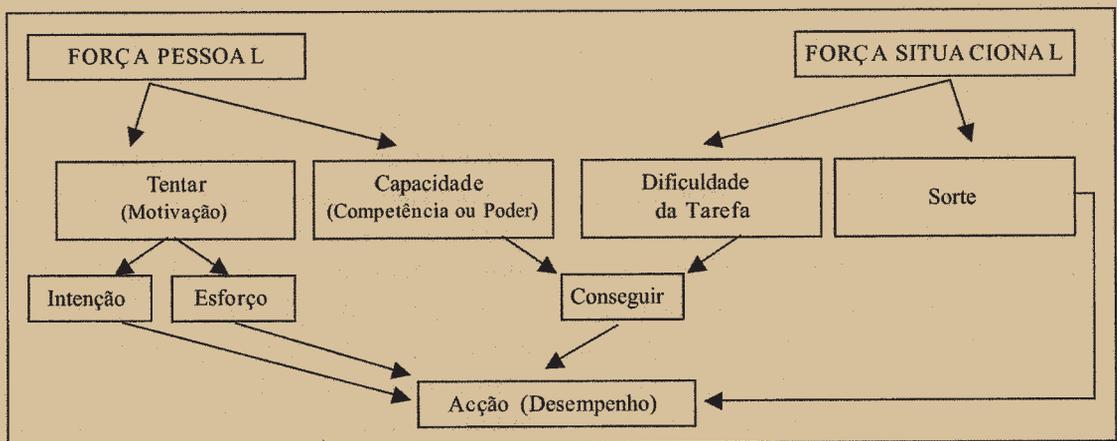
O homem comum seria, então, para Heider, como um cientista, mas um cientista de um tipo particular – um que, ao que parece, entende explicação como identificação de invariantes do comportamento humano. O homem comum tem, assim, de discriminar basicamente entre o

que é, numa dada categoria de comportamentos, atribuível ao meio e o que é atribuível à pessoa que exhibe esse comportamento (Heider, 1958). E o autor parte para uma análise do vocabulário do senso comum, descrevendo o cálculo inferencial possível de ser realizado através do conjunto de relações entre alguns conceitos da psicologia “ingénua” (ou do senso comum).

Os conceitos usados nesta análise (Heider, 1958, Cap. IV) foram “Trying” (Tentar), “Ability” (Capacidade), “Task Difficulty” (Dificuldade da tarefa), “Intention” (Intenção), “Exertion” (Esforço), “Can” (Conseguir) e “Action” (Acção). Estes foram os conceitos cujas relações sistematizadas permitiriam, segundo Heider, discriminar entre os dois conjuntos essenciais de causas ou disposições: a força pessoal e a força situacional.

FIGURA 3

Os componentes das forças pessoal e situacional que subjazem às acções, de acordo com uma análise ingénua (adaptado a partir de Heider, 1958; Shaver, 1975 e Garcia-Marques e Garcia-Marques, 2003)



Um exemplo ajudará a melhor compreender esta rede conceptual:

Um *Chef* prova o *soufflé* de um cozinheiro-estagiário. O *soufflé* está péssimo. O estagiário falhou totalmente na consistência do delicado prato. Como explicar este fracasso? Dessa explicação vai depender o que o *Chef* irá fazer. Será que o estagiário nem *tentou*, ou não *conseguiu*? Se ele nem *tentou*, quer isso dizer que não tinha a *intenção* de fazer um bom *soufflé*, ou quer isso dizer que não se *esforçou* o suficiente? Se o estagiário não *conseguiu*, isso foi porque fazer *soufflé* é muito *difícil* para um estagiário, ou porque ele não tem a *capacidade* necessária? Ou será que este infeliz *soufflé* se deve apenas a falta de *sorte*?

Se o *Chef* quiser saber se pediu algo demasiadamente difícil (*dificuldade da tarefa*) a um estagiário, pode sempre pedir aos outros estagiários que tentem fazer um *soufflé*. Se a maioria se sair bem – então a razão de ser do fracasso do estagiário não se pode ficar a dever à dificuldade de fazer *soufflés*. (Isto é uma aplicação do Método das diferenças de John Stuart Mill: “o método afirma que a causa de uma diferença reside na condição variante e não nas condições comuns a diversas instâncias”, Heider, 1958, p. 68.) Neste exemplo, a diferença é a consistência mais ou menos variável dos *soufflés* e a condição comum a essa diferença é a dificuldade em fazer os *soufflés* atingir o ponto ideal – por isso a causa não pode residir nessa condição. E será que o estagiário tinha *capacidade*? O *Chef* poderá usar os seus conhecimentos de desempenhos culinários anteriores desse estagiário para o saber (utilizando, por exemplo, o Método das Diferenças). E se não foi uma questão de não *conseguir* (porque a *capacidade* do estagiário

deveria prevalecer sobre a *dificuldade da tarefa*), então terá sido uma questão de o estagiário nem ter *tentado*? Não *tentou* porque não se *esforçou* o suficiente? O que é que o *Chef* observou durante a realização do *soufflé*? Ou será que o estagiário não tinha a *intenção* de fazer um bom *soufflé*? Teria alguma razão para isso? Será que o seu sonho era dedicar-se exclusivamente à doçaria?

Deste exemplo podemos concluir que para a realização da tarefa (acção) é necessário o *Tentar* e o *Conseguir*. Que o *Conseguir* é o resultado de dois componentes estáveis das Forças Pessoal e Situacional, respectivamente a *Capacidade* e a *Dificuldade da Tarefa*. Que *Tentar* possui dois componentes: a *Intenção* (que é o aspecto direccional do *Tentar*) e o *Esforço* (que é o seu aspecto quantitativo).

É de notar ainda que a ocorrência de um dado Desempenho ou Acção, quando a Força Situacional é adversa, implica automaticamente a inferência de maior Capacidade e/ou de Motivação. Quando a Acção ou Desempenho esperado não ocorrem, o problema atribucional é maior, já que é necessário situar esse resultado no componente motivacional (o actor nem *Tentou*), ou em Capacidade insuficiente. Segundo Heider (1958), estes casos de oposição de forças situacionais a forças pessoais são tão frequentes que, normalmente, se verifica uma relação hidráulica entre estas forças (quanto maior a presença de uma das forças na produção de uma Acção ou Desempenho, menor a outra). Aliás, para estabelecer de forma mais concreta essa relação hidráulica, Heider (1958, pp. 112-113, ver Caixa 1) definiu níveis crescentes de responsabilidade pessoal na produção de efeito (com o correspondente decréscimo da responsabilidade situacional).

CAIXA 1

Os níveis de atribuição da responsabilidade (na nomenclatura de Shaw e Sulzer, 1964)*Associação*

Uma pessoa é responsabilizada por um acontecimento através de uma mera associação com a causa. Por exemplo, os pacientes com Hipertricose Lanuginosa Congénita são temidos e perseguidos por terem um crescimento patológico de pêlo por todo o corpo e por assim se tornarem um pouco mais semelhantes aos lobos (mas não muito...). Essa doença poderá ter contribuído para o aparecimento do mito da licantrópia (o mito dos lobisomens) um pouco por todo o mundo.

Produção Efectiva

Neste nível o actor é responsabilizado por ter sido o agente instrumental do efeito a explicar. Exemplo: um homem não repara nos óculos de um colega e senta-se em cima deles.

Antecipação das consequências

A este nível o actor é responsabilizado, não só por ter sido o agente instrumental do efeito a explicar, mas também, por poder ter antecipado as consequências das suas acções. Exemplo: um trabalhador entra com um escadote numa loja de cristais.

Intencionalidade

O actor pretendeu realmente produzir o efeito a explicar. De acordo com Heider, é este o ponto onde começa a causalidade pessoal. Exemplo: um homem aproxima-se de um automóvel da polícia, pega numa chave-de-fendas e risca a pintura.

Justificação

A este nível, apesar do actor ter pretendido causar o efeito a explicar, a sua intenção justifica-se por pressões situacionais. Exemplo: o mesmo do nível anterior, só que bandidos tinham como refém o filho do homem e exigiam-lhe aquela manobra de diversão, enquanto eles assaltavam um banco. A este nível a causalidade pessoal diminui.

Pela consideração dos níveis de atribuição da responsabilidade se vê que Heider não toma causalidade impessoal e pessoal como categorias discretas, mas sim como formando um contínuo. De notar que, para Heider, a intencionalidade é o critério mais importante para a sinonímia das acções e disposições humanas. Tal critério como veremos vai ser central em modelos de inferências de traço como o Jones e Davis (1965). É, no entanto, duvidoso que a intencionalidade seja realmente necessária para inferir muitos traços de personalidade que envolvam competência. Como afirma Heider (1958, p. 112):

“A capacidade é também atribuída à pessoa, mas não no mesmo sentido que a motivação. [...] As pessoas são responsabilizadas pelas suas intenções e os seus esforços, mas são menos estritamente responsabilizadas pelas suas capacidades.”

1.3. *Heider e sua contribuição para a literatura em inferências de traço: epílogo*

A contribuição de Heider (1958) para a literatura da inferência de traços de personalidade e outras disposições na cognição social é fundamental. Poderíamos talvez responsabilizá-lo

por algumas confusões conceptuais existentes na literatura, mas, apenas, por *associação* (ver Garcia-Marques e Garcia-Marques, 2003). Na maior parte dos casos, como veremos, tais confusões deveram-se a interpretações duvidosas da sua obra.

1.4. *A idade dos porquês em Psicologia Social I*

O modelo de Kelley

Não foi por ter trabalhado na Aviação Militar dos EUA que Harold Kelley estava destinado a altos voos. Foi talvez por *nanos gigantum humeris insidentes* (isto é, por se ter erguido sobre os ombros de gigantes). De facto, Kelley estudou com Dorwin Cartwright e Kurt Lewin no *Centro de Investigação em Dinâmica de Grupos* no *Massachusetts Institute of Technology* (MIT), trabalhou com Leon Festinger na Universidade de Michigan, com Carl Hovland e Irwin Janis na Universidade de Yale e, finalmente, com John Thibaut na Universidade de Minnesota. (Para se perceber melhor a que altura é que estavam os ombros a que nos referimos, basta consultar os outros capítulos deste manual). Claro que existiram outros factores – o carácter cumulativo da ciência faz com que todos comecemos ou devêssemos começar a voar a partir dos ombros de gigantes, e nem todos voam à mesma altura... (como o leitor perceberá mais à frente, este argumento baseia-se na utilização do critério de *Consenso do Modelo de Kelley*). Mas Kelley teve a projectá-lo para o êxito a simplicidade das ideias auto-sustentáveis, quer dizer, ideias que podem ser imediatamente adoptadas a partir de uma engenhosa capitalização dos recursos intelectuais disponíveis (uma espécie, de *bricolage* intelectual).

Um dos aspectos que interessou Kelley foi o das explicações que o homem comum produzia para dar conta das vicissitudes do quotidiano. Kelley não acreditava que o homem comum fosse um observador desinteressado – pelo contrário, Kelley acreditava que a causalidade humana era final, e que o comportamento humano era determinado pelas suas consequências (Kelley e Stahelski, 1970). E quais poderiam ser as consequências desejáveis da produção de explicações? Aqui, seguindo Heider, Kelley acreditava que as explicações retratavam a busca de invariantes e que a identificação de invariantes era essencial para que o homem comum pudesse prever as consequências do seu comportamento e do comportamento dos outros e, assim, optar pelas alternativas comportamentais que produzissem os efeitos mais favoráveis (Kelley, 1967).

Claro que o problema de selecção causal é um dos principais problemas das explicações: quando um efeito a explicar ocorre, como eleger entre as inúmeras potenciais causas aquela que foi verdadeiramente eficiente? Aqui Kelley (1973) inspirou-se no *Método das Diferenças* de John Stuart Mill (1886): “O Efeito é atribuído àquela das suas causas possíveis com a qual co-varia ao longo do tempo”, designando este princípio por *Princípio da Co-Variação*. Quer dizer, aquela condição que está presente quando o efeito está presente e ausente quando o efeito está ausente. Por exemplo, se o dono de um restaurante nota que em certos dias, desaparece dinheiro da caixa, uma forma de identificar o culpado é verificar que existe algum empregado ou cozinheiro cujos dias de trabalho coincidem com dias em que se verificaram desfalques e cujos dias de folga coincidem com os dias em que se não verificaram desfalques. Esta seria uma aplicação do Princípio da Co-Variação: seria

eleito como culpado (causa) o empregado ou cozinheiro de entre todos os empregados ou cozinheiros que estejam presentes nos dias em que o efeito (o desfalque) se verifica e ausentes no dias em que o efeito se não verifica.

Kelley defende que, para um grande número de problemas de atribuição causal do dia-a-dia, as três causas potenciais são: a pessoa, o estímulo e a circunstância, e o efeito é um comportamento humano. Cada uma das causas potenciais referidas define uma dimensão informativa, a que o atribuidor leigo irá recorrer, planeando observações ou sumariando observações já realizadas. Consoante os resultados verificados, cada dimensão informativa pode assumir a modalidade alta ou baixa. Assim:

A *Pessoa* (P) define uma dimensão chamada Consenso, que se constitui pela observação do modo como outras pessoas se comportam face ao mesmo *Estímulo* (E) em iguais *Circunstâncias* (C). Se as outras pessoas exibem o mesmo comportamento, diz-se desse comportamento que possui alto consenso; se o contrário se passa diz-se, do comportamento, que possui baixo consenso.

O *Estímulo* (E) define a dimensão Distintividade, que consiste no resultado das comparações que se realizam entre o comportamento de uma *Pessoa* (P), nas mesmas *Circunstâncias* (C) face a diferentes estímulos. Se o comportamento é idêntico, diz-se de baixa distintividade, se varia, diz-se de alta distintividade.

A *Circunstância* (C) define a dimensão Consistência, que se preenche através da observação do comportamento da mesma

Pessoa (P) face ao mesmo *Estímulo* (E) em diferentes circunstâncias. Se o comportamento não varia, diz-se de alta consistência, se varia, de baixa consistência.

Uma vez expostas as dimensões informativas que o atribuidor utiliza, resta explicar como é combinada essa informação para a identificação de uma causa. Kelley (1967, 1973; Orvis, Cunningham e Kelley, 1975) foi gradualmente identificando os padrões que correspondiam às condições que levavam o homem comum a atribuir um efeito a cada uma das causas potenciais e das suas combinações. Em parte, fê-lo a partir da aplicação sistemática do *Princípio da Co-variação*, mas recorreu também aos resultados empíricos obtidos por McArthur (1972) e os dois critérios nem sempre coincidiram (para uma discussão detalhada, ver Garcia-Marques, 1988). Em prol da simplicidade de exposição e a exemplo do que fizeram os seguidores de Kelley (Fosterling, 1989; Hewstone e Jaspars, 1983; Novick e Cheng, 1990), vamos centrar-nos na aplicação sistemática do Princípio da Co-Variação. A ideia básica é a de que *uma causa potencial de um efeito só será a sua causa efectiva se estiver presente sempre que o efeito ocorre e ausente sempre que o efeito não ocorre*. Os Quadros I e II vão ajudar-nos a compreender essa aplicação.

O Quadro I descreve as dimensões informativas e respectivas modalidades alta ou baixa, obtidas pela verificação da ocorrência ou não ocorrência do efeito em função da observação de condições em que apenas uma das três causas potenciais está ausente (estando as outras presentes). No Quadro II são apresentados os padrões informativos (quer dizer, a combinação específica das modalidades das dimensões) subjacentes à atribuição a uma das causas

QUADRO I

As dimensões informativas e suas modalidades, segundo o Modelo de Kelley.

Como exemplo, o padrão atribucional subjacente à atribuição à pessoa está a negrito.

O padrão corresponde aos casos em que, quando a pessoa está ausente, o efeito não ocorre e, quando a pessoa está presente, o efeito ocorre.

Causas Possíveis		Efeito		Modalidade da Dimensão Atribucional focal
<i>Pessoa</i>	<i>Estímulo</i>	<i>Circunstância</i>		
<i>Ausente</i>	Presente	Presente	Ocorre	Alto <i>Consenso</i>
<i>Ausente</i>	Presente	Presente	Não Ocorre	Baixo <i>Consenso</i>
Presente	<i>Ausente</i>	Presente	Ocorre	Baixa <i>Distintividade</i>
Presente	<i>Ausente</i>	Presente	Não Ocorre	Alta <i>Distintividade</i>
Presente	Presente	<i>Ausente</i>	Ocorre	Alta <i>Consistência</i>
Presente	Presente	<i>Ausente</i>	Não Ocorre	Baixa <i>Consistência</i>

Nota. As dimensões informativas são definidas por comparações em que se faz variar uma das causas potenciais, mantendo-se constantes as outras causas.

potenciais ou das suas combinações. O Quadro II é facilmente construído a partir do Quadro I: basta seleccionar as modalidades que correspondem à concomitância da presença da causa (ou combinação de causas) e da ocorrência do efeito, e da concomitância da ausência da causa (ou combinação de causas) e da não ocorrência do efeito. Por exemplo, se quisermos identificar o padrão informativo correspondente à atribuição à *Pessoa* (a negrito no Quadro I) temos de seleccionar a modalidade que corresponde à não ocorrência do efeito na dimensão em que a *Pessoa* está ausente (isto é, Baixo Consenso) e as modalidades que correspondem à ocorrência do efeito nas dimensões em que a *Pessoa* está presente (isto é, Baixa Distintividade e Alta Consistência). No caso das combinações de causas, considera-se que basta uma das causas estar ausente para a combinação estar ausente.

Por exemplo, a combinação *Pessoa & Estímulo* está presente na dimensão de Consistência (porque estão ambas as causas potenciais presentes e ausentes nas dimensões Consenso e Distintividade, porque a *Pessoa* está ausente na primeira e o *Estímulo* ausente na segunda).

Um exemplo, agora usando a nomenclatura de Kelley, ajudar-nos-á a explicar melhor o funcionamento do Modelo de Kelley.

Um dado político (P) face a um jornalista (E), numa entrevista televisiva (C), tem um mau desempenho. Se quisermos explicar esse mau desempenho, teremos que coligir mais informação. Por exemplo, que tal é o desempenho de outros políticos com o mesmo jornalista em entrevistas de televisão? (a Dimensão informativa de Consenso). Se na maior parte dos casos tiver sido bom, então o mau desempenho terá baixo consenso, se tiver sido igualmente mau,

QUADRO II

Os padrões informativos correspondentes às causas potenciais, seleccionadas segundo o Princípio da Co-Variação

Consenso	Distintividade	Consistência	Causa(s) Seleccionada(s)
<i>Baixo Consenso</i>	<i>Baixa Distintividade</i>	<i>Alta Consistência</i>	Pessoa (P)
<i>Alto Consenso</i>	<i>Alta Distintividade</i>	<i>Alta Consistência</i>	Estímulo (E)
<i>Alto Consenso</i>	<i>Baixa Distintividade</i>	<i>Baixa Consistência</i>	Circunstância (C)²
<i>Baixo Consenso</i>	<i>Alta Distintividade</i>	<i>Alta Consistência</i>	P & E
<i>Baixo Consenso</i>	<i>Baixa Distintividade</i>	<i>Baixa Consistência</i>	P & C
<i>Alto Consenso</i>	<i>Alta Distintividade</i>	<i>Baixa Consistência</i>	E & C
<i>Baixo Consenso</i>	<i>Alta Distintividade</i>	<i>Baixa Consistência</i>	P & E & C

Nota. A(s) causa(s) seleccionada(s) é (ou são) aquela(s) que está (estão) presente(s) quando o efeito ocorre, e ausente quando o efeito não ocorre (ver Quadro 1).

então o mau desempenho terá alto consenso. E que tal é o desempenho desse político com outros jornalistas em entrevistas de televisão? (a Dimensão informativa de Distintividade). Se na maior parte dos casos tiver sido bom, então o mau desempenho terá alta distintividade, se tiver sido igualmente mau, então o mau desempenho terá baixa distintividade. E que tal é o desempenho desse político com esse jornalista em entrevistas da rádio ou nos jornais? (a Dimensão informativa de Consistência). Se na maior parte dos casos tiver sido bom, então o mau desempenho terá baixa consistência, se tiver sido igualmente mau, então o mau desempenho terá alta consistência. Resumindo, o desempenho do político (P) com um jornalista (E) numa entre-

vista de televisão (C) foi mau. Se, por exemplo, o desempenho de outros políticos face ao mesmo jornalista em entrevistas de televisão foi geralmente bom (baixo consenso), se o desempenho do mesmo político face a outros jornalistas em entrevistas de televisão foi geralmente mau (baixa distintividade) e se, finalmente, o mesmo político face ao mesmo jornalista em entrevistas de rádio ou nos jornais foi igualmente mau (alta consistência), então podemos inferir que o que causou o mau desempenho está localizado no político (por exemplo, o político é incompetente) e pouco terá a ver com o jornalista específico ou com entrevistas de televisão. Outros padrões informativos deveriam levar a diferentes inferências.

² Orvis, Cunningham e Kelley (1975) identificaram um padrão subjacente à atribuição às Circunstâncias diferente do aqui exposto. A discrepância deve-se ao recurso a um resultado empírico obtido por McArthur (1972), inconsistente com o princípio da co-variação. Tal resultado pode ter sido devido à ambiguidade nas instruções fornecidas aos participantes (ver Jaspars e Hewstone, 1983). Aqui preferimos uma aplicação sistemática do princípio da co-variação (para uma discussão detalhada desta questão, ver Garcia-Marques, 1988), semelhante à realizada pelos seguidores de Kelley (Fosterling, 1989; 1992; Jaspars e Hewstone, 1983; Novick e Cheng, 1990).

Note-se que o Modelo de Kelley se dedica sobretudo a descrever o processo inferencial que leva o atribuidor leigo a localizar a origem de um efeito (o chamado *locus* da causa), não em descrever a natureza da causa. Por exemplo, o mesmo padrão informativo serviria também para atribuir diferentes disposições a esse mesmo político (falta de inteligência, timidez, excessiva franqueza, etc.), mas o modelo de Kelley diz apenas respeito à determinação do *locus* causal (nos pontos seguintes, serão discutidos modelos que têm a preocupação complementar).

Um problema evidente com que se depara o Modelo de Kelley é a habitual pobreza informacional do atribuidor leigo. Quer dizer, só em condições muito favoráveis é que podemos esperar que o atribuidor leigo possua informação de consenso, distintividade e consistência de uma ocorrência que pretende explicar. Como funcionará o processo atribucional nos casos em que tais condições não se verificam? Segundo Orvis e colaboradores (1975), os padrões de atribuição ao *Estímulo*, *Pessoa* ou *Circunstância* são facilmente reconhecíveis pelo atribuidor comum. Mais do que isso: segundo os autores, estes padrões poderiam ser usados como referência e seriam utilizados para inferir informação ausente. Por exemplo, segundo Orvis e colaboradores (1975), se apenas a informação acerca de Consenso (por exemplo, baixo Consenso) e de Distintividade (alta Distintividade) estivesse disponível, o atribuidor deveria realizar uma atribuição *Pessoa* e/ou *Estímulo* porque a informação disponível é parcialmente coincidente com o padrão informativo de atribuição à *Pessoa* (na dimensão de Consenso) e com o padrão de atribuição ao *Estímulo* (na dimensão de Distintividade), e nada correspondente ao padrão

de atribuição à *Circunstância* (ver o Quadro II, três primeiras linhas e a nota 1). Quer dizer, tendo informação incompleta, relativa a uma ou duas dimensões, o atribuidor verifica se ela é coincidente com um dos padrões essenciais – se for, faz a atribuição correspondente a esse padrão; se for coincidente com mais do que um dos padrões, faz uma atribuição em que combina as causas subjacentes a esses padrões; o mesmo acontece, se a coincidência for apenas parcial com mais do que um dos padrões essenciais.

No início da discussão da contribuição de Kelley, referimos que parte do seu grande êxito se deveria à capitalização eficiente dos recursos intelectuais disponíveis. Uma capitalização eficiente de recursos é frequentemente o recurso à metáfora, sobretudo quando aquilo que se tenta compreender é comparado com algo que conhecemos bem. Por exemplo, quando nos dizem que, na vida, como no futebol, o talento não é tudo, ficamos a pensar que compreendemos melhor a vida só porque achamos que percebemos de futebol. Kelley recorreu a uma estratégia parecida, comparou o processo atribucional com uma Análise de Variância (ANOVA). Ora essa metáfora foi facilmente assimilável, visto que a Análise de Variância (ANOVA) era uma autêntica “disciplina afim” da Psicologia científica para os psicólogos sociais dos anos 60 e 70 (Rucci e Tweney, 1980). Ora, apesar de ninguém saber exactamente o que era a atribuição, todos os psicólogos sociais sabiam o que era a ANOVA. Assim, os psicólogos sociais aderiram prontamente à ideia, tornando-se a atribuição causal o domínio mais investigado da Psicologia Social dessa altura (Kelley e Michela, 1980). É, contudo, curioso pensar que tal analogia, uma das principais forças do abordagem de Kelley, não é de forma

alguma necessária ao modelo (para uma crítica desta analogia, ver Jaspars e Hewstone, 1983; Fosterling, 1990; Garcia-Marques, 1988) e que Kelley se só lembrou desta metáfora depois de o texto de 1967 estar no prelo e que depois se arrependeu de a usar, como conta o próprio Kelley (Harvey, Ickes, e Kidd, 1978). Essa é também a razão por que preferimos centrarmos nos aspectos essenciais e evitar essa (poderosa) mas infeliz metáfora.

Mas assim como surgiu nos anos 60 e se tornou dominante nos anos 70, o Modelo de

Kelley começou a perder força nos anos 80 e 90. Porquê? Recomendamos a leitura da Caixa 2.

Na verdade, o Modelo de Kelley não foi propriamente invalidado, simplesmente passou de moda... falaremos mais à frente de um outro modelo, contemporâneo de Kelley, esse sim, invalidado, mas que não passou de moda, (quer dizer, continua a influenciar o pensamento contemporâneo) – o modelo de Jones e Davis. Mas, para já, passemos a outro modelo mais centrado nas atribuições que fazemos relativamente às causas dos nossos sucessos e fracassos e nas

CAIXA 2

Os níveis de atribuição da responsabilidade (na nomenclatura de Shaw e Sulzer, 1964)

As três razões para a perda de *momentum* do Modelo de Kelley:

* *A metáfora atribuição-ANOVA e as restantes ambiguidades teóricas do Modelo de Kelley.* Como referimos anteriormente, Kelley, apesar de enunciar o Princípio da Co-Variação, nunca o aplicou sistematicamente, optando antes por uma justaposição de diferentes princípios, pela generalização de resultados empíricos discutíveis e, por último, pela adopção apressada de uma metáfora com a técnica estatística de Análise de Variância. Tal falta de clareza feriu seriamente o desenvolvimento do modelo (ver Garcia-Marques, 1988).

* *A excessiva extensão das aplicações do modelo.* O Modelo de Kelley tornou-se a norma em quase todos os domínios da Psicologia Social e de disciplinas afins. Assim, apareceram aplicações à persuasão, ao altruísmo, à influência social, às emoções, aos estereótipos, etc. Cedo, porém, se começou a questionar (e.g., Langer, 1978) a hegemonia dos processos atribucionais num mundo social complexo como o nosso, demasiado exigentes quer em termos informativos, quer em termos de recursos cognitivos que supostamente requerem. A actividade atribucional espontânea passou assim a ser tida como ocorrência relativamente rara na interacção social (Weiner, 1985).

* *O descrédito das explicações baseadas em processos deliberativos e a emergência da Cognição Social.* No final dos anos 70 começaram a surgir dados e teorias que punham radicalmente em causa a relevância dos processos deliberativos na explicação do comportamento humano, dando muito mais ênfase ao papel explicativo dos processos cognitivos, inconscientes e automáticos (Nisbett e Wilson, 1977; Bargh, 1984). Tal movimento, que se tornou grandemente dominante nos nossos dias, é dificilmente compatível com as explicações *Kelleyanas* baseadas em processos deliberativos exigentes em termos de tempo e recursos cognitivos.

consequências motivacionais e emocionais destas atribuições. Trata-se do modelo atribucional de Weiner.

1.5. *A idade dos porquês em Psicologia Social II*

O modelo de Weiner

Como vimos, Heider (1958) introduziu uma importante distinção entre atribuições causais internas e externas do comportamento humano, uma dimensão a que normalmente se chama *locus de controlo*. O seja, aquilo que controla (ou explica) o comportamento pode ser localizado internamente (e.g., capacidade intelectual) e/ou externamente (e.g., dificuldade de um teste). Para além disto, a análise de Heider sobre raciocínio causal identifica ainda uma segunda dimensão: estabilidade das causas. Assim, têm-se causas internas ou externas que podem ser estáveis ou instáveis. Da combinação destas duas dimensões resultam os principais tipos de causas percebidas: capacidade (interna, estável); esforço (interno, instável); sorte (externa, instável); dificuldade da tarefa (externa, estável). Um importante domínio de aplicação destas duas dimensões gerais de atribuição é o de realização pessoal. Neste domínio, a teoria atribucional de Bernard Wiener é, sem dúvida, o mais importante desenvolvimento das ideias de Heider. Weiner (1974, 1985, 1986, 2000) não só sistematizou o trabalho inicial de Heider como acrescentou uma terceira dimensão de atribuição causal: a controlabilidade. Ou seja, as causas do comportamento podem ainda ser controláveis ou não controláveis. O leitor mais atento poderá notar que, num certo sentido, Weiner não fez mais do que “partir” a dimensão *locus de controlo* em duas. De facto, uma causa

com *locus de controlo* interno pode ainda ser controlável (e.g., esforço que resolvo investir na preparação para um exame) ou não controlável (e.g., aptidão intelectual). Por outro lado, uma causa externa pode ser controlável (e.g., dificuldade de uma tarefa) ou não controlável (e.g., sorte). Mas com três dimensões não se fica por aqui, porque a resultante da sua combinação aumenta naturalmente para oito os principais tipos de atribuições causais que tendemos a realizar (ver Quadro III).

Locus de controlo

De forma geral, a dimensão *locus de controlo* é a mais importante nas atribuições causais que fazemos do comportamento (Anderson, 1991). A forma como reagimos ao sucesso ou fracasso de alguém depende em grande medida do *locus* de atribuição. Considerando-se a pessoa como causa última do comportamento quando o *locus* é interno. Mesmo a defesa de valores políticos de natureza mais social (enfatizando a importância do contexto social) ou mais liberal (enfatizando a importância do indivíduo na sociedade) decorrem de argumentações filosóficas que salientam respectivamente um *locus* causal externo ou interno para a explicação do comportamento humano. Por exemplo, Vala, Monteiro e Leyens (1988) examinaram o tipo de atribuições (interna ou externa) que indivíduos conservadores (de direita) e indivíduos radicais de esquerda faziam para explicar um alegado acto de agressão perpetrado por agentes institucionais (i.e., Polícia) ou por delinquentes. Cerca de metade dos participantes destas duas categorias (radicais de esquerda e conservadores) liam o texto “Polícias maltrataram e feriram grave-

QUADRO III

Tipos atribucionais de acordo com o modelo atribucional de Weiner

Porque é que a Joana teve um resultado tão mau no exame de Estatística?				
	LOCUS INTERNO		LOCUS EXTERNO	
CONTROLÁVEL	ESTÁVEL	INSTÁVEL	ESTÁVEL	INSTÁVEL
	A Joana nunca estuda para os exames	A Joana saiu à noite na véspera do exame	O professor é muito rigoroso a corrigir os exames	O professor fez um exame muito difícil
INCONTROLÁVEL	A Joana sempre tem dificuldades a matemática	A Joana teve uma insónia na véspera do exame	A Estatística é uma disciplina difícil	A Joana ficou presa no trânsito e chegou atrasada

mente uma pessoa em circunstâncias ainda desconhecidas”. A outra metade lia uma versão deste texto, igual em todos os aspectos, excepto no que refere ao sujeito da frase que, em vez de ser “Polícias”, era “Adolescentes”. Tal como esperado, a ideologia dos participantes interagiu com a atribuição causal que realizaram. Os conservadores, favoráveis à defesa do *status quo* pelas instituições (se necessário pela força), atribuíram o comportamento dos polícias mais a causas externas e o comportamento dos adolescentes mais a causas internas (ainda que esta diferença não tenha atingido valores estatisticamente significativos). Os radicais de esquerda, favoráveis à defesa das causas sociais atribuíram o comportamento dos polícias mais a causas internas e o comportamento dos adolescentes mais a causas externas. Na mesma linha e de acordo com este padrão atribucional, os radicais interpretaram o comportamento de agressão como sendo menos violento na condição em que este era praticado por adolescentes (por comparação com a condição em que

o mesmo comportamento era praticado por polícias), considerando-os menos responsáveis e merecedores de menor punição do que os polícias. No caso dos conservadores, verificou-se a tendência inversa: maior violência percebida, mais responsabilidade e maior punição para o acto de agressão quando praticado por adolescentes do que quando praticado por polícias.

Por último, o próprio *erro fundamental de atribuição causal* (Ross, 1977) – a que voltaremos mais adiante neste capítulo – pode ser visto como um enviesamento no sentido de atribuições causais internas do comportamento, mesmo na presença de explicações de *locus* externo.

Na mesma linha, a tendência para pensarmos em nós próprios de forma favorável, justificando os nossos fracassos através de atribuições externas e explicando os nossos sucessos internamente, leva a que em geral nos consideremos a nós próprios acima da média. Assim, a maioria dos condutores de automóvel (mesmo incluindo aqueles que foram hospitalizados

em consequência de acidentes de viação) auto-avaliam-se como sendo condutores mais seguros e mais competentes do que o condutor médio (e.g., McKeena e Myers, 1997). Na edição de 1984 do famoso “Public Opinion” (base de dados internacional baseada na realização de inquéritos da opinião pública), a maioria das pessoas vê-se a si própria como possuindo melhor aparência, sendo mais inteligente, e muito menos preconceituosa do que a média da respectiva população. Por fim, mesmo as pessoas que sabem da existência desta tendência para nos auto-avaliarmos de forma enviesadamente favorável (como é o caso do leitor, pelo menos a partir de agora) auto-avaliam-se como sendo menos afectadas por este enviesamento nos julgamentos que fazem de si próprios do que a média das outras pessoas (Friedrich, 1996).

Este auto-enviesamento (ou *self-serving bias*) acaba por assumir uma importante função de defesa da auto-estima ajudando inclusivamente a proteger da depressão (Snyder e Higgins, 1988). Contudo, também há um lado disfuncional do *self-serving bias* que contribui para o desenvolvimento de um *optimismo irrealista* frequentemente causador de comportamentos irresponsáveis. Por exemplo, estudantes universitárias sexualmente activas, que não usam de forma consistente contraceptivos, auto-avaliam-se como muito menos vulneráveis face à contracção de uma gravidez indesejada comparativamente a outras colegas universitárias (Burger e Burns, 1988).

Um fenómeno relacionado com o *self-serving bias* é a realização de atribuições causais internas dos sucessos e atribuições externas dos insucessos dos grupos sociais a que pertencemos ou endogrupos (e vice-versa para os outros grupos ou exogrupos). Este enviesamento a favor do endogrupo (ou *group-serving*

bias) assume especial importância uma vez que, para além do nível relacional interpessoal, todos nós pertencemos a diferentes grupos sociais e interagimos também como membros destes grupos, ou seja, relacionamo-nos a nível intergrupual. Por outro lado, existe evidência que sugere que quando em oposição, o enviesamento a favor do endogrupo (*group-serving bias*) pode em certas circunstâncias até sobrepor-se ao enviesamento a favor de si próprio (*self-serving bias*). Num estudo de Taylor e Dória (1981), em que atletas universitários envolvidos em desportos de equipa, avaliavam o seu desempenho e o dos colegas de equipa face aos sucessos e insucessos da equipa, não só se verificou a existência dos dois tipos de enviesamento como também a prevalência do *group-serving bias* sobre o *self-serving bias*. Com efeito, os atletas manifestaram menor tendência para atribuir os seus fracassos individuais (e.g., não atingir a pontuação pessoal que se tinha como objectivo) num jogo aos restantes membros da equipa e uma maior tendência para atribuir os seus sucessos individuais aos contributos dos seus companheiros de equipa.

Controlabilidade

A dimensão de controlabilidade, sobretudo quando considerada na sua vertente de controlabilidade pessoal (i.e., controlabilidade do próprio sobre o seu comportamento), parece assumir igualmente um papel central nos julgamentos de causalidade (Anderson, 1991). Atribuições a factores controláveis em contexto escolar levam a melhores resultados de desempenho a curto e a longo prazo permitindo o desenvolvimento de crenças de auto-eficácia (e.g., Bandura, 1994). Por outro lado, temos menos simpatia por vítimas que podiam ter evitado o crime através de acções sobre o seu

controle. Um exemplo extremo desta tendência é a atribuição da culpa em casos de violação sexual à vítima da violação em detrimento do agressor (e.g., Johnson, Mullick e Mulford, 2002).

Estabilidade

A dimensão de estabilidade das causas parece ser sobretudo importante no que diz respeito a previsões do futuro: causas estáveis (e.g., capacidade) levam à generalização no futuro, causas instáveis, não (e.g., sorte). Neste contexto, Wilson e Linville (1982, 1985) mostraram que o fracasso académico de estudantes universitários no primeiro ano do curso é preditor de melhor desempenho relativo ao futuro, quando estes estudantes recebiam informações sugerindo que as causas das suas más notas eram instáveis (por oposição a um grupo de controlo que não recebia este tipo de *feedback*).

Atribuição causal, emoções e gestão de impressões

De acordo com o modelo atribucional de Weiner, a causa percebida de um acontecimento determina ainda a reacção emocional associada e motiva certos comportamentos. Por exemplo: os acontecimentos negativos atribuídos a causas internas e controláveis levam à raiva e à agressividade, dirigidas ao agente causal. O fracasso atribuído a causas incontroláveis (internas ou externas) leva a sentimentos de piedade e vontade de ajudar (Weiner, 1985, 1986).

Dado o papel da atribuição causal nas emoções e comportamentos que desencadeiam nos outros, não é de estranhar que muitas vezes procuremos manipular o tipo de atribuições que os outros fazem a nosso respeito por vezes com consequências dramáticas. Por exemplo, um

estudante que preveja reprovar num teste de elevada dificuldade pode, paradoxalmente, resolver não estudar. A lógica atribucional subjacente a tal comportamento poderá ser algo como: “se eu me esforçar, estudar muito, e reprovar, todos saberão que não tenho a capacidade necessária para passar neste teste; mesmo que eu passe, as pessoas vão pensar que eu tenho que estudar muito para ser bem sucedido e inferir que sou pouco inteligente; se eu não estudar e reprovar, posso atribuir o mau resultado a nem sequer ter tentado verdadeiramente e ninguém poderá dizer, com base no resultado, que eu sou pouco inteligente; se não estudar e mesmo assim passar, então as pessoas vão achar que eu sou brilhante, uma vez que a única explicação para o meu sucesso será a minha capacidade intelectual.”

1.6. A idade dos porquês em Psicologia Social III

Kelley versus Weiner

Como notado por Kelley e Michela (1980), não existe uma única teoria atribucional mas diversos modelos e perspectivas que se podem, *grosso modo*, separar entre perspectivas sobre auto-atribuições, como é o caso do Modelo de Wiener e hetero-atribuições (atribuições causais ao comportamento dos outros), como no caso do Modelo de Kelley. Para além disto, o modelo atribucional de Weiner é tipicamente usado para dar conta de atribuições de realização (sucessos e fracassos em ambientes académico ou profissional), enquanto que o Modelo de Kelley pretende dar conta das dimensões informacionais subjacentes às atribuições sociais. Na parte restante deste capítulo daremos mais ênfase aos

desenvolvimentos decorrentes da linha das preocupações teóricas de Kelley. Note-se, contudo, que os dois modelos não são incompatíveis. As dimensões de Consenso, Distintividade e Consistência fornecem a base para as atribuições interna/externa, estável/instável, controlável/não controlável do modelo de Weiner, sugerindo que ambos os modelos descrevem aspectos complementares, mas compatíveis, dos mesmos processos atribucionais subjacentes (Martinko e Thompson, 1998).

1.7. *Em busca da correspondência perdida*

O modelo de Jones e Davis (1965)

Edward Jones doutorou-se em Psicologia Clínica, mas era um apaixonado por *Jazz* e Psicologia Social. Quando, na entrega do prémio de “Distinguished Scientist” da *Society for Experimental Social Psychology* em 1987, Jones ouviu ser designado por “Mr. Social Psychology”, disse que tal referência lhe soube tão bem como lhe saberia tocar piano como Bill Evans (Darley e Cooper, 1998). A maior parte da carreira de Edward Jones decorreu na Universidade de Duke e os seus últimos anos foram passados em Princeton. Jones dedicou-se a muitos temas diferentes de Psicologia Social, mas foi o modelo que desenvolveu com Keith Davis o seu mais famoso contributo.

Jones e Davis (1965) basearam-se no trabalho de Heider, mas restringiram-se a uma pequena parcela do seu trabalho. A pertinência do modelo de Jones e Davis limita-se aos casos em que o perceptível, observando as acções de um actor e pretendendo explicá-las, atribui a este a capacidade de realizar o que realizou (as suas acções não são meramente acidentais) e o

conhecimento das consequências dessas acções. Quer dizer, enquanto a análise de Heider (1958) se debruça bastante sobre a aplicação da distinção entre causalidade pessoal e impessoal, Jones e Davis adoptaram essa aplicação e prosseguiram a partir daí a sua análise.

Segundo Jones e Davis (1965), para que uma determinada acção possa revelar alguma coisa do actor, é necessário que, depois de satisfeitas as duas condições acima referidas (intencionalidade e conhecimento das consequências das suas acções), se consiga encontrar uma ligação directa com uma intenção, que medeia a relação entre o comportamento e uma disposição do actor. Por exemplo, o que queremos dizer quando explicamos o comportamento de uma pessoa que evita a companhia dos outros, afirmando que o fez “porque é uma pessoa introvertida”? Bom, por um lado, queremos dizer que não detectámos pressões situacionais particulares sobre esse comportamento (não o diríamos de uma pessoa que tivesse contraído uma doença infecciosa). Por outro lado, queremos dizer que esperamos que em circunstâncias diferentes essa pessoa se continuasse a mostrar reservada (não o diríamos de alguém que durante um funeral se mostrasse circunspecto). Finalmente, queremos dizer que essa pessoa é mais introvertida do que a média das pessoas (não o diríamos de uma pessoa que, como toda a gente, de vez em quando preferisse estar só). Resumindo: para se considerar que uma acção revela o actor, o observador tem de conseguir achar uma correspondência entre a acção, uma intenção e uma disposição. A intenção pode ser consciente ou não, segundo Jones e Davis (1965), mas tem de se referir a algum aspecto relativo ao livre arbítrio do actor, e não pode reflectir apenas pressões situacionais. A disposição é concebida como algo interno que faz o

actor comportar-se de determinada maneira mais frequente ou intensamente do que a maioria das pessoas. O estabelecimento da *inferência correspondente* (acção – disposição) decorre, segundo Jones e Davis (1965), de uma observação das consequências dessa acção. Ou seja, dado que o comportamento a explicar é percebido como intencional, o conteúdo dessa intenção será revelado pelas suas consequências. A inferência de uma disposição é, por isso, sempre posterior e indirecta a esta ligação acção – intenção, a partir da consequência da acção. A Figura 4 (adaptada de Jones e Davis, 1965) tenta representar o essencial desta descrição do presente modelo.

O problema com que o percepiante leigo do comportamento humano se confronta é agravado, segundo Jones e Davis, pelo facto de, frequentemente, cada acção humana produzir múltiplas correspondências. Assim sendo, mesmo estando o percepiante convencido da intencionalidade de determinada acção (isto é, reconhecendo-lhe as características da causalidade pessoal), como procederá para seleccionar as consequências percebidas que foram procuradas pelo actor?

Jones e Davis propõem dois critérios que comandariam os procedimentos prévios a uma inferência correspondente (ligação acção – intenção – disposição).

O primeiro critério de selecção é o da suposta desejabilidade (“assumed desirability”). Por exemplo, se sabemos que um amigo nosso foi passar as férias nas Caraíbas, concluímos rapidamente as principais consequências dessa decisão: passar belos dias de praia, apreciar o pitoresco dessas paragens, provar pratos exóticos, sofrer atrasos prováveis nos voos *charters*, ser explorado pelas agências turísticas, aumentar a dívida do cartão de crédito. Não é fácil imaginarmos-nos a inferir: “coitado, só para ter o prazer de pagar as prestações do cartão de crédito, sofrer atrasos e ser explorado pelas agências turísticas vai passar uns dias na praia, aventurar-se em novos petiscos e descobrir novas paisagens”. Neste caso, o que faríamos seria a rejeição das consequências que considerássemos indesejáveis, inferindo por isso que “para ter o prazer de passar uns dias na praia, aventurar-se em novos petiscos e descobrir novas paisagens, vai ter de pagar as prestações

FIGURA 4

O paradigma de correspondência entre acção, intenção e disposição

(adaptado de Garcia-Marques e Garcia-Marques, 2003; Jones e Davis, 1965)



do cartão de crédito, sofrer atrasos e ser explorado pelas agências turísticas”. Este critério refere-se, portanto, ao que o observador considera que a maioria das pessoas acha desejável.

É importante salientar dois aspectos a respeito deste procedimento de selecção. O primeiro é o seu carácter ego e etnocêntrico: o observador, tomando-se como paradigma, pura e simplesmente projecta no actor a sua hierarquia de preferências (no exemplo atrás referido estaríamos a interpretar mal o verdadeiro amante de passar o tempo em aeroportos ou um qualquer “masoquista”). Este carácter egocêntrico corresponde à noção de “atribuição egocêntrica” de Heider (1958). O segundo é a sua insuficiência. De facto, e para nos mantermos no caso da viagem às Caraíbas, quais das consequências da decisão reflectem realmente as disposições do actor – um gosto pela praia, uma obsessão culinária ou um desejo de explorar novas paragens? É esta insuficiência que justifica o segundo critério de selecção: a rejeição dos efeitos comuns às alternativas preteridas da acção (ou cálculo da sobreposição dos efeitos).

Partiremos, desta vez, de um exemplo dos próprios Jones e Davis (1965; e adaptado por Garcia-Marques e Garcia-Marques, 2003).

Suponhamos que soubemos que a Rosa se tinha casado. Sabendo que tanto o João, como o Paulo e o Carlos a assediavam frequentemente com convites e presentes, e, conhecendo-os, temos os elementos necessários para o cálculo da sobreposição (“commonality”). (Vamos presumir que já eliminámos as características que temos como desagradáveis. Só assim se justifica na presente análise a exclusão da falta de pontualidade do João, o irritante hábito do Pedro de acabar as frases das outras pessoas e a célebre fobia do Carlos relativa a animais com

pêlo). De facto, o João é rico, de boas famílias e atraente. O Pedro, por outro lado, também é rico e atraente, além de gostar muito de crianças. Finalmente, o Carlos é atraente e intelectualmente brilhante. A Figura 5 explicita as consequências de um marido com estas características e representa a continuação deste procedimento inferencial.

Como vemos na Figura 5, depois de agrupados os efeitos de cada alternativa, são eliminados os efeitos comuns às várias alternativas. De facto, efeitos comuns a várias alternativas não podem servir como critério para a escolha de uma dessas alternativas. Depois, de acordo com a alternativa escolhida, são seleccionados os efeitos não-comuns, considerando-se os outros efeitos não comuns de cada alternativa como irrelevantes e os efeitos comuns às alternativas preteridas e ausentes na escolha como indesejáveis. A inferência correspondente é feita a partir dos efeitos não comuns da escolha realizada (e dos efeitos comuns às alternativas preteridas mas ausentes na escolhida), considerando esses efeitos como reflectindo intenções e, consequentemente, sendo inferidas as disposições que as subordinam.

Dois aspectos relativamente ao cálculo da sobreposição de efeitos devem ser retidos: o primeiro diz respeito ao facto de qualquer actividade intencional possuir uma dimensão temporal e que o momento da observação determina o tipo de inferências que podem ser feitas. No caso da Rosa, por exemplo, o efeito comum rejeitado por não servir de critério nesta escolha – a aparência física dos pretendentes – pode ter sido o critério de uma escolha anterior, ou seja, a da eliminação de todos os candidatos de pior aparência. Vemos, portanto, como noutra contexto temporal um efeito comum presente pode ser potencialmente muito informativo.

FIGURA 5

A Rosa escolhe marido (segundo Jones e Davis, 1965)

Efeitos do casamento a ser considerados

- a) Riqueza
- b) Estatuto social
- c) Prazer sexual
- d) Crianças
- e) Estimulação intelectual

A. A escolha de Rosa

João	Pedro	Carlos
a b c	a c d	c e

B. A eliminação dos efeitos comuns

João	Pedro	Carlos
a b	a d	e

C. Efeitos não-comuns reagrupados

Se a escolha for:

João - b desejado, d & e, irrelevantes

Pedro - d desejado, b & e, irrelevantes

Carlos - e desejado, a indesejado, b & d, irrelevantes

D. Inferências

Se a escolha for:

Se o João for escolhido - a Rosa é uma snob

Se o Pedro for escolhido - a Rosa é maternal

Se o Carlos for escolhido - a Rosa é uma intelectual

É preciso não esquecer, no entanto, que o modelo pretende descrever o que um observador pode inferir de uma acção num dado momento.

O segundo aspecto é o do carácter contra-factual que este cálculo apresenta. Quer dizer, a observação de determinada acção e/ou das suas consequências suscita no percepiante leigo, um raciocínio contra-factual do tipo: “Se em vez de y tivesse acontecido x, então em vez de A dar-se-ia B.” Nesta construção de um cenário intervêm tanto os conhecimentos específicos do observador sobre aquele actor e aquela situação, como as suas consequências gerais sobre o

mundo social. Por isso, observando a mesma acção poderão, dois percepiantes leigos usando o mesmo cálculo da sobreposição dos efeitos, chegar a inferências perfeitamente distintas e até incompatíveis – tudo depende da construção do cenário suporte a este raciocínio contra-factual.

Estes dois critérios podiam e foram usados por Jones e Davis (1965) como variáveis independentes em relação à produção de inferências correspondentes, aqui tomada como variável dependente. As relações entre a desejabilidade suposta dos efeitos e o número dos efeitos não comuns encontra-se representada no Quadro IV.

QUADRO IV

Desejabilidade e sobreposição dos efeitos enquanto determinantes da correspondência

		Suposta Desejabilidade	
		Elevada	Baixa
Número de Efeitos Não-Comuns	Grande	a) <i>Ambiguidade trivial</i>	b) <i>Ambiguidade intrigante</i>
	Pequeno	c) <i>Clareza trivial</i>	d) Inferência Correspondente

A probabilidade de um determinado efeito ser seleccionado como ponto de partida para uma inferência correspondente é função inversa de uma *Suposta Desejabilidade* e função inversa do *Número de Efeitos Não-Comuns*.

Torna-se agora mais fácil a compreensão do Quadro IV. Nas situações descritas pela célula a), o observador não encontra nada de particularmente misterioso no facto de um actor produzir uma acção de múltiplos efeitos únicos, todos desejáveis. A acção observada não pode servir de base para o estabelecimento de uma correspondência com uma disposição, mas a situação não suscita qualquer esforço para obter maiores explicações (o actor faz aquilo que qualquer um faria). Nas situações sintetizadas pela célula b), o elevado número de efeitos não-comuns – como na célula a) – impossibilita a identificação da intenção do actor e, contudo, as razões de ser daquela acção merecem consideração, na medida em que se produziram efeitos indesejáveis. Nas situações representadas na célula c), a identificação de uma intenção não conduz à correspondência, na medida em que essa intenção, naquelas circunstâncias, não diferencia o actor do mais comum dos mortais (porque se produziram efeitos altamente desejáveis para “a generalidade das pessoas” tal como é concebida pelo perceptível). Finalmente na célula d) a

identificação da intenção do actor é facilitada pelo pequeno número de efeitos não-comuns e a baixa suposta desejabilidade desses efeitos permite a inferência de algo de específico no actor – dá-se a inferência correspondente.

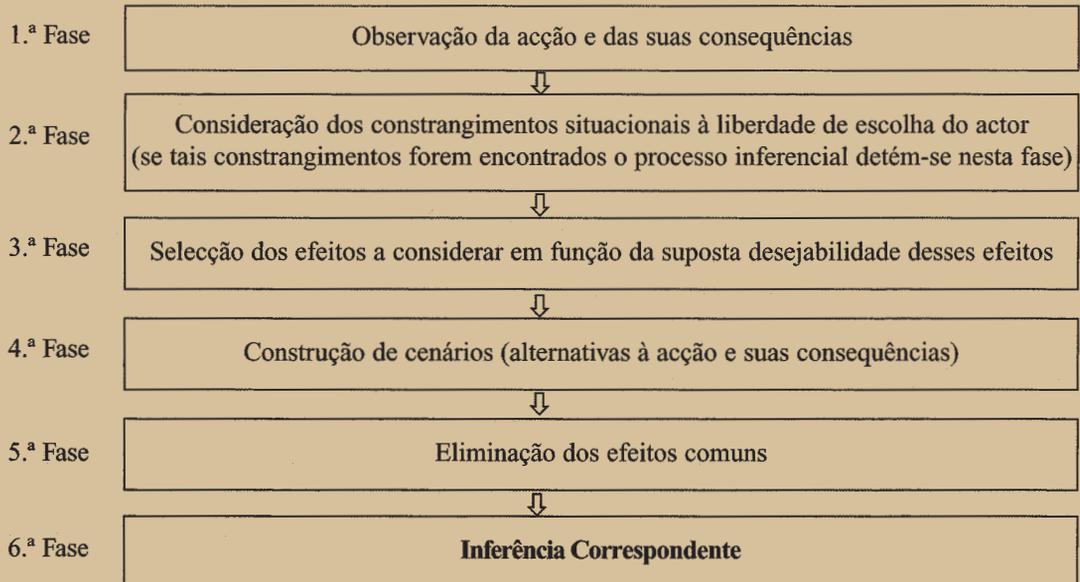
Para encerrar este ponto cremos ser útil uma síntese das principais características do processo subjacente às inferências correspondentes segundo Jones e Davis (1965). E é o que se pretende fazer na Figura 6 (adaptada de Garcia-Marques e Garcia-Marques, 2003).

A liberdade de escolha do actor

Ao definir intenção como relativa ao livre arbítrio do actor e nunca a pressões situacionais, Jones e Davis (1965) introduzem implicitamente uma outra variável importante na determinação das inferências correspondentes: a liberdade percebida de escolha. Para Jones e Davis (1965), basta que um observador se dê conta de grandes pressões situacionais sobre o comportamento de um actor para que a inferência correspondente deixe de ser realizada.

Uma experiência célebre neste contexto servirá como ilustração empírica desta previsão (Jones, Davis, e Gergen, 1961) – ver a Caixa 3.

FIGURA 6

As fases da elaboração de uma inferência correspondente

Por outro lado, várias outras experiências que se debruçam sobre a atribuição de atitudes testaram o impacto moderador das pressões situacionais que se exercem sobre o actor na realização de inferências correspondentes. No entanto, nem sempre os indivíduos experimentais deram o peso considerado razoável às pressões situacionais no momento da atribuição. Voltaremos adiante a esta questão.

Relevância hedónica e personalismo

Se o levar em consideração as pressões situacionais que restringem a liberdade com que um actor escolhe determinado comportamento, é visto por Jones e Davis (1965) como uma tendência “racional”, já outros factores determinantes da realização de inferências correspon-

des são tidos por Jones e Davis (1965) como “extra-racionais”. São eles, a relevância hedónica e o personalismo. A relevância hedónica refere-se à tendência que o “psicólogo leigo” apresenta para a realização de inferências correspondentes, nos casos em que as acções observadas têm consequências directas para si próprio bloqueando-lhe ou facilitando-lhe objectivos ou a afirmação de valores pessoais. O Personalismo é uma tendência basicamente semelhante à relevância hedónica, só que, em acréscimo, as consequências sobre o observador são percebidas por si, como decorrendo directamente das intenções do actor. Um exemplo da vida corrente bastará para ilustrar este ponto.

Imaginemo-nos num autocarro cheio... quão reveladores de personalidades profundamente detestáveis são os empurrões e pisadelas que

CAIXA 3

A “selecção” de astronautas e tripulantes de submarino (Jones, Davis e Gergen, 1961)

Nesta experiência, os participantes ouviam a reprodução da gravação de uma entrevista de selecção ou para astronautas ou para tripulantes de submarino, mas cada participante só ouvia uma das gravações que correspondia à condição experimental em que estivesse incluído.

No começo de cada entrevista, ouvia-se comunicar aos entrevistados qual o “tipo de pessoa” desejável para o lugar no caso do tripulante de submarino: obediente, cooperativo, gregário – em suma “orientado para os outros” (“porque tinha de viver numa comunidade restrita durante longos períodos”) ou auto-suficiente, não-dependente – ou seja “orientado para si próprio” no caso do astronauta (“porque tinha de passar muito tempo sozinho, no espaço”). O entrevistado respondia (conforme as condições experimentais) ora mostrando-se como “orientado para os outros” ora como “orientado para si próprio”, independentemente da entrevista em que participava.

Temos assim duas variáveis independentes com duas modalidades cada: auto-apresentação do entrevistado (“orientado para os outros” ou “orientado para si próprio”) e lugar a que se candidata (astronauta ou tripulante de submarino). Cruzando estas duas variáveis obtiveram-se quatro condições: C1 – astronauta/ “orientado para os outros”, C2 – astronauta/ “orientado para si próprio”, C3 – tripulante/ “orientado para os outros” e C4 – tripulante/ “orientado para si próprio”.

De acordo com as indicações fornecidas ao entrevistado (e do conhecimento dos participantes experimentais), nas condições C1 (astronauta/ “orientado para os outros”) e C4 (tripulante/ “orientado para si próprio”), o comportamento deste não se ajusta ao perfil desejável para o desempenho da função (isto é, está fora do papel que pretende desempenhar) mas na condição C2 (astronauta/ “orientado para si próprio”) e C3 (tripulante/ “orientado para os outros”), o ajustamento é perfeito. Como tal, e de acordo com a definição de intenção dada por Jones e Davis (1965), a intenção não pode provir de pressões situacionais e, conseqüentemente, foi prevista uma maior frequência de inferências correspondentes nos casos de auto-apresentação fora do papel (condições C1 e C4) casos em que o comportamento se realiza contra as pressões ambientais. A variável dependente – inferência correspondente – foi definida operacionalmente tanto pela polarização na atribuição de traços relevantes ao entrevistado, como pelo grau de confiança com que a atribuição é feita. Os resultados demonstraram que as mesmas respostas “orientadas para os outros”, por exemplo, são vistas como muito mais reveladoras de uma personalidade “orientada para os outros” e merecem mais confiança, quando são fornecidas numa entrevista de selecção para astronautas do que quando são dadas numa para tripulantes de submarino. Passando-se exactamente o simétrico para as respostas “orientadas para si próprio”. Quer dizer, comportamentos fora do papel promovem menos inferências correspondentes, tal como o modelo previra.

sofremos da parte dos outros passageiros! (Hedonismo). E quando estamos, nesse mesmo autocarro, muito chegados a alguém? Quão mais diagnóstica é essa situação para alguém que julgue que o fazemos propositadamente? (Perso-

nalismo). Estas tendências foram consideradas por Jones e Davis (1965) como extra-rationais, porque envolvem ignorar as condições prévias necessárias para o estabelecimento de uma ligação acção-intenção-disposição.

Passará a ligação acção-disposição sempre pela intenção?

Segundo o Modelo de Jones e Davis (1965), o estabelecimento de uma ligação acção – disposição passa sempre pela atribuição de uma intenção. Tal tem sido criticado por vários autores (Eiser, 1983; Jaspars e Hewstone, 1984; Ross e Fletcher, 1985; Shaver, 1985). A questão é basicamente a seguinte: será que considerar que uma acção é necessariamente mediada por uma intenção quererá dizer, de uma acção da qual se infere que o actor é irresponsável ou desajeitado, que é uma acção intencionalmente irresponsável ou desajeitada? Tal seria um paradoxo, já que é necessária uma grande habilidade para se ser intencionalmente desajeitado (ver por exemplo, as acrobacias de Charlie Chaplin ou Jackie Chan). E poder-se-ia ser intencionalmente estúpido, sem se ser minimamente inteligente?

A consideração de que o estabelecimento de uma ligação acção-disposição passa sempre pela atribuição de uma intenção é eminentemente heideriana. De facto, só as acções intencionais representariam para Heider verdadeiras instâncias de causalidade pessoal (ver a noção de níveis de causalidade pessoal de Heider atrás referida). Mas a este respeito convém voltar a citar Heider (1958, p. 112):

“A capacidade é também atribuída à pessoa mas não no mesmo sentido que a motivação. [...] As pessoas são responsabilizadas pelas suas intenções e seus esforços, mas são-no menos estritamente responsabilizadas pelas suas capacidades.”

Ao não distinguir entre motivações, objectivos, atitudes, traços e capacidades, Jones e Davis (1965, ver também Jones, 1990) não

distinguiram entre casos em que a ligação acção-disposição passa necessariamente ou não passa pela atribuição de uma intenção correspondente, criando assim uma certa confusão potencialmente evitável.

Este problema pode, no entanto, ser resolvido se seguirmos a sugestão de Kelley (1973) e restringirmos o modelo de Jones e Davis aos casos de inferência de disposições depois de inferida a causalidade pessoal. Deixa-se assim em aberto a possibilidade de elaboração de inferências correspondentes nos casos de causalidade impessoal. Veremos como se desenvolveu uma literatura (i.e., inferências espontâneas de traço) que estuda inferências de traço, independentemente de os efeitos a considerar podem ser tomados como causalidade pessoal ou impessoal.

O Modelo de Jones e Davis: primeiras conclusões

O Modelo de Jones e Davis (1965), na forma em que foi inicialmente formulado e na reformulação feita por Jones e McGillis (1976), representou uma contribuição importante, em primeiro lugar porque trouxe para o campo da investigação algumas das ideias de Heider. No entanto, e curiosamente, poderíamos dizer que o seu principal mérito foi estar errado de uma forma interessante. Em Ciência, todas as teorias são falsas, daí que a descoberta de factos que falseiam uma teoria não é particularmente surpreendente. Não devemos esperar que as teorias naveguem indefinidamente evitando os escolhos da refutação. Pelo contrário, todas as teorias naufragam. No entanto, algumas teorias, quando naufragam, parecem contribuir para uma melhor navegação teórica porque o seu

naufrágio ensina-nos imenso sobre ciência náutica. Tal foi o caso do *Titanic*, um naufrágio interessante, não só do ponto de vista dramático, mas também tecnológico (ver o *Museu Marítimo OnLine do Atlântico*, <http://museum.gov.ns.ca/mma/AtoZ/titanicinfo.html>). E foi também o caso do Modelo de Jones e Davis.

De facto, uma das mais importantes predições do Modelo de Jones e Davis, a de que as pressões situacionais que se exercem sobre o actor têm um impacto moderador na realização de inferências correspondentes pelo observador, revelou-se surpreendentemente falsa (Jones e Harris, 1967). A falha dessa predição foi precisamente o que inspirou os mais importantes modelos de inferência de traço contemporâneos (Gilbert, 1989; ver próximas secções).

O erro atribucional fundamental

Imaginemos por um momento que Harold, um homem solteiro, vai visitar o Grand Canyon. E, ao pé do Skywalk, uma ponte de vidro suspenso a grande altitude sobre o rio Colorado, encontra uma jovem encantadora que lhe pede para responder a algumas perguntas sobre destinos turísticos. Harold aceita e, após terminado o inquérito, a jovem deixa-lhe um cartão de visita com o telefone e e-mail para o caso de precisar de algum esclarecimento sobre o estudo em que acabou de participar.

Diga-nos o presente leitor, acha que o Harold vai usar o cartão de visita e tentar contactar com

a jovem? Não é tarefa fácil, pois não? Afinal, o leitor dispõe de pouquíssima informação. Certamente que gostaria de saber que género de pessoa é Harold. Seria ele uma pessoa tímida, introvertida e cautelosa? Ou será o Harold, um sedutor, extrovertido e aventureiro? Sem saber isso, como poderá responder? Certo? Errado! O leitor precisaria de mais informação para responder, é exacto, mas seria mais útil informação de outro tipo. Por exemplo, será que o encontro se deu antes ou depois do Harold ter atravessado o Skywalk? De facto, este factor teve uma influência decisiva numa situação muito semelhante (Dutton e Aron, 1974) – enquanto que, antes de atravessar a ponte, apenas 12% dos participantes telefonou à entrevistadora, essa percentagem atingiu os 50% quando o encontro se deu após a travessia. A explicação proposta pelos autores é a de que os participantes confundiram a ansiedade associada à travessia de uma ponte periclitante com atracção sexual. No entanto, tal ou qualquer outro factor situacional, nunca nos passariam pela cabeça. A relevância das características do actor, a sua experiência romântica passada, a sua personalidade, os seus valores morais ou religiosos, isso sim, ocorre-nos de imediato. Essa é mais uma demonstração do erro atribucional fundamental³ (Ross (1977, p. 183): “*a tendência dos atribuidores para subestimarem o impacto dos factores situacionais e sobrestimarem o papel dos factores disposicionais no controlo do comportamento*”).

Esta tendência já tinha sido identificada por Heider (1944; 1958) como vimos atrás. As formas que esta tendência assume são múltiplas

³ A noção de “erro” implicaria a existência de um modelo normativo de atribuição e tal modelo não existe. Seria assim mais adequado a utilização de termos mais neutros como tendência ou enviesamento. Usamos, contudo, o termo “erro atribucional fundamental” por ser uma designação consagrada na literatura.

porque inúmeras são as formas pelas quais as situações constroem o comportamento. Por exemplo, o desempenho de papéis sociais acarreta constrangimentos situacionais inevitáveis. Um vendedor de carros deve ser jovial, um fiscal de finanças, circunspecto, um jornalista, inquisitivo, um advogado, eloquente, uma bibliotecária, silenciosa, uma educadora de infância, maternal, etc. A negligência de tais constrangimentos subjaz, decerto, à formação de muitos estereótipos.

Os papéis sociais também acarretam vantagens e desvantagens relativas em termos de poder, conhecimentos ou capacidades aparentes. E assim em certos contextos, a desatenção aos constrangimentos situacionais decorrentes do desempenho de papéis sociais pode induzir percepções curiosas. Ross, Amabile e Steinmetz (1977) ilustram magnificamente como as pessoas têm tendência para traduzir em diferenças de capacidade ou de conhecimentos vantagens ou desvantagens relativas que são decorrentes do desempenho de dados papéis. Não terá o leitor também, como nós, a sensação de que os apresentadores, na televisão de concursos de cultura geral (por exemplo, Jorge Gabriel ou José Carlos Malato), são em geral, mais cultos do que a média das pessoas?

A tendência para ignorar os constrangimentos da situação leva a que em muitas actividades, um actor não possa apenas *ser competente*, o actor tem de *parecer competente*. Tem de fazer aquilo a que Erving Goffman chamou “encenação de competências” (Goffman, 1959). Mas é claro que a dúvida fica: e não será, no fundo, apenas necessária a encenação e dispensável a competência? Quem sabe... quantas histórias existem de falsos médicos a exercerem a sua profissão durante anos até serem desmascarados...

O erro atribucional fundamental e o enviesamento correspondente

O médico manda o doente tossir e o doente tosse. O médico manda o doente tossir outra vez e o doente tosse. O médico manda o doente tossir ainda outra vez e o doente tosse. O médico conclui: “O seu mal é tosse”.

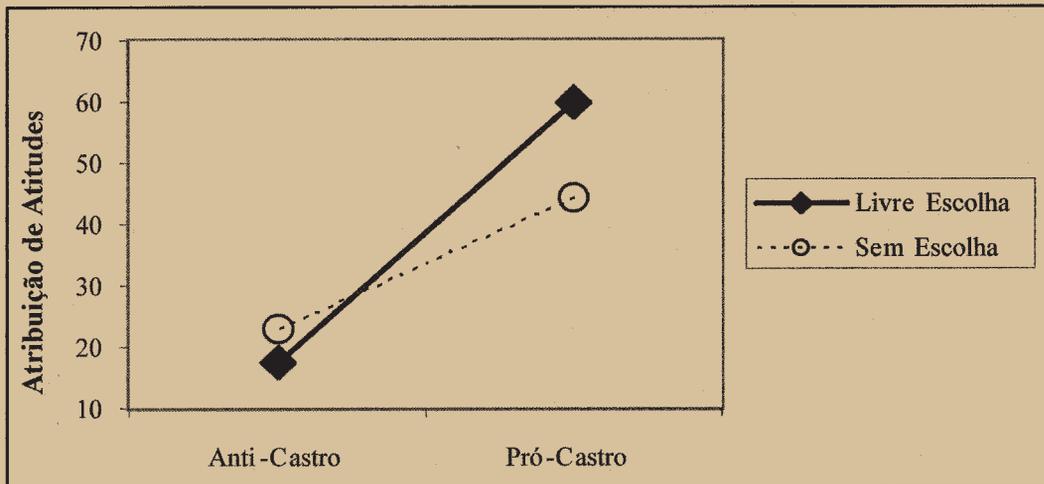
Esta conhecida anedota ilustra perfeitamente o que acontece nas experiências modeladas a partir de Jones e Harris (1967). A situação constrange o actor de forma explícita (às vezes, os constrangimentos são mesmo veiculados pelo próprio observador como no caso do médico da anedota, ver Gilbert e Jones, 1986) e, no entanto, o observador ignora esses constrangimentos e interpreta facialmente o comportamento do actor.

No caso específico, de Jones e Harris (1967), os participantes tinham de tentar adivinhar a verdadeira atitude de uma pessoa-alvo que escreveu uma resposta a uma pergunta de um exame de ciências políticas. Os participantes liam quer a pergunta do exame, quer a resposta da pessoa-alvo. A pergunta a que a pessoa-alvo tinha de responder aparecia a diferentes grupos de participantes em versões diferentes:

- a) *“Baseada na literatura e discussão da semana passada, escreva uma pequena crítica convincente à Cuba de Castro como se estivesse a dar o mote para um debate”.*
- b) *“Baseada na literatura e discussão da semana passada, escreva uma pequena defesa convincente da Cuba de Castro como se estivesse a dar o mote para um debate”.*

FIGURA 7

Atribuição de atitudes em Jones e Harris (1967)



Nota. A amplitude possível era de 10 (extremo anti) a 70 (extremo pró) Cuba de Fidel Castro.

c) “Baseada na literatura e discussão da semana passada, escreva uma pequena dissertação convincente, defendendo ou criticando a Cuba de Castro, como se estivesse a dar o mote para um debate”.

Esta foi a manipulação de *Escolha*, com os participantes em condições nas quais a pessoa-alvo recebia as instruções a) ou b), considerados como participantes “Sem Escolha” e os participantes que liam versão c) como participantes “Livre Escolha”. Como a Figura 7 mostra, em ambos os casos, os participantes inferiram atitudes (disposições) correspondentes à posição expressa no ensaio (a ação a explicar). Quer isto dizer que mesmo quando a tendência pró ou anti-Castro não é determinada pelo autor do ensaio, os participantes atribuíram-lhe atitudes correspondentes à tendência expressa no ensaio.

E pronto, ao não levar em consideração os pré-requisitos para a inferência correspondente,

segundo o Modelo de Jones e Davis (1965), os participantes de Jones e Harris (1967) fizeram o Modelo de Jones e Davis naufragar. Claro que existiram muitas reinterpretações destes resultados, tentando mostrar que esta negligência era um artefacto experimental. Afinal, talvez os constrangimentos da situação fossem demasiado subtis para serem notados, ou talvez os ensaios fossem tão bons que só alguém que, no seu íntimo, concordasse com a posição que o ensaio expressava, pudesse atingir tal nível de argumentação. Daí que as experiências que seguiram a linha de Jones e Harris (1967) se tornassem cada vez mais sofisticadas, até ao ponto em que o comportamento do actor era fruto de um guião fornecido pelo experimenter, conhecido previamente e directamente monitorizado pelo observador (neste caso, chamado indutor). Mesmo neste caso, o *enviamento correspondente* (designação preferida por Jones, 1979) mantinha-se (Gilbert e Jones,

1986). Como explicar tal enviesamento, aparentemente tão insensato? E é aqui que o naufrágio do Modelo de Jones e Davis foi uma preciosidade, um autêntico *Titanic*, para a navegação teórica que prosseguiu esta rota, como veremos nas próximas secções.

2. A Emergência de uma nova perspectiva sobre inferências de traços de personalidade

A investigação em percepção social desenvolvida durante a década de 80 caracteriza-se pela emergência de diversas abordagens teóricas que configuram não só uma nova perspectiva sobre a forma como realizamos inferências a partir do comportamento; como também um novo olhar sobre um velho problema, os enviesamentos correspondentes (Jones e Harris, 1967), ou *erro fundamental de atribuição causal* (Ross, 1977).

Esta nova perspectiva, que podemos considerar radicalmente diferente da subjacente aos modelos clássicos de atribuição (e.g., Kelley, 1967; Jones e Davis, 1965), não foi o produto do trabalho solitário de nenhum investigador em particular. Foi antes uma consequência histórica da chamada “revolução cognitiva” e principalmente do advento da cognição social, tendo como resultado um conjunto de contribuições teóricas e evidências experimentais que foram surgindo de fontes dispersas e sucessivamente articuladas num todo coerente.

Mas comecemos pelo princípio, na génese destas novas teorias está a concepção avançada por George Quattrone, um brilhante jovem investigador que calhou estar no lugar certo na altura certa. Com efeito, tendo sido um estudante de Doutoramento de Edward Jones, Quattrone era um profundo conhecedor das

abordagens clássicas de atribuição causal. Por outro lado, fazia parte de uma nova vaga de Psicólogos Sociais interessados na explicação do comportamento humano em termos da especificação da sequência de processos cognitivos que o produzem. Para estes investigadores, a verdadeira questão não era tanto quais os princípios lógicos que devem caracterizar as atribuições causais mas antes quais as operações mentais que subjazem às atribuições e inferências que as pessoas fazem sobre os outros.

Nesta linha, Quattrone (1982) propôs que a atribuição causal humana devia ser vista enquanto um processo cognitivo constituído por dois subprocessos que ocorrem sucessivamente no tempo. Um subprocesso de inferência disposicional, a partir do comportamento observado, e um subprocesso de ajustamento da inferência, realizada em função do contexto ou da situação em que o comportamento ocorre.

A proposta de um processo atribucional composto por dois subprocessos não foi o resultado isolado do trabalho de Quattrone. Em vez disso, foi directamente inspirada na Heurística da Ancoragem e Ajustamento proposta por Tversky e Kahneman (1974). Segundo esta Heurística quando realizamos julgamentos em condições de incerteza começamos por “ancorar” o nosso julgamento na primeira resposta que nos ocorre e só depois o ajustamos em função de outros dados da situação. Analogamente, Quattrone (1982) sugeriu que numa primeira fase realizamos inferências correspondentes, independentemente e a causa percebida do comportamento ser a pessoa (actor do comportamento) ou a situação (em que o comportamento ocorre). Numa segunda fase, ajustamos estas inferências de traço iniciais levando em conta as pressões situacionais que possam ter

facilitado ou inibido o comportamento. Ou seja, ao perceberem que, por exemplo, “o João pisou a namorada a dançar o *fox-trot*” as pessoas não ponderam: “Será que o João pisou a namorada porque é desajeitado, ou será que alguém o empurrou?” Em vez disto, imediatamente inferem “desajeitado” e, depois, ajustam esta inferência com informação situacional (e.g., “mas afinal foi empurrado, o que quer dizer que não é assim tão desajeitado”).

O leitor mais atento certamente já notou que esta proposta é diametralmente oposta à das teorias clássicas que postulam a primazia da atribuição causal à situação, ou à pessoa, eventualmente seguida pela realização de inferências mais específicas, como a inferência de certos traços de personalidade.

Mas afinal de contas, em que é que se baseou este jovem investigador para ter a impertinência de virar às avessas as teorias clássicas de atribuição causal? Haveria alguma evidência experimental que sugerisse esta inversão dos processos subjacentes à maneira como percebemos os outros? Na verdade, não. No início dos anos 80 não havia dados claros que suportassem directamente uma tal mudança radical, mas o que talvez seja mais surpreendente é que também não havia resultados experimentais que suportassem directamente a proposta das teorias clássicas de atribuição causal. No entanto, este estado de coisas foi sol de pouca dura.

Em 1983, Smith e Miller (1983) resolveram testar directamente a noção estabelecida de que as pessoas, enquanto cientistas ingénuos, procuram compreender o mundo social que as rodeia através da identificação das causas (situacionais ou disposicionais) e só depois realizam inferências mais específicas (e.g., intenções, disposições). Para o efeito, estes autores decidiram estudar o tempo que as pessoas

demoram a responder a diversas perguntas sobre frases que descreviam o comportamento de diversos actores (e.g., “O João pisou a namorada enquanto dançava o *fox-trot*”). Entre estas perguntas estavam questões atribucionais (e.g., “será que alguma coisa sobre a pessoa causou a acção descrita na frase?”), ou “será que alguma coisa sobre a situação causou a acção descrita na frase?”); questões disposicionais (“será que o adjectivo “desajeitado” descreve a pessoa da frase?”); e questões de controlo como “A pessoa da frase era um homem?”. A estas questões, os participantes tinham que responder simplesmente “sim” ou “não”. A análise que fizeram dos tempos de resposta baseou-se numa lógica tão simples e elegante como antiga: a de que os julgamentos que demoram mais a realizar não podem mediar nem ocorrer primeiro do que julgamentos que demoram menos tempo. Ou seja, nada mais, nada menos do que a lógica do método de Donders (1868), cujo potencial explicativo só contrasta com a sua escassa utilização na investigação em Psicologia até então (para um outro exemplo de adaptação do método de Donders, ver Sternberg, 1969).

Os resultados referidos por Smith e Miller (1983) não podiam ter sido mais desconcertantes para a maioria dos investigadores da época, que viam em Jones e Davis (1965) e depois em Kelley (1967; Orvis *et al.*, 1976), o auge do desenvolvimento teórico em percepção de pessoas e atribuição causal. É que os tempos de resposta às questões disposicionais não só não se distinguem dos tempos de resposta da condição controlo, sugerindo que estas inferências disposicionais (tal como a identificação do género do actor) ocorrem durante a leitura das próprias frases, como eram significativa e substancialmente inferiores aos tempos de resposta às questões atribucionais. Quer isto

dizer que a visão clássica (e.g., Orvis *et al.*, 1976) de que só se realizam inferências correspondentes se houver previamente uma atribuição causal do comportamento ao actor foi claramente refutada. Por outras palavras, quando lemos que “O João pisou a namorada enquanto dançava o *fox-trot*”, é provável que durante a própria leitura da frase infiramos o traço de personalidade “desajeitado”. Posteriormente, se nos perguntarem, ou se de alguma forma tal for relevante para nós, poderemos vir a atribuir a causa do comportamento a alguma coisa sobre o João (ou a algum aspecto da situação).

Ao demonstrar a clara primazia temporal das inferências de traços de personalidade em relação à atribuição causal, o trabalho experimental de Smith e Miller (1983), não só suportava empiricamente uma das premissas basilares da proposta teórica de Quattrone (1982), como também anunciava a morte conceptual das teorias clássicas de atribuição causal. No entanto, foi recebido com modesto aplauso e relativa indiferença pela comunidade científica da época.

Mas as coisas não ficaram por aqui. A ênfase na descrição pormenorizada da sequência de operações mentais, que caracterizam os processos cognitivos humanos, tornou saliente uma outra lacuna no tipo de explicação fornecida pelas abordagens atribucionais clássicas. É que estas nada nos dizem sobre a forma como passamos da observação de acções à identificação de comportamentos com significado. Quer dizer, antes de realizarmos inferências ou mesmo atribuições com base em comportamentos é necessário identificar o significado destes comportamentos. Como é que o fazemos? Como é que extraímos significado psicológico de um conjunto de movimentos ou actos físicos,

quando as mesmas acções podem ser descritas de diversas formas? Por exemplo, como poderá ser descrita a acção duma colega sentada ao nosso lado durante o exame de Psicologia Social que nos passa uma folha de papel com informação relevante para o exame: “*contraiu alguns músculos do braço deslocando pelo ar um pedaço de papel na nossa direcção*”; ou “*estava a tentar ser prestável*”? Eis uma questão que qualquer leigo e muitos filósofos e psicólogos sabem a resposta: temos uma clara preferência pela identificação do comportamento que remete para as intenções dos actores, ou seja, “ser prestável”. Contudo esta não é a questão mais importante. Senão vejamos, será que aquilo que a nossa colega fez foi “ser prestável” (ajudar-nos no exame), ou foi “ser desonesta” (deixar-nos copiar e assim quebrar uma regra básica de conduta numa prova de avaliação individual)? A resposta é... ambígua. Ou seja, dado que para cada conjunto de acções há sempre um leque variado de possíveis interpretações, o problema de identificação das acções é na verdade um problema de resolução da ambiguidade. De forma algo revisionista poder-se-ia hoje dizer que as noções de *efeitos não comuns* e de *desejabilidade social*, avançadas pela teoria das inferências correspondentes (Jones e Davis, 1965), funcionam como “regras inferenciais” de redução da ambiguidade na identificação dos comportamentos (ver Gilbert, 1998). Independentemente do mérito desta posição, a verdade é que os psicólogos sociocognitivos abordaram o problema de resolução da ambiguidade de forma radicalmente diferente. Em vez de insistir na prescrição de regras que o senso comum deveria seguir, a perspectiva sociocognitiva foi a de considerar a *história passada* do percepiante e o *contexto social* em que este se encontra na altura

em que procura identificar o comportamento, como factores que predispõem à aceitação de um significado do comportamento em detrimento de outros. Por exemplo, se observamos uma pessoa a roer as unhas na sala de espera do dentista, o conhecimento prévio que temos sobre ela (costuma agir assim quando está nervosa) e sobre a situação em que ela se encontra (prestes a submeter-se a diversas sevícias como injeções nas gengivas, brocar os dentes, etc.) leva-nos provavelmente a identificar o comportamento de “roer as unhas” enquanto reflectindo “elevada ansiedade” e não enquanto, digamos, “necessidade de ir à *manicure*”. Note-se que, embora a identificação de um comportamento seja um processo de desambiguação, este não é percebido como tal por nós, enquanto observadores. Provavelmente, porque a desambiguação não decorre da aplicação consciente de quaisquer regras inferenciais, mas ocorre espontaneamente com base em processos cognitivos largamente automáticos, cuja operação ocorre sem esforço nem intencionalidade, é dificilmente controlável, e envolve pouco ou nenhum acesso consciente (ver Bargh, 1984, 1989). Tudo a que temos acesso é ao *output* do nosso processamento cognitivo, *após* este ter resolvido a ambiguidade relativa aos múltiplos significados de uma mesma acção: “claro que é nervosismo, que mais poderia ser?”.

Note-se que esta noção de processos inferenciais automáticos que actuam espontaneamente não era nova em psicologia cognitiva. A investigação sobre os mecanismos cognitivos subjacentes à leitura e compreensão de texto já há algum tempo constatava que o acto de ler envolve a realização de inferências que vão muito para além das palavras do texto (e.g., Kintsch, 1974; Reder, 1979; para uma revisão,

ver Kintsch, 1998) e que coexistem com as nossas reflexões conscientes. Aliás, estes processos estão a acontecer consigo, neste preciso instante. Com efeito, neste momento o leitor poderá estar a pensar na frase anterior, em tudo o que ainda tem que estudar para o exame (para além de ler este capítulo), ou até nas próximas férias. Agora o que certamente não estará a fazer conscientemente é a tentar prever ou inferir a palavra com que esta frase termina e, no entanto, processos cognitivos automáticos estão a fazê-lo por si. Ou seja, estão a antecipar, a tentar prever, ou, melhor dizendo, a *inferir espontaneamente* o que vem a seguir neste texto para que possa continuar a pensar... naquilo que está a pensar. De resto, são estas inferências espontâneas que fazem de si um bom leitor. Uma forma simples de demonstrar esta actividade espontânea é justamente impedi-la. Como? Por exemplo, escrevendo uma frase relativamente à qual as suas predições estejam surpreendentemente *bananas...*, quer dizer, erradas. Está a ver? Os seus mecanismos inferenciais espontâneos falharam e, com isso, esperamos ter conseguido a sua atenção por mais algum tempo.

2.1. *Inferências espontâneas de traços de personalidade*

Não foi preciso esperar muito tempo para que alguém propusesse explicitamente aquilo que provavelmente muitos já suspeitavam mas não se atreviam a dizer: não só a identificação comportamental, mas também a inferência de traços de personalidade a partir do comportamento, pode ocorrer espontaneamente. Esta proposta foi pela primeira vez apresentada preto no branco por Winter e Uleman (1984).

O paradigma de recordação com pistas

Vejam os como tudo começou. Laraine Winter frequentava um curso avançado de Psicologia Cognitiva no âmbito do seu programa de Doutoramento, orientado por James Uleman, quando se deu conta de que poderia aplicar o *princípio de codificação específica* (Tulving e Thompson, 1973) para testar a hipótese das inferências espontâneas de traço. De acordo com este princípio de memória, a recuperação do contexto da codificação durante a recuperação leva a melhor desempenho mnésico. Por outras palavras, se num teste de memória dois eventos são codificados em conjunto, a apresentação de um deles na fase de recordação facilita a recuperação do outro.

Imagine-se agora que se apresentam várias descrições comportamentais implicativas de traços, cujo actor é designado pelo seu papel (e.g., “a mãe publicou o seu poema no *New Yorker*”) e que se pede aos participantes, não para formar impressões sobre os actores destas frases, mas meramente para memorizar estas frases o melhor possível. Se, apesar das instruções de memória, as pessoas, ao lerem estas frases, inferirem espontaneamente os traços de personalidade implicados (e.g., “talentosa”), os respectivos pares *frase-traço* serão codificados em conjunto. De acordo com o princípio de codificação específica isto quer então dizer que, na fase de recordação, a apresentação dos traços de personalidade como *pistas de memória* deverá facilitar a recuperação das descrições comportamentais que os implicam. De facto, usando o paradigma experimental resumido acima, Winter e Uleman (1984) verificaram que o desempenho mnésico dos participantes foi melhor quando os traços implicados pelas frases foram apresentados como

pistas na fase de recordação, do que quando estes participantes realizaram recordação livre (i.e., recordação sem pistas de memória); e foi pelo menos tão bom como quando se apresentavam como pistas de memória palavras que eram fortes associados semânticos das frases (e.g., “escreve” que está semanticamente associado à acção da frase: “...publicou o seu poema...”), ou dos actores das frases (e.g., “pai” palavra semanticamente associada ao actor da mesma frase “a mãe...”). Note-se que, a partir do desempenho mnésico usando os associados semânticos como pistas, é possível estimar a eficácia máxima das pistas com associações preexistentes às frases. Ao demonstrarem que os traços de personalidade são pelo menos tão eficazes como estes associados, não estando eles próprios previamente associados às frases, Winter e Uleman (1984) concluíram que a sua eficácia resulta, com toda a probabilidade, de inferências e associações realizadas durante a codificação.

Mas como se pode ter a certeza de que os participantes não realizaram intencionalmente inferências correspondentes como uma estratégia mnemónica? Bom, vários indícios pareciam tornar esta possibilidade pouco provável, como seja o facto de, em entrevistas pós-experimentais realizadas por Winter e Uleman (1984), os participantes, não só negarem o uso de uma tal estratégia, como ficarem surpreendidos ao saberem que os traços de personalidade tinham melhorado o seu desempenho mnésico. No entanto, poucos psicólogos experimentais ficam extraordinariamente convencidos com este tipo de indicações qualitativas. Assim, um ano depois, Winter, Uleman e Cunniff (1985) foram um pouco mais longe, e testaram de forma mais rigorosa, não só a natureza inconsciente e não intencional das inferências espon-

tâneas, como também a sua eficiência cognitiva. Ou seja, até que ponto fazem uso de recursos cognitivos gerais (interferindo com outra actividade mental concomitante) ou não. Os participantes do estudo de Winter e colaboradores (1985) eram informados de que se tratava de um estudo sobre memória de números e que, após a apresentação de cada número (que podia ter um ou múltiplos dígitos e que devia ser lido em voz alta), havia uma “tarefa distractora” que consistia na leitura em voz alta de uma frase. Seguidamente, os participantes deviam dizer (mais uma vez em voz alta) qual o número que lhes tinha sido apresentado antes da frase. Como o leitor já terá suspeitado, estes distractores eram na verdade frases implicativas de traços de personalidade (e.g., “o alfaiate carregou as compras da velha senhora”), que os experimentadores apresentaram como “material irrelevante” para o objectivo do estudo. Note-se que qualquer tentativa de inferir intencionalmente traços por parte dos participantes, não só não teria utilidade para o desempenho dos participantes (uma vez que estes não sabiam que a sua memória para as frases ia ser testada), como iria competir em termos de recursos cognitivos gerais com a tarefa de nomeação e recordação de números em que os participantes estavam envolvidos, afectando o seu desempenho nesta tarefa. No fim, havia um teste de memória surpresa usando como pistas traços implicados pelas frases (e.g., “prestável”), acções que sumariavam a acção (e.g., “ajudar”), pistas semanticamente associadas ao actor (e.g.,

“roupa”), ou sem pistas (recordação livre). Winter e colaboradores (1985) replicaram os resultados de Winter e Uleman (1984) independentemente do grau de sobrecarga cognitiva em que os participantes da experiência se encontravam (números de um dígito *versus* números de múltiplos dígitos). O desempenho mnésico no teste de memória surpresa para as frases apresentadas como distractores foi melhor quando os traços implicados por estas frases eram usados como pistas de memória do que quando os associados semânticos eram usados como pistas, ou quando não eram usadas pistas (recordação livre). Os traços de personalidade e as palavras-sumário⁴ revelaram-se pistas de memória igualmente boas.

Aparentemente, apesar da natureza irrelevante das frases implicativas de traço, as pessoas inferiram espontaneamente os traços implicados pelas frases. Bem, aparentemente, sim. Mas ainda assim muitos investigadores não ficaram convencidos por estes primeiros trabalhos sobre inferências espontâneas de traço. Com efeito, estes violavam a noção largamente aceite de que observações isoladas do comportamento não são suficientes para desencadear inferências de traços de personalidade na ausência de intenções explícitas para as fazer (Park, 1989; Srull e Wyer, 1979). Reuniram-se assim as condições para o lançamento de um profundo debate conceptual que se estende até aos dias de hoje.

A primeira grande objecção aos resultados de Winter e colaboradores foi que os efeitos de memória encontrados não resultavam necessa-

⁴ A natureza destas palavras-sumário não é totalmente clara. Inicialmente cada palavra sumário foi pensada enquanto um associado semântico de cada frase como um todo. No entanto, é evidente que são mais do que isso. Muitas vezes dizem respeito aos objectivos e intenções do actor. Neste sentido, podem corresponder a outras inferências espontâneas que são realizadas ao ler as frases e que, segundo Uleman e Moskowitz (1994), não são *directamente* relevantes para as inferências de traço.

riamente das inferências espontâneas realizadas durante a codificação das frases, mas que poderiam decorrer de processos cognitivos que ocorrem durante a recordação. Por exemplo, perante um traço apresentado como pista, os participantes começariam por gerar comportamentos tipicamente implicativos deste traço (e.g., comportamentos tipicamente prestáveis incluem ajudar os mais velhos em tarefas físicas, como... carregar as compras...), sendo estes comportamentos (e não directamente os traços) que mediavam a recordação das frases implicativas de traço apresentadas na fase de estudo (e.g., “o alfaiate carregou as compras da velha senhora”). Uma segunda objecção prendia-se com o facto de Winter e colaboradores (1985) não terem verificado directamente se a sua tarefa de sobrecarga cognitiva tinha efectivamente reduzido os recursos cognitivos dos participantes⁵. Uleman e colaboradores responderam a esta crítica da melhor forma: com mais estudos experimentais. Por exemplo, Uleman, Newman, e Winter (1992) voltaram a usar o paradigma de Winter e colaboradores (1985) mas desta vez usando mais um nível de sobrecarga cognitiva mínima e incluindo uma medida directa de sobrecarga cognitiva⁶.

Contrariamente ao esperado pelos autores, maior sobrecarga cognitiva levou a pior recordação quando os traços implicados pelas frases eram usados como pistas de memória (Uleman *et al.*, 1992). Por outro lado, quando as

condições de recuperação foram mantidas constantes (i.e., a tarefa de recordação com pistas era a mesma) e se variaram apenas as condições de codificação (i.e., sobrecarga cognitiva), verificou-se que os traços foram tanto melhores pistas de memória para as frases que os implicam quanto mais facilmente foram inferidos quando os participantes liam estas frases. Ou seja, embora as inferências espontâneas tendam sempre a ocorrer no estudo de Uleman e colaboradores (1992), a facilidade de realização destas inferências espontâneas é tanto maior quanto mais são os recursos cognitivos disponíveis. Note-se que uma explicação meramente baseada em processos que ocorram ao nível da recuperação da informação (e.g., Srull e Wyer, 1979) não pode predizer quaisquer disparidades no desempenho mnésico em função de diferentes condições de codificação das frases implicativas de traço. Neste sentido, acresce a evidência de que as inferências espontâneas de traço ocorrem efectivamente durante a codificação. Mas, por outro lado, o mesmo estudo mostra que, afinal, estas inferências de traço não são assim tão *espontâneas*, no sentido em que são afectadas pelos recursos cognitivos disponíveis durante a leitura das frases. Estudos posteriores levaram este argumento mais longe, mostrando que a ocorrência de inferências espontâneas depende do nível de profundidade a que as frases são processadas. No limite, se tudo o que as pessoas

⁵ Isto permitia uma interpretação alternativa dos seus resultados segundo a qual os participantes poderiam ter-se esforçado tanto a memorizar os números de múltiplos dígitos como a memorizar os números de um dígito, não havendo assim uma *verdadeira* condição de sobrecarga cognitiva.

⁶ Esta tarefa consistia na apresentação aleatória de sinais luminosos durante a fase de apresentação de frases e números (no mesmo ecrã) com instruções para (sempre que estes sinais surgissem) carregar o mais rapidamente possível num botão previamente definido. Se, de facto uma condição em que se usavam múltiplos dígitos levasse a maior sobrecarga cognitiva do que uma condição de memorização menos exigente (e.g., memorizar números de um dígito), então os participantes na condição *múltiplos dígitos* deveriam apresentar tempos de reacção maiores a carregar no botão.

fizerem for dar atenção a aspectos superficiais das palavras usadas na construção das frases implicativas de traços (e.g., localizar os “*Hs*” que existem numa frase), as inferências espontâneas (tal como medidas no paradigma de recordação com pistas) deixam de ocorrer (Uleman e Moskowitz, 1994; Uleman, Newman, e Moskowitz, 1996). Em suma, estudos como estes, embora tenham salvo a noção de inferências espontâneas de traço de uma morte conceptual prematura, introduziram constrangimentos e especificações relativamente à natureza automática destas inferências. Poder-se-á assim dizer que uma inferência espontânea de traço é *espontânea* no sentido em que ocorre sem a necessidade de uma intenção explícita de compreensão do comportamento dos outros e de forma largamente inconsciente. Mas não é verdadeiramente *espontânea* no sentido em que depende de objectivos de processamento gerais de dar sentido à informação social que nos rodeia e de um nível mínimo de recursos cognitivos gerais disponíveis.

Uma segunda objecção de peso dizia respeito ao referente das inferências espontâneas de traço. Ou seja, quando inferimos “aventureiro” a partir da frase “o João saltou da ponte 25 de Abril atado a uma corda elástica”, estamos a inferir um traço de personalidade que se refere ao João (“o João é aventureiro”), ou estamos simplesmente a inferir um traço que se refere ao comportamento (“o João teve um comportamento aventureiro)? Como já vimos, a noção de que usamos traços para identificar e descrever o comportamento não era nova e, portanto, é altamente provável que descrevamos espontaneamente o comportamento do João como “aventureiro”. Mas será que a actividade inferencial se resume à identificação das frases? A questão fazia tanto mais sentido quanto os

resultados iniciais de Winter, Uleman e colaboradores efectivamente mostraram, que os traços de personalidade usados como pistas de memória eram melhores pistas de memória para as frases do que para o sujeito das frases, ou seja, os actores dos comportamentos (e.g., Winter e Uleman, 1984).

O paradigma de ganhos de reaprendizagem

Donal Carlston, um psicólogo social interessado em percepção social e formação de impressões, inventor de jogos de mesa de relativa popularidade, e um acérrimo crítico da ideia de que as inferências espontâneas de traço se referem aos actores, resolveu participar neste debate. Para o efeito, pensou num novo paradigma experimental que lhe permitisse demonstrar que a noção de que inferimos traços de personalidade sobre outras pessoas, sem termos explicitamente esse objectivo e sem sequer estarmos conscientes disso, era pura fantasia.

O paradigma experimental proposto (Carlston e Skowronski, 1994) baseia-se numa descoberta de Ebbinghaus tão antiga como a própria investigação experimental em memória humana. Ebbinghaus (1885), que era simultaneamente o experimentador e o sujeito das suas próprias experiências, verificou que depois de aprender uma lista de estímulos (tripleto de letras) a sua capacidade de recordação destes estímulos decaía progressivamente até ao esquecimento completo da lista. No entanto, quando reaprendia as mesmas listas, demorava consistentemente menos tempo do que da primeira vez. Ou seja, há ganhos na reaprendizagem (mesmo após ter-se esquecido tudo o que se estudou), que parecem resultar da memória implícita para os itens da lista. O *insight* de

Carlston foi pensar que, *mutatis mutandis*, se as pessoas espontânea e implicitamente inferem traços referentes aos actores quando lêem comportamentos implicativos de traço, estas inferências poderão funcionar como uma primeira instância de aprendizagem dos respectivos pares actor-traço. Se, posteriormente, pedirmos às pessoas que memorizem pares *actor-traço* correspondentes aos pares *actor-frase implicativa do mesmo traço*, que leram numa primeira fase, espera-se uma facilitação da aprendizagem porque é, implicitamente, de uma segunda instância de aprendizagem destes mesmos pares que se trata. Dizemos *implicitamente* porque as pessoas não se recordam das inferências espontâneas de traço que realizaram inicialmente, não exactamente porque se tenham esquecido delas (como no caso de Ebbinghaus), mas porque, em princípio, não as realizaram conscientemente.

Mais especificamente, o paradigma proposto (Carlston e Skowronski, 1994) consiste na apresentação sequencial de fotografias de faces de diversos actores, cada uma das quais com uma breve descrição comportamental (e.g., “eu odeio animais. Ainda no outro dia ia a andar a caminho da sala de bilhar e vi um cãozinho, dei-lhe logo um pontapé para o tirar do meu caminho”) fortemente implicativa de um traço de personalidade (“cruel”). No início desta apresentação, os participantes são instruídos para meramente se familiarizarem com os estímulos que vão ser apresentados, ou para formar impressões. Numa fase posterior, após uma tarefa distractora, há uma tarefa de aprendizagem explícita de pares actor-traço. Os ensaios desta tarefa incluem os mesmos actores (fotografias), alguns emparelhados com os traços implicados pelas descrições iniciais que estes actores fizeram de si próprios (ensaios correspon-

dentes), outros emparelhados com traços implicados por descrições iniciais feitas por outros actores (ensaios não correspondentes); e outros, ainda, emparelhados com novos traços (não implicados por qualquer das descrições iniciais). Por fim, numa terceira fase, passa-se à tarefa de recordação. As fotografias são apresentadas sequencialmente e, por baixo da foto de cada actor, os participantes devem escrever o traço que estava associado àquele actor na fase anterior.

Os resultados obtidos surpreenderam muita gente, mas provavelmente ninguém mais do que o próprio Carlston. É que, contrariamente ao que ele esperava, a aprendizagem dos pares actor-traço foi facilitada no caso dos ensaios correspondentes (por comparação com os pares não correspondentes e com os pares que envolviam novos traços), mesmo quando os participantes foram instruídos para meramente se familiarizarem com o material. E mais, esta facilitação foi de igual magnitude à dos participantes instruídos para formar impressões. Ou seja, ocorreram “ganhos de reaprendizagem” sem qualquer referência explícita às descrições comportamentais iniciais ou à primeira fase da experiência, revelando que a ligação inferencial implícita actor-traço não está dependente de processos conscientes de recuperação de informação. Carlston e Skowronski (1994) mostraram ainda que os efeitos desta associação implícita actor-traço são duradouros (pelo menos uma semana). No entanto, os participantes não conseguiam um desempenho melhor do que o acaso numa tarefa de reconhecimento explícito das frases inicialmente apresentadas logo após o fim da fase de teste. A explicação mais parcimoniosa para um tal padrão de resultados é a de que as inferências

espontâneas de traço têm uma natureza implícita e referem-se aos actores dos comportamentos implicativos de traço.

Reavaliação da evidência a favor das inferências espontâneas de traço

Em suma, com o passar dos anos, a rápida e efervescente investigação sobre inferência de traço convergia em evidência experimental cada vez mais convincente. Entretanto, D'Agostino e Beegle (1996) vieram acalmar a situação, apresentando uma crítica e dados empíricos que punham em causa a interpretação dos resultados decorrentes do paradigma de recordação com pistas (e.g., Winter e Uleman, 1984; Winter *et al.*, 1985), assim como levantaram problemas conceptuais quanto à interpretação que Carlston e Skowronski (1994) faziam dos resultados obtidos com o seu paradigma experimental dos ganhos de reaprendizagem.

A crítica dos paradigmas de recordação com pistas era simples e, num certo sentido nem era nova, uma vez que se baseia no efeito de interferência na recordação de múltiplos itens de uma mesma lista de estudo, há muito investigado em memória (e.g., Roediger, 1974). De acordo com este efeito, os primeiros itens que são recordados de uma lista tendem a interferir com os que ainda não foram recordados, dificultando ou mesmo impossibilitando a sua recordação. Ora, nos estudos em inferências espontâneas de traço em que foi usado o paradigma de recordação com pistas, os participantes recordavam primeiro com base nas pistas e só depois faziam recordação livre. Quer dizer, um mesmo participante começava por recordar um subconjunto das frases previamente lidas com a ajuda de pistas de memória (e.g.,

traços de personalidade, associados semânticos, palavras-sumário) apresentadas, uma por cada linha, e só depois recordava as restantes frases livremente (sem quaisquer pistas), tendo, para o efeito, linhas em branco no fim da folha de resposta. O resultado de um tal procedimento é que os itens previamente recordados (no caso, sempre com a ajuda de pistas) vão prejudicar a recordação livre, e isto nada tem a ver com inferências de traço supostamente realizadas durante a codificação. Ou seja, os resultados obtidos nestes paradigmas, tanto podiam ser o reflexo de inferências espontâneas durante a codificação, como um mero efeito de interferência de pistas durante a recordação. D'Agostino e Beegle (1996) resolveram esta sobreposição de explicações alternativas utilizando uma vez mais o paradigma de recordação com pistas, mas incluindo condições em que os participantes, ou faziam só recordação com pistas, ou faziam só recordação livre. Desta forma não havia possibilidade de interferência e, portanto, se a superioridade da recordação com pistas se devia às inferências espontâneas realizadas durante a codificação das frases implicativas de traço, os participantes que recordavam com pistas deveriam ter melhor desempenho mnésico. Curiosamente, não tiveram. Pelo contrário, o desempenho mnésico tendia a ser pior quando se forneciam os traços implicados pelas frases como pistas de memória do que quando os participantes recordavam as frases sem pistas. De acordo com o princípio da codificação específica, se uma dada informação (e.g., traço de personalidade) é codificada com o resto da frase (neste caso, inferida na altura em que se lê a frase), então o uso desta informação como pista de memória deve facilitar a recordação da frase. No entanto, se a mesma informação não é codificada com a frase, o seu

uso como pista de memória, não só não deve facilitar a recordação, como pode prejudicá-la (e.g., Tulving e Thompson, 1973). Por outro lado ainda, os dados reportados por D'Agostino e Beegle (1996) sugerem que o aumento do número de pistas (de metade das frases com pistas para todas as frases com pistas) piora o desempenho mnésico. O que quer isto dizer? Antes de mais, é preciso reconhecer que D'Agostino e Beegle (1996) têm razão na sua crítica. A superioridade da recordação com traços de personalidade como pistas em relação à recordação livre, que foi identificada como um dos critérios de demonstração da existência das inferências espontâneas de traço (e.g., Winter, Uleman, e Cunniff, 1985), é definitivamente um critério inválido. Já não é, contudo, tão claro que conclusões retirar no caso das comparações do desempenho mnésico em função do tipo de pistas usadas. Com efeito, uma interpretação dos argumentos de D'Agostino e Beegle (1996), segundo a qual todas as pistas de memória que não são codificadas (inferidas) com as frases prejudicam o desempenho, não se coaduna facilmente com uma análise mais detalhada da investigação que usou o paradigma de recordação com pistas⁷.

No que diz respeito ao novo paradigma dos ganhos de reaprendizagem (Carlston e Skowronski, 1994), D'Agostino e Beegle (1996), na reavaliação que fazem da investigação sobre inferências espontâneas de traço, reconhecem

que esta fornece evidência clara de que as inferências de traço são codificadas e associadas ao actor do comportamento na ausência de instruções explícitas. Mas questionam: serão estas inferências realizadas sem intenção e sem consciência? É que, como vimos, as descrições que Carlston e Skowronski (1994) apresentam de cada actor não são curtas frases implicativas de traço, como no caso de Uleman e colaboradores. São descrições relativamente longas, incluindo múltiplos factos sobre o comportamento do actor e, por vezes, até sobre as suas atitudes (e.g., "eu odeio animais..."). D'Agostino e Beegle (1996) chamaram a atenção para a possibilidade de uma tal riqueza de informação sobre a personalidade do actor levar os participantes a formar impressões, mesmo quando instruídos para memorizar. Esta crítica tem razão de ser, sobretudo porque uma outra investigadora, Bernadette Park, já tinha mostrado que a exposição a faces acompanhadas de descrições de personalidade auto-referentes, ricas e consistentes, desencadeia, espontaneamente, objectivos de formação de impressões (Park, 1989)⁸.

Como se isto não chegasse para complicar a demonstração da existência de *verdadeiras* inferências espontâneas de traço, os próprios Carlston, Skowronski e Sparks (1995), ao fazerem um *follow-up* da sua investigação de 1994, não só confirmaram os resultados originais, como foram ainda mais longe (ou talvez longe demais)

⁷ A explicação da interferência das pistas na recuperação dificilmente dá, só por si, conta dos efeitos de variáveis como o grau de profundidade semântica com que se processam as frases implicativas de traço (Uleman e Moskowitz, 1994).

⁸ Os resultados de Park (1989) e outros mais recentes (e.g., Chartrand e Bargh, 1996) sugerem que objectivos de processamento como formação de impressões podem ser desencadeados sem que os participantes sejam explicitamente instruídos para o efeito e sem que estes estejam conscientes dos factores desencadeadores. No entanto, isto não quer dizer que os processos envolvidos na formação de impressões (e.g., inferências de traços) ocorram sem consciência ou mesmo sem intenção.

mostrando que, mesmo quando se informam explicitamente os participantes de que as descrições não se referem às pessoas que aparecem nas fotografias (e.g., dizendo aos participantes que a pessoa da fotografia descreve o comportamento de outrem), o traço de personalidade implicado pela descrição continua a ficar associado à pessoa. Um fenómeno que os autores designaram por *transferências espontâneas de traço*. As transferências espontâneas de traço não se distinguem das inferências espontâneas de traço, excepto em que as últimas correspondem normalmente a ligações implícitas actor-traço mais fortes. Pouco tempo depois, Brown e Bassili, (2002) num artigo intitulado “*Associações espontâneas de traço e o caso da banana supersticiosa*”, mostram que os traços inferidos a partir das descrições comportamentais não só ficam ligados ao actor, mas são igualmente associados a quaisquer outros alvos que ocorram com o par actor-descrição comportamental, mesmo quando estes alvos são objectos inanimados. Assim, se uma descrição comportamental implicativa de um traço de personalidade como “supersticioso” for apresentada com uma fotografia do actor do comportamento, forma-se uma ligação implícita actor-supersticioso (e.g., Carlston e Skowronski, 1994). No entanto, se ao lado da fotografia do actor se apresentar a fotografia de um outro alvo, por exemplo uma banana, forma-se igualmente a ligação banana-supersticiosa (Brown e Bassili, 2002).

Em suma, o debate estava relançado. A questão central já não era exactamente se os traços espontaneamente inferidos se referiam aos actores dos comportamentos ou não, mas sim se se tratava de *verdadeiras* inferências, no sentido em que o traço de personalidade é codificado como um atributo do actor ou, como alguns novos dados sugeriam, meras associações

traço-actor. Note-se que, se as inferências espontâneas de traço pudessem ser reduzidas a meras associações, estaríamos a falar de uma montanha de investigação que pariu um rato. Pelo menos no sentido em que modelos associativos de aprendizagem animal seriam provavelmente suficientes para explicar estas associações.

O paradigma dos falsos reconhecimentos

Mas, como se pode calcular, a coisa não ficou por aqui. Alexander Todorov, outro estudante de Jim Uleman, desenvolveu no âmbito do seu projecto de Doutoramento um dos mais recentes paradigmas experimentais em inferências espontâneas de traço que, como veremos, consegue responder a muitas das críticas levantadas acima. Todorov baseou-se numa abordagem da investigação em memória humana que parte da noção de que as recordações de memórias passadas não incluem informação sobre a fonte ou origem destas memórias (Johnson, Hashtroudi, e Lindsay, 1993). Assim, a identificação da origem de uma memória (e.g., foi algo que imaginei ou aconteceu mesmo?) é um processo de decisão que tem por base certas características da própria recordação (e.g., “*é uma história tão implausível que devo ter imaginado*”). Decorre daqui que, quanto maior for a semelhança semântica entre potenciais fontes internas e externas de uma mesma memória, mais difícil é identificar a fonte correcta (e.g., “*será que sonhei ou estava tão embriagado que tudo parecia como um sonho?*” Ou “*será que o Carlos me disse que precisava de ovos, ou eu inferi que ele queria ovos porque sabia que ele ia fazer um bolo?*”).

Consideremos agora um paradigma experimental que usa um conjunto de frases implicativas de traço, cada uma apresentada com um actor (fotografia) diferente. Durante a fase de estudo (onde os participantes são instruídos para memorizar a informação que vai ser apresentada), cada uma destas frases pode ser apresentada incluindo o traço (e.g., “O André é tão agressivo que ameaçou bater-lhe se ele não retirasse o que disse”) ou não incluindo o traço (e.g., “O André ameaçou bater-lhe se ele não retirasse o que tinha dito”)⁹. Ou seja, duas versões semanticamente muito parecidas, com a excepção da presença/ausência do traço implicado.

Imagine agora que três das frases de estudo são justamente: “O André é tão *agressivo* que ameaçou bater-lhe se ele não retirasse o que tinha dito”; “O Filipe ganhou o torneio de xadrez da sua escola” (traço implicado: *inteligente*); e “O Paulo ajudou a velha senhora a atravessar a rua (traço implicado: *amável*). Cada uma destas frases é então apresentada emparelhada com uma foto do actor do comportamento descrito na frase. Os participantes são instruídos para memorizar estes e outros pares foto-frase, num total que pode ir de 36 a 120 pares, conforme os estudos (ver Todorov e Uleman, 2002).

A fase de teste consiste numa tarefa de reconhecimento da fonte ou origem mnésica de cada traço de personalidade. Assim, nesta fase, as fotografias dos actores aparecem emparelhadas com palavras referentes aos traços de personalidade que, por vezes, tinham sido só implicadas pelas frases (Paulo – amável), outras vezes, aparecem emparelhadas com traços não

implicados por estas frases (Filipe – distraído), outras vezes ainda, com traços que, não só eram implicados pelas frases, mas também faziam efectivamente parte destas frases (André – agressivo). Especificamente, a tarefa dos participantes é a de dizer, para cada par, se a palavra (traço de personalidade) estava ou não presente na frase que descrevia aquele actor na fase de estudo. Se os participantes inferem espontaneamente os traços implicados pelas frases durante a sua leitura (fase de estudo), então terão maior dificuldade em identificar a fonte das suas memórias (i.e., ter lido ou ter meramente inferido a palavra traço), quando a palavra emparelhada com a fotografia, do actor na fase de teste é implicada pela frase anteriormente associada ao mesmo actor. Assim, nestes casos devem ocorrer mais falsos reconhecimentos (e.g., reconhecer erradamente que a palavra *amável* estava na frase que descrevia o Paulo) decorrentes da confusão das fontes interna (palavra meramente inferida) e externa (palavra lida). O paradigma experimental que acabámos de descrever foi proposto por Todorov e Uleman (2002) e é normalmente conhecido por o *paradigma dos falsos reconhecimentos*. Os resultados repetidamente obtidos em diversas experiências (Todorov e Uleman, 2002, 2003) confirmam a predição central dos autores – frases implicativas de traço levam a mais falsos reconhecimentos. Estes resultados, embora não sejam isentos de crítica (ver caixa 4), são mais difíceis de explicar sem considerar que as pessoas inferem espontaneamente traços durante a leitura inicial das frases. Fica também demonstrado que os traços não só são implicados

⁹ Note-se que, na prática, cada frase implicativa de traço tem, neste paradigma experimental, duas versões. Uma que inclui o traço implicado e outra que não inclui este traço. Como é evidente cada participante é exposto apenas a uma das versões de cada frase.

Paradigma de reconhecimento *on-line*. (Uleman *et al.*, 1996)

Os paradigmas experimentais referidos e discutidos ao longo deste capítulo não são, só por si, totalmente satisfatórios na demonstração de que as inferências espontâneas de traços ocorrem *online*, i.e., logo durante a codificação da informação comportamental e de maneira largamente automática. Isto porque estes paradigmas baseiam-se todos em tarefas de memória relativamente complexas que certamente envolvem muito mais processamento controlado da informação do que os paradigmas clássicos usados para estudar processos automáticos (ver, Bargh, 1984). De facto, com a excepção de tarefas que envolvem tempos de execução na ordem dos 200 ou 300 ms, será difícil encontrar qualquer tarefa em psicologia experimental que não seja realizada por uma combinação de processos automáticos e controlados. Assim, embora os resultados obtidos por estes paradigmas estejam de acordo com uma noção de relativa automaticidade das inferências espontâneas de traço, diversos autores sentiam que era necessária evidência mais directa a favor da hipótese de que realizamos inferências de traço *online* e de forma espontânea (não intencional).

Foi justamente no sentido de encontrar tal evidência que Uleman, Hon, Roman e Moskowitz, (1996) adaptaram um paradigma experimental tipicamente usado na compreensão de texto (McKoon e Ratcliff 1986) ao estudo das inferências espontâneas de traço. Este paradigma baseia-se no reconhecimento de palavras previamente apresentadas ou implicadas nas frases de um texto. Assim, por exemplo, McKoon e Ratcliff (1986) mostraram que, ao lermos uma história onde a certa altura surgem frases como “o super-homem agarrou as grades da prisão e começou a puxar”, fazemos inferências preditivas automáticas como “dobrar”. Ou seja, antecipamos que o super-homem vai dobrar as barras de ferro da prisão. Como é que os autores chegaram a esta conclusão? É que, em testes de reconhecimento surpresa, onde se pedia aos leitores para, logo após a leitura desta frase, indicar o mais rapidamente possível se a palavra inferida “dobrar” estava na frase que tinham acabado de ler, os tempos de reacção (medido em milissegundos) das respostas “não” (resposta certa) foram em média substancialmente maiores (883 ms) do que num grupo de controlo que lia frases que envolviam as mesmas palavras (e.g., “o Super-homem agarrou no vilão e pô-lo por trás das grades da prisão”), mas que não implicavam a palavra-alvo (853 ms). A rapidez de resposta que é exigida aos participantes neste procedimento (em geral menos de 1 segundo por resposta) permite descartar com alguma confiança explicações alternativas baseadas nalgum tipo de processamento controlado ou estratégico. Note-se que, para que este procedimento possa funcionar, algumas das frases têm de incluir de facto a palavra-alvo (cerca de 1/3), caso contrário os participantes rapidamente aprendiam que as palavras-alvo nunca estavam nas frases e responderiam de acordo com esta regra, independentemente das inferências realizadas durante a codificação das frases.

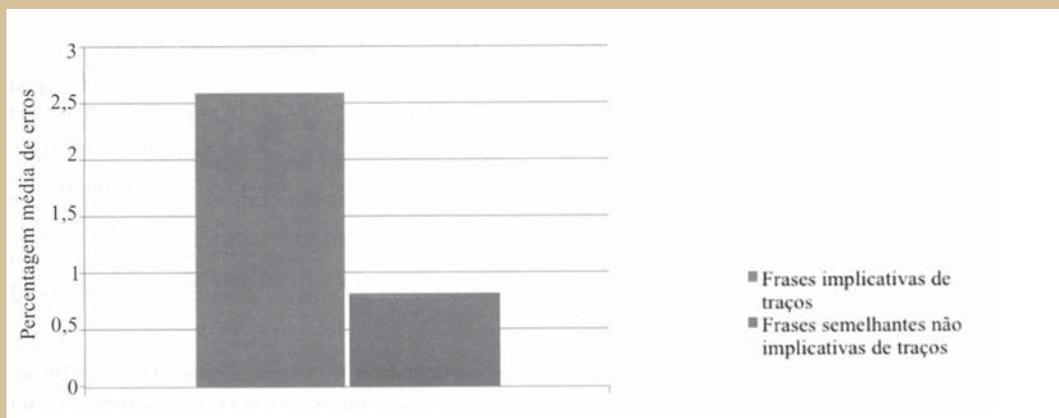
Assim, se se obtivesse evidência a favor das inferências espontâneas de traço neste paradigma, esta seria fortemente sugestiva da natureza verdadeiramente espontânea destas inferências. Não é portanto de estranhar o interesse de Uleman e colaboradores por este paradigma, que tudo o que

fizeram foi usar o mesmo procedimento de maneira tão próxima da sua utilização original quanto possível, mas substituindo as frases inicialmente usadas por frases implicativas de traços de personalidade. Assim, usaram frases-teste como: “ele perguntou-lhe de onde vêm as estrelas” (traço implicado: *curioso*), cuja frase controlo foi “ele perguntou-lhe onde as estrelas vão às compras”. Os resultados foram muito interessantes. No estudo inicial verificou-se que embora não demorassem mais tempo a reconhecer as palavras-alvo (traços) após as frases implicativas de traço do que após as não implicativas de traço, os participantes deram em média mais erros (i.e., diziam que o traço estava na frase anterior quando de facto não estava) no primeiro caso (ver Figura 8). Num segundo estudo onde se introduziu *feedback* (se a resposta estava certa ou errada e qual o tempo de reacção), os resultados foram iguais aos de Mckoon e Ratcliff (1986) – não houve diferenças nos erros, mas o tempo de reacção médio de resposta “não” (a resposta correcta) foi maior para as frases implicativas de traço do que para as frases congéneres não implicativas de traço. Mas, talvez ainda mais interessante, num terceiro estudo onde Uleman e colaboradores compararam inferências espontâneas de traço e inferências preditivas (acrescentando ao segundo estudo o material desenvolvido por Mckoon e Ratcliff), verificaram que não havia diferenças nas respostas dos participantes (erros e tempos de reacção) em relação a estes dois tipos de inferências. Assim, talvez uma das conclusões mais interessantes destes estudos que foram ao âmago da natureza automática das inferências espontâneas de traço, é que elas parecem ser apenas mais um dos tipos de inferências que nós realizamos durante a compreensão de um texto, ou de forma mais geral, do mundo que nos rodeia.

FIGURA 8

Resultados referentes ao primeiro estudo de Uleman e colaboradores (1996).

Comparação dos erros (dizer que o traço de personalidade estava na frase quando de facto não estava) para frases implicativas de traço e não implicativas de traço



tamente associados aos actores (Carlston e Skowronski, 1994) como também o são explicitamente¹⁰. Por outro lado, os resultados obtidos com o paradigma dos falsos reconhecimentos reforçam a natureza não intencional e não consciente das inferências espontâneas de traço. Efectivamente, não só as frases usadas são breves descrições comportamentais que não possuem a riqueza informativa em relação ao actor capaz de, só por si, desencadear objectivos de formação de impressões, mas também Todorov e Uleman (2003) mostram numa série de estudos, que as inferências espontâneas de traço, tal como medidas pelo paradigma dos falsos reconhecimentos, ocorrem, mesmo quando os participantes dispõem de pouco tempo para ler cada descrição comportamental (2 segundos); quando processam estas descrições de forma superficial (contar os substantivos de cada frase); e mesmo quando lêem as descrições em condições de sobrecarga cognitiva (e.g., enquanto memorizam simultaneamente números de 6 dígitos).

No que diz respeito à questão: são as inferências espontâneas de traço meras associações actor-traço ou *verdadeiras* inferências (i.e., o traço passa a ser um atributo do actor), Todorov e Uleman (2004) começam por notar que, de acordo com o princípio da codificação específica (Tulving e Thompson, 1973), qualquer estímulo (mesmo uma banana) que esteja presente, quando uma inferência de traço é realizada, deverá facilitar a recuperação do traço inferido. Contudo, se as inferências espontâneas de traço não se resumem a meras associações,

então, na presença de duas pessoas (fotografias), sendo uma identificada com o actor do comportamento (descrição comportamental) e a outra como mera testemunha, deverão ocorrer inferências espontâneas de traço referentes ao actor, mas não à testemunha. Numa nova série de estudos, os autores (Goren e Todorov, 2009; Todorov e Uleman, 2004) usam uma versão modificada do paradigma dos falsos reconhecimentos onde apresentam duas faces com uma descrição comportamental. Os resultados mostram de forma consistente que, quando uma das faces é identificada como sendo o actor do comportamento descrito, não só ocorrem inferências espontâneas de traço relativas ao actor do comportamento, como as transferências espontâneas de traço (i.e., associações testemunha-traço) tendem a desaparecer. Todorov e colaboradores concluem que as inferências espontâneas de traço não se resumem a meras associações, mas que são *verdadeiras* inferências no sentido em que envolvem também processos atribucionais espontâneos.

Inferências espontâneas de traço, a história continua

Para todos aqueles que gostam de finais felizes ou, pelo menos, de encerrar os assuntos em aberto (ver Kruglanski, Webster, e Klem, 1993), seria bom se agora estivéssemos a chegar ao culminar deste longo e polémico debate sobre a natureza das inferências espontâneas de traço. Feliz ou infelizmente, não é o caso, a

¹⁰ Com efeito, no paradigma dos falsos reconhecimentos, os participantes tentam explicitamente recordar-se se os traços estavam nas frases iniciais ou não. No paradigma dos ganhos de reaprendizagem, as fases de estudo e de teste são apresentadas aos participantes como não estando relacionadas entre si, pelo que os efeitos da primeira na segunda (e especificamente a ligação em memória actor-traço) ocorrem a nível implícito.

história continua. A investigação e confronto de posições teóricas sobre inferências espontâneas de traço continua a ser um importante pólo de atracção e de troca de ideias com consequências extremamente positivas para o avanço do nosso conhecimento sobre os mecanismos de percepção social e formação de impressões (para uma síntese recente ver Uleman, Saribay, e Gonzalez, 2008). No entanto, se é verdade que várias questões sobre a verdadeira natureza das inferências espontâneas de traço estão ainda a ser respondidas, existe pelo menos uma contribuição crucial da investigação aqui revista que é importante reter. A de que as inferências espontâneas de traço e, de forma mais geral, as primeiras fases ou subprocessos do processo inferencial em percepção de pessoas (Quattrone, 1982) não se esgotam em meras identificações de acções, mas também não implicam elaboradas inferências disposicionais, tal como Jones e Davis (1965) propuseram. Isto é, qualquer que seja a natureza exacta dos processos inferenciais iniciais que conduzem à atribuição de um traço de personalidade ao actor de um comportamento implicativo de traço, estes não são necessariamente o resultado de deliberação reflectida, mas antes parecem possuir várias características do processamento de informação automático: ocorrem sem intenção, de forma largamente eficiente e instantânea, e quando somos expostos a comportamentos implicativos de traços de personalidade.

2.2. *Integrando contribuições teóricas: um modelo sociocognitivo de inferências de traço de personalidade*

Recapitulemos, no final da década de 80, a falência dos modelos clássicos de atribuição

causal (e.g., Jones e Davis, 1965; ver fluxograma superior da Figura 9), para explicar a forma como realizamos inferências de personalidade, era evidente. Por outro lado, como vimos nas páginas anteriores, as contribuições da então recente investigação em sociocognição acumulavam-se de forma mais ou menos dispersa. Faltavam, portanto, modelos sociocognitivos capazes de integrar num todo coerente o conhecimento acumulado. Este esforço de integração teórica teve vários autores (e.g., Quattrone, 1982) e traduziu-se em diversas propostas teóricas (e.g., Trope, 1986). Mas foi, sem dúvida, Daniel Gilbert (tal como Quattrone, um antigo estudante de doutoramento de Edward Jones) e os seus colaboradores, que avançaram o modelo teórico que melhor articulou as diversas peças do *puzzle* inferencial humano. Gilbert, Pelham e Krull (1988) pegaram na visão de um processo atribucional sequencial de Quattrone (1982), juntaram-lhe os argumentos sobre identificação de comportamentos em termos de traços (e.g., Trope, 1986) e sobre a espontaneidade das inferências disposicionais (e.g., Winter e Uleman, 1984). Subsequentemente, polvilharam tudo com as ideias dualistas vigentes sobre processos automáticos altamente eficientes *versus* processos controlados dependentes da atenção e de recursos cognitivos gerais, e propuseram um modelo de inferências de traço que consiste em três operações ou estágios sequenciais: um estágio de identificação comportamental a que chamaram “categorização” (do comportamento); um estágio de inferência disposicional a que chamaram “caracterização” (do actor); e um estágio de ajustamento situacional a que chamaram “correção” (da caracterização do actor). De acordo com Gilbert e colaboradores, os dois primeiros estágios ocorrem de forma largamente

automática, enquanto que o terceiro estágio ocorre sob o controlo do sujeito envolvendo deliberação consciente e esforço cognitivo (ver fluxograma inferior da Figura 9).

Assim, quando observamos uma certa pessoa a roer as unhas na sala de espera do dentista, identificamos automaticamente o comportamento de ansiedade e inferimos que se trata de uma pessoa ansiosa, ou na linguagem do modelo de Gilbert, *categorizamos* este comportamento como ansioso e *caracterizamos* esta pessoa como sendo ansiosa. Depois, de forma deliberada e mais ou menos laboriosa, corrigimos a inferência disposicional considerando as circunstâncias em que a pessoa foi encontrada a roer as unhas: a pessoa está na sala de espera de um dentista... afinal não se trata de uma pessoa tão ansiosa quanto isso.

Na experiência que serviu de teste empírico inicial ao modelo de Gilbert e colaboradores (Gilbert, Pelham e Krull, 1988), os participantes viam um conjunto de vídeos, sem som, de uma mulher que se comportava de forma ansiogénica, enquanto alegadamente discutia diversos tópicos com um estranho. Os tópicos eram, na realidade, experimentalmente atribuídos pelo experimentador. Assim, por exemplo, para um mesmo vídeo, diferentes participantes foram levados a querer que o tópico de discussão era fortemente ansiogénico (e.g., discutir com um estranho as suas fantasias sexuais mais íntimas) ou mundanos (e.g., discutir a sua opinião sobre jardinagem). Depois, todos os participantes estimavam até que ponto consideravam a mulher uma pessoa ansiosa. Tal como esperado, os participantes que pensavam que a mulher estava a discutir tópicos ansiogénicos corrigiram as suas inferências iniciais e consideraram-na uma pessoa menos ansiosa do que os participantes que pensavam que a mulher estava

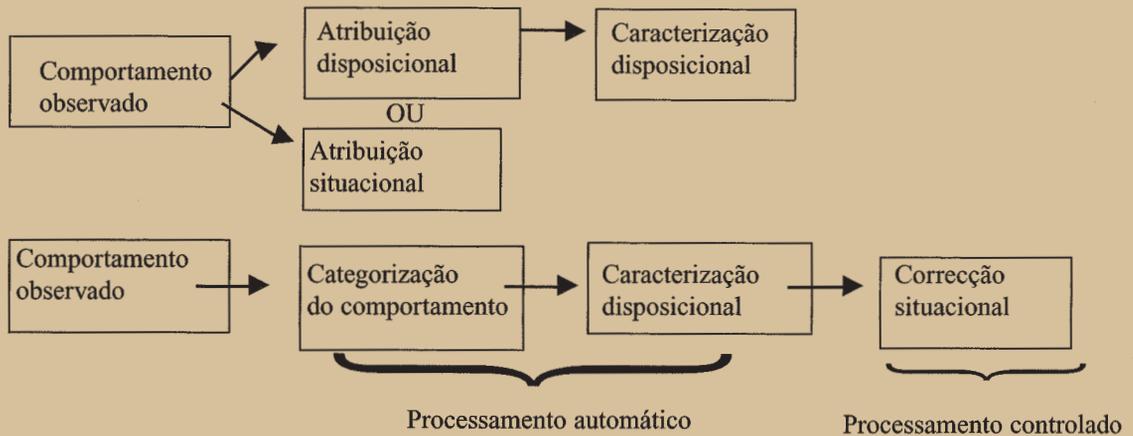
a discutir tópicos mundanos. Mas como se pode saber que se trata verdadeiramente de uma correcção de uma inferência disposicional prévia? Bem, é que havia ainda um terceiro grupo de participantes que observou os mesmos vídeos, enquanto ensaiava mentalmente um conjunto de frases para uma tarefa de memória posterior. O ensaio mental destas frases funcionou na prática como uma tarefa de sobrecarga cognitiva que, de acordo com o modelo sequencial de Gilbert e colaboradores, deveria impedir a correcção, deixando os estágios de categorização e caracterização incólumes. Com efeito, os participantes deste terceiro grupo consideraram a mulher do vídeo uma pessoa ansiosa, independentemente do tópico que esta estava a discutir (ver Figura 10). A ironia deste resultado é que as frases, que estes participantes tinham de ensaiar enquanto viam os vídeos, eram justamente as descrições dos tópicos que a mulher do vídeo estava a discutir. Por outras palavras, aqueles participantes que deram mais atenção aos tópicos de discussão, e que inclusivamente os memorizaram para um teste de recordação posterior, foram aqueles que não conseguiram usar esta informação para corrigir as inferências disposicionais iniciais. Porquê? Porque o acto de ensaiar e memorizar esgotou os recursos cognitivos disponíveis necessários à execução do terceiro estágio do modelo: *correção*.

O efeito de correcção insuficiente foi posteriormente replicado por um conjunto alargado de estudos experimentais, que implementaram diversas manipulações comportamentais (ver Gilbert, 1989), mostrando ser um fenómeno psicológico robusto.

Algum tempo mais tarde, Douglas Krull (1993), um dos autores do modelo inicial, propôs uma versão mais flexível do mesmo,

FIGURA 9

Ilustração esquemática da perspectiva atribucional clássica (fluxograma superior) e do modelo sequencial de atribuição desenvolvido por Gilbert e colaboradores (fluxograma inferior).



argumentando que o comportamento pode ser espontaneamente usado como um indicador das disposições do actor, mas também da própria situação, dependendo dos objectivos de conhecimento do observador. De facto, a literatura clássica em Psicologia Social é rica em exemplos em que o comportamento é usado não para inferir traços de personalidade sobre os seus actores mas para compreender a situação em que estes se encontram. Basta lembrar os estudos sobre conformismo social de Asch (e.g., 1951, ver Capítulo VI, “Processos de influência social”) ou o fenómeno de difusão da responsabilidade estudado por Darley e Latané (1968). Para testar a sua ideia, Krull e colaboradores (Krull e Erikson, 1995) apresentaram aos participantes os mesmos vídeos usados originalmente por Gilbert e colaboradores (1988). Mas desta vez os participantes não foram informados sobre a natureza dos tópicos de discussão. Em vez disso, foram levados a

acreditar que a mulher do vídeo era uma pessoa ansiosa ou uma pessoa calma, sendo-lhes depois pedido para avaliar até que ponto os diversos tópicos que a mulher discutia com um estranho (nos vídeos) eram ou não ansiogénicos. Tal como esperado, aqueles participantes que acreditavam que a mulher era uma pessoa ansiosa consideraram os tópicos menos ansiogénicos do que os que estavam convencidos que a mulher era uma pessoa calma. Mais interessante ainda, um terceiro grupo de participantes, que realizava exactamente a mesma tarefa em condições de sobrecarga cognitiva, considerou todos os tópicos igualmente ansiogénicos, independentemente da natureza disposicional da mulher. Estes resultados sugerem que, para além de usarmos informação situacional para corrigir caracterizações largamente automáticas dos actores que observamos, somos também capazes de usar informação disposicional sobre os actores para

caracterizar situações desconhecidas. Os sub-processos envolvidos neste processo (categorização; caracterização; e correcção) são formalmente equivalentes, os “conteúdos” (pessoa ou situação) que preenchem os estágios do modelo sequencial é que mudam em função dos objectivos do observador.

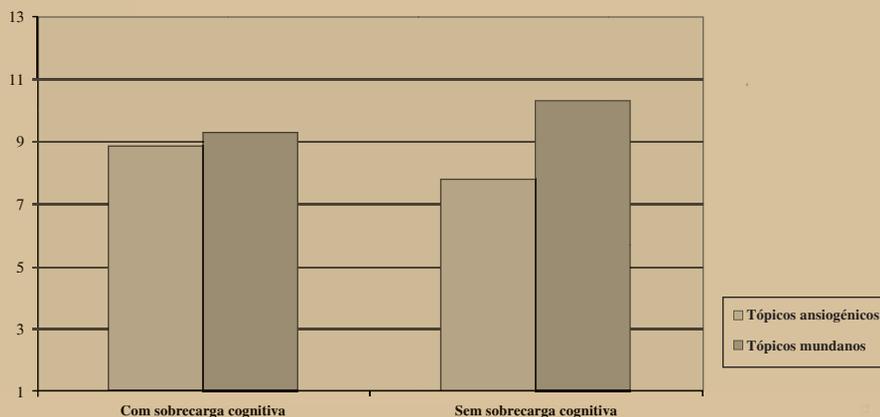
Em suma, no final dos anos 80 a Cognição Social tinha fornecido um modelo de percepção de pessoas que se baseava numa explicação processual da forma como realizamos inferências de traços de personalidade com base no comportamento. Ao ter como um dos seus elementos fundadores a heurística da ancoragem e ajustamento (Quattrone, 1982; Tversky e Kahneman (1974), o modelo sequencial de Gilbert e colaboradores incorpora em si mesmo a capacidade de explicar o que continuava a ser até então um dos grandes enigmas da psicologia

humana: o enviesamento correspondente (Jones e Harris, 1967) ou, como mais tarde Ross (1977) lhe chamou: o erro fundamental de atribuição causal. Porque é que muitas vezes fazemos inferências de traço baseadas no comportamento do actor, ignorando situações que, só por si, explicam o comportamento observado? Porque a correcção situacional envolve deliberação e esforço, que são condicionais à disponibilidade, de recursos cognitivos gerais e de motivação para corrigir. Sempre que um destes factores estiver ausente, não há correcção (suficiente) das inferências iniciais, que assim prevalecem.

Mas será que esta é a única explicação para os enviesamentos correspondentes? Por outras palavras, sempre que disponhamos de recursos e motivação, vamos evitar este erro de julgamento? Não, neste ponto a investigação e, sobretudo, a reflexão teórica pré-abordagem sócio-cognitiva

FIGURA 10

Modelo de inferências de traços
(Gilbert, Pelham e Krull, 1988, Estudo 1).



Nota. Valores mais elevados indicam maior ansiedade percebida (medida em escalas de 15 pontos).

combinam-se com os dados e modelos da era cognitiva para nos fornecer uma perspectiva multifacetada das razões deste erro. É dela que falaremos seguidamente.

2.3. *Explicações para o enviesamento correspondente*

Correcção situacional incompleta

Num notável trabalho de revisão de mais de seis décadas de investigação sobre enviesamentos correspondentes, Gilbert e Malone (1995), consideram o termo “enviesamento correspondente” (i.e., a inferência de disposições ou traços de personalidade a partir de comportamentos induzidos pelo contexto situacional) enganador, no sentido em que diferentes mecanismos psicológicos podem estar na sua origem. Mais especificamente, os autores identificam quatro potenciais causas para os enviesamentos correspondentes: correcções situacionais incompletas; falta de consciência do contexto situacional; expectativas irrealistas; e categorizações inflacionadas do comportamento.

A primeira destas causas: *correcção situacional incompleta*, foi extensamente discutida acima quando apresentámos o modelo atribucional de Gilbert e colaboradores (e.g., 1988). Como vimos, de acordo com este modelo, os enviesamentos correspondentes decorrem da falta de recursos cognitivos e/ou motivação para corrigir de forma deliberada as inferências largamente espontâneas que ocorrem na presença de comportamentos implicativos de traços de personalidade. No entanto, mesmo quando as pessoas estão motivadas e possuem recursos cognitivos suficientes, não deixam necessaria-

mente de ocorrer enviesamentos correspondentes (e.g., Jones e Harris, 1967). Seguidamente são abordadas outras três potenciais causas que permitem explicar a ocorrência deste enviesamento na percepção de pessoas, aquém e além da noção de correcção incompleta.

Falta de consciência do contexto situacional

Como já discutido no início deste capítulo, as acções humanas são tão salientes aos nossos olhos que tendem a dominar a percepção social tornando as circunstâncias de ocorrência destas acções (a situação) largamente invisíveis. Com efeito, actores e comportamentos podem ser imediatamente observados, mas quando alguém tenta chamar a atenção para uma situação, muitas vezes refere-se a algo que não corresponde a nenhuma manifestação física directamente observável. Frequentemente, os constrangimentos situacionais desenrolam-se no tempo que antecede o comportamento observado (e.g., observar alguém a responder a perguntas num jogo de *trivial pursuit* sem saber que estas foram previamente escolhidas pelo seu elevado grau de dificuldade – ver Ross, Amabile, e Steinmetz, 1977), ou num espaço que não faz parte do campo de visão do observador (e.g., a gravação de um discurso pró-terrorista verbalizado por um refém que tem uma arma apontada à cabeça que não é captada pela imagem). Nestes casos, os constrangimentos situacionais podem não ser adequadamente levados em conta pela simples razão que foram temporal ou espacialmente removidos dos episódios comportamentais que constroem.

Por outro lado, os constrangimentos situacionais são muitas vezes de natureza psicológica

e não de natureza física. Ou seja, existem somente na mente do actor. Expressões como “a pressão da audiência”, que uma pessoa sente quando está num concurso de televisão, ou o “peso da multidão” que se avoluma, quando um jogador se prepara para marcar um *penalty* decisivo num estádio de futebol cheio, reflectem justamente este tipo de constrangimento situacional psicológico. Para levar em conta constrangimentos, a mera observação da situação do ponto de vista do percepiante normalmente não chega, é necessário considerar ou “construir” a situação do ponto de vista do actor, isto é, tal como o actor a está a viver. Contudo, empatizar com o outro revela-se frequentemente difícil. Expressões como “como é possível alguém se enganar a responder àquela pergunta tão fácil”, ou “aquele até eu marcava”, tipicamente vociferadas do conforto dos nossos sofás quando assistimos a um concurso de TV ou a um desafio de futebol, são bons exemplos da dificuldade de reconhecer a situação tal como é vivida pelo actor. A invisibilidade física ou psicológica dos constrangimentos situacionais é suficiente para a ocorrência de enviesamentos correspondentes.

Expectativas irrealistas

Mesmo quando o observador está totalmente ciente das circunstâncias que constroem o comportamento do actor, pode ainda assim realizar enviesamentos correspondentes por ter expectativas irrealistas sobre como a situação pode afectar o comportamento do actor (e.g., “claramente um jogador de futebol profissional não devia ter falhado aquele *penalty* apesar da

forte pressão psicológica em que se encontrava”). Ou seja, expectativas irrealistas face ao comportamento do actor levam à subestimação do poder constrangedor das situações. E embora não seja possível determinar o *verdadeiro* poder constrangedor de cada situação (e assim determinar exactamente quando as expectativas que possuímos sobre o desempenho dos outros são ou não irrealistas), é possível demonstrar que aquilo que tipicamente achamos que nós próprios faríamos em certas circunstâncias, não corresponde ao que na prática estamos dispostos a fazer. Por exemplo, embora décadas de investigação tenham demonstrado que, quando se pede aos participantes para escrever um ensaio contra-attitudinal, a esmagadora maioria aceita fazê-lo, quando Sherman (1980) pediu a estudantes universitários para predizerem o que fariam, se lhes pedissem numa experiência para escrever um tal ensaio, cerca de três quartos disseram que nunca o fariam. Ora, como nos baseamos naquilo que achamos que faríamos para estimar aquilo que os outros farão em iguais circunstâncias, tendemos a realizar enviesamentos correspondentes quando os outros violam as nossas expectativas. Tais expectativas irrealistas levam a resultados curiosos e paradoxais, como no caso das experiências de Milgram sobre autoridade e obediência¹¹. Como sabemos, a maioria dos participantes dos estudos de Milgram obedeceram ao experimentador, mas quando se pede às pessoas para predizer se em geral os participantes vão obedecer ao experimentador infligindo choques eléctricos de alta voltagem, que supostamente põem em risco a vida do aprendiz, a resposta maioritária é claramente que não (ver Bierbrauer, 1979).

¹¹ Discutidas no capítulo “O inferno são os outros: O estudo da influência social”.

O resultado disto é que vamos tender a fazer inferências disposicionais com base num comportamento de obediência que é claramente explicado pela situação experimental criada e, ainda mais curioso, não vamos fazer inferências disposicionais relativamente àquela pequena, mas consistente minoria de pessoas, que rapidamente se recusou a continuar nas experiências de Milgram (Gilbert e Malone, 1995).

Categorizações inflacionadas do comportamento

Heider (1958) notou que a atribuição de significado ao comportamento se baseia, não só na observação da acção física inerente ao comportamento, mas também naquilo que pensamos e sabemos sobre a situação – um sorriso num encontro entre amigos leva-nos a inferir “simpático”, o mesmo sorriso numa situação de confronto pode levar-nos a inferir “ameaçador” ou “provocador”. Ou seja, a compreensão do comportamento faz-se pela assimilação deste pelas expectativas desencadeadas pelo contexto situacional. Yacov Trope (1986; Trope e Alfieri, 1997; Trope, Cohen, e Maoz, 1988) desenvolveu um modelo sequencial de percepção de pessoas que explica como a assimilação do comportamento de um actor pelas expectativas situacionais do observador pode conduzir a enviesamentos correspondentes. De acordo com este modelo, existe uma primeira fase de identificação da acção (semelhante ao estágio de categorização do modelo de Gilbert), seguida por uma fase de inferências disposicionais (que, *grosso modo*, engloba as fases de caracterização e correcção do modelo de Gilbert). Quer a identificação do

comportamento, quer as inferências disposicionais baseadas no comportamento, dependem do conhecimento do observador sobre comportamentos prévios do actor e sobre o contexto situacional corrente. E embora o conhecimento sobre comportamentos prévios do actor (e.g., “comporta-se frequentemente de forma ansiosa”) facilitem, quer a identificação do comportamento actual (comportamento de ansiedade), quer a inferência disposicional (trata-se de uma pessoa ansiosa), a informação sobre o contexto do comportamento tem efeitos opostos na fase de identificação do comportamento e na fase de inferências de traço. Assim, o contexto em que um actor se encontra (e.g., a sala de espera de um dentista) facilita a identificação do seu comportamento de roer as unhas como “nervosismo”. O mesmo contexto impede que se realize neste caso uma inferência disposicional de nervosismo, justamente porque o comportamento é explicado pelo contexto (e.g., a maioria das pessoas neste contexto exhibe alguma ansiedade, sem que por isso seja especialmente ansiosa no seu dia-a-dia). No entanto, a assimilação do comportamento pelo contexto pode levar o observador a “ver” no comportamento do actor manifestações de um nervosismo absolutamente excepcional, de tal forma que, na fase de inferência disposicional, a consideração do contexto torna-se insuficiente para evitar o enviesamento correspondente (e.g., “isto já é um exagero, ninguém se comporta assim no dentista, a menos que seja uma pessoa especialmente ansiosa”). Ou seja, mesmo quando a correcção das inferências automáticas iniciais é perfeita, os enviesamentos correspondentes podem continuar a ocorrer, sempre que ocorram efeitos de assimilação na identificação do comportamento pelas expectativas do observador

baseadas na situação. Como vimos anteriormente, os processos de identificação do comportamento (ou categorização) são largamente automáticos, ocorrendo fora da nossa atenção e controlo conscientes. Consequentemente, quando ocorre assimilação da identificação do comportamento pela situação, este é um processo opaco à nossa consciência, tornando particularmente difícil para o observador reconhecer que ele identificou o comportamento do actor de forma enviesada.

Em suma, os enviesamentos correspondentes têm várias causas e provavelmente persistem entre nós por diversas razões. Porque são fáceis de realizar e porque são uma das principais formas de interpretação e descodificação da realidade social (sobretudo na cultura ocidental), permitindo extrair as invariantes do comportamento e fornecendo ao perceptente uma forma eficaz de ganhar controlo sobre o seu ambiente social. Claro que tudo isto tem custos. Embora procuremos ver os outros como eles *realmente* são, os potenciais erros de julgamento decorrentes dos enviesamentos correspondentes e, sobretudo, a falta de reconhecimento do seu impacto fora do laboratório, levam à negligência dos constrangimentos históricos e situacionais, a que Ichheiser (1949) eloquentemente chamou as *prisões invisíveis* da acção humana.

Conclusões

Percorremos um longo e atribulado caminho desde as ideias iniciais de Heider sobre percepção social e atribuição causal (Heider, 1944, 1958), passando pelas primeiras tentativas de formulação de modelos empiricamente testáveis (e.g., Jones e Davis, 1965), até aos desenvolvimentos teóricos mais recentes reali-

zados no âmbito da investigação em cognição social (e.g., Gilbert *et al.*, 1988). Um aspecto recorrente neste capítulo foi o erro fundamental de atribuição causal (Ross, 1977). De forma algo irónica, a procura de explicações para este enigmático fenómeno psicológico levou a desenvolvimentos e descobertas sobre os processos sociocognitivos subjacentes à percepção e interpretação do comportamento humano que ultrapassam em muito a mera explicação do fenómeno. Mas, é claro, muita coisa ficou ainda por explicar. Por exemplo, como são integrados em impressões coerentes os diversos traços e atributos pessoais que inferimos sobre os outros? Para encontrar respostas a estas e muitas outras questões relacionadas, sugerimos desde já como ponto de partida, a leitura do capítulo sobre formação de impressões neste manual.

Resumo

O estudo da Percepção e atribuição causal ganha uma dimensão claramente social quando falamos de percepção de pessoas e identificação dos atributos que as caracterizam. O presente capítulo versa sobre estas temáticas. No mundo social complexo em que vivemos, a previsão e compreensão das acções dos outros com quem interagimos é essencial para darmos significado à nossa experiência pessoal e ganharmos controlo sobre o nosso ambiente. Como diria Fritz Heider (1958), não somos meros observadores passivos da actividade social, mas sim procuramos inferir os factores causais que levam a determinadas acções. Designadamente, Heider falava de dois tipos de atribuições: à pessoa (disposicional) ou ao contexto que a rodeia (situacional). Partindo destas premissas e de uma aplicação mais ou menos sistemática do

princípio da covariação (entre causas e efeitos) Kelley (1967), desenvolveu o que é provavelmente ainda hoje o mais popular modelo de atribuição causal. Numa outra abordagem das mesmas premissas originais, Jones e Davis (1965) desenvolveram a noção Heideriana de que as pessoas inferem disposições a partir da observação dos resultados ou efeitos do comportamento.

Ao longo do tempo, e à medida que a investigação nesta área avançou, um tipo particular de disposições, os traços de personalidade, ganhou relevância. Com efeito, as inferências de traços de personalidade correspondentes aos comportamentos assume-se como uma área de investigação autónoma, sobretudo a partir do momento em que se demonstra que estas antecedem a própria atribuição causal e não dependem (nem se confundem) com a atribuição de causas comportamentais, como inicialmente avançado pelas abordagens clássicas (e.g., Kelley, 1967; Jones e Davis, 1965). Simultaneamente, as mesmas abordagens, mostravam-se incapazes de explicar a acumulação de resultados experimentais que indicam que as pessoas sistematicamente sobrestimam as causas disposicionais e subestimam as causas situacionais do comportamento. Fenómeno que, pela sua importância, se veio a chamar o erro fundamental de atribuição causal (Ross, 1977).

Com o advento da cognição social no início do anos 80, a investigação em percepção social passa a centrar-se na identificação e descrição dos processos cognitivos que subjazem às inferências de traços de personalidade. Neste contexto, verifica-se que, em certas condições, as pessoas realizam inferências de traço espontaneamente, isto é, de forma não intencional e sem ter consciência que o fizeram. Dada a natureza implícita das inferências espontâneas

de traço, foi necessário desenvolver novos e imaginativos paradigmas experimentais para as estudar. O resultado final de toda esta investigação (ou pelo menos até ao momento em que acabámos de escrever o presente capítulo) foi duplo: por um lado, conduziu ao aparecimento de diversas propostas integradores dos resultados obtidos, onde se destaca a noção de que a atribuição de um traço a partir da observação do comportamento se baseia em processos inferenciais largamente automáticos, cujo resultado pode ser (ou não) posteriormente corrigido em função da situação em que o comportamento ocorre (Gilbert, Pelham e Krull, 1988); por outro lado, produziram-se não uma mas diversas explicações para o erro fundamental de atribuição causal que enriquecem o nosso conhecimento sobre a psicologia ingénuo do senso comum.

Sugestões de leitura

- Gilbert, D. T., e Malone, P. S. (1995). The correspondence bias. *Psychological Bulletin*, 117, 21-38.
- Clancy, S. (2007). *Abducted: How people come to believe they were kidnapped by aliens*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Garcia-Marques, T. e Garcia-Marques, L. (2005). *Processando informação sobre os outros II*. Lisboa: ISPA.
- Garry, M. e Hayne, H. (Eds.) (2007). *Do Justice and let the sky fall: Elizabeth F. Loftus and her contributions to science, law, and academic freedom*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Gilbert, D. T. (1989). Thinking lightly about others: Automatic components of the social inference process. In J. S. Uleman e J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought*. New York: Guilford.

- Gilbert, D. T. (1998). Ordinary personology. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, e G. Lindzey, (Eds.), *The handbook of social psychology* (5th edition) vol. 2 (pp. 89-150). New York: McGraw Hill.
- Uleman, J. S., Blader, S. L. e Todorov, A. (2005). Implicit impressions. In R. R. Hassin, J. S. Uleman, e J. A. Bargh (Eds.). *The new unconscious* (pp. 362-392). New York: Oxford University Press.

Sistema afectivo e processamento da informação social

Teresa Garcia-Marques

Introdução

Todos sabemos que o afecto nos caracteriza enquanto seres humanos. Todos percebemos que há uma dimensão afectiva em tudo o que fazemos. E todos facilmente percebemos quão difícil é definir claramente o que é essa dimensão. Sentimos, mas não sabemos especificar o que é uma emoção ou um sentimento. A nossa compreensão destes conceitos passa mais por experienciá-los do que por defini-los, e, mesmo quando identificamos facilmente os seus atributos, é estranho utilizá-los como definições deste sentir. Sabemos bem o que é sentir, por exemplo, medo, amor ou tristeza, e sabemos apenas porque os experienciamos. E é esta a melhor forma de conhecer uma emoção, porque na realidade a sua verdadeira essência é “experencial”.

A importância destas experiências afectivas nas nossas vidas é incontestável e todos nos apercebemos que elas determinam muito do nosso funcionamento. A Psicologia, ao longo do seu desenvolvimento, tem dedicado atenção a este facto procurando compreender o que é a *vida afectiva do ser humano*, e como esta se

relaciona com o sistema cognitivo. Procurando detalhar o modo como o afecto interfere com o funcionamento cognitivo subjacente aos julgamentos sociais, neste capítulo apresentamos as principais abordagens ao estudo da nossa vida afectiva. Em primeiro lugar abordamos o modo como a cognição e o afecto têm sido conceptualizados e como tem sido pensada a sua relação. Definimos de seguida o que se entende por sistema afectivo, tornando claros os conceitos que lhe estão associados, com especial relevo para os de “emoção” e “estado de espírito”. Apenas após esta revisão de trabalhos sobre a nossa vida afectiva, é que procuraremos compreender a influência dos afectos no processamento de informação, abordando a questão de “porque podem as características afectivas dos estímulos e dos perceptíveis afectar os processos cognitivos”? Em seguida analisamos os dados empíricos existentes sobre o impacto que diferentes estados afectivos (estados de espírito e emoções) exercem sobre o processamento da informação (processos atencionais, mnésicos, de decisão e de julgamentos) subjacente ao julgamento social. Apenas na última secção deste capítulo faremos referência à forma como

estas características de processamento afectam julgamentos sociais. Nesta última secção referimos o impacto dos afectos em julgamentos sociais específicos, como tomada de decisão, atitudes, inferências sociais entre outros.

1. *Cognição versus Afecto*

A definição de *afecto* tem sido feita por oposição à definição de *cognição* (Fiske, 1982). *Afecto* é definido como uma dimensão “diferente da *cognição*”, mas para a qual a *cognição* pode contribuir em maior ou menor grau consoante a perspectiva de diferentes autores. Procuremos compreender as diferentes posições destes autores, que variam entre considerarem que o *afecto* é independente da *cognição*, que o *afecto* é formatado pela *cognição*, até considerarem que devemos contestar a relevância desta dicotomia herdada do senso comum e pensar que ambos definem uma mesma realidade (nomeadamente a abordagem corporalista – *embodiment*).

Em primeiro lugar procuremos tornar claro o que se entende por “*afecto*”. Regra geral, e consensualmente, o *afecto* é definido como um “sentimento”. E um sentimento é definido como uma experiência subjectiva com correlatos fisiológicos. A activação fisiológica (excitação-*arousal*) desta experiência subjectiva afectiva varia em intensidade e tem a particularidade de ter uma valência definida num contínuo de positividade-negatividade.

As primeiras abordagens ao estudo das reacções afectivas definiam-nas como independentes do pensamento. Assim, desde os trabalhos de William James (1884; 1890) e Carl Lange (1967) que alguns teóricos do campo têm sugerido que as *reacções afectivas* são automáti-

cas, autónomas e primárias, ocorrendo primeiro e de forma separada das respostas cognitivas. Estas abordagens defendem que as reacções *afectivas* não estão sob dependência do nosso sistema cognitivo, visto poderem ocorrer sem necessidade de processamento semântico (e.g. Bartlett 1932; Damasio, 1994; Plutchik, 1984; Zajonc, 1980, 1984). Para estas abordagens, as reacções afectivas são mais semelhantes às nossas capacidades motoras do que às nossas capacidades cognitivas. Consideram que os constituintes somáticos, como os correlatos expressivos da reacção afectiva, se desenvolvem sem a participação do processo simbólico, pelo que as emoções se constituem mesmo na ausência da sua “representação cognitiva”. Esta hipótese de independência do *afecto* da *cognição* encontra algum suporte em evidências psicológicas e neurofisiológicas recentes (ver Damasio, 1994; Zajonc, 2000). No entanto, enquanto que a abordagem de James e a de Lange, sugeriam que o nosso sistema cognitivo é meramente informado (recebe *feedback*) sobre o padrão complexo e infinito de sensações que definem a reacção afectiva, os actuais defensores da independência consideram que, apesar de não serem necessários, os nossos pensamentos/conhecimentos podem ser relevantes para a forma como nos sentimos. Desta forma, o pressuposto de independência dos sistemas cognitivo e afectivo é acompanhado de um pressuposto de possível interferência.

A importância do pensamento para a experiência emocional foi salientada por autores como Cannon (1927; ver também, Bard, 1934). Segundo este autor, qualquer estímulo para além de activar um padrão específico de actividade autónoma (envolvendo necessariamente a activação de estruturas cerebrais como o hipotálamo), activa igualmente a estrutura central.

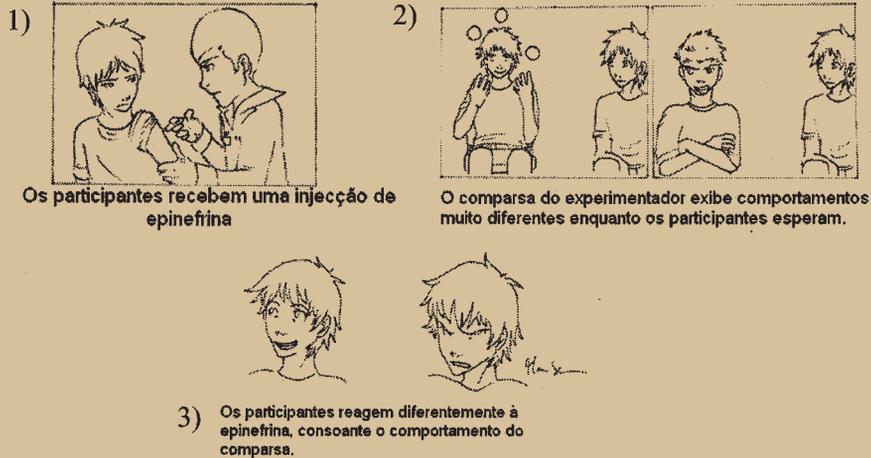
O pressuposto é o de que o sistema simbólico não é meramente informada da actividade autónoma, mas que esta vai ter um papel determinante na definição da natureza da experiência emocional associada a essa actividade. Para Cannon o córtex assume uma função essencial à experiência afectiva. Os estudos de Cannon, realizados com animais, sugeriram-lhe que as reacções autónomas são demasiado lentas, indiferenciadas e pouco sensíveis para poderem ser os verdadeiros determinantes do estado emocional, que tem uma rápida activação.

Dando um peso semelhante às reacções fisiológicas e aos processos cognitivos na definição de um estado *emocional específico*, Schachter e Singer (1962; ver também Mandler, 1984) sugerem que uma reacção autónoma indiferenciada tem a capacidade de originar experiências subjectivas emocionais “discretas” (diferenciadas em *categorias emocionais* e não apenas em níveis de intensidade e valência) via interpretação cognitiva. Assim, mesmo que a reacção fisiológica activada por um trovão ou por um colega seja semelhante, a interpretação de uma como associada a perigo e outra como associada a uma atracção, leva a que a experiência emocional seja distinta. No primeiro caso será “medo”, provavelmente, e no segundo “paixão”, certamente. Esta abordagem “dos dois-factores” é considerada uma “abordagem atribucional”, no sentido em que uma emoção está dependente do processo de atribuição de uma causa à activação fisiológica. Por outras palavras, uma emoção apenas existe se lhe for atribuído um significado que, por sua vez, advém da interpretação do factor que a pode ter originado. Assim, um estímulo pode ter a capacidade de promover uma reacção fisiológica difusa e global no nosso sistema autónomo, mas a sua vivência como uma “emoção

específica” é resultado de uma apreensão cognitiva (*appraisal*) do que foi a causa dessa activação. Vários estudos se desenvolveram em torno desta abordagem sugerindo que os indivíduos, fisiologicamente activados de diferentes modos (e.g., exercício físico, injeção de epinefrina), utilizam diferentes pistas do contexto para atribuírem um significado emocional àquilo que sentem. Assim, num destes estudos (Schachter e Singer, 1962; ver Figura 1) apenas os participantes activados pela epinefrina manifestaram reacções afectivas congruentes com as de um comparsa do experimentador que ora exhibia alegria excessiva ou mau humor. Todos estes estudos sublinham a importância da interpretação dada à activação fisiológica para a delimitação do que sentimos. Em concreto, quando os contornos do nosso sentir não são claros, este pode ser erroneamente atribuído a outras causas, confundindo estados emocionais uns com os outros. Sentimos, por exemplo, paixão quando devíamos sentir medo, como o sugere um estudo levado a cabo por Dutton e Aron (1974). Neste estudo, alguns indivíduos foram abordados por uma experimentadora atractiva sob uma ponte de corda que balançava em elevada altura sob um rio, enquanto outros foram entrevistados pela mesma entrevistadora em terra firme. Como sinal de interpretação da activação como atracção pela entrevistadora, o primeiro grupo de indivíduos utilizou mais a possibilidade de a contactar via telefone subsequentemente. Numa replicação conceptual deste estudo, Rodrigues e Garcia-Marques (2005) induziram nos indivíduos níveis de atracção por um alvo apresentado “num facebook” mais elevados, por os fazerem subir e descer rapidamente um lance de escadas.

Mas se é universalmente aceite o facto de que os contornos dos sentimentos são difusos,

FIGURA 1

Experiência de Schachter e Singer (1962)

já é mais discutível a ideia de que a activação fisiológica subjacente seja totalmente indiferenciada como é postulado pela teoria dos dois-factores. Estudos de Paul Ekman e colaboradores (Ekman, Levenson e Friesen, 1983; Levenson, Ekman e Friesen, 1990) sugerem que indicadores fisiológicos simples, tais como o batimento cardíaco, respostas galvânicas da pele (suores) e a condutância térmica (temperatura), permitem diferenciar algumas emoções. Assim, enquanto raiva, medo e tristeza se associam a batimentos cardíacos mais elevados do que repugnância; repugnância e medo produzem respostas galvânicas superiores a raiva ou tristeza; e raiva produz temperaturas mais elevadas do que o medo. Estes dados corroborados por outros laboratórios (e.g., Oatley, Keltner e Jakins, 2006), parecem sugerir como certo o pressuposto das abordagens clássicas de James e Lange, de que a reacção afectiva é em si mesma diferenciada em

termos fisiológicos (mesmo que esta diferenciação não seja a única determinante da emoção sentida). A importância da cognição para o processo emocional é facilmente compreendida, por exemplo, pelo facto de a discriminação de estímulos necessitar de envolvimento cortical. Apesar de a via subcortical reagir à presença de estímulos, e por tal ter a capacidade de os detectar, ela necessita de activação cortical para distinguir a natureza emocionalmente relevante de um estímulo, por exemplo se se trata de uma cobra ou de um coelho (para uma revisão completa de argumentos ver Storbeck e Clore, 2007).

Estas diferentes abordagens têm determinado a visão actual sobre a relação da cognição e da activação fisiológica na determinação de um estado afectivo. Mesmo os defensores da independência dos sistemas, como Zajonc (1984) e Damásio (1999), não podem ignorar a relevância que a activação de

representações cognitivas dos afectos têm para a experiência de um estado afectivo. Zajonc, considera que estamos em permanência num estado afectivo e que tal acontece independentemente de este estado ser ou não apreendido cognitivamente pelos indivíduos. No entanto, à medida que os processos cognitivos interagem com as reacções afectivas a sua apreensão é mais clara, e o afecto ganha especificidade e significado (Murphy, Monahan e Zajonc, 1995). Por seu lado, Damásio (1999), que defende a activação subcortical como independente da cortical, assume este pressuposto numa visão da mente integrativa e define a emoção como resultando de um sistema complexo de activações centrais e periféricas (percepções, reacções físicas e ideias). Estas activações definem uma emoção como um estado do corpo-mente, sendo experienciada em ambos os sistemas. Tal faz com que uma emoção seja, nas palavras do autor, um conjunto de “sensações de sensações (*feelings of feelings*)” (Damásio, 1999, p. 282).

Esta perspectiva de Damásio partilha alguns aspectos com a recente visão do sistema representacional de conhecimento conhecida por abordagem “Corporalista” (*embodiment*). Esta sugere que a dicotomia entre cognição e afecto é mais uma forma de compreendermos a realidade do que de a descrevermos. Para as teorias “Corporalistas” as palavras e os conceitos envolvem alguns dos mesmos processos que estão subjacentes à percepção dos estímulos correspondentes no momento de codificação. Assim, a activação de um conceito na memória implica a activação dos estados perceptivos/sensoriais tipicamente experimentados na interacção com os objectos (Barsalou, 1999). Segundo esta abordagem, as entidades representacionais que definem os nossos conhecimentos assumem uma natureza multimodal. Esta noção

implica que qualquer activação de conhecimento na nossa mente pode ser traduzida pela simulação da experiência global de codificação desse conhecimento. Desta forma, essa activação envolve diversas experiências fisiológicas e perceptivas associadas, ou não, a uma activação semântica declarativa consciente. Quando um conceito emocional é activado, ele simula os aspectos de modalidades sensório-motoras específicas do seu conteúdo noutras modalidades relevantes produzindo, no mínimo, uma semelhança parcial com a emoção (Niedenthal, Barsalou, Ric e Krauth-Gruber, 2005). Assim, a percepção de um estímulo emocional, como por exemplo uma cara a expressar tristeza, envolveria em algum grau a activação dos músculos faciais que expressam em nós tristeza (ex. o corrugador) (ver Niedenthal, 2007). Não só, segundo esta abordagem, a emoção tem sempre mais ou menos saliente uma natureza cognitiva, também a cognição é sempre acompanhada de mais ou menos complexas sensações fisiológicas. Sob diferentes condições, a modalidade experiencial pode estar mais acessível que a semântica e vice-versa (ver por exemplo, Bargh, Chaiken, Govender e Pratto, 1992; Klinger, Burton e Pitts, 2000; Storbeck e Robinson, 2004). No caso específico das reacções afectivas, a relação entre “as componentes cognitiva e afectivo” não é nem de dependência nem de independência, mas sim de sobreposição. A reacção afectiva é idêntica a qualquer outro tipo de reacção. Todo o conhecimento, todo o conceito é definido em sistemas modais múltiplos que estão mais ou menos presentes na sua activação.

Note-se que a perspectiva corporalista adopta uma definição de emoção que partilha características com a de William James: “as emoções são os sentimentos que acompanham

as mudanças sentidas no nosso corpo” (1884, pp. 189-190), que se caracterizam por padrões fisiológicos diferenciais. No entanto, a abordagem corporalista sugere que todo o conhecimento (e não só um conhecimento afectivo) tem esta característica. A representação (dita cognitiva), é realizada a diferentes níveis modais envolvendo muitos níveis de activação, mas estes acabam todos por ser coordenados ao nível do sistema central. Desta forma, esta abordagem opõe-se tanto a James (que considerava que a actividade cerebral não estava envolvida na emoção, nem mesmo a nível inconsciente, senão num momento posterior a esta activação corporal) como a Cannon (que defendia que um estímulo activa em simultâneo o sistema nervoso autónomo e o central, sendo apenas este último responsável pelo estado emocional em si)¹. Em suma, a visão

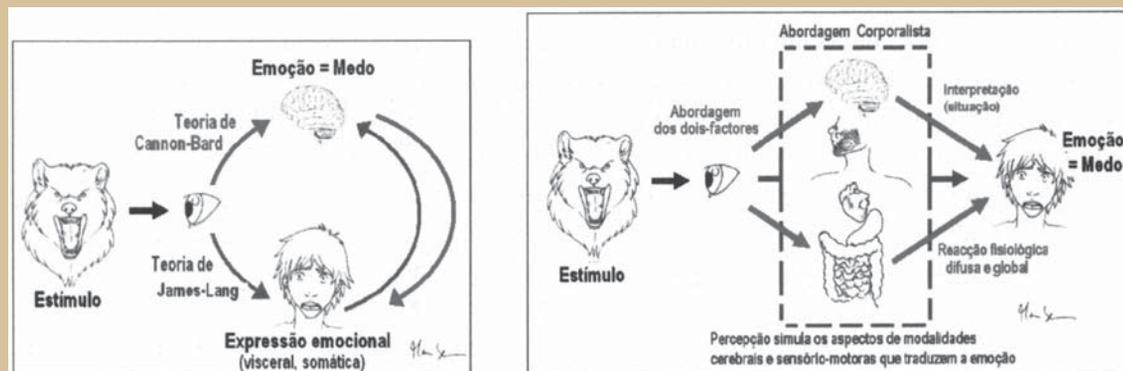
corporalista nega a dualidade afecto vs. cognição e postula que toda a actividade corporal (autónoma e central) é simultaneamente causa e consequência das nossas emoções porque as definem.

Um resumo pictórico das diferentes abordagens, até agora discutidas pode ser encontrado na Figura 2.

Paralelamente a esta discussão sobre cognição e afecto, diversas abordagens empíricas e teóricas têm procurado responder à questão de como a natureza afectiva dos nossos contextos e dos nossos sentimentos podem influenciar os processos cognitivos subjacentes ao nosso pensamento e comportamento. Para melhor as compreender abordamos o nosso sistema afectivo, nomeadamente através da sua manifestação por “emoções” e “estados de espírito”.

FIGURA 2

As diferentes propostas de relação entre cognição e afecto



¹ Apesar de alguns autores terem vindo a sugerir que as emoções têm representações diferenciais em zonas distintas do cérebro (Duncan e Barrett, 2007), são vários os críticos que sugerem que os níveis de interconectividade no cérebro não fornecem nenhuma base para separar a emoção do pensamento/cognição (ver Erickson e Schulkin, 2003; Halgren, 1992; Lane e Nadel, 2000; Phelps, 2004).

2. O sistema afectivo

2.1. *Sentimentos afectivos: emoções e estados de espírito*

Quando nos referimos ao sistema afectivo tendemos a referir-nos a sentimentos, reacções afectivas, estados de espírito e a emoções. Estes diferentes conceitos não são meros sinónimos do termo *afecto*, pelo que, não devem ser usados indiscriminadamente, mas distinguidos nas suas particularidades (ver Garcia-Marques, 2001 para uma revisão do uso dos conceitos). O termo *afecto* refere a categoria geral de *sentimentos ou sensações com valência*, onde se distinguem as *emoções* e os *estados de espírito* (Batson, Shaw e Oleson, 1992; Simon, 1982; Forgas, 1995a; Sedikides, 1995). O termo “reacção afectiva” refere que uma sensação com valência tem origem num estímulo específico (habitualmente exterior ao indivíduo). O termo *sentimento* refere uma experiência subjectiva que varia em intensidade e assume correlatos fisiológicos diversificados. Quando é incorporado de uma valência, este sentimento define uma experiência afectiva² (Clore, 1992), que designamos de *afecto* (Clore, 1994). Ou seja, o sentimento associado a uma valência constitui a *base* de qualquer dos diferentes tipos de manifestações afectivas (Frijda, 1994).

As manifestações afectivas podem ser estados difusos de difícil apreensão ou estar

associadas a estímulos específicos (e.g., presentes, cobras, etc.) acerca dos quais posso, por exemplo, dizer “gosto” ou “tenho medo”. O primeiro sentir define um *estado de espírito (mood)* ao qual nenhuma representação cognitiva específica está associado. O segundo sentir representa uma reacção/resposta afectiva com uma apreensão cognitiva bem definida que traduz, no primeiro caso, uma *avaliação* e, no segundo, uma *emoção*. Estas diferentes categorias de “sentimentos afectivos” diferenciam-se no seu grau de persistência, intensidade, focagem e grau de clareza da sua origem (Clark e Isen, 1982; Morris, 1989; Schwarz, 1990; Frijda 1993; ver Quadro I). Um *estado de espírito* é um sentimento afectivo persistente, de baixa intensidade, difuso e global, para o qual não se identifica uma causa externa específica (e.g., Clark e Isen, 1982; Forgas, 1992a; Frijda, 1993; Schwarz e Clore, 1988; Sedikides, 1992; para discussão aprofundada destes critérios consultar Garcia-Marques, 2001). Uma *emoção* é um sentimento que tem uma apreensão clara, pelo que se diferencia claramente em qualidade e intensidade, sendo dirigidas a um alvo específico. Uma *avaliação* (atitude) ancora num sentimento de clara apreensão de um alvo como se situando num simples contínuo entre muito bom e muito mau, pelo que não tem a natureza diferencial das emoções³.

Tal como Zajonc postulou, a activação afectiva parece ser constante e difusa. Estamos

² Segundo Clore (1992) existem sentimentos como o de “incerteza” e “facilidade de processamento” que não têm esta natureza afectiva.

³ Para alguns autores (ver Chaiken e Eagly, 1996 para revisão), as atitudes são entidades puramente cognitivas (julgamentos passíveis de ser informados pelos afectos, Tesser e Martin 1996) e não afectivas, porque não lhes está associado um estado de activação fisiológica específico. Note-se que esse pressuposto é, porém, invalidado pela investigação recente que demonstrou que uma atitude pode ser acedida ao nível da activação periférica, como, por exemplo, pela actividade dos músculos faciais (ver por exemplo, Cacioppo, Berntson, Larsen, Pochlmann e Ito, 2000).

“sempre” num estado de espírito (seja este mais ou menos negativo ou mais ou menos positivo). Mas apenas de quando em quando nos damos conta de estar a sentir uma emoção. Contrariamente ao estado de espírito, uma emoção não é um afecto persistente. Apesar de sabermos ter medo de aranhas, apenas sentimos esse medo na presença real ou imaginada desse alvo. Os estados de espírito parecem servir de pano de fundo a toda a actividade humana (Morris, 1992) e, regra geral, exercem esse papel por assumir baixa intensidade. Pelo contrário, as emoções, tendem a “saltar para o palco”, sendo uma figura contra um qualquer fundo. Esta figura varia em intensidade, e se esta for muito elevada, a emoção pode mesmo tornar-se disruptiva do nosso funcionamento cognitivo. Assim, quando sentimos medo não conseguimos deixar que este seja o centro das nossas atenções naquele momento, e se este atingir uma intensidade elevada todos os nossos comportamentos e decisões podem ser prejudicados.

Definimos o estado de espírito como um afecto não dirigido, difuso e desfocado, com ausência de um objecto externo ao qual o sentimento é dirigido. No entanto tal não significa que este sentir não tenha uma causa, ou que essa causa não esteja associada ao contexto situacional, ou que a causa nos seja desconhecida. É frequente não conseguirmos identificar o antecedente de um estado de espírito. No entanto, em algumas situações essa é, até, uma tarefa bem fácil: “Acabei de ver um filme que me deixou assim!”, “Deixou-me assim” num estado difuso, ao qual não se associa rapidamente um rótulo. Apenas sabemos que nos sentimos *assim* “bem ou mal”. Note-se que o foco de apreensão do sentimento não é a sua causa, mas a sua valência, e tal pode ser a razão de este

ter uma característica difusa. Se é assim claro que o estado de espírito pode ter uma causa, a verdade é que ele não tem um objecto (Frijda, 1994). A emoção, pelo contrário, tem um objecto bem definido e ao qual esta se dirige, permitindo focar o sentir no exterior.

Os estados de espírito e as emoções também se diferenciam nas suas manifestações a nível fisiológico. Contrariamente ao estado de espírito (e como postulado por William James), as emoções parecem apresentar padrões específicos de actividade do sistema muscular, do sistema nervoso autónomo e do sistema endócrino (ver por exemplo, Cacioppo *et al.*, 2000; Levenson, Ekman, e Friesen, 1990). Um exemplo é o claro impacto que as emoções exercem nas expressões faciais (contração de padrões de músculos diferentes de forma complexa), comparativamente ao impacto difuso do estado de espírito negativo (que se traduz por uma ligeira contração dos músculos do “sobrolho” – corrugador) e positivo (ligeira contração do músculo “das faces” – zigomático) (Adelmann e Zajonc, 1989; Bodenhausen, Kramer e Susser, 1994; Laird, 1984; Strack, Martin e Stepper, 1988).

O Quadro I resume as características que apontamos como diferenciando os conceitos de estado de espírito e de emoção, que têm sido abordados empiricamente de forma independente, como tornamos claro de seguida.

2.2. *Estudando o estado de espírito*

A tradução do conceito inglês “mood” para o de “estado de espírito” pretende diferenciar a acepção deste conceito do subjacente à tradução do mesmo termo para o conceito de “humor” tal como é utilizado na literatura clínica. O termo

QUADRO I

Características que diferenciam um estado de espírito de uma emoção

	Estado de espírito	Emoção
<i>Origem da causa</i>	Interna	Externa
<i>Identificação da causa</i>	Difícil	Fácil
<i>Referência a um objecto</i>	Não: é difuso	Sim: é focado
<i>Natureza</i>	Contínua	Discreta
<i>Intensidade</i>	Fraca ou moderada	Variável (pode atingir valores extremos)
<i>Activação</i>	Em permanência (i.e., estamos sempre num dado estado de espírito)	Pontual

humor tende a ser definido como uma “disposição” do indivíduo para um dado estado de espírito, como característica do indivíduo mais ou menos duradoura (e.g., humor depressivo; euforia) como o seu “temperamento” (similar à definição de “mood” enquanto traço). A utilização do termo enquanto “estado de espírito” refere-se a algo momentâneo de duração variável (de segundos a horas) e cujas oscilações são apenas detectadas pelo indivíduo (definido por vezes como “transient mood”).

O humor de um indivíduo tem, claro está, impacto sobre o seu estado de espírito num dado momento. Um indivíduo optimista ou extrovertido tem maior probabilidade de se sentir bem comparativamente a um pessimista e introvertido. Da mesma forma, um indivíduo que se define como tendo um humor depressivo

não só tem maior probabilidade de se sentir mal em diferente momentos, como estando num estado clínico patológico, pode ver a sua variabilidade de *sentires* limitada a uma esfera negativa. Apesar de alguma literatura tender a tomar um indivíduo deprimido (num estado crónico⁴) como estando num estado de espírito negativo, alguma investigação tem demonstrado que estes indivíduos são passíveis de serem sujeitos ao mesmo tipo de manipulação do estado de espírito que indivíduos normais. Assim, por exemplo, no estudo de Alloy, Abramson e Viscusi (1981) os autores manipulam o estado de espírito, quer de participantes deprimidos quer de não deprimidos. O padrão de resultados (que neste estudo dizem respeito à ilusão de controlo) não foi idêntico para a manipulação do estado de espírito e para

⁴ A depressão clínica envolve mais do que um estado geral negativo que se pode assemelhar ao estado de espírito negativo. É também caracterizada por outros três factores que envolvem a lentidão psicomotora, o isolamento interpessoal e falta de bem-estar (ver critérios do DSM e estudos, como, por exemplo, Hertzog, Van Alstine, Usala, Hultsch e Dixon, 1990).

o factor “estar ou não deprimido”. Tal facto sugere uma dissociação entre estes dois tipos de “estados afectivos” e não uma identidade⁵.

Os estudos sugerem que tendemos a sentir-nos “moderadamente bem”, e a estarmos “moderadamente felizes” (Diener, 1984; Diener e Diener, 1996; Larsen, 2000). No entanto, são vários os factores que introduzem variações na forma como nos sentimos. A valência de um estímulo, seja este um acontecimento, presente ou lembrado, ou uma fotografia, palavra ou música, tende a induzir estados de espíritos congruentes. Tal facto leva a que sejam muitas vezes utilizados como forma de manipular artificialmente os estados de espírito (para uma revisão destes métodos ver Garcia-Marques, 2005). Outras características que se sabe terem impacto, mais ou menos consciente, no nosso estado de espírito são a presença ou ausência do sol a brilhar, o nosso ritmo de funcionamento circadiano, os ciclos menstruais, o número de horas em jejum, o ganhar ou perder controlo nos resultados de uma tarefa, o acabar uma tarefa ou deixá-la incompleta, etc. Efeitos menos óbvios são, por exemplo, o do nível de familiaridade, ou fluência de processamento de um estímulo, que quando elevado induz estados de espírito positivos (Monahan, Murphy e Zajonc, 2000; Garcia-Marques e Mackie, 2000) e o do sistema de *feedback* da contracção muscular. A contracção do músculo zigomático, activado nas nossas faces pelo sorriso, induz por si só um estado de espírito positivo (Leventhal, 1980; Strack, Martin e Stepper, 1988).

Um dos factores que claramente tem impacto no nosso estado de espírito é uma emoção sentida num dado momento. As emoções, quer porque não encontram o seu foco (interpretação cognitiva), quer porque ao longo do tempo perdem o seu foco, tornam-se difusas. Desta forma associam-se a um estado difusamente positivo ou negativo, reportado como “estado de espírito” (e.g. Frijda, 1994).

2.3. *Estudando as emoções*

O estudo das emoções tem uma longa história que tem sido dirigida para diferentes questões. Uma destas relaciona-se com o facto de existirem diferentes emoções de natureza variada. Algumas destas emoções parecem ser básicas e inatas, sendo universais. Tal sugestão, feita originalmente por Darwin (apresentada em *The Expression of the Emotions in Man and Animals*, 1872/1998) e mais recentemente abordada por Ekman e seus colaboradores (Ekman, Sorenson, e Friesen, 1969, Ekman *et al.*, 1987), teve por base estudos em que se pedia aos indivíduos de diferentes culturas para fazerem um julgamento sobre as emoções expressas em diferentes fotografias, e/ou para expressarem eles próprios essas emoções. Tais estudos sugerem como universais e inatas as expressões de emoções como: alegria (*happiness*), raiva/fúria (*anger*), medo (*fear*), tristeza (*sadness*), repulsa/nojo (*disgust*), surpresa (*surprise*), e desprezo (*contempt* – apesar desta emoção nem sempre ser listada como básica – ver Figura 3).

⁵ Esta dissociação tem também suporte no facto de os dados relativos à forma como os deprimidos reportam os seus julgamentos serem distintos (até inversos) dos obtidos com indivíduos induzidos em laboratório a estar num estado de espírito negativo (ver, por exemplo, Pacini, Muir e Epstein, 1998, p. 1057).

FIGURA 3

**Seis emoções básicas identificadas
por Ekman *et al.* (1969)**

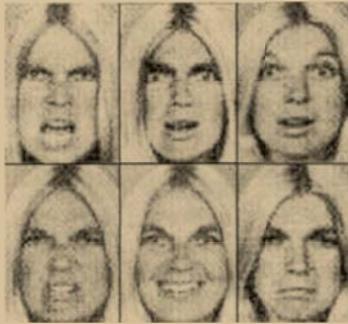
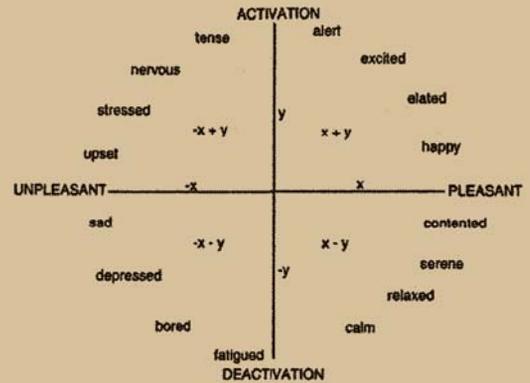


FIGURA 4

Modelo circunplexo – Russel, 1980



A abordagem de Ekman integra a expressão facial como entidade definidora de uma emoção. Estas são vistas como entidades distintas, universais, que envolvem uma experiência subjectiva, uma expressão facial, um padrão de activações fisiológicas e um rótulo linguístico específico. Apesar de inatas, estas emoções podem ser modificadas culturalmente a diferentes níveis. Este pressuposto de impacto cultural na modulação de uma emoção é aceite por diferentes abordagens que distinguem uma *emoção primária* (as básicas) de uma *secundária* (que teriam uma natureza aprendida por imersão social). Estas emoções secundárias têm um cariz cultural forte, podendo mesmo existir apenas em alguns países (como parece ser o caso da “saudade”)⁶.

Ambos os tipos de emoções definem “sentires” qualitativamente distintos que se posicionam de

forma diferencial no espaço afectivo definido pelas dimensões de valência e activação fisiológica. O estudo deste posicionamento foi realizado com recurso ao agrupamento das emoções com base nas suas semelhanças (por amostras de indivíduos), subseqüentemente analisadas por modelos de escalonamento multidimensional (*multidimensional scaling*) (e.g., Russel, 1980). As diferentes emoções são então situadas no espaço afectivo, onde cada uma destas se correlaciona altamente com as que estão nos quartos (90°) próximos, negativamente com as situadas no quarto oposto, exibindo ausência de correlação com as que estão a um quarto de distância (Figura 4).

A reacção emocional a um estímulo tem características de automaticidade (ver próxima secção). A emoção é activada sem uma reflexão consciente. Os processos que desencadeiam a

⁶ Alguns autores referem-se a estas emoções secundárias utilizando o termo “sentimentos” (ver, por exemplo, o estudo de processos de infra-humanização (e.g., Leyens, Rodriguez-Perez, Rodriguez-Torres, Gaunt, Paladino, Vaes, e Demoulin, 2001). Este termo “sentimento” não deve ser confundido com o conceito de sentimento utilizado na literatura revista neste capítulo.

emoção podem mesmo iniciar-se sem que se tenha conhecimento do estímulo que a induziu (Zajonc, 1980). A predisposição (por vezes inata) para reagir emocionalmente a diferente tipo de estímulos (e.g. Dimberg, 1986) é partilhada de forma a induzir elevada consistência em algumas respostas emocionais (ver, por exemplo, Arriaga e Almeida 2010 e Arriaga, Franco, Campos e Baptista, 2010).

Mas se a experiência de uma emoção tem uma natureza privada, o mesmo não se pode dizer das reacções corporais que a acompanham. As emoções tendem a ser publicamente comunicadas através de diferentes tipos de expressão. Se a face é, devido aos seus 44 músculos expressivos, o melhor transmissor de informação sobre os nossos estados afectivos (Ekman e Friesen, 1978), diversos outros sinais emocionais são emitidos pelo nosso corpo. A voz, no seu tom, ritmo, inflexão, volume e duração (Banse e Scherer, 1996; Frick, 1985), o olhar, o tocar, a postura, etc. (Wallbott, 1998), todos anunciam publicamente a forma como sentimos. A importância deste sistema de comunicação leva a que o próprio indivíduo o procure utilizar de uma forma consciente, com o objectivo de obedecer às normas culturais que controlam a expressão emocional (ver Ekman, 1992; Ekman e Friesen, 1968; ver também Elfenbein e Ambady, 2002) e/ou enganar o perceptível. No que diz respeito às emoções básicas, esta monitorização da expressão parece ser difícil. Em consequência, por exemplo, a tentativa de expressar felicidade através de um sorriso forçado (“sorriso amarelo”) é facilmente identificada como falsa (ver Ekman, 2003; DePaulo, Lindsay, Malone, Muhlenbruck, Charlton e Cooper, 2003).

O papel comunicacional das emoções é focado pelas abordagens funcionalistas que salientam a sua função social de fortalecer os nossos valores

culturais e as estruturas sociais (Fridlund, 1994; Lutz, 1988). As abordagens funcionais a cada uma das emoções têm salientado, por exemplo, que os estudos sobre a vergonha, a culpa e o embaraço sugerem que estas emoções podem motivar o comportamento que se conforma com as normas sociais e morais e recompõe o funcionamento no futuro (Tangney e Fischer, 1995).

As bases desta perspectiva funcionalista remontam aos trabalhos de Charles Darwin, (1872/1965) não só sobre a função comunicativa das emoções, mas também sobre os princípios evolutivos com base na adaptação ao ambiente. A perspectiva evolucionista descreve, assim, as emoções como cumprindo a função de preparar e motivar as pessoas para responder de uma forma adaptativa ao mundo complexo onde têm de sobreviver e se reproduzir (e.g., Frijda, 1986; Lazarus, 1968; 1991; Scherer, 1984).

Uma outra perspectiva funcionalista é a que atribui aos afectos uma função de regulação dos processos cognitivos (e.g., Clore, 1994; Damasio, 1994; Garcia-Marques e Mackie, 2000; Simon, 1967). Oatley e Johnson-Laird (1987), por exemplo, referem que as emoções têm a função de alterar as prioridades dos indivíduos, orientando a alocação de recursos cognitivos a diferentes tarefas. Mackie e Smith (2002) sugerem que tal função reguladora de processos cognitivos desempenha um papel preponderante e específico ao nível das relações intergrupais. Considerando que existem fenómenos emocionais especificamente associados à relação intergrupar, estes autores sugerem que essas emoções regulam as atitudes de um grupo relativamente ao outro e dirigem os seus comportamentos.

3. A influência dos afectos no processamento de informação

O modo como nos sentimos e o que pensamos num dado momento estabelecem entre si uma relação forte e bidireccional. O que pensamos influencia o modo como nos sentimos e o que sentimos influencia, não apenas o que pensamos, mas também os processos subjacentes a esse pensar. Os estudos podem, assim, focar o impacto que os processos cognitivos têm na forma como referimos que sentimos (estudos que focam o afecto como o resultado, i.e., como variável dependente), ou o impacto (directo ou indirecto) que os nossos sentimentos exercem no processo cognitivo. Nesta secção abordaremos o papel que os afectos podem ter, ou como causa directa (os estudos focam o afecto como variável “independente”), ou como qualificador determinante da natureza (i.e. como “variável moderadora”) de um dado processo cognitivo ou do seu resultado.

São várias as abordagens teóricas que assumem que os afectos podem interferir no processamento cognitivo. Cada uma delas assume que, quer as características afectivas dos estímulos quer dos percepientes, podem afectar os processos cognitivos, avançando com diferente tipo de explicações para essa influência. Estas explicações ancoram em diferentes pressupostos (ver Quadro II).

Os diferentes pressupostos referem que o afecto tem impacto nos resultados ou características dos processos cognitivos por interferir com factores gerais de processamento: cognitivos, motivacionais e/ou representacionais. Esta(s) interferência(s) têm implicações nos diferentes níveis do processamento cognitivo, que vão desde a aquisição e registo de informação, à sua busca na memória, até níveis de processamento mais complexos como o de formação de julgamentos e tomada de decisões.

QUADRO II

Pressupostos básicos das diferentes abordagens explicativas do impacto dos afectos nos processos cognitivos

<i>Afecto e representação</i>	O afecto interfere com os diversos processos mnésicos, visto ser uma dimensão organizadora da informação na memória
<i>Afecto e atenção</i>	O afecto dirige/capta a atenção
<i>Afecto e capacidade</i>	O afecto interfere com a disponibilidade de recursos cognitivos (consome recursos)
<i>Afecto e motivação</i>	O afecto dirige o processamento no sentido de evitar o que é negativo (princípio de sobrevivência) e procurar o que é positivo (princípio hedónico).
<i>Afecto como sinal (informação)</i>	O afecto sinaliza (informa) o sistema cognitivo acerca da sua relação com o ambiente (interno/externo)
<i>Afecto e processamento</i>	O afecto interfere directa ou indirectamente com a natureza do processamento cognitivo: um processamento mais aprofundado (analítico) ou mais superficial (não-analítico)

3.1. *Porque podem as características afectivas dos estímulos e dos perceptíveis afectar os processos cognitivos?*

As diferentes propostas de resposta a esta questão têm por base os pressupostos apresentados no Quadro II e estão sumariadas no Quadro III.

Uma das primeiras abordagens ao impacto do afecto na cognição é da autoria de Eastbrook (1959) e refere que a sua dimensão de activação fisiológica (*arousal*) interfere com a disponibilidade de recursos cognitivos passíveis de serem dirigidos ao processamento de um estímulo. Ou seja, elevados níveis de activação fisiológica, promovidos por alguns estímulos (ex.: uma aranha) reduziriam o foco atencional do indivíduo, direccionando-o para as pistas ambientais relevantes (as características do ambiente promotoras de activação fisiológica,

no nosso caso “a aranha”). Esta hipótese de prioridade afectiva com *Limitação do foco atencional* (ver Quadro III) associado a um estado afectivo intenso, prevê não só que o processamento do estímulo emocional é mais rápido e intenso, como interfere negativamente com o processamento de outra informação disponível no contexto. O afecto seria, segundo este ponto de vista, um factor que interfere com a disponibilidade e direcção dos recursos do sistema cognitivo.

O pressuposto de que os afectos podem exercer impacto na organização mnésica da mente humana foi explorado por Gordon Bower (1981) numa abordagem de *redes associativas*⁷ (ver Anderson, 1983). Este autor sugere que o afecto pode estruturar o nosso conhecimento, de forma a que, conceitos que partilham uma mesma valência afectiva estão mais associados na memória (ver Figura 5).

FIGURA 5

Exemplo de uma rede associativa com base em valência das memórias (Bower, 1981)



⁷ Anderson propõe que a informação registada na memória se organiza pelo estabelecimento de relações directas ou indirectas com outra informação. Designando como nódulos as unidades informacionais, esta abordagem pressupõe que estes se integram em redes, associando-se uns aos outros. Pressupõe-se ainda que a activação de um nódulo se difunda aos outros circundantes, activando, com maior probabilidade, aqueles com que estabelece relações directas.

As mesmas leis de difusão de activação, que Anderson (1983) postulou relativamente ao conhecimento semântico, definem a difusão de activação afectiva na nossa memória. Tal pressuposto sugere que um determinado estado afectivo pode *primar* (activar na memória) informação que partilhe a mesma valência, sendo o próprio estado afectivo passível de primação⁸ (*priming*) por activação prévia de informação congruente (ver adiante). Assim, espera-se que, mesmo não partilhando nenhuma componente semântica, o conceito de “flor” tenha maior probabilidade de fazer activar na nossa memória o conceito de “bolo”, do que de (por exemplo) de “roubo”. O mesmo acontecerá para as nossas memórias pessoais de eventos positivos e negativos.

A perspectiva “corporalista” (*embodiment*, Barsalou, 1999) focaliza também o papel dos afectos na representação mental, fornecendo uma explicação alternativa para os mesmos fenómenos de primação afectiva. Como anteriormente referido, esta perspectiva considera que a dimensão afectiva integra a representação multimodal que define o nosso conhecimento, com referências a vários componentes de activação de sistemas musculares e perceptivos. Tanto a indução de um estado emocional específico como o fazer “lembrar” um momento de alegria ou tristeza implicam a activação de uma representação mental que simula a experiência emocional em si. A diferença entre a pura lembrança e a vivência encontra-se apenas na intensidade e completude multimodal com que essa simula-

ção ocorre. Desta forma, a activação associada à experiência emocional deve facilitar (porque já está, em parte, simulado) o processo de codificação de estímulos emocionais e, em consequência, a sua percepção (e.g., Niedenthal e Setterlund, 1994).

A hipótese de Ellis e Ashbrook (1988) de que um estado de espírito muito positivo ou negativo consome recursos cognitivos, que deixam de poder ser utilizados no desempenho de uma tarefa (ver Quadro III), foi assumida por Isen (1984; 1987) e por Mackie e Worth (1989) como explicação para o efeito que o afecto positivo exerce sobre o processamento cognitivo. Para estas duas abordagens, o indivíduo que se encontra num estado de espírito positivo procura manter esse estado, activando informação congruente na sua mente. Ao fazê-lo consome recursos que poderiam ser utilizados no desempenho da tarefa. Mas, contrariamente a Ellis e Ashbrook, estas autoras consideram que um indivíduo num estado de espírito negativo, não se concentrará em manter o estado activo mobilizando os recursos cognitivos para a tarefa a ser desempenhada. Congruentemente com este postulado, os estudos têm demonstrado uma assimetria de impacto do estado de espírito positivo e negativo, contrariamente à simetria esperada por Ellis e Ashbrook.

A maioria das teorias ou modelos sumariadas no Quadro III fornecem uma explicação motivacional para o impacto que o afecto exerce no processamento cognitivo. Por um lado, porque assumem que por um processo de selecção natural, ou história pessoal de aprendizagem de cada

⁸ *Primação*: influência/facilitação (em comparação com uma *base-line* relevante) no desempenho de uma tarefa, produzida por factores de contexto (*estímulo primo*) ou por uma experiência anterior.

indivíduo, evitamos estados negativos⁹. Percebemos um estado de espírito negativo como um sinal de presença de uma ameaça. Por outro lado, porque o ser humano parece ser orientado para as vantagens hedónicas de estímulos positivos. Assim, enquanto as explicações que têm por base uma abordagem evolutiva apontam a sobrevivência da espécie como o factor motivacional básico para orientação de processamento, as explicações que têm por base uma abordagem hedónica defendem a busca específica do prazer e o evitamento da dor como as motivações básicas do ser humano. Um exemplo de uma abordagem com um forte pressuposto motivacional é a hipótese do afecto como informação (e.g., Clore e Schwarz, 1988). A ideia é a de que o nosso sentir informa o sistema cognitivo das características do nosso ambiente externo, calibrando o nosso pensamento e comportamento de uma forma adaptativa a esse ambiente. O estado afectivo positivo é um sinal informativo da natureza positiva/benigna do ambiente e o estado afectivo negativo da sua natureza negativa/problemática. É este sinal, e não o afecto em si, o que tem impacto nos processos cognitivos activados. Com base neste mesmo pressuposto, a abordagem de calibração cognitiva (Bless *et al.*, 1990 – ver Quadro III) sugere que o estado afectivo modera o envolvimento no processamento mais cuidadoso e exaustivo da informação (ver secção adiante).

Martin e colaboradores (1997, ver Quadro III) sugerem uma modificação ligeira à perspectiva informacional. Especificamente, os autores consideram que o poder informativo não reside no afecto em si, mas na sua ponderação pelas expectativas que temos de como nos devemos sentir num dado contexto. Isto significa que o valor informacional de um estado afectivo advém do significado particular que este acarreta num dado contexto. É como se, nesse momento, a pessoa respondesse à questão: “O que significa estar a sentir-me assim, neste contexto?” Sentir-me, por exemplo, a “tremar de medo” após o visionamento de um filme de terror, apenas indica que o filme é de grande qualidade, é um bom filme. Se o mesmo filme me deixasse num estado de espírito positivo (por exemplo, com vontade de rir) a avaliação do filme seria negativa. Efeitos de assimilação e de contraste advêm deste mesmo processo informacional, que considera que o mecanismo pelo qual o afecto influencia os nossos julgamentos envolve um processo cognitivo elaborado: a avaliação de expectativas.

O *Modelo de Infusão do Afecto (Affective Infusion Model)*, sugerido por Forgas (1994, 1995, ver Quadro III), postula todas as formas através das quais o afecto pode ter impacto nos processos cognitivos. Concretamente, o impacto pode ocorrer por via directa ou indirecta, envolvendo em cada via diferentes níveis de recursos atencionais e de elaboração. O modelo integra pressupostos de

⁹ Recentemente, Wood e colaboradores (Wood, Heimpel, Manwell e Whittington, 2009) apresentaram dados que desafiam a ideia de que todos estamos motivados para evitar ou tentar melhorar os nossos estados de espírito negativos. Isto porque, não só existem grandes diferenças individuais, como tal tendência pode ser minada por factores situacionais.

QUADRO III

Abordagens teóricas ao impacto do afecto na cognição

<p><i>Hipótese da limitação do foco atencional</i> Easterbrook (1959)</p>	<p><i>Pressuposto atencional:</i> existe prioridade de processamento para estímulos afectivos (com activação fisiológica), sendo para estes dirigidos os recursos atencionais.</p> <p><i>Pressuposto de capacidade:</i> a activação fisiológica associada ao processamento de um estímulo afectivo interfere com (reduz) a disponibilidade de recursos cognitivos para outros estímulos.</p>
<p><i>Modelo de rede-associativa</i> Bower (1981)</p>	<p><i>Pressuposto de representação:</i> o afecto é incorporado nas redes associativas que representam o conhecimento, de forma semelhante à representação semântica. Características que partilham a mesma valência estabelecem associações mnésicas.</p> <p>Assim, a activação de um afecto pelos princípios de difusão de activação prima (torna acessível na memória) a informação associada. Da mesma forma, essa informação é passível de activar os afectos associados (<i>primação afectiva</i>).</p>
<p><i>Abordagem corporalista (embodiment)</i> Barsalou (1999)</p>	<p><i>Pressuposto de representação:</i> a natureza afectiva dos estímulos é parte integrante da sua representação mnésica. Activar um estímulo na memória é activar a experiência afectiva a ele associada em todas as suas dimensões (modalidades: visual, auditiva, esquelético-muscular; activação fisiológica).</p>
<p><i>Modelo de alocação de recursos</i> Ellis e Ashbrook (1988)</p>	<p><i>Pressuposto de capacidade:</i> um estado de espírito positivo ou negativo interfere com a disponibilidade de recursos cognitivos, quer por consumir directamente recursos (caso do estado negativo), quer por activar um grande número de pensamentos (que são irrelevantes para uma dada tarefa), que consomem os recursos necessários à tarefa.</p>
<p><i>Hipótese de manutenção do estado de espírito</i> Isen (1984; 1987) Mackie e Worth (1989)</p>	<p><i>Pressuposto representacional:</i> integração do afecto numa rede associativa (estado de espírito <i>prima</i> pensamentos congruentes) que é mais interconectada para a valência positiva.</p> <p><i>Pressuposto motivacional:</i> a procura de manutenção de um estado positivo activa um grande número de pensamentos congruentes.</p> <p><i>Pressuposto de capacidade:</i> o estado de espírito positivo consome recursos cognitivos (por existência de maior activação de informação positiva na memória).</p> <p><i>Pressuposto de processamento:</i> o estado de espírito positivo afecta o modo de processar a informação porque consome os recursos cognitivos necessários a um processamento aprofundado.</p>

QUADRO III (continuação)

<p><i>Afecto como informação</i> Schwarz e Clore (1988)</p>	<p><i>Pressuposto informacional</i>: um afecto positivo assinala uma relação positiva com o exterior (ambiente benigno). Um afecto negativo assinala uma relação negativa com o exterior (ambiente ameaçador).</p> <p><i>Pressuposto de processamento</i>: estado de espírito como heurística. O estado afectivo fornece a base para uma reacção (decisão/julgamento/comportamento) rápido e eficiente.</p>
<p><i>Hipótese de calibração cognitiva</i> Bless, Bohner, Schwarz e Strack (1990)</p>	<p><i>Pressuposto informacional</i>: o afecto positivo assinala a situação como benigna enquanto o afecto negativo como problemática.</p> <p><i>Pressuposto motivacional</i>: procura de manutenção de estados positivos e procura de evitamento/resolução de estados negativos.</p> <p><i>Pressuposto de processamento</i>: existe “Cognitive tuning” porque um modo de processar detalhado e sistemático é apenas activado pela presença de um afecto negativo com vista a resolver a situação problemática.</p>
<p><i>Estado de espírito como informação</i> Martin, Abend, Sedikides e Green (1997)</p>	<p><i>Pressuposto informacional</i>: a informação veiculada por um dado estado de espírito é dependente do contexto. Um estado de espírito da mesma valência assume significados diferentes (induzindo julgamentos positivos ou negativos) consoante as características da situação.</p>
<p><i>Hipótese de contingência hedónica</i> Wegener e Petty (1994) Wegener, Petty e Smith (1995)</p>	<p><i>Pressuposto motivacional</i>: as pessoas preferem manter os seus estados emocionais positivos e evitar os estados negativos.</p> <p><i>Pressuposto de processamento</i>: se o envolvimento num processamento profundo for disruptivo de um estado positivo, apenas os indivíduos em estados negativos se envolvem num processamento deste tipo. Caso não seja disruptivo, mesmo os indivíduos num estado de espírito positivo processarão aprofundadamente a informação.</p>
<p><i>Modelo de infusão do afecto</i> Forgas (1992; 1994; 1995)</p>	<p><i>Pressuposto representacional</i> (idêntico a Bower, 1981): tal facto está subjacente ao impacto que o afecto pode ter por via “substantiva” (um modo de processar com elevada probabilidade de infusão afectiva, que envolve elaboração, processamento aprofundado).</p> <p><i>Pressuposto informacional</i> (idêntico a Schwarz e Clore, 1988): tal facto está subjacente ao impacto que o afecto pode ter por via “heurística” (um modo de processar com elevada probabilidade de infusão afectiva, que envolve um processamento superficial).</p> <p><i>Pressuposto de processamento</i>: o afecto é apenas um dos factores contextuais com impacto no modo de processar a informação. Estados positivos tendem a induzir processamentos mais</p>

QUADRO III (continuação)

	superficiais (heurísticos + estratégias de acesso directo à resposta na memória) e estados negativos processamentos mais aprofundados (substantivos + motivados). Porém estes efeitos são moderados por capacidade e motivação.
<p><i>Hipótese da relação do estado de espírito com as estruturas gerais de conhecimento</i> Bless, Schwarz <i>et al.</i> (1996) Bless, Clore <i>et al.</i> (1996)</p>	<p><i>Pressuposto informacional:</i> um estado de espírito positivo assinala um ambiente seguro, enquanto que um estado de espírito negativo assinala um ambiente problemático.</p> <p><i>Pressuposto de processamento:</i> num ambiente percebido como seguro confiamos nas nossas estruturas gerais de conhecimento (esquemas, <i>scripts</i>, estereótipos, etc.), em ambientes problemáticos focamo-nos nas especificidades da situação.</p>
<p>FARM (<i>Familiaridade enquanto mecanismo de regulação</i>) Garcia-Marques e Mackie (2000)</p>	<p><i>Pressuposto de regulação:</i> um sentimento de familiaridade (experiência subjectiva positiva) associa-se a um processamento realizado com base nas características do processo de activação da informação (de conhecimento prévio); a ausência de um sentimento “de familiaridade” associa-se a um processamento monitorizado, cujo foco atencional é posto nas características específicas da “nova” situação.</p> <p><i>Pressuposto de processamento:</i> um estado afectivo positivo (promovendo a sensação de familiaridade) induz um processamento não-analítico.</p>

activação e de informação e pressupõe a influência dos afectos no julgamento como ocorrendo por duas vias: a “heurística” e a “substantiva”. A hipótese heurística traduz a abordagem informacional, referindo que o julgamento pode ter como base única a forma como o indivíduo se sente. Já a via substantiva reflecte o papel do afecto enquanto mais uma informação a ser integrada no conjunto de informação que, por todas as características da situação, é tornado disponível na mente do indivíduo. Parte desta informação é ela própria activada pelo nosso estado afectivo pelas características de difusão de activação postuladas por Bower (o processo de primacção).

Bless, Schwarz *et al.* (1996) e Garcia-Marques e Mackie (2000) apresentam duas hipóteses

teóricas que procuram perceber como o afecto pode ter impacto na forma como os indivíduos processam a informação. Ambas as hipóteses sugerem que o afecto interfere com a confiança que o sistema cognitivo deposita nas suas estruturas prévias de conhecimento. Mas enquanto a primeira sugere que um afecto positivo aumenta directamente a confiança nessas estruturas, a segunda pressupõe que tal facto advém do facto de o sistema cognitivo interpretar o estado de espírito positivo como sinal de familiaridade com o estímulo a ser processado (ver adiante explicação mais detalhada).

Como fica claro no resumo destas abordagens apresentado no Quadro III, a maioria das teorias explicativas do impacto que o afecto

exerce no processamento cognitivo tem (de uma forma mais ou menos explícita) por base mais do que um dos pressupostos definidos na Quadro II, sendo utilizadas para explicar por que afectam o processo cognitivo as características afectivas dos estímulos e dos perceptientes.

3.2. *Como afectam o processo cognitivo as características afectivas dos estímulos e dos perceptientes?*

Com vista a responder a esta questão nesta secção, apresenta-se uma revisão dos estudos categorizados pelo subprocesso cognitivo em foco, e pela abordagem da dimensão afectiva ser realizada: a) ao nível do estímulo a ser processado (estímulos afectivos) ou b) ao nível do indivíduo (o estado afectivo em que se encontra o perceptiente) (Figura 6).

O papel dos afectos nos processos atencionais e perceptivos

A natureza afectiva dos estímulos

Definimos como estímulo afectivo um estímulo que representa simbólica ou pictoricamente uma emoção, ou que, em estudos prévios, demonstrou ter a capacidade de activar uma reacção afectiva nos indivíduos. Este tipo de estímulo tem maior probabilidade de ser detectado e de ser automaticamente processado do que um estímulo não afectivo (para revisão, ver Öhman, Flykt e Lundqvist, 2000). Congruentemente, foi demonstrado que os participantes nos estudos identificavam imagens de aranhas e cobras com maior facilidade e maior rapidez do que imagens mais neutras, como flores e cogumelos (Öhman, Flykt e Esteves, 2001).

FIGURA 6

Enquadramento dos estudos que relacionam o afecto e a cognição



A abordagem de Easterbrook (ver Quadro III), fornece uma explicação directa para esta facilidade de detecção de estímulos afectivos. A activação fisiológica (excitação) promovida pelos estímulos afectivos reduz o foco atencional dos indivíduos e dirige-o para as pistas ambientais relevantes (as características do ambiente promotoras de activação fisiológica). A hipótese tem suporte em estudos que demonstraram por exemplo que: (a) os nossos movimentos oculares centram-se em torno dos detalhes afectivos das imagens (e.g., Loftus, Loftus e Messo, 1987); (b) os estímulos afectivos captam a nossa atenção, reduzindo o processamento de outra informação disponível no contexto (e.g. Burke, Heuer, e Reisberg, 1992); e (c) os afectos agem de uma forma semelhante a outras de redução de recursos atencionais nos processos de detecção de estímulos (Kensinger e Corkin, 2004).

Estes e outros estudos, que deram suporte à hipótese de redução do foco atencional, operacionalizaram os estímulos afectivos com base em materiais tão diversos como: palavras (e.g., Dijksterhuis e Aarts, 2003), histórias (e.g., Heuer e Reisberg 1990) e figuras (e.g., Christianson *et al.*,

1991) e com recurso a uma diversidade de paradigmas experimentais, como o de identificação visual e o *paradigma de Stroop*¹⁰ (e.g., Mathews e Klug, 1993).

Uma visão crítica desta interpretação do impacto do afecto na nossa capacidade de detectar um estímulo tem por base os dados que sugerem que a aparente limitação do foco atencional ocorre também e de forma idêntica com qualquer estímulo que tenha relevância e/ou novidade (ver, por exemplo, Eriksen e Yeh, 1985). Sendo os estímulos afectivos percebidos como mais relevantes, e usualmente menos esperados, estes autores propõem, como explicação alternativa, que a relação afecto e gestão de recursos seja perspectivada como uma questão motivacional.

Apesar de a hipótese de redução do foco atencional se referir indiferenciadamente a estímulos afectivos negativos ou positivos (visto o factor relevante ser a activação fisiológica subjacente), a verdade é que esta tem sido essencialmente investigada com estímulos de valência negativa. A generalização deste efeito a estímulos positivos é, ainda, uma questão em aberto, sendo a evidência empírica associada muito controversa. Um dos factores que podem explicar por que o efeito se tem encontrado mais sistematicamente em estímulos negativos é o facto de estes tenderem a ser sempre mais excitantes, isto é, a negatividade tende a associar-se a níveis mais elevados de activação

fisiológica. Assim, num estudo em que Riemann e McNally (1995) equiparam os estímulos positivos e negativos no seu grau de relevância e intensidade afectiva¹¹, os resultados demonstraram que ambas as valências promovem o mesmo tipo de interferência num paradigma de *Stroop*. Assim, é possível que ambas as valências tenham igual poder de captação da atenção.

O caso específico das faces. O processamento de faces é frequentemente referido como tendo uma natureza diferente de outro tipo de estímulos, quer por ter áreas de processamento específicas (e.g., Kanwisher, McDermott, e Chun, 1997) quer por nos termos tornado peritos a lidar com esse tipo de estímulos (e.g., Diamond e Carey, 1986). Dada a relevância do papel das faces na comunicação de uma emoção, vários estudos se debruçam sobre estes estímulos afectivos particulares que são as faces. A investigação, neste domínio, sugere que as expressões emocionais das faces têm impacto na direcção da nossa atenção (e.g., Eastwood, Smilek, e Merikle, 2001; Öhman, Lundqvist, e Esteves, 2001). Os estudos, neste campo, sugerem uma assimetria com base na valência emocional. Os indivíduos são mais eficazes na detecção de caras zangadas no meio de caras felizes (*face-in-the-crowd effect*) do que o contrário (Hansen e Hansen, 1988). No mesmo sentido, em tarefas de busca visual, verifica-se maior rapidez e precisão na identificação de caras

¹⁰ O paradigma de *Stroop* tem por base diferentes tempos de reacção (por vezes também de desempenho) associados à leitura de palavras, que significam uma cor, sendo impressas na mesma cor ou numa cor diferente. Os dados sugerem uma interferência das duas dimensões, sendo a correcta e rápida identificação da cor dificultada pelo significado semântico da palavra, quando este remete para uma outra cor.

¹¹ O espaço afectivo definido por valência e activação fisiológica não é uniformemente ocupado pelos estímulos que os representam. A informação positiva é percebida como mais semelhante entre si (homogénea) do que a informação negativa (ver Unkelbach, Fiedler, Bayer, Stegmüller e Danner, 2008), pelo que se postula maior conectividade mnésica para os estímulos positivos.

ameaçadoras do que caras amigáveis, tanto em contexto de outras caras emocionais como de neutras (Öhman *et al.* 2001). Este efeito não é sensível à distração, o que sugere o efeito como tendo cariz automático (ver por exemplo, Treisman e Gelade, 1980). A explicação que é avançada pelos autores destes estudos, é a de que a vantagem atencional da negatividade tem valor adaptativo, permitindo a sobrevivência da espécie. A detecção de uma face expressando um afecto negativo informa, assinala, “perigo”. Estudos com crianças de 5-6 meses dão suporte a esta explicação por demonstrarem que estas já conseguem diferenciar expressões negativas de medo, ira, e tristeza, e que a expressão de ira capta facilmente a sua atenção (Schwartz, Izard e Ansel, 1985; Serrano, Iglesias e Loeches, 1992).

O estado afectivo do percepiante

Poucos estudos exploram o impacto isolado do estado afectivo do indivíduo em processos atencionais. A maioria dos estudos tende a cruzar o estado afectivo dos indivíduos com o afecto associado ao estímulo a ser detectado. Os trabalhos pioneiros de Postman e Brown (1952) sugerem a possibilidade de um efeito de congruência emocional na atenção. Isto é, um estado afectivo positivo induz atenção preferencial a estímulos positivos, e um estado negativo induz atenção preferencial a estímulos negativos. Neste estudo, os participantes que

tiveram sucesso numa primeira tarefa (encontrando-se por isso num estado de espírito positivo) foram mais rápidos a reconhecer palavras associadas a sucesso. Pelo contrário, os que tiveram insucesso (encontrando-se por isso num estado de espírito negativo) foram mais rápidos a reconhecer palavras associadas com fracasso. Apesar de este efeito de *congruência*¹² ser predito por uma teoria de estruturação mnésica como a de Bower (1981), este não foi replicado em muitos dos estudos subsequentes (e.g., MacLeod, Tata e Mathews, 1987). Uma possível explicação para esta ausência de replicação é sugerida por Niedenthal e Setterlund (1994) que propõem a dissociação entre estímulos afectivos com valência e estímulos afectivos emocionais. Nos seus estudos nenhum efeito de congruência foi detectado quando apenas se manipulou a *valência* dos estímulos. No entanto, os autores replicam os resultados de Postman e Brown (1952) quando manipularam a natureza emocional dos estímulos. Especificamente, o estado afectivo dos participantes foi induzido através da apresentação de diferentes peças musicais. De seguida, estes deveriam decidir, o mais rapidamente possível, se sequências de letras apresentadas no ecrã de um computador constituem (ou não) palavras (tarefa de decisão lexical). Algumas dessas sequências de letras não tinham qualquer significado (não-palavras), enquanto que outras representavam as emoções de felicidade e tristeza ou eram meras palavras com valência positiva ou negativa. Os participantes responderam mais

¹² Os termos “efeito de congruência e de incongruência” são, nesta área de estudos, utilizados para referir um efeito da interacção entre o estado afectivo do percepiante e o afecto associado ao estímulo percebido (o resultado do processo modifica-se relativamente à situação em que não existe valência). Detecta-se um efeito de congruência sempre que os resultados do processo são modificados (para melhor ou pior), pelo facto de haver consonância em termos afectivos entre o estado do indivíduo e o estímulo. Detecta-se um efeito de incongruência sempre que os resultados do processo são modificados pelo facto de haver dissonância em termos afectivos entre o estado do indivíduo e o estímulo.

rapidamente quando o estado emocional era congruente com a emoção da palavra, como esperado. Dando suporte à hipótese de que o efeito é exclusivo da esfera emocional, os participantes não responderam mais rapidamente a palavras congruentes em termos de mera valência.

O caso específico das faces. Alguns estudos encontraram uma facilitação na percepção de faces que expressam a mesma emoção experienciada pelo perceptivo (Schiffenbauer, 1974). Numa perspectiva de que esta facilitação advém dos factores de “corporalização” das emoções, Niedenthal e colaboradores (Niedenthal, Halberstadt, Margolin, e Innes-Ker, 2000)

demonstraram o efeito ao pedir aos participantes nos seus estudos que indicassem em que ponto de um filme a expressão facial mudava de feliz para neutro (ou de triste para neutro), ou seja, em que ponto a expressão inicial desaparecia por completo. Os resultados demonstraram que os participantes induzidos a estar tristes detectam o fim da expressão de tristeza mais tarde do que os induzidos a estar felizes (e vice-versa). Corroborando a importância da corporalização, Niedenthal, Brauer, Halberstadt e Innes-Ker (2001 – ver Caixa 1) evidenciam que, ao bloquear a possibilidade de activação dos músculos faciais correspondentes às emoções percebidas, os participantes eram muito mais lentos a detectar o fim da expressão facial inicial em qualquer dos filmes.

CAIXA 1

Niedenthal, Brauer, Halberstadt e Innes-Ker (2001) – Experiência 2

Delineamento: 2 (Mudança de Expressão: alegre-triste vs. triste-alegre) x 2 (*onset* vs. *offset*) x 2 (Mímica: bloqueada vs. livre).

Procedimento: Metade dos participantes segurou entre os lábios uma caneta com vista a bloquear a expressão de uma emoção, enquanto assistia a um filme apresentando a transformação de uma expressão emocional de positiva para negativa ou de negativa para positiva. A tarefa dos participantes era a de identificar, ora o surgimento de uma nova expressão (*onset*), ora o desaparecimento da expressão inicial (*offset*).



Resultados:

Os indivíduos sem bloqueio das expressões faciais detectaram mais rapidamente a mudança das expressões faciais.

Tempo médio onde foi assinalada a transformação		
Instrução	Alegre-Triste	Triste-Alegre
Offset		
Bloqueio	57,9	51,9
Livre	56,6	46,2
Onset		
Bloqueio	57,0	48,3
Livre	51,9	44,5

O papel dos afectos nos processos mnésicos

O estudo do papel dos afectos nos processos mnésicos salienta o modo como estes interferem com a codificação e recuperação de informação, quer ao nível da sua activação fisiológica (*arousal*) quer ao nível da sua valência ou especificidade (emoção).

A natureza afectiva dos estímulos

A recordação de estímulos afectivos é superior à recordação de estímulos neutros (ver, por exemplo, Buchanan e Adolphs, 2002, para revisão), sejam estes palavras, frases, ou imagens (e.g., Bradley, Greenwald, Petry, e Lang, 1992; Cahill e McGaugh, 1995; Kensinger, Brierley, Medford, Growdon, e Corkin, 2002).

A explicação para este melhor desempenho mnésico é fornecida por um corolário do pressuposto do efeito da activação fisiológica na atenção (ver Quadro III). Um estímulo afectivo não só atrai mais a nossa atenção como demora mais tempo a ser processado. A consequência é a de que estes estímulos são codificados de uma forma mais distintiva. Esta codificação distintiva associa-se a um melhor desempenho mnésico em testes de recordação livre (ver Ochsner, 2000). O desafio à hipótese atencional surge de estudos que referem uma assimetria na prioridade mnésica em *recordação livre*, para itens positivos e negativos. O carácter inconclusivo destes dados advém da sua instabilidade: alguns estudos sugerem assimetria por primazia do negativo (e.g., Charles Mather e Carstensen, 2003) e outros sugerem-na por

primazia dos itens positivos (ver Ashby, Isen, e Turky, 1999).

Estudos de memória, que usam *testes de reconhecimento*¹³ (e.g. Sharot, Delgado e Phelps, 2004), têm salientado os papéis, quer da activação fisiológica, quer da valência no desempenho dos participantes. Com base no pressuposto de existência de dois processos subjacentes ao desempenho nos testes de reconhecimento – recordação *vs.* familiaridade (e.g., Jacoby, 1991), Ochsner (2000) sugere que o afecto influencia de forma diferente estes processos. Nos seus estudos, o autor demonstra que apenas as imagens negativas, ou de elevada activação fisiológica, afectam o desempenho nas respostas de reconhecimento com base em “recordação” (ou seja, a componente controlada do reconhecimento). Contudo, tanto as imagens negativas como as positivas aumentam a experiência subjectiva de familiaridade (ou seja, a componente automática), induzindo maiores níveis de reconhecimento.

Separando o afecto activado da apresentação do estímulo propriamente dito, Garcia-Marques e colaboradores (Garcia-Marques, Mackie, Claypool e Garcia-Marques, 2004) demonstraram que o afecto positivo interfere nos processos de reconhecimento enviesando-os. Nos seus estudos, os autores verificaram que o facto de se associar subliminarmente estímulos como J (*happy-faces*) a estímulos da valência neutra durante a fase de reconhecimento de um teste de memória, induziu falsos reconhecimentos (ver também Phaf e Rotteveel, 2005). Os *enviamentos* no reconhecimento são também promovidos pela natureza emocional específica dos estímulos afectivos. Os estudos de Maratos e

¹³ Chamamos a atenção do leitor para o facto de o desempenho em testes de recordação livre e de reconhecimento ter por base processos mnésicos distintos (ver por exemplo Jacoby, 1991).

colaboradores (e.g. Maratos, Allen, e Rugg, 2000) sugerem que, em tarefas de reconhecimento, os itens emocionais (associados a diferentes emoções) tendem a ser mais falsamente reconhecidos (referidos como “itens aprendidos” quando não o foram) do que itens não emocionais. Este *enviesamento emocional do reconhecimento* (*emotion induced recognition bias*) sugere que outros processos independentes de codificações mais profundas e detalhadas são responsáveis pela superioridade de recuperação emocional.

O caso específico das faces. As características emocionais de uma face (expressão afectiva) induzem enviesamentos mnésicos distintos de outros tipos de estímulos. A positividade associada a uma face, por exemplo, pela presença de um sorriso, induz no percepiante uma sensação de familiaridade e por tal falsas memórias (Baudouin, Gilibert, Sansone, e Tiberghien, 2000; Garcia-Marques, Mackie, Claypool, e Garcia-Marques, 2004). Este efeito da expressão facial emocional nos julgamentos de familiaridade é independente da intensidade da expressão (Lander e Metcalfe, 2007).

O estado afectivo do percepiante

O estudo do impacto do estado afectivo do indivíduo nos níveis de recordação tem sido estudado a diversos níveis. Ao nível da activação fisiológica, os estudos sugerem que esta estabelece uma relação em “U invertido” com o desempenho mnésico (os dados seguem a lei de Yerkes-Dodson, 1908), seja esta promovida pelo uso de fármacos (e.g., Cahill, Prins, Weber e Mc-Gaugh, 1994), por ruído branco (Giesbrecht, 1979), ou por choques eléctricos (Brigham,

Maass e Martinez, 1983). Isto é, o efeito nos níveis de recordação é positivo, apenas quando a intensidade da activação fisiológica é moderada.

Por sua vez, os estudos que manipulam o estado de espírito sugerem que: enquanto os indivíduos induzidos a estar contentes apresentam mais falsas memórias, os induzidos a estar tristes apresentam melhor desempenho em acertos (Storbeck e Clore, 2005).

O impacto do estado afectivo dos indivíduos no processo de recordação tem sido igualmente cruzado com a valência afectiva dos itens a serem recordados. A abordagem explicativa destes efeitos é a de Bower (ver Quadro III), de onde derivaram algumas das hipóteses mais estudadas. Num dos seus mais clássicos estudos, Bower (Bower, Gilligan e Monteiro, 1981) começou por induzir um estado de espírito mais positivo ou negativo nos seus participantes, pedindo-lhes de seguida para lerem um texto sobre uma personagem, ora depressiva (referindo várias experiências negativas), ora alegre (referindo várias experiências positivas). No dia seguinte (encontrando-se os participantes num estado de espírito neutro), pediu-lhes que se lembrassem dos detalhes do texto lido. Os resultados sugerem um efeito de congruência. Os participantes que codificaram a informação num estado positivo recordaram melhor as experiências da personagem alegre, enquanto aqueles que o fizeram num estado de espírito negativo recordaram melhor as experiências da personagem deprimida. Este *efeito de congruência com o estado de espírito* dos participantes (*Mood congruency effect*) tem sido amplamente replicado (e.g. Alexander e Guenther, 1986; Brown e Taylor, 1986; para excepções, ver Clark, Teasdale, Broadbent e Martin, 1983; Mecklenbrauker e Hager, 1984). Da abordagem

teórica de Bower, deduz-se igualmente a hipótese de um efeito de congruência quando o estado de espírito é induzido no momento de recordação (e não apenas no de codificação, como no estudo anterior). Na sua investigação, Bower e colaboradores (1981) não obtiveram suporte directo para tal hipótese, mas esta veio mais tarde a ser corroborada por vários outros autores (e.g., Fiedler e Stroehm, 1986).

Um outro fenómeno derivado dos pressupostos de Bower é a existência de uma vantagem mnésica para a recuperação de um item codificado no mesmo estado de espírito em que está a ser recuperado. Este efeito, designado *efeito de recuperação dependente do estado de espírito* (*Mood retrieval dependence effect*) foi identificado por Bower, Monteiro e Gilligan (1978), que induziram estados de espírito por hipnose e pediram aos participantes para estudar uma lista de palavras neutras. Os indivíduos num estado de espírito deprimido recordaram melhor qualquer das palavras que tivesse sido codificada nesse estado do que as que codificaram enquanto contentes. Por seu lado, os indivíduos contentes recordaram melhor as palavras que tinham codificado nesse mesmo estado afectivo. A replicação deste efeito tem sido difícil, parecendo estar dependente da existência de um conjunto de ocorrências muito específicas (ver Clore *et al.*, 1994; Eich e Macaulay, 2000). Por exemplo, as evidências sugerem uma melhor replicação quando a recordação se refere a acontecimentos da vida real¹⁴ (e.g., Alexander e Guenther, 1986).

O caso específico dos acontecimentos afectivos autobiográficos. Os eventos que

ocorreram algures na nossa vida (autobiográficos), e são emocionalmente salientes, parecem ser detalhadamente recuperados. Tal recuperação é acompanhada de uma grande proporção da informação relativa ao próprio momento da codificação. Isto é, lembramo-nos também detalhadamente do contexto de codificação (onde estávamos, com quem, vestidos de uma determinada forma, etc.). Brown e Kulik (1977) detectaram este fenómeno e designaram estas memórias como *flashbulb memories*. Ou seja, quando um acontecimento é emocionalmente saliente (guerra, casamento, nascimento de um filho, desastres mundiais, etc.), é como se o sistema cognitivo lhe tirasse uma fotografia (“Now print this!”), imprimindo todos os detalhes não só desse acontecimento, mas também do momento do seu registo. Os autores definem estas memórias como tendo uma natureza distinta, que lhes confere maior duração e maior nível de detalhe, e que são constantemente re-ensaiadas e partilhadas socialmente.

O impacto dos afectos na “valência” das respostas

Quer a natureza afectiva do estímulo, quer o estado afectivo em que nos encontramos têm impacto nas nossas atitudes (julgamentos avaliativos) e na favorabilidade das nossas decisões. Esse impacto é diverso e é explicado diferencialmente pelos modelos teóricos apresentados no Quadro III.

Uma das formas como o afecto interfere com os julgamentos atitudinais é enviesando-os. Este

¹⁴ Note-se que neste caso se confunde o efeito de dependência com o de congruência (ver Blaney, 1986, para argumento semelhante).

efeito directo na natureza de uma resposta avaliativa sugere que, quer o estado afectivo em que nos encontramos, quer as características afectivas do estímulo-alvo, nos induzem a uma avaliação congruente. Ou seja, respostas como: “gosto; quero; compro; concordo” em caso positivo; e respostas “não gosto; não quero; não compro” em caso negativo.

Apesar de nos poder parecer lógica esta direcção do enviesamento exercido pelas características afectivas dos estímulos, ou dos sentimentos dos indivíduos (no sentido: se estou feliz digo “sim” e se estou triste digo “não”), a verdade é que este efeito de congruência nem sempre se verifica. Existem contextos que suscitam esses efeitos de assimilação e contextos que suscitam efeitos opostos nos julgamentos (i.e., efeitos de contraste). Assim, quando os julgamentos assumem uma valência idêntica à da valência do estímulo ou do estado afectivo, o efeito é de *assimilação* (julgamentos congruentes). Por exemplo, gostar de quem nos sorri, traduz uma assimilação da valência do estímulo ao julgamento manifestado. Mas o enviesamento pode ocorrer na direcção oposta, levando-nos a não simpatizar com quem nos sorri, e preferir quem nos cumprimenta de uma forma mais séria. Este é um efeito de *contraste* e traduz aquela experiência que todos já tivemos, um dia, de sentir a temperatura da água morna (que se encontra a 30 graus) como “muito quente” porque temos a mão gelada, e de a sentir “muito fria” quando temos a mão quente. Porque ocorrem, por vezes, efeitos de contraste e, por outras, efeitos de assimilação nos nossos julgamentos avaliativos, é uma questão que se encontra ainda em aberto e que é respondida de diferentes formas pelas abordagens que iremos referir ao longo desta secção.

A natureza afectiva dos estímulos e os julgamentos

Segundo os pressupostos de Bower (ver Quadro III), a activação de um afecto torna saliente na memória informação que é afectivamente congruente. Tal induz efeitos de assimilação nos nossos julgamentos de estímulos neutros (ver Garcia-Marques, 2005). Murphy e Zajonc (1993) demonstraram este fenómeno de *primação afectiva* (*affective priming*) quando pediram aos participantes do seu estudo para avaliar um conjunto de símbolos chineses (neutros/ambíguos em termos avaliativos), que foram precedidos pela apresentação de imagens de faces com expressões positivas ou negativas. A primação subliminar (inconsciente) destes estímulos afectivos induziu um efeito de assimilação: os símbolos precedidos por faces alegres foram avaliados mais positivamente do que os precedidos por faces a expressar uma emoção negativa.

Para além de um estímulo afectivo poder influenciar a valência do julgamento, a investigação tem demonstrado que este pode ter um impacto directo no tempo utilizado para se expressar o julgamento avaliativo. A activação afectiva induzida por um estímulo, ou estado do indivíduo, pode facilitar o desempenho em julgamentos congruentes e inibi-lo em julgamentos incongruentes (para revisão ver Prada e Garcia-Marques, 2008). Isto é, a expressão de um julgamento pode ser mais ou menos rápida em função do nível de congruência com o estímulo previamente apresentado (e.g. Fazio, Sanbonmatsu, Powell, e Kardes, 1986). Se o estímulo a ser avaliado e o que o precede (primo) assumirem a mesma valência (ambos positivos ou ambos negativos), existirá uma facilitação de resposta (mais rápida). Por sua

vez, as valências opostas promovem interferência no julgamento dificultando-o, o que se traduz por reacções mais lentas. Vários estudos replicaram este efeito (e.g., Hermans, De Houwer e Eelen, 1994; Klauer, Roßnagel, e Musch, 1997), demonstrando que ele ocorre independentemente da forma de apresentação dos primeiros estímulos (primos) – supra ou subliminarmente (sendo a sua apresentação inconsciente).

O estado afectivo do perceptivo e os julgamentos

O modo como nos sentimos (bem ou mal) influencia a natureza dos nossos julgamentos (para revisão, ver Clore, Schwarz, e Conway, 1994). Tal facto é sugerido por um grande número de estudos que demonstram, por exemplo, que: julgamos com maior probabilidade de ocorrência acontecimentos positivos quando estamos mais contentes do que tristes (Johnson e Tversky, 1983); e percebemo-nos como estando mais satisfeitos com a nossa vida em dias de sol (que nos induzem estados de espírito positivos) do que em dias sombrios (Schwarz e Clore, 1983). De uma forma geral, um estado positivo promove avaliações mais positivas de pessoas (e.g., Berkowitz e Troccoli, 1990), actividades (e.g., Cunningham, 1988), ou produtos (Isen, Shalke, Clark e Carp, 1978).

A situação mais frequente é a de os estados afectivos induzirem *efeitos de assimilação* nos julgamentos. Este efeito surge quando, de alguma forma, o indivíduo percebe o estado afectivo como “relevante para esse julgamento”. Num estudo desenvolvido por Schwarz, Strack, Kommer e Wagner (1987 – ver Caixa 2), os participantes foram inquiridos, após o visionamento de um jogo de futebol onde a sua equipa

tinha ganho ou empatado o jogo, sobre o seu grau de satisfação com a vida em geral e o seu grau de satisfação com domínios específicos das suas vidas (e.g., satisfação com o trabalho). O resultado do jogo de futebol constituiu a manipulação do estado de espírito dos indivíduos, tendo os participantes referido um maior nível de satisfação com a vida em geral, quando a sua equipa tinha ganho, mas não tendo tal facto impacto nos níveis de satisfação em domínios específicos.

Com vista a compreender estes dados, os autores realizaram um segundo estudo em que manipularam os estados de espírito dos seus participantes colocando-os num quarto com características agradáveis ou desagradáveis. O impacto do modo como se estavam a sentir, na avaliação do grau de satisfação com a vida em geral, replicou o estudo anterior. No entanto, verificou-se também um efeito do estado de espírito nos julgamentos relativos ao apartamento onde os participantes viviam, mas um no sentido oposto ao anterior. Isto é, o mesmo sentimento negativo promovido pelas características desagradáveis do quarto induziu, por um lado, menor satisfação com a vida em geral (efeito de assimilação) e, por outro lado, maior satisfação com a sua actual residência (efeito de contraste).

Os *efeitos de contraste* parecem surgir quando a pista geradora do afecto pertence à mesma categoria do objecto a ser avaliado (Schwarz *et al.*, 1987). Num estudo clarificador deste fenómeno, Abele e Gendolla (1999) induziram estados positivos e negativos nos seus participantes levando-os a imaginar eventos que os fizessem sentir “mais contentes do que habitualmente” ou “mais tristes do que habitualmente” e pediram-lhes subsequentemente que avaliassem a satisfação com as suas vidas. Tal avaliação

centrava-se em três domínios que estabeleciam diferentes níveis de semelhança com o processo de indução dos afectos: 1) Elevada: Relações interpessoais íntimas; 2) Moderada: Relações interpessoais não-íntimas; 3) Baixa: Aspectos não-sociais da vida (habitação, salário etc.). Os dados reflectem assimilação quando não existe semelhança, e contraste quando existe semelhança.

A situação que mais comumente promove efeitos de contraste é aquela em que o indivíduo se dá conta de o seu julgamento estar (ou simplesmente crê estar) a ser enviesado pelo seu estado afectivo. A consciência da verdadeira fonte do afecto pode apenas anular o seu impacto (Schwarz e Clore, 1983), ou induzir a ocorrência de processos correctivos da influência esperada por esse estado afectivo, podendo, mesmo assim, enviesar o julgamento no sentido oposto (ver Wegener e Petty, 1997).

Uma explicação do efeito de assimilação do estado de espírito nos julgamentos é a de que este é uma manifestação de *primação afectiva* (e.g., Isen, 1984, ver Quadro III). Esta explicação refere que o estado de espírito como estímulo que (prima) activa informação da mesma valência (congruente) na memória torna mais provável a verificação de julgamentos da mesma valência (congruentes). Esta abordagem não consegue, porém, explicar por que ocorrem efeitos de contraste.

Uma outra explicação é oferecida por Schwarz e Clore (1988; ver Quadro III). A sua abordagem do afecto como informação sugere que o efeito do afecto sobre o julgamento é directo, e não mediado pela activação de informação congruente na memória. O facto de sentirmos negatividade na presença de alguém é interpretado pelo nosso sistema cognitivo como sinal de que “não devemos gostar” dessa pessoa. Julga-

mentos complexos podem, assim, ser rapidamente realizados por obtenção de uma resposta à questão: “Como nos sentimos face a...?” O afecto funciona, assim, como uma heurística que permite realizar um rápido julgamento que, caso contrário, implicaria a obtenção de um conjunto muito vasto de informação. É relevante perceber que o processo, pelo qual aqui se postula que o afecto tem impacto no julgamento, assenta na percepção do valor informativo do afecto. O afecto informa sobre quanto gostamos/queremos/concordamos com algo, e é informativo se percebido como tendo origem no alvo do julgamento. Mas esta percepção pode ser enviesada, associando-se a *erros inferenciais e atribucionais*. Assim sendo, “outras fontes” de afecto (não relacionadas com o alvo) podem ter impacto nos julgamentos se (erradamente) percebermos que têm origem no alvo de julgamento. Nestes casos, qualquer pista que esclareça a verdadeira fonte do estado afectivo poderá induzir processos correctivos. Esta ideia é corroborada pelos dados do estudo de Schwarz e Clore (1983), referido acima, onde numa das condições experimentais se perguntava aos participantes: “Como está o clima por aí?” O facto de, com esta questão, se chamar a atenção para a “verdadeira fonte” do estado afectivo fez que os efeitos de assimilação desaparecessem. Se os efeitos directos e enviesadores do afecto nos nossos julgamentos se dissipam quando o seu valor informativo relativamente ao julgamento é posto em causa, então a explicação tem de envolver este valor informativo (e.g., Gasper e Clore, 1998; Schwarz, Servay e Kumpf, 1985).

Esta abordagem informacional explica também o papel do impacto dos afectos específicos para domínios em que estes são percebidos como relevantes (Estudo 1, Schwarz

CAIXA 2

Mundial de Futebol 1982 (Schwarz, Strack, Kommer e Wagner, 1987)

Foram realizadas entrevistas telefônicas, antes e depois dos jogos, a grupos diferentes aleatoriamente seleccionados. A ordem em que as questões foram colocadas foi contrabalançada: uns participantes responderam primeiro às questões relativas à satisfação com a vida em geral e outros às questões relativas à satisfação com domínios específicos.

Satisfação com...	Vitória		Empate	
	Antes	Após	Antes	Após
Vida em geral	14.3	17.4*	16.7	13.9*
Trabalho/rendimentos	13.8	15.6	14.2	13.7
Questões nacionais	10.7	12.5	10.3	10.9

* Diferenças significativas entre as medidas recolhidas *Antes* e *Após*.

et al., 1987; ver Caixa 2). Como mencionado, o impacto é específico em domínios onde o afecto é percebido como tendo um valor “verdadeiramente informativo”. A abordagem tem igualmente a capacidade de explicar os efeitos de contraste verificados nos estudos – o afecto é percebido como informando de diferentes formas consoante o tipo de julgamentos (Estudo 2, Schwarz *et al.*, 1987). O julgamento feito acerca da “nossa casa” quando “nos sentimos mal” pode ser mais positivo, apenas pelo facto de “nos sentirmos mal numa casa” constituir a base heurística para o julgamento de que a nossa casa deve ser melhor.

A abordagem do estado de espírito como *input* (Martin *et al.* 1997, ver Quadro III) fornece uma explicação alternativa integrando os efeitos de assimilação e contraste na forma como o indivíduo interpreta o valor informativo

do afecto sentido. Sentir-se apenas felicidade ao ver um filme de terror não induz uma avaliação positiva do filme, visto pressupor-se que este o fará “tremar de medo”. Neste caso, um estado de espírito positivo induziria “piores avaliações do filme”. A influência dos afectos nos nossos julgamentos envolve, segundo esta abordagem, um processo cognitivo elaborado: a avaliação de expectativas.

Alguns anos antes, com uma perspectiva ligeiramente diferente, Wilson e seus colaboradores (1989; Wilson e Klaren, 1992) tinham sugerido que as nossas expectativas são a causa de efeitos de assimilação *versus* contraste. Segundo este “Modelo das Expectativas Afectivas”, nós analisamos simultaneamente a informação activada nas nossas mentes (expectativas) e no nosso sentir (estado afectivo como informação). Quando existe discrepância entre

o que sentimos e o que esperávamos sentir (e nos apercebemos disso), os julgamentos reflectem efeitos de contraste afectivo (afastam-se das expectativas). Quando não existe tal discrepância (ou existe mas não nos damos conta dela), os julgamentos reflectem efeitos de assimilação afectiva, indo em direcção às expectativas. Assim, se vamos a uma festa com a expectativa de nos divertirmos, e nos damos conta de não nos estarmos a sentir bem, então concluímos que a festa é má. Mas, se nos pedirem para avaliarmos a festa, e não nos demos conta de que, na realidade, estivemos maldispostos, acabamos por afirmar que a festa foi muito divertida (porque era isso que esperávamos).

Uma crítica feita a estas duas abordagens, é que elas ignoram o facto do impacto dos afectos nos julgamentos se verificar, essencialmente, quando o nosso mecanismo cognitivo tem poucos recursos atencionais disponíveis. Uma avaliação de discrepância entre expectativas e ocorrência exige, regra geral, recursos atencionais. Desta forma torna-se mais plausível a visão de impacto directo dos afectos nos julgamentos, assumida pela hipótese heurística.

Influência do afecto nos modos de processamento da informação

Uma influência indirecta que os afectos têm nos julgamentos advém do facto de estes afectarem as características do próprio processo de formação do julgamento. O estado afectivo em que nos encontramos influencia o funcionamento global do sistema cognitivo, envolvendo-o num modo de processar a informação mais ou menos analítico. Estarmos contentes ou tristes,

ou num estado emocional positivo ou negativo, determina as características de processamento que estão subjacentes à formação de um julgamento. Este efeito do modo de sentir parece ser da responsabilidade da valência do nosso afecto no momento em que fazemos o julgamento e não do nível de activação fisiológica (ver por exemplo Bodenhausen, Kramer, e Susser, 1994; Isen *et al.*, 1987).

Tal impacto dos afectos no modo de processar a informação não é apenas detectado no processo de formação de julgamentos. O nosso estado afectivo ou, mesmo, as características afectivas dos estímulos parecem influenciar até os processos perceptivos. Assim, verificamos que, quer os estados positivos, quer as características positivas dos estímulos, se associam a um processamento da informação dito *holístico*, em detrimento de um processamento de natureza mais detalhada e localizada (e.g., Basso, Ris e Dember, 1996; Derry e Tucker, 1994). Pelo contrário, os estados afectivos negativos suscitam uma maior tendência para um processamento localizado e detalhado das características perceptivas. Para exemplificar esta associação, Gasper e Clore (2002) recorrem a uma tarefa em que uma figura geométrica ambígua poderia definir um estímulo global ou localizado. Demonstrou-se que os indivíduos num estado positivo tendem a emparelhar os estímulos na sua semelhança global (gestal geral), em detrimento da semelhança localizada (relativa a detalhes), sendo tal menos provável nos indivíduos tristes (ver Caixa 3 na página seguinte).

Quando estamos contentes, não só processamos mais globalmente a informação, como tendemos a basear os nossos julgamentos em estruturas prévias de conhecimento (e.g., Bless, Bohner, Schwarz e Strack, 1990; Bodenhausen,

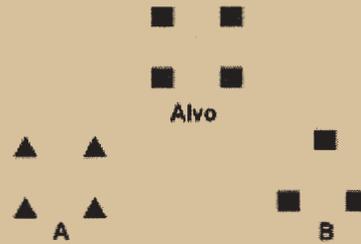
CAIXA 3

Gasper e Clore (2002) – Experiência 2

Delineamento: 3 (Estado de espírito: Positivo vs. Neutro vs. Negativo).

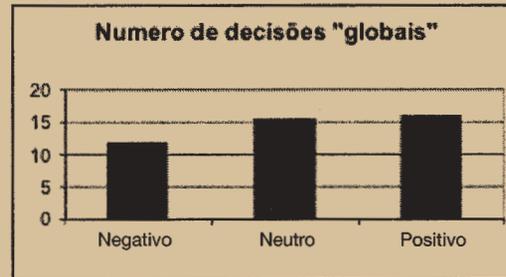
Procedimento: O participante descrevia durante 9” um acontecimento que o tinha deixado feliz ou triste, sendo interrompido, para lhe ser apresentada uma tarefa de comparação de figuras (Kimchi e Palmer, 1982).

Em cada ensaio desta tarefa o participante devia decidir qual de duas figuras era mais semelhante a uma figura-alvo. Cada figura podia ser vista numa perspectiva global ou localizada.



Resultados:

Os indivíduos “felizes” deram um maior número de respostas, traduzindo uma perspectiva global.



et al., 1994; Worth e Mackie, 1987¹⁵). São muitos os estudos que demonstram que um estado afectivo positivo se associa a processos de formação de julgamentos associativos, automáticos ou não-analíticos (heurísticos). Por seu lado, um estado afectivo negativo (ou neutro) promove julgamentos gerados por processos mais elaborados, detalhados, que têm em consideração as características específicas da informação episódica activada, sendo caracterizados pela procura de utilização de princípios lógicos (para revisão, ver por exemplo: Garcia-Marques,

2003a; Garcia-Marques e Mackie, 2000; Schwarz, Bless e Bohner, 1991). Note-se que esta diferença de processamento não implica obrigatoriamente melhor desempenho num estado de espírito do que em outro na totalidade de tarefas. O desempenho é contingente com os processos que, para um dado indivíduo, e uma dada situação, fornecem a melhor resposta (ver, por exemplo, Bodenhausen, Gabriel e Lineberger, 2000).

Se, por um lado, existe consenso geral sobre o facto de os estados afectivos afectarem o modo como os indivíduos processam a

¹⁵ Algumas excepções à associação de um estado positivo com um processamento mais superficial pode ser encontrada em Isen (1993), Parrott e Sabini (1990) e Wegener, Petty e Smith (1995).

informação¹⁶, por outro, ainda não se atingiu consenso sobre a forma de explicar este efeito (ver Quadro III).

A proposta de explicação, que tem por base o pressuposto de que um estado de espírito positivo consome recursos cognitivos, tem suporte empírico em estudos como o de Mackie e Worth (1989, ver Caixa 4). Os resultados mostraram que os indivíduos num estado afec-

tivo positivo tendem a processar mais exaustivamente a informação (de forma idêntica aos de um estado neutro) se for disponibilizado todo o tempo que considerassem necessário à realização da tarefa. Desta forma, os dados sugerem que um estado positivo não desmotiva um processamento mais exaustivo, apenas requer mais tempo para o fazer (supostamente porque lhes faltam os recursos necessários).

CAIXA 4

Mackie e Worth, 1989

Delineamento: 2 (Estado de espírito: Positivo vs. Negativo) x 2 (Argumentos: Fortes vs. Fracos) x 2 (Fonte: Perito vs. Não perito) x 2 (Tempo de exposição: Limitado vs. Ilimitado).

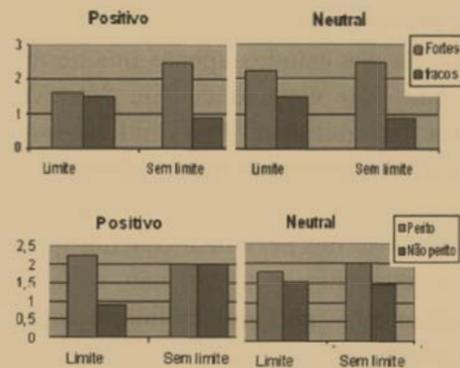
Procedimento: Os participantes foram envolvidos na “alegada” avaliação de um filme humorístico vs. documentário, como forma de serem induzidos num estado de espírito positivo vs. neutro.

Num “segundo estudo”, leram um discurso produzido, ou por um jurista, ou por um estudante relativamente à problemática de controlo das armas. O discurso continha argumentos pré-testados, ora fortes, ora fracos. Metade dos participantes lia este discurso as vezes que queria e a outra metade apenas uma vez (tempo limite).

Resultados:

Os indivíduos num estado afectivo positivo envolveram-se num processamento mais elaborado *quando lhes foi disponibilizado mais tempo para lidar com a informação.*

Tal é corroborado pelo facto de responderem de forma diferente a argumentos fortes e fracos e não serem influenciados pelo estatuto do orador.



¹⁶ Apesar deste consenso actual, existe alguma evidência contrária que sugere que os estados negativos (mais do que da depressão) se associam a um processamento mais superficial, heurístico, e para o qual são necessários poucos recursos cognitivos (para revisão, ver Clore, Schwarz e Conway, 1994). Tal padrão de resultados enquadra-se na hipótese de Ellis e Ashbrook (1988) de que os estados afectivos reduzem as capacidades de processamento por activarem na mente informação irrelevante para a tarefa.

A explicação informacional (Schwarz e Bless, 1991, ver Quadro III) interpreta o facto de os indivíduos não contentes, se envolverem num processamento mais detalhado da informação por questões motivacionais. Indivíduos num estado afectivo positivo não sentirão essa motivação, processando a informação de forma mais superficial. Bless e colaboradores (1990) apresentam evidência para este pressuposto, ao demonstrarem que os participantes num estado positivo elaboram a informação quando são motivados a prestar atenção à qualidade dos argumentos que lhes são apresentados. Assim, segundo estes autores, não é o caso de terem escassez de recursos cognitivos para se envolverem em processos mais elaborados, simplesmente não o fazem porque não “querem”.

Uma análise crítica destas duas perspectivas sugere que a sua interpretação dos dados é falaciosa. Os dados têm sido interpretados como confirmando que os afectos positivos consomem recursos cognitivos e que os afectos negativos motivam os indivíduos a processar detalhadamente a informação. No entanto, o delineamento dos estudos apenas nos permite afirmar que “dar capacidade” ou “motivar” aumenta a probabilidade de os indivíduos se envolverem em processos mais elaborados na formação de um julgamento. Em consequência, os resultados não nos permitem concluir que os indivíduos contentes e tristes não o faziam “espontaneamente” porque lhes faltava capacidade ou motivação¹⁷.

Daí a relevância dos estudos realizados por Bless e colaboradores (1996, ver Caixa 5, na página seguinte) que clarificaram o papel dos recursos cognitivos e motivacionais na associação que o estado de espírito estabelece com o modo de processar.

Utilizando um paradigma de tarefa-dupla¹⁸, os autores pediram aos participantes que, ao mesmo tempo que eram expostos a informação para a qual uma estrutura prévia de conhecimento (*script* – guião) foi activada, realizassem uma outra tarefa. Como seria de esperar (pelo acima referido), os indivíduos, num estado positivo, fizeram mais uso desse guião que os indivíduos num estado negativo. Mas, o mais importante foi o facto de estes mesmos indivíduos, que estavam a ouvir uma gravação (tarefa secundária da Experiência 1), ou a realizar uma tarefa de concentração (Experiência 2), ao mesmo tempo que liam o texto associado ao guião, terem tido um melhor desempenho na tarefa secundária. O facto de os indivíduos contentes terem realizado a tarefa cognitiva, com base em estruturas prévias de conhecimento (e por tal terem processado mais superficialmente a informação recebida), foi o que lhes permitiu libertar recursos cognitivos da tarefa principal, melhorando o desempenho na tarefa secundária. Ora, esse mesmo facto torna claro que, não só eles têm os recursos cognitivos necessários à realização da tarefa, como não estão, por regra, menos motivados para se envolverem no desempenho de uma tarefa cognitiva. Conclui-se assim

¹⁷ Esta “confusão”, em termos metodológicos, é descrita como uma interpretação de dados que sugere uma moderação como se de uma mediação se tratasse.

¹⁸ O paradigma de tarefa dupla permite utilizar o desempenho de numa tarefa secundária como medida da quantidade de recursos cognitivos gastos na tarefa primária. O nível de desempenho na tarefa secundária serve como um termómetro, que mede quanto foi deixado disponível pela primeira tarefa para ser “utilizado” no desempenho da segunda.

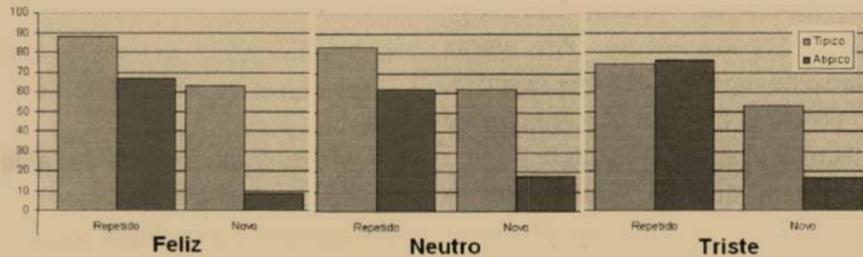
CAIXA 5

Bless, Clore, Schwarz Golisano, Rabe e Wölk (1996) – Experiência 2

Delineamento: 3 (Estado de espírito: Positivo vs. Neutro vs. Negativo) v 3 (Nível de integração das afirmações no guião)

Procedimento: Indução de um estado de espírito através de filmes pré-testados.

A tarefa experimental-dupla: Enquanto ouviam duas estórias (“A ride on a tramway” e “A telephone call from a public telephone booth”), realizavam o teste d2 de Brickenkamp (1975). Cada uma das estórias estava associada a um guião e continha afirmações típicas, neutras ou atípicas. Após esta tarefa os participantes envolveram-se numa tarefa distratora (*filler*) sendo de seguida realizado um teste de reconhecimento de frases apresentadas nas duas estórias. Este teste mostrava frases típicas e não típicas, apresentadas e novas.

Resultados:

Os participantes felizes tiveram melhor desempenho com itens típicos apresentados e pior com itens típicos não apresentados do que os tristes.

Os participantes felizes tiveram melhor desempenho do que os tristes na tarefa secundária (d2).

que, num estado positivo não faltava a estes indivíduos nem capacidade nem motivação para processar a informação. Eles apenas parecem confiar mais no uso de estruturas gerais de conhecimento. Novamente, a explicação oferecida por estes autores tende a focalizar o papel informacional dos nossos estados afectivos. Apenas um estado negativo informa da necessidade de processar mais detalhadamente a informação episódica. Neste caso, o indivíduo recorre menos aos seus conhecimentos prévios e analisa mais detalhadamente a informação recebida.

Garcia-Marques e Mackie (2000) abordam o mecanismo que pode estar por detrás da elevada

confiança que os indivíduos num estado positivo parecem ter no uso das estruturas gerais de conhecimento. A sua abordagem assenta na ideia de que o sistema cognitivo é capaz de detectar situações para as quais já tem o *modus operandi* necessário para gerar uma resposta. Quando detecta que a situação é familiar, utiliza a informação já disponível no sistema para gerar a resposta. Assim, as situações familiares associam-se a um modo de processar menos analítico (Garcia-Marques e Mackie, 2001). Como referido anteriormente, um estímulo ao qual se associa afecto positivo tende a induzir a sensação de que é “familiar” (Garcia-Marques

et al., 2004). Assim, este facto permite explicar porque é que um estado positivo se associa a um modo de processar não analítico. Ao estarmos contentes por outras razões, o sistema confunde a sensação de positividade com a de familiaridade.

Apenas alguns estudos focam as diferenças qualitativas dos afectos (isto é, emoções específicas) no modo de processarmos a informação. A emoção mais focada tem sido a “ira” (ver, por exemplo, Bodenhausen, 1993; Bodenhausen, Sheppard e Kramer, 1994; Lerner, Goldberg e Tetlock, 1998; Tiedens, 2001), sugerindo-se que a experiência de ira se associa a um processamento mais superficial, baseado nas estruturas prévias de conhecimento. Por outras palavras, trata-se de uma emoção dita negativa, com impacto no modo de processar semelhante ao estado afectivo positivo. Tiedens e Linton (2001) argumentam que tal implica que o impacto de um estado afectivo no processamento não deve ser visto como da mera responsabilidade da sua valência. O factor responsável, segundo estes autores, deverá ser encontrado no padrão de avaliação que fazemos dos nossos estados emocionais, que envolve dimensões como: responsabilidade, controlo, agradabilidade e certeza (e.g., Roseman, 1984; Scherer, 1982; Smith e Ellsworth, 1985; Smith e Lazarus, 1993). Lerner e Keltner (2000) propõem que poderão existir efeitos de congruência entre estas dimensões das emoções (*appraisal tendencies*) e as dimensões dos julgamentos. No mesmo sentido, Tiedens e Linton (2001) sugerem que a dimensão central para determinar o modo de processamento não é a valência mas o de grau de certeza ou incerteza da emoção. Emoções relacionadas com certeza (ira e contentamento) associar-se-ão a um processamento heurístico e emoções associadas a incerteza (medo, surpresa), a um processamento sistemático.

FIGURA 7

Alguns dos julgamentos sociais afectados pelo estado afectivo do indivíduo



4. As abordagens ao impacto afectivo em processos de julgamento social específicos

O estudo do impacto dos afectos nos julgamentos tem sido desenvolvido em diversas áreas da cognição e psicologia social (ver Figura 7). Para além do seu interesse para a compreensão dos efeitos que temos vindo a discutir, estes estudos têm relevância para cada uma das áreas em que são realizados. Nesta secção ilustraremos algumas delas, deixando clara a sua integração nas teorias que foram até agora referidas.

4.1. *Julgamentos de incerteza, percepção de contingências, resolução de problemas, criatividade e tomada de decisão*

Os estados afectivos interferem com a *avaliação da frequência e de probabilidade* de ocorrências de acontecimentos afectivamente (in)congruentes (Johnson e Tversky, 1983; Mayer, Gaschke, Braverman e Evans, 1992; Nygren *et al.*, 1996; Wegener, Petty e Klein, 1994). Os resultados dos estudos desenvolvidos, no âmbito desta abordagem, demonstram que um estado afectivo

positivo induz sobrestimativas de acontecimentos positivos e um estado negativo induz sobrestimativas de acontecimentos negativos (um efeito de congruência simétrico). A relevância deste enviesamento é evidente quando pensamos que, por exemplo, tanto as nossas atitudes (ver Fishbein e Ajzen, 1975) como as nossas decisões são afectadas por tais estimativas.

Alguns estudos mais recentes têm focado o impacto de emoções específicas, como o medo e a ira, na magnitude das estimativas de frequências ou de probabilidades (e.g., DeSteno, Petty, Wegener, e Rucker, 2000; Lerner e Keltner, 2001; 2001). Estes estudos têm sugerido que o efeito da congruência não traduz apenas a congruência em termos da valência dos afectos. Trata-se antes de uma congruência emocional, reflectida pelo facto de acontecimentos associados a ira serem sobrestimados por aqueles que se sentem irados naquele momento.

O modo como percebemos *co-ocorrências* de acontecimentos é, igualmente, enviesado pelo nosso estado afectivo. Num conjunto de estudos realizado por Sinclair e Mark (1995), os participantes induzidos a estarem felizes foram menos correctos nas suas avaliações de co-ocorrência, utilizando um menor número de dígitos para comunicar a sua estimativa de correlação observada. Os participantes induzidos a estarem tristes reflectiram maior acuidade no modo de processar, não só por reportarem correlações mais próximas das reais, como por referi-las com dois dígitos (possivelmente indicando um processamento mais detalhado).

Estas diferenças induzidas pelos estados afectivos estendem-se ao grau de *criatividade*

manifestada pelos indivíduos. Isen e Daubman (1984) sugerem este efeito ao demonstrar que os indivíduos que se sentem felizes têm maior probabilidade de encontrar a resposta ao “problema da vela”¹⁹, cuja resolução envolve a activação de um pensamento divergente (desenvolver formas de pensar alternativas). Tal facto tem sido interpretado através da associação de um estado de espírito positivo a uma maior capacidade de *insight* e, conseqüentemente, a uma maior criatividade. Estar contente induz maior flexibilidade de pensamento, facilitando a resolução de vários problemas de forma criativa. Evidências para esta noção têm sido obtidas em contextos tão variados como: a resposta a problemas do foro organizacional, processos de negociação, diagnósticos médicos, ou mesmo nas formas de lidar com *stress* e outros problemas pessoais (ver Ashby, Isen, e Turken, 1999). Uma metanálise a 72 estudos, realizada por Davis (2009), sugere a existência desta estreita associação entre criatividade e um estado afectivo positivo. No entanto, uma análise idêntica a 102 estudos, feita por Baas, De Dreu e Nijstad (2008), alerta-nos para o facto de esta superioridade criativa dum estado afectivo positivo se encontrar, essencialmente, quando a comparação é estabelecida face a um estado afectivo “neutral”, visto serem ambíguos os dados associados a um estado negativo. Isto porque existem vários estudos que nos sugerem que um afecto negativo se associa a índices de criatividade idênticos (e.g., Gasper, 2003; George e Zhou, 2002). DeDreu, Bass e Nijstad (2007) oferecem uma perspectiva conciliadora

¹⁹ Este problema é definido por se pedir ao indivíduo que coloque uma vela acesa num quadro de cortiça de tal modo que a cera não verta para o chão. O material fornecido para dar suporte à tarefa é uma caixa de fósforos, uns *pioneses* e a vela. A tarefa envolve criatividade, no sentido de que a solução necessita que a caixa de fósforos deixe de ser vista como tal e passe a ser vista como um suporte para a vela com capacidade de ser afixada no quadro pelos *pioneses*.

ao propor que a criatividade pode ser função de dois factores – flexibilidade e perseverança, sendo potencializada diferenciadamente por ambos os estados afectivos. Enquanto que o estado positivo favorece a flexibilidade, o negativo favorece a perseverança.

O papel dos afectos em *processos de tomada de decisão* é de tal forma preponderante²⁰ que apenas pode aqui ser ilustrado. Na sua globalidade, os estudos que focam a influência dos afectos em processos de tomada de decisão relacionam-se com alguns dos enviesamentos referidos acima. Os afectos influenciam, não só a avaliação das alternativas a considerar no processo de tomada de decisão, mas também as contingências e probabilidades associadas a cada uma dessas alternativas (Kahneman e Tversky, 1979; Rottenstreich e Hsee, 2001). Adicionalmente o afecto pode ainda: a) integrar o processo de decisão como uma dimensão a ser ponderada em cada alternativa; b) induzir uma estratégia específica de decisão (mudança para estratégias não compensatórias para evitar situações negativas, Luce, Bettman e Payne, 1997); ou c) motivar o processo decisional (e.g., Caruso e Shafir, 2006).

Como forma de ilustrar estas abordagens, referimos os trabalhos de Slovic e colaboradores (Slovic, Finucane, Peters e MacGregor, 2002), que apresentam uma perspectiva semelhante às abordagens do “afecto como informação” (ver Quadro III). Estes autores sugerem que o afecto funciona como uma heurística a diversos níveis: ao nível do processo geral de tomada de decisão e ao nível dos seus subprocessos. Ao nível global, o afecto pode “substituir” todo o pensamento. Tomamos decisões com base no modo

como nos sentimos no preciso momento. Ao nível dos subprocessos, o afecto pode servir de âncora à estimativa de probabilidades, à avaliação de alternativas, etc. O seu papel pode mesmo assumir alguma complexidade, por guiar a nossa percepção de riscos e ganhos de diferentes formas em simultâneo, bem como por poder ter impactos retroactivos (Alhakami e Slovic, 1994). Por exemplo, o facto de uma situação ser compreendida como de baixo risco pode induzir um estado afectivo positivo que, por sua vez, aumenta a percepção do ganho associado a essa alternativa e, por tal forma, ainda menor percepção de risco.

Na *avaliação de riscos*, o impacto do estado afectivo parece, assim, traduzir-se num fenómeno algo complexo. Por um lado (como acima mencionado), sabemos que um estado positivo se associa a efeitos de congruência, traduzidos pela sobrestimação da probabilidade de ganhos e subestimação da probabilidade de perdas, e pela verificação de julgamentos enviesados (percebidos como mais positivos). Tal sugere que os estados afectivos positivos se deviam associar a uma percepção de risco mais baixa (Johnson e Tversky, 1983; Wright e Bower, 1992). Contudo, em vários estudos os indivíduos induzidos a estarem felizes tenderam a evitar perdas (e.g. Nygren e Isen, 1985), sugerindo que ponderam a utilidade associada a perdas e ganhos de forma inversa à postulada pela congruência. Este efeito assume a forma de “contraste”, em vez da hipotetizada assimilação: o afecto positivo, ao induzir a sobrestimativa da utilidade para as perdas (mais negativa), indica que a perda é avaliada como algo a evitar (ver Isen, Nygren e Ashby, 1988 – nos seus estudos

²⁰ Para uma actualização geral desta área, consultar o número especial do *Journal of Behaviour and Decision Making*, intitulado *The Role of Affect in Decision Making* (2006, Volume 19).

não se verificam diferenças nas utilidades associadas a ganhos). Congruentemente com este efeito de “contraste” os estudos têm demonstrado que os indivíduos contentes tendem: a aumentar a preferência por estratégias que evitam as perdas (Isen e Patrick, 1983); a estabelecer níveis de probabilidade de ganho mais elevados para se envolverem num jogo (Isen e Geva, 1987), e a preferir ganhar menos mas de uma forma mais segura (Isen, Pratkanis, Slovic e Slovic, 1984).

No campo da tomada de decisão, os trabalhos desenvolvidos por Luce e colaboradores (1997) aumentam a evidência de que o afecto modera a forma como processamos a informação. Nestes estudos, os indivíduos tristes apresentam um processamento mais exaustivo e focado nos atributos idiossincráticos de cada alternativa do problema de decisão, enquanto que os contentes tendem a ser mais globalistas e a abordar cada alternativa como um todo.

Existe uma diversidade de abordagens à tomada de decisão que focaliza o papel desempenhado pelas emoções no processo. Trabalhos de autores como Lerner e Tiedens (2006) e Connolly e Butler (2006) são exemplo disso. Enquanto que os primeiros salientam o papel diferencial que as emoções podem assumir em termos informacionais e motivacionais, os segundos focam o papel das expectativas associadas à experiência de emoções secundárias, como o desapontamento, arrependimento e satisfação (tipicamente relacionadas com a situação de decisão) no processo de decisão.

4.2. *Julgamentos atitudinais em situação de persuasão*

Uma situação persuasiva é definida quando uma entidade (fonte) apresenta a um indivíduo (alvo) uma mensagem com argumentos a favor

de uma dada posição atitudinal. Para o desenvolvimento deste tema, ver o Capítulo V. A presença de afectos numa situação deste tipo pode ser pensada em associação com diferentes variáveis relevantes para a persuasão. Assim, o afecto pode, por exemplo, associar-se a características do contexto, como a atractividade ou agradabilidade de uma fonte persuasiva (Chaiken, 1979, 1980). Esta noção foi, desde sempre, explorada pelos *marketeers*, por exemplo, através da selecção de pessoas atraentes para, literalmente, “dar a cara” pelos produtos que estão a promover. De facto, a investigação tem demonstrado que as pessoas mais atraentes são também percebidas como mais inteligentes, mais simpáticas, mais competentes em termos sociais, e até como possuindo padrões morais mais elevados (e.g., Dion, Berscheid, e Walster, 1972). A valência afectiva positiva inerente à atractividade e agradabilidade de uma fonte é assimilada à mensagem persuasiva, que é assim avaliada como mais positiva e, consequentemente, mais eficaz (ver Eagly e Chaiken, 1993, para revisão).

O uso de apelos emocionais também parece aumentar a eficácia persuasiva de uma mensagem. Neste campo encontram-se os estudos de mensagens que fazem apelo ao medo (e.g., Liberman e Chaiken, 1992; Leventhal, Singer, e Jones, 1965; para revisão, ver Boster e Mongeau, 1984) e os de mensagens que usam argumentos emocionais em detrimento de argumentos de natureza mais racional (Rothschild, 1987; Rosselli, Skelly, e Mackie, 1995). Se alguma evidência sugere a eficácia do apelo ao medo, estes estudos parecem ser contra-productivos sempre que instigam níveis elevados de medo nos indivíduos, ou quando não apresentam de uma forma clara uma indicação de como evitar tais consequências negativas. Por seu lado, a comparação das mensagens racionais e emocionais sugere que a sua eficácia é semelhante, mas que cada uma é sustentada por diferentes processos.

Uma mensagem emocional convence mais os indivíduos se focar aspectos emocionais congruentes com o estado afectivo destes. Tendo por base o facto de a probabilidade percebida de acontecimentos congruentes com a emoção, que o indivíduo experiencia, ser sobrestimada (DeSteno, Petty, Wegener, e Rucker, 2000), os autores postularam e demonstraram que a mesma congruência emocional com argumentos persuasivos aumenta a sua eficácia (DeSteno, Petty, Rucker, Wegener, e Braverman, 2004).

O estado de espírito dos indivíduos que são alvos de uma *comunicação persuasiva* é também um factor favorável (se positivo) ou desfavorável (se negativo) à eficácia da situação persuasiva. Um grande número de estudos do campo da persuasão investiga como estes estados afectivos influenciam o processo pelo qual a mudança de atitude ocorre. Se o indivíduo está num estado positivo, a mudança ocorre mais provavelmente como fruto de pistas periféricas (características marginais ao conteúdo da mensagem, como os seus aspectos gráficos, as características da sua fonte, etc.), ou simples heurísticas presentes num contexto persuasivo, visto os indivíduos estarem a processar a informação de forma superficial. Se o indivíduo está num estado negativo, a mudança tende a ocorrer por influência dos argumentos apresentados, sendo assim susceptível à sua qualidade (ver secção anterior e Eagly e Chaiken, 1993, e Schwarz, Bless e Bohner, 1991, para revisão).

4.3. *Estados de espírito, emoções e processos de julgamento social (inferência social, estereótipos e outros)*

Quando *formamos uma impressão* sobre um indivíduo é pressuposto que atendamos à informação detalhada e específica que nos é

fornecida sobre este. No entanto, a mesma tarefa pode ser alcançada de uma forma mais simples, se nos basearmos em simples heurísticas ou estruturas prévias de conhecimentos, como os estereótipos (e.g., Brewer, 1988; Fiske e Neuberg, 1990). Consistentemente com o referido sobre o impacto dos estados de espírito no modo de processarmos a informação, Bodenhausen, Kramer e Susser (1994) demonstram que um estado positivo aumenta a utilização dos estereótipos nas impressões e julgamentos sociais (sempre que existir aplicabilidade do mesmo). Um estado de espírito negativo aumenta o uso de informação individualizante como base para o julgamento (para revisão ver Bless, Schwarz e Kimmelmeier, 1996) diminuindo a influência do estereótipo. O impacto do estado positivo pode, no entanto, ser evitado se existirem inconsistências que impedem a aplicabilidade do estereótipo à situação específica (Bless *et al.*, 1996).

As emoções que sentimos num dado momento têm papel relevante na forma como percebemos os outros. Por exemplo, Devine e Monteith (1993; Devine, Monteith, Zuwerink e Elliott, 1991) analisaram o efeito da “culpa” na tendência para evitar o impacto dos estereótipos nos julgamentos. Os seus estudos sugerem que participantes não preconceituosos tendem mais a evitar o uso de estereótipos quando se sentem culpados de algo. Sentir culpa activa um processamento detalhado de informação sobre o alvo do julgamento. Por seu lado, Goldberg, Lerner e Tetlock (1999) mostram-nos como a activação por primacção de “ira” (por visionamento de um filme sobre um assassínio) influencia, quer a atribuição de responsabilidade por um crime, quer a punição mesmo para crimes não relacionados. Para além disso, os dados de Ask, Granhag e Pär (2007) sugerem-nos que diferentes emoções induzem nos indivíduos

diferentes estratégias para aceder ao veredicto de culpa. Enquanto os indivíduos tristes parecem aceder à credibilidade de uma testemunha com base nas características desta e da situação, os indivíduos irados utilizam apenas a informação sobre a testemunha. Ou seja, se os primeiros acedem à culpa levando em conta a consistência entre a testemunha e os detalhes do caso, os segundos processam a informação heurísticamente descartando essa consistência/inconsistência.

Alguns trabalhos têm focado o impacto dos estados afectivos na *percepção e julgamentos específicos de justiça*. O'Maley e Davis (1984), após induzirem um determinado estado de espírito nos seus participantes, levaram-nos a crer que tiveram um desempenho melhor ou pior que os outros colegas. Pedindo-lhes de seguida para recompensar de uma forma justa este desempenho, os autores detectaram que apenas os participantes num estado de espírito negativo eram sensíveis ao verdadeiro desempenho. Os participantes induzidos a estarem contentes recompensaram de forma elevada, mas semelhante, todos os desempenhos. Em três estudos realizados neste domínio, Mark e Sinclair (ver Mark e Sinclair, 1992) manipularam o sistema de recompensa do desempenho em três níveis: igualitário (independente do desempenho), justo (contigente ao desempenho) e remuneração excessiva do bom desempenho. Verificou-se que os indivíduos induzidos num estado de espírito positivo perceberam todas as situações como mais justas, sendo os indivíduos tristes mais sensíveis ao sistema de recompensa. Van den Bos (2003) manipulou também os estados de espírito dos seus participantes, induzindo um estado positivo para verificar o impacto directo desta manipulação na percepção de justiça de procedimentos. Interessante é que esta tendência para utilizar o afecto

como heurística apenas se verificou quando existia alguma incerteza relativa aos procedimentos em si. Barsky e Kaplan (2007) estendem estes dados a diferentes tipos de justiça ao demonstrarem que quando contentes tendemos a perceber índices mais elevados de justiça procedimental, distributiva e interactiva.

4.4. *Estados afectivos e julgamentos intergrupais*

O efeito de congruência afectiva nos *julgamentos intergrupais* pode ser ilustrado por dois estudos. Forgas e Moylan (1991), após terem induzido diferentes estados de espírito nos seus participantes, pediram-lhes que observassem e avaliassem casais em que os membros partilhavam (ou não) a mesma etnia (Asiáticos ou Caucasianos). Os resultados sugerem uma tendência para a avaliação da competência e agradabilidade dos membros de etnias diferentes ser superior nos indivíduos num estado positivo e inferior nos que se encontravam num estado negativo (relativamente ao estado neutro). Por seu lado, Esses e Zanna (1995) demonstraram uma influência dos estados afectivos na avaliação de estereótipos. Os participantes num estado afectivo negativo tendem a avaliar diferentes grupos étnicos mais desfavoravelmente.

O estado de espírito também influencia a percepção de *variabilidade nos grupos e nos seus elementos*. Os estudos de Stroessner, Mackie e Michalsen (2005) mostram que um estado de espírito positivo induz a percepção de dois grupos distintos com elevada variabilidade como mais semelhantes (se apresentados em simultâneo) e como mais homogêneos na sua constituição (se os grupos não forem apresentados em simultâneo), em comparação com um estado de espírito neutro.

Os efeitos de *enviesamento relativamente ao endo e exo-grupos* também são moderados pelos nossos estados de espírito. Os indivíduos aumentam os níveis de discriminação inter-grupal quando se encontram num estado de espírito positivo (Forgas e Fielder, 1996). No entanto, tal parece apenas acontecer em situações onde a relevância do desempenho do indivíduo não é acentuada. Quando, no segundo estudo de Forgas e Fielder, os autores tornaram clara a importância da tarefa que os participantes estavam a realizar (classificar os elementos dos grupos numa dimensão de personalidade), aqueles que se encontravam num estado de espírito negativo mostraram um enviesamento mais acentuado.

Estudos recentes sugerem que a percepção de grupos sociais (dependente de características como estatuto, poder, etc.) promovem emoções específicas que influenciam as interações entre grupos (Mackie e Smith, 2002). Corroborando a ideia de que emoções específicas podem influenciar essas interações, DeSteno e colaboradores (DeSteno, Dasgupta, Bartlett e Caidric, 2004) demonstraram que a activação de uma emoção relevante para as relações intergrupais, como o é a “ira”, influencia a manifestação automática de preconceito a um nível implícito, aumentando-o. Estes níveis de preconceito, manifestados por uma tarefa implícita de primação e por um IAT, não sofreram alteração no grupo de participantes induzidos a estarem tristes.

4.5. *O afecto como variável interveniente em processos comportamentais*

Este capítulo focou o impacto do afecto nos processos subjacentes aos julgamentos sociais e nos resultados destes julgamentos. Tanto a

natureza afectiva dos estímulos como o estado afectivo dos percepiantes influenciam esses processos. A sua influência estende-se, porém, a muitos outros processos comportamentais.

Um exemplo de como o estado de espírito modera um fenómeno conhecido na psicologia social é o seu impacto no grau de conformismo a um grupo. Tal é demonstrado por um estudo (Tong, Tan, Latheef, Selamat, e Tan, 2008) onde, após a manipulação do seu estado de espírito (negativo, neutro ou positivo), os participantes realizavam provas matemáticas, em privado, em que recebiam informação acerca do desempenho de alegados colegas. Em concreto, eram informados que os outros cinco “falsos participantes” teriam unanimemente respondido de forma errada a três questões. O grau de conformismo era medido pela repetição desse mesmo erro. Com base na hipótese de processamento diferencial consoante o estado de espírito dos participantes, verificou-se que, quando contentes, o grau de conformismo era superior. A explicação avançada é a de que os participantes felizes seriam mais propensos a utilizar a heurística de que “o consenso traduz veracidade”.

Também são vários os estudos que nos sugerem que o estado de espírito positivo aumenta a probabilidade de os indivíduos realizarem *comportamentos altruístas de ajuda* (Carlson e Miller, 1987). Este efeito é largamente verificado em estudos que promovem o estado positivo de modos tão diferentes que incluem, desde o *feedback* de sucesso numa tarefa (e.g., Isen, 1970; Weyant, 1978), a imaginar-se a realizar umas férias de sonho (Rosenhan, Salovey e Hargis, 1981). Corroborando este efeito num contexto prático, Fisher (2002) demonstra-nos que o estado de espírito dos trabalhadores prediz os seus comportamentos de ajuda para com os colegas e clientes.

Alguns estudos têm, no entanto, igualmente demonstrado um efeito de aumento de ajuda em indivíduos tristes (ver Fiske, 2004, para revisão). A explicação para este efeito simétrico tem focado o facto de que, quem está contente, atender às características hedónicas da situação como forma de manter esse estado positivo e quem está triste atender às mesmas como modo de atingir esse estado (Cunningham, Steinberg, e Grev, 1980).

O papel dos afectos na forma como nos envolvemos numa tarefa tem sido abordado a diferentes níveis. Por exemplo, Brown e Mankowski (1993) sugerem que, quando “contentes”, os indivíduos tendem a ser mais optimistas relativamente aos seus recursos e a considerar menos provável o surgimento de obstáculos na realização de uma tarefa. Como os indivíduos “tristes” tendem a ser menos optimistas, têm menor probabilidade de iniciar uma acção (ver Cervone, Kopp, Schaumann, e Scott, 1994). Porém, note-se que, quando se envolvem numa dada acção, estes indivíduos “tristes” tendem a utilizar estratégias mais optimizadoras do desempenho. Ainda assim, isso não os impede de se mostrarem frequentemente pouco satisfeitos com o seu desempenho (Kaufmann e Vosburg, 1997).

As tarefas que implicam custos e benefícios têm igualmente respostas diferenciadas por parte de indivíduos com diferentes estados de espírito. O grau de envolvimento e desempenho, na prossecução de objectivos contingentes a essa tarefa, diverge pelo facto de o estado afectivo induzir diferentes avaliações dos seus custos e benefícios (Aspinwall e Taylor, 1997; Raghunathan e Trope, 2002). O trabalho de Fishbach e Labroo (2007) sugere que, quando somos confrontados com tarefas que a longo prazo podem trazer benefícios, mas têm custos

afectivos a curto prazo, temos maior probabilidade de nos envolvermos nessa tarefa se estivermos “contentes” do que se estivermos “tristes”. No entanto, tal parece acontecer apenas se o objectivo activado não estiver associado a uma gestão do seu estado actual. Por exemplo, num dos seus estudos, quando os participantes tinham como tarefa uma doação a uma instituição de caridade, tendo activado o objectivo de alcançar melhores desempenhos nas suas vidas, faziam uma maior contribuição se “contentes”. Isto verificou-se mesmo quando essa tarefa envolvia a exposição a estímulos negativos que poderiam ser disruptivos do seu estado positivo. Se o objectivo tornado acessível era o de gestão do seu estado de espírito, então evitavam este custo a curto prazo.

Conclusão

A revisão das investigações que focam o papel dos afectos nos julgamentos sociais, bem como as suas explicações, deixam claro que os afectos têm impacto em vários processos subjacentes a todo o julgamento social, assumindo repercussões ao nível dos comportamentos. À diversidade de explicações teóricas para estas ocorrências, adiciona-se uma variabilidade de estudos dispersos por diferentes áreas da Psicologia que ilustram a recente tomada de consciência da relevância de se atender aos processos emocionais na explicação de processos cognitivos e sociais básicos.

Aguardamos por estudos futuros que nos clarifiquem acerca do que é esta dimensão afectiva do ser humano. Que nos esclareçam por que a natureza afectiva de um estímulo ou contexto, o estado afectivo e as emoções dos indivíduos influenciam o modo como lidamos com o mundo em que vivemos, o modo como percebemos uma situação e o modo como lhe respondemos.

Resumo

Sentimentos, estados de espírito e emoções, são experiências afectivas que influenciam os nossos pensamentos e acções. Este capítulo foca o modo como estas experiências afectivas interferem ou intervêm no funcionamento cognitivo subjacente aos julgamentos sociais. São analisadas e revistas as propostas teóricas de que o afecto interfere nos julgamentos sociais por mediação de processos cognitivos, motivacionais e/ou características representacionais *versus* por um mecanismo directo. Tendo por pano de fundo estas abordagens teóricas, o capítulo analisa os estudos que mostram o impacto dos diferentes estados afectivos (estados de espírito e emoções) no processamento da informação. Os estados afectivos do indivíduo que percebe o mundo que o rodeia, e a natureza afectiva dos estímulos apresentados no seu contexto, influenciam os processos de percepção, atenção, mnésicos, de decisão e de julgamento. É de seguida defendido o pressuposto de que todos estes processos estão presentes e subjacentes a todo o julgamento social, influenciando-o a diversos níveis. Esta influência é subsequentemente analisada em detalhe na revisão de estudos gerados nas áreas de julgamentos de incerteza, percepção de contingências, resolução de problemas, criatividade e tomada de decisão, atitudes e persuasão, percepção e julgamentos de justiça, inferência social e estereótipos e julgamentos intergrupais. O capítulo termina com uma breve referência aos estudos que relacionam estes efeitos com o comportamento social.

Sugestões de leitura

- Barret, L. F. Niedenthal, P. M., e Winkielman, P. (2005). *Emotion and Consciousness*. New York: Guilford Press.
- Clark, M. S., e Isen, A. M. (1982). Towards understanding the relationship between feeling states and social behavior. In A. H. Hastorf e A. M. Isen (Eds.), *Cognitive social psychology* (pp. 76-108). New York: Elsevier-North Holland.
- Clore, G. L. (1992). Cognitive phenomenology: Feelings and the construction of judgment. In L. L. Martin e A. Tesser (Eds.), *The construction of social judgment* (pp. 133-164). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Clore, G. L., Schwarz, N., e Conway, M. (1994). Affective causes and consequences of social information processing. In R. S. Wyer, Jr. e T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (2nd ed., Vol. 1: Basic processes; Vol. 2: Applications, pp. 323-417). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Ekman, P. (2003). *Emotions revealed: Recognizing faces and feelings to improve communication and emotional life*. New York: Times Brooks.
- Forgas, J., e Bless, H. (2000). *The message within: The role of subjective experiences in social cognition and behavior*. Philadelphia: Psychological Press.
- Forgas J. P. (2000). *Feeling and thinking: The role of affect in social cognition: Studies in emotion and social interaction (second series)*. New York: Cambridge University Press.
- Lewis, M., e Haviland-Jones, R. J. M. (2000). *The handbook of emotions*. New York: Guilford Press.
- Mackie, D. M., e Hamilton, D. L. (1993). *Affect, cognition, and stereotyping*. San Diego, CA: Academic Press.
- Reisberg, D., e Hertel, P. (2004). *Memory and Emotion*. NY: Oxford University Press.
- Schwarz, N., e Clore, G. L. (2007). Feelings and phenomenal experiences. In E. T. Higgins e A. Kruglanski (eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (2nd ed.; pp. 385-407). New York: Guilford.

Atitudes: medida, estrutura e funções

Maria Luísa Lima e Isabel Correia

Introdução

Quando abrimos as páginas de um jornal encontramos sempre declarações que nos remetem para posições diferentes face a diversos assuntos: são pessoas que estão a favor ou contra o casamento de homossexuais, pessoas que estão a favor ou contra a construção de determinado empreendimento, a favor ou contra a legalização da eutanásia, o agravamento das penas por crimes sexuais, o realojamento forçado de uma comunidade de ciganos, etc. Também quando falamos com os nossos amigos, confrontamos posições relativamente a outras pessoas, ao seu comportamento ou a determinados acontecimentos sociais. Qualquer destas divergências se referem a situações face às quais é impossível determinar qual é a posição “correcta” ou “verdadeira”. No entanto, cada posição é sustentada com base em valores, sentimentos, crenças e experiências diferentes, e muitas vezes traduzem-se também em comportamentos diferenciados. Para além disto, assistimos frequentemente a esforços no sentido de difundir determinada posição ou de mudar as opiniões das pessoas, quer isso seja feito em discussões informais entre amigos, quer seja feito em

campanhas públicas. Neste capítulo vamos abordar a forma como a Psicologia Social encara estas divergências, isto é, vamos falar de *atitudes*.

1. Perspectivas sobre o conceito de atitude

O conceito de atitude é um dos mais antigos e mais estudados em Psicologia Social. Primeiro, o conceito de atitude (fazendo a ponte entre disposições individuais e ideias socialmente partilhadas) e, depois, as suas formas de medição (as escalas de atitudes) serviram para dar identidade à Psicologia Social. De facto, em 1918 Thomas e Znaniecki chegaram mesmo a definir a Psicologia Social como o estudo científico das atitudes. Para estes autores as atitudes explicavam as diferenças de comportamento entre os camponeses polacos que viviam na Polónia e os que tinham emigrado para os EUA. Desde o princípio do século até agora, este conceito foi sobrevivendo aos diferentes paradigmas e níveis de explicação dominantes na Psicologia Social, embora, como acontece em qualquer processo de desenvolvimento,

tenha tido as suas fases de apogeu e as suas crises. Uma consequência da história rica deste conceito foi a dificuldade de encontrar uma definição consensual para ele. A Caixa 1 apresenta definições que apareceram na literatura, e que ligam as atitudes a diferentes perspectivas teóricas. Em 1993, Eagly e Chaiken apresentaram no livro *The Psychology of Attitudes* um trabalho impressionante de análise e sistematização da vasta literatura das atitudes, e procuraram encontrar uma definição que se ajustasse às diversas perspectivas existentes sobre este tema. Desde então, a literatura consagrou esta definição, a qual vamos também utilizar neste capítulo.

De acordo com Eagly e Chaiken (1993), atitude é um constructo hipotético referente à “tendência psicológica que se expressa numa avaliação favorável ou desfavorável de uma entidade específica” (p. 1). Analisemos então em maior detalhe os diferentes elementos desta definição.

A definição atitudes como um *constructo hipotético* indica que as atitudes não são directamente observáveis, isto é, são uma variável latente explicativa da relação entre a situação em que as pessoas se encontram e o seu comportamento. Trata-se assim de uma inferência sobre os processos psicológicos internos de um indivíduo, feita a partir da observação dos seus comportamentos (verbais ou outros). Este processo é semelhante ao processo de inferência que fazemos na nossa vida quotidiana: se virmos uma pessoa que requisita sistematicamente no clube de vídeo filmes de artes marciais (comportamento) podemos inferir que essa pessoa gosta de artes marciais (atitude).

Eagly e Chaiken (1993) explicitam ainda que as atitudes são uma *tendência psicológica*, o que nos permite distinguir as atitudes de outros constructos hipotéticos. No exemplo que demos

acima, podíamos inferir do comportamento observado, não uma atitude (gosta de artes marciais), mas um traço de personalidade (é uma pessoa agressiva, violenta), que também é um constructo hipotético. Por tendência psicológica entende-se um estado interior, com alguma estabilidade temporal (e daí a sua diferença relativamente aos traços de personalidade que seriam mais estáveis e aos estados emocionais que seriam mais passageiros). A grande maioria dos autores considera as atitudes como aprendidas e, portanto, alteráveis.

As atitudes expressam-se sempre através de *um julgamento avaliativo*. A importância da dimensão avaliativa foi aliás um dos poucos pontos consensuais ao longo das diversas definições que este conceito já teve. Por exemplo, podemos abordar a despenalização do consumo de drogas sem manifestar atitudes se, eventualmente, quisermos saber se existem ou não efeitos do consumo de drogas leves para a saúde. Mas as atitudes acerca deste tema expressam-se imediatamente, porque é muito difícil manter uma posição neutra relativamente a um tema tão debatido socialmente. Logo nas fontes que escolhermos para obter essa informação, podemos estar a expressar as nossas atitudes (como sabemos, o consumo de drogas leves foi despenalizado na Holanda há anos; assim, se formos pedir informação à Embaixada Holandesa em Portugal, estamos a enviesar a informação que obtemos, provavelmente devido a uma atitude favorável à despenalização); ou podemos estar ainda a expressar as nossas atitudes através da justificação que damos para procurar informação (por exemplo, “Quero estudar melhor isso, porque a despenalização das drogas é uma coisa que me assusta imenso”). Assim, a atitude expressou-se no primeiro exemplo por meio de um comportamento e no segundo exemplo por intermédio

CAIXA 1

Definições clássicas de atitudes

“Por atitudes entendemos um processo de consciência individual que determina actividades reais ou possíveis do indivíduo no mundo social.” – Thomas e Znaniecki, 1918, p. 22.

“Atitude é um estado de preparação mental ou neural, organizado através da experiência, e exercendo uma influência dinâmica sobre as respostas individuais a todos os objectos ou situações com que se relaciona.” – G. W. Allport, 1935, p. 784.

“Atitude face a um objecto consiste no conjunto de *scripts* relativos a esse objecto. Esta perspectiva combinada com uma teoria abrangente acerca da formação e da selecção dos *scripts* daria o significado funcional ao conceito de atitude que outras definições não possuem.” – Abelson, 1976, p. 41.

“Atitudes são predisposições para responder a determinada classe de estímulos com determinada classe de respostas.” – Rosenberg e Hovland, 1960, p. 3.

“A variável dependente nos estudos de dissonância cognitiva é, com muito poucas excepções, a afirmação de autodescrição de atitudes ou crenças. Mas como é que se adquirem estes comportamentos autodescritivos? A afirmação de determinada atitude pode ser vista como uma inferência a partir da observação do seu próprio comportamento e das variáveis situacionais em que ocorre. Desta forma, as afirmações de um indivíduo são funcionalmente equivalentes às que qualquer observador exterior poderia fazer sobre ele. Quando a resposta à pergunta “Gosta de pão de milho?” é “Acho que sim, visto que estou sempre a comê-lo”, parece desnecessário invocar uma fonte de conhecimento pessoal privilegiada para dar conta da resposta. – Bem, 1967, pp. 75-78.

“As atitudes são vistas geralmente como predisposições comportamentais adquiridas, introduzidas na análise do comportamento social para dar conta das variações de comportamento em situações aparentemente iguais. Como estados de preparação latente para agir de determinada forma, representam os resíduos da experiência passada que orientam, enviesam ou de qualquer outro modo influenciam o comportamento. Por definição, as atitudes não podem ser medidas directamente, mas têm de ser inferidas do comportamento.” – Jos Jaspars, 1986, p. 22.

“Atitude é uma predisposição para responder de forma favorável ou desfavorável a um objecto, pessoa, instituição ou acontecimento.” – I. Ajzen, 1988, p. 4.

de uma emoção. No primeiro caso, o comportamento indicava uma atitude favorável e, no segundo, uma atitude desfavorável. Esta diferença refere-se a uma das três características deste julgamento avaliativo: a sua direcção (favorável vs. desfavorável). Outra característica é a sua intensidade e opõe posições extremadas a posições fracas. Assim, é possível conceber duas

pessoas com posições favoráveis relativamente à despenalização do consumo de drogas (isto é, que tenham atitudes com a mesma direcção), mas em que uma defenda posições mais radicais do que a outra (isto é, tenham intensidades diferentes de atitude): uma pessoa que defenda a despenalização do consumo de qualquer droga, enquanto a outra apenas a das drogas ligeiras. A última

característica das atitudes é a sua acessibilidade, isto é, a probabilidade de ser activada automaticamente da memória quando o sujeito se encontra com o objecto de atitude (Fazio, 1986, 1989, 1995). Esta dimensão das atitudes está associada à sua força, à forma como foi aprendida e à frequência com que é utilizada pelo sujeito. Assim, podemos ter uma atitude muito favorável relativamente à produção de milho geneticamente manipulado, que formámos com base num artigo que lemos num jornal. No entanto, como é uma atitude que usamos raramente, o tempo de acesso ao nosso próprio posicionamento atitudinal é mais lento do que o de uma outra atitude com a qual já nos tenhamos tido de confrontar mais vezes, ou que tenhamos adquirido por experiência directa (por exemplo a atitude face à despenalização da interrupção voluntária da gravidez).

Vimos que a atitude se expressa sempre por respostas avaliativas, e vimos também que estas respostas avaliativas podem ser de vários tipos. É habitual encontrar a separação de três modalidades de respostas avaliativas, que correspondem a outras tantas formas de expressão das atitudes: cognitivas, afectivas e comportamentais. No primeiro caso, referimo-nos a pensamentos, ideias, opiniões, crenças que ligam o objecto de atitude aos seus atributos ou consequências e que exprimem uma avaliação mais ou menos favorável (por exemplo, “A manipulação genética dos cereais permite resolver a fome no mundo.”). As respostas avaliativas afectivas referem-se às emoções e sentimentos provocados pelo objecto de atitude (por exemplo, “Só de pensar na manipulação genética de cereais fico assustado.”). As respostas avaliativas comportamentais reportam-se aos comportamentos ou às intenções comportamentais em que as atitudes se podem manifestar (por

exemplo, “Se houver um baixo-assinado contra a manipulação genética de cereais não tenciono assinar.”). Estas formas de expressão das atitudes foram teorizadas como três dimensões separadas, a que se chamou modelo tripartido (Katz e Stotland, 1959; Rosenberg e Hovland, 1960). No entanto, a investigação (Breckler, 1984) tem mostrado que essas três classes de respostas não representam três factores independentes e que não é necessário que as três classes estejam representadas numa atitude. Por exemplo, uma atitude pode consistir apenas numa componente afectiva. Eagly e Chaiken (1993) propõem que essas componentes exerçam relações de sinergia entre si, reforçando-se mutuamente.

Por fim, a definição que apresentámos explícita que as atitudes se referem sempre a *objectos específicos* que estão presentes ou que são lembrados através de um indício do objecto. Assim, quando encontro uma fotografia ou uma carta de um amigo que já não vejo há muito tempo, é activada a minha atitude face a essa pessoa, tal como quando a encontro pessoalmente. Quase tudo pode ser objecto de atitudes. Temos atitudes face a entidades abstractas (a democracia) ou concretas (testes de escolha múltipla), temos atitudes face a entidades específicas (o cão da vizinha) ou gerais (os cães), temos atitudes face a comportamentos (praticar musculação) ou a classes de comportamentos (praticar desporto). É costume designar por atitudes sociais e políticas as atitudes que se referem a objectos que têm implicações políticas (as atitudes face aos impostos, à polícia, à democracia) ou se referem a grupos sociais específicos (atitudes face aos ciganos, aos negros). Designam-se por atitudes organizacionais as que se referem a objectos de índole organizacional (atitude em relação à empresa, atitude em relação à chefia, etc.). As atitudes

relativamente a pessoas específicas são normalmente enquadradas dentro do campo de estudos que se designa atracção interpessoal (e assim o amor seria um caso extremo de atitude positiva face a um indivíduo). Por fim, as atitudes face ao próprio podem designar-se por auto-estima.

2. Medida das atitudes

A longa história das atitudes na psicologia social permitiu que se tenham desenvolvido formas estruturadas de as avaliar através de diversos tipos de respostas observáveis relativamente a esse constructo inferido. Iremos neste capítulo dividir as técnicas de medição das atitudes em dois grupos: as medidas directas (também denominadas medidas de auto-relato ou explícitas) e as medidas indirectas ou implícitas. Nas medidas directas, pergunta-se directamente às pessoas qual a sua atitude face a um determinado objecto; nas medidas indirectas, a atitude é inferida a partir de um outro indicador que não essa resposta. Deste modo, as medidas directas ou explícitas reflectem avaliações controladas pelo participante, enquanto que as medidas indirectas ou implícitas incluem uma ou mais características dos processos automáticos (Greenwald e Banaji, 1995): ausência de controlo na resposta, ausência de intencionalidade, ausência de consciência, eficiência do processo de processamento cognitivo que permite a ocorrência do mesmo com baixos recursos cognitivos (Bargh, 1994).

2.1. Medida directa das atitudes

A forma mais comum de medir atitudes é através do que se designou como *escalas de atitudes*. Esta técnica parte do princípio que

podemos medir as atitudes através das crenças, opiniões e avaliações dos indivíduos acerca de um determinado objecto, e que a forma mais directa de acedermos a estes conteúdos cognitivos é através da autodescrição do posicionamento individual. Assim, desenvolveram-se na Psicologia Social técnicas de papel e lápis que, ancoradas em modelos de medida diferentes, se cristalizaram em redor de quatro procedimentos de construção de escalas que iremos referir de seguida. Primeiro, as escalas intervalares de Thurstone foram propostas por este autor em 1928, e consistiam numa técnica que Jaspars (1978) designa por “centrada no estímulo”, isto é, caracteriza a atitude do indivíduo através do seu posicionamento face a estímulos previamente cotados. O modelo de medida que lhe está na base é o modelo psicofísico, em que se procura encontrar uma relação entre os atributos do mundo físico e as sensações psicológicas que ele produz (tal como, por exemplo, no caso da audição, os atributos físicos das ondas sonoras relacionam-se com a forma como são percebidos auditivamente). Toda a técnica (ver Caixa 2, para uma descrição sumária) se centra na procura de objectividade na selecção das frases (os estímulos) face às quais os indivíduos apenas têm de assinalar aquelas com que concordam. Com esta técnica, pretende-se garantir a construção de uma escala intervalar e assegurar que os estímulos escolhidos correspondam à diversidade possível das posições, o que é feito através do trabalho de cotação das frases por um grupo de *juizes*. No entanto, este tipo de escala (ver a Caixa 3, para um exemplo), revolucionária na altura da sua descoberta, tem sido cada vez menos utilizada por motivos de ordem prática, metodológica e de ordem científica. Os primeiros prendem-se com a morosidade do processo de construção da escala, e com a necessidade de estar permanen-

temente a reafirmar os valores de escala dos diferentes itens, uma vez que se pressupõe que as mudanças sociais afectam a avaliação das opiniões (por exemplo, os itens de uma escala de atitudes face ao comunismo não são avaliados da mesma forma antes e depois do fim da União Soviética). Os segundos prendem-se com a contestação das capacidades dos juizes para situarem as frases numa escala de intervalos iguais, considerando as avaliações

apenas como uma medida ordinal e, nesse sentido, seria escusado um processo tão moroso de construção, podendo-se optar imediatamente por escalas sem pretensões intervalares (e.g., *escalas de Likert*). Por fim, os motivos de ordem científica para o afastamento dos investigadores da utilização deste tipo de escala prendem-se com a demonstração empírica da impossibilidade de os indivíduos se abstraiem da sua própria posição na avaliação dos itens. Assim como as

CAIXA 2

Passos na construção de uma escala de Thurstone

1. Obter (através dos meios de comunicação social, da literatura, etc.) um conjunto de cerca de 100 frases que manifestem opiniões acerca do objecto de atitude, e que tenham as seguintes características: sejam curtas e claras, e que no seu conjunto, manifestem todos os posicionamentos possíveis face ao objecto de atitude, desde o muito favorável até ao muito desfavorável.
2. Proceder à avaliação de cada uma destas frases por um conjunto de sujeitos (100 ou uma amostra representativa da população à qual vai ser aplicada a escala), numa escala de 11 pontos. Os participantes, designados por juizes, deverão esquecer a sua posição pessoal e indicar, para cada frase, se ela representa uma atitude favorável ou desfavorável face ao objecto de atitude, lembrando-se sempre que a distância entre cada ponto da escala é igual (1 = posição completamente desfavorável; 11 = posição completamente favorável).
3. Calcular o valor de escala de cada item através do cálculo de uma medida de tendência central (média ou mediana) a partir das pontuações dadas pelos juizes.
4. Seleccionar as frases que constituirão a futura escala de atitudes (normalmente entre 20 e 30 frases) de acordo com os seguintes critérios:
 - critério de ambiguidade: devem ser excluídos os itens com maior variância, isto é, aqueles em que há menor consenso entre os juizes quanto à sua classificação;
 - critério de irrelevância: devem ser excluídos os itens que não apresentem variação entre sujeitos com atitudes diferenciadas, o que quererá dizer que não é um item opinativo ou que é um item irrelevante para o objecto de atitude que estamos a medir;
 - critério de sensibilidade: os itens finais da escala deverão situar-se entre o 1 e o 11, cobrindo igualmente toda a gama de atitudes possíveis face ao objecto.
5. Apresentar aos participantes as frases constantes da versão final da escala, pedindo que assinalem aquelas com que estão completamente de acordo.
6. Calcular o valor individual da atitude através da média dos valores de escala dos itens assinalados pelo participante.

CAIXA 3

Escala de Thurstone para medir atitudes face à Igreja (Thurstone e Chave, 1929)

Este estudo pretende analisar as atitudes face à Igreja. Na página seguinte irá encontrar 24 frases que expressam atitudes diferentes face à Igreja. Faça um visto (✓) se concordar com a frase. Faça uma cruz (✗) se discordar da frase. Se não se conseguir decidir pode marcar a frase com um ponto de interrogação (?). Isto não é um exame. Nesta questão as pessoas têm posições diferentes acerca do que está certo ou errado. Por favor indique a **sua atitude** fazendo um visto quando concordar e uma cruz quando discordar.

Valor médio do item na escala*	Número	Item
3.3	1	Gosto da minha Igreja porque há lá um espírito de amizade.
5.1	2	Gosto das cerimónias que se realizam na minha Igreja, mas não sinto a falta delas quando estou fora.
8.8	3	Respeito as crenças dos membros de qualquer Igreja, mas acho que é tudo "treta".
6.1	4	Sinto necessidade da religião, mas não encontro o que quero em nenhuma Igreja.
8.3	5	Acho que os ensinamentos da Igreja são demasiado superficiais para terem algum significado social.
11.0	6	Acho que a Igreja é um parasita da sociedade.
6.7	7	Acredito na sinceridade e na bondade sem nenhuma cerimónia religiosas.
3.1	8	Não compreendo os dogmas ou credos da Igreja, mas acho que a Igreja me ajuda a ser mais honesto e respeitável.
9.6	9	Acho que a Igreja é um obstáculo à religião, porque ainda depende da magia, da superstição e de mitos.
9.2	10	Acho que a Igreja tenta impor uma série de dogmas ultrapassados e de superstições medievais.
4.0	11	Quando vou à Igreja gosto de assistir a uma bela cerimónia ritual acompanhada de boa música.
0.8	12	Acho que a Igreja perpetua os valores que são mais importantes para a sua filosofia de vida.
5.6	13	Às vezes acho que a Igreja e a religião são necessárias, mas outras vezes duvido disso.
7.5	14	Acho que se gasta demasiado dinheiro com a Igreja, em comparação com os benefícios que daí derivam.
10.7	15	Acho que a Igreja organizada é um inimigo da verdade e da ciência.
2.2	16	Gosto de ir à Igreja, porque fico com ideias importantes para reflectir e cheio de bons pensamentos.
1.2	17	Acho que a Igreja é um importante agente de promoção tanto da rectidão individual como social.
7.2	18	Acho que as Igrejas estão demasiadamente divididas em facções para serem uma força de rectidão.
4.5	19	Acredito no que a Igreja diz, mas com reservas mentais.
0.2	20	Acho que a Igreja é a maior instituição da América actual.
4.7	21	Eu tenho descuidado as minhas relações com a religião e a Igreja, mas não gostava que a minha posição fosse geral.
10.4	22	A Igreja representa superficialidade, hipocrisia e preconceito.
1.7	23	As cerimónias religiosas inspiram-me e ajudam-me a dar o meu melhor durante o resto da semana.
2.6	24	A Igreja faz com que os negócios e a política tenham uma posição importante, que de outra forma não teriam.

* O valor da escala encontra-se aqui com fins meramente ilustrativos. Na versão a apresentar aos respondentes, estes valores não estão impressos.

atitudes dos indivíduos, através do processo de categorização, influenciam a percepção de estímulos físicos, como foi demonstrado pela perspectiva do *New Look* (Bruner e Goodman, 1947) e depois reanalisado por Tajfel e colaboradores, também na avaliação de estímulos sociais este fenómeno se verifica. Assim, logo em 1953, Sherif e Hovland mostram que juízes com atitudes pró-negros classificavam a maioria dos itens de uma escala referente a atitudes raciais nas categorias “extremamente desfavorável”, enquanto que os juízes anti-negros os classificavam predominantemente na categoria “extremamente favorável”. Este efeito, explicado por estes autores como uma “ancoragem” na posição individual do juiz (modelo da assimilação-contraste) tem sido posteriormente objecto de investigação. A perspectiva que parece mais heurística é a que é sustentada pela equipa de Eiser, em torno da teoria da acentuação, que prevê que se dê a polarização das avaliações apenas quando a dimensão em que está a ser feita a avaliação (dimensão focal) covarie com outra dimensão com valor para o juiz (periférica). (Para uma discussão da explicação deste efeito, ver Eiser, 1986; para uma explicação mais pormenorizada da teoria da acentuação, ver Eiser e Van der Pligt, 1984).

Uma segunda técnica de construção de escalas de atitudes foi proposta mais ou menos na mesma época por Likert (1932), permitindo aos investigadores prescindir da tarefa de avaliação por juízes, e centrando o processo nos indivíduos respondentes. Neste caso, o modelo de medição deixava os pressupostos psicofísicos, para se basear no modelo claramente psicométrico: é a própria resposta do indivíduo que a localiza directamente em termos de atitude, e não existe qualquer escalonamento *a priori* dos estímulos. A principal diferença da técnica de construção das escalas de Likert (que explica-

mos em detalhe na Caixa 4) está no facto de a selecção das frases que compõem a escala ser feita pelo investigador, procurando frases que manifestem claramente apenas dois tipos de atitude: uma atitude claramente favorável e uma atitude claramente desfavorável em relação a um mesmo objecto, eliminando assim todas as posições neutras ou intermédias. A medição da atitude do indivíduo é dada pelo seu posicionamento face ao conjunto destas frases radicais. Podemos ver na Caixa 5 um exemplo de escala de atitudes acerca do ambiente (Soczka, 1983). Sendo muito mais económica de construir e mais rápida de aplicar (uma vez que necessita de menos itens), este tipo de escala tornou-se muito mais popular na avaliação das atitudes, apesar de não garantir à partida a medição numa escala intervalar.

Uma terceira opção são as escalas de atitudes conhecidas como *diferenciadores semânticos*, que nasceram nos fins dos anos 50 dos estudos dos psicólogos da Universidade de Illinois. Estes autores tentavam, no quadro das teorias da aprendizagem, clarificar o processo de linguagem e, especificamente, o processo de atribuição de significados, etapa essencial no processo de codificação e descodificação dos sinais lexicais. Partindo do pressuposto de que o significado de cada palavra é um ponto num espaço semântico (a n dimensões num espaço Euclidiano) definido por dimensões bipolares (adjectivos antagónicos), Osgood, Tannenbaum e colaboradores (1957) pretendiam encontrar os grandes eixos que caracterizam o significado dos conceitos que utilizamos. Para tal, estes autores procuraram obter uma amostra diversificada de 50 dimensões (encontradas através da associação livre de palavras), que foram transformadas em escalas bipolares de 7 pontos (variando entre -3 e $+3$) de modo a poderem definir o espaço semântico

CAIXA 4

Passos na construção de uma escala de Likert

1. Obter (através dos meios de comunicação social, da literatura, etc.) um conjunto de frases que manifestem opiniões acerca do objecto de atitude, e seleccionar aquelas que demonstrem claramente uma posição favorável ou desfavorável face ao objecto de atitude.
2. Pedir a uma amostra representativa da população à qual vai ser aplicada a escala para se posicionar face a cada uma das frases escolhidas, numa escala com cinco posições:

"Concordo em absoluto"

"Concordo parcialmente"

"Não concordo nem discordo"

"Discordo em parte"

"Discordo em absoluto".

3. Eliminar as frases sem variação, ou em que o posicionamento da amostra não se assemelhe a uma distribuição normal.
4. Cotar as respostas às frases favoráveis, atribuindo o valor 5 à resposta "Concordo em absoluto" e o valor 1 à resposta "Discordo em absoluto". Cotar as frases desfavoráveis relativamente ao objecto de atitude da forma invertida: atribuir o valor 1 à resposta "Concordo em absoluto" e o valor 5 à resposta "Discordo em absoluto". A cotação final é encontrada através da soma dos valores atribuídos às respostas a todas as frases seleccionadas.
5. Proceder a uma análise de consistência interna da escala, através da correlação entre cada item e a pontuação final. Eliminar os itens que apresentem fracas correlações, uma vez que mediriam aspectos marginais da atitude que procuramos avaliar. Sujeitar a versão final da escala a um teste psicométrico de fiabilidade. O mais comum é o coeficiente Alfa de Cronbach (Nunnally, 1978) que, variando entre 0 e +1, procura avaliar a correlação entre a presente escala e uma escala hipotética com o mesmo número de itens:

$$\alpha = \left(\frac{k r}{1 + (k - 1)r} \right)$$

em que k é o número de itens da escala,

r é a correlação média entre os itens.

6. Calcular o valor individual da atitude através da soma dos valores dos itens que a constituem.

CAIXA 5

Exemplos de escala de Likert: escala de atitudes face ao ambiente (Soczka, 1983)

Em seguida encontra algumas frases relativas a questões ambientais. Para cada uma delas indique, por favor, o seu grau de concordância, utilizando a seguinte escala:

<i>Concordo totalmente</i>	5
<i>Concordo</i>	4
<i>Nem concordo nem discordo</i>	3
<i>Discordo</i>	2
<i>Discordo totalmente</i>	1

- | | | |
|---|---|--------------------------|
| 1 | Grande parte do que se diz acerca da crise ecológica que o mundo atravessa é exagerado e alarmista | <input type="checkbox"/> |
| 2 | Os males provocados pela construção de uma central nuclear no nosso país não compensam os seus eventuais benefícios. | <input type="checkbox"/> |
| 3 | A comida que se consome nos países industrializados já não oferece segurança para a saúde por estar contaminada por pesticidas e doenças. | <input type="checkbox"/> |
| 4 | O mundo acabará no prazo de algumas décadas se não se travar imediatamente o crescimento industrial e tecnológico de todos os países industrializados | <input type="checkbox"/> |
| 5 | Todas as modernas sociedades urbanas e industriais são anti-naturais: só pelo regresso à terra e à natureza é que a humanidade poderá sobreviver e evitar o caos ecológico. | <input type="checkbox"/> |
| 6 | As pessoas que protestam contra o crescimento económico e industrial em nome da ecologia são idealistas que não sabem o que dizem e não têm o sentido das realidades. | <input type="checkbox"/> |

Nota: A cotação da escala é dada pela média das respostas dadas, invertendo os itens 1 e 6. Valores elevados (maiores que 4) indicam atitudes muito ambientalistas e valores baixos (inferiores a 2) atitudes pouco ambientalistas.

de um conjunto heterogéneo de palavras (Caixa 6). As análises das respostas dos indivíduos a estas escalas bipolares permitiram detectar intercorrelações importantes e sistemáticas entre determinados pares de adjectivos, e as análises factoriais efectuadas sobre estas matrizes de correlações mostram que o significado se organiza sistematicamente em torno de

três grandes dimensões: uma dimensão *avaliativa*, que explica a maioria da variância das respostas e que junta adjectivos como bom-mau, agradável-desagradável; uma dimensão de *potência*, composta por pares de adjectivos como grande-pequeno, forte-fraco; e uma terceira dimensão de *actividade*, composta por pares como activo-passivo e rápido-lento.

CAIXA 6

Estrutura factorial do significado de vinte palavras estímulo
Osgood, Suci e Tannenbaum (1957)

	Factor 1	Factor 2	Factor 3
good-bad	0.88	0.05	0.09
nice-awful	0.87	-0.08	0.19
beautiful-ugly	0.86	0.09	0.01
honest-dishonest	0.85	0.07	-0.02
fragrant-foul	0.84	-0.04	-0.11
fair-unfair	0.83	0.08	-0.07
sweet-sour	0.83	-0.14	-0.09
pleasant-unpleasant	0.82	-0.05	0.28
kind-cruel	0.82	-0.10	-0.18
clean-dirty	0.82	-0.05	0.03
sacred-profane	0.81	0.02	-0.10
bitter-sweet	-0.80	0.11	0.20
tasty-distasteful	0.77	0.05	-0.11
happy-sad	0.76	-0.11	0.00
large-small	0.06	0.62	0.34
strong-weak	0.19	0.62	0.20
heavy-light	-0.36	0.62	-0.11
thick-thin	-0.06	0.44	-0.06
fast-slow	0.01	0.00	0.70
active-passive	0.14	0.04	0.59
sharp-dull	0.23	0.07	0.52
hot-cold	-0.04	-0.06	0.46
angular-rounded	-0.17	0.08	0.43

NOTA 1: Os valores referem-se aos pesos factoriais dos adjectivos após uma rotação ortogonal dos eixos.

Apresentamos aqui apenas 23 dos 50 pares de adjectivos utilizados pelos autores, aqueles que apresentam saturações apenas num dos 3 factores. Não efectuámos traduções dos adjectivos de modo a mantermos os significados originais dos eixos.

NOTA 2: Os estímulos que produziram as respostas aqui analisadas foram os seguintes: Senhora, Pedra, Pecado, Pai, Lago, Sinfonia, Russo, Pena, Eu, Fogo, Bebé, Fraude, Deus, Patriota, Tornado, Espada, Mãe, Estátua, Polícia, América.

Tomando as atitudes como variáveis intermédias de carácter avaliativo, estes autores consideraram a sua técnica de diferenciador semântico, e especificamente os pares de adjectivos que se englobam na dimensão avaliativa (Factor 1

na Caixa 6 e o exemplo na Caixa 7), como formas privilegiadas de medir as atitudes. A vantagem principal da técnica do diferenciador semântico é o facto de o mesmo conjunto de adjectivos servir para avaliar qualquer objecto de atitude.

CAIXA 7

Exemplo de escala-tipo de diferenciador semântico: escala de atitudes face à polícia

Pretendemos saber a sua opinião sobre a polícia. Encontra a seguir uma série de adjectivos opostos, e pedimos-lhe para assinalar a sua posição nos espaços que estão entre cada par. Use a casa do meio quando achar que nenhum dos adjectivos se aplica, ou se a sua posição for média:

POLÍCIA		
Boa	_ : _ : _ : _ : _ : _	Má
Simpática	_ : _ : _ : _ : _ : _	Antipática
Honestas	_ : _ : _ : _ : _ : _	Desonesta
Justa	_ : _ : _ : _ : _ : _	Injusta
Agradável	_ : _ : _ : _ : _ : _	Desagradável
Prestável	_ : _ : _ : _ : _ : _	Cruel
<u>+3</u> : <u>+2</u> : <u>+1</u> : <u>0</u> : <u>-1</u> : <u>-2</u> : <u>-3</u>		

Nota: A cotação da escala é dada pela soma das respostas dadas, de acordo com a pontuação indicada na linha de baixo. Valores positivos indicam atitudes favoráveis face à polícia, enquanto que valores negativos indicam o contrário.

Mas, por outro lado, ao centrar-se unicamente na dimensão avaliativa, torna-se um exercício abstracto e descontextualizado, por exemplo, das crenças que sustentam a atitude.

Qualquer destes tipos de escalas pressupõe, explícita ou implicitamente, que as atitudes são unidimensionais, isto é, que a posição do indivíduo se pode situar num contínuo. Guttman (1944) desenvolveu um modelo matemático que permite testar este pressuposto (a análise de escalogramas), e passaram a designar-se por *Escalas de Guttman* ou *Escalas Cumulativas* as escalas de atitudes em que este princípio é aplicado e que constituem uma quarta forma de medir as atitudes. Apesar de a técnica de análise das respostas dos indivíduos,

que sustenta a construção deste tipo de escalas ser complexa, os pressupostos em que se baseia são fáceis de compreender. Guttman propõe que os itens de uma escala de atitudes sejam construídos tal como as bonecas russas, de modo que, ao aceitar um item da escala, se aceitam também todos os seus níveis inferiores. Isto implica que, na construção dos itens, se procurem temáticas extremamente restritas e o seu conteúdo acabe por ser muito repetitivo, de forma a garantir a unidimensionalidade da escala. Um exemplo bem conhecido de escala cumulativa, apesar de ter sido construída antes do aparecimento da técnica de Guttman, é a escala de distância social de Bogardus (1925, 1933; ver Caixa 8).

CAIXA 8

Exemplo de escala-tipo de Guttman: Escala de distância social de Bogardus (1933)

Pedimos-lhe que dê a si próprio a maior liberdade possível. De facto, quanto mais liberdade tiver, melhores serão os resultados. Responda apenas com cruces.

São dados 7 tipos de contactos sociais.

Responda com as suas primeiras reacções e rapidamente. Quanto mais “parar para pensar”, menos válidos serão os resultados. Escreva as suas reacções para cada uma das raças, ocupações ou religiões que lhe apresentarmos. (...) Não pense no pior nem no melhor membro do grupo, mas no grupo como um todo.

Para cada grupo indicado, ponha tantas cruces nas colunas quantas as que as suas reacções imediatas lhe ditarem.

	1	2	3	4	5	6	7
Franceses	<input type="checkbox"/>						
Indianos	<input type="checkbox"/>						
Judeus	<input type="checkbox"/>						
Chineses	<input type="checkbox"/>						
Inglese	<input type="checkbox"/>						
Negros	<input type="checkbox"/>						

Casaria com um membro deste grupo
 Aceitaria como amigo íntimo
 Aceitaria como vizinho do lado
 Aceitaria como colega de escritório
 Aceitaria como conhecido
 Apenas como turista no país
 Excluí-los-ia do país

Nota: Os grupos eram apresentados por ordem alfabética, e incluíam, além dos que acima indicamos: Arménios, Finlandeses, Alemães, Gregos, Holandeses, Índios, Americanos, Irlandeses, Italianos, Japoneses, Japoneses-Americanos, Canadianos, Coreanos, Mexicanos, Mexicanos-Americanos, Filipinos, Noruegueses, Polacos, Russos, Escoceses, Espanhóis, Suecos, Turcos.

A cotação de um respondente em relação a um determinado grupo é o nível mais baixo da escala que tiver assinalado (o nível de maior intimidade que aceitasse).

Uma outra forma de medir as atitudes, muito utilizada em estudos de opinião, mas também em áreas aplicadas da psicologia, utiliza não escalas, mas apenas uma pergunta, em que a posição do indivíduo é avaliada directamente.

Por exemplo, Lima, Vala e Monteiro (1989), ao avaliarem a atitude geral dos quadros de uma empresa face ao seu trabalho, utilizaram o seguinte item: “Tudo somado, e considerando todos os aspectos do seu trabalho e da sua vida

na empresa, diria que está ...” (1 = extremamente insatisfeito a 7 = extremamente satisfeito)¹. Trata-se de uma metodologia muito menos fiável e muito mais maleável a estratégias de auto-apresentação do que as escalas de atitude, mas que permite obter resultados de uma forma rápida.

Finalmente, alguns autores contestam que as atitudes pressuponham o posicionamento bipolar (entre um pólo positivo e um pólo negativo). Salientando que alguns objectos atitudinais nos suscitam simultaneamente sentimentos ou crenças positivos e negativos, propõem que as atitudes poderiam ser ambivalentes (Kaplan, 1972; Scott, 1968; Thompson, Zanna e Griffin, 1995). Face à conceptualização unidimensional das atitudes, a perspectiva bidimensional tem a grande vantagem de permitir distinguir atitudes neutras (indiferentes) de atitudes ambivalentes (mistas). Esta perspectiva bidimensional distingue ainda entre a ambivalência subjectiva (de que o indivíduo tem consciência) e a ambivalência objectiva, de que o indivíduo não tem consciência (ver Batista e Lima, 2010, para uma descrição detalhada das formas de operacionalizar as atitudes na perspectiva da ambivalência objectiva; e ver Castro, Garrido, Reis e Menezes, 2009, para uma aplicação do conceito de *ambivalência subjectiva* ao estudo da atitude face à reciclagem).

Todas estas técnicas de papel e lápis, apesar de serem as mais usuais na avaliação das atitudes, apresentam alguns problemas que nenhum dos tipos de construção de escalas que referimos pode resolver. Trata-se, em primeiro lugar, de saber se a resposta do indivíduo corresponde à sua atitude real ou se ele tentou, através das

respostas, dar uma boa imagem de si, agradar ao investigador. Para diminuir esta motivação pode-se assegurar a confidencialidade ou, preferencialmente, o anonimato das respostas. Pode-se ainda controlar o grau de distorção introduzindo-se simultaneamente escalas de desejabilidade social como as de Crown e Marlowe (1964) ou de Paulhus (1998). Um outro problema prende-se com a relevância da atitude para o indivíduo: a resposta corresponde a uma posição bem estruturada por parte do sujeito, ou foi um tema com que se viu confrontado apenas naquele momento, isto é, qual o grau de centralidade da atitude para o indivíduo? Esta variável é relevante na resposta à comunicação persuasiva (ver capítulo VII, Persuasão). Uma outra questão difícil de resolver envolve a própria linguagem em que é formulada a questão, a escala de resposta (se deve ou não ter ponto médio, por exemplo) e todos os efeitos de contexto (a ordem de apresentação das questões, por exemplo) nas respostas a questionários (Bradburn, 1983; Schuman e Kalton, 1985). São estas algumas das razões que levam a que alguns autores optem por medidas mais indirectas das atitudes, que também se podem situar a nível cognitivo.

2.2. *Medida indirecta das atitudes*

Desde a sistematização sobre medidas indirectas feita por Campbell (1950) até hoje, com especial incidência nos últimos 10 anos, desenvolveu-se um conjunto de técnicas muito diverso para medir atitudes de uma maneira indirecta. Como já referimos, nas medidas indi-

¹ No trabalho referido, o indicador citado era apenas uma medida resumo. Os autores incluíam também uma escala onde eram avaliadas as diversas dimensões da satisfação organizacional (satisfação com o trabalho em si, com os colegas, com o salário, etc.).

rectas infere-se a atitude a partir de um outro indicador que não a resposta verbal da pessoa a uma questão directa sobre a atitude. Estas medidas evitam que as pessoas alterem as suas respostas por saberem que estão a participar num estudo: ou desconhecem mesmo que estão a participar num estudo (*medidas não obstructivas*), ou então sabem que estão a participar num estudo, mas não têm conhecimento do que está a ser medido e assim não podem influenciar as suas respostas (*medidas não reactivas*). A partir dos anos 90 surgiram medidas indirectas que utilizam tempos de reacção em tarefas realizadas com suporte informático. Fazio e Olson (2003) utilizam a designação de medidas indirectas como sinónimo de *medidas implícitas*, mas afirmam preferir a designação “indirecta” à de “implícita” pelo risco de confusão entre medidas implícitas de atitudes com medidas de atitudes implícitas. De facto, enquanto nas primeiras são as medidas que são implícitas no sentido em que a forma de as medir é indirecta e a pessoa não sabe o que está a ser medido, na segunda são as próprias atitudes que são implícitas porque estão fora da consciência do indivíduo. Muitas vezes não sabemos se os indivíduos não têm acesso consciente às suas atitudes ou se não as querem revelar, por exemplo, por considerarem que são socialmente indesejáveis. Por esta razão não devemos utilizar as designações “atitudes implícitas” e “medidas implícitas de atitudes” como equivalentes. Podem-se designar como medidas indirectas ou implícitas um conjunto de medidas de natureza muito diversa: corporal, comportamental ou cognitivo. Todas elas têm em comum a mesma fraqueza, que é o facto de a sua validade de constructo levantar dúvidas, dado que podem ser influenciadas por muitos outros factores que não a atitude que se supõe estar subjacente. Vamos em seguida exemplificar cada um deste tipo de medidas.

2.3. *Medidas indirectas de natureza corporal*

Embora possamos expressar aquilo que sentimos através de palavras, o nosso corpo é, muitas vezes, um relator mais verdadeiro dos nossos sentimentos. O corar, o suor nas mãos, o coração a bater mais depressa são respostas involuntárias e espontâneas que bem conhecemos em estados emocionais extremos (ver também o Capítulo IV, Sistema afectivo e processamento da informação social). A sociopsicofisiologia desenvolveu quatro tipos de técnicas de avaliação das atitudes através de sinais corporais: respostas naturais manifestas e escondidas, respostas condicionadas e as falsas respostas psicofisiológicas.

Na primeira categoria, a das respostas naturais manifestas, encontramos os estudos que são normalmente referidos como do comportamento não verbal, isto é, aqueles em que as atitudes são inferidas através dos sinais posturais ou das expressões faciais dos interlocutores, como por exemplo, os estudos dos sinais posturais que mostram, para o caso das atitudes interpessoais, que existe uma correlação negativa entre a distância a que se situam dois interlocutores e a atitude positiva que manifestam (Mehrabian, 1968), ou uma correlação positiva entre a frequência do contacto visual e o grau de atracção que duas pessoas sentem uma pela outra (Argyle e Dean, 1965). Outro tipo de estudos ligados à persuasão mostra que os movimentos espontâneos de cabeça (verticais e horizontais) constituem um bom indicador do grau de concordância da assistência em relação à comunicação. No entanto, aquelas que seriam as respostas naturais manifestas mais óbvias são também as mais difíceis de avaliar: as expressões faciais. O problema com este tipo de respostas é o facto de as

peçoas, se souberem que estão a ser observadas, as poderem falsear, tal como acontece com as respostas verbais, uma vez que se encontram sob o seu controlo voluntário.

O estudo da segunda categoria, a das respostas naturais escondidas, refere-se a alterações corporais de nível fisiológico que são dificilmente observáveis a olho nu e que não estão ao alcance do controlo voluntário do indivíduo. A medida mais frequente utilizada é a que se refere à resposta galvânica da pele (RGP), isto é, à mudança na condutibilidade eléctrica da pele devido à actividade diferencial das glândulas sudoríferas, controladas pelo sistema nervoso simpático. A RGP é medida pela aplicação de uma corrente eléctrica muito fraca entre dois eléctrodos ligados à palma da mão. Este indicador psicofisiológico do afecto é utilizado desde os primórdios da psicologia social. Syz (1926), no princípio do século, mostrou a modificação da RGP em indivíduos confrontados com estímulos verbais com carga emocional (por ex. "prostituta"). Outros tipos de estudo que apresentam aos indivíduos frases retiradas de escalas de atitudes mostram sistematicamente que existe maior RGP quando os indivíduos são confrontados com itens contrários à sua própria posição atitudinal. Noutras investigações em que se procura avaliar a reacção dos indivíduos a membros de grupos raciais diferentes do seu, verificou-se que os participantes brancos com atitudes radicais antinegros tinham maior RGP ao serem assistidos por um experimentador negro do que participantes menos preconceituosos (Rankin e Campbell, 1955). Apesar do carácter sistemático destes resultados, o problema com a utilização da RGP é que pode não ser um indicador de atitude, mas apenas de uma reacção mais geral de orientação face a um estímulo novo, inesperado, ou que requer atenção. De facto,

alguns autores consideram a RGP como um dos componentes do reflexo geral de orientação e, segundo esta perspectiva, as respostas da pele que citámos acima podem ser explicadas como uma reacção de estranheza, surpresa, ou chamada de atenção pelo facto de ouvir palavras tabu na situação controlada de laboratório, de ouvir frases radicais da boca de experimentadores ou de se ver confrontado com um membro de um grupo minoritário numa posição de estatuto elevado.

Uma outra resposta fisiológica associada às atitudes é a *resposta pupilar*, isto é, o aumento ou diminuição do tamanho da pupila. Esta resposta ocorre automaticamente com as variações de luz mas, uma vez que a dilatação é comandada pelo sistema nervoso simpático e a contracção pelo sistema nervoso parassimpático, permite também obter uma resposta atitudinal fisiológica bidireccional. A técnica de medida da resposta pupilar é mais complexa do que da RGP, porque implica fotografar as pupilas com película infravermelha, projectar a imagem num ecrã e medir o seu tamanho. A dificuldade, para além da questão técnica de manter constante a distância entre a objectiva e a pupila, está na necessidade de esperar que, após a apresentação de um estímulo, a pupila volte ao seu estado normal (*baseline*) antes da apresentação do estímulo seguinte. A experiência pioneira neste campo foi efectuada por Hess e Polt (1960), que mostraram que os participantes masculinos apresentavam uma maior dilatação ao serem confrontados com imagens de mulheres nuas, ao passo que com participantes femininos a mesma resposta era contingente a figuras de homens nus e de mães com bebés. Mais tarde, alguns investigadores conseguiram mostrar a relação da aversão com a contracção pupilar: Barlow (1969) mediu a resposta pupilar de indivíduos conservadores e não conserva-

dores após a apresentação de *slides* de três líderes políticos: Lyndon Johnson, George Wallace e Martin Luther King. Os resultados mostram que os indivíduos não conservadores apresentaram dilatação da pupila às imagens de Luther King e Johnson e contracção face à de Wallace, enquanto que os conservadores manifestaram um padrão de resposta inverso. No entanto, estes resultados não são replicados em todos os estudos, e, tal como acontecia com a RGP, a resposta pupilar tem sido associada a outros tipos de situações: fadiga, stress, excitação sexual, esforço mental e ainda ao mesmo reflexo geral de orientação a que pertence a RGP.

Um terceiro indicador fisiológico das atitudes pode ser a *actividade electromiográfica facial*, isto é, a contracção das fibras musculares avaliada através da mudança de potencial eléctrico que a acompanha. A medição é feita pela colocação de dois eléctrodos na superfície da pele sobre um determinado grupo de músculos, e regista-se a soma da actividade eléctrica do músculo num período determinado de tempo. Os músculos relevantes para avaliação das atitudes seriam os que determinam as expressões faciais de acordo com a hipótese do *feedback* facial (Tomkins, 1984): corrugador (move as sobrancelhas para cima e para baixo), zigótico (move os cantos da boca para cima e para baixo) e depressor (queixo, abre a concavidade da boca). Schwartz e colaboradores (1976) mostraram que, quando se pedia às pessoas para pensarem em acontecimentos agradáveis, as pessoas contraíam mais os músculos zigomáticos (sorriso) e menos os músculos corrugadores (apreensão) do que quando imaginavam acontecimentos negativos. Num estudo efectuado por Cacioppo e Petty (1979), verificou-se um padrão semelhante de respostas face à apresentação de estímulos pró-atitudinais e contra-atitudinais: ao ouvirem o

primeiro tipo de mensagens, os participantes contraíam mais os músculos zigóticos e depressores, e ao ouvirem mensagens anti-atitudinais contraíam mais os músculos corrugadores. Vanman, Paul, Ito e Miller (1997) recorreram também à electromielografia facial para estudar o preconceito racial. Este tipo de resposta parece ser mais útil do que os anteriores na detecção de atitudes, porque, ao contrário dos outros indicadores, não está dependente do sistema nervoso autónomo, mas do sistema nervoso central, apresentando-se, portanto, livre da contaminação de outros sintomas de atenção, e, por outro lado, permite diferenciar claramente os afectos positivos dos afectos negativos.

Há técnicas mais recentes como a activação da amígdala, recorrendo à ressonância magnética, a que Phelps, O'Connor, Cunningham, Funayama, Gatenby (2000) e Hart, Whalen, Shin, McInerney Fischer e Rauch (2000) recorreram como indicadores para estudar o preconceito racial. A amígdala é uma estrutura subcortical envolvida na aprendizagem de emoções, na memória e nos processos de avaliação, estando envolvida no condicionamento de estímulos que passam a suscitar reacções de medo. Phelps *et al.* (2000) mediram a activação da amígdala quando os participantes observavam faces de pessoas negras e brancas com expressões neutras. Verificou-se uma maior activação da amígdala para as faces dos Negros do que para a face dos Brancos. Adicionalmente, essa diferença de activação estava correlacionada com outras medidas indirectas de preconceito. Num segundo estudo, os mesmos autores utilizaram faces de Negros e Brancos referentes a figuras conhecidas pelos participantes e positivamente avaliadas por estes, não se tendo verificado diferenças de activação da amígdala em função do grupo étnico do estímulo.

Um outro conjunto de estudos, embora em número muito reduzido, pretendia reduzir a diversidade de interpretações possíveis das respostas escondidas. O primeiro estudo deste género foi efectuado na União Soviética, na linha clássica pavloviana: condicionou-se um rapaz a salivar face à apresentação da palavra russa “bom”, e, por generalização, ele produzia significativamente mais saliva face à apresentação de frases com as quais concordava, e menos face às frases de que discordava (Volkova, 1953). Em estudos mais recentes, o estímulo incondicionado mais utilizado é o choque eléctrico, e a resposta condicionada, a RGP, o que, como vimos, levanta alguns problemas de interpretação dos resultados (ver Tursky e Jamner, 1982 para uma revisão da investigação sobre a avaliação de atitudes através de respostas fisiológicas condicionadas).

Por fim, referir-nos-emos a uma técnica de avaliação das atitudes que utiliza um falso indicador fisiológico para garantir a autenticidade das respostas das pessoas numa escala de atitudes: as *falsas respostas psicofisiológicas* (*bogus pipeline*). Este procedimento foi iniciado por Jones e Sigall (1971) que o justificam da seguinte forma: “o paradigma experimental baseia-se na simples premissa de que ninguém quer ser desmentido por uma máquina. Se conseguirmos convencer uma pessoa de que temos uma máquina que mede com precisão a intensidade e a direcção das suas atitudes, assumimos que ela está motivada para pre-dizer aquilo que a máquina vai dizer acerca dela.” (p. 349).

Assim, os estudos que utilizam este procedimento costumam fazer os participantes entrar para laboratórios sofisticados, ligá-los a eléctrodos e colocá-los face a um mostrador que varia entre, por exemplo, -3 e +3. Os participantes são

informados de que a máquina a que estão ligados consegue prever as suas respostas através de indicadores psicofisiológicos, e podem verificar que assim se passa durante alguns ensaios com a máquina (durante os quais são utilizadas as respostas dadas a um questionário anterior). Uma vez convencidos de que não podem enganar a máquina, os experimentadores apresentam então aos participantes os estímulos face aos quais lhes interessa saber a sua opinião. As respostas produzidas nestas condições são diferentes das respostas a questionários de atitudes. Por exemplo, no estudo de Jones e Sigall (1971), os participantes apresentam atitudes mais racistas face aos negros na situação de *bogus pipeline* do que na condição controlo. Este resultado pode ser interpretado como uma inibição da desejabilidade social da resposta produzida pelo aparato experimental, mas é sempre impossível decidir quais as respostas que são mais verdadeiras. Para além deste inconveniente, a *bogus pipeline* apresenta-se como uma técnica pouco económica de recolher os dados e, para continuar a ser eficiente, necessita que os participantes continuem ingénuos face à manipulação, isto é, que não sejam informados da falsidade do *feedback* da máquina (o que vai contra os princípios deontológicos da experimentação em psicologia social).

Deste modo, parece que as medidas corporais das atitudes, embora sejam um campo fascinante de investigação, não têm produzido técnicas e resultados tão importantes como de início se esperava. Este facto deve-se à dificuldade de interpretar univocamente as respostas psicofisiológicas dos sujeitos, e às dificuldades práticas de aceder a este tipo de material para o registo das respostas. As respostas afectivas podem ainda ser abordadas através de técnicas de papel e lápis, em que os indivíduos autodes-

crevem as suas emoções relativamente a um determinado objecto. Este tipo de técnica assemelha-se em muito ao que dissemos acima para as escalas de atitude.

2.4. *Medidas indirectas de natureza comportamental*

Um outro tipo de medida das atitudes refere-se à avaliação dos comportamentos. Este tipo de indicadores possibilita, por um lado, superar a falta de sinceridade que é possível nas medidas de autodescrição e, por outro, produzir observações em meio natural, impossíveis de obter através das medidas corporais. Deste modo, as técnicas comportamentais mais importantes neste domínio referem-se a observações de comportamentos reveladores de atitudes, mas observações que passam completamente despercebidas aos indivíduos. Estas medidas, também conhecidas por medidas não obstrutivas, foram utilizadas muitas vezes nas investigações dos anos 60 em psicologia social. Por exemplo, Campbell, Kruskal e Wallace (1966) e Macrae, Milne e Bodenhausen (1994) avaliaram as atitudes raciais de estudantes brancos através da distância a que se sentavam de indivíduos negros. Milgram, Mann e Hartner (1965), num outro estudo célebre, avaliaram as atitudes políticas de cidadãos de diferentes partes de uma cidade americana deixando no chão, como perdidas, cartas seladas dirigidas a diferentes agrupamentos políticos. Através do número de cartas dirigidas a cada entidade recebido num apartado alugado pelos investigadores para o efeito, foi possível desenhar um mapa das atitudes políticas dos residentes dessa cidade. Esta “técnica da carta perdida” continua a ser utilizada como uma metodologia privilegiada na avaliação de atitudes sobre objectos polémicos.

Assim, Kuntz e Fernquist (1989) utilizaram uma variação desta técnica, deixando em locais públicos bilhetes postais dirigidos a organizações a favor ou contra o aborto (dependendo das condições experimentais), em que se anunciava a decisão de contribuir para a causa. Stern e Faber (1997) propuseram uma adaptação sob a forma de *e-mail* perdido.

Estas formas de medir as atitudes são normalmente defendidas por serem mais “puras”, mais próximas da realidade. No entanto, não devemos esquecer que esta avaliação das atitudes não está isenta de influências, mas apenas apresenta enviesamentos diferentes das técnicas de autodescrição. Em primeiro lugar, a psicologia social tem mostrado muitas vezes a influência das condições situacionais na determinação do comportamento social. Depois, a relação entre o comportamento do sujeito e a inferência da sua atitude é deixada completamente nas mãos do experimentador. E, por fim, como veremos mais adiante, não é linear nem simples que o comportamento das pessoas corresponda à sua atitude.

2.5. *Medidas indirectas de natureza cognitiva*

Referiremos as técnicas projectivas, as medidas disfarçadas de atitudes, os enviesamentos linguísticos, o *priming* afectivo e o teste de associação implícita (*Implicit Association Test* – IAT). As técnicas projectivas são um exemplo de medidas indirectas de tipo cognitivo. Os participantes são convidados a interpretar material (desenhos, fotografias ou material verbal), sendo para tal necessário que acrescentem informação que não consta do mesmo. Nesse processo são influenciados pelas suas atitudes preexistentes sem que disso se apercebam. Por esta razão, as técnicas

projectivas envolvem material ambíguo, não estruturado, ou incompleto, em suma insuficiente para que o indivíduo possa apenas com base nele realizar a tarefa que lhe é pedida. Um exemplo é o da tarefa de completar palavras. Sabendo que o modo como as pessoas completam as palavras pode ser activado por determinadas atitudes (e.g., Warrington e Weiskrantz 1968), realizaram-se estudos em que uma tarefa de completamento de palavras era tomada como indicador de uma medida de auto-estima (e.g., Hetts, Sakuma, e Pelham, 1999), preconceito racial (e.g., Dovidio, Kawakami, Johnson, Johnson e Howard, 1997), ou estereótipos em relação a grupos etários (e.g. Hense, Penner, e Nelson, 1995).

Outro exemplo é o de Haire (1950), que estudou a atitude face ao café instantâneo, a partir da impressão que os participantes formavam de uma suposta dona de casa que o incluía na sua lista de compras, em comparação com uma dona de casa que incluía, em vez dele, café em grão. Haire (1950) mostrou então uma de duas listas de compras a várias donas de casa americanas e pediu-lhes que formassem uma impressão sobre a pessoa que a tinha elaborado. A única diferença entre as listas era que numa aparecia café em grão e na outra aparecia café instantâneo. A mulher correspondente ao café instantâneo foi percebida como mais preguiçosa do que a correspondente ao café em grão, o que indica indirectamente uma atitude mais negativa face ao café instantâneo. Podemos especular que este resultado hoje certamente não seria encontrado, dado que actualmente a utilização do café instantâneo está vulgarizada, enquanto que na época era uma novidade.

Outro exemplo de medidas indirectas, de tipo cognitivo, são medidas disfarçadas de atitudes em que, a partir de perguntas que à partida não são opinativas, mas de resposta certa ou

errada, podemos inferir a atitude dos sujeitos. Por exemplo, se utilizarmos a seguinte pergunta: “Qual foi a média no liceu do Prof. Cavaco Silva?”, com duas possibilidades de resposta: 12 e 16. Se a média real deste político tiver sido de 14, ambas as alternativas estão igualmente erradas. No entanto, ao escolher a primeira, um indivíduo indicaria uma atitude desfavorável em relação a este político, enquanto que ao escolher a segunda indicaria uma atitude favorável.

A medida de enviesamentos linguísticos tem como base o *modelo psicolinguístico* de Semin e Fiedler (1988) segundo o qual a informação codificada ao nível abstracto é relativamente resistente à desconfirmação e implica elevada estabilidade ao longo do tempo. Maass, Salvi, Arcuri e Semin (1989) mostraram que o nível de abstracção em que são codificados os comportamentos depende de esses comportamentos serem positivos ou negativos e também de serem desempenhados por membros do endogrupo ou do exogrupo. Assim, os comportamentos socialmente desejáveis do endogrupo e os comportamentos socialmente indesejáveis do exogrupo são codificados a um alto nível de abstracção (são relatados através de adjectivos que descrevem características disposicionais de uma pessoa, que são generalizáveis a várias situações como, por exemplo, ser agressivo), o que os torna assim mais resistentes à desconfirmação. Pelo contrário, os comportamentos socialmente indesejáveis do endogrupo e socialmente desejáveis do exogrupo são codificados a um baixo nível de abstracção (através de verbos que descrevem acções que se referem a um acontecimento específico como, por exemplo, chamar alguém), o que os torna assim menos resistentes à desconfirmação. Assim, o grau de abstracção da linguagem para descrever comportamentos positivos e negativos de Negros

Afro-Americanos tem sido empregue como uma medida implícita de preconceito racial (e.g., von Hippel *et al.* 1997).

As principais medidas que envolvem tempos de latência são o *priming afectivo*, (ver também *primação*, p. 73, neste volume) e o teste de associação implícita.

Em relação ao *priming* afectivo (*bona fide pipeline*), Fazio, Jackson, Dunton e Williams (1995) procuraram mostrar que a activação de uma atitude tem implicações nas respostas posteriores, e que através destas respostas é possível inferir as atitudes das pessoas. Neste estudo, analisaram as consequências de um *priming* com fotografias de Negros e Brancos numa tarefa avaliativa. A seguir à apresentação de cada fotografia os participantes deviam indicar a conotação de um adjectivo avaliativo (e.g., “agradável” ou “horrível”) tão rapidamente quanto possível. Os resultados mostraram que, quando o *priming* era realizado com faces de Negros, os participantes (estudantes brancos) demoravam menos tempo a responder a adjectivos negativos e mais tempo a responder a adjectivos positivos. Estes resultados sugerem que a visão de uma face de um Negro activou automaticamente a negatividade naqueles participantes, facilitando assim as respostas congruentes com essa negatividade, ou seja, a resposta aos adjectivos negativos.

O teste de associação implícita foi desenvolvido por Greenwald, McGhee e Schwartz (1998). Este teste avalia se dois conceitos-alvo (por exemplo, dois grupos étnicos) se associam diferentemente com avaliações positivas *versus* negativas, podendo assim revelar se um dos grupos suscita mais avaliações positivas do que o outro. O teste baseia-se na ideia de que quanto mais fortemente um conceito se associa a uma avaliação, menos tempo as pessoas demorarão a realizar a tarefa. A tarefa é a seguinte: os participantes começam por categorizar estímulo

los que aparecem no ecrã carregando numa de duas teclas (uma do lado direito do teclado e outra do lado esquerdo do teclado), consoante a categoria a que o estímulo pertence (ver Caixa 9). De seguida os participantes categorizam palavras que têm uma valência claramente negativa ou positiva como agradáveis ou desagradáveis carregando numa de duas teclas. Por exemplo, no estudo original de Greenwald *et al.* (1998), foi elaborado um teste para medir as atitudes raciais. Assim, era pedido aos participantes que categorizassem nomes de pessoas que eram típicos de Brancos ou de Negros (e.g., “Latonya” ou “Betsy”), carregando na tecla de um dos lados se fosse um nome tipicamente Branco e na tecla do outro lado se fosse um nome tipicamente Negro. A raça foi então o *conceito-alvo*. De seguida os participantes categorizavam palavras cuja valência era claramente positiva ou negativa, sendo estas denominadas a *dimensão do atributo*. Na tarefa seguinte os nomes das pessoas e as palavras apareciam aleatoriamente no ecrã e a mesma tecla servia para responder sobre a raça do nome e a valência da palavra. Esta tarefa era realizada duas vezes: numa delas a mesma tecla servia para responder a branco/desagradável e a outra tecla a negro/agradável; na segunda vez a mesma tecla servia para responder a branco/agradável e a outra tecla a negro/desagradável. Uns participantes respondiam primeiro a uma combinação, outros a outra. Os resultados mostraram que os participantes respondiam mais depressa quando a mesma tecla servia para responder a branco/agradável e negro/desagradável do que quando a mesma tecla servia para responder a branco/desagradável e negro/agradável. Isto significa que, em média, ser branco está mais associado a aspectos positivos, enquanto que ser negro está mais associado a aspectos negativos. Para além de muito utilizado para medir atitudes

CAIXA 9

Descrição esquemática do Teste de Associação Implícita
(adaptado de Greenwald, McGhee, e Schwartz, 1998, p. 1465)

Sequência	1	2	3	4	5
Descrição da Tarefa	Discriminação inicial do conceito-alvo	Discriminação do atributo associado	Tarefa combinada inicial	Discriminação invertida do conceito-alvo	Tarefa combinada invertida
Instruções da tarefa	● Negro Branco ●	● agradável desagradável ●	● Negro ● agradável Branco ● desagradável ●	Negro ● ● Branco	Negro ● ● agradável ● Branco desagradável ●
Estímulos	Meredith ○ ○ Latonya ○ Shavonn Heather ○ ○ Tashika Katie ○ Betsy ○ ○ Ebony	○ sorte ○ honra veneno ○ ○ aflição ○ prenda desastre ○ ○ feliz ódio ○	○ Jasmine ○ pleasure Peggy ○ Evil ○ Colleen ○ ○ Miracle ○ Temeka bomb ○	○ Courtney ○ Stephanie Shereen ○ ○ Sue-Ellen Tia ○ Sharise ○ ○ Megan Michelle ○	○ paz Latisha ○ Porcaria ○ ○ Lauren ○ arco-iris Shanise ○ acidente ○ ○ Nancy

Nota: As teclas a carregar segundo as instruções dadas aos participantes estão indicadas em círculos sombreados, as respostas correctas estão indicadas em círculos abertos.

em relação a diferentes grupos étnicos (Lima, 2002; Lima, Machado, Avila, Lima e Vala, 2006) e aos homossexuais (Pereira, 2009), este teste pode ser utilizado, entre outros, para medir a auto-estima e o autoconceito (Greenwald e Farnham, 2000).

Para concluir, a investigação sobre medidas indirectas de atitudes tem sido, segundo Fazio e Olson (2003), quase exclusivamente guiada por questões empíricas deixando por responder

questões teóricas essenciais como: a natureza dos constructos subjacentes que as medidas implícitas medem (Fazio e Olson, 2003); as condições em que as medidas implícitas de uma atitude estarão mais associadas às medidas explícitas ou directas dessa mesma atitude (Hofmann, Gawronski, Gschwender, Le, e Schmitt, 2005; Karpinski, Steinman e Hilton, 2005; Nosek, 2005 para trabalhos recentes), o tipo de comportamento que cada tipo de medida predirá

(De Hower, Custers, e De Clercq, 2006; Spruyt, Hermans, De Hower, Vandekerckhove, e Eelen, 2007); e a sensibilidade das medidas implícitas ao contexto (Gawronski, Deutsch, e Seidel, 2005).

3. A estrutura das atitudes

Nas duas primeiras partes deste capítulo ilustramos algumas das grandes controvérsias no domínio das atitudes, como forma de simplificar a introdução ao tema. Vamos agora abordá-las brevemente.

O primeiro grande debate prende-se com a dimensionalidade das atitudes, isto é, com a forma como os diferentes teóricos das atitudes respondem à seguinte questão: a representação mental da atitude reproduz o *continuum* de favorabilidade/desfavorabilidade por que ela se expressa? O apoio empírico para as visões dimensionais das atitudes vem do facto de o tempo de processamento de afirmações radicais ser inferior ao tempo de processamento de afirmações mais neutras (Judd e Kullik, 1980) e dos estudos que sustentam a teoria da avaliação social proposta pelo casal Sherif e colaboradores (1965). Esta última perspectiva pressupõe mesmo a existência de uma escala de referência interna, que cada pessoa divide em três zonas consoante a sua própria posição: zona de aceitação, que inclui as crenças que o indivíduo considera aceitáveis; zona de rejeição que inclui as que são inaceitáveis; e zona de não comprometimento onde se encontram as crenças que são consideradas nem aceitáveis nem inaceitáveis. As visões não dimensionais das atitudes não assumem esta representação interna das atitudes, mas consideram que as expressões das atitudes num *continuum* são, ou o resultado da recuperação em memória das associações relativas aos objectos de atitudes – sendo então

a atitude o resultado das associações entre o objecto de atitude e avaliações ou proposições diversas, como propõe, com base numa concepção reticular da memória, Fazio (1986, 1989) –, ou o resultado da soma das expectativas associadas ao objecto de atitude pesadas pelos seus valores, como propõem os diversos *modelos de expectativa-valor* dos quais, no domínio das atitudes, o mais conhecido é o de Fishbein (1967). Apesar de muito diferentes noutros aspectos, qualquer destas duas visões não dimensionais das atitudes concordam que as representações internas não podem ser resumidas a uma única escala interior. Aliás, muitos autores salientam o facto de as crenças dos indivíduos favoráveis a um determinado objecto de atitude não serem o inverso das dos indivíduos com atitudes contrárias (e.g., van der Pligt e Eiser, 1984). Por exemplo, num estudo sobre as atitudes face à construção de uma incineradora, Lima (1997) mostrou que os indivíduos que eram favoráveis ao empreendimento consideravam como mais prováveis e mais importantes consequências o aumento do emprego na zona ou a melhoria dos acessos rodoviários ao local, enquanto que os que estavam contra valorizavam o aumento da poluição e a diminuição da qualidade de vida dos residentes.

A segunda grande questão no domínio das atitudes prende-se com a consistência entre a atitude e as suas três formas de expressão, isto é, debate-se até que ponto há uma correspondência entre a atitude do indivíduo e as suas diversas formas de expressão (afectiva, cognitiva e comportamental). Algumas escalas de atitudes operacionalizam estas três dimensões (e.g., Loureiro e Lima, 2009) e mostram correlações elevadas entre elas. Muita pesquisa sobre a consistência entre a atitude e as crenças, bem documentada nos trabalhos baseados nos

modelos de expectativa-valor que referimos acima, salienta também esta relação. No entanto, os trabalhos sobre *ambivalência atitudinal* (e.g., Thompson, Zana e Griffin, 1995) salientam que esta consistência pode ser um artifício da forma de avaliação das atitudes e têm sido desenvolvidas técnicas de avaliar o grau de ambivalência interdimensões (Batista e Lima, 2010).

4. As funções das atitudes

Sendo um produto cognitivo tão comum, podemos perguntarmo-nos, de um ponto de vista pragmático, para que servem as atitudes. A resposta para esta pergunta tem sido encontrada por quatro vias: as teorias que salientam as funções motivacionais das atitudes, as teorias que salientam as funções sociais das atitudes, as teorias que salientam as funções cognitivas das atitudes, e as teorias que salientam o papel de orientação para a acção.

4.1. *Funções motivacionais das atitudes: Atitudes e necessidades*

O primeiro tipo de abordagens teve origem em autores de formação psicanalítica como Katz (1960), e foi depois continuado por outros autores (e.g. McGuire, 1969) que salientaram a importância de estudar as atitudes no contexto das funções que têm para o indivíduo. Nas palavras de Katz (1960), a sua perspectiva, que designa como funcionalista, “representa a tentativa de compreender as razões que levam as pessoas a manter as suas atitudes. As razões, no entanto, estão ao nível das motivações psicológicas e não ao nível do acaso de acontecimentos e circunstâncias exteriores. A menos que conheçamos as necessidades psicológicas que sustentam

uma atitude, estamos em má posição para prever o quando e como da sua medição.” (p. 170). Katz e outros autores definiram um grande número de funções específicas que as atitudes podem cumprir, que outros investigadores mais recentes (Herek, 1986) sistematizaram em duas grandes categorias: *funções instrumentais* ou *avaliativas* e *funções simbólicas* ou *expressivas*. As primeiras prendem-se com uma avaliação de custos e benefícios da atitude, optando o indivíduo pela atitude que lhe permita obter o melhor ajustamento social, maximizando as recompensas sociais e minimizando as punições. Por exemplo, podemos manifestar atitudes ambientalistas ao conversar com uma pessoa que queremos impressionar favoravelmente, e que sabemos fazer parte da Liga de Protecção da Natureza. As funções expressivas têm que ver com a utilização das atitudes enquanto forma de transmitir os valores ou a identidade do sujeito, permitindo-lhe proteger-se contra conflitos internos ou externos, e preservar a sua auto-imagem. Assim, uma atitude moral muito conservadora poderá cumprir a função de disfarçar a dificuldade de relacionamento social, mantendo alta a auto-estima. Esta perspectiva não se tem manifestado muito heurística, porque funciona apenas como descritora de resultados individuais, mas não permite a predição de respostas a um nível mais geral, embora Herek prometa desenvolver técnicas para medir as funções das atitudes.

4.2. *Funções sociais das atitudes: Atitudes em relação a grupos sociais*

Numerosos estudos da psicologia social mostraram já a influência da posição dos outros na formação de opiniões acerca de estímulos,

quer ambíguos quer estruturados (ver capítulo de *Influência Social*). Nesta linha, as atitudes podem ser vistas como um posicionamento face a um estímulo (o objecto de atitude), e nesta perspectiva, sobressai o seu carácter eminentemente social, tanto no processo de apropriação das atitudes ao nível individual, como nas funções que desempenham. Dois domínios em que são salientes as funções sociais das atitudes e que ultrapassam o âmbito deste capítulo são o do desenvolvimento de atitudes positivas em relação aos grupos sociais de pertença em comparação com outros grupos, ou seja, a identificação com o grupo e a diferenciação intergruppal (ver os capítulos de *Estereótipos* e o capítulo de *Relações Intergrupais*).

4.3. *Funções cognitivas das atitudes:*

Atitudes e processamento da informação

Autores mais recentes têm vindo a salientar as funções cognitivas das atitudes, ligadas à forma como as atitudes influenciam o modo como é processada a informação. Estas perspectivas actuais enraízam-se nos estudos dos autores cognitivistas dos anos 50, que, partindo de pressupostos motivacionais, procuraram mostrar a importância de determinados princípios gerais na forma como se organiza a cognição humana, nomeadamente as atitudes. Referir-nos-emos aqui a dois desses princípios, que provêm de duas das mais importantes teorias em psicologia social: o princípio do equilíbrio e o princípio da redução da dissonância.

O **princípio do equilíbrio** foi formulado por Heider (1958-1970) para definir o princípio organizador do “ambiente subjectivo” do indivíduo, isto é, a forma como ele percepçiona o meio em que vive. Podemos hoje considerar que a teoria do equilíbrio se refere à forma como os



Fritz Heider

indivíduos articulam diferentes atitudes. A teoria pressupõe que este ambiente subjectivo pode ser representado graficamente sob a forma de triades (ver Caixa 10). No entanto, nem todas as triades têm o mesmo valor para o indiví-

duo. Na linha de cima da figura da Caixa 10, podemos ver situações que Heider considera equilibradas, isto é, em que o indivíduo percebe concordância de posição em relação a alguém de quem gosta, ou discordância em relação a alguém de quem não gosta (por exemplo: “A Maria gosta de ouvir a sua amiga tocar piano” é uma ilustração do Caso 1 da Caixa 10). Na linha de baixo, as situações são designadas desequilibradas, e representam casos em que o indivíduo percebe discordância em relação a pessoas de quem gosta ou concordância em relação a pessoas de quem não gosta (num exemplo produzido pelo próprio Heider que ilustra a situação: “O Carlos acha que o João é muito estúpido e um chato de primeira classe. Um dia o Carlos lê uma poesia de que gosta e procura saber quem é o seu autor, para o felicitar. Verifica que foi o João quem escreveu os poemas”). Heider (1958-1970) define estado equilibrado como um “estado harmonioso em que as entidades que estão na situação e os seus sentimentos se ajustam sem tensão” (p. 205). Assim, postula, em termos de princípio organizador da construção do ambiente subjectivo, que as situações equilibradas são preferidas a situações desequilibradas, por serem uma *gestalt* perceptiva e por evitarem a tensão. A aplicação deste princípio levou desde logo ao aparecimento de consequências práticas em termos de

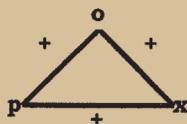
CAIXA 10

Bases da teoria do equilíbrio (Heider, 1958)

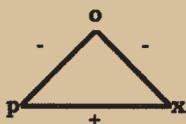
Na descrição do ambiente subjectivo dos indivíduos, Heider utiliza três conceitos básicos:

- o de **indivíduo** que percebe, aquele que constrói o ambiente subjectivo e que activamente procura dar sentido ao que o rodeia – este indivíduo é depois inscrito nas representações gráficas como **p**.
- o de **entidade**, isto é, a pessoa ou o objecto físico ou social existente no meio que envolve o indivíduo – representado graficamente como **o** (se for uma pessoa) ou **x** (se for um objecto).
- o de **relação**, isto é, a atitude positiva ou negativa que une duas pessoas ou uma pessoa e um objecto – representada graficamente por um sinal + ou por uma linha contínua no caso de ser um sentimento positivo (gosta de; concorda com; possui) ou por um sinal – ou uma linha tracejada no caso de um sentimento negativo (não gosta de; discorda de; não possui). Esta relação pode assumir a forma de uma atitude favorável ou desfavorável de **p** face a **x** e a **o**.

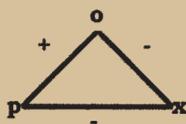
O ambiente subjectivo é descrito por esta teoria como um conjunto de entidades e das suas relações, tal como são percebidas por um indivíduo. Cada situação pode então ser descrita graficamente em termos de tríades, situando as relações percebidas pelo indivíduo entre si próprio e duas entidades, o que, em teoria, permite a definição das 8 situações que se representam em seguida. Na linha de cima encontram-se as *tríades equilibradas* e na linha de baixo as *tríades desequilibradas*.



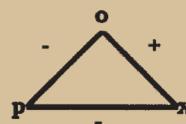
Caso 1



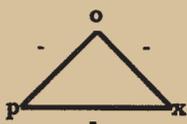
Caso 2



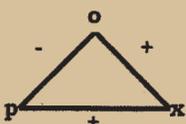
Caso 3



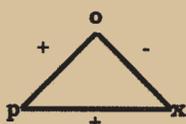
Caso 4



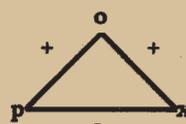
Caso 5



Caso 6



Caso 7



Caso 8

processamento de informação, que salientam a importância das atitudes como sinalizadores da realidade: conhecendo duas relações entre as entidades que constituem uma tríade, tendemos a completar a situação de forma equilibrada; as situações organizadas de uma forma equilibrada seriam mais estáveis e mais resistentes à mudança, mantendo uma tendência à constância das posições cognitivamente mais simples.



Leon Festinger

O princípio da redução da dissonância cognitiva foi definido por Festinger (1957) e postula que os indivíduos têm necessidade de encontrar consonância entre as diversas cognições que têm a respeito de um mesmo objecto. Ao contrário da perspectiva de Heider, a questão de Festinger não se prende tanto com a questão da relação entre diferentes atitudes, mas com a consistência interna de uma mesma atitude. A dissonância cognitiva refere-se assim à relação entre duas cognições incompatíveis da mesma pessoa face ao mesmo objecto: “Eu pago propinas elevadas nesta Universidade” e “Esta Universidade é pouco prestigiada”. O princípio básico da teoria (ver Caixa 11) tem, como a perspectiva de Heider, bases motivacionais e postula que um estado de dissonância cognitiva é psicologicamente desagradável, constituindo uma motivação, uma activação do organismo no sentido da redução ou da eliminação da dissonância (ver Fazio e Cooper, 1982, para uma

análise da evidência empírica da activação psicofisiológica da dissonância cognitiva). Esta activação é tanto maior quanto maior for a dissonância cognitiva, e a dissonância é vista como função de:

$$\text{Dissonância} = \frac{\text{Importância} \times \text{Número de Cognições Dissonantes}}{\text{Importância} \times \text{Número de Cognições Consonantes}}$$

Deste modo podemos perceber que nem todas as cognições incompatíveis nos produzem dissonância. Para que ela surja é preciso que as cognições sejam percebidas como importantes (a nossa saúde, a nossa auto-imagem, o nosso futuro, por exemplo) e é preciso que nós nos vejamos como responsáveis pelas situações que nos causam dissonância (isto é, percebendo liberdade na escolha do comportamento dissonante). Para sair de um estado desagradável de dissonância, Festinger propõe, dentro do mesmo modelo, duas estratégias: aumento do número ou da importância das cognições consonantes e/ou na diminuição do número ou da importância das cognições dissonantes. Deste modo, o processo de redução da dissonância apresenta-se como um exemplo da forma como as atitudes influenciam o processamento da informação, especificamente, através da procura activa de informação relevante acerca do objecto de atitude.

As consequências das atitudes para o processamento da informação têm sido clarificadas e testadas empiricamente nos últimos anos, mas traduzem-se todas num enviesamento selectivo congruente com a atitude, que se faz sentir tanto ao nível da exposição à informação, como da percepção e da memória selectivas.

A exposição selectiva refere-se ao facto de indivíduos com uma atitude definida, relativamente a determinado objecto, procurarem

CAIXA 11

Conceitos fundamentais na teoria da dissonância cognitiva

Há dois conceitos fundamentais nesta teoria: cognição e dissonância.

Por **cognição**, Festinger entende, tanto os pensamentos, atitudes e crenças dos indivíduos, como os seus comportamentos, desde que sejam conscientes, isto é, que tenham uma representação cognitiva. São exemplos de cognição as seguintes frases: “Sou uma pessoa atenciosa”, “Acho que as escolas são instituições repressivas”, “Esqueci-me dos anos da minha mulher”, ou “Sei que fumar provoca o cancro nos pulmões”.

Por **dissonância** entre as cognições, Festinger entende a existência simultânea de cognições que não se ajustam entre si, isto é, em que a existência de uma cognição implica a presença do contrário da segunda cognição. Por exemplo, se um homem se considerar uma pessoa atenciosa e verificar que se esqueceu dos anos da sua mulher, encontra-se numa situação de dissonância cognitiva. Se uma pessoa sabe que vive numa zona sísmica e não adoptou qualquer acção preventiva, encontra-se numa situação de dissonância cognitiva. Ou, para citar o mais clássico dos exemplos da teoria da dissonância cognitiva, se eu acreditar que fumar provoca o cancro dos pulmões e se fumar três maços de cigarros por dia, estou numa situação de dissonância cognitiva (desde que não esteja a tentar cometer suicídio, claro). Numa perspectiva pragmática, Brown (1965) indica que algumas utilizações das conjunções adversativas (mas, porém, todavia, contudo) são indicadoras da existência de dissonância cognitiva, alertando o receptor da mensagem de que o que se segue vai contra o que seria de esperar a partir da primeira parte da frase: “Lisboa é uma zona sísmica, mas o bairro em que eu vivo nunca sofreu nada com os tremores de terra.”

A **redução da dissonância** pode assumir as seguintes formas:

1. Diminuir o número ou a importância dos argumentos dissonantes: Se o marido se esqueceu do aniversário da mulher, pode reduzir a sua dissonância convencendo-se de que não tem sentido a celebração dos anos, ou de que a sua mulher até terá ficado agradecida por não lhe lembrarem que ela está mais velha. Se uma pessoa vive numa zona sísmica, poder reduzir a sua percepção de risco se acreditar que os fenómenos sísmicos são regulares, previsíveis pelo homem ou controláveis por Deus. Um fumador evita cuidadosamente a sua exposição a informação sobre os malefícios do tabaco, e quando não a pode evitar (por exemplo, ao ler o aviso existente em todos os maços de cigarros nacionais) contesta a relevância da fonte, ou salienta o carácter hipotético da relação entre o tabaco e o prejuízo para a saúde.

2. Aumentar o número ou a importância dos argumentos consonantes. Se o marido esquecido pretende manter a sua imagem de pessoa atenciosa, vai aumentar o número de vezes que convida a sua mulher para sair, que lhe traz prendas, ou que lhe leva o pequeno-almoço à cama. O Lisboeta que pretende continuar a viver na sua terra apesar de ser uma zona sísmica, aumenta a sua percepção das vantagens de viver num grande centro urbano. Um fumador conhece sempre imensos casos de médicos e de centenários que fumam muito mais cigarros muito mais fortes do que os seus.

expor-se a informação que confirme a sua atitude inicial, evitando a informação contrária. Assim, um apoiante de um partido político procura mais assiduamente seguir a campanha eleitoral desse partido do que dos que não apoia. Este fenómeno foi explicado pela teoria da dissonância cognitiva, como uma busca de cognições congruentes, e, embora possa haver factores situacionais que limitam a exposição a informação contrária à atitude (Freedman e Sears, 1965), a exposição selectiva teve um grande apoio empírico com a pesquisa desenvolvida por Frey (1981, 1986), que mostrou que ela está particularmente presente em situações em que a dissonância cognitiva é maior, ou em que as fontes de informação são credíveis.

A percepção selectiva refere-se a uma fase posterior do processamento de informação, caracterizado por uma distorção da percepção, de modo a avaliar de forma mais positiva a informação congruente com a atitude e a desvalorizar a informação incongruente. Por exemplo, Fazio e Williams (1986) mostraram que, nas eleições presidenciais americanas de 1984, as atitudes anteriores dos indivíduos face aos candidatos correlacionava significativamente com a percepção acerca do seu desempenho nos debates na televisão. No entanto, este efeito é tanto mais nítido quanto mais acessível (Houston e Fazio, 1989) e mais elaborada for a atitude (Cacioppo, Petty e Sidera, 1982).

A memória selectiva, refere-se também à maior facilidade de memorização da informação consistente com a atitude. No entanto, este efeito, que parecia claro até aos anos 50, tem mostrado, nos estudos empíricos mais recentes, resultados contraditórios, embora as pesquisas sejam difíceis de comparar porque utilizam diferentes tarefas para o teste da memória, e também porque a importância da atitude para os sujeitos também é muito diversa. Zana e Olson (1982) utilizaram

um procedimento experimental em que os participantes não eram levados a prever a necessidade de qualquer tipo de memorização do material apresentado, e escolheram indivíduos com um elevado grau de envolvimento em relação à atitude estudada (apenas indivíduos com atitudes fortes pró ou contra o aborto). Deste modo, confirmaram a existência de uma relação entre atitude e memória, mas apenas para os participantes com determinadas características de personalidade. Assim, os indivíduos com maior auto-estima e os indivíduos com um *locus* de controlo interno são aqueles que manifestam mais facilidade na memorização de frases correspondentes à sua atitude. Este resultado parece apontar para a importância das variáveis de personalidade na verificação da hipótese da memória selectiva.

4.4. *Funções de orientação para a acção: atitudes e comportamento*

Impacto das atitudes no comportamento

No início do estudo das atitudes, estava implícita na perspectiva dos seus autores a coerência entre atitudes e comportamentos, e daí a grande ênfase dado pelos psicólogos sociais à construção de escalas de atitudes. Porém, a questão do poder preditivo das atitudes avaliadas por questionários foi claramente colocada por LaPiere (1934), num estudo clássico nesta área. Nos anos 30, em que havia um forte preconceito contra os Chineses nos EUA (havia lojas com uma placa à porta com a seguinte inscrição: “É proibida a entrada a chineses e a cães”), LaPiere, um psicólogo social branco, viajou pelos Estados Unidos acompanhado por um casal de chineses, anotando as reacções dos funcionários dos diversos estabelecimentos hoteleiros que utilizaram. Nesta viagem foram

atendidos em 66 hotéis e em 184 restaurantes e cafés, tendo apenas sofrido uma recusa num hotel. Algum tempo depois foi enviada uma carta a cada um destes estabelecimentos, perguntando se aceitariam chineses como clientes. Dos 81 restaurantes e 47 hotéis que responderam, 92% disseram que não, tendo os restantes afirmado que dependia das circunstâncias. Estes resultados mostraram que é possível haver uma manifestação de tolerância ao nível comportamental e, simultaneamente, uma expressão de intolerância ao nível atitudinal, pelo que foram interpretados como reflectindo uma inconsistência entre atitudes e comportamentos. Esta discrepância entre atitudes e comportamentos está bem ilustrada empiricamente, quer por réplicas do estudo de LaPiere (Kutner, Wilkins e Yarrow, 1952), com negros, por exemplo, quer por estudos de orientação psicométrica, relativos à validade preditiva de escalas de atitudes (por exemplo, relacionar os resultados de uma escala de atitudes religiosa com a frequência da igreja). Face a isto, a posição de alguns autores é a de salientar a inutilidade prática do estudo das atitudes como preditoras do comportamento humano, interessando-se apenas pelo seu papel na justificação posterior do comportamento (na linha da teoria da dissonância cognitiva). Nas palavras de Abelson (1972), “estamos muito bem treinados e somos realmente muito bons a encontrar razões para aquilo que fazemos, mas não somos grande coisa a fazer aquilo para que temos boas razões.” (p. 25).

No entanto, a psicologia social de orientação cognitivista não podia aceitar esta perspectiva de corte radical entre pensamento e acção, e desenvolveu esforços no sentido de explicar a discrepância entre atitudes e comportamentos, procurando daí colher ensinamentos que permitissem aumentar a correlação entre estas duas variáveis.

É assim que se salienta o diferente grau de generalidade com que, nos estudos que acima citámos, se avaliam o comportamento e as atitudes. As frases que constituem as escalas de atitudes apresentam o objecto de atitude a um nível extremamente geral (um bom exemplo pode ser visto no Quadro 5, com as instruções de resposta na escala de Bogardus) e quando referem situações, elas são descritas de uma forma tão simplificada que nada têm de concreto. Por exemplo, no estudo de LaPiere, perguntava-se se aceitariam chineses como clientes, o que, com a sua formulação geral, envia os respondentes para o estereótipo de chinês e, além do mais, podia ser utilizada pelos respondentes de forma a dar uma imagem respeitável do estabelecimento, de acordo com as normas vigentes. A situação observada, pelo contrário, é extremamente específica: os chineses encontram-se acompanhados por um branco, provavelmente aparentavam um bom estatuto socioeconómico, tinham aspecto de saber comportar-se correctamente e encontravam-se de passagem. Isto é, possivelmente esses chineses não tinham nada a ver com o chinês que os funcionários do restaurante visualizaram quando responderam à escala de atitudes. O contraste entre o carácter geral do indicador atitudinal e a especificidade da situação observada parece mesmo, neste estudo, funcionar de modo a maximizar a discrepância entre atitude e comportamento.

A tentativa de compatibilizar o grau de especificidade do comportamento e das atitudes foi conseguida por duas vias diferentes. Assim, do ponto de vista psicométrico, é desadequado procurar-se a relação entre atitudes gerais normalmente medidas por escalas de atitudes com múltiplos itens e comportamentos específicos, medidos apenas com um único indicador. Deste modo, alguns autores procuraram compatibilizar

também o nível de generalidade do comportamento, estendendo as observações a diversos comportamentos associados à atitude. Por exemplo, Weigel e Newman (1976) mostram que as atitudes ambientais correlacionam de forma mais significativa com um índice de comportamentos pró-ambientais do que com o de comportamentos específicos (como o de reciclagem, ou o de assinar uma petição a favor de causas ambientais). Estes estudos vêm mostrar que não são apenas as atitudes específicas face a comportamentos que permitem a previsão das acções, mas que as atitudes gerais face a objectos se relacionam sistematicamente com os índices comportamentais.

Uma outra via de resposta às diferenças entre o nível de especificidade entre atitudes e comportamentos tem sido procurada noutras perspectivas. Fishbein e Ajzen (1975) afirmam que as atitudes são importantes factores na previsão do comportamento humano, mas distinguem entre as atitudes gerais face a um objecto (atitudes em relação aos chineses, atitude religiosa) e as atitudes específicas face a um comportamento relacionado com o objecto de atitude (atitude em relação a servir um casal de chineses de classe média num restaurante acompanhados por um branco; atitude em relação a ir à missa no próximo domingo): enquanto que estas últimas seriam úteis na previsão de um comportamento específico, as primeiras só o influenciariam de uma forma indirecta, como uma tendência para a acção, tal como é expresso na definição de Eagly e Chaiken (1993). Na *teoria da acção reflectida*, Fishbein e Ajzen (1975) consideram que todo o comportamento é uma escolha, uma opção ponderada entre várias alternativas, pelo que o melhor preditor do comportamento será a intenção comportamental, como, por exemplo, Pires (2007) mostrou para o caso da predição do exercício físico. A atitude

específica seria apenas um dos dois factores importantes na decisão (ver Figura 1; Caixa 12). Esta atitude face ao comportamento é vista neste modelo, de acordo com as perspectivas de expectativa-valor que referimos atrás, ou seja, como o resultado do somatório das crenças acerca das consequências do comportamento (expectativa) pesadas pela avaliação dessas consequências (valor). O outro factor importante na definição da intenção comportamental tenta integrar as pressões sociais e refere-se à norma subjectiva face ao comportamento, isto é, às pressões percebidas por parte de outros significantes que afectam a realização do comportamento. Também esta norma subjectiva é vista como o resultado do somatório das crenças normativas (expectativas acerca do comportamento que os outros significantes pretendem que o indivíduo adopte), pesado também pelo valor destas crenças (a motivação para seguir cada um dos referentes). Os trabalhos que operacionalizaram este modelo (ver Eagly e Chaiken, 1993, para uma revisão), encontram correlações bastante elevadas entre a intenção e o comportamento (entre .75 e .96), variando, no entanto, com a proximidade temporal do comportamento, da especificidade da situação apresentada, e da experiência anterior do sujeito na situação. As atitudes gerais do sujeito, tal como outras variáveis de nível mais global, como o seu estatuto socioeconómico, por exemplo, aparecem no modelo como preditores relativamente fracos do comportamento específico, relativamente à norma subjectiva e à atitude específica. Deste modo, a teoria da acção reflectida vê a atitude específica como um dos preditores do comportamento, podendo, em certos tipos de comportamentos ou em certas populações a norma subjectiva ter mais peso na determinação da intenção comportamental (por exemplo, Kashima *et al.*, 1993,

FIGURA 1

Modelo da acção reflectida (Fishbein e Ajzen, 1975)



Martin Fishbein

mostram que o melhor preditor da intenção de utilizar o preservativo não é a atitude mas a norma subjectiva referente ao parceiro sexual). Por isto, o modelo da acção reflectida inclui ainda uma variável intermédia, referente ao peso relativo das atitudes e

das normas na definição da intenção comportamental. Esta variável remete para os estudos empíricos a definição da importância relativa destes dois componentes no caso específico de cada situação e de cada população a analisar. Por exemplo, Manstead, Proffitt e Smart (1983) mostram que a intenção de amamentar o bebé é principalmente determinada pela norma subjectiva nas mães primíparas, mas que é a atitude face à amamentação que tem um papel decisivo na intenção comportamental das mães do 2.º filho. Um outro comportamento, em que a opinião dos

pares tem grande impacto e em que, consequentemente, a norma subjectiva é mais preditiva da intenção do que a atitude é o consumo de álcool (e.g. Hutching, Lac e LaBrie, 2008).

O modelo da acção reflectida teve um enorme êxito empírico, tendo sido aplicado com sucesso em muitos domínios, desde a psicologia da saúde (ex.: Conner e Norman, 1995) até à psicologia política. No entanto, muitos estudos posteriores vieram mostrar a importância de factores exteriores ao modelo da predição dos comportamentos. Bentler e Speckart (1979), testando o modelo da acção reflectida através da análise de equações estruturais, mostraram que a previsão de comportamentos de consumo de drogas é significativamente melhorada com a introdução de uma variável externa ao modelo: o comportamento anterior do indivíduo. Também Eiser e colaboradores (1989), num estudo acerca do consumo de tabaco na população adolescente, mostraram que o comportamento anterior (o facto de fumar ou de não fumar) é o melhor preditor da intenção comportamental (tencionar

CAIXA 12

Operacionalização da teoria reflectida de Fishbein e Ajzen, 1975

Passos a seguir na previsão do comportamento

1. **Definir o comportamento, isto é, o conjunto de acções específicas que podem ser directamente observadas.**

Atenção:

- 1) Não confundir o comportamento com as suas consequências (por exemplo, passar num exame é uma consequência de um comportamento tal como estudar, copiar, etc.);
- 2) Não confundir o comportamento com categorias de comportamento (por exemplo, bater numa criança é um comportamento, a agressão ou a violência são categorias de comportamentos).

Operacionalização:

Para a operacionalização do comportamento, tentar esclarecer as suas componentes: a acção envolvida e o seu *objectivo*, isto é, o que o indivíduo vai fazer (por exemplo, votar a favor da legalização da eutanásia);

o *contexto* em que se insere a acção (por exemplo, na secção de voto respectiva);

o *tempo*, isto é, quando se vai desenvolver a acção (por exemplo, no próximo referendo).

Exemplo: Votar a favor da legalização da eutanásia no próximo referendo.

2. **Definir a intenção comportamental, isto é, as disposições que o indivíduo tem face à realização do comportamento específico.**

Atenção:

Manter o mesmo nível de especificidade do comportamento na operacionalização da intenção comportamental.

Operacionalização:

Exemplo: Pensa vir a votar a favor da legalização da eutanásia no próximo referendo?

(não é nada provável 1 2 3 4 5 6 é muito provável).

3. **Definir as atitudes face ao comportamento, isto é, a posição favorável ou desfavorável do indivíduo face ao desempenho do comportamento em causa.**

Atenção:

- 1) Não confundir as atitudes com as razões dessa atitude (por exemplo, discordar do aborto é uma atitude, as consequências psicológicas do aborto para a mãe podem ser uma razão para suster esta atitude);
- 2) Manter o mesmo nível de especificidade do comportamento na operacionalização da atitude face ao comportamento.

Operacionalização:

Pedir ao participante que se posicione face ao comportamento, numa escala de 6 pontos.

Exemplo: Votar a favor da legalização da eutanásia no próximo referendo é uma acção muito positiva
6 5 4 3 2 1 muito negativa.

Para a definição das *expectativas do comportamento* (ou força das crenças) e da *avaliação das consequências do comportamento*, deverá fazer-se um levantamento das crenças associadas ao comportamento (por exemplo, “votar a favor da eutanásia no próximo referendo permitirá que as pessoas tenham uma morte menos dolorosa”). Para a avaliação das expectativas do comportamento, construir uma escala que meça a importância de cada crença para o indivíduo (escalas bipolares de 6 pontos: “estou absolutamente certo/não tenho qualquer confiança nesta afirmação”) com base nas expectativas mais frequentes. Para a avaliação das consequências do comportamento, construir uma escala com os mesmos itens, de modo a obter o valor da crença, em escalas bipolares de 6 pontos (por exemplo: “permitir que as pessoas tenham uma morte menos dolorosa é muito positivo/muito negativo”). A atitude deverá ser:

$$A_o = \sum (c_i a_i) \frac{n}{i=1}$$

em que A_o é a atitude face ao objecto o .

c_i é a crença i acerca de o (probabilidade subjectiva de que o está relacionado com o atributo i)

a_i é a avaliação do atributo i

n é o número de crenças.

4. **Definir a norma subjectiva face ao comportamento, isto é, a percepção que o indivíduo tem acerca da forma como os outros pretendem que ele aja naquela situação.**

Atenção:

- 1) Manter o mesmo nível de especificidade do comportamento na operacionalização da norma subjectiva face ao comportamento;
- 2) Referir os diferentes grupos ou indivíduos relevantes para os indivíduos, de acordo com o comportamento que se pretende prever: amigos, colegas, pais, o cônjuge, o grupo com quem se vai ao futebol, os outros membros do partido político, etc.

Operacionalização:

Pedir ao indivíduo que preveja a posição dos outros face ao seu comportamento, numa escala de 6 pontos.

Exemplo: “A maioria das pessoas que conheço pensa que:

Eu devo 6 5 4 3 2 1 não devo votar a favor da legalização da eutanásia no próximo referendo”.

Para a definição das crenças normativas, começar por fazer a identificação dos indivíduos ou grupos importantes para aquela decisão comportamental, e seleccionar os grupos ou indivíduos mais frequentemente referidos. Para a avaliação da motivação para seguir os grupos de referência, pedir aos participantes que definam, numa escala bipolar de 6 pontos, a importância que atribuem a se conformarem com a posição de cada um dos indivíduos ou grupos mais referidos na amostra. A norma subjectiva deverá ser:

$$N_c = \sum_{i=1}^n (cn_i m_i)$$

em que N_c é a norma subjectiva face ao comportamento c .

cn_i é a crença normativa i acerca de c

(probabilidade subjectiva de a pessoa i aceitar o comportamento c)

m_i é a motivação para seguir a pessoa i

n é o número de entidades de referência.

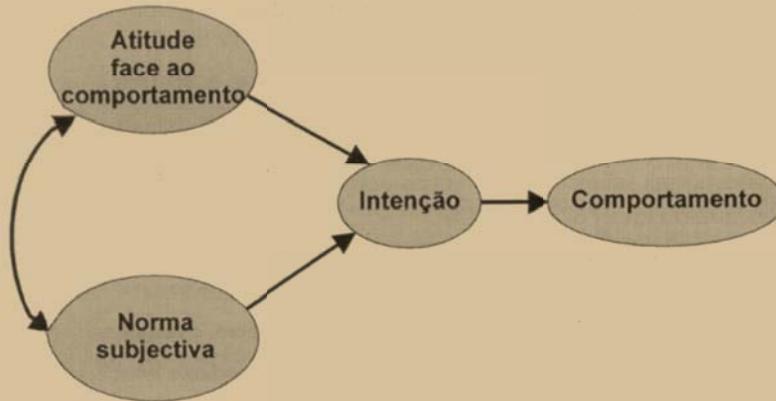
fumar no futuro). Face a estas críticas, os autores costumam salientar que a teoria se aplica a situações de tomada de decisão (daí o seu nome de comportamento reflectido) e não a comportamentos habituais, onde a componente de decisão é muito menor. Numa tentativa de alargar a teoria a comportamentos que estavam fora do controlo volitivo dos sujeitos, Ajzen (1988) reformula o modelo. Mantendo a sua estrutura básica, acrescentou como determinante da intenção comportamental uma nova variável – o controlo percebido sobre o comportamento (Figura 2). Esta variável, que corresponde à dificuldade percebida na realização do comportamento, corresponde em grande parte ao conceito de *auto-eficácia* (Bandura, 1977, 1982), e permite incluir, indirectamente, a experiência anterior com o comportamento. Assim, comportamentos habituais são percebidos como fáceis de pôr em prática e portanto com elevados níveis de controlo percebido. Esta percepção de controlo sobre o comportamento parece, então, ter consequências motivacionais ao nível da intenção (e.g., De Cannière, De Pelsmacker e Geuens, 2009), mas também de uma forma menos

ponderada, directamente sobre o comportamento (e.g., Hutching, Lac e LaBrie, 2008). Esta extensão da teoria inicial tem permitido aumentar significativamente a capacidade preditiva do modelo em muitas situações (por exemplo, veja-se na Caixa 13 o trabalho de Vinagre, 1995), mas parece ainda insuficiente a alguns autores. Terry e Hogg (1996), por exemplo, criticam a forma limitada como a norma subjectiva é conceptualizada. A partir da teoria da autocategorização, mostram que a norma subjectiva não deve ser concebida apenas em termos interpessoais, mas que a sua reconceptualização em termos grupais e de influência social permite uma melhor compreensão do comportamento. Por outro lado, Manstead (1996) salienta que a introdução de variáveis emocionais na predição da intenção comportamental (nomeadamente a experiências emocionais esperadas) aumenta o poder preditivo do modelo. Armitage e Conner (2001) numa metanálise da eficácia da teoria do comportamento planeado mostraram que o controlo do comportamento e a intenção explicavam em conjunto 27% da variância no comportamento, o que é consistente com a estimativa de Ajzen (1991)

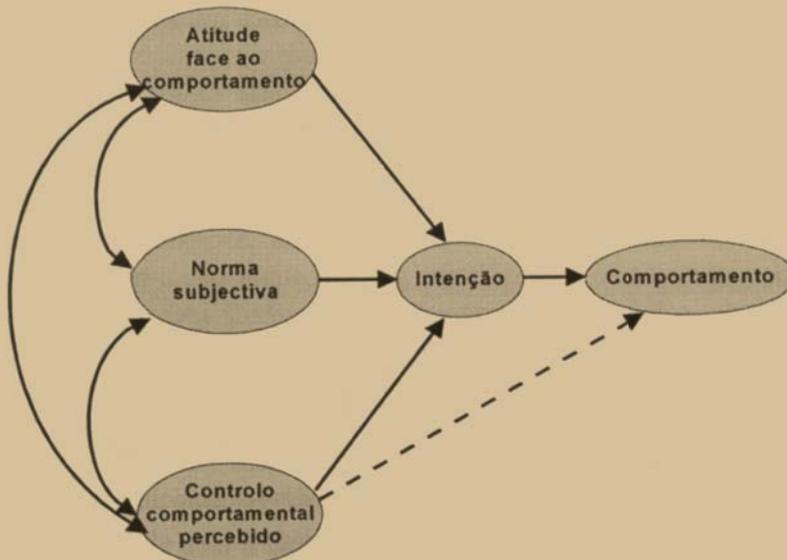
FIGURA 2

Representação esquemática do Modelo da acção reflectida e da Teoria da acção planeada

Modelo da acção reflectida (Fishbein e Ajzen, 1975)



Teoria da acção planeada (Ajzen, 1987)



de que a teoria explicaria cerca de 25-30%. Isto significa que aproximadamente 70-75% da variância no comportamento continua a não ser explicada pela teoria. Têm sido feitas algumas

tentativas no sentido de expandir o modelo acrescentando-lhe conceitos que expliquem uma parte significativa da intenção e /ou do comportamento, como, por exemplo, as normas morais no

CAIXA 13

Aplicação da teoria da acção planeada à prevenção dos acidentes domésticos nas crianças
(Vinagre, 1995)

Os acidentes constituem, ainda actualmente em Portugal, uma das maiores ameaças à vida e à saúde das crianças e dos jovens. Enquanto os acidentes de viação são mais frequentes nas crianças em idade escolar e na adolescência, os acidentes domésticos predominam nos primeiros anos de vida, sendo uma das principais causas de mortalidade e morbidade, sobretudo no grupo etário do 1 aos 4 anos. As intervenções educacionais junto dos pais no sentido da prevenção não têm revelado a eficácia desejada, e a incidência mantém-se elevada, como é particularmente o caso das intoxicações infantis. Como são os pais que controlam o espaço doméstico e definem as regras de segurança em casa, a prevenção dos acidentes domésticos na criança depende sobretudo da importância que eles atribuem a esta questão. Abordando o comportamento preventivo dos pais numa perspectiva cognitivista, pretendeu a autora neste estudo compreender os factores sociocognitivos que mediatizam os comportamentos de segurança das mães relativos à intoxicação doméstica nos seus filhos. O enquadramento teórico do seu trabalho inclui as variáveis predictoras da intenção comportamental incluídas na Teoria da Acção Reflectida (Fishbein e Ajzen, 1975) e na Teoria da Acção Planeada (Ajzen e Madden, 1986): atitude face ao comportamento, norma subjectiva e controlo comportamental percebido. Participaram neste estudo 186 mães de crianças dos 9 aos 15 meses de idade.

O questionário utilizado no estudo foi construído com base nos conceitos teóricos dos modelos de partida. O conteúdo dos itens foi influenciado por pesquisas efectuadas neste âmbito, e por entrevistas exploratórias efectuadas a mães com condições semelhantes às da amostra. Para além de informações relativas à caracterização sociodemográfica dos pais, da criança e das condições habitacionais, o questionário incluiu:

- a variável dependente (intenção comportamental) que foi avaliada pela questão – “Penso colocar os produtos de uso doméstico em armários altos e com fechos de segurança”, com uma escala de resposta de 7 pontos, desde “nada provável” a “muitíssimo provável”;
- as variáveis que dizem respeito à Teoria da Acção Reflectida – crenças comportamentais (benefícios para a mãe como por exemplo “menor preocupação quando o filho está sozinho”; benefícios para a criança, por exemplo, “maior liberdade para brincar”; custos percebidos para a mãe, como, por exemplo, “faz perder tempo”, “complica as tarefas domésticas”), a avaliação das crenças comportamentais, a atitude, as crenças normativas (referentes considerados foram o pai do filho, a sua própria mãe, a melhor amiga, o médico e a educadora da criança), a motivação para seguir os referentes, a norma subjectiva;
- a variável suplementar incluída na Teoria da Acção Planeada: o controlo comportamental percebido (por exemplo: “colocar os produtos de uso doméstico em armários altos e com fechos de segurança é fácil”).

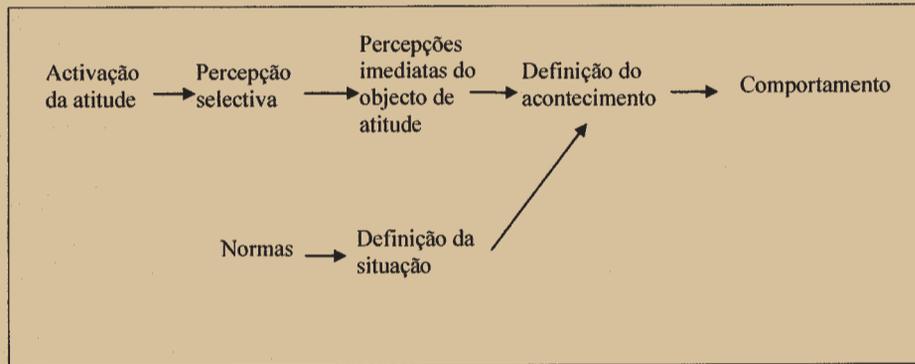
caso dos comportamentos ecológicos (Kaiser, 2006) ou a motivação intrínseca para a realização de actividade desportiva (Chatzisarantis, Hagger, Smith e Sage, 2006).

Todos os modelos que referimos acima pressupõem algum grau de controlo do pensamento atitudinal. No entanto, desde os anos oitenta que os trabalhos de Fazio têm vindo a mostrar que as atitudes muito acessíveis orientam o comportamento através da activação de processos automáticos. Os seus trabalhos começaram por mostrar a importância da forma como a atitude tinha sido formada na predição do comportamento. Por exemplo, Fazio e Zana (1981), num estudo realizado com estudantes universitários sobre as condições de instalação nos dormitórios, mostraram a que as atitudes que se formam com base na experiência directa (ter dormido em dormitórios de beliches) são mais predictoras do comportamento (assinar uma petição relativa à escassez de alojamentos universitários) do que as que se baseiam em experiência indirecta. Este resultado foi, primeiramente, explicado pelos autores salientando a maior confiança e certeza dos participantes cujas atitudes se baseiam em experiência directa. Contudo, mais tarde, a explicação centrou-se na acessibilidade das atitudes. De facto, Fazio, Chen, McDonel e Sherman (1982) mostraram que os indivíduos cujas atitudes são baseadas na experiência directa respondem em escalas de atitudes informatizadas com um tempo de latência menor, e apresentam uma maior correspondência entre atitudes e comportamentos (Fazio e Williams, 1986). Esta linha de estudos levou, naturalmente, Fazio e outros autores a mostrarem que há uma activação automática das atitudes altamente acessíveis na presença do objecto de atitude (e.g. Fazio, Sanbonmatsu, Powell e Kardes, 1986), o que produz, através da centração da atenção, selectivamente nos

aspectos congruentes com a atitude, uma definição da situação de forma a tornar altamente provável a ocorrência do comportamento (Fazio, 1990). Consideremos um exemplo de como, de acordo com o modelo MODE (*Motivation and Opportunity as DEterminants*, ver Figura 3) proposto por Fazio (1990), as atitudes influenciam os comportamentos: suponhamos que vemos na televisão uma notícia acerca do início da construção de uma incineradora na zona onde vivemos. Esta notícia activa a nossa atitude negativa relativamente à incineradora, fazendo-nos lembrar das consequências da incineradora para a poluição do ar e para a saúde pública (crenças congruentes com a atitude). Deste modo, a construção da incineradora é vista como perigosa para o próprio (definição do acontecimento), tornando provável a adesão a um comportamento de protesto, por exemplo, a adesão a um baixo-assinado contra a incineradora. A definição do acontecimento pode ainda ser influenciada pelas normas dos grupos em que o indivíduo se insere (por exemplo, se os amigos partilharem valores ambientalistas). Ao salientar a importância da activação automática das atitudes, o modelo de Fazio (1990) está bem longe da perspectiva racionalista dos modelos da tradição dos de Fishbein e Ajzen, e apresenta-se mesmo como alternativo a estes. No entanto, como notam Eagly e Chaiken (1993), as duas perspectivas apresentam-se antes como complementares. Isto porque, apesar de Fazio ter mostrado convincentemente a activação automática das atitudes e a sua importância na definição da situação, desde esta até ao comportamento podem intervir muitas variáveis, e seria então aí que o modelo de Fishbein e Ajzen poderia ser útil. De qualquer modo, a articulação entre estas duas perspectivas será, certamente no futuro, alvo de trabalho teórico e empírico importante.

FIGURA 3

Representação esquemática do Modelo MODE (Fazio, 1990)



O impacto do comportamento nas atitudes

Mas a relação entre atitudes e comportamentos não foi sempre concebida da forma que acabámos de expor. Desde os anos 50 que diferentes autores salientavam a importância da realização de comportamentos como forma de mudar atitudes. As técnicas de “role-playing” ou jogo de papéis (Hovland, 1950) foram muito utilizadas em psicoterapia para promover mudanças de atitudes. Por exemplo, num conflito conjugal, o psicoterapeuta pode pedir ao casal para representar a última discussão que teve, mas invertendo os papéis (isto é, o marido representa o papel da mulher e a mulher o papel do marido), obrigando as partes a verem o mundo pelos olhos do outro e a assistirem a uma caricatura de si próprios. Mas o trabalho que assinalou de forma mais evidente a importância do comportamento contra-attitudinal na modificação das atitudes foi publicado por King e Janis em 1956. Tratou-se de um estudo claramente no domínio das atitudes, em que os

sujeitos, estudantes universitários, eram recrutados para um estudo supostamente sobre a sua capacidade de falar em público. Num primeiro momento, todos liam um texto que defendia a ida de soldados para a guerra da Coreia, atitude claramente minoritária no meio universitário. Em seguida, os sujeitos eram colocados perante uma audiência e aleatoriamente designados para uma de duas condições experimentais: ou improvisavam um discurso com base no texto que tinham acabado de ler, ou liam o texto em voz alta. Finalmente, era avaliada a atitude face à participação na guerra da Coreia nos dois grupos. Os resultados mostraram que os indivíduos que tiveram de improvisar apresentavam, no fim, uma atitude mais favorável face à guerra da Coreia do que os que apenas tiveram de ler o texto. King e Janis (1956) interpretaram esta mudança de atitudes como resultado de um processo de autopersuasão: a improvisação exigiria uma maior reflexão sobre um tema, uma elaboração de novos argumentos e finalmente estes argumentos tornar-se-iam mais salientes

para o sujeito que era levado a reconsiderar a sua posição inicial. Trata-se assim de uma explicação cognitiva para a mudança de atitudes derivada do comportamento contra-atitude.

Esta interpretação dos resultados é, no entanto, contestada por Festinger e Carlsmith (1959). Este autor defende que a mudança de atitudes não se verifica pelo efeito persuasivo dos argumentos, mas pela necessidade básica de consonância cognitiva. Assim, seria inaceitável para os sujeitos na situação de improvisação pensar simultaneamente “Eu não concordo com a guerra da Coreia” e “Eu estive a convencer pessoas a apoiarem a guerra da Coreia”. Uma vez que se trata de dois elementos cognitivos incompatíveis, provocariam no sujeito uma sensação de desconforto (dissonância cognitiva) que gera uma motivação para mudar algum dos dois argumentos, de modo a diminuir a dissonância. Como os comportamentos passados são impossíveis de mudar, tenderia a verificar-se uma mudança de atitude para repor a consonância. Esta interpretação do comportamento contra-atitude situa-se claramente dentro da teoria da dissonância cognitiva proposta por Festinger (1957). Para provar a aplicação da interpretação da teoria da dissonância cognitiva ao caso do comportamento contra-atitude, Festinger e Carlsmith (1959) realizaram um dos estudos mais famosos de Psicologia Social em que constroem uma situação em que o participante se expõe voluntariamente a um comportamento contra-atitude. Este estudo, descrito em pormenor na Caixa 14, mostra que é apenas quando o indivíduo não tem outra forma de reduzir a dissonância que muda de atitudes. Deste modo, a teoria da dissonância cognitiva permite prever que não são só as atitudes que orientam os comportamentos, mas que também os comportamentos voluntários levam a mudança de

atitudes. Por exemplo, Pallak, Cook e Sullivan (1980) utilizaram esta perspectiva num estudo quase-experimental no terreno para incentivarem o comportamento de poupança de energia eléctrica. Anunciaram nos jornais locais uma campanha de poupança de energia em duas localidades dos Estados Unidos, com características sociodemográficas e de consumo de energia semelhantes. Anunciava-se que os agregados familiares que poupassem mais energia durante o período de um mês teriam o seu nome publicado no jornal local. Numa das localidades, esta promessa foi cumprida, mas na outra não, colocando assim as pessoas numa situação de dissonância (“privei-me de ar condicionado, tive cuidado a desligar todas as luzes” e “não ganhei nada com isso”), que foi resolvida interiorizando a necessidade de poupar energia. Deste modo, enquanto que, um mês depois de terminar a campanha, os níveis de consumo de energia na primeira localidade tinham regressado aos iniciais, na segunda localidade continuavam tão baixos como durante o período experimental.

Conclusão

O domínio das atitudes, apesar de ser dos mais antigos e estudados em Psicologia Social, encerra ainda muitos desafios para a investigação nos próximos anos. O acentuar do seu cariz avaliativo, na forma como é actualmente definido o conceito, veio salientar que muita da pesquisa realizada noutros domínios tão diferentes como o das relações intergrupais, das relações interpessoais, do comportamento organizacional, do *self* ou da influência social deverá ser compatibilizado com a literatura das atitudes. Esta tarefa não é simples porque temos vindo a assistir a uma especialização grande por áreas de investigação e não é evidente que quem

CAIXA 14

Comportamento contra-atitude e mudança de atitude (Festinger e Carlsmith, 1959)

Festinger e Carlsmith (1959) realizaram um estudo em que procuravam mostrar que o comportamento contra-atitude só leva à mudança de atitudes quando o indivíduo não tem outra forma de reduzir a dissonância. Para tal, criaram uma complexa situação experimental para que o participante se exponha voluntariamente a um comportamento contra-atitude. A situação é a seguinte: o participante é convocado para um estudo sobre desempenho de tarefas mecânicas. Durante uma hora executa um trabalho propositadamente rotineiro e desinteressante. No fim do trabalho o experimentador agradece-lhe a participação e explica-lhe que o estudo em que ele participou pretendia medir o efeito das expectativas acerca das tarefas no desempenho. Ele tinha sido colocado numa condição controlo, em que não era criada nenhuma expectativa sobre a tarefa, mas a outros colegas eram induzidas expectativas positivas face à tarefa. Durante esta explicação, o experimentador mostra-se ansioso, olha para o relógio e para a porta. E explica por fim ao participante que já está lá fora outra pessoa para participar no estudo, mas que o assistente que costuma induzir as expectativas positivas no participante está atrasado. Pede-lhe então para que substitua o assistente, dizendo à pessoa que está lá fora que o estudo em que vai participar era divertido e intrigante (comportamento contra-atitude)". Apenas 3 dos 51 participantes experimentais recusaram o comportamento contra-atitude, e deixaram portanto de fazer parte da experiência. Para reforçar a dissonância dos participantes, era ainda manipulado o pagamento ao "assistente": 20 dólares (condição "baixa dissonância") e um dólar (condição "dissonância elevada"). O participante era então instruído sobre o que devia dizer ao próximo participante no estudo, que era um comparsa do experimentador. Assim, depois de o participante lhe dizer que a tarefa era "divertida e intrigante", o comparsa dizia-lhe que achava isso estranho, porque um colega já lhe tinha dito que era um trabalho muito monótono. O participante via-se então na necessidade de improvisar comentários elogiosos à tarefa. A variável dependente do estudo era recolhida em seguida, no âmbito de uma entrevista sobre a tarefa que incluía três perguntas sobre o estudo em que acabara de participar: "Até que ponto considera a tarefa que realizou como agradável e interessante (-5=nada +5=muitíssimo)? Até que ponto considera que o estudo em que participou tem importância em termos científicos (1=nenhum; 7=muitíssimo)? E até que ponto estaria disposto a participar num estudo semelhante no futuro (-5=nunca; +5=de certeza). Os resultados obtidos mostram que na situação de maior dissonância (isto é, em que houve livre escolha do comportamento contra-atitude, envolvimento pessoal no comportamento durante a improvisação de argumentos favoráveis, e não havia uma justificação económica para o comportamento) se verifica uma atitude mais positiva face ao estudo. Na condição pagamento de 20 dólares, as apreciações não diferem significativamente das do grupo controlo, em que os participantes não tinham de realizar o comportamento contra-atitude. Festinger e Carlsmith interpretam estes resultados como consequência do processo de redução da dissonância.

Condição	Tarefa interessante	Importância científica	Voltaria a participar
Controlo	-0,45	5,60	-0,62
20\$	-0,05	5,20	-0,03
1\$	+1,35	6,45	+1,20

domine uma destas áreas específicas domine também as atitudes. No entanto, no caso das relações intergrupais, esta ponte está a ser iniciada e poderá revelar-se frutuosa para ambos os domínios. Outro aspecto que desafia a investigação neste tema é a questão do carácter automático ou controlado do pensamento atitudinal. Se nos últimos 10 anos esta área de pesquisa, muito apoiada na psicologia cognitiva, tem permitido grandes avanços na compreensão, quer da relação entre atitudes e comportamentos quer na mudança de atitudes, há ainda muito trabalho para realizar. Esperamos que este capítulo interesse alguns dos seus leitores a dedicar-se a ele.

Resumo

Neste capítulo começámos por apresentar o conceito de atitude como um conceito-chave em Psicologia Social. Seguidamente, expusemos as várias formas de medição das atitudes: as medidas directas, com os vários tipos de escalas, e as medidas indirectas: de natureza corporal, de natureza comportamental e de natureza cognitiva. Nas medidas indirectas de natureza corporal abordámos medidas mais clássicas, como a actividade electromiográfica facial e as falsas respostas psicofisiológicas, e as mais recentes como a activação da amígdala. Nas medidas indirectas de natureza comportamental referimos, entre outras, a técnica da carta perdida e sua versão mais recente, a técnica do *e-mail* perdido. Em relação às medidas indirectas de natureza cognitiva, incluímos neste capítulo as técnicas projectivas, as medidas disfarçadas de atitudes, os enviesamentos linguísticos, o *priming* afectivo e o teste de associação implícita.

De seguida, abordámos dois grandes debates no âmbito da estrutura das atitudes: a forma como os diferentes teóricos das atitudes encaram a

representação mental da atitude em relação ao *continuum* de favorabilidade/desfavorabilidade por que ela se expressa, e a correspondência entre a atitude do indivíduo e as suas diversas formas de expressão (afectiva, cognitiva e comportamental). Expusemos também as várias teorias que salientam as várias funções das atitudes: funções motivacionais, funções sociais das atitudes, funções cognitivas das atitudes, e funções de orientação para a acção. Desenvolvemos principalmente as últimas duas funções. Assim, em relação às funções cognitivas das atitudes, desenvolvemos o princípio do equilíbrio e o princípio da redução da dissonância. Em relação às funções de orientação para a acção debruçámo-nos sobre o modelo de acção reflectida e o modelo de acção planeada. Finalmente, mostrámos como também os comportamentos podem ter impacto nas atitudes.

Sugestões de leitura

- Banaji, M. R., e Heiphetz (2010). Attitudes. In S. T. Fiske, D. T. Gilbert, e G. Lindzey, *Handbook of social psychology* (Vol. 1, pp. 353-393). New Jersey: John Wiley and Sons.
- Eagly, A. H., e Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Fort North, Ph: Harcourt Brace Jovanovich.
- Fazio, R. H. (1990). Multiple processes by which attitudes guide behavior: The MODE model as an integrative framework. In M. P. Zana (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 23, pp. 75-109). San Diego, CA: Academic Press.
- Greenwald, A. G., McGhee, D. E., e Schwartz, J. K. L. (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: The implicit association test. *Journal of Personality & Social Psychology*, 74, 1464-1480.

- Hoffmann, W., Gawronski, B., Gschwendner, T., Le, H., e Schmitt, M. (2005). A meta-analysis on the correlation between the implicit association test and explicit self-report measures. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, 1369-1385.
- Hutchings, K., Lac, A., e LaBrie, J. W. (2008). An application of the Theory of Planned Behavior to sorority alcohol consumption. *Addictive Behaviors*, 33, 538-551.
- Lima, M. E. O., Machado, J. A., Lima, C. & Vala, J. (2006). Normas sociais e preconceito: O impacto da igualdade e da competição no preconceito automático contra os negros. *Psicologia: Reflexão e Crítica*, 19, 309-319.
- Phelps, E. A., Connor, K. J., Cunningham, W. A., Funayama, E. S., Gatenby, J. C., Gore, J. C., e Bajani, M. R. (2000). Performance on indirect measures of race evaluation predicts amygdale activation. *Journal of Cognitive Neuroscience*, 12, 729-738.
- Sekaquaptewa, D., Espinoza, P., Thompson, M., Vargas, P., e von Hippel, W. (2003). Stereotypic explanatory bias: Implicit stereotyping as a predictor of discrimination. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39, 75-82.
- Spruyt, A., Hermans, D., De Houwer, J., Vandekerckhove, J., e Eelen, P. (2006). On the predictive validity of indirect attitude measures: Prediction of consumer choice behaviour on the basis of affective priming in the picture-picture naming task. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43, 599-610.

Processos de influência social

Leonel Garcia-Marques, Mário Boto Ferreira e Margarida Vaz Garrido

Introdução

O leitor certamente concordará que uma das grandes conquistas das sociedades democráticas modernas é a consagração da liberdade individual e do livre arbítrio enquanto princípios inalienáveis de qualquer ser humano. Na ausência de opressão de regimes ditatoriais agimos de acordo com um conjunto de princípios e valores cujos mais elementares (e.g., liberdade de escolha) são, em geral, largamente difundidos e partilhados. Mas quererá isto dizer que não somos influenciados nos nossos julgamentos, atitudes e crenças? Claro que não. O leitor certamente concordará que em algumas circunstâncias poderá ser influenciado por outrem. A sua posição sobre um dado tema poderá mudar um pouco em função da opinião daqueles por quem nutre respeito intelectual; quando indeciso poderá ter tendência a ser influenciado pelos grupos de pessoas com quem se identifica; por vezes poderá até assumir atitudes que à partida nunca pensou que aceitaria porque é influenciado por aqueles que, de uma maneira ou de outra, são importantes para si, correcto? Ou seja, haverá sempre conjunturas sociais que o levarão a

mudar de opinião ou até a agir contra aquilo em que acredita só para se conformar com os outros, ou para responder de acordo com alguém com maior estatuto social do que o próprio leitor, certo? Haverá sempre circunstâncias em que é possível que prefira, por exemplo, um vinho avinagrado a um vinho bom; em que vai aceitar afirmações como “a maior parte das pessoas estaria melhor se nunca tivesse ido à escola”; a conformar-se com asserções sobre si próprio do género “Não sou capaz de fazer nada bem”. Ou até poderá, em certas situações, aceitar castigar uma outra pessoa com choques eléctricos de alta voltagem sempre que esta cometa erros, apesar dos seus protestos... Não! Agora estamos a ir longe demais, não é? Em liberdade e em plena consciência nunca agiria desta forma! Se fôssemos a si não estaríamos tão seguros, e sabe porquê? Porque grande parte dos indivíduos que participaram em experiências de influência social fez e disse estas e muitas outras coisas “impensáveis” (Allen e Wilder, 1980; Campos, Folgado, Neves, e Roda, 1986; Milgram, 1963; Tuddenham e McBride, 1959). É da explicação destas e doutras bizarras que versa o presente capítulo.

1. A influência social

1.1. O que é a influência social

Alguém é influenciado socialmente quando o seu comportamento se altera na presença real ou imaginada de outrem.

A influência social foi definida por Secord e Backman (1964) como ocorrendo quando “as ações de uma pessoa são condição para as ações de outra” (p. 59). Ou seja, podemos dizer que o comportamento de alguém foi influenciado socialmente quando ele se modifica na presença de outrem. É preciso notar que, para que esta definição se adeque ao campo da psicologia social onde se originou, é necessário acrescentar que esta “presença de outrem” não é necessariamente real. Esse outrem pode ser apenas imaginado, pressuposto (Crutchfield, 1955) ou antecipado (Allport, 1954) sem que os fenómenos sobre os quais nos debruçaremos cessem de ocorrer. De resto, esta definição, se bem que consiga abarcar perfeitamente as áreas de estudo da influência social, como o conformismo, a inovação, a polarização de grupo, a obediência, etc., também conseguirá facilmente abranger os temas tratados nos outros capítulos deste livro, ou seja, uma boa parte da psicologia social. Se tal facto constitui, por um lado, indicação de que esta definição é talvez demasiado lata constitui, por outro, sinal da prioridade do conceito de influência social na constituição da própria psicologia social (Sherif, 1936).

Conservando esta definição por aquilo que indicia é, no entanto, útil dispor de uma definição suplementar, uma “definição de trabalho”, que nos permita delimitar mais pragmaticamente esta área de pesquisa. Essa definição, já apresentada noutro lugar (Garcia-Marques, 1987a), é a seguinte: “Na prática [...], o cabeçalho “Influência

Social” em trabalhos de psicologia social indica a sua inclusão nas linhas de investigação experimental iniciadas por Sherif e Asch” (p. 1). Por isso, daremos prioridade à apresentação destas duas grandes linhas de investigação, acrescentando-lhes a discussão dos paradigmas experimentais em que surgiram, em psicologia social, o estudo da inovação e da obediência.

1.2. A influência social: como tem sido estudada

A investigação em influência social tem-se baseado sobretudo na análise minuciosa e na tentativa de explicação dos resultados encontrados nos principais paradigmas experimentais adoptados nesta área.

A definição pragmática acima apresentada pode parecer demasiado restritiva. É, sem dúvida, restrita, mas essa sua característica não faz mais do que reflectir o modo como a influência social tem sido estudada em psicologia social. De facto, nada de mais comum existe na evolução de uma disciplina científica do que a redefinição cíclica do seu objecto de estudo em termos cada vez menos vagos (Kuhn, 1970). E se essa redefinição é, algumas vezes, guiada conceptual ou estrategicamente, muitas outras se sucedem a partir de uma análise minuciosa de paradigmas experimentais bem aceites e estabelecidos na investigação de um dado problema. Daí que, se, na infância de muitas áreas de estudo, a delimitação de uma temática segue de perto aquela que poderia ser feita por um leigo inteligente, na sua maturidade essa delimitação prende-se, quase sempre, ao conjunto de metodologias que vieram a ser usadas para a estudar. Por isso, muitas vezes, a experimentação tem um papel mais central do que a teoria (Hacking, 1984; Kuhn, 1978), desenvolvendo-se uma disciplina não apenas pela investigação de um problema

mas também pela investigação dos problemas criados pelos métodos utilizados para o estudar.

Em influência social foi muitas vezes isso que aconteceu. As questões a estudar não têm sido tanto “o que é a influência social”, que processos psicológicos lhe são inerentes, que fenómenos se podem explicar recorrendo a este conceito, etc., mas, antes, por exemplo, “como se pode explicar o que ocorreu nas experiências de Asch”. É necessário acrescentar que, apesar disto, alguns investigadores têm tomado estes paradigmas experimentais como analogias ou modelos simplificados da realidade social (e.g., Moscovici, 1976; Mugny, 1981; Sherif, 1936). Tais analogias têm, contudo, sido alvo de intensa crítica metodológica (McGuire, 1983; Turner, 1981).

De qualquer modo, as consequências deste processo são evidentes na evolução desta área de estudo, a quantidade de investigação sobre determinados temas não reflecte apenas o seu interesse substantivo, reflecte também a relevância destes para a compreensão dos processos subjacentes aos paradigmas experimentais mais conhecidos. Só para ilustrar este ponto, bastará interrogarmo-nos sobre a razão pela qual a influência social tem sido quase sempre estudada em contextos de mudança de comportamentos, atitudes ou crenças. Não terá o conceito de influência social relevância para a compreensão dos fenómenos de estabilidade dos comportamentos, das atitudes e das crenças? Provavelmente terá, mas, como veremos, só a mudança é significativa nas situações criadas por Asch, Milgram e Moscovici. Por isso, implicitamente, a influência social é considerada, muitas vezes, como algo que necessariamente opõe indivíduo e grupo. E, contudo, é quase certo que o grupo pode contribuir em muito para a estabilidade das crenças individuais.

2. A influência social às escuras: as experiências de Músafer Sherif

2.1. Introdução

Músafer Sherif procurou identificar os processos psicológicos elementares que pudessem estar na base da formação das normas culturais.

Apesar de o conjunto de experiências, que iremos discutir seguidamente, ser uma contribuição decisiva para o estudo da influência social, não deixa de ser curioso verificar que as razões que as motivaram são muito mais gerais do que uma simples tentativa de abordagem desta temática. De facto, Sherif procurava lançar as bases para uma verdadeira psicologia social, procurando partir de processos psicológicos básicos e bem documentados na investigação do comportamento dos indivíduos para a compreensão das suas consequências ou transformações em contextos sociais (Sherif, 1936, 1937).

Nestas experiências, Sherif tomou como ponto de partida um conceito central da psicologia, o de “quadro de referência”. Este conceito refere-se à tendência generalizada que os indivíduos apresentam para organizar as suas experiências, estabelecendo relações, em cada momento, entre estímulos internos ou externos, criando unidades funcionais que fornecem limites e significado àquilo que é experimentado. Um simples e conhecido exemplo será suficiente para compreender a que estamos a aludir. Se colocarmos uma mão em água fria e depois a mergulharmos em água morna, a água morna parecer-nos-á estar quente. Se colocarmos uma mão em água quente e depois a mudarmos para água morna, a água morna parecer-nos-á estar fria. Porquê? Basicamente,

porque as sensações não dependem apenas das qualidades da estimulação mas também, em muito, da situação de cada sensação num dado quadro de referência subjectivo, onde se relaciona com outras experiências relevantes e acessíveis do indivíduo. Neste caso, a sensação da temperatura da água depende sempre de uma comparação implícita com a experiência imediatamente anterior.

Este fenómeno da organização da experiência à volta de um quadro de referência é tão geral que Sherif não teve dificuldade em inventariar dados empíricos relevantes em áreas de estudo tão diversas como a percepção, a estimativa de grandezas físicas, a memória, o afecto ou a personalidade.

O autor, tomado este ponto de partida, estava interessado em tornar mais claro este processo, ilustrando o mais precisamente possível o papel da actividade subjectiva de cada indivíduo na criação destes quadros de referência. Este era o problema psicológico básico, mas Sherif não se quedava por aqui, considerava este processo como o fundamento psicológico que se encontrava na base da formação de normas culturais como fenómeno generalizado (Sherif, 1935, 1936). Quer dizer, é evidente que as regras de conduta e os costumes variam imenso de povo para povo, de região para região, mas não é menos evidente que existe algo de constante nesta variação, e esse algo é a existência de regras de conduta e de costumes em todos os povos e em todas as regiões. A uniformidade de padrões dentro de uma mesma cultura, que vai desde a maneira de usar os talheres à mesa até às formas que o enamoramento assume, é algo que desde há muito chamou a atenção dos cientistas sociais. Ora, segundo Sherif, esta universalidade era sintoma de um fundamento psicológico comum. Daí que o autor, ao estudar a formação de quadros de referência, pretendesse

aclarar o modo como as atitudes e crenças (quadros de referência individuais) se inter-relacionam, desde a sua génese, com as normas grupais e culturais (quadros de referência sociais). E tanto que Sherif queria aclarar o assunto que achou por bem apagar as luzes do laboratório.

2.2. *No laboratório às escuras*

O paradigma experimental desenvolvido por Sherif faz uso de uma ilusão perceptiva denominada “efeito autocinético” como forma de explorar a influência social na ausência de quadros de referência previamente aprendidos.

Sherif precisava de uma situação em que não fossem aplicáveis regras anteriormente aprendidas, que fosse instável e ambígua. Porquê? Porque pretendia demonstrar o mais claramente possível a acção da tendência para a organização das experiências em quadros de referência. Daí que nada melhor do que colocar indivíduos numa situação onde lhes faltassem tanto padrões aprendidos de conduta como consistência objectiva – se mesmo assim, o comportamento destes indivíduos exibisse coerência, esta só poderia advir desta tendência subjectiva para a organização. Ora existe um fenómeno perceptivo que vinha mesmo a propósito: o efeito “autocinético”.

Este efeito foi, pela primeira vez, identificado na astronomia. Humboldt (citado por Sherif, 1935), ao observar o firmamento do alto de uma enorme montanha, notou movimentos nas estrelas, até aí desconhecidos. O entusiasmo por esta descoberta esmoreceu quando Schweizer (citado por Sherif, 1935) demonstrou que estes movimentos não podiam possuir realidade física. Esta verificação não foi difícil, bastou demonstrar que diferentes astrónomos observavam ao mesmo tempo diferentes movimentos

na mesma estrela. Se este fenómeno não reflectia nenhuma realidade física, o que era? Era evidentemente um fenómeno perceptivo, aliás bastante fácil de reproduzir. Basta colocar um indivíduo numa sala completamente escura (de preferência onde ele nunca esteve) e acender uma luz fraca durante um momento. Este verá a luz mover-se. Se repetirmos a experiência por várias vezes, o indivíduo verá a luz mover-se por diversos pontos da sala e em diversas direcções. O que é interessante é que isto acontece enquanto a luz permanece sempre imóvel. E se pedíssemos a esse sujeito para estimar a extensão do movimento da luz? Bom, nesse caso obter-se-ia precisamente a situação em que não existem regras anteriores aplicáveis nem consistência objectiva de que Sherif necessitava!

E foi isso mesmo que Sherif (1935, 1936) fez, usando sempre o mesmo dispositivo experimental (ver Figura 1), mas fazendo as adaptações necessárias para abordar diversas questões, que foram principalmente as seguintes:

1. Como varia a extensão do movimento ilusório percebido em várias condições:

- a) Ao longo das estimativas sucessivas de um indivíduo isolado;
- b) Numa situação de grupo;
- c) Quando um indivíduo é trazido para uma situação de grupo, depois de ter experimentado a situação sozinho;
- d) Quando um indivíduo é deixado só na situação, depois de a ter experienciado em grupo;
- e) Quando um indivíduo é colocado na situação em conjunto com participantes que receberam indicações do experimentador para fornecerem determinados tipos de estimativas;
- f) Quando o experimentador fornece indicações sobre a correcção das estimativas.

2. Que efeito pode ter a sugestão na direcção dos movimentos ilusórios percebidos. As hipóteses de que partia eram as seguintes:

- a) Um indivíduo colocado só numa situação, (e.g., exposição ao efeito autocinético) em que não disponha nem de conhecimento anterior relevante nem de um quadro objectivo de referência, irá organizar a sua experiência a partir do seu próprio comportamento;
- b) Se um grupo for colocado na mesma situação, cada indivíduo adoptará o comportamento dos outros como padrão organizador do seu próprio comportamento.

Para além destas hipóteses mais ou menos explícitas, Sherif (1935, 1936, 1937) enunciou um conjunto de questões que iremos apresentando ao falar de cada modalidade de experiências realizadas pelo autor.

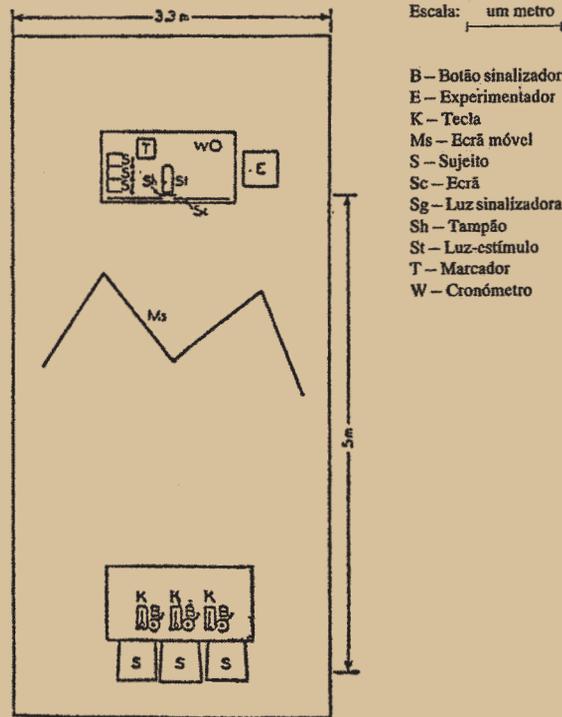
Experiências individuais

Série 1

O estímulo luminoso era um pequeno ponto de luz que podia ser visto através de um pequeno orifício de uma caixa de metal (ver Figura 1). A luz era apresentada ao participante quando se levantava uma portinhola que se encontrava em frente do orifício. A distância entre o participante e o estímulo luminoso era de cinco metros. O participante estava sentado a uma mesa onde se encontrava uma tecla de telégrafo. Era-lhe explicado que, depois de a sala ficar completamente escura, lhe seria mostrado um ponto luminoso. A sua tarefa era a de premir a tecla assim que esse ponto luminoso surgisse e de, logo após o seu desaparecimento, estimar a distância que esse ponto luminoso

FIGURA 1

Esquema da sala das experiências
(Sherif, 1937)



tinha percorrido. Os participantes forneciam em voz alta a sua estimativa (em polegadas), que era registada de imediato pelo experimentador. Cada participante fornecia cem estimativas. No fim dessas estimativas cada participante respondia a três perguntas:

“Foi difícil fazer uma estimativa da distância? Se sim, exponha as razões.”

“Mostre com um diagrama como se moveu a luz.”

“Tentou usar algum método próprio para aperfeiçoar as suas estimativas?”

Os resultados mais interessantes foram que, apesar de se registar uma enorme variação inter-individual nas estimativas apresentadas (as medianas das estimativas dos 19 participantes utilizados foram de 0,9 a 24,4 centímetros, enquanto os intervalos variaram em extensão desde 3,2 até 33 centímetros), cada participante definiu um intervalo idiossincrático para os seus juízos, oscilando à volta de um ponto médio cedo encontrado.

Os dados relativos às respostas fornecidas às perguntas mostraram que os participantes acharam a tarefa difícil precisamente pela ausência

de ponto de referência (por exemplo, um participante afirmou na sua primeira resposta que a tarefa era difícil porque “não existiam objectos próximos”, outro porque “não existia um ponto fixo pelo qual julgar a distância”). Ainda mais interessantes foram as respostas à pergunta sobre as estratégias utilizadas. Por exemplo: “Comparei com a distância prévia”, ou “comparei julgamentos sucessivos” ou ainda “primeira estimativa como padrão”.

Série dois

A segunda série de experiências pretendeu apenas aferir a estabilidade deste fenómeno. Com esse fim, levaram-se os participantes a realizar 300 estimativas em diversos dias da mesma semana. Os resultados demonstraram que, uma vez criado um intervalo subjectivo e um ponto médio dentro desse intervalo, existe uma forte tendência para a sua manutenção.

Série três

Nesta terceira série (Sherif, 1937) foram seguidos os mesmos procedimentos experimentais, mas introduziu-se uma variação importante: a certa altura da sucessão de estimativas, o experimentador dizia que as estimativas estavam a ser demasiado altas (ou baixas). Os resultados desta modificação foram bastante notáveis. Os participantes alteravam consideravelmente o seu quadro de referência (ponto mediano e intervalo) na direcção sugerida pelo comentário do experimentador.

Conclusões

As principais conclusões destas três séries de experiências podem sintetizar-se do seguinte modo: Colocados numa situação ambígua e não

dispondo de aprendizagem anterior relevante, os participantes das experiências de Sherif, ao invés de reflectirem a desorganização inerente a essa situação, desenvolveram *quadros de referência* idiossincráticos e estáveis, definindo implicitamente um padrão (um ponto mediano) e um intervalo à volta desse padrão. Fica assim demonstrado que a tendência psicológica para a auto-organização é mais do que um simples reflexo directo da organização do contexto em que os indivíduos coexistem. No entanto, é de realçar que a estabilidade destes quadros de referência individuais não é imutável, mas sim sensível ao contexto – e.g., um comentário do experimentador pode levar à sua reconstrução.

Experiências de grupo

Série um

Os procedimentos utilizados foram basicamente os mesmos das séries anteriores. A principal diferença foi a utilização simultânea de vários participantes em grupos de dois ou de três. Assim, as instruções incluíam também um pedido aos participantes para que fossem alterando a ordem em que respondiam.

Além destas ligeiras modificações no procedimento experimental, algumas perguntas foram acrescentadas ao questionário pós-experimental. Referiam-se, no essencial, à consciência de que os participantes dispunham, tanto do seu quadro de referência, como da influência que os outros tiveram no seu estabelecimento. Foi também omitido o pedido de um diagrama do movimento que a luz descrevera, para diminuir a possibilidade de que os participantes se dessem conta da ilusão.

Nesta primeira série de experiências, os participantes, depois de experienciarem a situação acima descrita em três sessões de 100 estima-

tivas, em diferentes dias, eram submetidos a uma quarta sessão, esta individual (ver Quadro I, segunda coluna). Procurava-se, assim, verificar, não só a influência que os indivíduos tinham uns nos outros durante as sessões de grupo, mas também até que ponto essa influência se estendia situações em que o indivíduo se encontra isolado.

Série dois

Esta segunda série de experiências só diferia da primeira no conteúdo das quatro sessões. Nesta série, cada indivíduo participava primeiro numa sessão individual e posteriormente em três sessões em grupo (ver Quadro I, terceira coluna). Neste caso, procurava-se verificar até que ponto um padrão individual, que sabemos de grande estabilidade, se mantém em situações de grupo.

Resultados e conclusões das séries um e dois

Os resultados foram extremamente interessantes e são apresentados nas Figuras 2 e 3. Aí torna-se fácil verificar que:

- Quando os indivíduos começam as suas estimativas em sessões individuais, os seus padrões (pontos medianos e intervalos) variam muito mais do que quando a primeira sessão em que participam é de grupo;
- A variação nas sessões individuais reduz-se muito se os indivíduos a experimentam depois de passarem pelas sessões de grupo;
- A convergência que se verifica nas sessões de grupo diminui se os participantes já passaram por sessões individuais;

QUADRO I

Estrutura das séries de grupo

(Sherif, 1937)

Ordem das sessões	Situação inicial	
	Individual	Grupo
I	Individual {1, 2, 3}	Grupo
II	Grupo	Grupo
III	Grupo	Grupo
IV	Grupo	Individual {1, 2, 3}

- A convergência que se verifica nas sessões de grupo não acontece à roda da média dos vários padrões individuais. Os indivíduos variam na sua contribuição para o padrão do grupo;
- A assimetria de convergência assinalada em *d*) nunca é absoluta. Quer dizer, apesar de alguns indivíduos convergirem mais do que outros, isso não quer dizer que o padrão do grupo seja apenas o padrão de um dos seus membros: a convergência verifica-se em todos os indivíduos.
- A referência ao comportamento dos outros enquanto fonte de auto-organização parece ser mais decisiva do que o comportamento individual.

Resumindo:

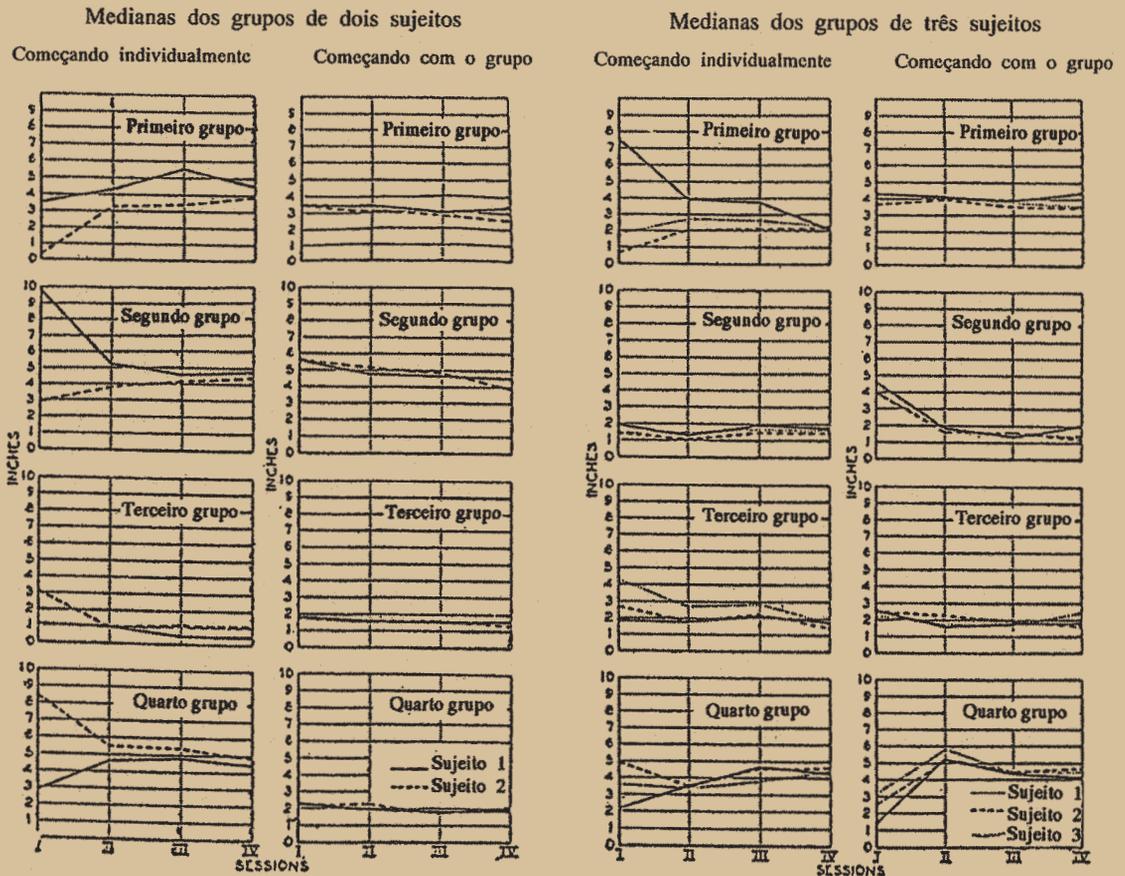
Os participantes de Sherif, ao serem expostos, em grupo, a uma situação ambígua e sem conhecimentos anteriores aplicáveis, utilizaram

FIGURA 2

FIGURA 3

Impacte do grupo nas estimativas individuais

(Experiências de Sherif, 1937)



A realização de estimativas em grupo promove a convergência das estimativas individuais (Figura 2) e o seu impacte faz-se sentir, mesmo, quando os indivíduos são posteriormente levados a fazer estimativas isoladamente (Figura 3).

o comportamento dos outros na construção dos seus quadros de referência individuais, quadros de referência que continuaram a ser usados mesmo na ausência do grupo. Pelo contrário, os participantes de Sherif que experimentavam as sessões de grupo depois de terem construído individualmente o seu quadro de referência

faziam convergir as suas estimativas na direcção das dos outros, embora essa convergência fosse menos forte do que quando os indivíduos não partiam de nenhum quadro de referência. De notar, finalmente, que a convergência individual em sessões de grupo, apesar de variar em extensão, foi universal.

Série três

Nesta série (Sherif, 1937), o autor procurou estudar directamente a importância do prestígio na assimetria da convergência individual para o padrão grupal. Com esse fim, Sherif criou uma situação de grupo com dois indivíduos. Um deles (sempre o mesmo) era um comparsa do experimentador, alguém de prestígio do ponto de vista dos estudantes (professor assistente em Psicologia na Universidade de Columbia), que enunciava as suas estimativas de acordo com indicações prévias do experimentador. O outro desconhecia totalmente tal combinação e não dispunha de uma tal posição de prestígio (o sujeito crítico). A indicação prévia do experimentador variava de sessão para sessão (ver Quadro 2). Os participantes críticos participavam ainda numa segunda sessão, esta individual.

Resultados e conclusões da série três

Um exame do Quadro II permitir-nos-á, facilmente, chegar a algumas conclusões valiosas:

- a) O comparsa do experimentador teve uma enorme importância no estabelecimento dos padrões individuais;
- b) A influência do comparsa referida em a) foi muitas vezes maior na segunda sessão (em que o sujeito crítico estava só) do que na primeira (com excepção do grupo experimental 4, o número de julgamentos dentro do intervalo prescrito é sempre maior na condição “individual” do que na condição “grupo” – ver últimas duas colunas do Quadro II).

QUADRO II

Experiências em que um comparsa do experimentador emitia estimativas previamente combinadas
(Sherif, 1937)

Grupo Experimental	Estimativas do comparsa prescritas pelo experimentador		Estimativas do sujeito crítico				Número de julgamentos dentro do intervalo prescrito	
	Norma	Intervalo	Grupo		Individual		Grupo	Individual
			Norma	Intervalo	Norma	Intervalo		
1	2	1-3	3,36	1-5	2,62	1-4	41/50	47/50
2	3	2-4	4,25	1-10	3,77	1-5	30/50	43/50
3	4	3-5	4,61	2-8	4,57	3-6	43/50	49/50
4	5	4-6	5,20	3-6	5,21	3-6	47/50	46/50
5	6	5-7	5,50	3-7	5,42	3-7	34/50	35/50
6	7	6-8	5,94	3-8	6,18	4-8	24/50	27/50
7	8	7-9	7,40	4-12	7,89	6-9	17/50	40/50

De notar ainda que, no questionário pós-experimental, os participantes afirmaram, regra geral, ter experienciado o movimento da luz de acordo com as estimativas do comparsa. No entanto, apesar de muitos participantes terem reconhecido a influência do comparsa, limitaram-na à primeira sessão – isto embora, como já sabemos, ela fosse sempre maior (ou pelo menos igual) na segunda sessão.

2.3. *No laboratório e às escuras: conclusões*

Sherif demonstrou que, na ausência de referências prévias, as pessoas tendem espontaneamente a auto-organizar a sua experiência tendo como base mais importante o comportamento dos outros, mas usando também o seu próprio comportamento.

Depois de digerirmos todas estas experiências convirá certamente interrogarmo-nos acerca do seu valor no desenvolvimento dos nossos conhecimentos sobre o fenómeno da influência social. Valeram a pena? Primeiro debruçemo-nos sobre as conclusões do próprio autor, depois veremos o que poderemos acrescentar.

As principais conclusões de Sherif (1936) podem ser sintetizadas do seguinte modo:

- a) Ficou demonstrada a tendência que os indivíduos possuem para organizar a sua experiência, mesmo quando a situação não oferece qualquer fundamento para essa organização;
- b) Essa tendência para a auto-organização baseia-se no próprio comportamento de um indivíduo isolado ou no comportamento dos outros, quando tal é possível;
- c) Apesar de as fontes de auto-organização citadas em b) serem ambas importantes, a referência ao comportamento dos outros

- parece mais decisiva (ver as secções “Experiências de grupo, séries um e dois”);
- d) A importância dos outros na criação de quadros de referência individuais não implica, neste caso, que eles exerçam qualquer coerção, implícita ou explicitamente. De facto, a influência dos outros parece, em geral, ser até maior quando estes se ausentam (ver a secção “Experiências de grupo, série três”);
 - e) Estes resultados podem parecer ainda mais informativos se se utilizar uma analogia. Este conjunto de situações pode ser conceptualizado como ilustrando o processo geral do modo como os indivíduos e grupos organizam uma realidade incerta num todo coerente. Basta tomar o padrão individual como um análogo de uma atitude e o padrão grupal como o análogo de uma norma. Vemos assim que as atitudes tanto podem basear-se em experiências individuais como em interações com outros indivíduos. Vemos também que um conjunto de indivíduos em interacção constrói, espontaneamente, normas que regulam tanto o seu comportamento como a sua percepção da situação. É de notar que o fazem espontaneamente, quer dizer, que o fazem mesmo quando não existe qualquer sugestão ou premência em fazê-lo;
 - f) Apesar de sugestiva, esta analogia tem limites. Nomeadamente é preciso lembrarmo-nos de algumas diferenças:

Em primeiro lugar, neste conjunto de experiências não existia nenhum problema crucial a resolver. Em situações extralaboratório, pelo contrário, as normas grupais ou as atitudes individuais

formam-se como resposta a problemas com consequências directas e decisivas para os indivíduos. Esta diferença é bastante importante na medida em que, se as normas e atitudes são tentativas de solução de problemas, a pressão para a uniformidade será provavelmente ainda maior. Isto porque o êxito de uma solução para um problema grupal depende, muitas vezes, da conjugação dos esforços. Por outro lado, no laboratório não existia nenhum critério de validação dos quadros de referência individuais e grupais. Pelo contrário, fora do laboratório esse critério existe – é a capacidade que a adopção de um dado quadro de referência possui na resolução de um dado problema. Daí que, ao contrário do que acontece no laboratório, o principal factor que governa a estabilidade de um quadro de referência no universo social é, provavelmente, a sua eficiência.

Em segundo lugar, a assimetria verificada na contribuição dos vários indivíduos para a criação de uma norma pode parecer indicar a emergência espontânea de líderes em situações sociais de incerteza. No entanto, é de notar que estes “líderes” apenas necessitaram de consistência nas estimativas¹. É duvidoso que essa seja a única característica necessária para que alguém emerja como líder.

Que poderemos acrescentar?

Por um lado, não há dúvida de que a demonstração do modo como um grupo pode servir para organizar a percepção e o comportamento dos indivíduos é preciosa, é talvez um dos mais fortes argumentos empíricos jamais apresentados a favor da necessidade de um nível de explicação psicossocial do comportamento humano. Com efeito, mesmo neste caso, em que a situação-alvo se refere a fenómenos perceptivos básicos, o grupo não deixa de assumir um papel central de referência. Por outro lado, as conclusões relativas ao uso da analogia do laboratório com a realidade social são sempre merecedoras de maior cepticismo. As simplificações envolvidas – algumas das quais reconhecidas, como vimos, pelo próprio Sherif, são provavelmente em número demasiado grande para que possam ser ignoradas. E pior que isso: não temos maneira de saber quais são. Por isso, é preferível tomar estas analogias não como conhecimentos mas como fontes de novas formas de adquirir conhecimentos. Quer dizer, “heurísticamente”.

3. A influência social às claras

3.1. Introdução

Solomon Asch procurou demonstrar que a influência social é mediada pelo papel activo e interpretativo que as pessoas têm na construção

¹ É de notar a circularidade da afirmação: “os líderes influenciaram mais os outros porque foram mais consistentes”. Na verdade, um indivíduo só é considerado como “líder” se modificar menos as suas respostas do que os outros. Por isso, um “líder” não pode, nestas circunstâncias, ser inconsistente. Daí a afirmação acima indicada não passar de uma tautologia.

da sua própria realidade social, opondo-se a uma perspectiva de passividade do ser humano a que chamou de *sonambulismo social*.

Quando Solomon Asch se debruçou sobre os fenómenos da influência social já a procissão ia no adro. Quer isto dizer que o interesse pela temática que temos vindo a abordar era um dado adquirido da psicologia social e da sociologia pré-Asch. No entanto, apesar do sem-número de demonstrações experimentais que já tinham sido realizadas, Asch sentia uma enorme insatisfação com o conhecimento até aí acumulado, sobretudo com a perspectiva geral que enquadrava esse conhecimento.

Essa perspectiva geral era comum a autores tão diversos e decisivos como Lorge (1936), LeBon (1896), McDougall (1928), Miller e Dollard (1941), Tarde (1903) ou Thorndike (1935), entre outros – um estranho casamento entre sociólogos clássicos, psicólogos comportamentalistas e pioneiros da psicologia social. Um bom epíteto para este enquadramento geral da influência é-nos, sem dúvida, oferecido pelo próprio Asch: *o sonambulismo social*.

As principais características do *sonambulismo social* eram as seguintes:

- A realidade social é conceptualizada como relativa e as noções de “certo” e de “errado” como convenções.
- Os processos de imitação são básicos, tanto para o funcionamento da sociedade, como para a aprendizagem de um repertório comportamental básico.
- Os indivíduos imitam o comportamento dos membros dos grupos a que pertencem e, em especial, dos seus líderes porque a experiência os ensinou a associarem imitação com recompensa².

O homem social é alguém que vive numa realidade que adquiriu por empréstimo de entidades poderosas como os líderes, os grupos e os costumes. Daí que o comportamento emitido por essas entidades seja algo que os indivíduos utilizam docilmente para substituir a própria razão como *sonâmbulos*. Aliás, não deixa de ser curioso que autores como Tarde e LeBon se inspirem no conceito da sugestão hipnótica de Charcot para descrever os fenómenos da influência social. O mais interessante acerca deste conceito de *sugestão* é que ele descreve uma situação em que “*era aparentemente possível produzir experiências e crenças sem correspondência com o meio*” (Asch, 1952, p. 400). Ora a perspectiva do *sonambulismo social* tomava essa situação não como excepção mas como regra. E, de facto, todos conhecemos episódios da nossa história recente em que nações inteiras se mostram capazes de actos dignos dos mais horripilantes *zombies*.

Esta perspectiva conseguiu, com bastante êxito, aliás, ilustrar em laboratório o poder da sugestão (ver, por exemplo, Lorge, 1936, ou Moore, 1921). Os paradigmas utilizados eram dois. Um, em que se comparava o grau de apreço ou de acordo com as mesmas afirmações, ora atribuídas a alguém admirado pelos participantes, ora a alguém por eles detestado (Lorge, 1936; Sherif, 1935). Outro, em que se comparavam os julgamentos dos participantes sobre diversas matérias, feitos sem o *benefício* da opinião dos outros, com os que eram feitos com esse *benefício* (Moore, 1921). Em ambos os paradigmas, os resultados mostraram como a sugestão de fontes prestigiadas ou de grupos pode, *per se*, modificar apreciavelmente o comportamento individual.

² Esta caracterização, que segue de perto a realizada por Asch, é necessariamente vaga, na medida em que pretende abstrair o que de comum existe em autores muito diversos.

No entanto, Asch encontrou razões de sobra para se sentir insatisfeito com tanta *sonolência*:

a) Esta perspectiva ignora o papel essencialmente activo e interpretativo que os indivíduos têm na construção da sua própria realidade social. De facto, essa constante actividade interpretativa parece estar na base dos resultados acima citados. Isto porque a interpretação *sonambulista* destes estudos partia do princípio de que os efeitos encontrados se deviam apenas à passiva aceitação da opinião de uma entidade de prestígio, quando, pelo contrário, é bem possível que essa opinião fosse utilizada sobretudo para interpretar o alvo do julgamento em causa. Por exemplo, seria estranho saber que um feroz esquerdista discordava da afirmação de Salazar “enquanto houver um português sem pão, a revolução continua”? De modo nenhum! E porquê? Porque é evidente que a “revolução” de que falava Salazar não era a mesma que o nosso hipotético esquerdista almejava. Por isso, não seria de espantar que ele apoiasse calorosamente essa afirmação se ela saísse dos lábios de Lenine e a apupasse se a soubesse proferida por Salazar. *Sonambulismo*? Decerto que não – pelo menos no sentido que temos vindo a referir. Pelo contrário, a padecer de alguma coisa, o nosso esquerdista padece de *espertina*... Quer dizer, não se soube limitar a utilizar a informação que lhe foi dada, foi para além dessa informação no seu julgamento, reconstruindo-a como resultado da sua actividade interpretativa;

b) Por outro lado, a perspectiva *sonambulista* ignora também o facto de que a influência não é uma via de um só sentido. Como Sherif demonstrou e nós discutimos no ponto anterior, o processo de influência pode ser um processo de concessões recíprocas. Asch considera, aliás, que os estudos de Sherif constituíram um importante ponto de viragem nesta área de investigação;

c) Finalmente, o *sonambulismo* não permite uma análise funcional plausível do consenso social. Porque se teria desenvolvido a necessidade de consenso social? Será que este tem algum valor intrínseco de sobrevivência? Tal não parece muito provável. Não é muito plausível que uma comunidade africana que acreditasse de forma consensual que os leões são inofensivos tivesse muitas hipóteses de sobreviver. O consenso social só é funcional se não conduzir a uma apreciação insensata da realidade. Quer dizer, se for válido. Se for válido, sim, é evidente que o consenso permite maior cooperação e coordenação de esforços, mas para ser válido o consenso social tem de ser baseado na diversidade de perspectivas³. Daí que, se é certo que a necessidade social de consenso gera pressões normativas para a uniformidade, não é menos certo que a necessidade social de um consenso válido gera pressões normativas no sentido contrário. Por isso, pressupor que os indivíduos resistem às *sugestões* não implica minimizar o impacto que o comportamento dos outros tem no comportamento de cada um;

³ A relutância em transmitir informações “originais”, ou seja, que violem determinado consenso institucional, explica a lentidão das autoridades soviéticas em tomar as medidas necessárias aquando do acidente de Chernobyl e pode ajudar-nos facilmente a compreender este argumento.

- d) Por tudo isto, torna-se crucial, ao contrário do que considerava o *sonambulismo*, levar em consideração, não só as qualidades dos emissores de influência (grupos sociais, indivíduos prestigiados ou líderes), mas também o conteúdo do julgamento em causa e as circunstâncias em que ocorre. Caso contrário, dificilmente se revelará a actividade interpretativa do sujeito, factor que a esta nova luz se mostra tão decisivo.

Mas Asch não se limitou à realização desta análise, efectuou um conjunto de experiências (Asch, 1951, 1952, 1955, 1956), das mais importantes realizadas em psicologia social até hoje. Nessas experiências, Asch procurou criar uma situação com as seguintes características:

- a) Seria pedido um julgamento para o qual a informação necessária estaria constantemente disponível;
- b) O julgamento versaria um conjunto de estímulos totalmente não ambíguos;
- c) Os participantes seriam, durante a realização desse julgamento, expostos à influência de um grupo de indivíduos. Essa influência opor-se-ia à evidência;
- d) Seria possível quantificar o efeito da influência.

Asch procurava assim demonstrar como a mudança de um indivíduo por um grupo não pode realizar-se arbitrariamente. E mais especificamente que, quando não é possível uma reinterpretção dos estímulos relevantes, a influência

do grupo é minimizada. Asch pretendia, no fundo, demonstrar a incapacidade do *sonambulismo* em fornecer uma explicação adequada para os fenómenos sobre os quais se debruçava (ver Asch, 1990; Campbell, 1990). Ironicamente, quando, ciclicamente, o *sonambulismo* desperta, é a estas experiências que se refere.

3.2. *A influência social às claras: o paradigma de Asch*

O paradigma experimental originalmente desenvolvido por Asch consiste numa tarefa de discriminação/comparação do comprimento de segmentos de recta com uma linha-padrão. Trata-se de uma tarefa extremamente simples e fácil onde o efeito da influência social é quantificável. Asch esperava que, nestas condições, a influência do grupo fosse minimizada... os resultados foram surpreendentes.

Um tipo de rubrica televisiva que tem surgido de forma mais ou menos recorrente em programas de entretenimento consiste na criação de situações invulgares em contexto real, nas quais pessoas comuns e/ou figuras públicas são, digamos assim, “apanhadas”. Estas situações são por vezes encenadas por colaboradores do programa e as reacções das “vítimas” filmadas por câmaras escondidas. Ao fim de alguns minutos, a encenação é revelada dizendo à vítima “sorria, você está na Televisão”. Este tipo de programas, internacionalmente conhecidos pelo nome “Candid Camera”⁴, tem existido também

⁴ O programa original “Candid Camera” ao qual se associa a famosa frase “Smile, you’re on Candid Camera”, foi criado por Allen Funt em 1947 e começou por ser um programa de rádio chamado “Candid Microphone”. Um ano depois, em 1948 surgiu a sua primeira versão televisiva no canal Norte Americano ABC. Desde então, e sobretudo a partir do anos 80, diversas réplicas e variações deste programa inicial têm sido realizadas um pouco por todos os principais canais de televisão a nível internacional e nacional.

nos canais de televisão portugueses com formatos ligeiramente diferentes e são genericamente conhecidos pelos “Apanhados”. Uma destas situações, que surgiu nos anos 80 num dos primeiros programas com uma rubrica deste género (o “Tal e Qual”), vai servir-nos para apreender mais completamente o que os participantes nas experiências de Asch sentiram. Foi assim⁵:

A cena passa-se numa sapataria. Uma senhora acabou de provar uns sapatos e preparava-se para se levantar e sair quando dá conta da falta dos seus próprios sapatos. Pergunta à empregada onde lhos pôs, que os não encontra. A empregada, muito calma, afirma: “Os seus sapatos?! Oh, minha senhora a senhora, quando entrou nesta loja já vinha descalça! Eu até notei logo que a senhora não tinha sapatos, porque, como deve calcular, uma coisa dessas dá logo nas vistas...”

A senhora não quis acreditar, como é fácil de supor, mas outras empregadas confirmaram que ela tinha entrado sem sapatos. A senhora só dizia: “Mas eu não estou maluca! É impossível! Eu não vinha descalça para a rua...” Mas a pouco e pouco até os outros clientes se metiam na conversa e corroboravam a versão da empregada, para desespero da senhora. E ela lá se foi convencendo. Por fim já dizia “Bom, devo-me ter esquecido dos sapatos na outra sapataria. Mas que distração, a minha...”, e ria-se nervosamente.

Mas é claro que a pobre senhora tinha sido vítima dos “Apanhados” – uma das empregadas tinha-lhe escondido os sapatos e as outras “testemunhas” (colegas e clientes) eram comparsas da encenação.

Este pequeno episódio é espantoso. Demonstra como os outros nos podem fazer duvidar das certezas mais evidentes. No fundo, trata-se de influência social às claras...

Os primeiros estudos

Imagine o leitor que é estudante de uma universidade americana e que aceitou participar numa experiência de um tal senhor professor Solomon Asch. Uma experiência sobre percepção. Nada de muito entusiasmante... À porta da sala encontram-se outros participantes como você. Seis, mais exactamente. O experimentador chega e manda entrar toda a gente. O experimentador manda-os sentar à roda da mesa, e diz: “Esta tarefa envolve a discriminação do comprimento de linhas. À vossa frente encontra-se um par de cartões. O da esquerda só tem uma linha; o cartão à vossa direita tem três linhas de diferentes comprimentos; elas estão numeradas: um, dois e três. Uma dessas três linhas é igual em comprimento à linha-padrão do cartão da esquerda. Cabe a cada um de vocês decidir, em relação aos vários pares de cartões que vos serão exibidos, qual das linhas do cartão da direita é igual à linha-padrão do cartão da esquerda. Comunicar-me-ão o vosso julgamento dizendo o número da linha. Existirão dezoito comparações no total. Agradeço que sejam o mais exactos possível. Dar-me-ão as vossas respostas por ordem, começando, por exemplo, da direita para a esquerda.”

A experiência começou. É mesmo fácil ver qual é a linha igual à linha-padrão, e, como é o penúltimo a responder, vai podendo verificar que ninguém tem dificuldade em o fazer. O leitor

⁵ A reconstrução deste episódio é provavelmente inexata, na medida em que é feita de memória.

responde e tudo bem. Segundo julgamento: muito fácil. Chega a sua vez e responde outra vez. Terceiro julgamento: é fácil. O quê? O primeiro que respondeu deve estar doido!! O leitor verifica facilmente que a resposta dele foi completamente errada. Mas... Todos os outros estão a dar a mesma resposta. O que é isto? A sua vez de

responder está a chegar, leitor, o que é que vai responder? Vai dar a resposta certa ou fazer o que os outros fizeram?

Antes de tentarmos imaginar as várias possibilidades que o leitor teria para reagir, vamos completar a descrição das primeiras experiências de Asch com alguns pormenores importantes.

QUADRO III

Dimensão dos estímulos-respostas maioritários às linhas-padrão e de comparação, nos ensaios sucessivos

(Asch, 1956)

Ensaio	Comprimento-padrão (em polegadas)	Comprimento das linhas de comparação (em polegadas)			Erros maioritários	Tipo de erro
a*	10	8,75	10	8	0	
b*	2	2	1	1,50	0	
I	3	3,75	4,25	3	+ 0,75	moderado
II	5	5	4	6,50	- 1	moderado
c*	4	3	5	4	0	
III	3	3,75	4,25	3	+ 1,25	extremo
IV	8	6,25	8	6,75	- 1,25	moderado
V	5	5	4	6,50	+ 1,50	extremo
VI	8	6,25	8	6,75	- 1,75	extremo
d*	10	8,75	10	8	0	
e*	2	2	1	1,50	0	
VII	3	3,75	4,25	3	+ 0,75	moderado
VIII	5	5	4	6,25	- 1	moderado
f*	4	3	5	4	0	
IX	3	3,75	4,25	3	+ 1,25	extremo
X	8	6,25	8	6,75	- 1,25	moderado
XI	5	5	4	6,25	+ 1,50	extremo
XII	8	6,25	8	6,75	- 1,75	extremo

* As letras da primeira coluna designam ensaios "neutros", aos quais a maioria respondeu correctamente. Os ensaios assinalados por letra romana são os considerados "críticos", isto é, aos quais a maioria respondeu incorrectamente.

Os números em itálico realçam as respostas maioritariamente incorrectas.

Note-se que os ensaios *d* a XII são idênticos aos ensaios *a* a VI; eles sucedem-se sem pausa.

Características da situação experimental

Em primeiro lugar, convém referir algo sobre os estímulos que estavam a ser julgados e as condições gerais em que esse julgamento era feito. Os estímulos eram, como já foi referido, trios de linhas negras que deveriam ser comparados com uma linha-padrão. No Quadro III são apresentados os comprimentos dessas linhas. Como se pode ver, o julgamento era particularmente fácil. Para ilustrar essa facilidade, a Figura 4 apresenta um exemplo pertencente ao material utilizado. De notar que os dezoito ensaios se dividiam em ensaios *neutros*, em que os comparsas davam respostas certas; e ensaios *críticos*, em que os comparsas davam respostas com diversos graus de erro (ver Quadro III). Os julgamentos eram feitos com os participantes sentados à roda de uma mesa que distava cerca de cinco metros dos estímulos.

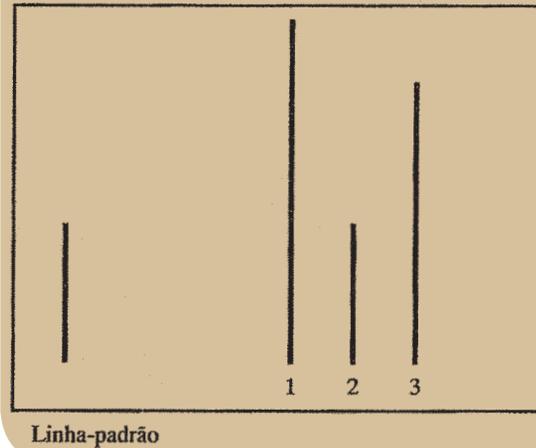
Em segundo lugar, é preciso referir um *detalhe* da situação: dos sete participantes presentes na sala, só um, o sujeito crítico, não é comparsa do experimentador. Todos os outros foram instruídos pelo experimentador para responder de determinada maneira (ver Quadro III para uma descrição das respostas sucessivas dos comparsas). Os comparsas agiam sempre de modo a que o sujeito crítico se sentasse no penúltimo lugar. Falta ainda referir que os comparsas foram instruídos a mostrarem-se tão inexperientes sobre a situação como o sujeito crítico (para isso, efectuavam no início perguntas sobre o procedimento) e a não exibirem qualquer reacção, fosse qual fosse o comportamento desse sujeito crítico.

Em terceiro lugar, é importante esclarecer que a experiência não se limitava a esta sessão de estimativas. Existia ainda uma segunda fase

FIGURA 4

Amostra dos estímulos usados nas experiências originais

(Asch, 1956)



em que todos os participantes críticos eram entrevistados acerca das suas impressões sobre a situação. Participavam, primeiro, numa discussão com os outros membros do grupo (sem lhes ser revelado o facto de os outros serem comparsas do experimentador). Seguiu-se uma entrevista a sós com o experimentador. No final, era-lhes explicada a situação e os objectivos com que fora construída.

Em quarto e último lugar, é de salientar que, além deste tipo de grupos (condição experimental), Asch usou ainda outro tipo de grupos (condição de controlo) em que participantes da mesma população julgavam os mesmos estímulos sem conhecimento das respostas dos outros. Daí que se possa usar a diferença entre o número de erros efectuados nas condições controlo e experimental como um simples índice quantitativo do grau de influência social verificada.

Resultados – como reagiria o leitor?

Em primeiro lugar, ser-lhe-ia *impossível ignorar as respostas do grupo*. E isto apesar de, de acordo com as instruções, a presença do grupo ser irrelevante para a realização da tarefa. É óbvio, contudo, que sabendo o leitor que os outros respondiam em condições idênticas às suas o faz tomar essas respostas como fonte de comparação dos seus próprios julgamentos. O desacordo que se verifica tem implicações directas para a validade de cada julgamento, na medida em que o leitor sabe que, em matérias de facto, o antagonismo de opiniões quer dizer que alguém está errado.

Em segundo lugar, desenvolveria *esforços para restabelecer o equilíbrio*. Quer dizer, interrogar-se-ia, por exemplo, se não teria percebido mal as instruções. Poderia até perguntá-lo aos seus vizinhos mais próximos ou mesmo directamente ao experimentador, interrompendo a sucessão de respostas. De qualquer modo, tentaria achar uma explicação simples e banal para o desacordo, algo que pudesse indicar que aquele desacordo sobre matérias de facto se resolveria brevemente.

Em terceiro lugar, é muito provável que fizesse a *atribuição da razão de ser da divergência a si próprio*. Ou seja, tomasse a seu cargo explicar porque é que divergia do grupo e não porque é que o grupo divergia de si.

Em quarto lugar, é quase certo que desenvolveria *esforços para alcançar uma solução*. Quer dizer, construiria explicações que tentavam tornar compreensível a situação em que se encontrava. Por exemplo: poderia pensar que era tudo devido a uma ilusão de óptica, ou até que o primeiro a responder era míope e que os outros todos eram influenciados por ele. É quase certo também que nenhuma dessas explicações o satisfaria...

Em quinto lugar, prestaria provavelmente *total atenção ao objecto de julgamento*. Concentrar-se-ia tanto nele que teria vontade de se levantar e de observar as linhas mais de perto (talvez até bruscamente o fizesse, quem sabe?), como se isto resolvesse a questão. Se as pudesse medir...

Em sexto lugar, o leitor sentiria *um crescendo de dúvidas sobre si próprio*. Seria possível que todos estivessem errados excepto o leitor? As suas respostas parecer-lhe-iam estar certas, mas como poderiam estar se todos os outros respondiam de maneira diferente? Estará o leitor a responder bem?

Em sétimo lugar, bom, em sétimo lugar depende.... Até aqui limitámo-nos a descrever uma espécie de retrato-robô realizado por Asch a partir das respostas aos questionários e às entrevistas pós-experimentais. Quer dizer, limitámo-nos àquilo que foram os pensamentos privados e os sentimentos mais comuns dos participantes críticos, de acordo com as suas próprias palavras. Mas, e quanto aos julgamentos anunciados em voz alta... que teria feito o leitor? Deixamos-lhe a si a tarefa de o prever. Como pista, leia os resultados nas secções apresentadas a seguir e consulte a Figura 5.

Resultados: análise dos erros

- a) As respostas dos participantes da condição de controlo foram basicamente isentas de erros (os resultados completos são apresentados no Quadro IV);
- b) Em contraste, na condição experimental é visível a influência da maioria (os comparas do experimentador). Por um lado, apenas 24 por cento dos participantes críticos realizaram a sucessão de estimativas livre de erros (enquanto na condição de controlo essa percentagem foi

FIGURA 5

Situação experimental

(Asch, 1956)



de 95 por cento). Por outro lado, no total das estimativas a condição experimental apresenta aproximadamente um terço de erros, enquanto na condição de controlo esse número é inferior a um por cento. É de notar que existem indivíduos na condição experimental que atingem os doze erros (tantos quantos os ensaios

críticos), ao passo que na condição de controlo nenhum sujeito ultrapassa os dois erros (ver o Quadro IV). Finalmente, saliente-se que nos ensaios neutros o número de erros da condição experimental é inferior ao da condição de controlo, o que mostra como o grupo pode ajudar o desempenho dos indivíduos;

- c) Note-se que, embora considerável, o impacto da maioria está longe de ser absoluto. Em primeiro lugar, é necessário registar a enorme variação individual no número de erros cometidos. Em segundo lugar, se considerarmos que a situação representa, no essencial, um conflito entre duas tendências – a de seguir os dados dos sentidos e dar respostas certas, e a de seguir a maioria e dar respostas erradas –, é preciso reconhecer que a primeira dessas tendências foi quantitativamente mais forte (duas vezes mais forte, para ser exacto);
- d) A Figura 6 demonstra que não existiu qualquer relação sistemática entre a sucessão de ensaios e o número de erros cometidos;
- e) Como sabemos, os erros que a maioria ia cometendo variavam de magnitude. Qual a relação entre essa variação e o número de erros realizado pelos participantes críticos? O Quadro V responde a esta pergunta⁶. Não existe, de facto, qualquer relação sistemática entre os dois factores: tanto se encontra um grande número de erros em estimativas em que a maioria comete erros de grande magnitude (por exemplo, no ensaio crítico 12) como no caso contrário (por exemplo, ensaio crítico 7);

⁶ Recorde-se que os ensaios neutros são aqueles em que a maioria (os comparsas) dá respostas certas.

QUADRO IV

Distribuição dos erros nos grupos experimental e de controlo

(Asch, 1956)

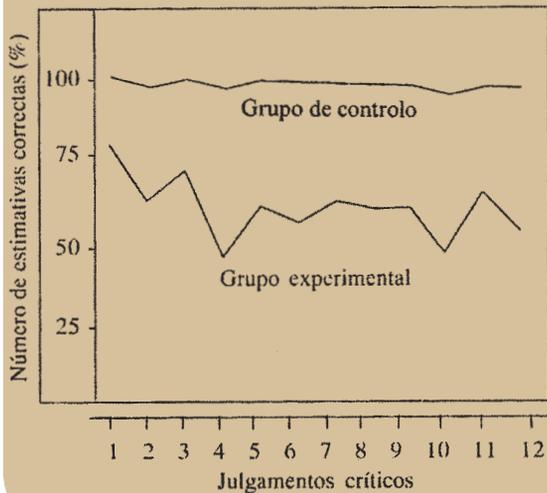
Número de erros	Grupo controlo	Grupos experimentais			
	(N = 37)	Grupo I (N = 70)	Grupo II (N = 25)	Grupo III (N = 28)	Todos os grupos (N = 123)
0	35	17	5	7	29
1	1	4	2	2	8
2	1	7	1	2	10
3		12	1	4	17
4		3	1	2	6
5		5	2	0	7
6		2	4	1	7
7		3	0	1	4
8		7	4	2	13
9		3	2	1	6
10		4	1	1	6
11		2	0	2	4
12		1	2	3	6
Média	0,08	4,01	5,16	4,71	4,41
Mediana	0,00	3,00	5,50	3,00	3,00
Média percentual	0,7	33,4	43,0	39,3	36,8

f) A consideração da magnitude do erro da maioria permite-nos ainda uma outra análise bastante interessante. Repare-se que, nos casos em que a maioria dava erros extremos, os participantes críticos dispunham da possibilidade de um compromisso entre o que viam e aquilo que a maioria respondia, quer dizer, poderiam efectuar um erro moderado. Para verificar se isso aconteceu, basta com-

parar a percentagem de erros moderados realizados pelos participantes críticos quando eram confrontados com um erro extremo da maioria, com a percentagem de erros extremos dos participantes críticos quando a maioria comete um erro moderado. *Note-se que, em ambos os casos, o sujeito, apesar de dar uma resposta errada, dá uma resposta diferente da maioria* (chamaremos, por isso, a estas respostas,

FIGURA 6

**Estimativas correctas
em ensaios críticos sucessivos para grupos
experimental e de controlo**
(Asch, 1956)



respostas divergentes incorrectas). Se a referida tendência para o compromisso se verificar, os participantes deverão exibir *respostas divergentes incorrectas*, sobretudo nos casos em que essa estimativa pode representar um compromisso (o primeiro dos casos acima citados). A observação do Quadro VI oferece-nos uma resposta cabal a esta questão: só se registam *respostas divergentes incorrectas* neste caso!

Resultados: variação individual

Com base, tanto nos resultados das entrevistas, como nos resultados quantitativos acima referidos, Asch procurou esclarecer melhor a variação individual registada neste paradigma. Para isso, construiu uma tipologia dos participantes críticos, que passaremos a discutir. O primeiro critério usado foi o número de

QUADRO V

**Relação entre a magnitude do erro emitido pela maioria
e o número de erros cometidos pelos sujeitos críticos nos ensaios críticos**
(Asch, 1956)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Magnitude do erro da maioria	0,75	1	1,25	1,25	1,25	1,75	0,75	1	1,25	1,25	1,25	1,75
Número de erros dos sujeitos	21	44	30	67	45	53	43	45	44	63	36	51

QUADRO VI
Erros cometidos em função de erros moderados e extremos da maioria
 (Asch, 1956)

N	Maioria moderada		Maioria extrema		Total
	Erros moderados	Erros extremos	Erros moderados	Erros extremos	
123	150	0	33	98	131
%	100	0	19,3	80,7	100

erros cometidos por cada sujeito. Os participantes que não cometiam mais do que dois erros (o máximo de erros verificado na condição de controlo) foram classificados como *independentes*. Os que cometeram entre três e doze foram classificados como *conformistas*⁷. Dentro de cada categoria distinguiram-se os participantes de acordo com as razões que apresentaram na entrevista para o seu comportamento. Assim:

Participantes independentes

i) *Participantes “verdadeiramente independentes”* – Foram classificados assim aqueles que se mostraram inabaláveis na sua convicção de estarem certos e que responderam de acordo com o que viam. De notar que essa atitude não

queria dizer que não tivessem sido afectados pelo conflito entre a evidência perceptiva e a influência da maioria. Muitos destes participantes indicaram ter preferido ceder à maioria, simplesmente consideraram mais importante seguir a sua própria opinião porque, em caso contrário, sabiam que estariam a errar.

ii) *Falsos independentes* – Couberam nesta categoria aqueles que admitiam estar eles errados e a maioria correcta – se a não seguiam era porque achavam que deviam seguir à risca as instruções do experimentador. Quer dizer, *conformavam-se ao experimentador*.

Participantes conformistas

i) *Conformistas a nível perceptivo* – Estes participantes não reconheciam que algo de estranho se tinha passado na situação experimental. Simplesmente afirmaram que haviam respondido de acordo com o que tinham visto. Esta categoria foi pouquíssimo frequente⁸.

ii) *Conformistas a nível do julgamento* – Estes participantes reconheciam que haviam dado respostas em desacordo com o que tinham visto. No entanto, justificavam-se dizendo que, se todos os outros respondiam de forma diferente, tinha de ser ele(a) aquele(a) que estava a realizar julgamentos errados – caso contrário, poderiam “interferir” com o desenrolar da experiência. Esta foi a categoria mais frequente dos participantes conformistas.

⁷ De notar que essa designação de participantes “basicamente” conformistas ou independentes pretende ser apenas descritiva do seu comportamento nesta situação. Não se pretende dizer que esses participantes apresentassem o mesmo tipo de reacções noutras situações. Para Asch (1956) a questão de saber se existia alguma relação entre certos tipos de personalidade e o comportamento na situação por si criada era uma questão em aberto. No entanto, a investigação posterior demonstrou que a consistência individual no grau de resistência à pressão de um grupo, em diferentes tipos de situações, é fraca (ver Allen, 1975).

⁸ Convém não esquecer que estas entrevistas foram feitas antes de ser explicado ao participante o teor da situação em que tinha participado. Por isso, é concebível que alguns participantes procurassem minimizar o seu conformismo. Daí que o número de conformistas a nível perceptivo pudesse ser ainda mais reduzido.

iii) *Conformistas a nível comportamental* –

Eram classificados nesta categoria aqueles participantes que indicavam saber estarem eles certos e a maioria errada, justificando o seu comportamento com a vontade de “não sobresair”. Esta categoria teve uma frequência intermédia (entre a da categoria i e a da ii dos participantes conformistas).

É importante completar a discussão destes dados qualitativos com os resultados de uma pergunta incluída na entrevista pós-experimental. Nesta pedia-se uma estimativa do número de vezes em que o próprio participante tinha respondido erradamente. Os resultados mostram que, enquanto os participantes independentes realizam estimativas aproximadas da realidade, os conformistas subestimam consideravelmente os seus próprios erros. Em média, a diferença entre as estimativas e a realidade atinge os quatro erros!

De notar, em primeiro lugar, como, de acordo com esta análise, a adopção da perspectiva da maioria é um acontecimento raro (conformistas a nível perceptivo). *No entanto, o número de desacordos entre o sujeito crítico e a maioria é apreciavelmente subestimado.*

Em segundo lugar, é evidente o modo como os dados qualitativos podem emprestar nova riqueza à análise quantitativa. Isto porque se demonstra como *o mesmo comportamento pode esconder diferentes interpretações da mesma situação.* Tal facto implica que nenhuma explicação compreensiva dos fenómenos relativos à influência social pode dispensar a consideração da actividade cognitiva dos alvos dessa influência, ao contrário do que se poderia pressupor *sonambulamente.*

Conclusões

Limitar-nos-emos a uma breve síntese destes resultados, deixando a discussão mais geral do seu significado para quando dispusermos de outros dados.

Em primeiro lugar, foi evidente, tanto quantitativa como qualitativamente, que os participantes se encontraram num conflito entre o conformismo (seguir a resposta da maioria) e a independência (seguir o que lhes era ditado pelo que viam). *Esse conflito resultou, na maior parte dos casos, em independência. No entanto, a influência da maioria foi indiscutível.*

Em segundo lugar, os participantes críticos não se limitaram, como agentes passivos, a ignorar uma das fontes do conflito. Os participantes críticos tentaram explicar e interpretar esse conflito. Tal verificou-se, tanto para os participantes basicamente conformistas, como para os basicamente independentes.

Em terceiro e último lugar, a percentagem dos erros dos participantes críticos não dependeu apreciavelmente da magnitude do erro cometido pela maioria. *No entanto, as respostas divergentes incorrectas só surgiram quando poderiam significar compromisso.*

Variações do paradigma de Asch (I)

A partir do paradigma que acabámos de discutir, Asch realizou diversas variações experimentais⁹ que procuraram esclarecer questões relativas à generalidade destes resultados. Quer dizer, o autor pretendeu descobrir quais as

⁹ Algumas das experiências a seguir citadas não são realizadas nos parâmetros exactos do paradigma original. Antes, utilizam a técnica de Crutchfield (1955). De acordo com essa técnica, os participantes críticos respondem a sós num cubículo, tendo acesso às respostas dos “comparsas” por meio de um painel luminoso. Estes “comparsas” não existem e as luzes são manipuladas pelo experimentador. Esta técnica permite basicamente uma grande economia de tempo e de “comparsas”; os seus resultados são, no entanto, apesar de mais atenuados, estruturalmente idênticos aos obtidos no paradigma de Asch. Daí que essas experiências estejam incluídas nesta secção.

condições que, no seu paradigma original, eram responsáveis tanto pelo conformismo como pela independência. Com esse fim, Asch manipulou uma série de variáveis que supunha terem impacto directo na intensidade das tendências antagónicas subjacentes à sua situação experimental. A seguir serão apresentadas algumas dessas variações (Asch, 1952, 1955, 1956).

A importância do objecto de julgamento

Até que ponto os resultados que Asch obteve se devem ao material utilizado? O que aconteceria se, com base no mesmo tipo de paradigma, se usassem objectos de julgamento muito diferentes? Asch tentou responder a essa pergunta fazendo variar os objectos de julgamento, mas conservando o carácter absolutamente objectivo do julgamento pedido (Asch, 1956). Para isso, numa experiência, o autor utilizou dois grupos de discos coloridos. A tarefa do participante era apenas a de escolher o mais brilhante, tarefa que, como se poderá supor, era extremamente fácil. Em tudo o resto, a situação experimental era idêntica ao paradigma descrito. Os resultados foram também praticamente idênticos aos da situação original. O autor demonstrou assim que os seus resultados não eram dependentes da utilização dos objectos de julgamento originais. No entanto, os seus continuadores não esgotaram aqui a sua curiosidade. No fundo, o efeito apenas tinha sido replicado para estímulos visuais. Daí que se tenham realizado milhares de experiências com todo o tipo de objectos de julgamento (ver Caixa 1 para referência a algumas dessas variações). Os resultados, no geral, foram coincidentes com os da experiência original.

Manipulação das características dos estímulos usados

Na discussão dos resultados da experiência original de Asch, verificámos que não existia nenhuma relação sistemática entre o número de erros cometido pelo sujeito crítico e a dimensão do erro cometido pela maioria. No entanto, como essa variável não foi manipulada directamente, esse resultado pode ter ocultado essa possível relação. Para corrigir esse estado de coisas, Asch (1956) realizou uma nova variação ao seu paradigma. Nesta experiência, foi directamente manipulada a discrepância entre a estimativa da maioria e a realidade. Os resultados demonstraram a existência de uma relação negativa entre a magnitude do erro da maioria e o número de erros cometidos pelos participantes críticos (ver Quadro VII), corrigindo assim a conclusão anterior.

O número das alternativas de resposta

O número de alternativas de resposta nos primeiros estudos de Asch era, como sabemos, três. Como sabemos também, foi possível detectar a presença de respostas “de compromisso”. O que aconteceria se os participantes só dispusessem de duas alternativas? Qual seria o efeito da impossibilidade de compromisso? Asch estudou esta questão numa outra experiência (Asch, 1956). Os resultados demonstraram que a impossibilidade de compromisso, embora não afectando significativamente o número total de erros cometidos, teve algum impacto na distribuição desses erros. Quer dizer, aumentou tanto o número de indivíduos que se mostraram independentes como o número de erros que cada sujeito conformista cometia. Isto significa que tanto os participantes potencialmente conformistas como

CAIXA 1

O conteúdo do objecto de julgamento e o conformismo

Não têm fim as experiências que fizeram variar o objecto de julgamento a partir do paradigma de Asch. Mas talvez as mais interessantes digam respeito às variações que versaram crenças. Será possível encontrar o mesmo grau de conformismo em relação a crenças que envolvem conhecimentos quotidianos e relevantes fora do laboratório? A resposta é indubitavelmente “sim”. Leia-se, por exemplo, um conjunto de afirmações sobre os Estados Unidos da América que Tuddenham (1958) – utilizando a técnica de Crutchfield – tomou como objecto de julgamento, produzindo o grau habitual de conformismo: “60 a 70% da população tem idade superior a 65 anos de idade”, “A esperança de vida para uma criança do sexo masculino é de 25 anos”, “O número médio diário de refeições por habitante é 6” ou “O número médio diário de horas de sono por habitante é de 4 ou 5”.

Quanto a opiniões gerais, os participantes de Tuddenham (1958) também concordaram com afirmações curiosas. Por exemplo: “A maior parte das pessoas estaria melhor se nunca tivesse frequentado a escola.”

Mas talvez ainda mais curioso é o facto de afirmações absurdas ou pejorativas sobre nós próprios poderem registar os mesmos efeitos (Tuddenham, 1958). Por exemplo: “Não sou capaz de fazer nada bem.”

Por outro lado, usando ainda itens de opinião, Allen e Wilder (1980) demonstraram, engenhosamente, como a influência dos outros pode levar a uma reestruturação cognitiva (reinterpretação) do objecto de julgamento. Usando a técnica de Crutchfield, os autores demonstraram que os participantes a quem foram apresentadas afirmações impopulares, subscritas por um grupo unânime de indivíduos, atribuíram significados invulgares a essas afirmações. Esse efeito anulava-se quando o grupo não tinha sido unânime nas suas respostas (ver secção 3.3 “Entra o aliado... ou, da importância de se não ser uma ilha”). Obtinha-se, assim, confirmação para a reinterpretação que Asch fez das investigações que fundamentaram a perspectiva do *sonambulismo*.

Não parecem restar grandes dúvidas quanto à generalidade desconcertante dos efeitos da influência social detectáveis em experiências que utilizam o paradigma de Asch.

os independentes recorrem a uma estratégia de compromisso quando tal é possível.

A possibilidade de avaliação objectiva posterior

Asch (1956) tentou reforçar a objectividade do julgamento, avisando os participantes, numa variação experimental do seu paradigma, de que no fim da série de estimativas, os objectos de julgamento seriam medidos com uma régua. Deste modo, os participantes críticos passariam

a saber que o desempenho de todos seria avaliado objectivamente. Os resultados foram idênticos aos do paradigma original. Numa variação desta situação, Bello, Campos, Navalho, Inglês e Carapeto (1986) tornaram disponível uma régua durante a sucessão de estimativas, dizendo que o mais importante era não errar, e como tal, se houvesse dúvidas, cada pessoa era livre de se levantar e medir os estímulos antes de responder (e, de facto, os comparas faziam-no alternadamente em certos ensaios). De resto, a situação era idêntica ao

QUADRO VII
Relação entre magnitude do erro
da maioria e quantidade
de erros cometidos pelo sujeito crítico
 Variação experimental
 (Asch, 1956)

	Magnitude dos erros da maioria		
	75 polegadas	50 polegadas	25 polegadas
Total dos erros dos sujeitos críticos	37	48	82
Porcentagem de erros	26	33	57

paradigma original de Asch. Os resultados demonstraram que essa hipótese foi pouquíssimo usada pelos participantes e que... o conformismo aumentou! Porquê? Provavelmente porque, ao dotarmos o sujeito crítico da possibilidade de maior objectividade nos seus julgamentos, estamos também a fazê-lo em relação aos julgamentos dos comparsas. Ora, como o sujeito era o penúltimo a responder, na maior parte dos ensaios já os comparsas tinham utilizado a régua e com isso ganho maior capacidade de persuasão! De notar ainda que se registaram casos de participantes críticos que, depois de irem, eles próprios, medir os estí-

mulos (particularmente nos casos em que, antes deles, os comparsas tinham feito outro tanto), deram respostas erradas. Tal só reforça a convicção de que a existência de respostas conformistas não necessita de convicção na veracidade destas respostas (tal como Asch já tinha demonstrado na análise das justificações dos participantes conformistas).

De qualquer modo, estes resultados indicam que dotar os participantes de possibilidades para aumentar a objectividade dos seus julgamentos pode não diminuir o conformismo, se o mesmo for feito para os julgamentos dos comparsas.

A dimensão do grupo

Como sabemos, os erros cometidos no paradigma original de Asch são devidos à presença de um grupo de participantes que dão respostas erradas. Mas será que esse efeito se deve à dimensão do grupo? Quer dizer que, com um grupo menor, o efeito deixaria de existir ou, com um maior, ele aumentaria? Asch (1951) manipulou sistematicamente o número de comparsas na condição experimental para responder a esta questão (foram usados grupos de um, dois, três, quatro, oito e dezasseis). Os resultados demonstraram que, com um comparsa apenas, o conformismo é praticamente anulado, com dois aumenta bastante e com três atinge aproximadamente o seu limite máximo. Daqui retirou o autor a conclusão de que não é a dimensão da maioria o factor explicativo essencial para o conformismo¹⁰.

¹⁰ De notar que esta conclusão parece estar empiricamente errada. Gerard, Wilhelmy e Connolley (1968) não encontraram tal tecto e Bib Latané desenvolveu uma teoria (que tem registado grande sucesso empírico) em que a dimensão do grupo varia não linearmente com o seu impacto (para revisões dessa perspectiva, ver por exemplo Garcia-Marques, 1987a; Latané, 1981; Wolf, 1987).

A importância do contexto de enunciação do julgamento: vícios públicos versus virtudes privadas

Nas entrevistas pós-experimentais, muitos dos participantes críticos afirmaram existir uma divergência entre aquilo que afirmaram publicamente e aquilo que julgavam certo. Se assim foi, então é de esperar que uma das razões do conformismo seja o carácter público do contexto em que as respostas eram dadas. Para estudar directamente esta questão, Asch (1956) criou uma situação em que os participantes críticos, por chegarem “atrasados” à experiência, não poderiam participar nela. Apenas deveriam observar e registar as suas respostas num papel e, como a experiência estudava a influência das relações temporais nos julgamentos, o participante crítico deveria assentar a sua resposta no papel apenas quando o experimentador o assinasse. Claro que o sujeito respondia sempre em penúltimo lugar – sentado como estava na sua posição habitual. Os resultados foram extremamente interessantes: em primeiro lugar, verificou-se, como previsto, uma diminuição apreciável no número de erros cometidos pelos participantes críticos (de 33 para 12,5 por cento); em segundo lugar, esse número de erros continuou a diferir significativamente do cometido na condição de controlo; em terceiro lugar, verificou-se que a influência da maioria só se registava em relação a erros moderados da maioria, não em relação a erros extremos. De notar que muitos participantes afirmaram na entrevista pós-experimental que tinham pressuposto que o experimentador iria comparar as

suas respostas com as do grupo, mas que isso não teria afectado as suas respostas.

Que concluir deste conjunto de resultados? Basicamente duas coisas: *a)* Que a influência da maioria se faz sentir de modo diferente, em intensidade, aos níveis público e privado¹¹; e *b)* As variáveis que afectam um dos níveis (e.g., grau de distorção da norma grupal) podem não afectar o outro da mesma forma.

**Variações no paradigma de Asch (II):
e quem nos livra dos outros? Os outros!**

Vamos continuar a apresentar algumas das variações experimentais do paradigma de Asch, centrando-nos, agora, sobre uma muito importante categoria de variações: a que manipula o apoio social para o não conformismo.

O paradigma ao avesso: comparsa isolado versus grupo de participantes críticos

Asch (1952) inverteu a situação experimental habitual numa importante, mas muitas vezes esquecida, experiência. Introduziu um comparsa num grupo de quinze participantes críticos. Os resultados demonstraram que a influência do comparsa foi nula. Mais interessante do que isso foi a reacção dos participantes críticos aos erros cometidos pelo comparsa. Tanto pela observação directa da situação como pelos resultados das entrevistas pós-experimentais, Asch pôde verificar que os participantes críticos encararam os comparsas com humor

¹¹ Luchins e Luchins (1955; 1961) demonstraram que a presença do grupo parece ser necessária para obter efeitos da influência social a nível privado. Se o sujeito crítico escreve o seu julgamento na presença dos comparsas o efeito é encontrado, mas se, depois de passar pelo paradigma de Asch, o sujeito responde aos mesmos estímulos sozinho, o efeito desvanece-se.

(riam-se em coro das suas respostas), com desprezo (“devia estar a tentar alguma brincadeira estúpida”), e não lhes parecia concebível que alguém no seu perfeito juízo desse tais respostas. Bom, mas talvez não seja assim tão inconcebível, não acha, leitor?

Um grupo de comparsas versus um grupo de participantes críticos

A mesma anulação do conformismo verificou-se quando Asch (1952) utilizou no seu paradigma um grupo com nove comparsas e onze participantes críticos. No entanto, as reacções dos participantes críticos aos erros dos comparsas deixaram de ser tão despreocupadas como no caso anterior. Apesar de não se registarem respostas conformistas, os participantes críticos desenvolveram esforços para compreender e explicar seriamente a divergência de respostas. Estes resultados demonstram que a existência de um grupo de x pessoas que dá respostas erradas não é condição suficiente para o aparecimento de conformismo – nesta situação esse grupo de x pessoas existe e, no entanto, não se verifica conformismo. Para que seja possível prever se se verificará ou não conformismo numa dada situação, torna-se indispensável esclarecer as condições existentes de apoio social para o não conformismo, mas os dados que confirmam esta conclusão não se ficam por aqui, como veremos a seguir.

Entra o aliado... ou da importância de se não ser uma ilha

a) A descoberta da importância do aliado

Na mais importante das variações experimentais do seu paradigma básico, Asch intro-

duziu dois participantes críticos em vez de um. Embora os resultados fossem bastante interessantes (o número de respostas erradas baixou para cerca de doze por cento), surgiu um problema: muitas vezes, um dos participantes críticos adoptava as respostas da maioria e a situação tornava-se no habitual – uma minoria de um contra uma maioria de seis ou sete. Como Asch queria estudar o efeito da quebra da unanimidade nas respostas dos participantes críticos, a situação assim criada estava longe de ser ideal. Como resolver o problema? Asch (1951) voltou ao ponto de partida, um sujeito crítico e sete comparsas, mas com uma diferença essencial: um dos comparsas – o que respondia em quarto lugar – respondia sempre correctamente, opondo-se, por isso, nos ensaios críticos à maioria. Passaremos a designar este comparsa como o “aliado”, na medida em que responde de acordo com o que o sujeito crítico vê.

Os resultados foram espantosos: o conformismo baixou de 33 para 5,5 por cento, anulando-se assim quase completamente o impacto da maioria! É, pois, fácil concluir que *enquanto variações, na dimensão da maioria, têm um impacto nulo ou, no mínimo, modesto (mas ver nota 11), a quebra da unanimidade na maioria, seja qual for a dimensão da dissidência, é decisiva para a manifestação de conformismo.*

b) Redução do conformismo: quebra da unanimidade ou submissão ao aliado?

É evidente que os resultados acima descritos são passíveis de várias interpretações. Nomeadamente: será que a redução do conformismo ocorreu porque o sujeito crítico deixou de estar exposto a um grupo unânime, conseguindo por isso libertar-se e responder autonomamente? Ou será que essa redução se deveu a um novo conformismo – a submissão ao aliado? Para

distinguir entre estas alternativas, Asch (1951, 1955) instruiu um comparsa para, num caso, fornecer apenas respostas de compromisso (a maioria cometia erros extremos em todos os ensaios críticos) e, noutro, para cometer erros extremos (enquanto a maioria só cometia erros moderados). Repare-se que, se a redução de conformismo anteriormente referida ocorreu por submissão ao aliado, nestas duas novas condições essa redução não deveria ocorrer, já que em ambas o aliado comete erros nos ensaios críticos.

Os resultados mostram uma redução no número de erros em ambas as condições, embora muito mais acentuada quando o aliado cometia erros extremos do que quando este “contemporizava” (ou seja, dava respostas de compromisso) – respectivamente 9 e 22 por cento de erros. É, assim, claro que *a quebra da unanimidade é o factor decisivo para explicar a redução do conformismo promovida pelo aliado* – um aliado que forneça respostas ainda mais erradas do que a maioria é praticamente tão eficiente como um que responda de acordo com o que o sujeito crítico vê¹².

c) O efeito da consistência do comportamento do aliado

Até que ponto é necessária consistência da parte do aliado para garantir a sua eficiência na redução do conformismo? Quer dizer, será que, uma vez quebrada a unanimidade, o aliado se

torna dispensável? Para responder a esta questão, Asch (1951) criou uma situação em que, depois de responder correctamente durante metade dos ensaios críticos, o aliado adere à norma da maioria. Neste caso, o conformismo restabelece-se imediatamente e a níveis superiores ao habitual. Quando, pelo contrário, o comparsa começa por aderir e depois diverge, a sua eficiência na redução do conformismo emerge rapidamente. Como explicar estes resultados quando sabemos que os participantes críticos não se conformam pura e simplesmente ao aliado? Asch (1955) defendeu que a explicação se encontra na “traição” de que os participantes críticos se sentem vítimas. Quer dizer, se o sujeito crítico, depois de ter acesso ao apoio social fornecido pelo aliado, se visse de novo só, mas não “traído”, o conformismo não seria restabelecido. Asch (1955) criou a seguinte situação: o aliado, depois de responder correctamente em metade dos ensaios críticos, abandona a sala com um pretexto, e a série de julgamentos continua com o sujeito crítico, de novo só, face a uma maioria unânime. Os resultados mostram que, nestas condições, o conformismo se não restabelece! Isto significa que *a experiência de uma quebra de unanimidade, desde que o responsável por essa quebra não fraqueje na sua resistência, é suficiente para a redução do conformismo*. Estes resultados parecem indicar ainda que *o aliado não é apenas importante por quebrar a unanimidade, mas também por servir de exemplo na resistência ao conformismo*¹³.

¹² A generalidade desta conclusão é discutível. Usando a técnica de Crutchfield, Allen e Levine (1969) demonstraram que a eficiência de um comparsa mais errado do que a maioria só se regista em relação a certos tipos de estímulos (nomeadamente, estímulos perceptivos).

¹³ Para maior elaboração e mais dados sobre esta questão, o leitor é aconselhado a consultar Allen (1975). De qualquer modo, mais adiante forneceremos elementos adicionais relevantes sobre este assunto.

3.3. Conclusão: a contribuição de Asch para o estudo da influência social

O grupo pode influenciar o comportamento individual mesmo em tarefas não ambíguas. Esta tendência individual para o conformismo parece ocorrer sobretudo a nível público (aquilo que o indivíduo diz), mas não privado (aquilo que o indivíduo pensa). As pessoas procuram activamente compreender a situação “inesperada” em que são colocadas, o que se opõe às teses do sonambulismo social.

As experiências de Asch representaram um enorme avanço, não só na acumulação de novos conhecimentos, mas até na própria definição dos limites da influência social. Asch demonstrou que o comportamento individual pode variar de acordo com a pressão de um grupo, mesmo em condições em que o indivíduo dispõe de indicações objectivas que, em princípio, dispensariam o recurso à consideração do comportamento dos outros. Mais: o comportamento dos outros pode introduzir ambiguidade na realização de tarefas em circunstâncias totalmente não ambíguas. Daí que as experiências de Asch forneçam um complemento inesperado às conclusões de Sherif.

Mais concretamente, os resultados de Asch demonstraram como uma norma grupal arbitrária pode fazer com que os participantes realizem um número bastante apreciável de erros de julgamento. Demonstram ainda que, apesar desse impacto indiscutível, os julgamentos dos participantes mantêm-se maioritariamente correctos. Demonstram finalmente como esse impacto pode ser minimizado através do apoio social para o não conformismo. Por outro lado, se não nos limitarmos a considerar o impacto da pressão do grupo em termos do número de erros

cometidos pelos participantes críticos, e levarmos também em consideração as autodescrições do que estes pensaram e sentiram, então temos de avaliar esse impacto como ainda mais geral e significativo.

Esta reflexão traz-nos de volta ao problema inicial de Asch. Até que ponto é que estes resultados podem contribuir para a aferição da validade da já tão mencionada perspectiva *sonambulista*? Antes de tentarmos responder é necessário reconhecer duas dificuldades. A primeira é a de validar ou invalidar uma perspectiva tão geral e tão latamente definida como é o *sonambulismo* combatido por Asch. A segunda é o facto de muitos dos estudos efectuados no âmbito geral desta perspectiva conterem deficiências metodológicas graves, e de habitualmente não disporem de um critério de determinação do peso relativo das tendências para o conformismo e para a independência (Asch, 1948, 1952). Daí que se torne difícil, tanto a rejeição ou aceitação desta perspectiva, como a confrontação entre os resultados de Asch e os dos estudos anteriores. Tendo em conta estes limites, como poderemos responder a esta questão?

Se uma das teses oferecidas pelo *sonambulismo* era a de que um indivíduo pode ser sujeito a mudanças comportamentais arbitrárias, produzidas por um grupo ou por outra fonte de influência, então os resultados de Asch confirmam, no geral, esta ideia – se admitirmos que essa mudança nem é total nem atinge todos os indivíduos da mesma forma. Será então que Asch confirmou o que pretendia desconfirmar? Bom, o próprio Asch se mostrou preocupado com a tendência revelada pelos seus participantes para se demitirem da sua obrigação social de independência (Asch, 1955)¹⁴. Mas

¹⁴ Lembremo-nos que estas experiências foram realizadas numa época imediatamente posterior à Segunda Guerra Mundial. As preocupações sobre o conformismo eram (“eram”?) muito naturais. Repare-se que, se o sonambulismo fosse verdadeiro, a conversão das massas a ideais arbitrários ou desumanos era algo que poderia acontecer a qualquer momento.

não, se entrarmos em consideração com outros dados desta questão, a resposta só pode ser negativa.

Senão vejamos: outra das teses do *sonambulismo* prendia-se ao como e porquê da mudança do indivíduo pelas fontes de influência. Ora, segundo o *sonambulismo*, os indivíduos mudavam de comportamento (ou de crenças, ou de ideais) porque queriam evitar uma consideração pensada das situações, preferindo, em troca, a imitação da fonte de influência mais poderosa. Quer dizer, era como se os indivíduos entrassem num estado de *sugestão*. Seria difícil encontrar uma descrição mais irreal dos processos psicológicos desencadeados nestas experiências!

Em primeiro lugar, porque as entrevistas pós-experimentais demonstraram que os participantes procuraram activamente compreender a situação, considerando explicitamente as consequências das alternativas comportamentais que tinham disponíveis.

Em segundo lugar, porque a magnitude do erro cometido pela maioria está associada negativamente com o número de respostas erradas fornecidas pelos participantes críticos. Tal é pura e simplesmente inexplicável de acordo com a perspectiva *sonambulista*.

Em terceiro lugar, porque, quando os participantes críticos dispunham de apoio social para o não conformismo – mesmo que a sua opinião continuasse minoritária –, o “poderoso” grupo deixava de ser capaz de promover a sua mudança. E mais, nessas circunstâncias, o sujeito crítico não se limitava a ser *sugestionado* pelo aliado – se este divergisse do grupo efectuando julgamentos errados, o sujeito crítico não o imitaria a ele nem ao grupo!

Em quarto lugar, é importante reafirmar que a adopção privada da norma arbitrária foi uma rara excepção, como verificamos pelos resultados das entrevistas pós-experimentais¹⁵.

Os resultados de Asch deveriam, assim, ter contribuído para o abandono da perspectiva *sonambulista*. Terá sido isso que aconteceu? Sim e não. Se não resta dúvida de que a crítica a esta perspectiva se apresenta hoje mais vigorosa do que nunca – e a contribuição de Asch é frequentemente reconhecida –, não é menos certo que o *sonambulismo* continua bem vivo nos noticiários da televisão ou nos jornais, em certos discursos políticos ou em determinados ideários. Não seria talvez muito arriscado dizer que a vitalidade do *sonambulismo* se deve basicamente à ressonância que tem no senso comum e às necessidades ideológicas que, ainda hoje e infelizmente, pode suprir. O que não deixa de ser irónico é que alguns dos actuais críticos do *sonambulismo* nomeiem Asch como um dos seus alvos preferenciais (por exemplo: Moscovici, 1976).

Mas como não há bela sem senão, não podemos rematar esta secção sem apontar alguns dos limites a estes estudos de Asch. E vamos discutir apenas dois:

- a) Asch, como vimos, concluiu que a adopção privada da norma grupal foi muito rara. Tal ter-se-á verificado nos seus estudos. Comeríamos um erro se generalizássemos excessivamente esta conclusão. Israel (1963) demonstrou como o paradigma de Asch pode ser utilizado para promover a adopção privada da atitude unânime, mas arbitrária, de um grupo (para uma discussão desta questão, consultar Allen, 1965);

¹⁵ Compare-se tal resultado com a adopção individual da norma grupal que sistematicamente ocorre no paradigma de Sherif. A razão de ser da diferença será discutida mais adiante.

b) Se é justo reconhecer a utilidade dos dados que Asch recolheu nas entrevistas pós-experimentais, não é menos justo criticar a forma como o autor, inúmeras vezes, usou esses dados como substituição de uma teoria. Por exemplo, é duvidoso que dizer “quando o aliado, a meio da série de julgamentos, adere à norma grupal, o conformismo restabelece-se porque o sujeito crítico se sente traído”, adiante o que quer que seja àquilo que já está presente nos resultados das entrevistas. Parece, portanto, que, algumas vezes, o autor usou as entrevistas como explicação dos julgamentos. Ora o que teria sido bem mais frutuoso seria o desenvolvimento de uma teoria que explicasse, tanto o padrão dos julgamentos efectuados, como os resultados das entrevistas pós-experimentais. Tal, em muitos aspectos, deixou Asch por fazer...

4. O respeitinho é muito bonito: as experiências de Milgram

4.1. Introdução

Stanley Milgram pretendeu estudar em laboratório o fenómeno da obediência social. Mais especificamente, até onde é capaz de ir uma pessoa comum que se limita a obedecer a outrem.

Fora da própria psicologia social, as experiências de Milgram foram, certamente, entre as mais amplamente discutidas. Foram discutidas

em igrejas e associações cívicas, na comunicação social e em inúmeros livros dirigidos ao grande público. As filmagens da experiência foram dos mais vendidos filmes da psicologia científica e até surgiram excertos delas em filmes de Hollywood. Porquê este tão grande sucesso?¹⁶

Por várias razões. Por um lado, porque são surpreendentes e até assustadoras. Por outro, porque, superficialmente, parecem comparáveis a acontecimentos terríveis da história recente da humanidade. E, finalmente, porque calham às mil maravilhas às teses do nosso famigerado *sonambulismo*.

O próprio Stanley Milgram não pareceu muito longe desta perspectiva ao filiar o seu próprio interesse pelo estudo da obediência na atenção que a psicologia social e clínica deu aos fenómenos da *sugestão* (Milgram, 1963). Seja como for, Milgram (1963, 1965a, 1974) explicou claramente os objectivos dos seus estudos e é com uma referência a estes que terminaremos este subcapítulo.

Segundo o autor, a obediência é um fenómeno tanto comum como útil das sociedades humanas. Fenómeno útil porque garante o funcionamento rápido e eficaz das nossas complexas estruturas sociais. Mas a obediência também representa um perigo para a democracia e *humanidade* da nossa civilização. Quantos crimes, massacres, perseguições foram realizados por pessoas comuns que obedeciam a ordens? Vejam-se os recentes exemplos das sevícias praticadas em Guantanamo, das limpezas étnicas na Somália ou no Kosovo, sempre às ordens de *quem de direito*. Milgram pretendeu estudar em laboratório até onde são capazes de ir pessoas normais que se limitam a obedecer.

¹⁶ Recentemente foi adaptado ao formato de concurso televisivo. Ver, por exemplo, www.youtube.com/watch?v=G1i8bZrXLqU e Beauvois, Courbet e Oberlé (no prelo).

Mas antes de descrever estes estudos, convirá ter presente a definição que Milgram fornece do conceito de *obediência*: “Se y segue o mandamento de x, diz-se que y obedeceu a x. Se y o não fizer, diremos que ele desobedeceu a x. Os termos obedecer e desobedecer, como foram usados nestes estudos, referem-se apenas a acções manifestas do sujeito, e não contêm qualquer implicação sobre as razões ou estados experienciais que acompanhem a acção.”¹⁷ Assim podemos, sem dúvida, considerar a “obediência” como uma manifestação da influência social.

4.2. A situação experimental de Milgram

O paradigma experimental de Milgram consistia numa suposta tarefa de aprendizagem para estudar os efeitos da punição. Os participantes desempenhavam o papel de “professores” e deviam administrar um choque eléctrico de intensidade crescente sempre que um “aprendiz” (comparsa do experimentador) dava uma resposta errada. Qual a intensidade máxima de choques eléctricos que estaria disposto a administrar?

No estudo original (Milgram, 1963) participaram quarenta participantes com idades compreendidas entre os vinte e os cinquenta anos, que se apresentaram em resposta a um anúncio no jornal. As suas profissões iam desde carteiro e professor liceal até ao engenheiro e vendedor. A experiência decorreu na Universidade de Yale, nos EUA, num moderno laboratório. Uma vez aí chegados, o sujeito

crítico e uma “vítima” (um comparsa do experimentador) recebiam a seguinte explicação:

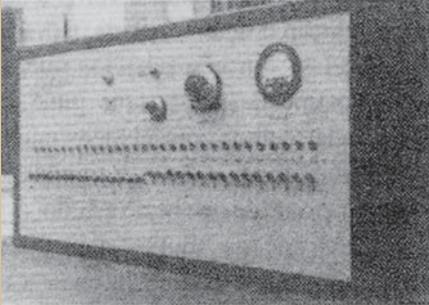
“Presentemente sabemos *muito pouco* acerca do efeito da punição na aprendizagem, por se não terem realizado praticamente nenhuns estudos verdadeiramente científicos com participantes humanos. Por exemplo, não sabemos que *quantidade* de punição é mais benéfica para a aprendizagem – e também não sabemos que importância tem o tipo de pessoa que pune, se um adulto aprende melhor com alguém mais novo ou mais velho do que ele – e muitas outras coisas do género. Por isso, neste estudo, estamos a juntar uma série de adultos com diferentes ocupações e idades, e estamos a pedir a alguns deles que sejam professores e a outros que sejam aprendizes. Queremos saber que efeito pessoas diferentes têm umas nas outras, enquanto professores e aprendizes, e qual é o efeito que a *punição* terá nesta situação. Portanto, pedirei a um de vós para ser ‘professor’ e a outro para ser ‘aprendiz’. Alguém tem alguma preferência?”

O sujeito crítico e o comparsa tiravam à sorte quem seria o quê, e ao primeiro “calhava” sempre ser professor. Imediatamente a seguir ao “sorteio”, ambos os participantes eram levados para uma sala contígua e o aprendiz era atado a uma “cadeira eléctrica” – as correias eram justificadas pela necessidade de o “aprendiz” se não mover demasiado enquanto lhe fossem administrados os choques eléctricos. Um eléctrodo era preso a um pulso do “aprendiz” e outro ligado a um gerador situado numa sala adjacente (ver Figura 7). Para aumentar a credibilidade da

¹⁷ Convenhamos que esta definição se afasta muito pouco do significado da palavra obediência. E onde se afasta é na simplificação que introduz. Assim, não deixa de ser absurdo considerar que alguém que não voe, apesar de outrem a isso o exortar, esteja a “desobedecer”, ou que alguém a quem se mande respirar esteja a “obedecer” quando respira. No entanto, esta falha conceptual não torna mais difícil a compreensão dos trabalhos que iremos discutir.

FIGURA 7

Fotografias do filme *Obedience*
(Milgram, 1963)



a) Gerador da experiência de Milgram. Quinze dos trinta interruptores já tinham sido ligados.



b) O “aprendiz” é amarrado à cadeira.



c) O sujeito crítico recebe um pequeno choque para aumentar a credibilidade da encenação experimental.



d) O sujeito crítico recusa-se a continuar.

(Fonte: Roger Brown, *Social Psychology*, 1968).

situação, o experimentador respondia a uma pergunta feita pelo “aprendiz”, afirmando que “embora os choques possam ser extremamente dolorosos, não irão causar danos permanentes nos tecidos epidérmicos”.

A tarefa de aprendizagem mais frequentemente utilizada consistia na memorização de pares associados de palavras. O “professor” lia alto uma lista de pares de palavras e depois lia a primeira palavra de cada par, juntamente com quatro alternativas. O “aprendiz” tinha de escolher aquela alternativa que tivesse sido previamente emparelhada com a palavra respectiva – o “aprendiz” fazia isso carregando num de quatro interruptores que acendiam diferentes luzes numa “caixa de resposta” situada na parte superior do gerador de choques.

O gerador dispunha de um painel instrumental com trinta interruptores numerados de quinze a quatrocentos volts e com etiquetas apropriadas que iam desde “choque ligeiro” até “perigo: choque severo” 420 volts. Os interruptores numerados com 435 e 450 volts continham etiquetas dizendo apenas “XXX”. Quando um interruptor era accionado, acendia-se uma luz-piloto, ouvia-se um zumbido eléctrico e um voltímetro marcava a intensidade do choque. Cada “professor” era submetido a um choque de 45 volts “para testar o gerador”.

O experimentador explicava ao “professor” que este deveria administrar um choque ao “aprendiz” sempre que este desse uma resposta errada, aumentando a intensidade em quinze volts por cada novo erro. Era ainda pedido que, antes de administrar o choque, corrigisse o erro do “aprendiz” e anunciasse em voz alta a sua voltagem.

O sujeito crítico e o experimentador encontram-se numa sala contígua à do comparsa preso à “cadeira eléctrica” e o “aprendiz” pode ouvir o “professor” através de um altifalante, embora

só possa emitir as suas respostas a partir dos interruptores que acendem as luzes no painel de comando situado no cimo do gerador.

Depois de dez ensaios-treino (onde se nunca ultrapassavam os 110 volts), a verdadeira experiência começava. Ah, e é verdade, leitor, o gerador era falso – o único choque que era capaz de administrar era o de 45 volts!

No decorrer da experiência alguns elementos eram constantes:

- a) As respostas da vítima – “aprendiz” (que cometia um terço de erros);
- b) As reacções da vítima – até aos trezentos volts não reagia, aos trezentos volts batia audivelmente na parede com a mão livre e a partir daí não surgiam mais respostas sinalizadas na “caixa de respostas”. Nessa altura, o experimentador indicava ao sujeito crítico que deveria considerar a ausência de respostas como um erro;
- c) Em vários momentos no decorrer da experiência era natural que o sujeito crítico protestasse ou se aconselhasse com o experimentador. Cada vez que isso acontecia, o experimentador realizava uma de uma série de incitamentos-padrão que eram feitos na seguinte ordem: “Por favor continue”, “a experiência requer que continue”, “é absolutamente essencial que continue”, “não tem alternativa, *tem* de continuar”. Se, após estes quatro incitamentos, o sujeito crítico se recusasse a continuar, a experiência terminaria;
- d) Se o sujeito crítico dissesse que o “aprendiz” não queria continuar, o experimentador respondia: “Queira ou não, você tem de continuar até que ele aprenda todas as palavras correctamente” (e depois seguiam-se, se necessário, os quatro incitamentos-padrão);

- e) Se o sujeito crítico perguntasse quem assumia a responsabilidade pelas eventuais consequências nocivas dos choques, o experimentador responderia que ele, experimentador, assumia inteiramente a responsabilidade.

A principal variável dependente era a intensidade máxima dos choques que cada sujeito crítico administrava. A situação era gravada ou filmada e, posteriormente, o sujeito crítico era entrevistado. Finalmente, era-lhe explicado o teor da situação em que tinha participado e os seus objectivos.

QUADRO VIII

Distribuição da intensidade de choque a partir da qual os participantes se recusam a continuar a experiência
(Milgram, 1963)

Designação verbal	Indicação da voltagem	Número de sujeitos para os quais esta foi a voltagem máxima
Choque fraco	15-60	0
Choque moderado	75-120	0
Choque forte	135-180	0
Choque muito forte	195-240	0
Choque intenso	255-285	0
Choque de extrema intensidade	300	5
	315	4
	330	2
	345	1
	360	1
Perigo: choque severo	375	1
	390-420	0
XXX	435	0
	450	26

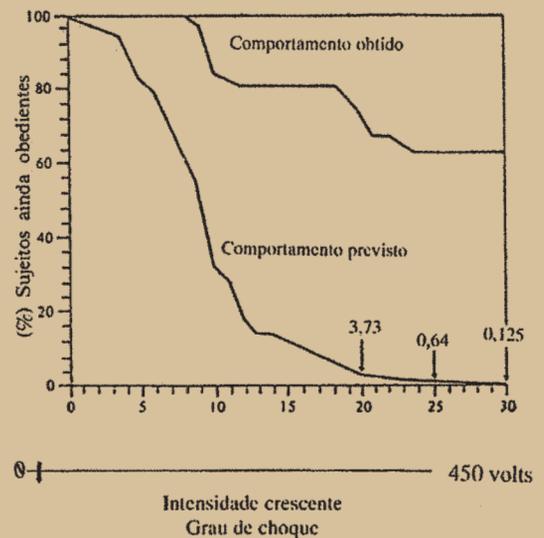
Resultados (intensidade dos choques)

Bom, leitor, até onde é que acha que iria na intensidade dos choques? Se as suas intuições foram idênticas às de duas amostras de participantes a quem se pediu a mesma previsão, o leitor terá pensado em 150 volts, talvez um pouco mais, mas nunca ultrapassará os trezentos volts na sua previsão. E, de facto, uma amostra de quarenta qualificados psiquiatras concordou com tal previsão, considerando que o número de pessoas dispostas a chegar aos 450 volts não ultrapassaria os 0,2 por cento – visto ser essa a percentagem média de psicopatas na população. E a realidade qual foi?

A realidade foi bem diferente! Consultemos o Quadro VIII. Nada menos nada mais do que 26 dos quarenta participantes críticos foram até

FIGURA 8

O comportamento previsto pelos psiquiatras e o obtido nas experiências
(Milgram, 1963)



ao máximo do choques e 35 dos quarenta ultrapassou os trezentos volts! Surpreendente, não é? Para vermos até que ponto o é, consulte-se a Figura 8.

Resultados (entrevista e observação)

Os resultados das entrevistas confirmaram que os participantes críticos não se aperceberam do teor da simulação envolvida. Mas, mais importante do que isso, demonstraram que os participantes viveram a situação num estado de extrema tensão – tal é, de resto, evidente nas várias filmagens das experiências de Milgram. Mais concretamente, os participantes nesta experiência suavam, tremiam, riam nervosamente, mordiam os lábios e murmuravam continuamente. Muitas vezes diziam que tinham de parar... e continuavam.

4.3. *Variações experimentais*

A partir desta situação de base, Milgram realizou diversas replicações e variações experimentais (Milgram, 1965a, 1965b, 1974), algumas das quais iremos referir sucintamente.

a) A proximidade da “vítima”

Milgram fez variar o grau de contacto do sujeito crítico com a vítima. A situação que acima discutimos serviu de condição de contacto remoto, sendo acrescentadas três novas condições. A saber: condição voz audível – a vítima fazia-se ouvir, protestando com veemência crescente dos 150 aos trezentos volts, a partir daí tudo decorria como na primeira condição; condição proximidade – esta condição diferia da anterior apenas na medida em que vítima e sujeito crítico eram colocados na mesma sala,

passando a vítima a ser, além de audível, também visível; condição proximidade contacto – nesta condição a vítima só recebia o choque se colocasse a mão “numa placa de choque”; como este se recusasse a fazê-lo a partir dos 150 volts, o sujeito crítico tinha de forçar a mão da vítima a colocar-se sobre a placa.

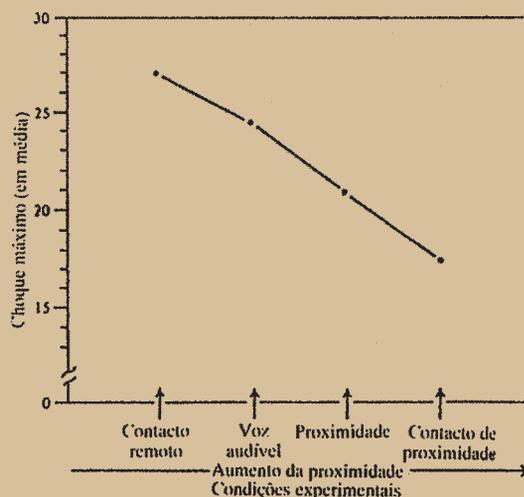
Os resultados mostraram que a manipulação da mencionada variável “proximidade” teve um efeito impressionante. A obediência decresceu substancialmente à medida que a proximidade aumentou (ver Figura 9).

b) A proximidade da autoridade

Se a proximidade da vítima fez diminuir a obediência, a proximidade da autoridade talvez devesse fazê-la aumentar. E foi isso mesmo que

FIGURA 9

Resultados da manipulação da variável “proximidade da vítima” nas experiências (Milgram, 1963)



Milgram (1965a) verificou numa nova variação experimental. As condições desta experiência variavam da seguinte forma: o experimentador sentava-se perto do sujeito crítico (condição um), o experimentador, depois de dadas as instruções, ausentava-se e comunicava com o sujeito crítico apenas pelo telefone (condição dois), o experimentador nunca aparecia na situação – as instruções eram fornecidas por uma gravação (condição três). Os resultados mostraram existir uma fortíssima relação positiva entre proximidade da autoridade e os níveis de obediência alcançados.

c) O prestígio da autoridade

Um factor que poderia ter contribuído para estes resultados é o prestígio de que a Universidade de Yale dispõe nos EUA. Se assim tivesse sido, a replicação desta experiência num laboratório de menor prestígio deveria, com certeza, atenuar o grau de obediência verificado. Milgram (1965a) testou esta hipótese num “laboratório” com aspecto velho e desleixado, situado num edifício normal do centro da cidade de Bridgeport, em nome de uma organização desconhecida: a Research Associates of Bridgeport. Os resultados foram novamente surpreendentes, na medida em que não demonstraram nenhuma apreciável redução do grau de obediência. E, no entanto, muitos participantes revelaram, nas entrevistas pós-experimentais, ter grandes dúvidas sobre a credibilidade da tal Research Associates of Bridgeport.

d) A influência dos outros e o peso do apoio social para a desobediência

Milgram (1965b) realizou ainda outras variações, em que foram introduzidos novos parti-

cipantes (comparsas do experimentador). Numa experiência, a sessão de aprendizagem compreendia três “professores” – destes, apenas um era “crítico”. A meio da experiência, os dois “professores” comparsas do experimentador recusavam-se a continuar a administração dos choques. Mais de 90 por cento dos participantes críticos o fez também (Milgram, 1965b). Noutra experiência, idêntica à anterior, os comparsas continuavam obedientemente a seguir as instruções até aos 450 volts (Milgram, 1965b). A obediência aumentou apenas muito ligeiramente. Portanto, a influência dos outros foi mais eficaz na facilitação da desobediência do que na promoção da obediência. Note-se, mais uma vez, o impacto “libertador” do apoio social.

e) A consistência da autoridade

Noutras experiências, Milgram (1974) fez, num caso, com que o sujeito crítico se confrontasse com dois experimentadores com opiniões divergentes sobre a continuação da administração dos choques; noutro, as funções do experimentador foram delegadas num sujeito (comparsa do experimentador). Em ambos os casos, o nível de obediência baixou consideravelmente.

4.4. *Conclusão*

Pessoas comuns, em condições particulares podem ser levadas a cometer actos objectivamente cruéis. No entanto, não é claro quais são estas condições que permitem a generalização dos resultados de Milgram. Por outro lado, diversos contextos (e.g., apoio social para a desobediência) parecem potenciar a desobediência conscienciosa mesmo neste paradigma experimental.

É provavelmente fácil de compreender o êxito “mundano” dos trabalhos de Stanley Milgram sobre a obediência. São impressionantes, inesperados, com consequências éticas evidentes, reveladores de algo sobre a “natureza humana” – e se os usarmos como um dos termos de uma analogia, em que o outro se chama “nazismo”, são assustadores.

Mas o que exactamente nos é dito por estes resultados? O próprio Milgram nos assevera que *“uma proporção substancial de pessoas faz o que lhes mandam, qualquer que seja o conteúdo do acto e sem entraves de consciência, desde que considerem o comando como emitido por uma autoridade legítima”* (Milgram, 1965a, p. 75). A chave destes resultados seria, para o autor, o facto de os participantes disporem de uma autoridade que se responsabiliza pelas consequências do seu comportamento, sentindo-se estes “desresponsabilizados”. Milgram confessa-se perturbado com o que as suas experiências indicam estar ao alcance de um agente social, ou instituição, investido de autoridade. Resumindo: *“Estes resultados levantam a possibilidade de que a natureza humana, ou mais especificamente o tipo de personalidades produzido na democrática sociedade americana, não possa imunizar os seus cidadãos da brutalidade e do tratamento desumano sob a direcção de uma autoridade malévola”* (Milgram, 1965a, p. 75). E o homem social como uma Bela Adormecida continua *sonambulamente* à espera e em vão, do beijo do Príncipe Teórico que o desperte...

Poderemos subscrever com confiança a interpretação que Milgram faz dos seus resultados? Dificilmente... Isto por três motivos básicos:

Em primeiro lugar, a interpretação acima esboçada envolve uma apreciável generalização

dos resultados de um conjunto de experiências para a realidade social. Tal generalização envolve um sem-número de incógnitas e é, por isso, altamente discutível que se possa aceitar o laboratório como um modelo do mundo social (Turner, 1981). A generalização dos resultados de uma experiência tem de ser mediada teoricamente – caso contrário, é impossível seleccionar aquelas que, das inúmeras diferenças que existem entre uma dada situação de laboratório e uma dada situação natural, são essenciais no condicionamento de tal generalização. Ora, neste caso, a posição teórica do autor é tão vaga que qualquer generalização feita a partir dela será de validade indeterminável.

Em segundo lugar, Milgram afirma que uma autoridade, desde que possa ser considerada como legítima, pode induzir obediência qualquer que seja o conteúdo do acto em causa. Isto é relativamente paradoxal, na medida em que uma autoridade legítima exerce-se tipicamente dentro de uma área mais ou menos restrita de competência. Um polícia agirá na sua área de competência se nos mandar sair de um local de estacionamento proibido, mas, pelo contrário, exorbitará essa competência se nos mandar tomar um antibiótico de oito em oito horas durante dez dias. É provável que obedecesse no primeiro caso (mesmo que não visse nenhum sinal de estacionamento proibido) e desobedecesse no segundo. E os participantes de Milgram? Bom, é, na verdade, espantoso que estejam dispostos a cumprir determinações que podem, aparentemente, pôr em perigo a vida de outrem. Mas é muito duvidoso que estejam dispostos a obedecer “qualquer que seja o conteúdo do acto”. Não é muito crível que, se o experimentador os mandasse pegar numa pistola e matar o amante da mulher, eles prontamente

obedecessem¹⁸. De notar que, neste caso, a autoridade – o experimentador – exerce a sua autoridade num domínio de delimitação particularmente difícil para os participantes em causa – o laboratório (ver Darley, 1995, para uma interpretação semelhante da situação de Milgram). Quer dizer, num domínio em que o seu grau de experiência anterior é mínimo – consequentemente mínima será também a sua capacidade de apreensão das características básicas dessa situação. É duvidoso que se atinjam, em condições menos incomuns, e sem coerção, os níveis dramáticos de obediência aqui verificados.

Em terceiro e último lugar, notemos que a explicação em termos de um sentimento de desresponsabilização experimentado pelos participantes não é satisfatória. Isto porque na experiência em que o experimentador fornecia as instruções pelo telefone (responsabilizando-se na mesma por todas as consequências), a obediência baixou consideravelmente.

Que concluir então destes estudos? Conseremos, sem dúvida, a demonstração de que indivíduos normais em condições particulares são capazes de actos objectivamente cruéis e desumanos. Mas não esqueçamos também como, noutras condições, em especial quando dispõem de apoio social para a desobediência (ver ponto 4.3), os mesmos indivíduos são capazes de conscienciosamente desobedecer (ver Brown, 1986; Gamson, Fireman, e Rytina, 1982). Seja como for, não parece, mais uma vez, que o *sonambulismo* seja capaz de, na sua simplicidade, fornecer uma adequada explicação para estes resultados.

5. A influência social de pernas para o ar: o paradigma experimental de Moscovici

5.1. Introdução

Serge Moscovici é o primeiro a defender explicitamente que a influência social não se esgota no conformismo do indivíduo em relação a um grupo maioritário, mas pode envolver igualmente Inovação, ou seja, a mudança da maioria como resultado da influência de uma minoria consistente. Ao Conformismo está subjacente um processo psicossocial de Comparação com a maioria e de aceitação pública do comportamento desta; à Inovação está subjacente um processo de validação do julgamento da minoria e de aceitação privada (ou latente) do julgamento desta.

Até agora temos discutido situações em que um sujeito exposto a um emissor de influência (grupo, autoridade, etc.) se confronta com duas alternativas: manter a independência ou conformar-se. Mas será que, na realidade, o alvo da influência social só dispõe destas alternativas de acção? A ser assim, as questões de saber porque é que, e como é que, os grupos humanos mudam parece surgir como mistérios de difícil solução. Mas talvez não sejam a manutenção da independência e o conformismo as únicas alternativas para a acção... Pelo menos em certas condições parece concebível que o alvo da influência considere uma terceira alternativa: justamente a tentativa de fazer o grupo mudar.

¹⁸ Vem a propósito, o episódio ocorrido com um jovem assistente de Charcot (neurologista francês e grande pioneiro no estudo do hipnotismo), que, aproveitando-se da ausência do mestre, pretendeu induzir hipnoticamente uma paciente a despir-se em público. Tudo o que conseguiu, contudo, foi um bom par de estalos! Como Charcot lhe explicou posteriormente, o seu erro tinha sido o de não ter sugerido um contexto onde tirar as roupas fosse natural... Até mesmo o poder da sugestão hipnótica não parece exercer-se sem restrições de conteúdo.

E, de facto, a história está repleta de exemplos de pensadores e de cientistas e de políticos que se não conformaram à dependência, e que, ousadamente, se esforçaram, com êxito, por modificar as opiniões dos seus colegas e contemporâneos. Mesmo sabendo que a história é sobretudo representada a partir da colecção de episódios excepcionais, tais exemplos não deixam de constituir um bom argumento para a consideração da possibilidade de que um alvo de influência se possa também tornar num emissor de influência bem sucedido. Essa consideração séria passa por uma explicação das razões pelas quais existem tantas “seitas” políticas e religiosas e tantas teorias científicas de que o leitor nunca, ou só muito vagamente, ouviu falar, enquanto algumas das nossas mais banais concepções foram também, no passado, apenas defendidas, e arduamente, por indivíduos isolados.

A explícita consideração destas questões devemo-la a Serge Moscovici, autor que, a partir do fim dos anos 60, desenvolveu um programa de investigação sobre um aspecto negligenciado na área da influência social: a inovação, quer dizer, a mudança das normas de um grupo promovidas por uma minoria (Faucheux e Moscovici, 1967; Moscovici, Lage, e Naffrechoux, 1969; Moscovici e Lage, 1976; 1978; Moscovici e Neve, 1971, 1973; Moscovici e Personnaz, 1980).

Tal como Asch, também Moscovici firmou o seu próprio terreno numa crítica à perspectiva vigente em influência social – aquela que ele designou por “funcionalismo”. Esta perspectiva assenta, segundo o autor (Moscovici, 1976; Moscovici e Faucheux, 1972), nos seguintes pressupostos:

a) A influência social é desigualmente distribuída e exercida de forma unilateral

De facto, a esmagadora maioria dos trabalhos realizados até então debruçava-se sobre a investigação dos efeitos que determinado emissor de influência (grupo, especialista, autoridade) tinha em determinado alvo. Quase nunca se considerava a possibilidade de que determinada entidade pudesse ser, simultaneamente, emissor e alvo de influência (como excepção, relembremos os trabalhos de Sherif, descritos anteriormente). Pelo menos parcialmente, essa visão unilateral deve-se ao frequente uso de comparsas – que, como recebem instruções precisas sobre o comportamento que devem assumir, não podem ser influenciados pelo comportamento dos participantes “críticos”.

b) A função da influência social é a de manter e reforçar o controlo social

É um facto que muitas reflexões sobre os fenómenos de influência social pressupõem que o alcançar dos objectivos de um grupo só é possível se existir unanimidade ou pelo menos grande consenso nesse grupo (Hare, 1962; Festinger, 1950; Secord e Backman, 1964).

c) As relações de dependência determinam a direcção e a quantidade de influência social exercida num grupo

Por exemplo, os indivíduos conformam-se aos grupos porque dependem deles tanto para interpretar a realidade como para satisfação das suas necessidades de afiliação (Deutsch e

Gerard, 1955; Jones e Gerard, 1967; Thibaut e Strickland, 1956)¹⁹.

d) Os estados de incerteza e a necessidade de reduzir a incerteza determinam as formas tomadas pelo processo de influência

De facto, desde Sherif e até hoje, a maior parte dos teóricos dá um lugar central ao grau de incerteza experimentada pelos alvos da influência na determinação dos processos de influência (Allen, 1965; Hollander, 1960; Kiesler e Kiesler, 1969; Krech, Crutchfield, e Ballachey, 1962).

e) O consenso almejado pelos intercâmbios de influência é baseado na norma da objectividade

Quer isto dizer que a busca da uniformidade social se faz com referência à realidade e, como tal, o consenso alcançado tem de ser um reflexo dessa realidade.

f) Todos os processos de influência são vistos sob a perspectiva do conformismo, e o conformismo, por si, é tido como subjazendo às características essenciais destes processos

Este pressuposto é apenas uma consequência dos anteriores (em especial dos três primeiros).

Estes seis pressupostos promoveram a um lugar central, segundo o autor, variáveis secundárias como a dependência e a incerteza, e fizeram negligenciar as funções que a divergência ocupa na vida normal dos grupos humanos e das

sociedades. De notar que esta atribuição de um lugar subordinado às variáveis acima referidas é das posições mais discutíveis de Moscovici (para uma crítica ver Gerard, 1985; Levine, 1980, 1989). Por razões de conveniência de exposição, adiaremos, no entanto, a discussão da sua importância para o ponto 6.1²⁰.

Por contraste com esta perspectiva, desenvolveu Moscovici uma nova abordagem dos fenómenos de influência que designou por *teoria genética* (Faucheux e Moscovici, 1967; Moscovici, 1980; Moscovici, 1976; Moscovici e Faucheux, 1972; Moscovici *et al.*, 1969). Esta abordagem pode ser sintetizada da seguinte forma (Garcia-Marques, 1987a):

i) A distinção entre realidade objectiva e social é negada – a realidade é perspectivada como uma construção social.

ii) A influência social não é necessariamente resultado de informação objectiva insuficiente ou ambígua, necessidade de aceitação ou medo de rejeição pelo grupo. A influência social é uma forma de negociação, a partir da qual se conserva ou modifica uma dada definição mais ou menos consensual da realidade.

iii) As funções da influência não são apenas de controlo social, são também as de mudança social.

iv) Esta negociação envolve três processos de gestão do conflito que ocorrem na génese, manutenção e desenvolvimento dessa definição da realidade: a) Normalização – o conflito

¹⁹ Mais adiante discutiremos as relações entre diferentes tipos de “dependência” (normativa e informativa) e a influência social.

²⁰ Por outro lado é evidente que esta análise deve muito à crítica que Asch realizou do *sonambulismo*, embora tal não seja explicitamente reconhecido por Moscovici.

advém da criação de uma norma, e sua resolução faz-se através de concessões recíprocas (como exemplo, tomemos os experiências de Sherif); b) *Conformismo* – o conflito gera-se na manutenção na definição de uma dada norma e é resolvido através da submissão do indivíduo ao grupo (experiências de Asch). Este processo ocorre principalmente nos casos em que a maioria é *nómica* e a minoria (ou o indivíduo isolado) é *anómica*²¹; c) *Inovação* – o conflito surge a partir da contestação por parte de uma minoria *nómica* das normas vigentes e é frequentemente resolvido através da mudança das normas grupais.

v) Os processos psicossociais subjacentes ao conformismo e à inovação são distintos. Ao primeiro, subjaz um processo de *comparação* em que a minoria compara o seu comportamento com o da maioria. Ao segundo, subjaz um processo de *validação* em que a maioria tenta adquirir nova informação que valide o seu comportamento.

Daqui derivam algumas consequências:

Devido à possibilidade de desestabilizar a realidade social vigente a partir da contestação das normas que a fundamentam, uma minoria de indivíduos é capaz de, sem poder, competência ou qualquer estatuto especiais, levar à modificação dessas mesmas normas. Esta inovação é possível mesmo em condições de completa ausência de ambiguidade objectiva do julgamento requerido. A ambiguidade não é, para Moscovici, uma condição necessária para a influência social, mas sim um resultado possível da sua acção (veja-se o caso das experiências de Asch).

Por outro lado, em virtude de v), as diferenças entre inovação e conformismo conduzirão a que a atenção do alvo de influência esteja centrada no *objecto de julgamento ou estímulo*, no caso da inovação, e no *comportamento da maioria*, no caso do conformismo. Daí que Moscovici (1980) preveja que a *aceitação pública da influência* seja maior no conformismo do que na inovação, mas que suceda o contrário em relação à *aceitação privada*. No cerne do conformismo estará, portanto, a *submissão*, enquanto a inovação implicará *conversão*.

Mas se não são, nem a dependência, nem a ambiguidade objectiva das situações, as variáveis cruciais na explicação dos fenómenos de influência, qual é então, para Moscovici, a variável decisiva na determinação das condições de sucesso ou de insucesso de um dado emissor de influência? A proposta do autor incide sobre o que ele designou por “estilo comportamental”. Estilo comportamental é a “*organização intencional dos sinais verbais e/ou não verbais, que exprime o significado do estado presente e a evolução futura daqueles que o exibem* (Moscovici, 1979). *Como toda a sequência de comportamentos comporta dois aspectos: o seu aspecto instrumental fornece uma informação sobre o objecto que é julgado; o seu aspecto simbólico informa-nos sobre a pessoa que adopta esse estilo*” (Doms e Moscovici, 1984, p. 64).

Os estilos comportamentais mais estudados têm sido a flexibilidade, mas sobretudo a *consistência*, definida em termos da repetição de afirmações, evitamento de contradições, etc.²².

²¹ Esta distinção, originalmente feita por Durkheim e desenvolvida por Moscovici (1976), entre grupos e indivíduos *nómicos* e *anómicos*, baseia-se, respectivamente, na posse ou na ausência da posse de “*um código comum, uma norma reconhecida, uma resposta dominante, ou um consenso identificado*” (p. 75). Quer dizer, um padrão organizador perceptível do seu comportamento.

²² A enorme latitude desta definição irá, como veremos, trazer problemas a esta abordagem.

A partir desta perspectiva, Moscovici reinterpretou as investigações de Asch e desenvolveu uma série de estudos que procuraram revelar a realidade de fenómenos que até se poderiam considerar ocultos: os relativos aos processos de inovação.

5.2. *A influência social de pernas para o ar: a reinterpretação das investigações de Asch*

Como sabemos, Asch criou uma situação em que uma minoria de indivíduos (um, mais exactamente) era submetida à pressão implícita provocada pelo comportamento de uma maioria unânime de indivíduos (comparsas do experimentador). Os resultados demonstraram que essa maioria tem um impacto significativo no comportamento da minoria. Moscovici (Faucheux e Moscovici, 1967), no entanto, chama a atenção para o facto de que essa “maioria” laboratorial é considerada como uma “minoria” relativamente à totalidade dos outros seres humanos. Porquê? Porque a grande maioria dos participantes críticos continua provavelmente convencida da correcção da sua percepção da situação e que, portanto, “lá fóra”, o resto do mundo estaria de acordo consigo e não com aquela estranha “maioria de laboratório”. Daí que o sujeito “crítico” seja minoritário naquela situação, mas “representante” de uma “maioria de facto” (extralaboratório). Só assim se compreendem, segundo Moscovici, a não aceitação privada da influência dos comparsas manifestada nos resultados das entrevistas pós-experimentais de Asch.

Mas a que se deve, então, o impacto dessa “minoria de facto”? De acordo com Moscovici, esse impacto fica a dever-se à consistência sincrónica do seu comportamento, quer dizer, à unanimidade das suas respostas. Note-se que

basta que o indivíduo disponha de um aliado (ou seja, que a consistência sincrónica seja quebrada) para que o impacto dessa “minoria de facto” se reduza dramaticamente.

Seria então Asch, sem o saber, o primeiro investigador a demonstrar que uma minoria consistente pode modificar o comportamento de uma maioria (ou, pelo menos, de um seu “representante”).

Não custa conceder a Moscovici mérito, engenho e originalidade nesta sua reinterpretação de um conjunto de trabalhos tão importante e conhecido como é o de Asch. No entanto, existem razões para contestar esta reflexão de Moscovici (ver Caixa 2).

5.3. *A influência social de pernas para o ar: o paradigma experimental de Moscovici. Os primeiros estudos*

O paradigma experimental mais conhecido de Moscovici consistia numa tarefa de acuidade visual seguida do teste de percepção de cores de Farnsworth. Seis participantes (dois dos quais comparsas do experimentador) deviam identificar a cor (azul ou verde) de 24 diapositivos. Embora todos os diapositivos fossem azuis, a minoria de dois comparsas respondiam sempre “verde”. As respostas dadas nesta tarefa, pelos participantes que constituíam a maioria, medem a aceitação pública da minoria; as respostas no teste de Farnsworth medem a aceitação privada.

Descrição da situação experimental

Foi só depois do primeiro estudo realizado por Faucheux e Moscovici (1967), que Moscovici construiu o seu mais conhecido paradigma experimental: o descrito em Moscovici e colaboradores (1969). A situação era apresen-

CAIXA 2

Razões de insatisfação em relação à reinterpretação das experiências de Asch realizada por Moscovici*1.ª Razão*

Segundo Moscovici, os participantes críticos de Asch são confrontados com um estranho grupo de indivíduos (uma “maioria de laboratório” mas “minorias de facto”). Qual poderá ser o critério subjectivo (quer dizer, do “sujeito crítico”) para a inclusão de um indivíduo nesse grupo? É evidente que só pode ser o comportamento que exhibe – só assim se compreende a delimitação que Moscovici realiza, em nome dos participantes “críticos”, em maiorias e minorias “de facto”. Se assim é, como será classificado o aliado nas condições de apoio social para o não-conformismo? Na “maioria de laboratório/minoria de facto” nunca, porque exhibe um comportamento antagónico a ela. Se não pertence a ela, como pode torná-la, então, inconsistente ou menos do que unânime, como defende Moscovici?

Note-se que este argumento atinge, não só a reinterpretação dos resultados de Asch, mas também a *viabilidade* da explicação destes resultados baseada na importância do estilo comportamental sincronamente consistente, adoptado pelos emissores de influência. O mesmo acontecerá no que diz respeito à próxima razão.

2.ª Razão

Se é a consistência comportamental que promove os níveis de influência verificados nas experiências de Asch, como explicar que um grupo consistentíssimo de comparsas quase não produza impacto nas respostas públicas dos participantes “críticos”, quando estes os enfrentam em grupo?

3.ª Razão

Admitindo, sem conceder, que as experiências de Asch revelam tão-só influência minoritária, como é que a abordagem de Moscovici pode explicar o baixíssimo nível de aceitação privada da influência que aí se registou? E o apreciável grau de aceitação pública? Tais resultados contradizem claramente o pressuposto *v)* da síntese da Teoria Genética que anteriormente discutimos. Quer dizer, se a reinterpretação estiver certa, a sua teoria estará provavelmente errada...

4.ª Razão

Esta última razão é empírica. Numa experiência realizada por Doms e Van Avermaet (1985), em que foi utilizado o paradigma de Asch, pediu-se aos participantes “críticos”, no fim da sucessão de julgamentos, que estimassem a percentagem de pessoas que julgaria os estímulos, como os emissores de influência (os comparsas) fizeram. A média das estimativas atingiu os 47.8%. Demonstra-se assim que a experiência da situação tem um impacto, não só nas respostas dos participantes, mas também na representatividade percebida dessas respostas.

Resumindo: embora muitos dos argumentos de Moscovici sejam óptimos em si, quando tomados em conjunto são de validade duvidosa.

tada como um estudo sobre percepção das cores e a condição experimental desenrolava-se em quatro fases:

Primeira fase

Seis indivíduos eram submetidos a um teste de acuidade visual. Desses, dois²³ eram compar-
sas do experimentador. Esta fase tinha como
função não só eliminar indivíduos com proble-
mas de visão como de fazer saber aos partici-
pantes que todos eles possuíam uma visão
absolutamente normal.

Segunda fase

Eram projectados diapositivos com dois
tipos de filtros: um que permitia a passagem dos
raios luminosos com a gama dominante azul e
outro que reduzia a intensidade luminosa.
Foram usados 24 diapositivos variando em dois
graus de luminosidade. Eram pedidos dois
julgamentos aos participantes: para indicarem a
cor do diapositivo e para estimarem a sua lumino-
sidade numa escala de um a cinco. Os julga-
mentos eram anunciados publicamente e sempre
na mesma ordem. Os compar-
sas (que intervinham
em primeiro e em segundo, ou em primeiro e em
quarto lugar) anunciavam sempre a mesma
resposta em relação à cor: “verde”. Quanto ao
julgamento de luminosidade, respondiam como
lhes parecia. A primeira variável dependente era,
pois, o número de respostas “verde” dadas pelos
participantes críticos.

Terceira fase

No fim dos 24 pares de julgamentos era dito
aos participantes que um colega do experimen-
tador iria aplicar uma “contraprova” para estudar

os efeitos da fadiga na percepção das cores. Essa
“contraprova” era o teste de *Farnsworth* sobre
percepção de cores. Este teste contém séries de
círculos variando ligeiramente em coloração.
Os casos relevantes eram aqueles em que as
séries variavam gradualmente do azul para o
verde e os participantes tinham de nomear a cor
de cada círculo. Este teste era aplicado indivi-
dualmente. A função desta terceira fase era a de
verificar até que ponto é que as respostas da
minoría faziam modificar o limiar de diferen-
ciação entre o azul e o verde – correspondendo
esse resultado, a ser obtido, tanto a uma rees-
truturação perceptiva como à aceitação privada
da inovação. As respostas a este teste consti-
tuíam, assim, a segunda variável dependente
desta investigação.

Quarta fase

Nesta fase, os participantes críticos respon-
diam a um questionário pós-experimental e era-lhes
fornecida uma explicação sobre o teor da situa-
ção. Existia ainda uma condição de controlo,
em tudo igual à condição experimental, mas que
não incluía compar-
sas. Ou seja, na condição de
controlo os grupos eram constituídos por seis
participantes “críticos”.

Resultados

Os resultados foram decisivos. Enquanto na
condição de controlo só se registaram 0,25 por
cento de respostas “verde”, na condição experi-
mental essa percentagem atingiu os 8,4 por
cento. Esta diferença entre as condições experi-
mental e de controlo constitui uma medida da
aceitação pública da influência da minoría. Esta

²³ Moscovici usou uma minoría de dois indivíduos, em vez de apenas um, para impedir que se pudessem ignorar as respostas da minoría sob o pretexto de que a divergência que se iria verificar se devia a factores idiossincráticos.

influência pode ainda ser visível no facto de que, enquanto na condição controlo mais de 95 por cento de participantes responderam invariavelmente “azul” a todos os diapositivos, essa percentagem baixou para 43 por cento na condição experimental.

Mas mais importante ainda: verificou-se uma diferença significativa nos limiares de diferenciação entre o azul e o verde dos participantes das condições controlo e experimental. Mais concretamente, os participantes críticos que participaram na condição experimental designavam, no teste de *Farnsworth*, um maior número de círculos da gama azul/verde como “verdes” do que os participantes da condição controlo. Esta diferença entre condições deve ser considerada como uma medida da aceitação privada da influência da minoria. Merece realce um outro resultado obtido por Moscovici e colaboradores (1969): não existiram diferenças no desempenho do referido teste entre os participantes críticos pertencentes a um grupo com relativamente grande aceitação pública da influência e os que participaram em grupos em que essa aceitação foi relativamente pequena. Quer isto dizer que a aceitação privada revelou os seus efeitos, independentemente da aceitação pública da influência da minoria.

Resumindo: *estes resultados demonstram que uma minoria de indivíduos pode ter um impacto (moderado) nas respostas públicas de uma maioria em relação a um objecto de julgamento que se pode considerar como objectivamente não ambíguo*²⁴. Mais: *estes resultados demonstram que, ao contrário do que acontece geralmente no paradigma de Asch, um emissor*

minoritário pode levar à aceitação privada da sua influência, independentemente da sua aceitação pública.

Por outro lado, os questionários pós-experimentais revelaram que os participantes na condição experimental não julgaram mais aceitável (ou menos inaceitável) do que na condição de controlo a resposta “verde” como designação da cor dos diapositivos, embora considerassem essa cor como resultante de um maior número de cambiantes. Por outro lado, os comparsas do experimentador (a minoria) foram sempre menos apreciados do que os outros membros, foram considerados menos competentes na percepção das cores, mas mais autoconfiantes. Quer dizer, *a minoria, apesar de relativamente eficiente na promoção de inovação, foi negativamente avaliada pelos participantes críticos, considerada autoconfiante... mas incompetente.*

Algumas variações experimentais

Consistência e conflito

Moscovici e colaboradores (1969) realizaram uma experiência idêntica em tudo ao anteriormente citado, excepto num detalhe: a minoria, em vez de fornecer apenas respostas “verde”, fornecia respostas “verde” e “azul” em igual número. Os resultados mostraram que, nessa circunstância, a minoria não teve qualquer impacto nas respostas dos participantes críticos. Moscovici e colaboradores (1969) interpretaram esse facto como demonstrando que a consistência sincrónica é condição necessária para a

²⁴ O grande nível de consenso verificado na condição controlo é disso prova. A questão que fica em aberto é a de saber até que ponto os participantes “críticos” antecipariam esse consenso. Esta dificuldade não põe em causa a existência de inovação – só nos traz incerteza sobre o grau de ambiguidade percebida como necessária para que esta se verifique.

minoria exercer influência, na medida em que essa consistência de respostas promove a intensificação do conflito. Mas será a consistência, definida como repetição da mesma resposta, realmente necessária?

Parece que não. De facto, o que parece essencial é a consistência percebida de dada sequência de comportamentos minoritários – mesmo se isso implicar variabilidade de respostas. Nemeth, Swedlund e Kanki (1974) realizaram uma variação do paradigma de Moscovici, em que eram possíveis, não só as respostas “azul” e “verde”, mas também uma resposta intermédia: “verde – azul”. Nemeth e colaboradores introduziram cinco tipos de condições: condição “verde” – a minoria só dava respostas “verde”, condição “verde-azul” – a minoria respondia sempre “verde-azul” – condição “aleatória” – a minoria respondia metade das vezes “azul” e a outra metade “verde”, em sucessão aleatória – condição “correlação” – a minoria respondia metade das vezes “azul” e a outra metade “verde”, mas existia uma correlação perfeita entre a utilização de cada uma das cores e a luminosidade dos 28 diapositivos – e condição “controlo” – sem influência minoritária (sem comparsas do experimentador). Os resultados são apresentados no Quadro IX. Neste quadro é fácil verificar que a influência minoritária foi maior na condição “correlação” do que nas outras. Por outro lado, na condição onde o conflito entre a resposta minoritária e a percepção dos participantes críticos atingia o máximo

(condição “verde”) e na condição em que as respostas dos comparsas eram simultaneamente variáveis e inconsistentes (condição “aleatória”) os resultados foram basicamente idênticos aos da condição “controlo”, enquanto nas condições de compromisso (condição “verde-azul” e “correlação”) se registaram os efeitos da influência dos comparsas. Finalmente, é interessante verificar que os participantes críticos perceberam os comparsas menos desfavoravelmente na condição “correlação” do que nas outras. Resumindo: uma minoria respondendo de forma diversificada, embora coerente, foi mais eficaz do que uma minoria que manteve continuamente a mesma resposta ou do que uma minoria que apresentou sempre uma resposta que indicava compromisso. Portanto, *uma minoria não deve a sua eficiência à sua capacidade do conflito nem à sua capacidade de compromisso, mas à habilidade que tiver de induzir a percepção da sua consistência*²⁵.

A autoconfiança percebida da minoria

Moscovici e Lage (1976), numa experiência a que voltaremos adiante, obtiveram um resultado curioso: uma minoria de um só indivíduo tem impacto muito mais reduzido numa maioria (participantes críticos) do que o de um subgrupo minoritário de dois indivíduos. Os autores interpretaram este resultado em termos da possibilidade de o comportamento de um indivíduo isolado ter de ser explicado recorrendo a

²⁵ Mugny e seus colaboradores desenvolveram um programa de investigação sobre influência minoritária em que uma das variáveis cruciais era o “estilo de negociação”. A partir desse programa, baseado num paradigma experimental e conceptual diferente, foi possível verificar que uma minoria flexível na discussão conseguia promover mudança de atitudes e crenças, enquanto que uma minoria rígida o não conseguia. Este resultado não é necessariamente contraditório com os de Nemeth e colaboradores (1974), na medida em que a “flexibilidade negocial” de Mugny não é exactamente equivalente às respostas “compromisso” de Nemeth. Seja como for, as posições minoritárias utilizadas por Mugny são sempre percebidas como coerentes.

QUADRO IX

Número médio de respostas “verde” nas várias condições
(Nemeth, Sewdlund e Kanki, 1974)

Condições

Médias de respostas	Verde	Verde-azul	Controlo	Correlação	Aleatória
“Verdes” por sujeito	0,69	4,00	0,00	5,84	0,06

Nas duas primeiras condições, a minoria dá 28 respostas iguais (“verde” ou “verde-azul” respectivamente). Nas duas últimas, a minoria fornece catorze respostas “azul” e catorze “verde”, associadas sistematicamente ou não com a luminosidade dos diapositivos.

factores idiossincráticos. Será então que um indivíduo isolado está condenado à incapacidade de inovar?

Não necessariamente. Nemeth e Wachtler (1974) demonstraram que, se um indivíduo isolado consegue transmitir uma impressão de grande autoconfiança (nomeadamente escolhendo um lugar de destaque à cabeceira da mesa, à roda da qual o grupo se vai sentar), consegue ter um impacto nas respostas dos participantes críticos. Parece, então, que a transmissão dessa impressão de autoconfiança é um outro factor decisivo no êxito de uma tentativa de inovação. Se assim é, a própria desproporção de uma posição minoritária pode facilitar, até certo ponto, o seu êxito, na medida em que quanto mais minoritária é uma posição, mais indicadora é da confiança que nela têm os indivíduos que a defendem.

Tentando estudar esta questão, Nemeth, Wachtler e Endicott (1977) fizeram variar a dimensão da minoria, mantendo constante o número de participantes críticos em cada grupo.

Os resultados foram bastantes interessantes. Por um lado, quanto maior é a minoria, maior é a sua competência percebida e menor é a autoconfiança percebida. Por outro lado, foi demonstrado que ambas as variáveis, se tomadas simultaneamente, prevêm o impacto da minoria (a sua influência cresce até aos três indivíduos e decresce a partir daí). Resumindo: *o impacto de uma minoria é determinado conjuntamente pela consistência percebida do seu comportamento e pela autoconfiança percebida nas suas respostas.*

Maiorias, minorias e aceitação privada ou pública da sua influência

Como vimos anteriormente, Moscovici e colaboradores (1969) demonstraram como uma minoria pode levar à aceitação privada²⁶ da sua influência, ao contrário do que sucede com a maioria de Asch. Numa variação do seu paradigma, Moscovici (Moscovici e Lage, 1976) tentou comparar directamente influência

²⁶ Moscovici prefere a distinção latente/manifesta àquela que apresentamos, devendo-se a principal diferença ao facto de que, habitualmente, “aceitação latente da influência” implica ausência de controlo dos participantes sobre essa influência e “aceitação privada” não. Se continuamos a manter a nossa distinção é porque ela é mais geralmente aceite e porque, na maior parte das experiências relevantes, não é determinado o grau de controlo pessoal dos alvos de influência sobre o impacto desta.

maioritária e minoritária em termos tanto de aceitação pública como de aceitação privada dessa influência.

Mantendo o paradigma básico de Moscovici e colaboradores (1969), os autores construíram três condições “minoritárias” (com grupos de seis indivíduos) – duas condições “maioritárias” (com grupos de quatro e seis indivíduos) e uma condição de controlo.

Na condição *i*) *Minoria consistente de dois indivíduos* (grupos de seis participantes), dois comparsas davam respostas “verde”.

Na condição *ii*) *Indivíduo consistente isolado* (grupos de seis participantes), a minoria era apenas constituída por um indivíduo que respondia como na condição anterior.

Na condição *iii*) *Minoria inconsistente de dois indivíduos* (grupos de seis participantes), dois comparsas forneciam aleatoriamente respostas “azul” e “verde”.

Na condição *iv*) *Maioria unânime* (grupos de quatro participantes), uma maioria de três comparsas respondia sempre “verde”.

Na condição *v*) *Maioria não unânime* (seis participantes), quatro comparsas forneciam sistematicamente a resposta “verde” – neste caso, cada sujeito crítico dispõe de um aliado potencial para o não conformismo na pessoa do outro.

Na condição de controlo, as respostas eram dadas por escrito, sem conhecimento das respostas dos outros membros do grupo.

Os resultados foram bastante interessantes. A nível da aceitação pública, foi evidente o superior impacto da maioria unânime (ver Quadro X). No entanto, tanto a condição minoritária *i*) como a condição maioritária, em que o sujeito crítico dispõe de um aliado potencial (condição *v*)), fizeram aumentar significativamente o número de respostas “verde”. Foram assim replicados os resultados tanto de Asch (1951)

QUADRO X

Influência minoritária e maioritária (Resultados de Moscovici e Lage, 1976)

Condições experimentais	N.º de grupos	Índices de influência		
		% de respostas “verde”	% de grupos influenciados	% de sujeitos influenciados
Minoria consistente de dois indivíduos	10	10,07	50	42,50
Indivíduo consistente isolado	22	1,22	14	15
Minoria inconsistente de dois indivíduos	11	0,75	27	11
Grupo controlo	50 indiv.	1,22	-	6
Maioria unânime	24	40,16	50	50
Maioria não unânime	13	12,07	31	35

como os de Moscovici e colaboradores (1969). O mais interessante é que só a minoria consistente (condição i) é que foi capaz de ter um impacto na diferenciação entre as cores azul e verde no teste de Farnsworth. *Quer dizer, só a minoria consistente produziu aceitação privada da sua influência!*

O questionário pós-experimental demonstrou que a minoria (condições i, ii) e iii) era sempre percebida como incompetente, mas as minorias consistentes (condições i) e ii) eram percebidas como denotando elevado grau de autoconfiança. Pelo contrário, a maioria unânime foi percebida pelos participantes críticos como mais competente do que eles próprios, embora com igual confiança nos seus julgamentos.

Resumindo: *segundo estes resultados, uma minoria consistente, embora percebida como incompetente (mas autoconfiante), é capaz não só de produzir uma aceitação pública da sua influência, mas também aceitação privada. Pelo contrário, uma maioria, embora tenha um muito maior impacto nas respostas públicas dos participantes críticos, não produz aceitação privada.*

Uma outra investigação relevante para esta discussão é a de Moscovici e Personnaz (1980). Esta investigação afastou-se, em certa medida, do paradigma de Moscovici e colaboradores (1969). Assim, numa situação em que eram projectados diapositivos de cor azul, um sujeito crítico era confrontado com as respostas de um comparsa que respondia sempre “verde”. Antes do início desta situação, o experimentador informava o par de participantes de que os resultados de um grande número de estudos anteriores demonstravam que, segundo as condições experimentais, 81,8 por cento das pessoas (condição “influência maioritária”) ou 18,2 por cento (condição “influência minoritária”)

davam respostas iguais às do comparsa. A diferença entre o número de respostas “verde” dos participantes críticos das condições experimentais e do das de controlo (em que o experimentador não fornecia qualquer informação sobre anteriores estudos e as respostas eram dadas em privado) constituiu a medida de aceitação pública da influência. Numa fase posterior, era pedido aos participantes (primeiro na presença e depois na ausência do comparsa) que nomeassem por escrito a cor de outra série de diapositivos, e ainda que estimassem, numa escala de nove pontos, variando entre amarelo (um) e púrpura (nove), a cor que viam aparecer no ecrã, nos intervalos entre os diapositivos. Isto porque, se, depois de olharmos atentamente uma cor, fixarmos os olhos numa superfície branca, veremos durante breves momentos uma “cor residual”, que é a complementar da cor que observámos anteriormente. Neste caso, só nos interessa saber que a complementar do azul é o amarelo-laranja e a complementar do verde é vermelho-púrpura. Portanto, a aceitação privada (ou latente, como prefere Moscovici) da influência pode ser medida pela diferença entre as respostas dadas nas condições experimental e controlo na escala “amarelo-laranja; vermelho-púrpura”. Quanto maior for o desvio nas estimativas feitas na condição experimental no sentido do vermelho-púrpura (em relação às estimativas feitas na condição controlo) mais positivo é o valor desta diferença.

Os resultados demonstraram que, apesar de a influência maioritária produzir maior aceitação pública, a influência minoritária produziu maior aceitação privada – sobretudo quando os julgamentos foram feitos na ausência do comparsa (ver Quadro XI).

Este resultado é, sem dúvida, um forte argumento para a distinção entre submissão e conver-

QUADRO XI

Influência minoritária e majoritária
(Moscovici e Personnaz, 1980)

Condição	Comparsa presente	Comparsa ausente
Influência minoritária	269	338
Influência majoritária	-143	-180
Controlo	-236	-290

Os resultados apresentados referem-se a um modelo das respostas dadas por cada sujeito na escala “amarelo-púrpura”.

são, proposta por Moscovici, entre os processos subjacentes à influência majoritária e minoritária. No entanto, alguns estudos tentaram replicar estes resultados, usando exactamente o mesmo paradigma experimental e não o conseguiram. Doms e Van Avermaet (1980) encontraram aceitação privada tanto na condição de influência majoritária, como na condição de influência minoritária, tendo interpretado estes efeitos de mudança da cor residual percebida como sendo resultado da maior atenção prestada aos diapositivos, induzida pelo contraste com uma resposta discrepante (quer de origem majoritária ou minoritária). Sorrentino, King e Leo (1980) encontraram um efeito curioso: apenas os participantes que manifestaram desconfiança relativamente ao contexto experimental apresentaram mudanças na cor residual percebida (quer tivessem participado na condição de influência majoritária ou minoritária). É provável que os participantes “desconfiados” prestassem maior

atenção aos diapositivos. Mais recentemente, Martin (1998) corroborou as descobertas de Sorrentino e colaboradores (1980) relativamente ao papel da desconfiança e pôs em evidência outros detalhes no procedimento experimental (número de exposições ao *slide* crítico pré e pós-fase de influência social) que contribuem provavelmente para a emergência do efeito. De notar que Moscovici e Personnaz (1991) reformularam recentemente a sua posição, aceitando que a mudança na cor residual percebida se deve a uma maior atenção ao diapositivo, mas mantêm que apenas as fontes minoritárias (e não as majoritárias) de influência suscitam tal intensificação da atenção. Os resultados acima citados não parecem corroborar, no entanto, a hipótese de um privilégio das fontes minoritárias na capacidade de mobilizar recursos atencionais. Resumindo, as descobertas realizadas a partir da utilização deste paradigma parecem depender basicamente da indução de uma maior atenção aos diapositivos (seja a partir da exposição a uma resposta discrepante minoritária, majoritária ou a partir de outros factores extra-influência social, como por exemplo, de suspeitas sobre a veracidade dos procedimentos experimentais.)

Por outro lado, usando paradigmas bastante diferentes, os resultados têm muitas vezes favorecido a distinção proposta por Moscovici, embora também tenham frequentemente surgido resultados contraditórios (para revisões desta literatura, consultar Chaiken e Stangor, 1987; Moscovici e Mugny, 1987; e Wolf, 1987; para uma revisão quantitativa ou metanalítica desta literatura, ver Wood, Lundgren, Ouellette, Busceme, e Blackstone, 1994).

Dada a importância desta distinção entre submissão e conversão na construção de uma teoria compreensiva, voltaremos a ela mais adiante.

5.4. *E quem nos livra da inovação? Pois é... Outra vez, os outros! A importância do apoio social para a não inovação*

Em subcapítulos anteriores verificámos que tanto em relação ao paradigma experimental de Asch como ao de Milgram, o apoio social foi uma variável determinante na resistência à influência social. E quanto ao de Moscovici, será que o apoio social contra a inovação não promove diferenças na sua aceitação? Reflectamos um pouco.

No paradigma de Asch, seis comparsas do experimentador fornecem unanimemente respostas erradas, e o seu impacto num sujeito crítico isolado é bastante grande. No paradigma de Moscovici, dois comparsas fornecem respostas divergentes, e o seu impacto nas respostas públicas de quatro participantes críticos é relativamente pequeno. E depois? Bom, em primeiro lugar, uma comparação directa entre minoria e maioria unânimes não é completamente legítima na medida em que as duas situações diferem no apoio social que é facultado aos participantes críticos, e não apenas nas características dos emissores de influência! Ora nós sabemos que, quando no paradigma de Asch se encontram dois participantes críticos e não apenas um, os resultados são completamente diferentes (o impacto da maioria reduz-se para cerca de um terço). Sabendo que no paradigma de Moscovici o sujeito crítico não se encontra isolado, qual estará a ser o efeito desse “apoio social para a não inovação”?

Foi a partir desta questão que Matcheld Doms (1983, 1987; Doms e Van Avermaet, 1985) realizou um conjunto muito importante

de investigações. Primeiramente, Doms compreendeu que os efeitos do apoio social para a não inovação só se tornariam visíveis se não se tomassem em bloco as respostas dos quatro participantes críticos que participam no paradigma de Moscovici. Isto porquê? Porque, como habitualmente, se os comparsas respondem nos dois primeiros lugares, o participante que se encontra a responder em terceiro lugar está numa posição muito especial. Por um lado, porque, quando começa a responder foi confrontado apenas com dois indivíduos que respondem erradamente (exactamente: uma maioria!), por outro, porque é incapaz de prever as respostas dos indivíduos que se lhe irão seguir. Ora, nessas condições, já foi demonstrado que a susceptibilidade ao conformismo aumenta (Allen, 1975). Daí que não seja de espantar que, por vezes, o sujeito crítico se submeta à pressão dos comparsas do experimentador. Nas vezes em que ele se submeter, o participante que responde em quarto lugar está a ser submetido à pressão dos dois comparsas e de mais um sujeito crítico (ao todo de três indivíduos), e assim sucessivamente. Repare-se que, quanto maior o número de participantes críticos a responder, mais provável é que pelo menos um deles quebre a unanimidade. Esta análise traz uma previsão empírica: o sujeito crítico que responde em terceiro lugar deve fornecer um maior número de respostas erradas do que o que responde em último!

Doms (1983) realizou uma investigação, utilizando material semelhante ao de Asch, em que dois comparsas respondiam nos dois primeiros lugares²⁷ e quatro participantes críticos respondiam a seguir. O resultado principal foi

²⁷ Na verdade, Doms utilizou a técnica de Crutchfield, daí que as respostas dos “comparsas” que apareciam no painel de cada “sujeito crítico” eram sempre fornecidas pelo experimentador. Manteremos, no entanto, a referência aos “comparsas” por facilidade de exposição.

que os participantes críticos que responderam em terceiro lugar cometeram, em média, 14 por cento de erros, enquanto os que responderam em sexto cometeram apenas 2,5 por cento de erros.

Mais: numa outra experiência, Doms (1983) controlou directamente o comportamento dos aliados potenciais de cada crítico. Desta vez, dois comparsas forneciam respostas erradas e outros três forneciam respostas certas, funcionando como aliados do sujeito crítico. Foi manipulada sistematicamente a ordem em que este respondia e os resultados mais importantes foram que: *a) o número de erros não diferiu da condição controlo; b) na condição em que o crítico respondia em terceiro lugar, cometeram-se 5,45 por cento de erros; naquela em que o crítico respondeu em sexto, cometeram-se 2,3 por cento de erros. Quer dizer: não só se demonstra que a posição em que o crítico responde tem um impacto decisivo na aceitação pública da inovação, como essa aceitação depende, não só da consistência do comportamento da minoria, mas também da consistência comportamental dos outros indivíduos que são submetidos a essa influência.* E, no entanto, as previsões, que aqui se confirmaram, partiam do princípio, contrário à teoria de Moscovici, de que conformismo e inovação são manifestações de um único processo... De notar, de resto, que em condições de comparável apoio social, Doms e Van Avermaet (1985) demonstraram que as influências maioritária e minoritária atingem aproximadamente o mesmo impacto²⁸.

Resumindo:

i) *O impacto público de uma minoria (no paradigma de Moscovici) parece depender de processos semelhantes aos que condicionam o impacto público de uma maioria (no paradigma de Asch). O que não quer dizer que não existam diferenças entre conformismo e inovação. Isto porque, fora do laboratório, a probabilidade que um alvo de influência tem de dispor de apoio social é muito maior se o emissor dessa influência for minoritário do que se ele for maioritário;*

ii) *É impossível compreender os processos desencadeados por uma minoria sem analisar o apoio social para a não inovação, que o alvo dessa influência tenha disponível em cada momento.*

5.5. *A influência social de pernas para o ar: conclusão*

A influência social minoritária foi verificada através de vários paradigmas experimentais, e é hoje um dado indiscutível. Os processos subjacentes à influência minoritária, pelo contrário, são ainda bastante discutíveis. Designadamente, a distinção de Moscovici entre os efeitos do conformismo (submissão) e da inovação (conversão), embora promissora, é, ainda hoje, bastante polémica.

Como de certeza já reparou, caro leitor, as questões levantadas pela teorização de Moscovici são bastante complexas e de difícil resposta.

²⁸ Os autores conseguiram esta identidade de condições de apoio social de uma forma bastante engenhosa: na condição de influência maioritária, dois comparsas respondiam erradamente na presença de um “sujeito crítico”, na condição de influência minoritária, depois de alguns ensaios em que dois comparsas respondiam erradamente e outros dois faziam-no correctamente na presença de um sujeito-crítico, o experimentador tornou inacessíveis as respostas destes dois últimos comparsas.

Aliás, esta preferência de Moscovici por este tipo de questões não deixa, ela própria, de ser inovadora, numa área de investigação tantas vezes caracterizada pelo gosto da realização de demonstrações experimentais de grande impacto e popularidade e, tão poucas vezes, por um esforço mais árduo de reflexão. Esta “torrente” teórica de Moscovici é, no entanto, também, em algumas ocasiões, muito pouco sistemática (para crítica sobre este ponto, ver Garcia-Marques, 1987a; Gerard, 1985; Levine, 1980, 1989; Levine e Russo, 1987). O que podemos oferecer como conclusão? Pelo menos os seguintes pontos:

a) *O fenómeno da influência minoritária é hoje indiscutível numa diversidade de paradigmas experimentais* (para revisões ver Maass e Clark, 1984; Moscovici, Mugny, e Van Avermaet, 1985, Wood *et al.*, 1994). Tal facto é uma grande contribuição de Moscovici na medida em que, antes dele, os fenómenos de influência foram quase só estudados no âmbito da influência maioritária;

b) *A questão do porquê e como da influência minoritária, pelo contrário, é bastante mais discutível*. Discutamos sumariamente a viabilidade das várias propostas de Moscovici:

- *A capacidade de inovação de uma minoria depende da sua capacidade de intensificar o conflito com a maioria*. Como vimos anteriormente, Nemeth e colaboradores (1974) demonstraram que tal afirmação não é necessariamente verdadeira (ver ponto 5.4).
- *A capacidade de inovação de uma minoria depende da adopção de um estilo comportamental consistente*. Embora este factor seja importante, há que contrapor algumas reservas. Em primeiro lugar, é preciso

acrescentar que, mais importante do que o comportamento de uma minoria, é a forma como este comportamento é interpretado pelos alvos de influência (Kaiser e Mugny, 1987; Mugny e Papastamou, 1984; Nemeth *et al.*, 1974; Papastamou, 1987). Em segundo lugar, é preciso reconhecer que têm sido feitas diversas e nem sempre coincidentes operacionalizações do conceito de estilo comportamental (Levine e Ranelli, 1978; Levine, Saxe, e Harris, 1976; Levine, Sroka, e Snyder, 1977; Wolf, 1979).

- *A capacidade de inovação de uma minoria depende da atribuição, realizada pelos alvos de influência, de autoconfiança na correcção do seu comportamento*. Moscovici e Nemeth aventaram também esta possibilidade (Moscovici e Nemeth, 1974; Nemeth e Wachtler, 1974). Por um lado, é certo que parece existir essa associação entre inovação efectiva e atribuição de autoconfiança às minorias, por outro, a análise atribucional em que se baseia é imprecisa e inconsistente em vários aspectos. Por exemplo, esquece o tratamento configuracional da informação atribucional e trata a minoria, às vezes como um agente (uma “pessoa” na linguagem *kelleyana*) e outras como uma entidade (Maass e Clark, 1984; Chaiken e Stangor, 1987; ver também, Garcia-Marques, 1987a; Jaspars e Hewstone, 1985). Finalmente, não é claro porque é que, mesmo que exista de facto, a atribuição de autoconfiança possa levar por si só ao êxito de uma tentativa de inovação (isto é, existem *N* seitas, religiosas ou outras, às quais não nos é difícil atribuir confiança na justeza do seu comportamento, mas não estamos condenados, por isso, à aceitação da sua influência);

- *A razão de ser da distinção qualitativa entre os efeitos do conformismo (submissão) e da inovação (conversão) é uma questão ainda por decidir.* De facto, embora promissora, esta questão é, ainda hoje, bastante polémica. Uma razão para este estado de coisas é, sem dúvida, a que advém da não equivalência de diversas operacionalizações de aceitação privada de influência (Garcia-Marques, 1988; Maass e Clark, 1984; Wolf, 1987). Daí que, se parece seguro afirmar que maiorias e minorias dependem, em termos do seu impacto público, dos mesmos processos (ver ponto 5.4), nada é possível afirmar com segurança quanto à aceitação privada dessa influência. Adiante, discutiremos uma nova visão sobre este assunto.

Em suma, o contributo de Moscovici foi muito importante não só no que mostrou como no que nos fez pensar. As lacunas que apontámos aos seus trabalhos devem-se, em grande parte, à ausência de uma teoria compreensiva dos fenómenos de influência social. E se essa ausência infelizmente se presente nesta área, presente-se também que passos muito importantes foram já dados na direcção de uma tal teoria. É desses passos que falaremos na última secção deste capítulo.

6. Alguns dos alicerces de uma teoria geral dos fenómenos de influência social

Embora, presentemente, a área da influência social não disponha de uma teoria geral do seu objecto de investigação, é possível neste momento, sem excessivo risco, nomear um certo número de factores que constituirão, provavelmente, alguns dos alicerces dessa teoria em construção. É isso que passaremos a fazer.

6.1. A distinção entre influência social informativa e influência social normativa

A influência social informativa refere-se a situações em que o comportamento do grupo é aceite como prova de verdade. A influência social normativa refere-se a situações em que a aceitação do comportamento do grupo se explica pelo desejo de evitar a rejeição por parte deste grupo.

A distinção entre os vários tipos de motivações que podem levar um indivíduo a ser influenciado por outros tem sido uma das preocupações clássicas nesta área de estudos e também um dos pontos de maior convergência (ver, por exemplo, Kelley, 1952; Kelman, 1958; Jones e Gerard, 1967; Raven e Kruglanski, 1970; Thibaut e Strickland, 1956). A distinção mais geral e mais conhecida é, sem dúvida, a de Deutsch e Gerard (1955). Basicamente, estes autores defendem que o grau de influência que um emissor terá sobre um alvo é mediado pela relação de dependência que se estabelece entre o primeiro e o segundo.

Deutsch e Gerard distinguem dois tipos de influência social: *influência social normativa* e *influência social informativa*. A concepção de influência social informativa, inspirada na *Teoria da Comparação Social* de Festinger (1954), abrange as situações em que o comportamento dos outros indivíduos em relação a um estímulo pode servir para a apreensão das suas qualidades ou, dizendo de outro modo, às situações em que o comportamento dos outros é aceite como prova de verdade. O conceito de influência social normativa refere-se às situações em que a susceptibilidade de um indivíduo à influência de um grupo se explica pelo desejo de evitar a rejeição por parte desse grupo. Rejeição esta que é mais provável para aqueles que se não conformam com as expectativas ou normas de um grupo (Schachter, 1951).

Nos paradigmas de Sherif, Asch e Moscovici, seria sobretudo a primeira a categoria de influência a desempenhar um mais importante papel, devido à não utilização de grupos reais nestes paradigmas. Tal facto leva a que não seja muito provável que os participantes críticos que participaram neste tipo de investigações temessem, particularmente, a rejeição daquele grupo *ad hoc*. Pareceria, portanto, das duas, a categoria de dependência informativa a variável-chave na explicação do que acontece nestes casos.

No entanto, Allen (1975) conseguiu demonstrar que a influência informativa não pode ser o único tipo de influência em causa. Fê-lo aplicando este conceito na explicação da eficiência que um aliado do sujeito crítico tem na redução do conformismo (paradigma de Asch). Allen raciocinou da seguinte forma: a eficiência do aliado dever-se-á, dentro deste enquadramento, à possibilidade de o seu comportamento comunicar ao sujeito crítico que a divergência com a maioria tem razão objectiva de ser. Se assim é, deveria ser possível obter a mesma eficiência na redução do conformismo numa situação em que o sujeito crítico dispusesse, privadamente, das respostas de alguém que tivesse respondido correctamente. No entanto, tal conhecimento privado não se mostrou suficiente e, como tal, a influência social informativa não pode ser a única categoria de influência em causa (Allen, 1975). Note-se que outro tanto pode ser dito em relação à influência minoritária. Lembremo-nos de que, se um sujeito crítico se vê isolado no confronto com uma minoria, submete-se a ela muito mais, mesmo que consiga prever que as respostas da maioria estão a ser coincidentes com as suas (Doms e Van Avermaet, 1985; ver ponto 5.4).

Por outro lado, Allen também demonstrou que a influência social normativa não pode ser a única razão para o conformismo. E fê-lo

aplicando, mais uma vez, este conceito à explicação do efeito do apoio social para o não conformismo. Do seguinte modo: um aliado promove a redução do conformismo porque o sujeito crítico passa a dispor de alguém com quem dividir a responsabilidade da divergência e, como tal, a reacção de rejeição do grupo torna-se mais improvável. Se assim é, qualquer aliado com quem seja possível dividir a responsabilidade da divergência, mesmo se incompetente, deve ser eficiente na redução do conformismo. Allen e Levine (1971) criaram exactamente essa situação: se ao sujeito crítico é dado a saber (a ele e só a ele) que um dos outros participantes (comparsas) na experiência vê tão mal que é aconselhado pelo experimentador a responder ao acaso, esse indivíduo vai ser precisamente o seu aliado. Note-se que, nestas condições, o aliado pode ser útil na divisão da responsabilidade de uma potencial divergência, visto que os outros participantes não sabem da sua incompetência. É, no entanto, inútil na confirmação de que existem razões objectivas de divergência (redução da dependência informativa). Os resultados demonstram que o aliado não é, nestas circunstâncias, eficiente na redução do conformismo. Daí que fique demonstrado que a influência social normativa não pode ser a única categoria de influência relevante para a explicação do conformismo. E não é absolutamente nada provável que o seja, no caso da inovação, visto que a influência normativa aumenta com a ausência física dos emissores desta influência (Moscovici e Nève, 1971; Moscovici e Personnaz, 1980).

Resumindo: *a distinção entre influência informativa e normativa não pode ser considerada como definindo duas categorias mutuamente exclusivas de influência.*

O facto de, em muitas situações, se poderem verificar, simultaneamente, as duas categorias de influência não quer dizer, no entanto, que se não possam identificar as variáveis que mais condicionam especificamente os efeitos de uma ou de outra.

No caso da influência informativa, a variável-chave parece ser o grau de incerteza em que um indivíduo se encontra na realização do julgamento. De facto, tanto Krech, Crutchfield e Ballachey (1962), como Coleman, Blake e Mouton (1958) apresentam resultados que indicam fortíssimas correlações entre incerteza e conformismo (da ordem de 0,89). Por outro lado, numa perspectiva um pouco diferente Willis e Levine (1976) defendem a existência de um contínuo de certeza no julgamento que vai dos julgamentos directamente verificáveis (a cor do céu), passando pelos indirectamente verificáveis (quem foi o sétimo rei de Castela), até aos inverificáveis (Bach é melhor compositor do que Händel), sendo a influência informativa máxima para o segundo tipo de julgamentos.

Refira-se que, classicamente, a incerteza num julgamento tem sido discutida como estando dependente da ambiguidade objectiva do objecto de julgamento. O próprio Festinger (1954) considerava que um indivíduo só usaria o comportamento dos outros como critério de verdade em condições de um certo grau de ambiguidade – isto é, situações em que os indivíduos não disponham de critérios objectivos de validação do seu julgamento. Contudo, os resultados de Asch indicam, como argumentou convincentemente Moscovici, que um dos resultados da influência social pode ser o aumento da incerteza relativamente a um julgamento que, objectivamente, não contém qualquer ambiguidade. Por outro lado, como sabemos, Allen e Wilder (1980) demonstraram como a influência

dos outros pode levar a uma reinterpretação da natureza do objecto de julgamento (ver caixa da pág. 222). Daí que seja preferível considerar o estado de incerteza em que um indivíduo se encontra ao realizar um julgamento como determinado não só pela dificuldade objectiva deste e pelos conhecimentos aplicáveis de que o indivíduo dispõe, mas também pelo comportamento dos outros indivíduos com quem seja relevante a comparação.

Quanto à influência social normativa, não causa surpresa (em virtude da sua definição) verificar que as variáveis mais importantes na determinação da sua magnitude sejam: a atracção que o grupo em causa exerce sobre o indivíduo (Lott e Lott, 1961), a expectativa de interacção futura e o grau em que o comportamento dos indivíduos é do conhecimento do grupo (Deutsch e Gerard, 1955).

Até aqui temos vindo a iludir uma dificuldade. De facto, como vimos anteriormente, Moscovici (1976) centra a sua crítica às abordagens clássicas da influência social na utilização do conceito de dependência. Argumenta ele que o conceito de dependência (normativa ou informativa) nunca poderá explicar como é possível a uma minoria sem dotes especiais de competências ter um impacto numa maioria que possui quer maiores recursos informativos quer maior poder de rejeição. Será que, então, a explicação da influência em termos da distinção apresentada é incapaz de fornecer o contributo que lhe temos estado a atribuir? Ou, no mínimo, será que é irrelevante na explicação da inovação?

Parece-nos que não. Em termos de influência normativa, é decerto difícil de conceber porque um indivíduo, integrado na maioria, deveria estar normativamente dependente de uma minoria. No entanto, é fácil de ver que um indivíduo possa estar dependente normativamente de um grupo

que o inclui a ele e à minoria divergente. Ora, em certas condições, é perfeitamente possível que a rejeição da minoria possa pôr em causa quer a imagem pública quer a própria existência do grupo. Nessas condições é provável que uma maioria se torne dependente, normativamente, de uma minoria (Gerard, 1985; Levine, 1989; Levine e Moreland, 1985; Wolf, 1979). Por outro lado, a própria concepção de Moscovici de influência social como negociação (Faucheux e Moscovici, 1967) sugere-nos situações de negociação em que uma maioria pode estar normativamente dependente de uma minoria – basta pensarmos numa situação em que a regra de decisão grupal é a unanimidade. Nessas condições, uma minoria pode possuir um poder negocial desproporcionalmente elevado (Paulus e Garcia, 1991).

Em termos de influência informativa, é evidente que uma minoria pode fazer aumentar bastante o estado de incerteza em que é feito um julgamento, antes tido como não encerrando qualquer ambiguidade, na medida em que o seu comportamento desmente, por si só, a expectativa (ou para usar um termo de Gerard, 1985, a “projectão social”) de grande consenso que os membros da maioria possuíam. Neste sentido, o comportamento divergente de uma minoria implica uma revisão das características do objecto de julgamento que se supunham induzir um consenso quase absoluto. Nesse sentido, uma maioria pode tornar-se informativamente dependente de uma minoria.

No paradigma de Moscovici, esta segunda categoria de dependência parece muito mais relevante (no entanto, ver o que se disse acima sobre as consequências de um alvo isolado face a um emissor minoritário). E, aliás, se fizermos as plausíveis associações entre, por um lado, dependência informativa e aceitação privada dessa influência e entre, por outro, dependência

normativa e aceitação pública (como faz Allen, 1965), chegamos a uma consequência curiosa. É que, nestes termos, a distinção feita por Moscovici entre os processos subjacentes à influência maioritária e minoritária não quer dizer mais do que afirmar que as maiorias provocam maior dependência normativa e as minorias maior dependência informativa.

É, por isso, de encarar com optimismo a possibilidade de o enquadramento aqui apresentado fornecer uma contribuição para o desenvolvimento de uma teoria compreensiva dos fenómenos de influência.

6.2. *Influência social e categorização social*

No espírito da teoria da identidade social e de acordo com a abordagem da autocategorização, a influência social é o resultado da autocategorização do alvo da influência como membro do grupo (fonte da influência). Este modo de influência designa-se por influência social referente.

Temos vindo a discutir os fenómenos de influência num contexto em que tanto os emissores como os alvos de influência pertencem a um mesmo grupo. Será que, quando existe uma clivagem, em termos de pertença grupal, entre emissores e alvos tudo se passa do mesmo modo?

A teoria da identidade social de Tajfel (ver o capítulo X neste manual) preveria que não. Quer dizer, uma análise baseada nesta teoria preveria que um emissor de influência só teria um impacto num dado alvo se ambos pertencessem a um mesmo grupo social, relevante nesse contexto.

E, de facto, um grande número de investigações tem demonstrado que, quando um emissor é categorizado no grupo dos outros, o

seu impacto directo diminui drasticamente, provocando quer indiferença quer afastamento. Isto tanto no impacto público dos emissores nos paradigmas de Sherif (Abrams, Wetherell, Cochrane, Hogg, e Turner, 1990; Berg, 1966; Lemaine, Lasch, e Ricateau, 1972; Sampson e Insko, 1964), de Asch (Abrams *et al.*, 1990; Garcia-Marques, 1987a; Lavado, Saraiva, Marques, Mourato, e Coelho, 1986; Correia, Bastos e Santos, 1986) e de Moscovici (Clark e Maass, 1988; Maass, Clark, e Haberkorn, 1982; Mugny e Papastamou, 1982; Rodrigues, Carvalho, Correia, Rocha, e Fernandes, 1987), como na eficiência de um aliado do grupo dos outros (Boyanowsky e Allen, 1973; Correia *et al.*, 1986). Este menor impacto parece ser devido, pelo menos em parte, ao facto de os membros do grupo dos outros serem cognitivamente representados de forma menos diferenciada, o que diminuiu o seu impacto (Vala, Garcia-Marques, e Pereira, 1998; Wilder, 1990). Quanto à aceitação privada de uma mensagem persuasiva originada no grupo dos outros, os resultados são menos claros (Aebischer, Hewstone, e Henderson, 1984; Maass, *et al.*, 1982; Mugny e Papastamou, 1982; Martin, 1987; Volpato, Maass, Mucchi-Faina, e Vitti, 1990), embora comece a ser evidente a vantagem do grupo próprio, também nesse domínio, invertendo-se essa tendência apenas em circunstâncias muito restritas (ver Crano e Chen, 1998; Maass e Volpato, 1994).

Por outro lado, Allen (1985) argumentou que os próprios paradigmas experimentais utilizados no estudo da influência promovem categorizações sistemáticas dos intervenientes, e que o impacto dos emissores parece depender directamente dessa construção da situação (por exemplo, Allen (1975) apresentou dados que sugerem que a introdução de um aliado no paradigma de Asch induz a categorização da

maioria num outro grupo em confronto com o sujeito crítico e o aliado).

Mais recentemente, as relações entre categorização e influência social têm beneficiado do interesse dos teóricos da *Teoria da Autocategorização* (Abrams, *et al.*, 1990; Hogg e Turner, 1987; Turner, 1991).

A abordagem da autocategorização considera que a influência social resulta de um processo de autocategorização pelo qual o alvo de influência se percebe como membro de um grupo, atribuindo-se as mesmas características e comportamentos que aos outros membros do grupo. Este modo de influência é designado por Turner (1982) como influência social referente. A influência social referente distingue-se quer da influência social normativa quer da influência social informativa em termos das fontes, do processo psicológico que lhe subjaz, das condições que a promovem e das normas de referência. A fonte da influência são os indivíduos que fornecem informação crítica sobre as normas do grupo próprio (habitualmente, eles próprios membros desse grupo) – e não aqueles que detêm o poder de recompensar ou castigar ou aqueles que detêm conhecimentos objectivamente mais válidos. O processo psicológico subjacente é a identificação social (a tomada de consciência de uma dada identidade social em função da pertença a um grupo próprio correspondente) – e não a submissão à pressão do grupo ou a necessidade de comparação social. As condições que promovem a influência são aquelas em que a identidade social é mais saliente e não aquelas em que a resposta individual é vigiada pelo grupo ou em que a definição da realidade social ou não-social é ambígua. Finalmente, as normas a que os alvos da influência se submetem não correspondem necessariamente ao comportamento observável dos outros mas à representação cognitiva da norma do grupo próprio.

Merecerá alguma atenção o facto de que Moscovici defendeu que uma das condições para o sucesso da influência minoritária é a apresentação, por parte da minoria, de um conjunto de normas alternativas às da maioria. Estes resultados implicam, no entanto, que a proposta dessas normas alternativas só promove inovação se levar a maioria a classificar a minoria no seu próprio grupo (Allen, 1985; Garcia-Marques, 1987a, 1987b; Hogg e Turner, 1987; Maass e Clark, 1984; Mugny, Kaiser, Papastamou, e Pérez, 1984; Tajfel, 1984; Turner, 1987; Turner, 1991; Turner e Oakes, 1989; para uma visão alternativa ver Nemeth, 1986).

Como conclusão: a uma teoria compreensiva da influência social será impossível ignorar quer as identificações grupais de emissores e alvos quer os processos de categorização espontânea que os paradigmas experimentais possam promover.

6.3. *Influência social indirecta*

Fontes maioritárias do grupo próprio parecem levar a mudanças manifestas de atitudes críticas (i.e., atitudes relativas à mensagem da fonte da influência), enquanto que fontes minoritárias do mesmo grupo conduzem a mudanças de atitudes indirectamente relacionadas com as atitudes críticas.

O interesse pelos efeitos mais subtis da influência social é bastante antigo (ver, e.g., Sherif, 1935). No entanto, é, sem dúvida, com o trabalho de Moscovici (Moscovici *et al.*, 1969; Moscovici e Personnaz, 1980) que o tema ganha um impulso decisivo. Como vimos acima, muitos dos resultados obtidos têm-se revelado polémicos. Concomitantemente, o surgimento de inúmeras dicotomias difusas e parcialmente

sobreponíveis (influência social manifesta *versus* latente, pública *versus* privada, imediata *versus* retardada, directa *versus* indirecta) não tem contribuído para a clarificação da natureza de tais efeitos. Mais recentemente, porém, registou-se uma evolução bastante positiva: a emergência da teoria do Contexto/Comparação (Alvaro e Crano, 1996, 1997; Crano, 1994, Crano e Alvaro, 1998; Crano e Chen, 1998; Crano e Hannula-Bral, 1994). Trata-se de uma teoria de grande valor heurístico e que pode ser considerada, em certa medida, como um desenvolvimento do modelo da Conversão de Moscovici (1980).

Um primeiro aspecto a sublinhar, é a própria definição operacional de influência social indirecta. Assim, influência social indirecta manifesta-se quando uma mudança de atitudes ou de crenças se verifica não sobre o objecto focal da mensagem persuasiva (e.g., a interrupção voluntária de gravidez) mas sobre um outro objecto com ele relacionado no sistema de crenças ou atitudes dos recipientes da mensagem persuasiva (e.g., a educação sexual nas escolas). Essa relação entre dois objectos de atitude diz-se indirecta quando: i) as atitudes concernentes aos dois objectos se encontram correlacionadas; ii) essas atitudes ou crenças não estão necessária ou logicamente relacionadas; iii) as atitudes em causa não são percebidas como sendo interdependentes (Alvaro e Crano, 1997; Crano e Chen, 1998).

Um segundo aspecto a sublinhar é o âmbito da teoria. De facto, a teoria do Contexto/Comparação fornece uma taxonomia compreensiva de situações de influência social, taxonomia essa caracterizada por várias dimensões conceptualmente importantes. A saber: o grau de investimento ou importância atribuído à atitude crítica, a natureza objectiva ou subjectiva do julgamento, a natureza inter ou intragrupal da

fonte de influência e a natureza minoritária ou majoritária dessa fonte (Alvaro e Crano, 1997; Crano, 1994; Crano e Alvaro, 1988).

Um terceiro aspecto é o cerne da *teoria do Contexto/Comparação – o contrato de benevolência*. Assim, segundo esta teoria, é o estatuto intra ou intergrupar do emissor da mensagem persuasiva que leva a um processamento mais ou menos profundo dessa mensagem, e é o grau de elaboração que determina a extensão e a estabilidade de uma mudança de atitude. Assim, fontes do grupo próprio conduzem a uma maior elaboração da mensagem persuasiva e, geralmente, a um impacto maior e mais duradouro dessa mensagem (De Dreu e De Vries, 1996; De Vries, De Dreu, Gordijn, e Schuurman, 1996; Mackie, Worth, e Assuncion, 1990; Wilder, 1990). Pelo contrário, o estatuto maioritário ou minoritário da fonte de influência torna-se decisivo em situações mais restritas. A saber: quando há um forte investimento na atitude crítica, quando o julgamento a realizar é de tipo subjectivo e a relação entre a fonte e o alvo é de natureza intragrupal. Nestes casos, se a fonte do apelo persuasivo se apresenta como maioritário, o apelo persuasivo levará a uma maior elaboração da mensagem (Mackie *et al.*, 1990; Wilder, 1990) e, conseqüentemente, a uma mudança manifesta da atitude, fazendo com que o alvo se aproxime atitudinalmente da fonte de influência, preservando-se deste modo, a coerência do grupo próprio. Se a fonte do apelo persuasivo se apresentar como minoritária, o apelo persuasivo não levará a qualquer aproximação atitudinal entre alvo e fonte de influência (caso contrário correr-se-ia o risco de uma maior cisão atitudinal no grupo próprio). No entanto, dado seu estatuto intragrupal, apesar de ineficaz, o apelo persuasivo será elaborado sem levar à denegrição do emissor desse apelo. É essa a natureza do *contrato de benevolência*, os apelos persuasivos de

facções minoritárias do endogrupo não levam a qualquer mudança manifesta da atitude crítica, em troca, a mensagem será elaborada profundamente e os emissores desses apelos não serão denegridos. Ora a combinação entre a inibição de pensamentos negativos relativos a um apelo persuasivo e manutenção da atitude crítica cria uma tensão na estrutura geral das atitudes dos alvos de influência levando a um resultado curiosíssimo – a mudança de uma atitude indirectamente relacionada com atitude crítica. Por exemplo, imaginemos um defensor da penalização da interrupção voluntária de gravidez que é sujeito a apelos persuasivos de uma facção minoritária de um grupo com o qual se identifica fortemente (e.g., uma organização católica de esquerda). A verificação do estatuto minoritário dessa fonte pode levar o alvo deste exemplo a manter a sua atitude face à despenalização inamovível. O reconhecimento da natureza intragrupal da fonte desse apelo pode, no entanto, conduzir à inibição geral de pensamentos ou avaliações negativas sobre essa facção minoritária e essa mensagem. O resultado final pode muito bem vir a ser a mudança de uma atitude indirectamente relacionada com a atitude crítica – a atitude face à educação sexual nas escolas.

Assim se explica que fontes maioritárias do endogrupo levem a mudanças manifestas das atitudes críticas, enquanto que fontes minoritárias do endogrupo conduzem a mudanças indirectas de atitudes (isto é, mudanças em atitudes indirectamente relacionadas com as atitudes críticas). Uma recente revisão da literatura (Wood *et al.*, 1994), assim como estudos especificamente delineados para o teste do modelo (Alvaro e Crano, 1996, 1997; Crano e Chen, 1998; Crano e Hannula-Bral, 1994) produziram resultados bastante consistentes com as propostas do modelo do Contexto/Comparação.

6.4. *Influência social e normas sociais*

A capacidade de uma minoria ser influente depende da “direcção” das suas propostas. Assim, os seus argumentos só serão eficazes se forem na direcção da evolução mais provável das normas sociais vigentes.

A maior parte da investigação nesta área tem dado, sobretudo conceptualmente, pouca relevância à natureza dos objectos de julgamento e à direcção das respectivas mensagens persuasivas. Talvez ainda uma indesejável herança do *sonambulismo*. Uma honrosa excepção é o trabalho de Paicheler (1976, 1977). Esta autora defendeu que a capacidade de uma minoria ser influente depende da “direcção” das suas propostas. Quer dizer, uma minoria só terá impacto se os seus argumentos forem na direcção da evolução mais provável de uma norma (o que a autora designou de *Zeitgeist*). Paicheler, para estudar esta questão, usou uma variação do paradigma de Moscovici, no qual o objecto de julgamento era a atitude face à posição da mulher na sociedade. A minoria defendia sempre posições igualmente divergentes da maioria da população a que os participantes “críticos” pertenciam. Só que, numa condição, a minoria divergia na direcção da atribuição de um papel social ainda mais central à mulher (minoria pró-*Zeitgeist*) e noutra na direcção da sua secundarização (minoria anti-*Zeitgeist*). Os resultados demonstraram que só a minoria pró-*Zeitgeist* teve impacto nas atitudes dos participantes críticos. Este resultado foi replicado, entre outros, por Maass e colaboradores (1982) e Pinto, Agostinho, Ravara e Sarmiento (1986).

Como notou Allen (1985), estes resultados implicam que, no fundo, é possível interpretar a inovação como uma espécie de “conformismo antecipatório” em que uma minoria deve o seu impacto à capacidade que tiver de persuadir os

alvos que as posições que defendem cedo passarão a ser maioritárias. E, de facto, não é muito crível conceber que um indivíduo se converta a uma posição minoritária sem estar persuadido de que essa posição irá, com alguma probabilidade, mais tarde ou mais cedo, ser reconhecida maioritariamente como mais justa ou mais correcta do que as normas vigentes. Caso contrário, para quê tentar convencer os outros?

De qualquer modo, estes resultados ensinam-nos uma lição bastante mais geral e bastante mais simples. A de que o impacto de uma mensagem objectivamente persuasiva de um emissor de influência não depende apenas de uma contabilização de quantos estão a favor e de quantos estão contra o que essa mensagem advoga. Depende também do que essa mensagem afirma... É quase inacreditável que algo tão simples pudesse ser esquecido durante tanto tempo.

6.5. *Influência social e a natureza da tarefa crítica*

Uma categorização sistemática da natureza da tarefa crítica é algo de essencial na elucidação e enquadramento teórico das variáveis subjacentes à influência social.

A natureza da tarefa em que alvo e fonte de influência estão empenhados condiciona fortemente quer as modalidades da sua interacção quer os resultados dessa interacção. Tal pressuposto pode ser encontrado desde o início do estudo da influência social (Asch, 1948, Sherif, 1937). No entanto, a natureza da tarefa crítica apenas recentemente mereceu um desenvolvimento teórico sistemático, com o surgimento da *Teoria da Elaboração do Conflito* (Pérez e Mugny, 1993; Pérez, Mugny, Butera, Kaiser e Roux, 1994).

Segundo esta teoria, as tarefas críticas podem ser concebidas em função das expectativas ou pré-construções que suscitam da parte dos alvos de influência. Essas pré-construções podem ser sistematizadas através de duas dimensões tácitas: a pertinência do erro e a ancoragem social. A primeira dimensão diz respeito ao estatuto de objectividade que lhe é atribuído pelos alvos de influência. Assim as tarefas podem ser classificadas em termos da pertinência do erro – tarefas em que o erro tem alta pertinência (isto é, tarefas objectivas) ou tarefas em que o erro tem baixa pertinência (isto é, tarefas não-objectivas). A segunda corresponde à sua relevância para o posicionamento dos indivíduos numa estrutura intergrupala. Assim, as tarefas podem ser classificadas em tarefas ancoradas ou não-ancoradas socialmente consoante são ou não relevantes para o posicionamento intergrupala. Como se pode ver

na Figura 10, a combinação destas duas dimensões faz emergir quatro tipos básicos de tarefas críticas: tarefas de aptidões (TAP), tarefas objectivas não-ambíguas (TONA), tarefas de opinião (TOP) e tarefas não-envolventes (TANE).

Cada um destes tipos de tarefas críticas possui um conjunto de características únicas. Daí que se torne possível identificar diferentes objectivos dos alvos, diferentes atributos cruciais da fonte e diferentes formas de elaboração do conflito entre alvo e fonte de influência, correspondendo a cada um dos quatro tipos básicos de tarefas críticas (ver as caixas nas páginas seguintes para uma síntese destes pressupostos).

A Teoria da Elaboração do Conflito pretende agrupar muita da investigação até aqui realizada a partir de quadros teóricos muito fragmentados, e apesar do seu aparecimento relativamente

FIGURA 10

Teoria da Elaboração do Conflito:
Os quatro tipos de tarefas críticas e as dimensões que lhes são subjacentes
 (Pérez e Mugny, 1993)

ALTA PERTINÊNCIA DO ERRO

	Tarefas de Aptidões	Tarefas Objectivas Não-Ambíguas	
Tarefas Ancoradas Socialmente	TAP	TONA	Tarefas Não Ancoradas Socialmente
	TOP	TANE	
	Tarefas de Opinião	Tarefas Não-Envolventes	

BAIXA PERTINÊNCIA DO ERRO

CAIXA 3

A Teoria da Elaboração do Conflito

(Pérez e Mugny, 1993)

	Tarefas de Aptidões	Tarefas Objectivas Não-Ambíguas	Tarefas de Opinião	Tarefas Não Envolveres
Exemplos	<i>Estimação da distância entre duas cidades</i>	<i>Paradigma de Asch</i>	<i>Avaliação de um candidato a uma eleição</i>	<i>Indicação de preferência por uma cor</i>
Pré-Construções e Expectativas	1. Julgamentos de aptidão 2. Só existe uma resposta correcta mas não é conhecida pelos alvos 3. Expectativa de baixo consenso 4. A resposta reflecte a aptidão	1. Julgamentos de facto 2. Só existe uma resposta correcta e é conhecida pelos alvos 3. Expectativa de consenso absoluto 4. Diferenciação social irrelevante	1. Julgamentos de atitude 2. Expectativa de pluralidade de julgamentos 3. Expectativa de consenso no grupo próprio 4. A resposta posiciona o indivíduo num grupo	1. Julgamentos de preferência 2. Pluralidade plausível dos julgamentos 3. Expectativas de consenso não pertinentes 4. Fracas consequências sociais
Objectivos dos alvos	Aumentar a correcção dos julgamentos	Explicar a ausência de consenso	Procurar a diferenciação intergrupar	Fracamente definidos ou idiossincráticos
Atributo Crucial da Fonte	Competência	Estatuto (maioritário ou minoritário)	Natureza (intra ou intergrupar)	Capacidade de induzir acordo por processos não-conflituais
Elaboração do Conflito	Fonte competente: Conflito reduzido	Fonte maioritária: Conflito relacional	Fonte do grupo próprio: Conflito normativo	Evitamento do conflito
	Fonte incompetente: Conflito de incompetências	Fonte minoritária: Conflito epistémico	Fonte do grupo dos outros: Conflito intergrupar	

recente, tem inspirado novas linhas de pesquisa de resultados frutuozos e muitas vezes surpreendentes (ver Pérez e Mugny, 1993). É por isso provável que esta teoria, ou pelo menos, a eluci-

dação do papel das variáveis que a teoria tomou como cruciais, venha a ganhar cada vez mais relevo na teorização dos fenómenos da influência social.

CAIXA 4

As consequências do conflito em função do tipo de tarefa crítica e da natureza da fonte de influência
(Pérez e Mugny, 1993)

	Tarefas de Aptidões	Tarefas Objectivas Não-Ambíguas	Tarefas de Opinião	Tarefas Não Envolveres
Resultado Manifesto Provável	Fonte competente: Imitação	Fonte maioritária: Submissão do alvo	Fonte do endogrupo: Conformismo	Dependente de variáveis não contempladas pela teoria
	Fonte incompetente: Distanciação	Fonte minoritária: Independência	Fonte do grupo dos outros: Discriminação	
Resultado Latente Provável	Fonte competente: Generalização	Fonte maioritária: Autonomização	Fonte do grupo endogrupo: Interiorização	Dependente de variáveis não contempladas pela teoria
	Fonte incompetente: Resolução da tarefa	Fonte minoritária: Reconstrução do objecto de julgamento	Fonte do grupo dos outros: Conversão	

6.6. *Influência social, estrutura e processos grupais*

A importância da utilização de grupos reais e estudos longitudinais para uma compreensão das relações entre os processos e estrutura grupal, e a influência social.

Outra das lacunas da investigação que tende, modernamente, a ser corrigida é a quase não utilização de grupos reais. E, no entanto, como Levine e Moreland (Levine e Moreland, 1985; Moreland e Levine, 1982, 1989) e Gerard (1985) têm convincentemente argumentado, a utilização de grupos reais com uma história de desenvolvimento e interacção poderia mostrar aspectos doutro modo invisíveis. Por exemplo, Levine e Moreland (1985) chamaram a atenção

para a possibilidade de a interacção entre os dissidentes e os outros membros de um grupo poder sofrer modificações ao longo da evolução dos processos de socialização que o grupo realiza dos seus membros. Ora sem estudos longitudinais de grupos reais não é possível investigar esta questão. O estudo de grupos reais permitir-nos-á, também, analisar mais directamente as relações entre estrutura de grupo e influência social. Questão importante, na medida em que parece evidente que a posição estrutural que um membro inovador ocupa tem consequências tanto na possibilidade de ser classificado de “marginal” como na capacidade de produzir impacto (Levine e Moreland, 1985; ver também Hollander, 1958, 1964). Inversamente, a posição estrutural que um membro ocupa num

grupo atenua ou intensifica o impacto do grupo no seu comportamento (Allen, 1965; Levine e Moreland, 1985). Como exemplo vejamos o que, num estudo pioneiro, Torrance (1959) demonstrou, utilizando como população experimental tripulações de bombardeiros: que a probabilidade de uma tripulação resolver um problema depende do estatuto de quem detém a solução. Quando o experimentador fornecia a solução de um difícil problema ao piloto, 94 por cento das tripulações atingiam a solução, mas, se a fornecia ao navegador, a percentagem baixava para oitenta por cento, e se fosse o artilheiro a dispor dela, baixava ainda mais: 63 por cento!

O desenvolvimento de investigação nesta área será também de grande importância para os nossos conhecimentos²⁹.

6.7. *O contexto da recepção da influência*

A disponibilidade de apoio social como parte integrante de qualquer explicação compreensiva dos processos de influência social.

Durante este capítulo ficou bem patente a importância decisiva que o contexto de recepção de influência (quer dizer, a disponibilidade de apoio social) tem na mediação dos efeitos dessa influência. Isto quer no caso da obediência quer no caso da influência maioritária e minoritária. Mais: como o trabalho de Doms (1987) demonstrou, diferentes categorias de influência podem diferir, sobretudo em virtude da maior ou menor probabilidade de ocorrerem em contextos em que o apoio social se possa ou não verificar.

Daí que qualquer teoria compreensiva não possa almejar a explicação dos processos de influência social centrado-se apenas nas características dos emissores dessa influência. Terá também, forçosamente, de se debruçar sobre os contextos de maior ou menor apoio social para resistir ao impacto desses emissores.

6.8. *Influência social e atribuição causal*

As teorias de atribuição causal tiveram e deverão continuar a ter um papel central na compreensão dos processos de influência social.

Como vimos, Asch já tinha chamado a atenção para a intensa actividade cognitiva a que os participantes críticos se dedicavam enquanto participavam nos seus estudos experimentais. Daí que não é de espantar que se tenham tentado explicações dos fenómenos atribucionais baseadas nas teorias atribucionais (ver capítulo sobre atribuição causal neste Manual).

Ross, Bierbrauer e Hoffman (1976) realizaram uma importante análise atribucional da actividade cognitiva registada no paradigma de Asch. Segundo estes autores, o sujeito crítico defronta-se com dois problemas atribucionais básicos: o de explicar o porquê das respostas dos comparsas do experimentador e o de prever a reacção destes no caso da sua divergência. Da solução do primeiro dependeria a aceitação privada da influência, do segundo dependeria a aceitação pública. Concretizando, a aceitação privada dar-se-ia sempre que o comportamento dos comparsas fosse atribuído ao objecto de julgamento e a aceitação pública quando fosse

²⁹ Para uma interessante discussão da aplicação dos resultados da investigação em Influência Social em contextos extralaboratoriais, consulte-se Nemeth e Staw (1989).

prevista a rejeição do sujeito-crítico pelos comparsas em caso de divergência. É de sublinhar o modo como esta análise coincide com o que acima se afirmou acerca das categorias normativa e informativa de influência social. Estes investigadores mostraram que, quando existem condições para uma atribuição do comportamento dos comparsas a factores que não o objecto de julgamento, a aceitação privada da sua influência é minimizada – são os efeitos da chamada “psicologização”³⁰ (Mugny, 1982; Mugny e Papastamou, 1984; Papastamou, 1987). Este fenómeno refere-se ao facto de que um aumento da disponibilidade de uma atribuição do comportamento da minoria às suas particularidades psicológicas anula o seu impacto, o mesmo não acontecendo se o emissor de influência for maioritário (Papastamou, 1986). Parece que se confirma o facto de que a atribuição do comportamento do emissor ao objecto de julgamento e não às suas idiossincrasias é um factor decisivo para o impacto de esse emissor se verificar (Jaspars e Hewstone, 1985).

Por outro lado, como já vimos, Moscovici e Nemeth (1974) defenderam que o impacto de uma minoria se devia, pelo menos em parte, à realização de uma atribuição de autoconfiança à minoria. Mas porque deveria essa atribuição produzir qualquer impacto? Provavelmente porque indicaria uma associação entre o comportamento minoritário e as qualidades do objecto de julgamento. Esta interpretação está, aliás, bem mais próxima do modelo de Kelley (ver o capítulo sobre atribuição, neste volume; ver também Garcia-Marques, 1987c, 1988) em que Moscovici e Nemeth explicitamente se

baseiam (para uma discussão mais aprofundada desta questão ver Chaiken e Stangor, 1987; Eagly e Chaiken, 1984; Garcia-Marques, 1987a; Maass e Clark, 1984).

De qualquer modo, é evidente que as relações entre atribuição causal e influência social são uma das mais importantes avenidas que o desenvolvimento dos nossos conhecimentos sobre os fenómenos implica percorrer. A uma esquina talvez reencontremos a reflexão de Asch sobre o papel da reinterpretação do objecto de julgamento na mediação do impacto da influência social (Asch, 1948; ver também a referência à experiência de Allen e Wilder, 1980 feita na caixa 1).

6.9. *Influência social: um único processo?*

A ideia de conformismo e inovação como fenómenos resultantes de dois processos psicossociais diferentes ou de um só processo tem sido promotora de diversos desenvolvimentos teóricos de grande importância conceptual para a influência social e para a psicologia social.

A pressuposição dos mesmos ou de diferentes processos subjacentes aos contextos maioritários e minoritários foi já um tema da nossa discussão no ponto 5.4. Aqui vamos apenas acrescentar alguns elementos a essa discussão.

Em primeiro lugar, há que referir que um grande número de experiências estudou esta questão em paradigmas em que os julgamentos pedidos eram atitudes relativas a uma grande diversidade de questões sociais (para uma revisão ver Maass, 1987; Maass e Clark, 1984; Maass, West, e Cialdini, 1987). Em alguns desses

³⁰ O facto de a “psicologização” não funcionar em relação a emissores maioritários tem uma evidente explicação atribucional. O facto de serem maioritários fornece informação de alto consenso que é incompatível com uma atribuição do comportamento dos emissores às suas características pessoais (ver Garcia-Marques, 1987a).

estudos os participantes eram expostos simultaneamente a mensagens persuasivas maioritárias e minoritárias (Maass e Clark, 1983; Mackie, 1987). Em quase todos eram recolhidas medidas tanto de aceitação privada como de aceitação pública. E vários continham uma inovação metodológica importante: incluíam medidas de “processo” (quer dizer medidas que apontam para o que acontece enquanto a mensagem persuasiva está a ser processada). Esta inclusão deve-se a um facto muito importante. Sabemos que Moscovici (1980) fez a proposta de que um processo de comparação do alvo com o emissor estaria subjacente à influência maioritária, e de que um processo de (re)validação das qualidades do objecto de julgamento estaria subjacente à influência minoritária. Pois bem, Maass desenvolveu esta proposta (Maass, 1987; Maass e Clark, 1984; Maass *et al.*, 1987), considerando que estes dois processos reflectiriam dois tipos de processamento da informação centrais na área da persuasão: sistemático e heurístico (Chaiken, 1980, 1987; Chaiken, Liberman, e Eagly, 1989).

O conceito de processamento sistemático refere-se às situações em que um indivíduo se esforça por avaliar e integrar o conteúdo de uma mensagem persuasiva. Este tipo de processamento, se produzir mudança de atitude, provoca uma mudança estável e que se generaliza a conteúdos relacionados com o objecto dessa mudança. O conceito de processamento heurístico refere-se às situações em que um indivíduo se centra mais no contexto persuasivo do que na mensagem ou no seu conteúdo. Um alvo que se encontre nessas circunstâncias aceita ou rejeita determinada posição atitudinal em virtude da presença ou ausência de índices persuasivos. Por exemplo, se eu ouvir um discurso de um político, tentando detectar

contradições, mentiras ou fracas razões – estou em “processamento sistemático”; se o ouvir pensando que parece sincero na maneira de falar ou na atitude que os meus colegas têm face a ele – estou em “processamento heurístico”. Para distinguir, em dada situação, entre os dois tipos de processamento pede-se habitualmente aos participantes que listem os pensamentos que lhes ocorreram durante a recepção da mensagem, os argumentos e contra-argumentos que desenvolveram, e é medida a memória da mensagem. Tem-se verificado que o processamento sistemático promove maior actividade cognitiva (produção de maior número de argumentos e contra-argumentos) e melhor memória da mensagem (para revisões ver Eagly e Chaiken 1998; Petty e Cacciopo, 1986).

O que a proposta de Maass conseguiu foi que se passasse a incluir as medidas de processo acabadas de referir em estudos de influência social. Os resultados não são completamente claros. Por exemplo, enquanto Maass e Clark (1983) encontraram indicações que apontam para uma associação entre processamento sistemático e influência minoritária e outra entre processamento heurístico e influência maioritária, Mackie (1987), num estudo extremamente bem controlado, encontrou a relação inversa. Quanto à relação entre aceitação privada ou pública e estatuto minoritário ou maioritário do emissor de influência, os resultados parecem favorecer a distinção submissão/conversão de Moscovici, embora existam inúmeras “excepções” a essa “regra” (Mackie, 1987; Mugny, 1984; Wolf, 1985).

Este estado de coisas levou Chaiken e Stangor (1987) a propor que se deviam considerar múltiplas motivações e múltiplos modos de processamento como intervindo, em diferentes condições, tanto para o caso da influência

maioritária como para o da influência minoritária. Diferenças entre influência maioritária e minoritária poderiam ser tanto quantitativas (quando operam as mesmas motivações) como qualitativas (quando operam diferentes motivações).

Em segundo lugar, é necessário referir o trabalho de Nemeth (1986, 1987). Esta autora tomou uma nova perspectiva no estudo das diferenças entre influência maioritária e minoritária. Fixando-se no estudo das questões da resolução de problemas e tomada de decisões em grupo, Nemeth passou a estar interessada, não na aceitação da influência (privada ou pública), mas nas consequências dessa influência na qualidade dos produtos grupais. Assim, Nemeth defende que a influência minoritária promove um pensamento divergente e original, e a maioritária, um pensamento convergente e convencional. Os resultados de várias investigações (ver, por exemplo, Nemeth e Kwan, 1985; e Nemeth e Wachtler, 1983) mostram que uma minoria, sem provocar aceitação da sua influência (em termos de uma aproximação do comportamento do alvo), é capaz de ter um impacto significativo na qualidade e originalidade das soluções dos problemas que um grupo alcança (para uma extensão deste trabalho ao domínio específico da persuasão, ver Maass e Volpato, 1994; Martin, 1996; Muchi-Faina, Maass, e Volpato, 1991). Investigação mais recente tem, aliás, demonstrado como a influência minoritária promove o processamento mais profundo e detalhado da informação disponível (Nemeth, Mayselless, Sherman, e Brown, 1990). Parece, portanto, que a divergência minoritária num grupo cumpre não só funções de actualização das suas normas (quando provoca aceitação da sua influência), mas também de aperfeiçoamento dessas mesmas normas que contesta (mesmo que a sua influência não seja aceite).

Adicionalmente, Nemeth demonstrou como a influência minoritária pode ter outra consequência indirecta interessante – a de promover a resistência ao conformismo. De facto, numa experiência bastante curiosa, Nemeth e Chiles (1988) demonstraram que um indivíduo que tivesse experimentado uma situação de influência minoritária era capaz de resistir melhor à influência maioritária.

Sintetizando: apesar de polémica, a investigação dos processos subjacentes (diferentes ou não) às influências maioritária e minoritária é indispensável no esforço teórico de compreensão da nosso objecto de estudo. É de registar ainda uma recente proposta de Kruglanski e Mackie (1990) que apresenta uma terceira e interessante alternativa aos modelos uni e biprocessuais. A de que as diferenças geralmente verificadas entre influência maioritária e minoritária são diferenças *típicas* (quer dizer, que ocorrem no mundo natural, com frequência), mas não *necessárias* (quer dizer, não são diferenças intrinsecamente constitutivas destas duas modalidades de influência).

6.10. *Influência social e persuasão*

A interpenetração do estudo da persuasão (mais centrada nos processos cognitivos intrapessoais) e da influência social (mais centrada nos processos interpessoais) é mutuamente benéfica dada a sua natureza complementar.

Uma das lacunas mais graves no desenvolvimento do estudo da influência social tem sido o seu afastamento de uma área altamente relevante, a mudança de atitudes e persuasão (ver neste Manual, Capítulo V – “Atitudes: Medição, estrutura e funções” Mudança de Atitudes neste Manual). No entanto, a interpenetração

destas áreas seria mutuamente benéfica, na medida em que na primeira tem-se estudado principalmente processos interpessoais, negligenciando-se os processos intrapessoais ou cognitivos, e na segunda tem-se passado o contrário. Felizmente, como já vimos no ponto anterior, regista-se actualmente uma tendência para ultrapassar esta separação debilitante (Chaiken e Stangor, 1987; De Vries *et al.*, 1996; Eagly, 1987; Eagly e Chaiken, 1984; Mackie, 1988; Mackie e Skelly, 1994, Zanna, Olson, e Herman, 1987).

6.11. *Influência social e processos cognitivos*

A importância da influência social para a compreensão dos processos cognitivos.

Como referido anteriormente, em termos empíricos, o estudo da influência social centrou-se durante muito tempo, quer na descrição dos fenómenos observados acerca do comportamento dos emissores e receptores de influência, quer num conjunto de variáveis relativas ao objecto ou à situação de influência, que foram sendo manipulados por forma a aferir o seu impacto no processo de influência social.

Paralelamente, e em termos teóricos, uma das características mais centrais desta literatura tem sido, precisamente, a negligência do impacto destes processos de natureza interpessoal nos processos cognitivos mais básicos. Referim-nos especificamente aos processos intrapsicológicos envolvidos na percepção, representação e recuperação de informação inerentes à cognição humana e do potencial impacto que as cognições, julgamentos e comportamentos dos parceiros de interacção social poderão ter nos processos cognitivos ditos intra-individuais. Efectivamente, essas influências parecem não só existir como assumir um papel determinante, e algumas propostas recentes sugerem mesmo

que sem o esclarecimento do impacto dos processos interpessoais de influência social nos processos cognitivos do indivíduo, estes últimos nunca poderão ser verdadeiramente compreendidos (e.g., Smith e Semin, 2004). É neste contexto que o estudo da influência social se estende a processos tipicamente estudados a nível individual. Um caso exemplar refere-se aos fenómenos de “contágio social” no funcionamento da memória humana.

O contágio social da memória

Será que as falsas recordações de um comparsa “se transmitem” ao sujeito crítico? Se tal acontecer estaremos em presença de um fenómeno de contágio social da memória!

Uma recente linha de investigação, que ilustra de forma exemplar como é que os processos de influência social podem afectar o nosso desempenho cognitivo, pode ser encontrada na exploração dos efeitos da influência social no aparecimento de fenómenos, como as *falsas memórias*.

O estudo das falsas memórias centrou-se tradicionalmente nos relatos de indivíduos isolados, negligenciando as influências mútuas da recordação em contexto interindividual. Todavia, e mais recentemente, o papel da influência social no surgimento de falsas memórias começou a ser explorado apoiando-se sobretudo em dois paradigmas bastante bem estabelecidos. O primeiro adoptado dos estudos de Asch (1952, 1956) sobre o conformismo (já amplamente descritos no início deste capítulo), onde se observam as respostas de um indivíduo acerca do comprimento de linhas após a emissão de uma resposta pública (e obviamente errada) de um número de comparsas do experimentador. O outro paradigma foi adoptado a partir dos

paradigmas utilizados no estudo de testemunhos oculares (e.g., Loftus, 1993; Loftus e Palmer, 1974), no âmbito do qual os indivíduos, que testemunham um determinado acontecimento, são mais tarde confrontados com *informação incorrecta* que posteriormente tendem a admitir como parte integrante desse acontecimento. Este paradigma implica um processo de influência social na medida em que os participantes lêem uma narrativa (bastante detalhada mas contendo informação incorrecta) alegadamente escrita por outro “observador” (comparsa do

experimentador), que parece lembrar-se detalhadamente do acontecimento supostamente presenciado por ambos. Este paradigma tem sido utilizado por muitos investigadores (e.g., Roediger, Jacoby, e McDermott, 1996) que de modo consistente têm observado a ocorrência de falsas memórias.

Com base nestes paradigmas, Roediger, Meade, e Berman (2001) exploram a existência de falsas memórias *implantadas* por um processo de influência social. O procedimento experimental é simples e encontra-se detalhado na caixa seguinte.

CAIXA 5

O contágio social da memória (Roediger, Meade e Berman, 2001)

Um sujeito crítico e um comparsa do experimentador recebem 6 fotografias de cenários domésticos (uma cozinha, um quarto, uma caixa de ferramentas, etc.). Seguidamente, desempenham uma tarefa de recordação colaborativa, na qual o sujeito crítico e o comparsa recordam à vez itens presentes nesses cenários. A maioria dos itens recordados pelo comparsa são itens que estavam de facto no cenário, embora alguns deles não tenham aparecido. Após um breve intervalo é solicitada uma tarefa individual de recordação.

A questão fulcral nesta tarefa é saber se, de facto, o sujeito crítico recorda os itens erradamente sugeridos pela recordação do comparsa.

Note-se ainda que alguns aspectos deste procedimento tornam menos provável o aparecimento de falsas memórias do que os paradigmas originais poderiam sugerir. Em primeiro lugar enquanto que os estudos de Asch (e.g., 1956) reflectem mais frequentemente aceitação pública (os participantes alteram as suas respostas para serem consistentes com o resto do grupo, mas sabem que estão a dar a resposta errada) do que uma verdadeira conversão (aceitação privada), no presente paradigma o teste crítico, ou seja, o teste final de memória é feito de forma individual e em privado, enfatizando a precisão da recordação das cenas observadas e minimizando, portanto, a influência social.

Por outro lado, e ao contrário do que é comum nos paradigmas que veiculam informação incorrecta (Loftus, 1993; Loftus e Palmer, 1974), este paradigma não recorre a uma fonte altamente credível para veicular informação. O comparsa não passa de um colega do sujeito crítico cuja memória será tão falível quanto a do sujeito neste tipo de situações. Assim, o sujeito crítico poderá simplesmente ignorar a informação incorrecta ou mesmo reconhecer os erros do comparsa.

Adicionalmente, os autores averiguaram se determinados itens com elevada probabilidade de aparecerem num determinado cenário (itens altamente expectáveis; por exemplo, uma torradeira na cozinha) seriam mais “contagiosos” do que itens menos esperados num determinado cenário (itens menos expectáveis; por exemplo, pegas de forno). Finalmente, foi ainda manipulado o tempo de exposição a cada cenário (15 ou 60 segundos). No geral, previu-se mais contágio social quando os itens são mais consistentes com o cenário (Brewer e Treyens, 1981) e quando o cenário é aprendido durante menos tempo (McDermott e Watson, 2001).

Os resultados dos estudos de Roediger e colaboradores (2001) mostram a existência de contágio social da memória. Ou seja, durante a tarefa individual de recordação, os participantes críticos recordam mais itens falsos, referidos pelo comparsa, durante a anterior tarefa de recordação colaborativa (comparativamente a uma condição controlo). Tal como era de esperar, este efeito de contágio social é mais forte quando os cenários foram apresentados durante menos tempo e quando os itens “contagiosos” eram altamente expectáveis. Finalmente perguntava-se ainda aos participantes, para cada item recordado, se de facto se *recordavam* desse item ou se apenas *sabiam* que ele estava no cenário. Em geral os participantes respondem que “*sabem*” que os itens falsamente recordados faziam parte do cenário, mas não se “*recordam*” de eles estarem nos cenários.

Outros estudos acerca dos factores moderadores da influência social na memória (e.g., Meade e Roediger, 2002) sugerem que o contágio social é tão forte que persiste mesmo quando os participantes são avisados entre a tarefa de recordação colaborativa e a subsequente tarefa de recordação individual de que o comparsa pode ter cometido erros durante a recordação colaborativa. Adicionalmente, estes efeitos perduram mesmo quando os participantes são levados a reflectir e a decidir entre possíveis fontes de informação (e.g., o item estava no cenário? a outra pessoa reportou este item? estava no cenário e foi reportado pela outra pessoa?). Finalmente, o aumento do número de exposições aos itens incorrectos (contagiosos) faz aumentar o número de falsas memórias e o efeito diminui, mas persiste quando o comparsa não está presente fisicamente na fase de recordação colaborativa.

Não obstante outras interpretações teóricas serem possíveis, o contágio social da memória

pode ser compreendido no quadro da abordagem da *monitorização da fonte* (e.g., Johnson, Hashtroudi, e Lindsay, 1993; Johnson e Raye, 1998). Basicamente esta abordagem propõe que as recordações de memórias passadas não incluem informação sobre a fonte ou origem destas memórias. Assim, a identificação da fonte de uma memória (e.g., “foi algo que ouvi ou estava mesmo no cenário?”) é um processo de atribuição que tem por base certas características da própria recordação, das operações cognitivas subjacentes à recordação, ou do contexto da recordação (e.g., “é um item tão plausível de se encontrar numa cozinha que devia estar no cenário”). Com efeito, o facto de os participantes afirmarem, para a maior parte dos itens falsamente recordados, que “sabem” que eles existem mas não que os “recordam” poderá ser indicador de erros de monitorização da fonte ou origem destes itens.

Em resumo, a influência social cria falsas memórias. Após ouvirem os comparsas recordar itens que não estavam nos cenários, os participantes incorporam as memórias dos comparsas nas suas próprias memórias.

Mas até que ponto estes enviesamentos de memória decorrentes da influência social são meros efeitos de laboratório, interessantes em si mesmo mas sem verdadeiras consequências sociais, ou constituem fenómenos psicológicos cujas implicações sociais se estendem a diversas áreas do nosso quotidiano? Como ilustração do âmbito e generalidade deste impacto, vejamos o ponto seguinte.

E se alguém lhe contar que foi raptado por extraterrestres? Uma ilustração do impacto potencial da influência social na criação e recuperação de falsas memórias.

Em 1962, Jean Piaget, um dos mais importantes psicólogos de sempre, relata de forma vívida como quase foi raptado aos 2 anos (Berkowitz,

2000). O autor refere recordar claramente como a sua ama impediu o rapto e o modo como conseguia ainda visualizar os arranhões com que tinha ficado na cara. Quando tinha 15 anos a ama confessou ter inventado a história!

A proliferação de casos envolvendo a recordação de eventos mais ou menos bizarros, supostamente ocorridos nos primeiros meses de vida, ou que envolvem raptos por extraterrestres e, mais recentemente, eventos que envolvem a recordação de episódios de abuso ocorrido durante a infância anteriormente esquecidos, contribuíram para a suspeita de que as pessoas podem ter memórias que são falsas (Schacter, 1996).

Mais interessante ainda, vários investigadores na área das falsas memórias têm vindo a sugerir que na base do desenvolvimento destas falsas memórias poderão estar poderosas fontes de influência social (Ofshe e Watters, 1994; Pendergrast, 1996). A influência social das recordações de uma pessoa nas recordações de outra poderá permitir explicar por exemplo porque é que indivíduos que dizem ter sido raptados por extraterrestres são geralmente aqueles que leram livros descrevendo experiências similares de outros indivíduos e que foram a encontros nos quais outras pessoas (com uma imaginação tão fértil quanto a sua) descreveram as suas experiências com seres alienígenas (Clancy, 2005).

A questão das falsas memórias e a possibilidade de estas poderem ser implantadas tem sido um dos temas mais debatidos publicamente na área da psicologia. Este crescente interesse que esta temática tem suscitado decorre, em grande parte, do facto de nas últimas décadas, se ter verificado um aumento epidémico do número de adultos que recordam episódios passados de abuso sexual por parte de um dos progenitores ou parente próximo. Todavia, os

seus alegados abusadores negam veementemente estas acusações.

Directamente relevante para o objectivo central deste capítulo é o facto de alguns estudos sugerirem que um processo de influência social poderá estar na base da recuperação de acontecimentos traumáticos (geralmente ocorridos durante a infância) alegadamente reprimidos. No geral, a recuperação de memórias de abuso na infância ocorre durante processos terapêuticos e parece relacionar-se com sugestões do próprio terapeuta da potencial ocorrência desses abusos, com a leitura de relatos de abuso descritos por outras pessoas, e pela participação em grupos terapêuticos ou de ajuda onde outras pessoas relatam as suas experiências traumáticas.

Será que estes milhares de casos envolvem memórias de eventos reais? Ou é possível que, pelo menos algumas destas memórias recuperadas de abuso sejam falsas e, em muito casos, fabricadas através de fenómenos de influência?

Na origem dos fenómenos anteriormente mencionados poderão estar *distorções de memória*. Sabe-se, desde o início do século XX, que as pessoas são imprecisas a estimar o tempo de um evento e a distância ou velocidade de deslocação de um objecto. Por exemplo, quando solicitadas a estimar a velocidade de um carro (que na realidade se desloca a 20 km/h), os participantes apresentam estimativas que variam entre 15 e 75 km/h (Marshall, 1969). Todavia, estas distorções podem ter a sua origem em fenómenos de influência social que têm sido investigados experimentalmente e que, de forma breve, passaremos a ilustrar.

Por exemplo, fenómenos de *desinformação* (fornecimento de informação incorrecta que posteriormente tende a ser aceite como verdadeira) através de perguntas sugestivas que se colocam, quando se solicita a recordação,

podem ter efeitos devastadores na memória (ver Caixa 6 para alguns exemplos).

Actualmente, um vasto conjunto de literatura ilustra como a memória está sujeita a efeitos de desinformação, sendo contaminada por perguntas sugestivas, pela troca de impressões com outras testemunhas, por exposição a outras versões do mesmo episódio ou mesmo através dos *media*. Estas distorções de memória não são meros efeitos de laboratório, pelo contrário, em estudos de campo as distorções parecem ser ainda maiores (e.g., Ihlebaek, Love, Eilertsen e Magnussen, 2003).

Motivados pela relevância social destes fenómenos Elizabeth Loftus e colaboradores procuraram determinar empiricamente se seria possível *implantar falsas* memórias na mente de pessoas comuns (Loftus, Feldman e Dashiell,

1995). Por exemplo, Loftus, Coan, e Pickrell (1996, ver também Braun, Ellis, e Loftus, 2002; Hyman, Husband, e Billings, 1995), pedem aos participantes para recordar eventos da sua infância cuja veracidade é confirmada por membros da sua família. Entre estes eventos encontram-se episódios fabricados, tais como “ter estado perdido num centro comercial aos 5 anos de idade”. Surpreendentemente, uma percentagem significativa de participantes “recordam” o pseudo- evento e muitas vezes são ainda capazes de relatar a situação de forma detalhada. Estudos semelhantes mostram que os participantes, em contexto experimental, admitem ter vivenciado acontecimentos ainda mais improváveis (e.g., ter conhecido pessoalmente o Bugs-Bunny³¹ na Disneylândia, ter-lhe apertado a mão, e tê-lo abraçado; Braun *et al.*, 2002).

CAIXA 6

Distorções de memória (Loftus, 1975; Loftus, Miller e Burns, 1978)

Num estudo clássico que explora o modo como as distorções de memória provocadas por processos de influência potenciam erros de julgamento, Loftus (1975) mostra aos participantes filmes de acidentes de trânsito e interroga-os acerca da velocidade a que iam dois veículos envolvidos num acidente.

Diferenças subtis na formulação das questões (“A que velocidade iam os carros quando *bateram* um contra o outro?” e a outro grupo “A que velocidade iam os carros quando se *esmagaram* um contra o outro?”) levaram a diferenças substanciais nas estimativas de velocidade realizadas.

Estes resultados mostram, assim, como o testemunho ocular pode ser influenciado por mensagens subtis veiculadas deliberadamente ou não no momento do interrogatório.

Num outro estudo clássico Loftus, Miller e Burns (1978) apresentam uma situação em que um carro (*Datsun* vermelho) se encontra num cruzamento perto de um sinal de “stop” (ou de “prioridade”). Questionados sobre se algum carro “ultrapassou o *Datsun* vermelho enquanto este estava parado no sinal de prioridade (ou de stop)”, uma percentagem significativa de participantes responde afirmativamente, admitindo a presença do sinal de trânsito errado como parte integrante do acontecimento.

³¹ Note-se que o Bugs-Bunny é uma personagem da *Warner Brothers* e não da *Disney*.

Os autores concluem assim que as pessoas tendem a criar falsas memórias quando anteriormente são solicitadas a *imaginar* os eventos fabricados. Este mecanismo, que poderá estar na base das falsas memórias, é o chamado *efeito inflacionário da imaginação*.

A evidência de que é possível implantar falsas memórias em laboratório sugere que as pessoas possam recuperar falsas memórias de acontecimentos ocorridos na sua vida, nomeadamente os que se referem a casos de abuso. Todavia, e embora abundem estudos de caso, não existe evidência experimental de que as falsas memórias de abuso sexual possam ser implantadas no decurso de processos terapêuticos ou de algum outro modo. E tal como o leitor poderá imaginar, provavelmente e por razões éticas tal evidência empírica nunca existirá. Contudo, existem razões para crer que o processo terapêutico possa provocar (não necessariamente de forma deliberada) a criação de falsas memórias, na medida em que certas técnicas terapêuticas são particularmente susceptíveis de as promover. Casos exemplares são as técnicas que se baseiam precisamente num processo de *imaginação guiada*, na qual o terapeuta instrui o cliente para tentar imaginar detalhadamente o alegado abuso³². Recorde-se o leitor que, como referido anteriormente, as pessoas tendem a criar falsas memórias de eventos após terem sido previamente induzidas a imaginar esses eventos.

A investigação em memória humana (e.g., Johnson, Hashtroudi, e Lindsay, 1993) tem mostrado que é virtualmente impossível identificar a fonte (imaginação ou realidade) das memórias

recuperadas nestes contextos terapêuticos, até porque à medida que os eventos recordados se tornam mais ricos e detalhados mais facilmente são confundidos com a realidade.

Contudo, a confusão acerca das nossas próprias memórias não ocorre apenas em contextos terapêuticos, pelo contrário, é um fenómeno relativamente comum. Por exemplo, em 1980, Ronald Reagan conta no programa “60 minutos” uma história comovente de um acto de heroísmo de um piloto durante a Segunda Guerra Mundial. Embora Reagan tenha descrito o acontecimento como real, a história era semelhante à de um filme. Ou seja, parece que Reagan se lembrou bem do episódio mas errou acerca da sua *fonte*.

No dia-a-dia podemos pensar que ouvimos do nosso pai uma notícia que na verdade veio da nossa mãe, podemos pensar que uma manchete de um tablóide que lemos no supermercado foi lida num jornal mais respeitável, pensar que tivemos uma ideia brilhante que na verdade ouvimos de outra pessoa (um fenómeno a que chama criptomnesia), ou ainda compor uma melodia fantástica igual a uma outra que anteriormente tínhamos escrito ou pior... igual a uma outra que alguém tinha escrito (plagiarismo involuntário)!

Em resumo, diversos processos de influência social podem estar na base da ocorrência de falsas memórias. A breve revisão de literatura apresentada sugere que com frequência somos confrontados, deliberadamente ou não, com desinformação que muitas vezes incorporamos nas nossas memórias. Noutros casos e no decorrer dos processos de interacção social somos

³² Note-se que do ponto de vista do processo terapêutico a “verdade” ou “realidade” objectiva destas memórias nem sempre é o mais importante, uma vez que elas fazem parte do próprio processo cujo objectivo último não é recuperar memórias de forma precisa. No entanto, a recuperação destas memórias traz graves implicações psicológicas, legais e sociais, pelo que a investigação deste fenómeno se torna particularmente relevante.

levados a imaginar determinados acontecimentos que facilmente confundimos com a realidade. Na origem destes erros está a nossa incapacidade de, em algumas situações, monitorizar a realidade, confundindo fontes de informação internas e externas (e.g., o imaginado e o real; o filme e o acontecimento concreto).

Resumindo: *Face ao exposto anteriormente, não deve ser difícil ao leitor imaginar que, em muitas situações quotidianas, poderemos estar em presença de processos de influência social em que os relatos presenciais (ou escritos) das memórias de uns são incorporadas nas memórias de outros.*

O impacto da influência social em processos cognitivos individuais, como é o caso da memória, foi estudado sobretudo através da promoção de falsas memórias, porque estas constituem um contexto ideal para determinar claramente os efeitos de contágio social. No entanto, as falsas memórias constituem geralmente fenómenos conotados de forma negativa, sendo, por isso, importante notar que o contágio social da memória pode ser algo de adaptativo na maioria das situações do quotidiano. Neste sentido, e embora possa parecer ao leitor que os processos de influência social mencionados anteriormente prejudiquem muitas vezes o desempenho cognitivo, torna-se importante salientar os aspectos positivos deste processo. Por exemplo, se um indivíduo tem fraca memória para um acontecimento vivido conjuntamente com outra(s) pessoa(s) que, por sua vez, reporta(m) memórias detalhadas desse acontecimento, será adaptativo para o indivíduo incorporar esses detalhes nas suas próprias memórias do acontecimento. Tal como nesta situação, poderão existir (e provavelmente existem) enviesamentos positivos de informação recebida retroactivamente (e.g., Jacoby, Hessels e Bopp, 2001). Assim, se na grande maioria das

situações é benéfico para as pessoas actualizarem as suas memórias com base nas recordações dos outros acerca dos mesmos acontecimentos, então os efeitos negativos ocasionais deste processo – criação de falsas memórias – tornam-se compreensíveis como uma consequência inevitável de um processo que é normalmente adaptativo.

Conclusão

Voltando finalmente às questões com que começámos, o que seria o leitor capaz de fazer ou dizer sob o impacto da influência social?

Quem sabe... No entanto, há algo que podemos garantir, a sua resposta a esta pergunta é uma coisa que interessa a muito boa gente. Políticos, vendedores, padres, publicitários, professores e, é claro, a si...

É por isso, leitor, que lhe recomendamos que continue a interessar-se por este assunto. Vale a pena.

Resumo

O presente capítulo é dedicado ao estudo de um processo social fundamental em Psicologia Social, a chamada Influência Social. Diz-se que alguém é influenciado socialmente quando o seu comportamento se altera na presença real ou imaginada de outrem. A investigação em influência social tem-se baseado sobretudo na análise minuciosa e tentativa de explicação dos resultados encontrados nos principais paradigmas experimentais adoptados nesta área (Sherif, Asch, Milgram e Moscovici), e o presente capítulo centra-se igualmente na investigação desenvolvida a partir de tais paradigmas. O paradigma

experimental desenvolvido por Sherif faz uso de uma ilusão perceptiva denominada “efeito autocinético” como forma de explorar a influência social na ausência de quadros de referência previamente aprendidos. Sherif demonstrou que, na ausência de referenciais prévios, as pessoas tendem espontaneamente a auto-organizar a sua experiência, tendo como base mais importante o comportamento dos outros. Solomon Asch procurou demonstrar que a influência social é mediada pelo papel activo e interpretativo que as pessoas têm na construção da sua própria realidade social, opondo-se a uma perspectiva de passividade do ser humano a que chamou de “sonambulismo social”. O paradigma experimental originalmente desenvolvido por Asch consiste numa tarefa desempenhada em grupo envolvendo a comparação do comprimento de segmentos de recta com uma linha padrão e em que o grupo composto por comparsas do experimentador (excepto no caso de um dos seus membros) produz respostas objectivas e obviamente erradas. Os resultados mostraram que o grupo pode influenciar o comportamento individual mesmo em tarefas não ambíguas, embora essa influência esteja longe de corresponder à postura cognitivamente passiva dos alvos dessa influência. Milgram pretendeu estudar em laboratório o fenómeno da obediência social. Mais especificamente, averiguar até onde é capaz de ir uma pessoa comum que se limita a obedecer a outrem. O paradigma experimental de Milgram consistia numa suposta tarefa de aprendizagem para estudar os efeitos da punição. Os participantes desempenhavam o papel de “professores” e deviam administrar um choque eléctrico de intensidade crescente sempre que um “aprendiz” (comparsa do experimentador) dava uma resposta errada. Os resultados mostraram que pessoas comuns, em

condições particulares, podem ser levadas a cometer actos objectivamente cruéis. Moscovici é o primeiro a defender explicitamente que a influência social não se esgota no conformismo do indivíduo em relação a um grupo maioritário mas pode envolver igualmente Inovação, ou seja, a mudança da maioria como resultado da influência de uma minoria consistente. O paradigma experimental mais conhecido de Moscovici consistia numa tarefa de acuidade visual seguida de um teste de percepção de cores. Os participantes deviam identificar a cor (azul ou verde) de 24 diapositivos. Embora todos os diapositivos fossem azuis, uma minoria (formada por comparsas do experimentador) respondia sempre “verde”. As respostas dadas nesta tarefa pelos participantes, que constituíam a maioria, medem a aceitação pública da minoria; as respostas no teste de cores medem a aceitação privada. Os resultados mostraram que uma minoria consistente é capaz não só de produzir uma aceitação pública da sua influência, mas também aceitação privada.

Para além da discussão da investigação obtida através da exploração destes paradigmas experimentais, o presente capítulo enuncia alguns dos factores essenciais que devem necessariamente ser incluídos numa teoria geral da influência social: a natureza única ou múltipla dos processos de influência (por exemplo, a influência social informativa *versus* influência social normativa, ou conformismo *versus* inovação), a interacção entre influência e categorização social e a importância do *Zeitgeist* no sentido da determinação da eficácia da influência social. Finalmente são discutidas as relações entre a investigação de áreas mais ou menos afins. A saber, fases na formação de grupos, atribuição causal, persuasão e falsas memórias.

Sugestões de leitura

- Asch, S. (1962): *Social Psychology* 1. New Jersey: Prentice Hall.
- Crano, W. D. (2000). Milestones in the psychological analysis of social influence. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 4, 68-80.
- Forgas, J. P., e Williams, K. D. (Eds.) (2001). *Social influence: Direct and indirect process*. Philadelphia: The Psychology Press.
- Milgram, S. (2004). *Obedience to authority: An experimental view*. New York: Harper Collins.
- Moscovici, S., Mucchi-Faina, A., e Maass, A. (Eds.) (1994), *Minority influence*. Nelson-Hall Chicago.
- Paulus, P. B. (Ed.) (1989). *Psychology of group influence*. 2nd ed. Hills-dale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

A persuasão

Gabrielle Poeschl

Introdução

No século V a. C., a Grécia Antiga era percorrida por oradores que, mediante pagamento, ensinavam a *dialéctica* – a arte da discussão – e a *retórica* – a arte de falar bem de forma a persuadir acerca de qualquer objecto (Breton, 1996). Para os sofistas, como eram chamados, o que era importante era ter razão em todas as circunstâncias, ser eficaz, ter o poder que leva ao sucesso, e não procurar a verdade ou respeitar a justiça. Por isso, Platão desprezava os sofistas, mas Aristóteles considerava-os como “metodólogos da comunicação”.

Aristóteles (384-322 a. C.) definia a retórica como a “habilidade de ver o que é possivelmente persuasivo num dado caso”, e o retórico como “alguém que é sempre capaz de ver o que é persuasivo” (Rapp, 2002). Tratando-se de um método que permite descobrir os meios de persuasão adequados em todas ocasiões, a arte da retórica não é boa ou má, não serve bons ou maus objectivos, e tanto pode trazer benefícios como prejuízos. Se não temos documentos escritos pelos sofistas, a obra de Aristóteles *Retórica* (fim do século IV a. C.) apresenta, provavelmente em três livros, uma teoria geral da persuasão que é, na actualidade, objecto de uma atenção renovada (Rapp, 2002; Russo, 2001).

No primeiro livro, Aristóteles (2005) distingue três tipos de discursos públicos, que diferem relativamente ao público a que são destinados: os discursos deliberativos, proferidos em assembleias, que dizem respeito a uma decisão que deve ser tomada e nos quais o retórico procura demonstrar o que é bom fazer ou o que não o é; os discursos jurídicos, proferidos em tribunais, que incidem sobre um acontecimento do passado e nos quais o retórico procura demonstrar o que é justo ou o que é injusto; e os discursos epidícticos, proferidos em cerimónias, que são dedicados a uma pessoa e nos quais o retórico procura elogiar ou censurar a pessoa.

No segundo livro, Aristóteles descreve três meios de persuasão. Em primeiro lugar, a persuasão depende do carácter do comunicador (*ethos*), que deve ser percebido como credível pelo público. Para se tornar credível, o comunicador deve mostrar inteligência prática, virtude, e boa vontade (Rapp, 2002). A persuasão depende também do estado emocional em que se consegue colocar o receptor (*pathos*), visto que as pessoas reagem de forma diferente quando se sentem alegres ou irritadas (Russo, 2001). Por último, a persuasão depende dos argumentos utilizados (*logos*). Para Aristóteles, há dois tipos de argumentos: as induções e as deduções. Na Retórica, o argumento indutivo é

o exemplo e o argumento dedutivo o *entimema*, ou seja, uma forma abreviada de silogismo (por exemplo: penso, logo existo), construído a partir de opiniões geralmente aceites, ou aceites porque o comunicador é credível. Aristóteles considera o *entimema* como o “corpo da persuasão”, dado que as pessoas são geralmente persuadidas quando julgam que uma coisa foi demonstrada.

No terceiro livro, Aristóteles (2005) discute diversas questões de estilo (*lexis*) e distingue diversas partes do discurso (*taxis*). No que respeita ao estilo, ou à arte de dizer coisas com palavras, Aristóteles sublinha a importância da voz na expressão das emoções, da clareza na expressão das ideias, e do uso correcto da gramática (Russo, 2001). Em relação ao discurso, ele distingue duas partes principais: a explicitação da posição do comunicador e a prova que demonstra a justeza da posição. Estas duas partes podem ser complementadas por uma introdução e uma conclusão, o que eleva a quatro o número de partes básicas do discurso: o objectivo do discurso (na introdução), a explicitação da posição do comunicador, as razões pelas quais essa posição é justa (na prova), e a conclusão.

Hoje em dia, considera-se que a obra de Aristóteles faz, de forma intuitiva, um primeiro balanço dos conhecimentos sobre a persuasão, uma arte que continua a despertar o interesse não só dos filósofos, mas de muitos profissionais dos negócios, direito, saúde, *marketing* ou política, desejosos de descobrir estratégias eficazes para influenciar as atitudes, as crenças e os comportamentos das pessoas. Mas o estudo empírico da persuasão começou nos meados do século XX, desencadeado por um conjunto de acontecimentos como, por exemplo, as declarações de John B. Watson – o fundador do *behaviorismo* – acerca do poder da publicidade, o pânico semeado em Nova Iorque pela transmissão radiofónica de “A Guerra dos

Mundos” por Orson Welles e, sobretudo, a atribuição da escalada do fascismo à difusão de propaganda política pelos *media* (Sears e Kosterman, 1994). Estes acontecimentos concorreram para que os *media* sejam vistos como meios de persuasão poderosos, capazes de “injectar” as suas mensagens numa audiência que acredita em tudo o que relatam (Pooley, 2006). Perceber como, quando, porquê e em que medida uma comunicação influencia uma pessoa tornou-se, portanto, o centro da atenção de muitos autores das ciências sociais.

A nossa incursão no domínio do estudo da persuasão limitar-se-á a escolher alguns temas que nos parecem particularmente relevantes. Em primeiro lugar, definiremos a persuasão e descreveremos os principais modelos desenvolvidos sobre este processo. Em seguida, examinaremos os efeitos de diferentes variáveis que intervêm nas situações de persuasão e analisaremos os princípios que estão na base de algumas estratégias de persuasão utilizadas na vida quotidiana pelos “profissionais” da persuasão. Discutiremos o impacto dos meios de comunicação social, antes de abordarmos alguns aspectos ligados à publicidade comercial e às campanhas de comunicação. A título de conclusão, apresentaremos algumas reflexões sobre as questões éticas que não se podem ignorar quando se fala em procurar mudar atitudes, crenças ou comportamentos.

1. Persuasão: Definições e modelos

Estando o processo de persuasão no centro de uma intensa actividade de investigação sistemática em Psicologia Social a partir dos anos 1940, as definições da persuasão são numerosas, e a formulação que adoptaremos neste capítulo baseia-se em duas definições clássicas.

A primeira, de Bettinghaus e Cody (1987), apresenta a persuasão como “uma tentativa consciente por parte de um indivíduo para mudar as atitudes, crenças ou comportamentos de um outro indivíduo ou grupo de indivíduos através da transmissão de alguma mensagem” (p. 3). A segunda, de Perloff (2003), concebe a persuasão como “um processo simbólico em que comunicadores procuram convencer outras pessoas a mudar as suas atitudes ou os seus comportamentos relativamente a um objecto através da transmissão de uma mensagem, num ambiente de livre escolha” (p. 8). Assim, definiremos de forma minimalista a persuasão como um processo que visa convencer pessoas a mudar as suas atitudes, crenças ou comportamentos através da transmissão de uma mensagem. Excluimos desta definição a distinção entre formação e mudança de atitudes, crenças e comportamentos, de acordo com os autores que consideram esta distinção irrelevante por envolver os mesmos processos (Bohner e Wänke, 2002; Petty e Wegener, 1998).

1.1. *Primeiros modelos*

Os primeiros estudos experimentais sobre a persuasão desenvolveram-se na sequência de uma investigação que Carl Hovland, um psicólogo da Universidade de Yale, havia realizado para o governo dos Estados-Unidos da América sobre a eficácia dos programas de informação e de educação das tropas norte-americanas durante a Segunda Guerra Mundial (Martin, 1976). De acordo com a concepção dominante na época, Hovland e os seus colaboradores tinham conduzido os seus trabalhos sobre o modelo da “seringa hipodérmica”, um modelo que propõe que os *media* são tão poderosos que as suas mensagens são directamente



Carl Hovland

“injectadas” numa audiência passiva. Inspiraram-se, mais precisamente, na fórmula utilizada pelo politólogo Harold Lasswell (1948) nos seus estudos sobre a propaganda: “quem? diz o quê (e como)? a quem? por que canal? e com que efeito?” (Smith, Lasswell, e Casey, 1946).

De regresso a Yale, Hovland publica em 1949, com Lumsdaine e Sheffield, o resumo da investigação realizada no exército e, dado que a persuasão não se tinha revelado um processo tão simples como previsto, planifica um programa de investigação experimental sobre a modificação de atitudes e de opiniões através da comunicação. O objectivo era tornar eficazes as campanhas de comunicação, para o que, segundo Hovland, era necessário conhecer as condições em que uma comunicação muda (ou não) as atitudes e as opiniões de uma audiência (Pooley, 2006). A investigação continua a apoiar-se na fórmula de Lasswell e a persuasão continua a ser concebida como um processo unidireccional. A audiência é contudo resumida ao indivíduo isolado e o estudo das variáveis independentes ligadas ao comunicador (“a fonte”), à mensagem e ao receptor (“o alvo”) contemplam, por exemplo, o efeito da credibilidade do comunicador, do grau em que o receptor é influenciável, do apelo ao medo ou da organização dos argumentos persuasivos (Hovland, Janis, e Kelley, 1953).

Os estudos de Hovland conduziram à elaboração de um modelo da *comunicação persuasiva*. Este modelo propõe que a persuasão ocorre através de várias etapas sequenciais, que são apenas percorridas na medida em que a fonte ou a mensagem estimulam o receptor a fazê-lo, já que a conclusão de uma etapa não implica que a etapa seguinte seja iniciada (Hovland, Janis, e Kelley, 1953; McGuire, 1969). As etapas do processo de persuasão, que variam segundo os autores, incluem, entre outras, a atenção, a compreensão, a aprendizagem e a aceitação da mensagem (Bohner e Wänke, 2002). As etapas de atenção e de compreensão constituem a fase de recepção da mensagem: se uma pessoa não presta atenção à mensagem, não a poderá compreender; e se presta atenção à mensagem mas não a compreende, a mensagem não terá efeito (Montmollin, 1984).

A etapa de aprendizagem, surgida do enfoque dado, na época, às teorias da aprendizagem, é omitida por alguns autores que não encontram evidência empírica que apoie a existência de uma relação entre a aprendizagem de uma mensagem e o seu impacto persuasivo (McGuire, 1969). Pelo contrário, a aceitação é precedida, segundo outros autores, de uma etapa de avaliação, contemplando a avaliação cognitiva do conteúdo da mensagem, assim como a avaliação afectiva das consequências antecipadas de uma aceitação ou não aceitação do conteúdo da comunicação (Janis, 1959). A avaliação parece não ter relação com a atenção e a compreensão da mensagem, mas determinaria a etapa seguinte, a aceitação ou não aceitação da informação (Montmollin, 1984).

Alguns autores incluem ainda na sequência uma primeira etapa, a exposição, sublinhando que uma pessoa não pode ser persuadida por uma mensagem que não teve oportunidade de receber e/ou uma última etapa, a acção, que

permite observar o efeito da comunicação a partir do comportamento do receptor, embora se saliente que a maior parte dos estudos experimentais sobre a persuasão não vão para além da etapa de aceitação (Montmollin, 1984).

Vários trabalhos realizados pelos autores da Escola de Yale sugeriram que a fraca relação entre a aprendizagem da mensagem e a mudança de atitude provém do facto de o receptor não ser passivo na recepção da mensagem, mas antes ser produtor de actividade cognitiva fundamental para o processo de persuasão. Observou-se, por exemplo, que as pessoas obrigadas a defender uma posição contrária à sua mudavam mais a sua atitude em direcção da posição advogada do que as pessoas que tinham apenas ouvido a argumentação (Hovland, Janis, e Kelley, 1953; King e Janis, 1956). Este efeito, interpretado em termos de “autopersuasão”, conduziu ao estudo do *role-playing* (jogo de papéis) enquanto técnica de mudança de comportamentos indesejáveis (como fumar, Mann e Janis, 1968). A produção de pensamentos que segue uma comunicação persuasiva levou também a propor estratégias para resistir às tentativas de persuasão, como o pré-aviso, que consiste simplesmente em informar alguém que vai ser alvo de uma comunicação persuasiva (McGuire e Pagageorgis, 1962) e a teoria da inoculação (ver Caixa 1).

A acumulação de resultados que apontam para o papel activo do receptor no processamento da comunicação persuasiva e o enfoque cognitivo dos anos 1970 levaram à formulação do *modelo da resposta cognitiva* (Greenwald, 1968). Nesta abordagem, considera-se que as pessoas expostas a uma comunicação persuasiva relacionam o conteúdo da mensagem com o seu conhecimento e atitudes preexistentes, gerando pensamentos e respostas cognitivas (cf. Bohner e Wänke, 2002). O sucesso da mensagem

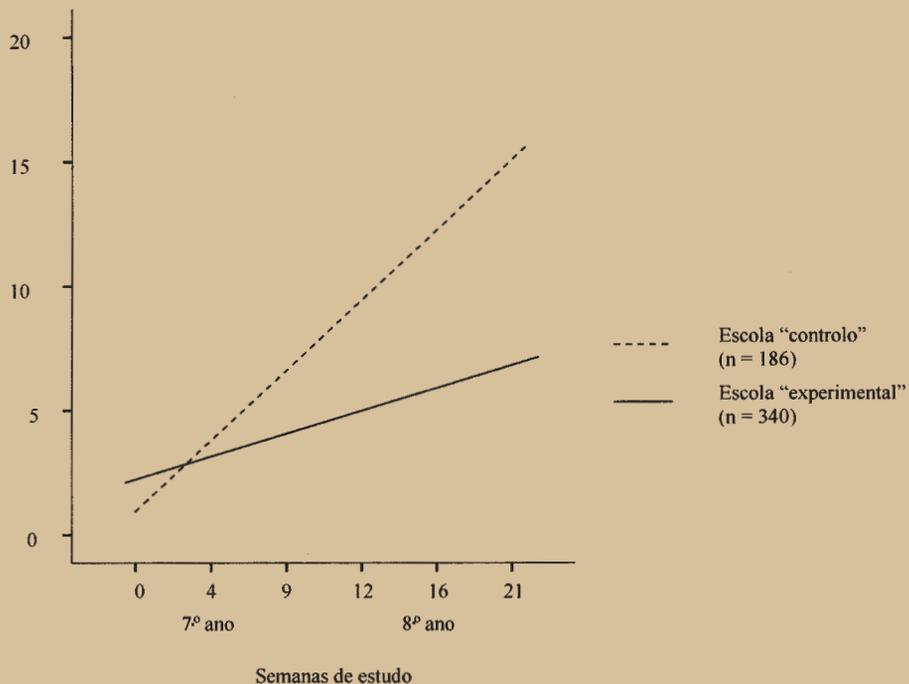
CAIXA 1

Resistir à persuasão

A teoria da inoculação (McGuire, 1964) apresenta um método para treinar as pessoas a resistir à persuasão. O método, que pede emprestado o seu nome à medicina (onde inocular significa injectar uma pequena dose de um vírus num organismo para que este desenvolva resistências contra o vírus), consiste em submeter as pessoas a uma versão fraca de uma mensagem persuasiva, para que elas se tornem menos vulneráveis, no futuro, a uma versão mais forte (Levine, 2003). Concretamente, trata-se de atacar moderadamente a posição das pessoas para lhes fornecer uma oportunidade de produzir argumentos para responder ao ataque. Quanto mais activamente as pessoas são levadas a defender a sua posição, mais elas a reforçam.

O método foi aplicado com sucesso em numerosas situações, nomeadamente, em campanhas políticas (Pfau, Kenski, Nitz e Sorenson, 1990). Numa campanha contra o consumo de tabaco, por exemplo, apresentaram-se argumentos publicitários a favor do tabaco a alunos pré-adolescentes, que tiveram que defender a sua posição (contra o tabaco) fornecendo contra-argumentos a alunos mais velhos, servindo de treinadores (Mc Alistair, Perry, Killen, Slinkard e Maccoby, 1980). A comparação com um grupo de controlo mostrou um menor aumento significativo do consumo de tabaco no grupo experimental.

% referindo fumar durante
a semana precedente



persuasiva depende da quantidade de argumentos produzidos pelos pensamentos do receptor e da direcção desses pensamentos, ou seja, do número de argumentos a favor e do número de argumentos contra a informação contida na mensagem. A persuasão ocorre quando o receptor é levado a produzir uma proporção superior de argumentos favoráveis. Se acontecer o contrário, e o receptor é levado a produzir uma proporção superior de argumentos desfavoráveis, a persuasão falha. Portanto, uma comunicação mal concebida, ou que se encontra demasiado afastada da posição do receptor, pode produzir um “efeito boomerang”: a atitude muda na direcção oposta àquela que se pretende (Greenwald, 1968).

Diversos estudos, nomeadamente sobre o efeito da distração, apoiam o modelo da resposta cognitiva. Observou-se que a distração aumenta a probabilidade de influência quando os argumentos apresentados na mensagem são fracos, visto que impede a produção de pensamentos desfavoráveis (Festinger e Maccoby, 1964). Contudo, se os argumentos apresentados são fortes e susceptíveis de produzir pensamentos favoráveis, a distração diminui o efeito da comunicação persuasiva (Petty, Wells, e Brock, 1976).

Em suma, a abordagem da resposta cognitiva sugere que, para que a tentativa de persuasão resulte, é necessário que o receptor da mensagem processe cuidadosamente a informação e avalie positivamente os argumentos apresentados.

1.2. Modelos actuais

A partir de meados dos anos 1980, a investigação no domínio da persuasão passou a basear-se em teorias que integram as assunções da abordagem da resposta cognitiva, mas contemplam também formas menos “controladas”

de tratamento da informação (Bohner e Wänke, 2002). A ideia subjacente a estas teorias é que as pessoas são sobrecarregadas pela quantidade e complexidade da informação, de modo que, muitas vezes, a processam de forma minimalista e utilizam atalhos cognitivos para chegar a uma decisão. Por exemplo, uma pessoa pode decidir comprar uma determinada máquina de café porque acha a máquina bonita, porque tem confiança na marca, ou porque muitos dos seus amigos já têm uma semelhante. Ela pode não analisar cuidadosamente o catálogo nem comparar a máquina com todas as máquinas de outras marcas. Parece, de facto, que as pessoas analisam os argumentos e comparam os prós e os contras apenas quando consideram que um assunto é importante e se sentem capazes de tratar a informação. Por distinguirem dois modos típicos de tratamento da informação, estas teorias são chamadas *Teorias de Processamento Dual (Dual-Processing Theories)*.

Existem vários modelos dualistas de processamento da informação persuasiva, dos quais os mais difundidos são o *Modelo da probabilidade de elaboração (Elaboration Likelihood Model ou ELM)* e o *Modelo heurístico-sistemático (Heuristic-Systematic Model ou HSM)*. Ambos os modelos relativizam o papel da cognição no tratamento da comunicação persuasiva, defendem que existem dois modos de tratar a informação, sugerem que o efeito das variáveis que intervêm no processo de persuasão depende da situação de persuasão e salientam que o modo como a informação foi processada tem algumas consequências (Bohner e Wänke, 2002).

O modelo da probabilidade de elaboração

No modelo da probabilidade de elaboração (Petty e Cacioppo, 1981; 1986), os dois modos de

processamento da informação são designados por “via central” e “via periférica”. Quando as pessoas utilizam a via central, processam cuidadosamente toda a informação relevante, ao passo que quando utilizam a via periférica prestam pouca atenção à informação e recorrem a atalhos cognitivos (Petty e Wegener, 1998). O modelo da probabilidade de elaboração assume que os dois modos de processamento da informação constituem os dois extremos de um contínuo que representa a probabilidade de elaboração, ou seja, a quantidade de reflexão dedicada à informação a tratar. A probabilidade de elaboração depende da motivação e da capacidade (competência e oportunidade) das pessoas para processar a informação. Motivação e capacidade diferem consoante as pessoas e as situações (Bohner e Wänke, 2002).

Os dois extremos do contínuo diferem, tanto quantitativa, como qualitativamente (Petty e Wegener, 1998). Quanto maior for a probabilidade de elaboração, maior será o impacto dos processos da via central (a análise cuidadosa da informação disponível, em conformidade com a abordagem da resposta cognitiva) e menor será o impacto dos sinais periféricos. Pelo contrário, quanto menor for a probabilidade de elaboração, menor será o impacto dos processos da via central e maior será o impacto dos sinais periféricos, como por exemplo a atracção exercida pela fonte emissora da mensagem ou a boa disposição do receptor (Bohner e Wänke, 2002). Por outras palavras, os dois modos de tratamento da informação co-ocorrem entre os dois extremos do contínuo, mas o seu impacto relativo no processamento da mensagem varia (Petty e Wegener, 1998).

Embora não haja diferença de importância na influência, ou seja, na magnitude da mudança quando a informação é processada pela via central ou pela via periférica, uma mudança de atitude

produzida pelo processamento da informação pela via central é mais duradoura no tempo, mais resistente à contra-argumentação e mais preditora do comportamento futuro do que uma mudança que resulta do processamento pela via periférica (Petty e Cacioppo, 1986). As atitudes tornam-se, com efeito, mais fortes pela intervenção de três mecanismos: o pensamento aumenta a consistência das atitudes, a elaboração torna as atitudes mais acessíveis, e a reflexão torna as pessoas mais confiantes nas suas atitudes (Petty, Haugtvedt, e Smith, 1995).

O modelo heurístico-sistemático

No modelo heurístico-sistemático (Chaiken, 1987; Chaiken, Liberman, e Eagly, 1989), os dois modos de processamento da informação são chamados “sistemático” e “heurístico”. O modo heurístico corresponde à via periférica do modelo da probabilidade de elaboração por designar um modo superficial de tratamento da informação, enquanto que o modo sistemático corresponde à via central e é definido como o processamento cuidadoso e empenhado da informação. Os dois modos de tratamento da informação constituem também os dois extremos de um contínuo. Contudo, o modo heurístico é definido de forma mais restrita, limitando-se à aplicação de regras de inferência simples (por exemplo, “se foi um especialista que disse isso, então a informação está correcta”) e o modo sistemático é mais inclusivo, já que assume que tudo o que pode servir para avaliar a informação é utilizado, de forma aditiva, tanto as heurísticas como os argumentos apresentados (Bohner e Wänke, 2002).

O modelo heurístico-sistemático defende que as pessoas funcionam na maior parte do tempo de modo heurístico devido à falta de tempo e à

sobrecarga de informação (Bohner e Wänke, 2002). Este modelo sugere, tal como o modelo da probabilidade de elaboração, que a maneira como as pessoas tratam a informação depende da sua motivação e da sua capacidade. Contudo os factores motivacionais são especificados: a motivação para tratar a informação depende do nível de confiança que a pessoa quer atingir e do nível de confiança que considera possuir para avaliar correctamente uma informação. Quando o nível de confiança que pensa possuir é inferior ao nível de confiança que quer atingir, a pessoa fica motivada para processar a informação. Quanto maior for a discrepância entre os dois níveis, tanto maior será a motivação. Se os dois níveis forem baixos (ou elevados), a pessoa procederá de modo heurístico. Além disso, o processamento da informação depende ainda de outros factores que diferem consoante as pessoas e as situações, como a importância dada ao facto de ter uma atitude correcta, de defender os seus valores, ou de se harmonizar com os outros (cf. Bohner e Wänke, 2002).

A este respeito pode-se notar que, segundo a *Teoria de Auto-validação* (ver, por exemplo, Briñol e Petty, 2009), as pessoas que têm motivação ou capacidade para processar a informação mas não têm confiança na opinião formada vão continuar a pensar no assunto. Neste caso, qualquer variável, que surja depois da recepção da mensagem persuasiva e que possa aumentar ou diminuir a confiança na validade dos pensamentos (como, por exemplo, aprender que a fonte é – ou não é – credível), afectará o impacto da comunicação persuasiva.

2. Variáveis intervenientes no processo de persuasão

A evolução das perspectivas sobre o processo de persuasão corresponde uma mudança na concepção do papel das variáveis que intervêm

nesse processo e, portanto, no seu estudo. Nos modelos iniciais procurava-se avaliar de forma sistemática o efeito unidireccional de diferentes variáveis sobre o resultado do tratamento da informação (maior credibilidade do emissor leva a maior persuasão, por exemplo). Nos modelos dualistas de processamento da informação persuasiva considera-se que as variáveis podem assumir múltiplos papéis.

No modelo da probabilidade da elaboração, por exemplo, considera-se que a motivação e a capacidade para tratar a informação resultam em diferentes processos e que as variáveis presentes na situação de persuasão podem assumir diferentes papéis: elas podem servir de sinais periféricos, de argumentos cuidadosamente analisados, ou podem contribuir para orientar o modo (central ou periférico) como a informação será processada (Petty e Wegener, 1998). Portanto, uma mesma variável pode produzir diferentes efeitos em diferentes situações ou pode produzir o mesmo efeito em diferentes situações por razões diferentes. Por exemplo, uma mulher bonita que faz a promoção de uma marca de refrigerantes pode ter um impacto positivo por identificação (fraca probabilidade de elaboração), ou negativo se a sua elegância for vista como incompatível com o consumo do produto e, logo, ser julgada como um argumento enganador (elevada probabilidade de elaboração); ela pode, ainda, despertar a motivação para processar com mais atenção os argumentos contidos na mensagem.

A noção de múltiplos papéis põe em relevo a importância da situação de persuasão, mas também permite explicar os mais diversos resultados, o que não deixa de suscitar muitas críticas (Perloff, 2003). Apresentamos algumas conclusões dos inúmeros trabalhos que compõem a investigação experimental sobre o processo de persuasão, associando os efeitos estudados aos componentes da fórmula de Lasswell, embora a interacção entre

variáveis torne, por vezes, esta organização algo arbitrária (Petty e Wegener, 1998).

2.1. *A fonte*

As variáveis ligadas à fonte foram examinadas sobretudo enquanto sinais periféricos (Bohner e Wänke, 2002). Elas incluem as características da pessoa ou do grupo que, explícita ou implicitamente, transmite a mensagem persuasiva (Petty e Wegener, 1998). Para além do carisma, que define o “dom” de atrair os outros que algumas pessoas possuem pela sua personalidade invulgar e as suas competências comunicativas e persuasivas excepcionais (Weber, 1921), três características parecem ser particularmente importantes para que a fonte seja persuasiva: a autoridade, a atractividade social e a credibilidade.

A autoridade

Uma fonte tem autoridade quando ocupa, numa estrutura hierárquica, uma posição ou função que lhe confere a legitimidade de prescrever o comportamento dos outros. A capacidade de persuasão de uma fonte percebida como tendo autoridade legítima foi demonstrada nos estudos clássicos de Milgram (1974) sobre a obediência (ver o Capítulo VI “Processos de influência social”). Numa das numerosas variantes dessa experiência – em que um experimenter pede a um participante que administre choques eléctricos a outra pessoa se esta responder incorrectamente à questão colocada –, constatou-se um decréscimo significativo do nível de obediência quando é designada uma pessoa de estatuto semelhante ao do participante para substituir o experimenter durante a sua ausência (Blass, 1991).

A atractividade social

O impacto de uma fonte de influência aumenta com a sua atractividade social, gerada nomeadamente pela simpatia, semelhança com o alvo e aparência física agradável (Cialdini e Sagarin, 2005). A *simpatia* gera sentimentos favoráveis que inclinam as pessoas a responder positivamente à mensagem (Sharma, 1999). A *semelhança* funciona porque as pessoas deduzem que se a fonte faz parte do seu grupo, então devem partilhar coisas em comum (Rhoads e Cialdini, 2002), o que implica que, para aumentar a sua eficácia persuasiva, um emissor possa revelar uma característica que partilha com o receptor (como mencionar a sua profissão, o lugar onde nasceu ou adoptar o sotaque típico do público a quem se dirige). Da mesma forma, uma fonte *fisicamente atraente* atrai mais atenção, aumentando a probabilidade de a sua mensagem ser ouvida; ela inspira um sentimento positivo que pode ser transferido à mensagem, ou, ainda, pode levar as pessoas a identificar-se com ela (Chaiken, 1979). Verificou-se, por exemplo, que os políticos atraentes obtêm mais votos do que os menos atraentes (Budesheim e DePaola, 1994).

A credibilidade

A credibilidade é a característica com maior peso na capacidade de persuasão de um emissor, e um emissor é credível quando é percebido como competente e fidedigno (Kelman e Hovland, 1953). A *competência*, ou “*expertise*”, tem a ver com o sentimento transmitido pela fonte de que sabe do que está a falar, podendo esta utilizar diversas estratégias com este intuito, como por exemplo utilizar o jargão da sua profissão. A *fidedignidade* tem a ver com o sentimento de confiança despertado pela fonte,

e requer que esta seja percebida como objectiva e desinteressada. A este propósito, foi observado que as campanhas que procuram destruir a reputação de um adversário político apresentando-o como pouco fidedigno têm geralmente sucesso (Ansolabehere, Behr, e Iyengar, 1991). Uma forma de o emissor se tornar mais fidedigno consiste em violar as expectativas do receptor, ou seja, em não exprimir o que se espera que diga devido às suas posições conhecidas e que seria interpretável como revelador de falta de objectividade (Eagly, Wood, e Chaiken, 1978). Em algumas situações, a *boa vontade* percebida da fonte, a sua postura empática, é também susceptível de aumentar a sua credibilidade e, portanto, a sua persuasividade (McCroskey e Teven, 1999).

As características da fonte (autoridade, credibilidade, atractividade social) determinam, segundo Kelman (1958), os processos que operam em situação de persuasão (ver Caixa 2). Contudo, se uma mensagem transmitida por um emissor credível parece produzir uma mudança da opinião particularmente estável e durável, uma mensagem associada a uma fonte de baixa credibilidade pode aumentar o seu impacto com a passagem do tempo (ver Caixa 3).

2.2. *O alvo*

Alguns dos primeiros estudos sobre os factores ligados ao receptor da comunicação persuasiva indicaram que existe uma tendência (fraca) para que as pessoas difiram relativamente a uma propriedade individual e mensurável de “influenciabilidade” (Hovland, Janis, e Kelley, 1953; Janis e Field, 1956). Por causa disso, a investigação subsequente procurou estudar de forma sistemática as características do receptor, examinando, por um lado, o efeito de diferentes

“disposições estáveis”, como a categoria social de pertença, os traços de personalidade e aptidões das pessoas (Montmollin, 1984) e, por outro, o efeito de factores contextuais, relacionados com situações de persuasão específicas, que têm uma influência temporária sobre as disposições do alvo (Petty e Wegener, 1998).

A categoria social de pertença

O sexo. Vários estudos sobre o efeito do sexo concluíram que as mulheres se deixam influenciar mais facilmente do que os homens (Hovland e Janis, 1959). Contudo, verificou-se que este efeito ocorre sobretudo em estudos nos quais o experimentador é do sexo masculino, ou em situações de grupo nas quais existem pressões para a conformidade (Cooper, 1979). Concluiu-se, portanto, que a maior influenciabilidade das mulheres seria o resultado da socialização para os papéis de género, que prepara as mulheres para obedecerem aos homens e para serem mais comunais (cf. Eagly, 1978). Quando o experimentador é do sexo feminino, o material utilizado não é apenas adaptado aos interesses masculinos, ou os membros do grupo-alvo de influência têm um estatuto semelhante, então as diferenças entre homens e mulheres desaparecem. As mulheres seriam mesmo menos influenciáveis em assuntos acerca dos quais têm maior conhecimento (Sistrunk e McDavid, 1971).

A idade. No que respeita à idade, alguns autores sugerem que as pessoas se tornam menos influenciáveis com o avanço da idade (Glenn, 1980). Por exemplo, os estudos que examinaram o efeito da publicidade sobre as crianças mostram que, dos quatro para os dez anos, as crianças acreditam cada vez menos no conteúdo das mensagens persuasivas (Ward, Wackman, e Wartella, 1977). Não é muito claro

CAIXA 2

Características da fonte e processos de influência

Num estudo realizado em 1958, Herbert Kelman procurou verificar se as características da fonte determinam os processos que operam em situação de persuasão (cf. Doise, Deschamps e Mugny, 1991). Grupos de estudantes negros, anti-segregacionistas, ouviram uma emissão radiofónica, na qual o orador defendia a opinião de que é necessário manter alguns colégios privados negros, de modo a preservar a cultura e história dos Negros. Havia três condições experimentais:

1. O orador, negro, era apresentado como sendo o presidente da “Fundação para os Colégios Negros”, e comunicava que iria cortar os subsídios aos colégios que se opunham à sua decisão (condição de coerção).
2. O orador, negro, era apresentado como sendo o presidente de uma organização que desempenhara um papel importante na decisão do Supremo Tribunal sobre a desegregação, e insistia sobre o facto de a opinião expressa ser partilhada pelo conjunto dos membros da organização (condição de atractividade).
3. O orador, branco, era um historiador famoso que apoiava a sua opinião anti-segregacionista em observações históricas e nos seus próprios trabalhos (condição de credibilidade).

A apresentação da emissão radiofónica era seguida pela administração de três questionários que mediam o grau de acordo com a opinião expressa: (a) imediatamente depois do fim da emissão e com pedido do nome do respondente (controlo e saliência); (b) imediatamente depois do primeiro questionário, de forma anónima (não controlo e saliência); (c) uma ou duas semanas depois da emissão, aparentemente por outras razões, para outros investigadores, e de forma anónima (não controlo e não saliência).

Os resultados confirmaram as hipóteses de Kelman:

	Questionário 1 Controlo e saliência	Questionário 2 Não controlo e saliência	Questionário 3 Não controlo e não saliência
Coerção	+	0	0
Atractividade	+	+	0
Credibilidade	+	+	+

Em cada linha, + corresponde a um resultado diferente de 0, que não corresponde forçosamente a uma influência nula.

Kelman concluiu que uma fonte coerciva produz submissão (*compliance*); os efeitos da mensagem persuasiva manifestam-se apenas enquanto a fonte exerce o controlo sobre o alvo, visto que não há modificação da opinião privada. Uma fonte atractiva produz identificação, por causa da vontade de manter ou de estabelecer relações positivas; os efeitos da persuasão manifestam-se quando a fonte está saliente (isto é, realmente ou simbolicamente presente) e podem ocasionar ou não a modificação da opinião privada. Uma fonte credível produz interiorização, ou seja, a integração do conteúdo da mensagem no sistema cognitivo do alvo e a mudança da opinião privada.

CAIXA 3

O “*sleeper effect*”

Uma tentativa de persuasão pode ter um efeito intrigante, o chamado “*sleeper effect*” (que, literalmente, se podia traduzir por *efeito de adormecimento*). Trata-se de um efeito diferido, no qual a mudança de atitude na direcção da posição defendida ocorre apenas algum tempo após a transmissão da mensagem persuasiva (Hovland, Lumsdaine e Sheffield, 1949; Pratkanis, Greenwald, Leippe e Baumgardner, 1988).

Num estudo realizado em 1953, Kelman e Hovland transmitiram aos participantes uma mensagem que recomendava um tratamento indulgente para os jovens delinquentes. Numa condição, a fonte era apresentada como um juiz do tribunal de menores, numa outra condição como um traficante de droga. De acordo com o que era esperado, as respostas recolhidas imediatamente após a transmissão da mensagem revelaram uma maior mudança de atitude (em direcção da opinião do emissor) quando a fonte tinha uma credibilidade elevada (o juiz) do que quando tinha uma credibilidade baixa (o traficante). Contudo, quando as atitudes dos receptores foram novamente medidas após um intervalo de três semanas, observou-se que a fonte de credibilidade elevada tinha perdido o seu impacto e que o impacto da fonte de credibilidade baixa tinha aumentado. Curiosamente, quando se recordava às pessoas de onde vinha a informação (ou seja, de uma fonte de credibilidade elevada ou baixa), o efeito desaparecia.

A explicação avançada é de que o baixo estatuto de uma fonte leva à rejeição dos seus argumentos mas que, com a passagem do tempo, as pessoas podem dissociar “o que é dito” de “quem o diz” (Hannah e Sternthal, 1984). Estudos mais recentes sugerem ainda que a mudança de atitude será tanto maior quanto mais elevada é a motivação e a capacidade para processar a informação contida na mensagem (Kumkale e Albarracin, 2004).

se o decréscimo em influenciabilidade é gradual ou se ocorre por fases. Foi também sugerido que a relação entre a idade e a influenciabilidade pode ser curvilínea, sendo os mais jovens como os mais velhos os que mais facilmente se deixam persuadir (Sears, 1981).

Os traços de personalidade

A inteligência. Partindo do pressuposto (não verificado) de que a inteligência é uma disposição estável, vários estudos procuraram determinar se as pessoas mais “inteligentes” (ou seja, com nível de educação mais elevado) eram menos influenciáveis (Hovland, Janis, e Kelley, 1953). As con-

clusões inconsistentes destes estudos sugerem que as pessoas com maior formação são capazes de processar melhor a mensagem (o que poderia produzir uma maior aceitação), mas aceitam mais dificilmente a sua conclusão, tendo mais confiança nas suas próprias opiniões ou sendo mais críticas em relação à informação recebida. Por sua vez, as pessoas menos “inteligentes”, com menor formação, não são capazes de processar a mensagem, não podendo, portanto, ser influenciadas pelo seu conteúdo (Eagly e Warren, 1976).

A auto-estima. De forma semelhante, procurou-se verificar se as pessoas com auto-estima mais elevada, apesar de serem supostamente

mais inclinadas para processar uma comunicação persuasiva, seriam menos influenciáveis (Hovland e Janis, 1959). Também neste caso se constatou que as pessoas com uma auto-estima mais elevada são capazes de processar melhor a mensagem, mas aceitam mais dificilmente a sua conclusão (Rhodes e Wood, 1992). Por conseguinte, e à semelhança do que se observa com a inteligência, são as pessoas com uma auto-estima média as que se revelam mais facilmente influenciáveis, de acordo com o princípio de compensação, segundo o qual algumas características podem ter um impacte oposto sobre a compreensão e a aceitação da mensagem que anula o impacte da influência (McGuire, 1968).

A automonitorização. Uma característica que diferencia as pessoas em situação de persuasão é a automonitorização (*self-monitoring*), ou seja, a sensibilidade aos sinais que indicam qual é o comportamento apropriado a uma determinada situação (Snyder, 1974). Assim, as pessoas com automonitorização elevada são mais facilmente persuadidas por argumentos que se baseiam no que é socialmente correcto fazer e que são apresentados por uma fonte popular, enquanto que as pessoas com baixa automonitorização são mais facilmente persuadidas por argumentos que se baseiam no que é moralmente correcto e apresentados por uma fonte especialista (DeBono, 1987).

A necessidade de cognição. Outra característica individual estável que parece intervir no processo de persuasão é a necessidade de cognição (*need for cognition*), que diferencia as pessoas segundo o grau em que gostam de, e tendem a, envolver-se numa actividade cognitiva exigente (Cacioppo e Petty, 1982). Verificou-se que as pessoas com elevada necessidade de cognição são mais susceptíveis de ser persuadidas por argumentos fortes e são menos influen-

ciadas por sinais periféricos do que as pessoas com baixa necessidade de cognição (Haugtvedt, Petty, e Cacioppo, 1992).

É importante notar que o facto de as pessoas processarem cuidadosamente os argumentos contidos numa mensagem persuasiva não implica forçosamente que a informação seja tratada de forma objectiva. Nomeadamente, quando uma mensagem incide sobre um assunto que toca os seus valores centrais, as pessoas podem mostrar-se particularmente enviesadas na forma como processam os argumentos (ver Caixa 4).

Os factores contextuais

O estado de espírito. O estado de espírito (*mood*) é uma das variáveis moduladoras das disposições temporárias do receptor que são mais estudadas. Verificou-se que as pessoas que se encontram numa situação agradável são levadas a responder favoravelmente aos argumentos apresentados numa mensagem (Janis, Kaye, e Kirschner, 1965). A razão para isso seria o facto de atribuírem o motivo da sua boa disposição à comunicação persuasiva ou ao objecto dessa comunicação (Schwarz, 1990). A boa disposição pode afectar directamente as atitudes – o que acontece sobretudo quando a motivação para processar a informação é baixa – ou as respostas, positivas, emitidas pelo receptor, quando essa motivação é elevada (Breckler e Wiggins, 1991) (ver também Capítulo IV, “Sistema afectivo: processamento da informação social”).

De entre as outras variáveis já referidas (4), que podem também ser consideradas como tendo uma influência temporária sobre as disposições do alvo, pode-se mencionar aquelas que foram estudadas pelo seu poder de modular a produção de pensamentos, como a distração, o pré-aviso ou a inoculação.

CAIXA 4

Posição do receptor e posição defendida na mensagem

Os receptores não avaliam uma mensagem persuasiva apenas com base nos seus argumentos. De acordo com a teoria do julgamento social, eles comparam o ponto de vista defendido na mensagem com a sua própria posição sobre o assunto para decidir se podem ou não aceitar a mensagem.

Assim, os primeiros trabalhos que examinaram o efeito da divergência entre a posição do receptor e a opinião defendida na mensagem evidenciaram que a posição do receptor serve de âncora a partir da qual as opiniões são avaliadas (Hovland e Sherif, 1952; Sherif e Hovland, 1961). As opiniões aceitáveis pelo receptor caem na sua latitude de aceitação, as opiniões inaceitáveis na latitude de rejeição. Uma latitude de não compromisso encontra-se entre estas duas zonas, em que caem todas as opiniões relativamente às quais o receptor prefere não se pronunciar.

Constatou-se, ainda, que a natureza do assunto em discussão modula o impacto da persuasão, na medida em que determina a extensão das três zonas (Sherif, Sherif e Nebergall, 1965). Assim, as pessoas “ego-envolvidas”, para quem um objecto é importante por estar relacionado com os seus compromissos, valores ou crenças, têm latitudes de rejeição largas e latitudes de aceitação estreitas. Em consequência, as pessoas que têm posições extremas sobre um assunto rejeitam quase todos os argumentos que se afastam da sua posição e mudam dificilmente de opinião (Perloff, 2003).

2.3. A mensagem

As variáveis da mensagem referem-se a todos os aspectos da comunicação que podem ser controlados de forma a maximizar a probabilidade de influência. Os estudos sobre este componente fundamental do processo de persuasão incidiram tradicionalmente sobre o modo como três grandes aspectos da mensagem, a estrutura, o conteúdo e a linguagem, intervêm no processamento da informação (Perloff, 2003).

A estrutura

É provavelmente um truísmo dizer que as pessoas são bastante flexíveis no que respeita à estrutura de uma mensagem e que para que uma mensagem suscite problemas é necessário que seja muito desorganizada. Contudo, uma mensagem bem organizada tende a ser mais persuasiva do que uma mensagem confusa, e vários

trabalhos examinaram o efeito produzido pela forma como os argumentos são apresentados (Eagly, 1974; Hovland, Janis, e Kelley, 1953).

Um lado vs. dois lados. Os estudos que examinaram o impacto da apresentação de apenas um lado ou dos dois lados de uma problemática chegaram à conclusão que uma mensagem tem mais impacto quando os dois lados são apresentados, excepto quando se sabe que o receptor partilha uma posição próxima da posição defendida na mensagem (Hovland, Lumsdaine, e Sheffield, 1949). Ao apresentar os argumentos a favor e contra a sua própria posição, a fonte surge como mais justa e equilibrada aos olhos do alvo, ou seja, como mais credível (Lumsdaine e Janis, 1953). Porém, é necessário também que os argumentos contrários à posição defendida pelo emissor sejam combatidos para que o receptor seja levado a questionar a posição atacada pela fonte (Allen, 1998).

A ordem dos argumentos. Diversos estudos procuraram também determinar se é melhor apresentar em primeiro lugar os argumentos a favor da posição defendida ou os argumentos contrários a essa posição (Hovland, Janis, e Kelley, 1953; Hovland, 1957). Começou por se acreditar no *efeito de primazia* (as primeiras impressões são as mais importantes) e depois por se acreditar no *efeito de recência* (as últimas impressões são as que ficam, Montmollin, 1984). Embora esta questão ainda seja objecto de discussão, alguns resultados sugerem que quando as mensagens se referem a objectos complexos e relevantes para o receptor, obtêm-se efeitos de primazia, enquanto que quando tratam de assuntos simples e irrelevantes, se obtêm efeitos de recência (Rosnow e Robinson, 1967), o que parece indiciar que o processamento central dos primeiros argumentos gera resistência aos últimos (Haugtvedt e Wegener, 1994).

Concluir vs. não concluir. Também foi estudado o efeito de apresentar ou não apresentar explicitamente uma conclusão na mensagem, ou seja, de tornar explícita a posição da fonte ou de deixá-la implícita e confiar ao receptor a tarefa de deduzir a conclusão a partir dos argumentos apresentados (Hovland e Mandell, 1952). Os resultados sugerem que, em alguns casos, nomeadamente quando os receptores estão motivados para tratar a informação ou quando estão implicados no assunto tratado, uma conclusão implícita poderá ter um maior impacte (Stayman e Kardes, 1992). Contudo, de forma mais geral, mais vale apresentar a conclusão na medida em que isso evita confusões e melhora a compreensão, sobretudo quando o problema é complexo (Cruz, 1998).

O conteúdo

Provavelmente, a mais estudada das características da mensagem é o seu conteúdo, ou seja, a natureza da informação que transmite.

Apelo à razão ou à emoção. Partindo da reflexão de Aristóteles acerca dos meios de persuasão surgiu a questão de saber se é melhor que as mensagens façam apelo à razão ou à emoção. Os trabalhos já referidos sobre o estado de espírito verificaram a importância do estado emocional do receptor, que pode servir de heurística quando as pessoas não estão motivadas para processar a mensagem (Slovic, Finucane, Peters, e Macgregor, 2002) e as emoções estão associadas ao objecto considerado (Albarracín e Kumkale, 2003). Os estudos que examinaram o impacte do apelo à emoção ou à razão sugerem, ainda, que o efeito depende da estrutura da atitude do receptor relativamente ao objecto da persuasão (para a estrutura das atitudes, ver o Capítulo V): para alguns autores, o apelo à emoção seria mais eficaz com uma atitude construída a partir de uma emoção (Edwards e von Hippel, 1995) ao passo que, para outros autores, o apelo à razão seria mais eficaz, sobretudo se as pessoas já têm atitudes formadas (Millar e Millar, 1990). O apelo às emoções positivas é extensivamente utilizado na publicidade para reforçar as atitudes positivas em relação a determinados produtos (Janssens e De Pelsmacker, 2005), enquanto que o apelo às emoções positivas ou negativas pode ser utilizado pelos políticos para influenciar as atitudes do público relativamente a políticas sociais (Gross, 2008; Miller, 2007).

Qualidade dos argumentos. Constatou-se que a avaliação da qualidade dos argumentos utilizados numa mensagem é mais subjectiva do que objectiva e que varia em função das características dos receptores da mensagem (ver Caixa 5).

Quantidade de argumentos. Ao contrário do que se pensava inicialmente, uma mensagem persuasiva não é forçosamente mais eficaz quando apresenta o maior número possível de argumentos. Observou-se que quando as pessoas estão motivadas para processar a mensagem, aumentar o número de argumentos fortes aumenta a persuasão, enquanto que aumentar o número de argumentos fracos a reduz (Petty e Cacioppo, 1984). Concluiu-se portanto que, neste caso, mais vale apresentar poucos argumentos fortes. Contudo, quando o receptor se encontra pouco motivado para processar a informação, apresentar um grande número de argumentos torna o emissor credível e aumenta a persuasão, visto que o

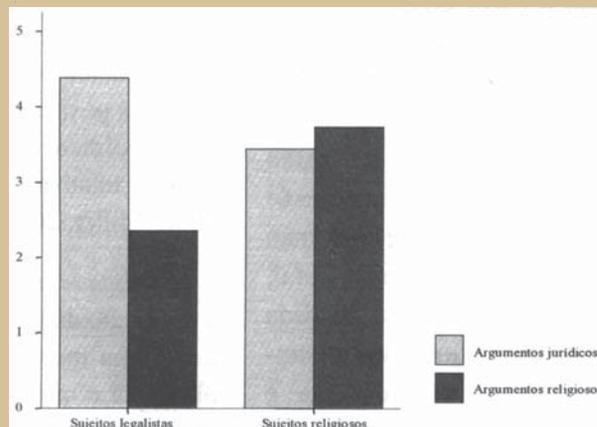
receptor não avalia a qualidade dos argumentos (Josephs, Giesler, e Silvera, 1994).

Apresentação de provas. Uma mensagem pode apresentar diferentes tipos de “provas”, ou seja, factos, objectos ou opiniões que provêm de fontes exteriores (McCroskey, 1969). O impacto de uma prova depende da sua qualidade e da credibilidade da fonte, sobretudo quando o receptor está motivado para processar a mensagem, visto que quando a motivação é baixa, a prova pode funcionar como heurística (Perloff, 2003). Alguns autores defendem que os exemplos, as histórias verdadeiras, tendem a ser mais fortes do que as estatísticas (Rook, 1987), enquanto outros autores defendem

CAIXA 5

A qualidade dos argumentos

A investigação mostra que a avaliação da qualidade dos argumentos difere consoante o público que recebe a mensagem. Os argumentos são percebidos como mais persuasivos quando se coadunam com a maneira de ver o mundo dos receptores (Petty e Wegener, 1998). Por exemplo, num estudo realizado por Cacioppo, Petty e Sidera (1982), diversas mensagens foram elaboradas de forma a reflectir uma perspectiva religiosa ou jurídica sobre o aborto e a pena de morte. As mensagens foram apresentadas a sujeitos legalistas ou religiosos, que tiveram de avaliar o carácter persuasivo da comunicação. Os resultados sugerem que os participantes legalistas consideraram os argumentos com base jurídica como mais persuasivos do que os argumentos com base religiosa ($p < .05$), enquanto que os participantes religiosos tendem a considerar os argumentos com base religiosa como mais persuasivos do que os argumentos com base jurídica ($p < .10$).



que as estatísticas são mais persuasivas (Allen e Preiss, 1997). Contudo, todos concordam em que o recurso a provas é eficaz nas comunicações persuasivas (Perloff, 2003).

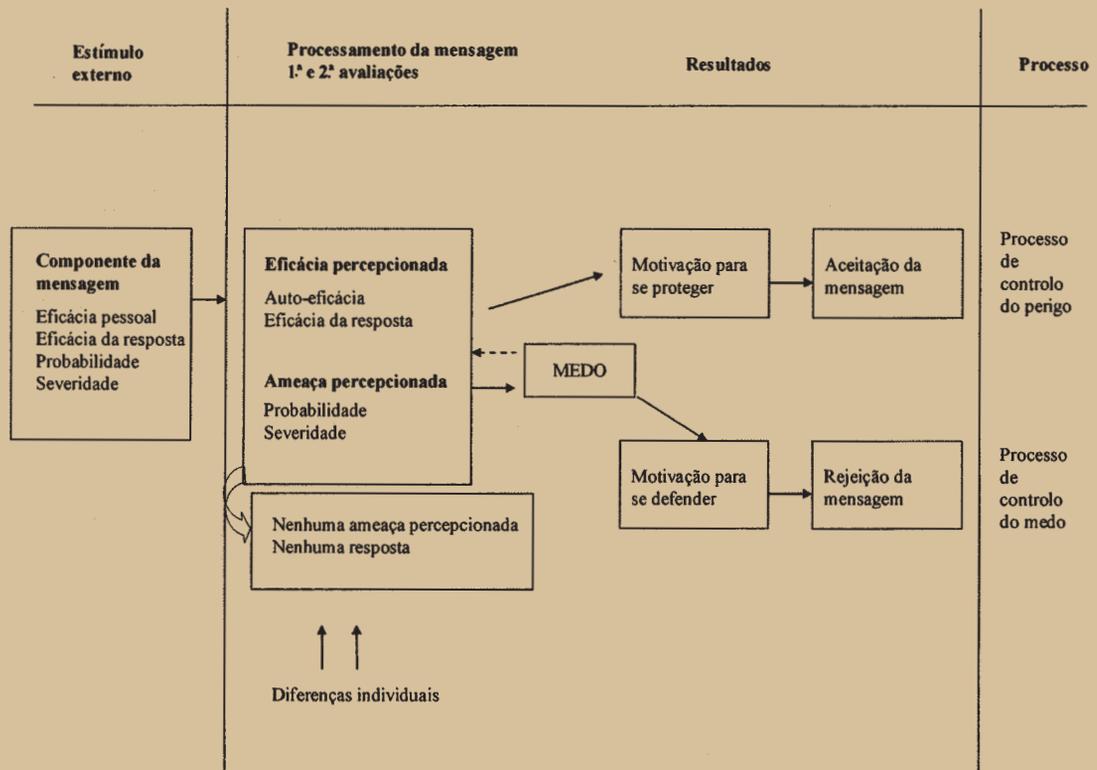
O enquadramento. Os argumentos contidos numa mensagem podem ser apresentados de várias formas. Por exemplo, pode-se salientar as perdas resultantes da não adopção das medidas preconizadas na mensagem (por exemplo, os problemas que podem advir do facto de não praticar exercício físico), ou salientar os ganhos que decorrem da sua adopção (por exemplo, os benefícios que podem resultar da prática de

exercício físico). No seguimento dos trabalhos desenvolvidos na área da tomada de decisão (Tversky e Kahneman, 1981), numerosos trabalhos foram realizados sobre o *enquadramento* (*framing*), principalmente no domínio da saúde. Estes estudos sugerem que as mensagens enquadradas negativamente são mais eficazes do que as que são enquadradas positivamente, quando o receptor está motivado para processar a informação, enquanto que as mensagens enquadradas positivamente são mais eficazes do que as enquadradas negativamente, quando o receptor não está motivado para processar a informação (Meyers-Levy e Maheswaran 2004).

CAIXA 6

Apelo ao medo: Modelo de Processo Paralelo Estendido

(*Extended Parallel Process Model*, Witte, 1998)



Fonte: <http://nnlm.gov/archive/pnr/eval/witte.html>

O apelo ao medo. Outro tipo de conteúdo amplamente estudado é o apelo ao medo, ou seja, mensagens que salientam a gravidade das consequências que podem decorrer da não aceitação dos argumentos apresentados (Hovland, Janis, e Kelley, 1953). Os resultados mostram que o apelo ao medo pode produzir dois tipos de reacções: o controlo do perigo, quando o receptor percebe que a ameaça pode ser superada e adopta as medidas recomendadas, ou o controlo do medo, quando o receptor é levado a concentrar-se sobre a redução do medo e a hostilizar a fonte, ignorar ou distorcer a mensagem, refugiando-se, por exemplo, na ilusão de invulnerabilidade (Perloff, 2003; Witte, 1998, ver Caixa 6).

Esta constatação implica que, para ser eficaz, uma mensagem que apela ao medo deve, por um lado, informar claramente que a ameaça é séria e que tem fortes probabilidades de acontecer e, por outro lado, oferecer a solução para responder à ameaça, sublinhando que a acção recomendada é eficaz e que a pessoa é capaz de a realizar (Rogers, 1975). Uma mensagem enquadrada positivamente parece ser mais eficaz para promover um comportamento saudável, ao passo que uma mensagem enquadrada negativamente é mais eficaz no incentivo ao abandono de uma prática nefasta (Leventhal, 1970). Em todo o caso, tanto as recomendações como as ameaças devem ser apropriadas ao público-alvo (Perloff, 2003).

A linguagem

O último componente importante da mensagem é a *linguagem*, cujo estudo também foi objecto de atenção de vários autores (Perloff, 2003).

Intensidade. O tipo de linguagem utilizada numa mensagem modula o impacte de uma comunicação, e o uso de metáforas (como “república

dos bananas” ou “arder de raiva”) ou de palavras emocionalmente carregadas (como as etiquetas “pró-vida” ou “pró-escolha” utilizadas pelos adversários e os defensores da interrupção voluntária da gravidez) leva a um maior sucesso na persuasão (Sopory e Dillard, 2002). Uma linguagem intensa tem um impacte particularmente forte quando o receptor não está muito envolvido no assunto apresentado, e quando a fonte tem uma credibilidade elevada (Perloff, 2003).

Rapidez da fala. Os primeiros estudos sugeriram a existência de uma relação positiva entre a rapidez do discurso, que torna a fonte mais credível, e o impacte de uma mensagem (Miller, Maruyama, Beaber, e Valone, 1976). Contudo, estudos mais recentes indicam que tal ocorre sobretudo quando o receptor não está motivado para processar a mensagem (Smith e Schaffer, 1995). Falar rapidamente poderá ser conveniente quando os argumentos são fracos, porque não se deixa tempo às pessoas para os processar, enquanto que falar devagar é vantajoso quando os argumentos são fortes, precisamente porque as pessoas têm tempo para os processar (Moore, Hausknecht, e Thamodaran, 1986).

Potência. Para ser eficaz, uma comunicação não deve transmitir a impressão de que o emissor é pouco credível (Hosman, 2002). Para se ser persuasivo, é melhor evitar as hesitações (eéh, enfim, quer dizer...), as incertezas (mais ou menos, acho que...) e outros sinais de falta de confiança (não acha?, não sei se posso responder, mas...). A única situação em que um discurso menos assertivo pode ter um maior impacte é quando o emissor quer induzir um sentimento de preocupação ou de empatia (Harres, 1998).

Em conclusão, importa sublinhar que a complexidade do processo de persuasão realçada pela investigação experimental se revela

ainda maior quando este processo é estudado em situações “naturais”, onde, nomeadamente, o receptor é exposto a uma grande diversidade de comunicações persuasivas e interage com várias fontes de influência (Hovland, 1959). Além disso, medir a expressão verbal das atitudes e opiniões, após uma exposição a uma mensagem persuasiva não é suficiente para conhecer a intenção de agir e, ainda menos, o comportamento que será efectivamente adoptado (Leventhal, 1970). Com efeito, a relação entre a aceitação de uma mensagem persuasiva e a acção que surgirá, pode tanto ser nula como ser forte, devido a uma multiplicidade de factores (Tybout e Arzt, 1994). Alguns destes factores foram identificados nas teorias mais recentes sobre a relação entre atitudes e comportamentos (Fishbein e Ajzen, 1975; Ajzen, 1988; ver o Capítulo V “Atitudes: medida, estrutura e funções”), mas estas teorias estão longe de prever todos os tipos de comportamentos (Glasman e Albarracín, 2006). Muitos comportamentos não são racionais nem planificados, e a persuasão interpessoal, que foca a relação entre persuasor e persuadido, evidencia alguns princípios ou regras que funcionam como heurísticas para orientar os comportamentos.

3. Princípios de persuasão interpessoal e estratégias de influência



Robert Cialdini

Vários autores, reunidos em torno de Robert Cialdini, um investigador da Universidade de Arizona, empenham-se em conhecer os princípios psicológicos que explicam como se consegue persuadir as pessoas a adoptar determinados comportamentos,

independentemente dos assuntos, dos actores ou de outras características que intervêm nas situações de influência. Cialdini recorreu durante anos à observação participante para analisar as estratégias dos profissionais da persuasão (vendedores, publicitários, negociadores, etc.), o que o levou a identificar, pelo menos, seis princípios que estão na base dessas estratégias, que foram designados por: autoridade, gostar/amizade – dois princípios que remetem para características do emissor já discutidas –, validação social, escassez, reciprocidade e compromisso/consistência (Cialdini, 2001).

Autoridade

O princípio de autoridade defende – em conformidade com os trabalhos sobre as características da fonte – que as pessoas têm maior tendência a seguir as directivas ou recomendações de uma outra pessoa quando esta está numa posição de autoridade legítima (Cialdini, 2001). A obediência à autoridade é-nos inculcada durante a infância, onde aprendemos que é melhor seguirmos os conselhos dos pais ou professores, figuras de autoridade, que serão substituídas por outras (patrões, juizes, polícias, etc.) na idade adulta.

A submissão à autoridade é tão vulgar que não se discutem as decisões duvidosas dos pilotos de avião (“*captainitis*”, Foushee, 1984), dos médicos (Cohen e Davis, 1981) ou dos cientistas (Milgram, 1974). A mera utilização de um título, o facto de se vestir uma farda, um fato de boa qualidade ou de se usar jóias, indicadores de estatuto, parecem ser suficientes para produzir influência. Os publicitários, que contratam pessoas famosas e reconhecidas como especialistas no seu domínio para promover os seus produtos, baseiam-se neste princípio.

Gostar/amizade

O princípio de gostar/amizade defende que as pessoas preferem aceder às solicitações feitas por pessoas amigas ou de quem gostam (Cialdini e Trost, 1998). Este princípio está na base da venda dos produtos “*Tupperware*” e de outros produtos (nomeadamente de beleza) que são propostos por pessoas amigas ou conhecidas de pessoas amigas. Quando não se podem explorar relações preexistentes de amizade, existem várias estratégias para suscitar a simpatia. Assim, Cialdini (2001) relata que o homem considerado como o melhor vendedor de automóveis do mundo enviava todos os anos um postal aos seus clientes, lembrando em poucas palavras o quanto os estimava.

A atractividade física e a semelhança percebida também aumentam a atractividade social e, portanto, a persuasividade, como foi demonstrado experimentalmente. Para além de obterem mais votos nas eleições, as pessoas bonitas obtêm melhores notas na escola, têm maior probabilidade de ser contratadas para um emprego, incorrem em penas judiciais mais leves, e recebem mais ajuda (Eagly, Ashmore, Makhijani, e Longo, 1991). A persuasividade das pessoas atraentes explica o facto de serem utilizadas na publicidade e colocadas em posições-chave dos sectores de vendas ou de relações públicas (Cialdini e Sagarin, 2005).

As pessoas também gostam dos que lhes são semelhantes (por exemplo, que têm as mesmas opiniões, os mesmos interesses, Byrne, 1971) e sentem-se mais inclinadas a seguir as suas recomendações. Foi mesmo demonstrado que as pessoas respondem mais favoravelmente a um pedido se este for apresentado por alguém vestido de modo semelhante ao receptor (Suedfeld, Bochner, e Matas, 1971). Uma estratégia conhecida para se tornar amável é elogiar o alvo. Os elogios tornam o emissor simpático, mesmo quando

as pessoas sabem que eles não traduzem a verdade e percebem que são apenas destinados a obter um favor (Drachman, deCarufel, e Insko, 1978). Os vendedores que sabem elogiar os seus clientes pelo seu bom gosto, o vestuário, os filhos tão bem educados... são mais susceptíveis de conseguir vender os seus produtos.

Validação social

O princípio de validação social defende que, quando as pessoas não sabem o que fazer, olham para o que os outros fazem. Por outras palavras, utilizam os outros e, em particular, os outros semelhantes, como “prova social” do que é correcto fazer (Milgram, Bickman, e Berkowitz, 1969). A probabilidade de que as pessoas moldem o seu comportamento a partir do comportamento dos outros aumenta com a incerteza (cf. Sherif, 1936), quando o comportamento é desempenhado por muitos outros (cf. Asch, 1956), ou quando é desempenhado por outros semelhantes (cf. Festinger, 1954; ver o Capítulo VI “Processos de influência social”). Foi assim demonstrado que as pessoas observam o que os outros fazem para saber se devem ajudar uma pessoa (Darley e Latane, 1968), restituir uma carteira perdida (Hornstein, Fisch, e Holmes, 1968), e até suicidar-se (Phillips, 1974).

Inspirando-se neste princípio, os teatros do início do século XX pagavam a espectadores profissionais para suscitar respostas pré-programadas durante o espectáculo, estratégia ainda utilizada na actualidade pelos canais televisivos que usam risos gravados em alguns programas (Cialdini, 2001). Os empregados de bar e os pedintes incentivam as gorjetas e esmolas colocando propositadamente à vista das pessoas as notas que aparentemente receberam como gorjeta ou como esmola, e os publicitários difundem que o seu produto foi o “mais vendido em...”.

A técnica da lista é a mais simples das estratégias baseadas no princípio de validação social utilizadas pelos profissionais da persuasão (Cialdini e Sagarin, 2005). Esta técnica consiste em fazer um pedido depois de ter mostrado ao alvo uma lista de outras pessoas semelhantes que já responderam favoravelmente ao mesmo pedido. Os estudos empíricos realizados concluem que quanto maior for a lista, maior será o efeito (Reingen, 1982). A técnica da lista é frequentemente utilizada para promover a venda de um produto: ela está, por exemplo, na base das mensagens publicitárias que nos informam de que os nossos colegas leram ou compraram determinadas obras ou revistas. Ela está também na base das emissões televisivas (como o *Telethon*)¹ que procuram recolher dinheiro para uma acção de ajuda social.

Escassez

O princípio da escassez defende que as pessoas julgam mais atractivas as coisas e as oportunidades que são raras ou que se tornam menos disponíveis. Se uma coisa é rara, isso deve significar que é valiosa, e uma coisa que se torna menos disponível e que as pessoas perdem a liberdade de possuir, torna-se mais desejável (Rhoads e Cialdini, 2002).

O princípio de escassez baseia-se na teoria da reactância psicológica (Brehm, 1966) que procura explicar as reacções à perda de controlo. Segundo esta teoria, cada vez que os comportamentos das pessoas são limitados ou ameaçados, a necessidade de defender a sua liberdade torna estes comportamentos mais atractivos. As reacções ao sentimento de restrição de liber-

dade foram observadas em diferentes estudos no domínio das relações românticas: quando os pais interferem nas escolhas amorosas dos filhos, a relação torna-se mais desejável (“Efeito Romeu e Julieta”, cf. Driscoll, Davis, e Lipetz, 1972); quando uma pessoa envolvida numa relação amorosa não pode olhar para uma alternativa atractiva, a alternativa torna-se mais atraente (“Hipótese do fruto proibido”, cf. DeWall, Deckman, Maner, e Rouby, 2011).

A resposta à perda de liberdade pode ser observada em outros domínios. Para ilustrar o princípio de escassez, Cialdini e Sagarin (2005) contam que, depois da adopção de uma lei impedindo o uso de detergentes com fosfatos, os consumidores de Miami avaliaram mais positivamente estes produtos do que antes, ou do que outros consumidores de regiões onde a lei não tinha sido promulgada. Por outras palavras, de acordo com o princípio de escassez, quando as pessoas deixam de poder obter algo que anteriormente se encontrava disponível, elas reagem contra essa privação através de um desejo acrescido de o possuir.

Não são apenas as coisas e as oportunidades raras ou difíceis de obter que são vistas como valiosas, mas também, e ainda mais, as que os outros também querem ou as que “apenas alguns” podem ter. Dado que tudo o que pode ser perdido se torna mais desejável, é mais eficaz enquadrar uma decisão em “perdas possíveis” do que em “ganhos possíveis”, de acordo com os trabalhos sobre o *enquadramento* (Tversky e Kahneman, 1981). As estratégias das vendas “flash”, dos “últimos dias” e dos “últimos artigos” funcionam com sucesso na base deste princípio.

¹ O termo “Telethon” designa uma maratona televisiva de várias horas consecutivas, destinada a angariar fundos para ajudar as pessoas portadoras de doenças neuromusculares e apoiar a investigação neste domínio.

Reciprocidade

O princípio de reciprocidade defende que as pessoas devem retribuir o que receberam, ou seja, devem retribuir prendas com prendas, favores com favores, benefícios com benefícios (Gouldner, 1960). Este princípio é herdado das sociedades arcaicas onde a criação do elo social passa por três obrigações: obrigação de dar, obrigação de receber e obrigação de devolver (Mauss, 1924). Hoje em dia, este princípio ainda contribui para o estabelecimento e a manutenção de relações sociais satisfatórias e as pessoas oferecem uma prenda de Natal a quem lhes ofereceu alguma coisa ou convidam para jantar quem as convidou.

Várias estratégias de venda e de recolha de fundos baseiam-se no princípio de reciprocidade. Partindo do pressuposto de que as pessoas se sentem mais inclinadas para responder favoravelmente ao pedido de alguém que já lhes concedeu um favor, são enviadas prendas gratuitas juntamente com o pedido de assinatura de uma revista, de revelar o endereço de uma amiga, etc., e as lojas oferecem uma prenda sem pedir nada em troca. Dando, elas compelem as pessoas a aceitar o gesto e a retribuí-lo (Cialdini e Sagarin, 2005).

Baseada numa variante do princípio da reciprocidade de favores, a reciprocidade de concessões, a estratégia da “porta na cara” é uma tática sequencial que foi objecto de estudos aprofundados (Cialdini, Vincent, Lewis, Catalan, Wheeler, e Darby, 1975). Esta estratégia consiste em apresentar, em primeiro lugar, um pedido tão grande que é “automaticamente” recusado (por exemplo, comprometer-se a dar sangue todas as semanas durante um ano) e em seguida, um pedido mais pequeno a que as pessoas geralmente acedem (dar sangue na presente campanha). A lógica subjacente é de

que o emissor faz uma concessão, que é retribuída com outra concessão pelo receptor (Joule e Beauvois, 2002). A técnica da “porta na cara” funciona sobretudo quando não há um intervalo de tempo entre os dois pedidos e quando o pedido é pró-social, ou seja, quando o emissor pede uma coisa, não para si, mas sim para benefício da colectividade (Perloff, 2003). As pessoas que tiveram a oportunidade de recusar um pedido antes de se submeterem julgam que tiveram um maior controlo sobre a situação do que as pessoas que não tiveram a oportunidade de recusar algo (Benton, Kelley, e Liebling, 1972). Existem variantes desta técnica, baseadas também no princípio de reciprocidade (ver, por exemplo, Cialdini e Trost, 1998).

Compromisso/consistência

O princípio de compromisso/consistência defende que as pessoas estão motivadas para agir numa certa direcção se considerarem este passo consistente com um compromisso anterior (Cialdini, 2001). Este princípio é sustentado por uma vasta tradição de investigação em psicologia social, que mostra que as pessoas estão motivadas para manter uma consistência entre pensamentos, sentimentos e comportamentos (Heider, 1946; Festinger, 1957), e também para “parecer” consistentes (Baumeister, 1982). A motivação para ser ou parecer consistente permite, portanto, esperar que uma pessoa que se comprometeu a fazer algo, será posteriormente consistente com o compromisso assumido (Greenwald, Carnot, Beach, e Young, 1987).

Para conseguir o compromisso, a estratégia do “pé na porta” começa por fazer um pedido tão pequeno que dificilmente será recusado (Freedman e Fraser, 1966). Uma vez obtido o consentimento, segue-se um pedido maior, mas

relacionado com o primeiro, ao qual as pessoas geralmente acedem por já se terem “comprometido” a responderem favoravelmente ao pedido anterior. Por exemplo, começa-se por pedir a alguém para assinar um abaixo-assinado, o que é geralmente aceite, e pede-se de seguida, um apoio concreto à causa, através de um donativo. Recusar aceder ao segundo pedido poria em perigo o sentimento de consistência das pessoas, o que leva à sua aceitação (Joule e Beauvois, 1998).

Tal como a técnica da “porta na cara”, a técnica do “pé na porta” resulta sobretudo quando o pedido é pró-social e quando não são propostos outros incentivos para aceder ao pedido. Quando se promete dinheiro, um prémio ou qualquer outra coisa com o primeiro ou o segundo pedido, a estratégia falha. Contudo,

quando a estratégia é correctamente aplicada, a taxa de sucesso aumenta de 10% a 20% (Dolin e Booth-Butterfield, 1995). Existem também numerosas variantes desta técnica (cf. Rhoads e Cialdini, 2002).

Os princípios de persuasão interpessoal acima descritos funcionam porque o comportamento humano é muitas vezes estereotipado e automaticamente desencadeado por sinais periféricos. Por causa da complexidade do nosso ambiente, estes atalhos têm vantagens: eles permitem às pessoas poupar tempo e energia mental. Porém, como as pessoas, geralmente, ignoram os seus padrões de comportamento automático, essa ignorância torna-as vulneráveis para quem sabe como esses padrões funcionam (Cialdini, 2001) (ver Caixa 7).

CAIXA 7

Jim Jones e o Templo do Povo

Jim Jones, o fundador da seita *People's Temple*, induzia a confiança através da autoridade, da honestidade e da atractividade social. Orador carismático, sabia adaptar o discurso aos seus interlocutores. Quando estes eram de classe média, falava dos objectivos humanitários do seu movimento; quando eram de classe baixa, do apoio que se comprometia a dar. Fazia-se passar por vidente e “curava” os doentes durante os serviços religiosos, considerando estas encenações necessárias para atrair as pessoas (Levine, 2003).

Para cativar as pessoas, Jim Jones utilizava a técnica do “pé na porta”. No início, a frequência da igreja era livre e havia poucos compromissos. A pouco e pouco, ele ia pedindo mais tempo e mais dinheiro. Finalmente, os bens deviam ser entregues à igreja e os contactos com as famílias eram cortados. As pessoas tornavam-se inteiramente dependentes do líder para a sua sobrevivência financeira e social. A dissonância resultante era reduzida através da racionalização.

A seita deixou os Estados Unidos e mudou-se para a Guiana. Mais isolados, a ligação dos membros com o líder tornou-se mais forte. Sem outros pontos de referência, os comportamentos dos outros serviam de modelos normativos, de validação social. Por exemplo, havia reuniões onde se faziam confissões. As pessoas acusavam-se e acusavam os outros. Estas práticas eram chamadas “testes de lealdade”. Havia castigos físicos e treinos de suicídio, um outro tipo de “testes de lealdade”. A morte era apresentada como um meio para escapar aos inimigos da igreja.

Em 1978, Jim Jones suicidou-se na Guiana com os 918 membros do *People's Temple*. Segundo Margaret Singer (2003), uma especialista na questão das seitas, isto poderia ter acontecido a qualquer pessoa. Todos podem ser atraídos pelas seitas, embora todos tenham a ilusão de invulnerabilidade.

Para passarmos do estudo das estratégias utilizadas na persuasão interpessoal ao estudo das estratégias que procuram mudar atitudes, crenças ou comportamentos através dos meios de comunicação social é necessário começarmos por analisar alguns aspectos de um outro componente da fórmula de Lasswell, o canal. As tentativas de avaliação do impacto dos *media* e, nomeadamente, de comparação desse impacto com o impacto das interações interpessoais foram numerosas e são objecto de um debate importante na literatura científica.

4. Meios de comunicação social e persuasão

A questão de saber em que medida os meios de comunicação social têm impacto sobre as atitudes e os comportamentos foi o objecto da preocupação dos autores desde as primeiras difusões regulares de emissões radiofónicas, por volta dos anos 1920. Diferentes perspectivas podem ser destacadas na reflexão desenvolvida sobre este tema, mas todas são marcadas pelas dificuldades encontradas em avaliar o impacto dos *media*. Na actualidade, existem ainda muitas divergências sobre os efeitos, directos ou indirectos, dos *media*, em geral, e da televisão, em particular.

4.1. *Perspectivas*

As diferentes correntes de investigação sobre os efeitos dos *media* desenvolveram-se com base em duas perspectivas distintas sobre a comunicação de massa (Livingstone, 2006): a primeira, “administrativa”, baseada na investigação empírica (Lazarsfeld, 1941) e a segunda, “crítica”, com fundamentos no marxismo (Horkheimer, 1937, 1972). Historicamente, ambas sucedem a



Paul Lazarsfeld

uma primeira linha de pensamento, na qual se enquadram os trabalhos já referidos de Lasswell e de Hovland, e na qual, de acordo com o modelo da “seringa hipodérmica”, a comunicação era vista como algo que alguém faz a outrem (Martin, 1976).

A perspectiva administrativa desenvolveu-se na sequência da primeira investigação realizada em larga escala para examinar o efeito da comunicação social, que estudou a campanha para as eleições presidenciais de 1940 nos Estados Unidos da América (Lazarsfeld, Berelson, e Gaudet, 1944). Os resultados evidenciaram que, contrariamente ao que se esperava, apenas 5% dos eleitores mudaram o seu comportamento de voto como resultado das mensagens veiculadas pelos meios de comunicação social. Quando comparada com outros factores, como as comunicações interpessoais com amigos, sindicalistas, colegas de trabalho, ou a tradição política a que os eleitores pertenciam, a exposição às emissões eleitorais revelou-se um fraco preditor do comportamento de voto, o que levou a concluir que o impacto dos *media* era menor do que o das interações face a face (ver Pooley, 2006).

Na sequência desta investigação, vários estudos confirmaram que as comunicações transmitidas pelos *media* tendem a reforçar, mais do que mudar, as opiniões, que são filtradas e reinterpretadas no decurso das interações interpessoais que ocorrem nos grupos sociais (Cartwright, 1949; Shils e Janowitz, 1948).

Esta ideia ficou conhecida como *o paradigma dos efeitos limitados*. O estudo dos processos de comunicação interpessoal começou portanto a ser introduzido na investigação sobre os efeitos dos *media*, e procurou-se evidenciar os efeitos indirectos dos meios de comunicação social, que ocorrem para além dos efeitos directos. Assim, de acordo com *o modelo da comunicação em duplo fluxo* (“*two-step flow model*”), por exemplo, as respostas das pessoas às mensagens dos *media* são moduladas pelas suas relações sociais e pertenças grupais, que reduzem os efeitos dos *media*, e as interacções sociais sofrem a influência de líderes de opinião que, tipicamente, são grandes consumidores de *media* e considerados creíveis na matéria em debate (Berelson, Lazarsfeld, e McPhee, 1954; Katz e Lazarsfeld, 1955).

Os resultados obtidos por esses estudos modificaram, ainda, a visão da audiência: passou a considerar-se o receptor, não como passivo e crédulo, mas como activo e selectivo na procura da informação (Martin, 1976). Apoiando-se em teorias que sublinham a necessidade de *consistência cognitiva* (por exemplo, Festinger, 1957), a investigação passou a examinar a forma como o público utiliza os *media*. Esta concepção da audiência como activa e selectiva está patente, por exemplo, na perspectiva dos “*usos e gratificações*” que, partindo do pressuposto de que as pessoas estão motivadas para satisfazer as suas necessidades, procura identificar a forma como o público usa os *media* em função do que precisa e do que gosta (Blumler e Katz, 1974). Nesta linha de pensamento, os efeitos dos *media* são “*nulos*”, ou seja, constituem apenas um dos factores, e não o mais importante, capazes de influenciar as atitudes e os comportamentos da audiência (Watt e van den Berg, 1978).

De acordo com a segunda perspectiva, crítica, a dificuldade encontrada nos estudos

empíricos em evidenciar efeitos claramente mensuráveis a curto prazo ou uma relação causal entre a exposição aos *media* e uma atitude ou um comportamento específico (como o comportamento de voto) não significa que os *media* não tenham um impacte sobre as atitudes e os comportamentos (e.g., Oskamp e Schultz, 1998). Por um lado, os *media* fornecem a matéria para as trocas interpessoais de opiniões, conselhos e recomendações que levam a adoptar determinados comportamentos (Lang e Lang, 2006). Por outro, têm efeitos mais subtis ou difusos, a longo prazo e à escala da sociedade, que, talvez, não possam ser directamente medidos mas que, apesar de tudo, existem.

Em apoio a esta forma de pensar, as mudanças de opinião que, nos Estados-Unidos da América se seguiram à transmissão de informações sobre as manifestações contra a segregação racial ou sobre a guerra do Vietname redireccionaram, nos anos 1960, a investigação sobre os efeitos dos *media*, que passou a distinguir entre *comunicação persuasiva* e *comunicação informativa* (Lang e Lang, 1976). Esta distinção levou a perscrutar o papel educativo e informativo dos *media* nas mudanças a longo prazo, e não simplesmente a curto prazo, e a identificar vários efeitos bastante poderosos dos *media*, e nomeadamente da televisão, sobre as atitudes, as crenças e os comportamentos (e.g., Weaver, 1996).

É com base na ideia de que os *media* produzem, à semelhança de outras instituições, “*efeitos de enculturação*” (ou seja, ensinam, de forma não-intencional, as normas, os valores e os comportamentos culturalmente adequados; Berry, 2007), que se desenvolveu, por exemplo, a *Teoria da Cultivação* (*cultivation theory*, cf. Gerbner, 1987). Esta teoria defende que o mundo descrito pela televisão difere sensivelmente do mundo real e que existe uma relação entre a

frequência da exposição às mensagens dos *media* e as concepções das pessoas sobre o mundo social (Gerbner, Gross, Morgan, e Signorielli, 1994). Apesar de serem dificilmente mensuráveis e objecto de controvérsias (McGuire, 1985), os efeitos de enculturação são muitas vezes considerados como os efeitos mais importantes dos *media*, por contribuírem para a defesa dos interesses das classes dominantes e para a manutenção da ordem social (Bourdieu, 1996).

Hoje em dia, parece consensual que os *media* têm efeitos tanto directos como indirectos (Holbert e Stephenson, 2003). Os trabalhos sobre os efeitos dos *media* foram portanto redireccionados para a identificação dos processos que permitem explicar em que medida e em que circunstâncias as mensagens transmitidas têm (ou não) impacte sobre diferentes fenómenos sociais.

4.2. *Efeitos*

É possível distinguir actualmente duas grandes correntes de investigação particularmente fecundas sobre os efeitos dos *media* e da televisão em particular. A primeira centra-se no impacte que, de forma geral, a definição do mundo oferecida pelos *media* tem sobre as crenças, atitudes e os comportamentos do público, enquanto que a segunda se focaliza especificamente sobre os efeitos políticos decorrentes do papel informativo dos *media*.

Efeitos gerais

Os estudos que partiram do princípio de que os *media* são uma fonte de aprendizagem para as pessoas procuraram, mais particularmente, avaliar em que medida os programas televisivos

têm impacte sobre a manutenção dos papéis de género, a violência, e o materialismo e consumismo.

Assim, vários estudos evidenciaram que os *media*, e nomeadamente a publicidade televisiva, representam geralmente os homens e as mulheres em papéis diferenciados (ver Caixa 8). Por conseguinte, o modo como os *media* representam os homens e as mulheres tem um efeito sobre a reprodução dos papéis de género tradicionais (para uma revisão, ver Poeschl, Silva, e Clémence, 2004): as crianças que vêem mais televisão fornecem descrições mais tradicionais dos papéis de género (Freuh e McGhee, 1975; Signorielli, 1993) e as raparigas muito expostas à publicidade televisiva de produtos de beleza acreditam, mais do que as outras, que a beleza assegura o sucesso junto dos homens (Tan, 1979). Um estudo recente evidenciou também que os *media* têm efeitos indirectos e directos sobre as mulheres de meia-idade (Slevec e Tiggemann, 2010): as mulheres mais expostas às revistas e à televisão exprimem atitudes mais favoráveis para com a cirurgia plástica, o que sugere que são levadas a acreditar que uma adequação aos modelos femininos culturalmente valorizados é fonte de felicidade e de sucesso.

Numerosos estudos sugerem que os *media* divulgam a ideia de que a violência é um fenómeno corrente e natural (Gerbner, Gross, Morgan, e Signorielli, 1994). Por conseguinte, as pessoas que passam muito tempo em frente da televisão esperam, mais do que as outras, ser confrontadas com situações de violência, têm mais medo de andar sozinhas à noite ou têm menos confiança nos outros (Cantor, 1994; Holbrook e Hill, 2005; Monteiro, 1984; Vala, 1984). A crença na possibilidade de ser vítimas de violência seria particularmente elevada nas raparigas, mais frequentemente representadas no papel de vítimas (Monteiro, 1999; Moreira e Monteiro, 2009).

CAIXA 8

Papéis de género na publicidade televisiva portuguesa

Num estudo realizado para examinar o modo como os *media* apresentam os homens e as mulheres, Neto e Pinto (1998) gravaram quatro horas de publicidade televisiva a partir dos quatro canais nacionais portugueses, cada dia durante uma semana, das 19 às 23 horas. Omitindo as publicidades repetidas, as publicidades que apresentavam crianças, animais, personagens de desenho animado ou de fantasia como protagonistas principais, recolheram um total de 304 anúncios.

De entre estes anúncios, 204 tinham como figuras principais homens, e 100 mulheres. Os resultados mostram, entre outros, que 79% das figuras centrais representadas em papéis dependentes eram femininas, enquanto que 83% das figuras centrais descritas em papéis independentes (entrevistador e profissional) eram masculinas. As personagens femininas encontravam-se mais frequentemente em casa, enquanto que as masculinas se encontravam mais vezes no meio profissional.

	Homens (n = 204)		Mulheres (n = 100)	
	%	n	%	n
<i>Papel</i>				
Dependente	6.4	13	50.0	50
Entrevistador	60.3	123	19.0	19
Profissional	26.0	53	18.0	18
Outro	7.4	15	13.0	13
<i>Localização</i>				
Casa	12.7	26	35.0	35
Trabalho	37.7	11	22.0	22
Lazer	20.6	42	27.0	27
Outro	28.9	59	16.0	16

As pessoas que vêem mais televisão mostram-se também a favor de orçamentos mais elevados para combater o crime ou de penas mais severas (Gerbner, 1987).

O impacto da exposição à violência televisiva foi confirmado pelos resultados de estudos experimentais. Estes estudos revelam que a exposição à violência televisiva pode aumentar o comportamento agressivo (Bandura, Ross, e Ross, 1963), sobretudo nas pessoas mais agressivas (Josephson, 1987), assim como aumentar a tolerância à violência (Thomas, Horton, Lippincott,

e Drabman, 1977; para uma revisão das explicações teóricas, ver Moreira e Monteiro, 2009).

Estudos longitudinais revelam também que o tempo que rapazes com oito anos de idade passaram a ver violência na televisão, prediz a sua agressividade para com os pares dez anos e, mesmo, 22 anos mais tarde (Huesmann e Miller, 1994). As metanálises que resumem todos os tipos de efeitos da televisão sobre os comportamentos agressivos das crianças e dos adolescentes concluem que a violência na televisão aumenta a agressividade tanto nas raparigas

como nos rapazes em todos os tipos de interações (Paik e Comstock, 1994). Isso seria particularmente verdade quando a violência mostrada é justificada (Berkowitz e Rowling, 1963), quando não acarreta consequências negativas para quem a exerce (Bandura, Ross, e Ross, 1963), e quando é exercida por uma personagem atraente (Comstock, Chaffee, Katzman, McCombs, e Roberts, 1978); para outras condições intervenientes, ver Comstock e Scharrer, 1999).

Vários trabalhos mostram que, muitas vezes, a abundância prevalece na realidade social descrita pela televisão (Shrum, Burroughs, e Rindfleisch, 2005): os *media* descrevem preferencialmente o estilo de vida de pessoas pertencentes à classe média-alta (Yang e Oliver, 2010) que, nos programas televisivos e na publicidade, manifestam o prazer do consumo e das posses (Lee, 1989). Portanto, as pessoas que passam mais tempo em frente da televisão acreditam que os produtos de luxo são mais comuns do que em realidade o são, desenvolvem valores materialistas, e têm um menor grau de satisfação com a vida (Yang e Oliver, 2010).

Os *media* parecem assim responsáveis pelo materialismo crescente dos adolescentes, interagindo em simultâneo com o grupo de pares para produzir os seus efeitos (Chia, 2010). De acordo com *o efeito da terceira pessoa* – um enviesamento perceptivo que leva as pessoas a assumir que as comunicações persuasivas têm um maior impacto sobre os outros do que sobre si próprias (Davison, 1983; Duck, Hogg, e Terry, 2000) – os adolescentes acreditam que não são influenciados pela publicidade mas que os seus amigos o são. Por conseguinte, adoptam comportamentos de compra baseados nas percepções da influência que os *media* têm sobre os seus pares (Chia, 2010).

As descrições dadas pela televisão e pela publicidade favorecem o consumismo até nas crianças. Vários estudos mostram, com efeito, que as crianças que passam mais horas em frente da televisão fazem mais pedidos aos pais para que comprem os produtos publicitados do que as outras crianças (Rust, 1993). Muitas vezes, a razão destes pedidos é o prémio oferecido nas embalagens dos produtos (Atkin, 1980), e as personagens de desenhos animados constituem fontes de conselhos credíveis para as crianças mais jovens (Kunkel e Roberts, 1991). Apesar de deixarem de acreditar que a publicidade diz a verdade a partir dos oito anos, as crianças continuam a ser-lhe sensíveis (Ward, Wackman, e Wartella, 1977), especialmente em momentos de campanhas publicitárias massivas, como na época de Natal (e.g., Buijzen, e Valkenburg, 2000; Robertson e Rossiter, 1976).

Efeitos políticos

O papel informativo da comunicação social produz diferentes efeitos políticos, nomeadamente ao nível da aquisição de informação e do comportamento de voto. Relativamente à aquisição de informação, vários efeitos decorrem da forma como os *media* definem os acontecimentos relevantes e importantes e como enquadram a informação difundida (Iyengar e Simon, 1993). Assim, vários autores defendem que, mesmo que os *media* possam talvez não influenciar a forma “como” as pessoas devem pensar sobre determinados assuntos, eles definem aquilo “sobre que” elas devem pensar, ao enfatizarem alguns acontecimentos e ao ignorarem outros (“*agenda-setting*” –, agendamento, McCombs e Shaw, 1972). Por exemplo, ao insistirem sobre a insegurança urbana, os *media* mobilizam a atenção do público para a criminalidade e convencem as

peçoas que os crimes aumentam, mesmo quando de facto eles diminuem (Beckett, 1994).

Um outro efeito subtil dos *media*, que decorre da “*agenda-setting*”, diz respeito à definição dos critérios utilizados para avaliar os líderes políticos (“*media priming*”, Iyengar e Simon, 1993). Na medida em que os *media* determinam a importância dos acontecimentos, também determinam o peso relativo dos acontecimentos nos julgamentos sobre o desempenho dos políticos, o que faz subir e descer a popularidade dos líderes em função das notícias apresentadas (Miller e Krosnick, 1996). Foi mostrado, por exemplo, que a importância atribuída à Guerra do Golfo teve como consequência o facto de a política exterior ter tido um peso maior do que a política económica na avaliação do presidente norte-americano em 1990 e 1991, ao contrário do que tinha acontecido em 1988, quando a atenção do público estava focalizada sobre os problemas económicos e a criminalidade (Iyengar e Simon, 1993).

Um terceiro efeito bem documentado decorre da forma como os *media* enquadram os acontecimentos (“*media framing*”), ou seja, da forma como seleccionam e tornam salientes alguns dos aspectos que promovem uma definição particular do problema e sugerem uma determinada interpretação causal ou avaliação moral (Entman, 1993). Na guerra do Iraque de 2003, por exemplo, os *media* norte-americanos omitiram a oposição mundial à guerra e difundiram dela uma visão patriótica e etnocêntrica, centrada sobre os sucessos militares, que terá ajudado a assegurar o apoio da nação ao governo (Dimitrova e Strömbäck, 2005). Em Portugal, o modo como os *media* apresentam a corrupção ao nível nacional tem como consequência que o fenómeno apareça como um atributo de certos grupos ou indivíduos e não como um problema social complexo com múltiplas formas, causas e implicações (Poeschl e Ribeiro, 2010).

A selecção da informação e a forma como é enquadrada afecta as atitudes, crenças e comportamentos do público sem que para isso seja necessária a transmissão de mensagens cuidadosamente concebidas para persuadir. Ao tornarem-se facilmente acessíveis, os aspectos enfatizados pelos *media* servem como sinais periféricos para processar a informação quando as pessoas não prestam muita atenção e não usam a via central ou o modo sistemático para processá-la (Miller e Krosnick, 1996).

A informação transmitida pelos *media* tem, além disso, outros tipos de efeitos indirectos (Tyler e Cook, 1984). Em primeiro lugar, a investigação mostra que as pessoas, que têm uma determinada posição relativamente a um assunto, tendem a julgar que os *media* defendem posições contrárias às suas (efeito dos “*media hostile*”, cf. Vallone, Ross, e Lepper, 1985). Como as pessoas também tendem a sobrestimar o impacte dos *media* sobre os outros (“*efeito da terceira pessoa*”, Davison, 1983), elas assumem que o público em geral tem opiniões diferentes das suas (Perloff, 1989). Em consequência, ao assumirem que a sua posição é minoritária e com receio de ficarem socialmente isoladas, as pessoas podem renunciar a exprimir as suas opiniões em público (teoria da “*espiral do silêncio*”, Noelle-Neumann, 1992).

Relativamente ao comportamento de voto, a influência dos *media* decorre, para além dos efeitos produzidos pela selecção e pelo enquadramento da informação, da forma como são apresentadas as campanhas eleitorais. Geralmente, os *media* descrevem estas campanhas como “*corridas*” e insistem sobre os traços de personalidade dos políticos (Ansolabehere, Behr, e Iyengar, 1991). Em consequência, os eleitores referem as personalidades dos candidatos como qualificações relevantes para assumir os cargos políticos, e mostram-se mais infor-

dados acerca da posição dos candidatos nas sondagens do que das políticas que defendem (Bartels, 1985). O estudo do efeito das sondagens sobre o resultado das eleições mostra que as sondagens levam os eleitores pouco envolvidos a apoiar o provável vencedor (efeito de popularidade – *bandwagon effect*), de acordo com o princípio da validação social, ou, mais raramente, a apoiar o provável vencido (efeito do vencido – *underdog effect*), devido a um sentimento de simpatia (Ceci e Kain, 1982). As sondagens servem de argumento aos eleitores mais envolvidos na vida política e a sua influência traduz-se, neste caso, em comportamentos de voto baseados em considerações estratégicas (Irwin, 2006).

Em suma, apesar das controvérsias sobre o impacto dos *media*, das dificuldades para medir os seus efeitos e das divergências sobre o papel da audiência no processamento da comunicação social, os meios de comunicação de massa parecem ter uma influência suficiente para justificar as enormes quantidades de dinheiro investidas na publicidade (nos Estados- Unidos, 285.1 bilhões de dólares em 2006, cf. Advertising Age, 2007), ou para explicar a contratação de consultores profissionais para organizar as campanhas políticas (Ansolabehere, Behr, e Iyengar, 1991). O potencial de influência dos *media* explica, portanto, as razões que levam os profissionais da publicidade e do *marketing* a interessar-se pelos trabalhos dos psicólogos sobre o processo de persuasão e a utilizar os seus resultados para organizar e planificar as campanhas de comunicação.

5. Publicidade comercial e campanhas de comunicação

Como refere Perloff (2003), pode considerar-se que a publicidade, definida como a procura de

persuadir uma audiência a comprar bens ou serviços, remonta, nos Estados- Unidos, ao início do século XVIII, com o aparecimento das primeiras mensagens publicitárias sob a forma de pequenos textos inseridos em jornais (Pope, 1983). As primeiras agências de publicidade apareceram, contudo, apenas nos meados do século XIX, quando a produção industrial tornou necessária a promoção dos produtos junto do público.

A ideia de que se pode intervir sobre os problemas individuais e sociais pelo desenvolvimento de campanhas de comunicação também não é recente. As primeiras campanhas conhecidas para a protecção da saúde (a favor do vegetarianismo, contra o consumo de tabaco ou de álcool) remontam, com efeito, ao início do século XIX (Engs, 2000). Vários movimentos políticos utilizaram os jornais para divulgar as suas ideias ao longo do século XX, por exemplo militando a favor da abolição da escravatura ou a favor dos direitos das mulheres (Pfau e Parrott, 1993). Com a popularização da televisão, as campanhas multiplicaram-se e, a partir do fim da Segunda Guerra Mundial, o papel da publicidade na promoção de produtos, serviços, ideias, ou candidatos políticos, não parou de crescer, passando por um número cada vez maior de canais, como o telefone ou a Internet.

5.1. Publicidade comercial

Qualquer que seja o canal utilizado, a publicidade incentivando a compra de produtos e serviços apoia-se massivamente nos trabalhos conduzidos pelos psicólogos no domínio da persuasão. Por um lado, o modelo da *comunicação persuasiva* de Yale (Hovland, Janis, e Kelley, 1953) sugere que devem ser completadas diferentes etapas para que a informação sobre um produto leve à sua compra. O modelo aponta, em

particular, para a importância da exposição e da atenção à comunicação persuasiva. Embora estas fases iniciais sejam muitas vezes negligenciadas na investigação experimental sobre a persuasão, revelou-se fundamental, no caso da publicidade, conseguir que as pessoas tenham a oportunidade de receber a mensagem e que esta lhes prenda a atenção (Oskamp e Schulz, 1998).

Por outro lado, ao evidenciar a existência de duas vias de processamento da informação e ao salientar o facto de que as pessoas devem sentir-se envolvidas num assunto para analisarem uma mensagem, os modelos dualistas de processamento da informação persuasiva sugerem que a publicidade deve seguir diferentes estratégias consoante o tipo de produtos a promover. Embora existam diferenças intra- e interindividuais no grau em que as pessoas se envolvem na compra de um produto, alguns produtos são, de forma geral, mais susceptíveis de motivar as pessoas a processar cuidadosamente a informação (carros, computadores), enquanto que outros produtos (pasta dentária, lixívia, etc.) não geram essa motivação (Engel, Warshaw, e Kinnear, 1994).

Assim, a publicidade para os produtos que não geram um forte envolvimento apoia-se, em primeiro lugar, sobre as conclusões dos numerosos estudos que mostram que a exposição repetida a um estímulo torna as atitudes em relação a esse estímulo mais favoráveis (“efeito de mera exposição” – *mere exposure effect*, Zajonc, 1968). De acordo com essas conclusões, as mensagens publicitárias são frequentemente repetidas com o objectivo de que o público goste dos anúncios, e logo dos produtos. Contudo, foram evidenciados alguns limites ao efeito da mera exposição, nomeadamente a existência de um ponto de saturação, a partir do qual as atitudes se tornam menos positivas (Bornstein, 1989). Uma estratégia que permite lidar com o problema gerado

pela repetição excessiva da mesma mensagem e evitar atingir o ponto de saturação consiste em construir diferentes versões da mesma publicidade que podem ou não manter o mesmo conceito e os mesmos argumentos (Schumann, Petty, e Clemons, 1990).

A publicidade para os produtos que geram pouco envolvimento apoia-se também sobre o princípio da associação (Perloff, 2003). De acordo com a investigação sobre o condicionamento clássico – que mostra que se podem moldar as atitudes em relação a um objecto associando-o a estímulos que produzem afectos positivos ou negativos (Staats e Staats, 1958) –, a publicidade procura criar atitudes favoráveis face aos produtos, associando-os a imagens agradáveis, músicas alegres, situações humorísticas, ou, ainda, a pessoas socialmente atractivas (Gresham e Shimp, 1985). De acordo com os princípios da semiótica, a publicidade procura também criar e difundir “imagens de marca”, tecendo à volta do nome e do logótipo das marcas uma rede de pessoas, objectos e significados positivos, susceptíveis de se tornarem acessíveis ao consumidor na altura da compra e de orientar a escolha do produto (Perloff, 2003).

Pelo contrário, quando os produtos suscitam um forte envolvimento, as pessoas processam a informação cuidadosamente avaliando o seu preço, os seus méritos e a compatibilidade com os seus valores pessoais (Perloff, 2003). Um produto pode, com efeito, ser meramente utilitário mas, muitas vezes, preenche também outras funções psicológicas, de acordo com a teoria funcional das atitudes (ver o Capítulo V “Atitudes: medida, estrutura e funções”). Para persuadir o potencial comprador, a mensagem publicitária deve, portanto, adequar-se a essas funções, sublinhando, por exemplo, o estatuto que proporciona o produto ou os valores ecológicos que defende. Neste intuito, os estudos de

mercado procuram conhecer os valores, os gostos e modos de vida de diversos grupos sociais (com base, por exemplo, no sexo, idade, rendimento, nível educacional, etc.), o que permite planificar a publicidade adequada para estes grupos e escolher o canal que melhor permite atingi-los (Oskamp e Schulz, 1998).

Os estudos sobre a relação entre a atitude para com uma mensagem publicitária e a atitude para com o produto que promove sugerem que existe um elo positivo entre ambas (Brown e Stayman, 1992). Contudo, uma atitude favorável acerca de uma publicidade ou de um produto não implica que o produto seja comprado. Muitas vezes, nas sociedades industrializadas, a publicidade procura apenas reforçar as preferências dos consumidores para manter a sua quota de mercado, ou seja, para manter o seu volume de vendas no total de vendas de produtos da mesma gama (Fazio, Powell, e William, 1989). Por outro lado, a publicidade é particularmente útil para dar a conhecer um novo produto, e algumas mensagens publicitárias conseguem difundir eficazmente ideias e produtos, mesmo junto de adultos que sabem que o único objectivo dessas mensagens é persuadi-los.

Devido ao impacte que a publicidade nos meios de comunicação social pode ter sobre as pessoas, os legisladores, diversos grupos de pressão – nomeadamente para a protecção dos consumidores – ou grupos de especialistas da comunicação e dos *media* preocupam-se com os valores transmitidos pelas mensagens publicitárias, por exemplo as que mostram as mulheres em papéis tradicionais ou considerados humilhantes.

Outro foco de preocupação destas entidades e de diversos autores que estudam a persuasão é a publicidade manipulativa. Alguns psicólogos sociais (ver por exemplo, Cialdini, Sagarin, e Rice, 2001) procuram encontrar estratégias para

tornar as pessoas conscientes da sua própria vulnerabilidade à publicidade e aumentar a sua resistência à publicidade não ética, nomeadamente àquela que usa falsas figuras de autoridade, como falsos profissionais ou pessoas famosas que publicitam produtos sem relação com a sua função pública.

Por último, pode-se notar que a publicidade não é apenas criticada por ser manipulativa, absorver grandes quantidades de dinheiro e instilar valores de consumismo, mas também por ser uma fonte de financiamento dos *media*, o que permite às grandes empresas exercerem um controlo sobre a forma como aqueles funcionam e sobre a informação que transmitem (Ramonet, 2001).

5.2. *Campanhas de comunicação*

As campanhas de comunicação, que não são destinadas a fazer lucro, mas sim a promover mudanças consideradas como benéficas para o indivíduo ou a sociedade, diferem em numerosos aspectos das campanhas comerciais (Rice e Atkin, 2002). Em particular, elas têm um orçamento geralmente menor e utilizam muitas vezes vias de comunicação social não pagas, como os noticiários (Flora, 2001). As mensagens difundidas pelos *media*, geralmente dentro de um período de tempo limitado, são muitas vezes também complementadas por comunicações interpessoais, como sessões de informação (Glynn, 1989). Elas visam informar e persuadir um público relativamente bem definido – habitualmente o mais resistente à mudança – a mudar as suas atitudes ou comportamentos (Harris, 1999).

Tal como as campanhas comerciais, as campanhas de comunicação são sistematicamente planificadas e apoiam-se largamente nos trabalhos dos investigadores (Perloff, 2003).

Alguns destes trabalhos focam os processos que levam os indivíduos a mudar gradualmente os seus comportamentos, sublinhando a necessidade de adequar as mensagens persuasivas às diversas fases da mudança. Outros trabalhos centram-se sobre os processos que ocorrem na comunidade quando as campanhas procuram introduzir inovações nos comportamentos e práticas sociais. Finalmente, as campanhas de comunicação inspiram-se nas técnicas do *marketing* para desenvolver estratégias que visam mudar atitudes ou comportamentos como, por exemplo, as campanhas contra o consumo do tabaco ou do álcool, promover a adopção de novos comportamentos, como o uso do preservativo ou a separação do lixo, ou incentivar a promulgação de legislações, como as campanhas a favor da descriminalização do aborto ou do casamento homossexual.

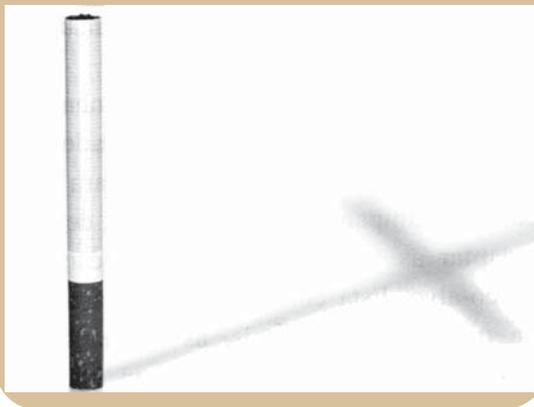
A mudança ao nível individual

Existem principalmente dois modelos que descrevem a forma como uma campanha pode produzir mudanças nos comportamentos indivi-

duais (Perloff, 2003). O primeiro modelo, o Modelo Transteórico de Mudança Comportamental (“*transtheoretical model*”, Prochaska, 1994; Prochaska e Di Clemente, 1983; Prochaska e Velicer, 1997) considera que as pessoas não mudam abruptamente os seus comportamentos em consequência de uma campanha, mas que essa mudança passa por cinco fases, em que ocorrem determinados processos. Na fase de *pré-contemplanção*, as pessoas ignoram ou não querem ver que têm um comportamento problemático (que existem riscos ao fumar ou ao não usar o cinto de segurança, por exemplo) e, portanto, não tencionam mudar os seus hábitos; na fase de *contemplanção*, as pessoas adquirem a consciência do problema e começam a pensar na melhor maneira de o resolver (intenção de mudar nos próximos seis meses); na fase de *preparação*, são feitas tentativas exploratórias para iniciar a mudança (intenção de mudar no próximo mês); na fase de *acção*, o novo comportamento foi adoptado no decurso dos últimos seis meses; na fase de *manutenção*, o comportamento adoptado manteve-se durante pelo menos seis meses.

O segundo modelo combina as fases de mudança com o modelo da comunicação persuasiva de Yale, no intuito de adequar a comunicação persuasiva à fase do processo de mudança sobre a qual se procura agir (McGuire, 1985; 1989). Concretamente, indica-se nas colunas de uma matriz *input/output* as variáveis intervenientes no processo de persuasão que devem ser contempladas na construção da mensagem (por exemplo, a credibilidade da fonte, o grupo social de pertença do alvo, a organização dos argumentos), e em linhas, as etapas que a pessoa deve percorrer se a mensagem tiver os efeitos esperados (por exemplo, as pessoas

Campanha de comunicação



devem ser expostas à mensagem, compreendê-la, aceitá-la, etc.). Na medida em que as campanhas de informação prosseguem um objectivo a longo prazo, as etapas contempladas vão para além das etapas integradas nas formulações iniciais do modelo de Yale, incluindo a memorização, a extracção da informação da memória, a tomada de decisão com base na informação extraída, a acção de acordo com a decisão (seguir uma dieta, deixar de beber álcool, etc.), e a consolidação do novo esquema de resposta (através da reorganização do sistema de pensamento, ou de uma participação activa na difusão da mensagem).

As fases de mudança individual, descritas pelos modelos psicológicos, são integradas nos modelos e teorias, mais complexos, que estudam a mudança de comportamentos ao nível da sociedade.

A difusão das inovações

Os primeiros trabalhos, que estudaram como, porquê e a que ritmo as novas ideias, produtos ou comportamentos (como utilizar cadeiras de bebé no carro ou protectores solares) se difundem no meio social, foram sintetizados na teoria da difusão (Rogers, 1962, 1995). Esta teoria consiste, de facto, numa síntese de quatro teorias, que dizem respeito, respectivamente, ao processo de decisão de inovação; ao “inovadorismo” individual; ao ritmo de adopção da inovação; aos atributos da inovação (Haider e Kreps, 2004).

Assim, a teoria da difusão defende que a decisão de inovação ocorre através de vários estádios sequenciais (conhecimento, persuasão, decisão, implementação, confirmação) e realça o facto de as pessoas diferirem na sua propensão e rapidez de adopção de novos pro-

ductos ou ideias (podem fazer parte dos inovadores, dos utilizadores precoces, da maioria precoce, da maioria tardia, ou dos retardatários). A teoria salienta ainda que a difusão das inovações no meio social tem a forma de uma curva em “S” (um período de crescimento lento é seguido por um período de crescimento relativamente rápido e finalmente, por um período de estabilidade e, eventualmente, de decréscimo) e que as inovações são mais facilmente adoptadas quando têm certas características (por exemplo, quando são compatíveis com os valores e as normas sociais, ou quando trazem benefícios imediatos) (Haider e Kreps, 2004).

No estágio inicial do conhecimento, o papel dos *media* é essencial, dado que são eles que transmitem a informação acerca das inovações. A informação divulgada pelos *media* influencia a decisão das pessoas mais inovadoras, que são também as que têm melhor acesso à informação, melhor educação e estatuto mais elevado (Westley, 1971). De acordo com o modelo de comunicação em duplo fluxo (*two-step flow model*), a comunicação interpessoal é, contudo, necessária para convencer as pessoas mais resistentes às inovações. As pessoas encarregues de desempenhar o papel de agentes de mudança devem, para serem eficazes, apresentar as características que tornam as fontes persuasivas (Perloff, 2003).

Em suma, a teoria da difusão sublinha que é necessário conhecer as especificidades dos diferentes segmentos populacionais para planificar uma campanha de comunicação, de modo a adaptar as estratégias de comunicação ao público-alvo. Esta constatação explica a razão pela qual, cada vez mais, as campanhas de comunicação são organizadas com base nos princípios do *marketing* social.

O marketing social

O *marketing* social pode ser definido como a utilização das técnicas do *marketing* comercial para a análise, planificação, implementação e avaliação de programas destinados a promover a adopção de um comportamento que favorece o bem-estar do público-alvo ou da sociedade em geral (Andreasen, 1995; Weinreich, 1999). Estas técnicas foram utilizadas para planificar uma grande variedade de campanhas, como, por exemplo, de prevenção contra o crime, a SIDA, o cancro da mama, campanhas para promover o uso do capacete de protecção e mesmo campanhas políticas (Perloff, 2003).

Para planificar uma campanha de comunicação é necessário, segundo o *marketing* social, seguir uma série de passos (Dearing, Rogers, Meyer, Casey, Rao, Campo, e Henderson, 1996; Kotler, Roberto, e Lee, 2002). Em primeiro lugar, é necessário analisar a proposta de intervenção: definir o problema e as finalidades da campanha, analisar os pontos fortes e os pontos fracos da proposta e as características do meio que facilitam ou dificultam o sucesso da campanha (análise SWOT²). De seguida, deve-se planificar a intervenção: explorar as teorias capazes de tornar a campanha eficaz, definir os objectivos a atingir, escolher o público-alvo, segmentar o mercado em subgrupos homogéneos, identificar as opiniões dos subgrupos relativamente ao comportamento visado e a comportamentos alternativos, elaborar e pré-testar mensagens.

O passo seguinte consiste na definição das estratégias a adoptar (*marketing-mix 4 P's*³):

definir o produto a vender (preservativo; seguir uma dieta), estabelecer o seu preço monetário e psicológico (quais as vantagens e inconvenientes do produto), determinar o modo de transmissão da mensagem (os *media*, os locais onde a informação tem visibilidade), e criar as condições para que o produto seja procurado. É necessário também formular um plano de implementação e de avaliação do desenvolvimento do programa, estabelecer o orçamento e encontrar as fontes de financiamento. O último passo consiste na implementação e na avaliação dos efeitos da campanha (ao nível do indivíduo e da comunidade) e na prestação de informações sobre a eficácia da operação.

A investigação revela que as campanhas de comunicação têm, muitas vezes, resultados limitados, principalmente porque falta o dinheiro necessário para se prolongarem durante um período de tempo suficiente, porque não conseguem atingir o público-alvo a que se destinam, ou porque os efeitos obtidos não perduram no tempo (Perloff, 2003). Contudo, quando alguns princípios básicos são observados, como planear as mensagens em função do público-alvo, fixar objectivos susceptíveis de serem alcançados e utilizar meios de apoio diversificados, as probabilidades de sucesso são acrescidas (Rice e Atkin, 1992; Snyder e Hamilton, 2002). A interdição de fumar em muitos países ocidentais prova indiscutivelmente as potencialidades de sucesso das campanhas de comunicação (Ohme, 2000; Worden e Flynn, 2002).

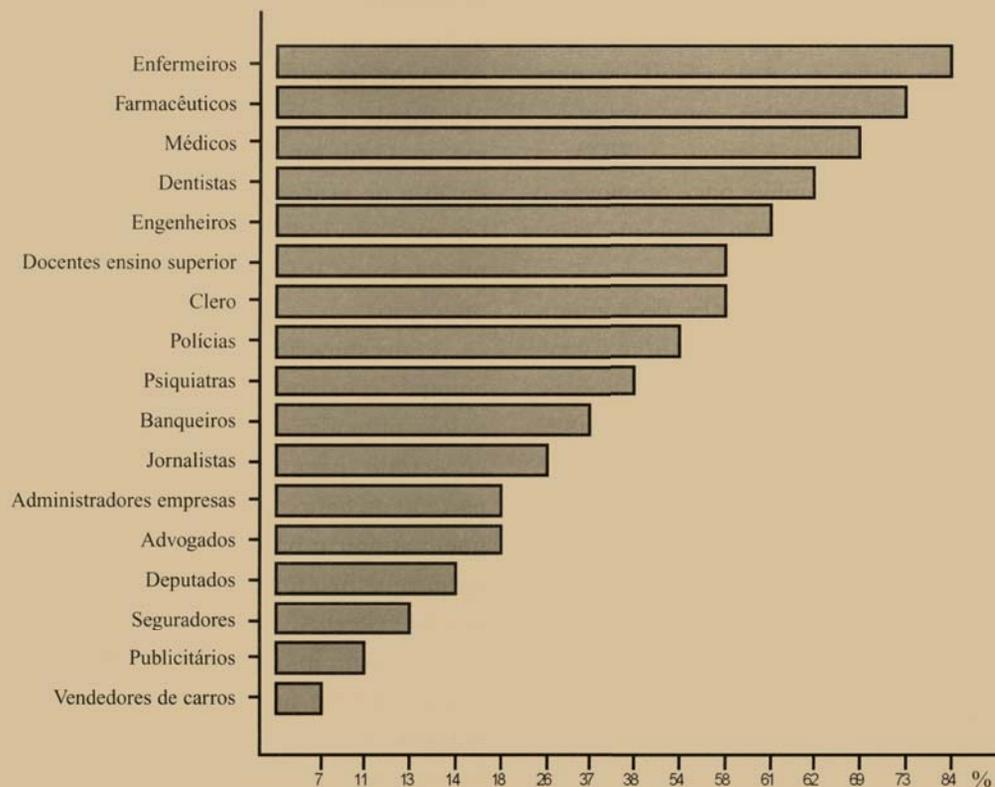
² “SWOT” é a sigla de *strenghths, weaknesses, oportunities, threats* (forças, fraquezas, oportunidades, ameaças).

³ “*Marketing-mix*”, em que os 4 *P's* significam *product, price, placement, promotion* (produto, preço, posição, promoção).

CAIXA 9

Percepção do comportamento ético em diferentes profissões

Percentagens de pessoas que acham os profissionais de diferentes sectores honestos e éticos, segundo uma sondagem realizada em Dezembro de 2006 nos Estados Unidos (*Gallup*).



Para concluir, parece necessário sublinhar que a probabilidade de aumentar a eficácia das campanhas de comunicação quando se utilizam as técnicas adequadas torna ainda mais fundamental uma reflexão sobre as

assunções e as implicações de uma determinada campanha, sobre o direito de intervir sobre as outras pessoas e sobre as consequências de uma intervenção social (Bermant, Kelman, e Warwick, 1978).

Conclusão

É provavelmente impossível contabilizar o número de tentativas de persuasão de que cada pessoa é diariamente alvo, por parte dos seus superiores hierárquicos, amigos, familiares ou outras e variadíssimas pessoas e entidades. Curiosamente as pessoas, não só ignoram o modo como funciona a persuasão, mas também acreditam que sabem resistir às tentativas de influência, o que as torna ainda mais vulneráveis à persuasão. Será que isto implica que a persuasão não é ética? As opiniões a este propósito divergem.

Para alguns, a arte de persuadir é uma habilidade essencial na vida, como o comprova o sucesso da obra de Dale Carnegie (1936) *Como fazer amigos e influenciar pessoas*, que vendeu mais de 15 milhões de exemplares (Levine, 2003). Nesta perspectiva, a persuasão não é apenas importante para fazer amigos ou conseguir traçar o seu caminho na vida, mas é também essencial para o sucesso na educação, na saúde ou na formação, ou ainda, para conseguir implementar mudanças sociais que visam tornar o mundo melhor.

Outros, porém, olham a persuasão com suspeição e consideram que ela não se encontra geralmente associada a princípios éticos. Para estes, muitas tentativas de persuasão, nos meios de comunicação de massa ou nas interações interpessoais, baseiam-se em mentiras que apenas servem os interesses dos comunicadores. Em apoio a este ponto de vista, pode-se observar que muitas profissões que recorrem aos princípios da persuasão adquiriram má fama e perderam a confiança de grande parte do público, como as profissões ligadas à publicidade, à política ou à justiça (Levine, 2003; ver também Caixa 9).

Uma terceira posição sustenta, de acordo com Aristóteles, que a persuasão é eticamente neutra. Ela tanto pode ser boa como má, pode servir bons ou maus objectivos, pode trazer benefícios ou prejuízos. Nesta perspectiva, o valor da persuasão depende do uso que dela se faz, e a natureza ética ou não ética de uma comunicação persuasiva pode avaliar-se apenas através das intenções da fonte e das suas consequências para o alvo (Perloff, 2003). Compreender a psicologia da persuasão deveria, não só permitir resistir às manobras não éticas, mas também realçar a importância da utilização dos princípios e das estratégias de persuasão com ética.

Resumo

A arte da persuasão é estudada desde há séculos, e a *Retórica* de Aristóteles descreve três meios de convencer os outros, remetendo para o carácter do emissor, o estado emocional do receptor e os argumentos utilizados na comunicação persuasiva. Arte ou ciência, a persuasão continuou a despertar o interesse do grande público em geral e dos psicólogos sociais em particular.

A investigação experimental levou ao desenvolvimento de diversos modelos que procuraram explicar a forma como as pessoas são levadas a mudar as suas atitudes, crenças ou comportamentos. Os modelos mais recentes defendem que há dois modos de tratar a informação, que o efeito das variáveis que intervêm no processo de persuasão depende da situação de persuasão, e que a estabilidade da mudança depende do modo como a informação foi processada.

As variáveis intervenientes no processo de persuasão relacionam-se com as características da fonte que transmite a comunicação persuasiva (a sua autoridade, atractividade social e credibilidade), com o alvo dessa comunicação (as suas categorias sociais de pertença, traços de personalidade e outras disposições) e com a própria mensagem persuasiva (a sua estrutura, o seu conteúdo e a linguagem utilizada).

A observação das estratégias utilizadas na vida quotidiana pelos profissionais da persuasão permitiu também evidenciar os princípios que explicam como é possível persuadir as pessoas a adoptar determinados comportamentos. Seis princípios foram assim identificados (autoridade, gostar/amizade, validação social, escassez, reciprocidade e compromisso/consistência). Esses princípios regem diversas estratégias de influência vulgarmente utilizadas, como as tácticas da “porta na cara” e do “pé na porta”.

No que diz respeito ao impacte dos meios de comunicação de massa, existem várias perspectivas e diferentes opiniões sobre a importância dos seus efeitos directos e indirectos. A discussão incide em particular sobre os efeitos de enculturação, que surgem da visão da realidade transmitida nomeadamente pela televisão, e sobre os efeitos políticos decorrentes do seu papel informativo.

Apesar das divergências sobre o impacte dos meios de comunicação de massa, a publicidade confia nos *media* para persuadir o público a comprar produtos e serviços, e os trabalhos dos psicólogos sociais orientam largamente a construção e a difusão das mensagens publicitárias. Por sua vez, as campanhas de comunicação são planificadas com base em teorias sobre os estádios de mudança individual ou

social, ou ainda, nas técnicas do *marketing* comercial.

Conhecer os princípios da persuasão deve permitir resistir às tentativas de manipulação e salientar a importância de elaborar estratégias de persuasão éticas.

Sugestões de leitura

- Albarracín, D. e Kumkale, G. T. (2003). Affect as information in persuasion: A model of affect identification and discounting. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 453-469.
- Aristóteles (2005). *Retórica*. Tradução e notas de M. A. Júnior, P. F. Alberto, e A. N. Pena. Centro de Filosofia da Universidade de Lisboa, Lisboa: Imprensa Nacional – Casa da Moeda.
- Berkowitz, L. e Rawlings, E. (1963). Effects of film violence on inhibitions against subsequent aggression. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66 (5), 405-412.
- Bohner, G. e Wänke, M. (2002). *Attitudes and attitudes change*. Hove: Psychology Press.
- Cialdini, R. B. (2001). *Influence. Science and practice* (4.^a ed.). Needham Heights, MA: Allyn e Bacon.
- Comstock, G. e Scharrer, E. (1999). *Television: What's on, who's watching, and what it means*. San Diego, CA: Academic Press.
- Hovland, C. I., Janis, I. L., e Kelley, H. H. (1953). *Communication and persuasion: Psychological studies of opinion change*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Joule, R. V. e Beauvois, J. L. (2002). *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.
- Kotler, P., Roberto, N., e Lee, N. (2002). *Social marketing: Improving the quality of life*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Millar, M. G. e Millar, K. U. (1990). Attitude change as a function of attitude type and argument type. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 217-228.

- Miller, J. M. (2007). Examining the mediators of agenda setting: A new experimental paradigm reveals the role of emotions. *Political Psychology*, 28, 689-717.
- Monteiro, M. B. (1999). Meios de comunicação social e construção da realidade social: Crescer com a violência televisiva em Portugal. *Psicologia*, Vol. XII (2), 321-339.
- Perloff, R. M. (2003). *The dynamics of persuasion* (2.^a ed.). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Petty, R. E. e Cacioppo, J. T. (1986). *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer.
- Ramonet, I. (2001). *Propagandas Silenciosas: Massas, Televisão, Cinema*. Porto: Campo das Letras.
- Yang, H. e Oliver, M. B. (2010). Exploring the effects of television viewing on perceived life quality: A combined perspective of material value and upward social comparison. *Mass Communication and Society*, 13, 118-138.

Estruturas e dinâmicas de grupo

Jorge Correia Jesuino e João Pissarra

Introdução

Os grupos são sistemas sociais essenciais à vida humana, aglutinando experiências fundamentais na construção do indivíduo e da sociedade. A importância dos grupos resulta da sua capacidade em satisfazer múltiplas necessidades individuais e colectivas, influenciando opções comportamentais e um largo espectro de processos emocionais, motivacionais e cognitivos determinantes na dinâmica e desempenho individual e coletivo e em última instância na integração e coesão social.

A produção científica, tendo por objecto a interacção e processos de grupo, dispersa-se por milhares de trabalhos versando inúmeros tópicos. O desafio deste capítulo foi a escolha sobre o que incluir ou não incluir, de modo a garantir coerência e compreensão da evolução dos principais programas de investigação e sua conexão com áreas disciplinares próximas. Neste capítulo é apresentada uma revisão da diversidade de abordagens teórico-metodológicas, no quadro da evolução histórica das principais escolas de pensamento, bem como de perspectivas futuras na evolução do campo disciplinar.

1. Abordagens teórico-metodológicas

1.1. *Perspectivas bibliométricas*

O estudo dos grupos constituiu desde sempre um tema central da Psicologia Social, senão mesmo a sua razão de ser.

As experiências de laboratório da formação das normas de grupo por Sherif (1936), as experiências de Lewin, Lippit e White (1939) sobre climas sociais e estilos de liderança, a criação do conceito e prática da “dinâmica de grupo” pelo mesmo Kurt Lewin (1948), ou ainda os estudos observacionais de Bales (1950b) sobre os processos de interacção em grupos empenhados na resolução de problemas, constituem alguns dos marcos salientes na história da disciplina. O interesse viria todavia a desvanecer-se por volta dos finais de 1950, levando Steiner a publicar um artigo em 1974 com o título polémico sob forma de interrogação – “O que aconteceu aos grupos em Psicologia Social?”.

Para Steiner, que atribuía o interesse pelo estudo dos grupos aos conflitos sociais vividos em torno da Segunda Guerra Mundial, natural seria que uma vez esse período ultrapassado se verificasse um menor investimento dos psicólogos sociais.

A explicação de Steiner veio a ser objecto de verificação por parte de Moreland, Hogg e Haines (1994) através do exame dos artigos publicados nas principais revistas de Psicologia Social – *Journal of Experimental Social Psychology*, *Journal of Personality and Social Psychology* e *Personality and Social Psychology Bulletin*. As revistas, todas elas norte-americanas, reflectem uma hegemonia difícil de pôr em causa.

O estudo de Moreland, Hogg e Haines permitiu mostrar que a flutuação na publicação de artigos sobre grupos não estaria associada aos factores conjunturais sugeridos por Steiner, verificando-se inclusivamente uma tendência para um acréscimo significativo de estudos sobre grupos a partir dos anos 1980 e princípios de 1990.

Mais recentemente Wittenbaum e Moreland (2008) actualizaram o estudo utilizando a mesma técnica e os mesmos indicadores, cobrindo o período de 1975 a 2006, confirmando as tendências observadas no estudo anterior de 1994. O aspecto mais revelador deste estudo consistiu em mostrar que a renovação do interesse pelos grupos se deveu em grande medida à influência exercida pelo incremento da teoria da cognição social por um lado e, por outro, pela teoria da identidade social, esta última de origem europeia. Os autores procuraram identificar quais os temas que os psicólogos sociais estudam quando a pesquisa incide sobre grupos. Mais de metade dos artigos (57%) versam sobre relações intergrupos, incluindo identidade social (14%), conflitos entre grupos (17%) e estereótipos (26%).

Outra área com interesse para muitos investigadores diz respeito ao desempenho de grupo (14%) compreendendo liderança (3%), produtividade (4%) e decisão de grupo (7%). Idênticas percentagens foram encontradas para o tema dos conflitos intragrupo (13%) compreendendo dilemas sociais (3%), negociação (3%) e influências

maioritárias/minoritárias (6%) e poder (1%). Em grau mais reduzido, senão marginal, seguem-se os tópicos tradicionais relativos às estruturas (6%), composição (5%) e ecologia (5%).

As tendências observadas sugerem que a questão levantada por Steiner em 1974 continua válida, na medida em que temas aparentemente centrais, como o estudo dos processos intragrupo, se acharem praticamente ausentes da Psicologia Social dominante (*mainstream*). Esta é de resto uma questão epistemológica central que ciclicamente se coloca sobre o próprio objecto e método duma Psicologia Social dominada pelo paradigma do experimentalismo positivista.

O estudo dos grupos é todavia demasiado importante, inclusivamente pelas suas consequências práticas, pelo que, na revisão de 1990, Levine e Moreland em resposta à questão de Steiner vêm a concluir que os grupos “estão de boa saúde”, embora tenham migrado para outras disciplinas. E assim teria sido de facto se tivémos em conta o desenvolvimento observado, por um lado, na área das Ciências da Comunicação, onde o estudo dos processos intragrupo tem conhecido novos e importantes desenvolvimentos e, por outro lado, nas áreas do Comportamento Organizacional e da Gestão, onde o papel cada vez mais relevante do trabalho em equipa constitui um objecto de interesse central. Não se trata de lamentar ou de condenar já que tal pode corresponder à permanente reconstrução que se opera nas fronteiras sempre fluidas das ciências sociais.

Num estudo complementar ao de Moreland *et al.* (1994), e seguindo idêntica estratégia de análise, Sanna e Parks (1997) examinaram três revistas de psicologia organizacional – *Journal of Applied Psychology*, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, e *Academy of Management Journal*, procedendo ao levantamento dos artigos nelas publicados sobre

grupos, no período de 1975 a 1994, tal como no estudo de Moreland *et al.* (1994). Segundo apuraram, a maioria dos artigos (64%) centrava-se no desempenho de grupo, seguindo-se os conflitos intragrupo (19%).

Ainda nesta linha de análise bibliométrica Harrod, Welch e Kushkowsky (2009) publicaram mais recentemente um estudo sobre a actividade de pesquisa em pequenos grupos publicado na revista *Social Psychology Quarterly*, cuja orientação editorial se inscreve na designada psicologia social sociológica. Entre a psicologia social dos sociólogos e a psicologia social dos psicólogos, as ligações são escassas registando-se uma intrigante ignorância recíproca, confirmando a tendência para a balcanização das ciências sociais.

Em média, cerca de 31% dos artigos publicados na SPQ são dedicados ao interesse pelas estruturas de grupo (42%), tais como os estatutos, papéis, normas, não apenas em termos estáticos mas sobretudo dinâmicos, designadamente através da mediação dos esquemas culturais. Em termos metodológicos predominam por seu turno as experiências de laboratório (47%) embora em menor grau que nas revistas de orientação psicológica (76%) ou mesmo das de orientação aplicada/organizacional (50%). Ainda de acordo com Harrod *et al.* (2009), parece também aqui registar-se uma influência crescente das perspectivas euro-americanas centradas na identidade social e na cognição social que, como vimos, igualmente tendem a estabilizar e a uniformizar a fasquia produtiva sobre pequenos grupos nas revistas de psicologia social ao nível dos 30%.

Maior sofisticação e complexidade metodológica, tanto quantitativa como qualitativa, observa-se nos estudos sobre comunicação grupal, a outra área disciplinar onde têm sido desenvolvidos esforços para colmatar as lacunas da psicologia social (Poole, Keyton e Frey, 1999). O interesse pelas dinâmicas comunica-

cionais nos processos de grupo têm sobretudo lugar a partir dos anos 90, deixando a comunicação de ser considerada como mero veículo transmissor e assumindo os conteúdos uma importância crescente.

1.2. *Perspectivas metodológicas*

Da literatura resulta claro de que nos estudos sobre os grupos, as diferentes correntes e tradições recorrem a diferentes métodos e técnicas, dificultando desta forma a comparação, integração e validade de resultados. Tal como observam McGrath (1984) e Arrow, McGrath, e Berdahl, (2000), como Kerr, Niedermeier, e Kaplan (2000) neste domínio, como aliás dum modo geral em ciências sociais, algum objectivo terá de ser sacrificado, dado não ser possível otimizar simultaneamente exigências de rigor, generalização e realismo.

A Figura 1 mostra como as diferentes estratégias procuram dar respostas a estes três grandes objectivos: Generalização (A), Rigor e controlo (B) e Realismo (C).

Os estudos de campo são realistas (C), mas apresentam fraca generalização (A) e escassa precisão. Os estudos experimentais maximizam a precisão e controlo (B), à custa de escasso realismo (C) e baixa generalização (A). Os questionários extensivos apresentam elevada generalização (A) à custa de pouco realismo (C) e precisão moderada (B). A teorização formal apresenta elevada generalização (A), algum realismo (C) e precisão (C). Nas restantes estratégias continuamos a encontrar combinações intermédias dos critérios. Por isso, investigar não é tanto aplicar a estratégia idealmente correcta, mas seleccionar e aplicar a estratégia e técnica potencialmente útil e ajustada ao nível de análise e informação em apreciação.

FIGURA 1



1.3. *Perspectivas teóricas*

Em 2005, concretizando uma iniciativa surgida em 1998, foi publicada uma obra com o título *Theory of Small Groups Interdisciplinary Perspectives*, editada por Marshall Poole e Andrea Hollingshead. O livro reúne as contribuições duma vasta equipa de especialistas na temática dos grupos, quase todos de filiação universitária norte-americana, com interesses diferenciados quanto às questões teóricas e estratégias de pesquisa a desenvolver.

O objectivo consistia em proceder a um balanço do estado da arte tão exaustivo quanto possível, resultando na identificação de nove diferentes perspectivas teóricas subjacentes aos estudos sobre pequenos grupos: (1) perspectiva funcional; (2) perspectiva psicodinâmica; (3) perspectiva da identidade social; (4) perspectiva do conflito, poder, estatuto; (5) perspectiva simbólico-interpretativa; (6) perspectiva feminista;

(7) perspectiva da rede social; (8) perspectiva temporal; (9) perspectiva evolutiva.

A estratégia expositiva comum às diferentes perspectivas, como explicitamente reconhecem os actores, obedece ao esquema sistémico-funcionalista dos factores antecedentes – processos de transformação – resultados (*input – process – output*), porventura o que melhor corresponde ao conjunto de questões a que as teorias são supostas dar resposta. A revisão da literatura sobre os grupos sugere, com efeito, que as questões colocadas pelos investigadores, como também as do senso comum com menos sofisticação e rigor, se centram em torno da génese dos grupos, características e relações dos membros que os integram, como se diferenciam em termos de papéis, como emergem as normas, como interagem para efeitos de realização de tarefas, como tomam decisões, como se comparam os resultados dos grupos com os dos indivíduos, quais as características da vida emocional dos grupos.

As diferentes perspectivas resultam de diferentes ponderações quanto às questões a colocar e sobretudo dos pressupostos metateóricos subjacentes ao objecto das práticas de investigação científica.

Das nove perspectivas inventariadas faremos apenas uma breve referência àquelas que obtiveram maior acolhimento e divulgação na comunidade científica, o que, na melhor das hipóteses, apenas se traduz no seu maior potencial heurístico e não forçosamente na sua maior validade objectiva, aliás sempre suspeita nos domínios em que nos movimentamos. Recorremos igualmente ao quadro metateórico proposto por Habermas (1968) no seu texto seminal sobre “Conhecimento e Interesse”, onde distingue três diferentes interesses subjacentes à investigação científica: (1) o interesse técnico-instrumental próprio das ciências empírico-analíticas; (2) o interesse prático próprio das ciências histórico-hermenêuticas; (3) o interesse emancipatório próprio das ciências de orientação crítica, correspondendo a diferentes atitudes – “orientar-se para a disposição técnica das coisas, para a intercompreensão na vida prática, ou para a emancipação relativamente aos constrangimentos naturais” (Habermas, 1968, p. 152). Propor um tal critério de categorização comporta certamente riscos mas terá por outro lado a vantagem de clarificar eventuais limitações da exposição.

Perspectiva funcional

Será porventura a ilustração mais típica do interesse instrumental subjacente às orientações positivistas de que as ciências sociais e humanas não estão isentas. Nesta perspectiva, os grupos são considerados como possíveis instrumentos para alcançar objectivos, pelo que as questões

de investigação que se colocam visam sempre determinar quais os factores que permitem que os grupos obtenham melhores resultados.

A perspectiva funcional corresponde também à tradição dos estudos inaugurais que remontam à introdução do próprio conceito de dinâmica de grupo, introduzida por Kurt Lewin, conhecida na literatura por pesquisa em pequenos grupos (*small groups research*).

As agendas de investigação centram-se assim predominantemente na análise dos factores tanto antecedentes como processuais que permitem prever, explicar e, se possível, a otimizar o desempenho dos grupos nas tarefas que eles próprios definem ou que lhes são atribuídas. Um programa desta natureza dá lugar, tendo em conta a multiplicidade de variáveis envolvidas, a inúmeras pesquisas que a literatura de resto bem documenta. Os planos de pesquisa estruturam-se por norma de acordo com o modelo “antecedentes – processos – resultados (*input – process – output*)”, mas que em muitos casos – e esse é um aspecto polémico a referir desde já – se reduz ao esquema comportamentalista *input-output* que, pelo menos no caso da psicologia social dos pequenos grupos, está longe de ter sido ultrapassado.

Na verdade, a preferência que este tipo de orientação epistemológica atribui aos métodos quantitativos, e sobretudo ao método experimental, torna problemática a operacionalização dos processos de comunicação, que são supostos mediar os factores antecedentes e, daí, a tendência para os considerar como meros veículos transmissores, na melhor das hipóteses sem influência substantiva nos resultados e, na pior hipótese, como ruído de canal a minimizar.

Podemos todavia identificar, no quadro da perspectiva funcionalista, uma maior atenção aos processos comunicacionais, como é o caso da tradição que remonta a Kurt Lewin (1948) e

CAIXA 1

Como mudar as normas de grupo

Kurt Lewin teria sugerido que a melhor forma de sabermos como os grupos funcionam consiste em procurar mudá-los. Numa experiência que se tornou clássica em psicologia social, Kurt Lewin aplicou este princípio à mudança de hábitos alimentares nos Estados Unidos nos anos 40.

O consumo de partes menos nobres dos animais, tais como as vísceras, era então praticamente nulo. A questão que se colocava, dadas as restrições ao consumo de carne limpa em tempo de guerra, residia em como a substituir pelos produtos menos apreciados. De acordo com as hipóteses de Lewin a mudança social processa-se em 3 fases: (1) descongelamento (*defreezing*); (2) mudança (*moving*); (3) recongelamento (*refreezing*).

A primeira fase consiste em desequilibrar uma situação estável, nomeadamente pondo em evidência a necessidade de mudança. Numa segunda fase, introduzem-se os novos procedimentos e numa última fase procede-se à sua consolidação, ou seja, procura-se que eles se tornem automáticos ou implícitos. Kurt Lewin considerava ainda que a mudança obtida através de uma decisão de grupo envolvendo o compromisso dos participantes teria maior efeito sustentado do que através da difusão da informação, seja através dos *media* ou dirigida a assembleias presenciais.

Os resultados da experiência de Lewin (1941) permitiram validar as hipóteses, verificando-se que os grupos experimentais na condição de decisão de grupo, ou seja, na condição em que os membros discutiam as vantagens e inconvenientes dos novos procedimentos, culminando com um compromisso formal de alterar os seus hábitos de consumo, alteraram de facto as normas de consumo em termos estatísticos significativos quando em comparação com os grupos receptores passivos da informação.

Ainda que do ponto de vista técnico o futuro tenha vindo a introduzir as necessárias correcções, o desenho proposto por Kurt Lewin revelou-se suficientemente robusto, continuando ainda hoje a constituir uma das estratégias básicas para introduzir mudanças comportamentais nos grupos de trabalho.



Kurt Lewin

a Bales (1950a, 1950b, 1953), autores de algum modo recuperados nas agendas dos estudos sobre processos comunicacionais intragrupo (ver nomeadamente Frey, Gouran e Poole, 1999; Hirokawa e Poole 1986, 1996).

Nesta orientação alternativa, assume naturalmente mais relevo a relação entre processos comunicacionais e resultados, e se, no caso de Kurt Lewin, o “interesse” é sobretudo de ordem “instrumental” – como liderar melhor, como alterar hábitos através de processos de grupo, no caso de Bales, ou pelo menos do Bales colaborador de Talcott Parsons dos anos 50, o objectivo, ou antes, o “interesse” no sentido habermasiano, parece ser mais de ordem “prática”, ou seja, centrado na descrição dos factores que contribuem para o equilíbrio sistémico dos grupos enquanto “*gestalt*-interactivas”. Trata-se, se bem interpretamos, da aplicação do estrutural-funcionalismo de Parsons, de natureza psicodinâmica e receptivo às teorias

psicanalistas introduzidas por Freud. Tais perspectivas, de algum modo heréticas para a ortodoxia positivista, poderão explicar o limbo em que o estudo dos processos comunicacionais se mantiveram e continuam a manter no seio da psicologia social dominante.

Perspectivas psicodinâmicas

Stricto sensu, esta perspectiva corresponde à teoria psicanalítica dos grupos tal como foi inicialmente formulada por Freud, posteriormente desenvolvida por Melanie Klein e Bion, em Inglaterra, ou René Kaes e Didier Anzieu, em França, para citar apenas alguns nomes mais divulgados.

Uma ideia central consiste no estatuto ontológico ou pelo menos proto-ontológico conferido aos grupos humanos. No debate sobre os pequenos grupos deve-se a Campbell (1958) ter cunhado o neologismo “*entitativity*” que poderíamos traduzir por entitividade – a qualidade de ser um ente. Para Allport (1924), como bom nominalista, só existiriam indivíduos, posição que acabará finalmente por ser adoptada se não explícita pelo menos implicitamente na psicologia social dos pequenos grupos.

Na orientação psicodinâmica, o grupo é algo de real ainda que forçosamente constituído por indivíduos. Sob esse aspecto é uma entidade emergente, não apenas no sentido estatístico da análise multinível, mas no sentido de gerar fenómenos de “ressonância”, não apenas emocional, mas também cognitiva, abrindo caminho para um melhor autoconhecimento tanto individual como colectivo. Na perspectiva psicodinâmica a tarefa é a auto-análise dos sujeitos individuais mediada pelo grupo, objectivo igualmente prosseguido por Kurt Lewin através do Laboratório que criou no MIT (*Massa-*

achusetts Institute of Technology). Há ainda diferenças importantes a acentuar. Tal como refere Anzieu, “o fim último da pedagogia Lewiniana parece ser, portanto, formar os participantes mais dotados a serem bons futuros líderes de grupos democráticos, e outros a serem bons membros de grupos democraticamente chefiados. A filosofia política fornece portanto em última instância o “modelo” da intervenção psicossociológica nos grupos – “O pequeno grupo é considerado como uma miniaturização da sociedade global – Tudo isto tem o seu mérito e as suas limitações. É só apenas pedagogia” (Anzieu 1978, p. 170). Daí que, novamente em termos habermasianos, a perspectiva de Lewin tenda inexoravelmente para o interesse “instrumental” enquanto que a perspectiva analítica visa o interesse “prático” que, uma vez bem sucedido, e superadas as barreiras da “ilusão grupal” (Anzieu 1999), ou seja, a ilusão de uma possível fusão unanimista, poderá conduzir à “emancipação”. O conceito de “pressupostos básicos” (“*Basic assumptions*”), introduzido por Bion relativo às representações, inconscientes, que os membros elaboram relativamente ao seu respectivo grupo, assume particular relevância heurística. Bion sugere três pressupostos básicos susceptíveis de ocorrerem isoladamente ou em sequência. O pressuposto de “dependência” traduz-se numa postura compartilhada de carência afectiva, que leva os membros do grupo a pensar “que existe um objecto externo cuja função é proporcionar segurança ao organismo imaturo” (Bion 1961, p. 76). O grupo depende, assim, dum líder carismático – ao qual se atribuem poderes mágicos para resolver os problemas do grupo. O segundo pressuposto básico “ataque – fuga” (“*fight – flight*”) traduz-se na crença de que a razão de ser do grupo consiste em lutar contra algo ou fugir de algo, correspondendo o tipo de líder à capacidade de

CAIXA 2

Incoesão: Uma quarta hipótese de base

Deve-se a Earl Hopper, um sociólogo e psicanalista inglês, a proposta duma nova hipótese de base (hb) – a incoesão, a acrescentar à tríade de Bion.

Segundo este autor e para muitos dos seguidores de Melanie Klein, em que o modelo de Bion se inspirou, as três hipóteses de base (hb) seriam exaustivas. Utilizando todavia um modelo alternativo da mente, Hopper (2003, 2009) conceptualizou uma quarta hipótese de base (hb) observável na vida inconsciente dos grupos. Hopper enfatiza sobretudo as situações de desprotecção (*helplessness*), vergonha e experiências traumáticas, as quais considera tanto ou mais importantes do que a inveja, e não menos centrais na condição humana. Hopper designa esta quarta hipótese de base por “Incoesão: Agregação/Massificação ou, conforme a convenção – (hb) I : A/M.

De certo modo, cada uma das três hipóteses de base (hb) de Bion constitui uma fonte de incoesão nos grupos e sistemas sociais análogos. A dinâmica da incoesão assume formas bipolares – “agregado” e “massa”, que Hopper importa da sociologia e da antropologia. A hipótese subjacente é que, em tais posições, o grupo não é de facto um grupo, mas um agregado ou uma massa. Embora o conceito de massa implique mais coesão do que o agregado, ambas as formas são identicamente incoesas. São formas transitórias onde o trabalho cooperativo não é possível.

Ambas as formas de incoesão seriam devidas, segundo Hopper, ao receio de aniquilação, tal como se manifesta nos processos psíquicos de fissura e fragmentação. Como defesa, o grupo pode transformar-se numa massa através do processo de massificação, o qual envolve a “idealização histórica da situação e a identificação com o líder e com o próprio grupo” (Hopper, 2009, pp. 225). Um grupo ou sistema social análogo, em que o receio de aniquilação prevaleça, é provável que se caracterize pela oscilação entre o agregado e a massificação, as formas bipolares da incoesão.

mobilização do grupo para o ataque ou para a fuga dum inimigo perigoso. O terceiro pressuposto básico – acasalamento (*pairing*) – comporta alguma ambiguidade pela diversidade de interpretações de que tem sido objecto, a começar pelo próprio Bion.

Simplificando, podemos todavia considerar que corresponde a uma situação em que os membros do grupo, quer na relação individual privilegiada que procuram estabelecer com o terapeuta, quer através de dinâmicas afiliativas de carácter horizontal, logram construir uma atmosfera de esperança messiânica num futuro promissor, eventualmente incarnado por um líder que há-de vir.

O sebastianismo que, passe o lugar comum, caracterizaria a cultura portuguesa, aliado à esperança messiânica na formação das gerações futuras, poderia ser uma ilustração desse tipo de cultura.



Wilfred Bion

Wilfred Bion

As hipóteses de base são consideradas por Bion como processos que obstaculizam o que ele designa como “grupo de trabalho” que, seja no domínio terapêutico ou nas múltiplas actividades exercidas, tanto em equipas como em organizações, funcionam de acordo com regras racionais, obtendo resultados eficazes. Em termos efectivos os grupos não conseguem, nem parece que tal fosse desejável, contornar os processos afectivos que, quando predominantes, podem assumir as modalidades extremas quer isoladamente quer em combinação que o modelo de Bion propõe.

A perspectiva psicodinâmica tem, no mínimo, o mérito de se ter debruçado sobre a vida afectiva dos grupos, sugerindo hipóteses que poderão explicar comportamentos de grupo aparentemente menos racionais.

Em termos metodológicos privilegiam-se as técnicas observacionais de carácter hermenêutico mas não menos isentas do rigor conferido pela objectividade estatística. A título de exemplo Korterud (1989) observou 75 grupos em sessões de terapia de grupo recorrendo a critérios padronizados, validando as hipóteses básicas propostas por Bion.

Perspectiva da Identidade Social

Teoria da Identidade Social (TIS) é uma perspectiva igualmente com vocação de grande teoria, tendo em conta a multiplicidade de fenómenos psicossociológicos, incluindo os processos de grupo, que pretende explicar.

Tem a sua origem em autores europeus (Tajfel e Turner, 1979), tendo vindo a exercer uma influência significativa, como já referimos, tornando-se uma presença crescente nas publicações de psicologia social de maior impacto internacional. A TIS é analisada em vários

capítulos deste Manual, pelo que nos limitaremos aqui a algumas breves considerações à sua contribuição para o estudo dos pequenos grupos.

A ideia porventura mais revolucionária e perturbadora reside numa nova visão do que é um grupo, e isso tanto do ponto de vista ontológico como epistemológico. Referimo-nos ao paradigma do “*grupo mínimo*” que alarga consideravelmente o conceito de grupo, o qual passa a abranger toda e qualquer situação resultante duma categorização social. O grupo passa a ser considerado como “*cosa mentale*”, são os grupos que estão nos indivíduos e não os indivíduos que estão nos grupos (Abrams, Hogg, Hinkle e Otten, 2005, p. 100). Segue-se que o critério de Lewin da interdependência deixa de ser, na perspectiva da TIS, uma condição necessária para constituir um grupo. Identicamente para os processos interactivos. Tal como Tajfel mostrou nas suas célebres experiências sobre relações intergrupo, a discriminação pode ter lugar através do favorecimento do endogrupo, mesmo quando os membros dos grupos respectivos não se conhecem nem estão em contacto entre eles. É habitual considerar-se que a TIS é essencialmente uma teoria das relações (conflituais) intergrupo, na medida em que se postula – e será esse o aspecto fundamental da teoria, um contínuo entre identidade pessoal e identidade social, esta última resultante da multiplicidade de grupos que os sujeitos adoptam como referência (autocategorização) ou aos quais são referidos (heterocategorização). As fronteiras entre endogrupo e exogrupo são desse modo extremamente variáveis e flexíveis, o que confere um carácter estratégico aos comportamentos intra e intergrupo e tem justificado a deriva inevitável para uma psicologia menos social ancorada no individualismo metodológico de Allport. A acusação é

CAIXA 3

O “efeito da ovelha negra”

O “efeito da ovelha negra” (*black sheep effect*) foi identificado pelo psicólogo social português José Marques, tendo, desde a sua primeira divulgação (Marques, Yzerbit e Leyens 1988), conhecido sucessivos desenvolvimentos, vindo a confirmar a sua validade, robustez, generalidade de aplicação e potencial heurístico. O efeito é relativamente simples de enunciar e quase inteligível a partir da sugestiva e feliz metáfora por que foi designado. O fenómeno da hostilização movida aos elementos que se desviam da norma do grupo era conhecido de longa data e não passou despercebido à pesquisa tradicional no domínio da dinâmica dos pequenos grupos (Cartwright e Zander 1960, citado por Marques, Paez e Cristina Taboada 1988, p. 976).

No quadro das teorias da identidade e da categorização social (TIS/TCS), em que Marques e colaboradores se inscrevem, o horizonte de pesquisa alarga-se todavia consideravelmente, dado esbaterem-se as fronteiras entre pequenos grupos e categorias sociais. O paradigma do “*grupo mínimo*”, introduzido por Tajfel e colaboradores, corolário da incontornável dimensão social da conduta humana, tornou claro que uma efectiva compreensão da dinâmica intragrupo passa pela sua articulação com a dinâmica intergrupo. A contribuição de Marques e a exemplaridade do “efeito de ovelha negra” vão nesse sentido, sugerindo um novo quadro conceptual que Marques e associados designaram por *dinâmica de grupo subjectiva* (*subjective group dynamics*) (Marques, Paez e Abrams 1998; Marques, Abrams, Paez e Hogg 2001; Abrams, Marques, Moura, Hutchison e Bown 2004).

Os resultados das pesquisas efectuadas por Marques confirmaram que os membros desviantes são objecto duma avaliação negativa pelos pares e, sobretudo, e aqui reside a novidade empiricamente testada, ainda mais acentuada que a dirigida aos membros do exogrupo. Sendo católico condeno com mais veemência um católico do que um não católico que aprove o aborto. Este seria um exemplo ao nível da categoria social, mas que encontra igualmente tradução, qualquer que seja o nível de análise considerado. A enorme flexibilidade do paradigma da identidade/categorização permitiria, de resto, que o exemplo fosse susceptível das mais variadas qualificações consoante a especificidade do contexto – religião, política, família, escola, sem quebra de capacidade explicativa.

O efeito constitui em última análise uma forma de regulação e controlo social, onde processos e conteúdos se acham articulados, aí residindo o seu valor heurístico. Note-se que as condutas desviantes poderão inclusivamente revelar-se funcionais. As *ovelhas negras*, pela posição ambígua que ocupam na fronteira entre endo e exogrupo, transformam-se com frequência em “*bodes expiatórios*” – outra metáfora de origem idêntica, servindo de exutório aos desaires do grupo. Não será todavia de excluir que os desvios possam inclusivamente constituir uma fonte de diferenciação com consequências positivas, observável nas dinâmicas que opõem minorias a maiorias – uma outra linha de pesquisa que poderá igualmente constituir-se como objecto de pesquisa no quadro das dinâmicas de grupo subjectivas.

todavia difícil de sustentar precisamente pela subtilidade metateórica de postular uma necessária e universal mediação psicossocial na conduta humana.

Haverá sempre uma combinação em proporções variáveis de identidade pessoal e de identidade social, postulado este que põe em causa a dicotomia estabelecida por Festinger (1954)

entre “*realidade física*” supostamente objectiva e “*consenso social*”, pelo que os processos de comparação social seriam, segundo Tajfel, mais fundamentais do que Festinger inicialmente considerou.

De qualquer forma, a TIS, ao subalternizar os processos interactivos, ignora, ou pelo menos subestima, o carácter transformador que a dinâmica comunicacional desempenha, designadamente em processos como a decisão de grupo, consequência que acaba por partilhar com as perspectivas funcionalistas. Ao reduzir a mediação social a um processo cognitivo e fazendo economia das interacções sociais, por via do paradigma de grupo mínimo, reveste-se sem dúvida de grande potencial heurístico, bem documentado pelo experimentalismo a que tem dado lugar, mas dificilmente evita o individualismo metodológico subjacente ao sociocognitivismo com que tende a confundir-se. Acresce, precisamente por virtude da sua flexibilidade conceptual, a sua vulnerabilidade ao teste falsificacionista, reconhecido pelo próprio autor da teoria, dada a facilidade de explicação *post hoc* face a resultados inconsistentes (Turner, 1999). Em termos da tricotomia de Habermas (1968), os interesses desta perspectiva parecem situar-se no domínio prático-instrumental, dada a contribuição que procuram oferecer para o diagnóstico dos processos sociocognitivos.

Perspectiva simbólico- interpretativa

Trata-se de um quadro conceptual muito abrangente desenvolvido sobretudo em disciplinas como a antropologia e a sociologia, bem como por uma psicologia social alternativa menos paroquialmente positivista. Nesta perspectiva os processos comunicacionais adquirem centralidade, não apenas em termos estruturais,

mas em termos de conteúdos, o que tem implicações metodológicas. Os grupos laboratoriais dão lugar a grupos naturais com fronteiras ecológicas fluidas – grupos “*bona fide*” (Putnam e Stohl, 1996), o que implica planos de observação longitudinais dado que, como sublinha o título sugestivo de McGrath, “*Time matters in groups*” (McGrath, 1990).

No quadro simbólico – interpretativo, na designação de Frey e Sunwolf (2005), podemos distinguir diversas abordagens teóricas que têm de comum a representação do grupo enquanto actividade simbólica dos membros que o integram.

De acordo com a Teoria da Convergência Simbólica (Borman, 1969, 1972), por exemplo, os grupos criam uma consciência comum, partilhando emoções, motivos e significados. Borman dá especial relevo à criação de “fantasias” resultantes de processos com alguns paralelismos com as perspectivas psicanalíticas, como é o caso dos pressupostos básicos de Bion ou das representações fantasmáticas de Anzieu.

A noção de fantasias socialmente compartilhadas pode igualmente aproximar-se da teoria das representações sociais, introduzida por Moscovici (1961, 1976) e designadamente no tocante ao conceito posterior de “*thêmata*” (Moscovici e Vignaux 1994) para designar noções primitivas, regra geral dicotómicas (liberdade-opressão, justiça-injustiça, moralidade-imoralidade). De acordo com este outro quadro conceptual haveria circularidade entre representação e grupo, na medida em que dialecticamente se constituem e legitimam.

Esta mesma circularidade está no centro da teoria da estruturação introduzida por Giddens (1984) a qual adquiriu especialmente relevância na teorização dos processos comunicacionais intra e intergrupo (Poole, Seibold e McPhee, 1985, 1996). De acordo com Giddens (1984),

CAIXA 4

Aprendizagem Expansiva

A aprendizagem expansiva segundo Engestrom (1987, 2001) é um processo em que um sistema de actividades, por exemplo uma unidade operacional, resolve os seus problemas e contradições internas através da construção de novas formas de funcionamento colectivo. Caracteriza-se por quatro propriedades centrais:

(1) É uma aprendizagem transformativa, alargando radicalmente os objectos de trabalho partilhados por meio de novos instrumentos, modelos e conceitos que tendem a formar instrumentalidades ou constelações integradas a múltiplos níveis.

(2) É uma aprendizagem experencial, que coloca os participantes em situações imaginadas e reais requerendo o empenhamento pessoal em acções com objectos e artefactos (incluindo outros seres humanos), que requerem a lógica dum modelo de actividade antecipado ou a implementar no futuro.

(3) É uma aprendizagem horizontal e dialógica, que cria conhecimento e transforma a actividade através do cruzamento de fronteiras e articulação entre sistemas de actividade.

(4) É uma aprendizagem subterrânea, revelando novas vias cognitivas até então inaprendidas, as quais servem de âncoras e redes estabilizadas que garantem a viabilidade e sustentabilidade de novos conceitos, modelos e ferramentas.

A teoria de Engestrom constitui uma actualização da perspectiva sociotécnica, desenvolvida por académicos escandinavos (Emery e Thorsrud 1976), que veio a difundir-se no Sul da Europa, incluindo Portugal, nos finais dos anos 70 e inícios da década de 80. Esta perspectiva adopta como modelo a pesquisa-acção, que remonta a Kurt Lewin (1946/1948), hoje muito utilizada, que tem, por isso mesmo, uma vocação acentuadamente interventiva.

Num artigo recente, Engestrom (2009) resume intervenções efectuadas num Banco, num Centro de Saúde e numa empresa Hi-Tech, ilustrando a aplicação do modelo. Por exemplo, no Centro de Saúde, levando à adopção dum modelo de prestação de cuidados para casos mais complicados, doentes com múltiplas doenças e problemas sociais de vária ordem e para os quais as respostas tradicionais se revelavam ineficazes. A resposta encontrada consistiu em diferenciar os cuidados criando um novo tipo de atendimento, o qual implicou a introdução de novos procedimentos, novos dados informativos, o desenvolvimento de novas competências e sobretudo uma mudança radical na forma de trabalhar em equipa com consequências na distribuição tradicional dos poderes e saberes.

haveria que distinguir entre “sistema” – a configuração observável das relações intragrupais e “estrutura” –, as regras e recursos que os membros usam para produzir e manter o sistema. As “regras” são enunciados sobre procedimentos a seguir e os “recursos” são os instrumentos, conhecimentos e competências que os membros utilizam.

A “estruturação” refere-se assim aos processos pelos quais os sistemas são produzidos e reproduzidos através das regras e recursos que os membros usam (Poole *et al.*, 1996, p. 117). Por exemplo, Witmer (1997), no seu estudo etnográfico sobre os Alcoólicos Anónimos, mostrou como as estruturas da organização global foram apropriadas e reproduzidas na organização social

através das práticas recursivas de grupo e das acções individuais (Frey e Sunwolf, 2005, p. 193). De acordo com Giddens as estruturas são “dualidades” na medida em que são simultaneamente meio e resultado da acção.

Por exemplo, como escreve Poole (1999, p. 49), quando um grupo vota, está a aplicar uma regra mas, mais do que isso, está a recordar aos membros que essas regras existem e eventualmente poderá mesmo introduzir alteração na própria regra – maioria simples, maioria qualificada, voto secreto, são variantes que poderiam ter sido introduzidas em diferentes momentos. E, no caso do grupo, nunca recorrer ao voto significa que, para todos os efeitos práticos, tal regra não existe.

A teoria da estruturação, pelo relevo que atribui às mediações instrumentais, nomeadamente tecnológicas, tem afinidades com a “teoria da actividade” bem como dos “sistemas sócio-técnicos” originária de Vygotsky (Engestrom e Miettinen, 1999), que tem registado um assinalável desenvolvimento em autores nórdicos. Engestrom, um dos autores mais salientes desta orientação, propõe um modelo que designou por “aprendizagem expansiva” (Engestrom, 1987), que igualmente sublinha o papel das mediações contextuais, tanto instrumentais como comunitárias, na actividade, ou seja, nonexo integrador dos processos de grupo.

O relevo dado por estas orientações teóricas traduz-se igualmente no interesse da análise das estruturas mediadoras da comunicação, como é o caso cada vez mais presente das ajudas computacionais, cujas funções não se limitam a meros canais de transmissão de informação. A teoria da estruturação, como a teoria da actividade, ou a teoria das representações sociais, pelo relevo que conferem à complexidade dos fenómenos analisados, dificilmente se presta aos métodos experimentais, ainda que, no caso da comunicação

mediada por computador, e restringindo o número de variáveis manipuladas, se registem tentativas bem sucedidas.

Será de admitir que técnicas associadas a planos longitudinais multinível (Klein e Kozlowski, 2000; Kozlowski *et al.*, 1999) possam contribuir para análises mais finas dos processos iterativos que os paradigmas simbólico-interpretativos implicam. Continua todavia a verificar-se um frequente recurso aos métodos qualitativos de carácter indutivo (*grounded theory*), designadamente os estudos de caso permitindo análises mais finas e mais contextualizadas, o que todavia não constitui de forma alguma uma fragilidade metodológica.

Em termos dos interesses, no sentido habermasiano, observa Poole citando Giddens, que a teoria da estruturação será “intrinsecamente incompleta se não estiver ligada a uma concepção da ciência social como ciência crítica” (Giddens, 1984, p. 287). Na medida em que a teoria da estruturação permite tornar os actores sociais mais conscientes dos factores ocultos a que estão sujeitos, ela poderá com efeito contribuir para objectivos emancipatórios.

Curiosamente, ou talvez por isso mesmo, Giddens foi criticado por uma autora bem representativa da perspectiva feminista – N. Wyatt (2002) – com o argumento de que a teoria da estruturação se baseia em interpretações exclusivamente masculinas, designadamente na relevância atribuída ao poder como dominação, o que dificulta análises feministas alternativas. Este é todavia um debate complexo e ideologizado no qual não iremos entrar (para uma revisão veja-se Meyers *et al.*, 2005).

1.4. *Balanço*

As diferentes perspectivas sumariamente introduzidas, havendo que notar que a lista não é exaustiva, sugerem que o tema dos grupos é

obviamente complexo – uma observação banal, tendo dado origem a diversos ângulos de abordagem intra e pluridisciplinares, entre os quais não há propriamente incompatibilidade mas também escassa convergência. Movimentamo-nos num campo de parcial incomensurabilidade interparadigmática, pelo que, como aliás é comum nas ciências sociais, é difícil evitar um pragmático eclectismo. Há todavia tendências que nos parecem reunir algum consenso. Desde logo, o reconhecimento generalizado das limitações dos estudos de primeira geração, com validade ecológica reduzida, levando à estratégia de colocar o laboratório no terreno, a tomar em consideração os grupos naturais, o contexto, o factor tempo e os consequentes estudos longitudinais. Pode colocar-se o problema da distinção entre (pequenos) grupos, equipas ou mesmo organizações, se cada um desses níveis de análise não requerer uma abordagem subdisciplinar específica, tanto em termos de teoria como de método. A teoria da identidade social (TIS), com a introdução do paradigma do “grupo mínimo”, contribuiu em grande parte para abater as fronteiras em termos das dimensões e níveis dos agrupamentos humanos. A ideia de considerar a dimensão social como psicologicamente constitutiva é duma elegância e simplicidade desarmantes com consequências epistemológicas que continuam na ordem do dia. Um outro aspecto a considerar é o derivado da saliência que o tema dos grupos tem vindo a adquirir, designadamente nos estudos comunicacionais e nos estudos organizacionais que renovam o apelo, porventura inútil, a uma interdisciplinaridade que sempre tarda em concretizar-se. Sob esse aspecto e tendo justamente em conta a relevância atribuída aos processos interactivos no estudo sobre comunicação grupal, pode colocar-se a questão, quanto a nós central, da medida em que tais processos são de

facto essenciais para a explicação dos resultados dos grupos, ou se a relativa negligência que tais processos conhecem nos estudos psicológicos de primeira geração não se devem de facto ao seu marginal valor explicativo. A questão poderá surpreender ao contrariar o mais comum dos sentidos. Quem poderá pôr em causa que a dinâmica comunicacional, o debate entre os membros, constitui um factor decisivo, por exemplo para as decisões tomadas em grupo, tanto para o bem como para o mal.

Todavia, é essa a questão que é colocada com particular pertinência por Hewes (1986, 1996) num texto altamente polémico e que, talvez por isso mesmo, tem recebido escasso eco na literatura da especialidade. Hewes sustenta a posição radical de que “tanto quanto é possível demonstrar a partir da evidência disponível, o conteúdo da interacção social nos pequenos grupos não afecta os resultados do grupo” (Hewes, 1996, p.179).

O autor esclarece em nota que o argumento se limita à influência causal do conteúdo da comunicação que tem lugar ao nível do grupo e não ao nível individual.

O argumento de Hewes desenvolve-se a partir do modelo antecedentes-processos-resultados (*input-process-output*). De acordo com a análise que leva a efeito, conclui que as variáveis antecedentes, ou seja, as características e factores individuais de partida são as que produzem resultados efectivos, não acrescentando os processos comunicacionais efeitos principais ou interactivos.

A tese de Hewes parece inconsistente com o senso comum, bem como com os textos escolares, “muitas vezes a mesma coisa”, acrescenta com ironia, ou mesmo com a aparente evidência científica, que atribui tanto ganhos (Colline e Guetzkow, 1964) como perdas (Janis e Mann, 1977) aos processos de grupo. A tese radical de

Hewes, sustentada por uma postura epistemológica positivista consequente, vem dar novo fôlego ao individualismo metodológico inicialmente formulado por Allport, legitimando as perspectivas funcionalistas da psicologia social dominante. Hewes propõe em alternativa o modelo que designa de “perspectiva socioegocêntrica” (Hewes 1996, p. 194) através da qual, um pouco à semelhança da estratégia da teoria da identidade social, procura mostrar que todas as explicações baseadas na hipótese das interações, enquanto condição necessária nas decisões de grupo, são susceptíveis de explicações mais económicas baseadas nas características das variáveis (individuais) de entrada. De acordo com Hewes, os processos interactivos poderiam ser descritos através dum processo que ele designa por “reconhecimento vácuo” (*vacuous acknowledgment*), ou seja, que, na verdade, os membros dum grupo, quando examinam um problema sobre o qual têm de decidir, não dialogam, antes prosseguem os seus raciocínios individualmente, pensando em voz alta, revelando a análise dos protocolos de que dá exemplos, que aquilo que parece ser uma resposta a uma interpelação é apenas uma forma polida de “reconhecimento” sem quaisquer consequências para a “transformação” do argumento. Possivelmente, trata-se duma sugestão extrema que o próprio Hewes reconhece, mas que, acrescenta, é susceptível de ser falsificada e, caso o seja, teria tido o mérito de exigir um rigor de validação que os estudos tradicionais regra geral negligenciam.

É difícil recusar o desafio de Hewes e daí que se registem tentativas no sentido de provar que os processos interactivos fazem realmente diferença, que acrescentam valor, ou seja, que a comunicação não se limita a um mero canal transmissor constituindo uma condição mediadora necessária de saída (*output*).

É certo que o argumento de Hewes diz sobretudo respeito às tarefas de decisão, onde o peso de posições individuais e eventualmente da sua mútua confrontação assume particular relevância. A questão é todavia central para uma teoria dos grupos, qualquer que seja a sua dimensão, a de saber qual o modelo causal mais adequado e quais os factores moderadores de natureza contextual a introduzir, tais como o tipo de tarefas, ou condicionamentos institucionais, ou mesmo culturais que afectam os resultados produzidos através de grupos.

Em causa estão, aliás, paradigmas alternativos da própria psicologia social opondo o tradicional modelo comportamentalista E-R, que o cognitivismo, ao reduzir o R a um sujeito epistémico, substancialmente manteve ao modelo dialógico ego-alter-objecto introduzido por Moscovici (1984), em que a mediação pelo outro, ou seja, a comunicação, assume uma centralidade incontornável.

2. Conceito de grupo

2.1. Definições

Como distinguir grupos de não grupos, ou ainda como distinguir grupos de equipas, grupos de organizações, ou de meros agregados física ou mentalmente próximos?

Definir nunca é uma tarefa fácil e muito menos definitiva. No que se refere aos grupos, podemos recensear uma variedade de definições diferindo consoante os autores e consoante as perspectivas teóricas que adoptam (De Lamater, 1974). Levine e Moreland, por exemplo, definiram grupo como “várias pessoas que interagem numa base regular, têm laços afectivos entre si e são comportamentalmente interdependentes”

(Levine e Moreland, 1994, p. 306). Os autores acentuam na definição que propõem atributos que permitem estabelecer fronteiras entre grupos e não grupos, embora não seja porventura fácil de determinar, perante situações concretas, em que medida tais atributos constituem condições necessárias e/ou suficientes.

Uma forma de contornar a dificuldade consiste em adoptar o conceito matemático de “conjuntos vagos” que, em vez de estabelecer fronteiras rígidas, propõe um contínuo conceptual que poderíamos designar por “grupidade” (*groupiness*) (McGrath, 1984). Assim, um agregado será tanto mais grupo: (a) quanto menor for o seu número de membros; b) quanto maior for a interacção entre os seus membros; c) quanto mais longa for a sua história; d) quanto menos o seu futuro se reduz ao horizonte próximo da interacção corrente.

Não se estipulam, pois, limites mínimos ou máximos quanto ao número de membros. Desde Simmel (1950) que se debate se o número mínimo para que um grupo seja considerado como tal deva ser três ou dois. Na verdade, alguns fenómenos que ocorrem nos grupos de maior dimensão, como por exemplo a socialização, as relações entre maiorias e minorias e a possível formação de coligações, não são observáveis em díades. Possivelmente a dimensão constitui um parâmetro dando lugar a saltos qualitativos nos processos de grupo. A passagem de díades a pequenos grupos e de pequenos grupos a organizações, comunidades ou sociedades, levanta o mesmo tipo de dificuldades conceptuais. Ocorre recordar o conceito de “semelhança de parentesco” introduzido por Wittgenstein (1953). De resto, as definições são sempre provisórias, transformando-se e enriquecendo-se consoante a própria evolução da pesquisa. Numa formulação mais recente, McGrath e colaboradores caracterizam os grupos

adoptando um quadro conceptual derivado das teorias da complexidade. O grupo é assim definido como “um conjunto complexo, adaptativo, dinâmico, coordenado e circunscrito (*bounded*) de relações estruturadas (*patterned*) entre membros, tarefas e instrumentos” (Arrow, *et al.*, 2000, p. 34).

A definição enfatiza o carácter sociotécnico dos grupos na medida em que articula indivíduos, tarefas e instrumentos e, sob esse aspecto, de algum modo secundariza o debate em torno do estatuto ontológico dos grupos enquanto entidades percebidas, como é o caso das categorias sociais donde se exclui a interacção entre os membros. Trata-se dum ponto essencial que irá influenciar de forma decisiva a psicologia social dos grupos.

2.2. *Funções dos grupos*

A maioria das pessoas é membro de múltiplos grupos que influenciam a sua forma de ser, actuar e participar na vida social. O impacto dos grupos radica na sua capacidade em satisfazer necessidades dos seus membros. O universo das diferentes necessidades identificadas na literatura (Baumeister e Leary, 1995; Forsyth, 2009) pode ser organizado em quatro grandes categorias. Em primeiro lugar, os grupos satisfazem necessidades de sobrevivência dos seus membros, facilitando a obtenção de recursos básicos, como alimentos, abrigo e protecção face a eventuais inimigos. Em segundo lugar, os grupos respondem a necessidades psicológicas dos membros ao permitirem relações de intimidade, desenvolvimento e afirmação pessoal, influenciar e exercitar o poder. Uma terceira categoria de necessidades reporta à satisfação de necessidades informacionais dos membros, através da clarificação do ambiente sociocultural em que

estes se inserem, nomeadamente através da avaliação de opiniões, normas sociais, capacidades e na aprendizagem e desenvolvimento de competências dentro do jogo de comparação social que a vida em sociedade fomenta. Por fim, os grupos satisfazem necessidades de identidade dos membros, fornecendo o contexto social e cultural para os membros alimentarem crenças sobre eles próprios, afirmando a necessidade de pertença e diferenciação dos outros no jogo complexo de comparação e diferenciação social.

As funções dos grupos diferem em função do tipo de grupo, do contexto sócio-histórico e cultural, e, segundo Caporael (2001), ilustram a propensão para estes influenciarem os processos de evolução da própria espécie. Contudo, os grupos nem sempre conseguem satisfazer as necessidades dos membros, mas a generalidade das recompensas que os indivíduos obtêm é suficiente para que a maioria das pessoas pertença e participe em diferentes grupos ao longo da vida.

Os grupos são entidades estruturadas e delimitadas que emergem da actividade intencional e interdependência dos indivíduos. O estudo dos grupos de trabalho, formais ou informais, acrescenta e enfatiza igualmente as suas funções produtivas com impacto a nível individual e colectivo. Todos os pequenos grupos na sua dinâmica, segundo McGrath, Arrow, e Berdhal (2000), cumprem duas funções-base, a conclusão de projectos próprios e satisfação de necessidades dos seus membros. A materialização destas funções implica a criação de padrão coordenado de relações membro-tarefa-tecnologia, numa rede de coordenação que inclui seis componentes:

1) A rede do membro (relações membro-membro, das quais podemos salientar amizade, hostilidade, influência, ascendência, etc);

2) A rede da tarefa (relações tarefa-tarefa, nas quais se incluem sequências temporais, sobreposições, hierarquias e prioridades entre tarefas);

3) Rede de ferramentas (relações entre ferramentas, na actualidade são importantes os diferentes agrupamentos da *hardware* e *software* de apoio à actividade de grupos e equipas);

4) Rede de relações na tarefa (relações membro-tarefa, quem faz o quê);

5) Rede de papéis (relações membro-ferramenta, como é que os membros realizam as suas tarefas);

6) Rede de trabalho (relações tarefas-ferramentas, que ferramentas são necessárias e adequadas para realizar as tarefas com eficácia).

Desde a formação de um grupo, os seus membros, as suas intenções ou propósitos e os recursos disponíveis, conduzem à emergência de uma rede inicial de coordenação entre membros, projectos e tecnologia, que o diferencia de outros e afirma a sua identidade social. Com o desenvolvimento do grupo e a realização dos seus projectos, a rede de coordenação vai-se transformando através da experiência, aprendizagem e adaptação do grupo ao contexto em que realiza as suas actividades.

2.3. *Percepção dos grupos*

Uma alternativa às definições teóricas *a priori* consiste em examinar empiricamente como os grupos são percebidos, tema que tem vindo a ser inscrito na agenda dos psicólogos sociais. É possível distinguirmos duas principais linhas de pesquisa, uma centrada na

noção de *entitividade* desenvolvida a partir da perspectiva da cognição social, ou seja, da forma como a informação é processada, e uma segunda linha centrada nas relações intergrupo, desenvolvida a partir das perspectivas da identidade e da categorização social. Ainda que diferentes, ambas as perspectivas são compatíveis e de certo modo complementares, podendo vir a convergir num quadro conceptual superordenado.

Entitividade

A noção de *entitividade* remonta a Campbell (1958) que introduziu o conceito para referir o grau em que um grupo parece ser dotado duma entidade unitária, coerente e distinta. Campbell partia dos princípios da organização perceptiva da psicologia da forma (*Gestalt*) – proximidade, semelhança, destino comum e pregnância.

Tais critérios, ainda que Campbell seja pouco explícito, aplicar-se-iam tanto ao observador externo, como aos membros do próprio grupo.

A questão é depois retomada por Hamilton e Sherman (1996) no quadro do paradigma da cognição social, em que a percepção do que seja um grupo se desloca claramente para a perspectiva do observador exterior, enquanto processador da informação. A estratégia de pesquisa adoptada consiste em comparar a percepção de indivíduos com a percepção de grupos. Tais estudos levam a concluir que os indivíduos são percebidos com maior unidade e que, por seu turno, os grupos quanto mais próximos das características individuais, maior a entitividade atribuída. As características principais que levam a atribuir entitividade aos grupos seriam, de acordo com os autores, (1) a dimensão, (2) o destino comum, (3) a proximidade, e (4) a acção colectiva (*collective moving*).

Um pouco à semelhança da lógica que acima enunciamos dos “conjuntos vagos” (*fuzzy sets*), adoptada por McGrath, também aqui poderíamos considerar que a “*grupidade*” ou, se preferir, a entitividade, não é uma noção digital, (tudo ou nada) mas analógica, podendo comportar gradientes de intensidade em cada uma das dimensões de caracterização.

Acresce ainda que há vários tipos de grupos, qualitativamente diferentes, requerendo outras dimensões de avaliação. O estudo, porventura mais completo, deve-se a Lickell e associados, os quais propuseram quatro tipos gerais de grupos: (a) grupos de intimidade (famílias, relações românticas, convívio); (b) grupos de tarefa (trabalho) (equipas, tripulações, grupos de apoio); (c) categorias sociais (cidadãos nacionais, mulheres, judeus); (d) agregados dispersos (passageiros dum autocarro, fila num banco, audiência de um filme) (Lickell *et al.*, 2000).

Perspectiva da identidade social

Na perspectiva da identidade social os observadores perdem o estatuto de neutralidade, de puros agentes processadores de informação. Isso significa que os observadores pertencem eles próprios a grupos e é a partir dessa condição que percebem tanto o seu próprio grupo (endogrupo) como os outros grupos (exogrupo) com os quais se relacionam. Também aqui voltamos à noção de gradiente mas agora situado nas relações intergrupo, as quais constituem o tema central deste novo paradigma.

Há todavia diferenças relevantes entre a teoria inicial introduzida por Tajfel, alicerçada no hiperativo de autovalorização a partir da identificação ao endogrupo, e os desenvolvimentos posteriores introduzidos pela teoria da auto-categorização de Turner (1987).

De acordo com esta nova formulação, também aqui mais complementar do que antagónica, acentua-se menos a motivação e mais o conhecimento que o sujeito vai adquirindo sobre si próprio, ou seja, como se identifica com os múltiplos e sucessivos grupos em que se insere e como através deles se diferencia dos grupos que com ele contrastam (para um exame pormenorizado dos mecanismos de despersonalização e metacontraste envolvido, (ver capítulo sobre os Estereótipos). O factor significação para o sujeito, enquanto *diferença que faz a diferença*, torna-se central e daí a importância atribuída aos processos de comparação social.

Podemos referir ainda uma terceira variante teórica – a “distintividade óptima” (Brewer 1991, Brewer e Gardner 1996), segundo a qual os indivíduos se definiriam a si próprios tanto nos termos de afiliação grupal como em termos de realizações pessoais. A teoria de Brewer complementa de algum modo a teoria da autocategorização na medida em que reconhece uma dupla orientação e uma conseqüente tensão psicológica. Os indivíduos procuram valorizar-se tanto através de estratégias de assimilação grupal (despersonalização) como através de estratégias de diferenciação (personalização). Por um lado, procuram incluir-se no grupo mas, por outro, procuram dele diferenciarem-se. O grau de maior ou menor satisfação resulta do equilíbrio alcançado na gestão destas tensões internas.

A conclusão global a que estes vários estudos e orientações conduzem aponta para uma maior entitividade percebida dos endogrupos, mas com a qualificação importante de que a percepção de estática passa a dinâmica, além da complexidade resultante dos múltiplos encontros e contexto. De referir, ainda, a percepção dos grupos ou membros minoritários, aos quais é atribuído maior grau de entitividade, sendo

igualmente mais provável que neles se verifique um maior grau de despersonalização, ou seja, de identificação ao grupo.

2.4. *Balanço*

Em termos de entitividade, as percepções seguem a ordem indicada na Caixa 5, ou seja, os grupos são tanto mais grupos quanto mais próximos do pólo da intimidade e tanto menos quanto mais próximos do pólo dos agregados dispersos. Uma questão controversa será em que medida podemos considerar as categorias sociais como grupos, questão que adquiriu ainda mais relevância com a introdução por Tajfel do paradigma do grupo mínimo.

Por categoria social definida a partir dum observador externo, entende-se uma colecção de dois ou mais indivíduos que têm pelo menos um atributo em comum que os distingue dos membros de outras categorias (Horowitz e Rabbie, 1982).

Quando os indivíduos são classificados com base em características sociológicas semelhantes, tais como idade, género, profissão, habilitações, cor de pele, etc., são definidos como membros duma categoria sociológica (Merton 1973). A economia das interacções conduz ao conceito de “*grupo mínimo*”, ou seja, a um quadro porventura demasiado inclusivo do conceito de grupo, sendo suficiente o critério da categorização para estabelecer diferenciações intergrupo.

Será que existe um limiar mínimo de entitividade grupal? A partir de que condições ou de que intensidade se verificam alterações qualitativas relevantes na percepção dos grupos?

Lewin (1948) considerava que a “interdependência de destino”, ou seja, o grau em que os membros adquirem consciência de que estão submetidos aos mesmos constrangimentos, constitui

CAIXA 5

Classificação dos grupos

Tipo de Grupo	Características	Exemplos
Intimidade	Grupos de pequena dimensão, baixa permeabilidade, longa duração, interacção face-a-face, elevado grau de coesão e solidariedade e forte identificação entre os membros.	<i>Famílias, amigos, gangues</i>
Grupos de trabalho/Grupos orientados para a tarefa	Grupos de pequena dimensão, permeabilidade moderada, duração moderada, elevada interacção entre membros frequentemente focalizada nos objectivos de grupo.	<i>Equipas de trabalho, equipas desportivas, equipas de investigação, grupos de estudo, grupos de expedição, tripulações</i>
Categorias sociais	Grupos de grande dimensão, longa duração, baixa permeabilidade e interacção entre membros.	<i>Portugueses, Homens, Mulheres, Alentejanos, Judeus</i>
Agregados dispersos	Grupos de média dimensão, elevada permeabilidade, fraca interacção entre os membros.	<i>Residentes num bairro residencial (vizinhos), Fans de música clássica</i>
Grupos transitórios	Grupos de pequena a média dimensão, duração breve, elevada permeabilidade e fraca interacção entre membros.	<i>Pessoas na paragem do autocarro, Audiência de concerto, Pessoas na linha de espera de um banco</i>

(Adaptação a partir de Lickel *et al.*, 2000)

um critério de passagem do agregado ao grupo, o qual se tornará tanto mais “compacto” (entitativo na terminologia recente) quanto mais a totalidade dos seus membros cooperem uns com os outros a fim de alcançarem objectivos comuns, sobretudo quando tais objectivos requerem interdependência (Horowitz e Rabbie 1982).

Com o tempo os “grupos compactos” podem evoluir para grupos organizados, dotados de uma

estrutura hierárquica de poder, estatutos e papéis, bem como para um conjunto de normas e valores implícitos e/ou explícitos que regulam a interacção entre os membros (Rabbie e Ludewijke, 1994).

Este quadro, que será o adoptado no decorrer do capítulo, é certamente restritivo ao excluir as dinâmicas grupais observáveis ao nível das categorias sociais. Tais dinâmicas são amplamente desenvolvidas em vários outros capí-

tulos deste Manual (Capítulos VI – Influências Sociais; IX – Estereótipos: antecedentes e consequências das crenças sobre os grupos; X – Relações intergrupais), o que permite aqui apenas as aflorarmos de forma a melhor situar o leitor em termos metateóricos.

Acresce ainda, o que justifica *a fortiori* a referência, que os paradigmas que alargam a dinâmica de grupo para o nível das categorias sociais introduzem novos horizontes epistemológicos com consequências nos modelos mais restritos em que nos situamos.

3. Quadro de referência para o estudo dos grupos

3.1. Introdução

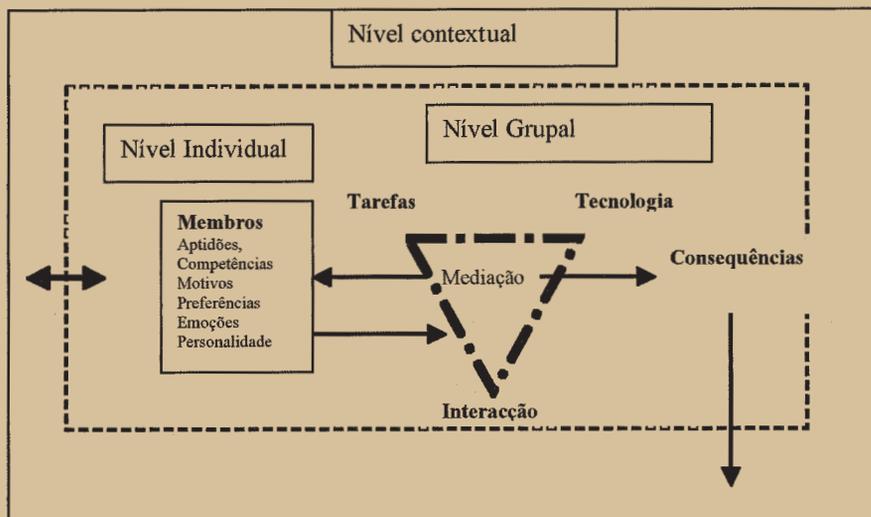
O quadro conceptual habitualmente referido na literatura remonta a McGrath (1964). Consiste em distinguir antecedentes (*inputs*), processos e resultados (*outputs*). Abreviadamente e dada a

sua utilização extensiva, é referido como o modelo I-P-O. A literatura tem o cuidado de referir que não se trata dum modelo causal, e muito menos linear, mas dificilmente escapa a que tal seja a leitura que a representação sugere e que a investigação acaba por adoptar. Na época dos sistemas dinâmicos complexos e não lineares, torna-se difícil adoptar um tal quadro de referência, mesmo para fins meramente expositivos, por virtude das suas características estáticas. Por outro lado a tendência cada vez acentuada para situar o estudo em grupos intactos em contextos reais, tais como as organizações, torna ainda mais urgente o recurso a uma estratégia de pesquisa centrada nos processos subjacentes ao desenvolvimento dos grupos, ao longo do tempo.

Numa revisão recente Ilgen e colaboradores (2005) adoptam um quadro de referência alternativo – IMO (input – mediator – output – input). A substituição do M pelo P alarga o conjunto de variáveis mediadoras que explicam os resultados

FIGURA 2

Quadro geral para a análise do desempenho dos grupos



CAIXA 6

Os grupos enquanto sistemas complexos

A ideia de pensar e estudar os grupos como sistemas complexos encontra-se dispersa numa vasta literatura (Argote e McGrath, 1993; Arrow, 1997; Arrow e McGrath, 1995; Arrow, McGrath, e Berdhal, 2000; McGrath e Berdhal, 1998; McGrath, Berdhal, e Arrow, 1995; McGrath e O'Connor, 1996; McGrath, e Tschan, 2004; Von Cranach, 1996). A teoria dos grupos como sistemas complexos resulta da incorporação de várias contribuições com raízes noutros campos científicos (teoria geral dos sistemas, teoria dos sistemas dinâmicos, teoria da complexidade e do caos, teoria dos sistemas adaptativos complexos) (Arrow *et al.*, 2000). A sua inspiração original radica nas ideias de K. Lewin (1948), nos trabalhos de Hawthorne (Mayo, 1933), nos desenvolvimentos matemáticos da teoria dos sistemas dinâmicos aplicados à psicologia (Barton, 1994), e no reconhecimento da não linearidade das interacções humanas e no seu carácter dinâmico e adaptativo (Eidelson, 1997). Na mesma linha de considerações, McGrath (1977) demonstrou a necessidade de considerar os grupos como exemplos de sistemas adaptativos, e compreender as transformações que neles ocorrem nos processos de troca interna e externa. A noção de complexidade do comportamento dos pequenos grupos e da inter-relação entre as múltiplas variáveis influentes nos seus processos foi igualmente assinalada por Forsyth (2000).

O foco da teoria são os pequenos grupos como sistemas complexos de pessoas, objectivos, tecnologia e constrangimentos internos e externos, que evoluem e mudam no tempo. Os grupos são sistemas intactos, com fronteiras permeáveis, que permitem trocas contínuas com o meio, por isso nunca estão isolados ou fechados.

Arrow *et al.* (2000) consideram que são três as componentes dos grupos:

- a) Pessoas, quem se torna membro? Os membros podem ser recrutados, associar-se por mero acaso ou impostos por entidades externas para realizar actividades;
- b) Intenção/Propósito, qual é o projecto de grupo? Os grupos emergentes definem os seus próprios propósitos. Os grupos formalmente constituídos vêm os seus objectivos igualmente definidos externamente ou em certas circunstâncias é-lhes confiada alguma liberdade na sua definição;
- c) Tecnologia, a qual fornece os meios para os grupos realizarem os seus projectos. A tecnologia inclui recursos e ferramentas. As ferramentas incluem ferramentas intangíveis como a partilha de conceitos, as convenções linguísticas, assim como ferramentas tangíveis como computadores e outros equipamentos.

Esta noção sobre a natureza do grupo, segundo Arrow *et al.* (2000 pp. 39), tem as seguintes implicações:

- 1 – A estrutura e comportamento dos grupos incluem regularidades e elementos aleatórios;
- 2 – O comportamento de grupo envolve pelo menos três níveis de interacção: os membros, o grupo como entidade em si, e o contexto em que o grupo se enquadra;
- 3 – A estrutura e o comportamento do grupo muda ao longo do tempo, produzindo padrões de desenvolvimento;
- 4 – À medida que o grupo muda, tende a tornar-se mais complexo, o que significa a proliferação em número e variedade de regularidades na estrutura e comportamento. A mudança é fruto da experiência, aprendizagem e história, e das respostas adaptativas face aos acontecimentos e desafios externos e internos.

alcançados, resultados esses que, por seu turno, desencadeiam novo ciclo. A eliminação do hífen entre as letras, observam os autores, “significa que os elos causais poderão não ser lineares ou aditivos, mas não lineares ou condicionais” (Ilgen *et al.*, 2005, 520).

O esquema proposto será igualmente o que aqui adoptaremos por considerarmos mais conforme com o estado actual da arte. Não se reivindica todavia qualquer radical mudança paradigmática na medida em que se mantém o objectivo funcionalista de associar os processos mediadores à efectividade dos resultados. Sob esse aspecto, mantêm-se os critérios propostos por Hackman (1987), os quais incluem três aspectos:

(a) O desempenho avaliado por elementos relevantes exteriores ao grupo;

(b) a satisfação das necessidades dos membros do grupo;

(c) a viabilidade, ou seja, a vontade dos membros em permanecerem no grupo.

Em última análise, o que sobretudo interessa na perspectiva funcionalista é procurar respostas, não apenas preditivas, mas tanto quanto possível explicativas para os factores variáveis independentes e variáveis intermédias, que se acham associados aos resultados dos grupos. A perspectiva desenvolvimentista traduz-se numa maior relevância atribuída às observações longitudinais ou às simulações em computador a que o laboratório recorre com cada vez mais frequência.

3.2. *Fases e desenvolvimento*

A metáfora orgânica associada ao desenvolvimento, ou seja, à ideia de que os grupos percorrem ciclos de vida, vem a traduzir-se na

tentativa de identificar quais as regularidades observadas e quais os factores moderadores. O esquema proposto por Tuckman (1965), por limitado que seja, permanece todavia como referência dificilmente contornável.

Tuckman distinguiu quatro fases – formação (*forming*); conflito (*storming*); estabelecimento de normas (*norming*) e execução (*performing*). Posteriormente acrescentou uma quinta fase – adiamento (*adjourning*) (Tuckman e Jansen, 1977) que, de algum modo, traduz a ideia de estabelecer uma ligação a um novo ciclo. Tuckman baseou o seu modelo, não em observações empíricas, mas no exame de 50 estudos, 26 dos quais relativos a grupos terapêuticos, 11 a grupos de formação e desenvolvimento, e os restantes 13 a grupos de laboratório e grupos naturais. Em cada uma das fases, Tuckman distingue entre “estrutura do grupo” (*group structure*) relativa às relações interpessoais e actividades de tarefa (*task activities*), relativa à progressão para os objectivos do grupo. Talvez por virtude da predominância dos grupos terapêuticos, Tuckman estabeleceu paralelismos com os pressupostos básicos de Bion – associando a “dependência” à fase da formação, o “ataque-fuga” (*fight-flight*) à fase do conflito, e o “acasalamento” (*pairing*) à fase da coesão e das normas.

As insuficiências deste esquema demasiado genérico e de algum modo especulativo, constitui todavia uma vantagem. Por um lado, a orientação funcionalista dá lugar a uma orientação de carácter mais genético e, por outro lado, não se fixam periodizações estritas quer em termos de duração ou de intensidade. A própria sequência não é rígida havendo autores que consideram que a fase do conflito é posterior à da formação de normas (Whetten e Cameron, 1998). A sistematização que aqui adoptamos, a partir de Ilgen *et al.* (2005), articulando a

seqüência em três momentos – formação, funcionamento e finalização –, é compatível com o esquema de Tuckman.

Quanto aos processos mediadores, também de algum modo se adota a distinção, de resto anterior a Tuckman, entre processos intra e interpessoais de carácter sociocognitivo e processos comportamentais, mais centrados na realização dos objectivos.

Como última nota introdutória, haverá que referir que o conceito de processos mediadores, articulando factores antecedentes às consequências resultantes, comporta ambiguidades e diferentes interpretações. Marks, Mathieu e Zaccaro (2001) propuseram distinguir entre processos e estados emergentes, estes últimos de natureza psicológica – motivacionais, cognitivos e afectivos –, e que podem considerar-se “tanto como factores antecedentes (*input*) como resultados proximais (*proximal outcomes*) (p. 358). Um exemplo seria o conceito de coesão – um estado emergente com consequências próximas ou locais, designadamente num processo como a gestão dos conflitos intragrupo.

A lógica proposta remete claramente para as análises multinível (Kozlowski e Klein, 2000) caracterizadas por uma causalidade circular, derivada das dinâmicas emergentes e consequente incorporação nos processos de base.

Para os autores em causa, haveria que entender os processos em termos mais restritivos, distinguindo de algum modo como Tuckman, entre processos centrados na tarefa – definição e análise dos objectivos (fase de transição) e progressão para os objectivos através da monitoragem e coordenação (fase da acção) e processos interpessoais, tais como a gestão dos conflitos, das motivações e dos afectos, transversais tanto à fase de transição (preparação) como à fase de implementação.

A proposta tem sobretudo um interesse heurístico, sobretudo pela tentativa de distinguir variáveis estruturais das variáveis emergentes, cuja emergência e efeitos subsequentes dependem das interacções que ocorrem nos processos básicos. Mas sejam processos básicos e/ou estados emergentes, é aí que residem os efeitos mediadores e será esse o fio de Ariane que nos ajuda a percorrer o labirinto da dinâmica dos grupos.

No quadro de desenvolvimento dos grupos, Worchel, Coutant-Sassic e Grosman (1992) propõem um modelo segundo o qual a própria maturidade e excelência funcional do grupo conduzem quase inevitavelmente à sua fragmentação e decadência por virtude da tendência para a individuação dos seus membros. Trata-se de um efeito perverso de um fantasma que tanto Bion como Tuckman não tomaram em conta. Worchel e associados documentam com evidência empírica, à qual poderíamos acrescentar, a título ilustrativo, a dissolução das bandas de música *pop-rock* em consequência do êxito dos seus protagonistas.

Numa revisão mais recente, Kozlowski e Ilgen (2006) novamente classificam os processos e estados emergentes relacionados com a eficácia dos grupos nas categorias psicológicas básicas, compreendendo os processos cognitivos, os processos afectivos e os processos comportamentais. Mas poderíamos recuar para níveis ainda mais básicos, designadamente os processos comunicacionais, através dos quais todos os restantes processos emergem.

3.3. *Características diferenciais – composição*

Os membros fornecem os recursos necessários para a realização de tarefas colectivas. Trazem consigo conhecimento, aptidões, competências, persistência, esforço e tempo.

A composição dos grupos tem sido sempre uma questão central, em particular os seus efeitos no aumento ou decréscimo da produtividade.

Serão os grupos mais eficazes quando os seus membros são mais semelhantes entre si?

A diversidade é uma excepção nos pequenos grupos (Ruef, 2002; Ruef, Aldrich, e Carter, 2003). Os grupos tendem a ser mais homogéneos do que o esperado, face à base de distribuição da população da qual os membros são originários. Em termos estatísticos no intragrupo, a variância é menor do que entre grupos, em particular quando o grupo considerado requer interacção entre os membros na realização de qualquer actividade.

A redução da variabilidade intragrupo é uma surpresa, mas a homogeneidade relativa é quase uma norma nos pequenos grupos (Larson, 2010), para a qual têm sido aduzidas explicações que de alguma maneira são complementares. Entre elas, a explicação fundamentada na hipótese dos contactos selectivos e atracção pela semelhança percebida (Byrne, 1971), em particular, nos grupos informais é reconhecido o forte papel das redes sociais de contacto no recrutamento e selecção dos novos membros (Brown e Konrad, 2001). Como consequência, os membros atraídos e seleccionados reflectem a homogeneidade da própria rede. Outras hipóteses exploram aspectos motivacionais da homogeneidade (Schneider, 1987), nesta perspectiva os membros são atraídos e mantêm-se nos grupos por partilharem interesses e valores em comum ou características de personalidade semelhantes. Por sua vez, Moreland e Levine (1982, 1992, 2003) argumentam que a homogeneidade dos grupos resulta de um processo de avaliação mútuo e sistemático entre indivíduo e o grupo, através de uma relação de recompensas mútuas, de modo a que o grupo satisfaça necessidades do membro e este ajude o grupo a

alcançar os seus objectivos. Esta avaliação determina o grau de compromisso do membro com o grupo. Moreland e Levine (2003) afirmam que a homogeneidade nos pequenos grupos deve-se basicamente a três razões:

a) Percepção de semelhança entre membros e candidatos ao grupo;

b) O processo de socialização pressiona os novos membros a conformarem-se ao grupo;

c) Os membros que não se conformam o suficiente ao grupo tendem a abandoná-lo, tornando os grupos mais homogéneos.

A diversidade dos grupos é um dos temas relevantes da composição dos grupos, que tem merecido análises recorrentes. A diversidade refere-se à variabilidade entre os membros de um qualquer atributo, inato ou adquirido, que assinala diferenças entre os membros. Têm sido apresentadas propostas, não consensuais, de várias tipologias para classificar diferentes dimensões da diversidade. Estas tipologias incluem atributos facilmente observáveis (género, idade, raça...) (Jehn, Northcraft, e Neale, 1999; Jehn, e Berzrukova, 2004), outros não observáveis directamente (atitudes, valores, crenças...) (Bowers, Pharmer, e Salas, 2000) (para uma revisão, ver Ilgen, Hollenbeck, Johnson, e Jundt, 2005; Knippenberg e Schippers, 2007), que são habitualmente definidos como as diferenças presentes entre os membros de uma unidade social (Jackson, May, e Whitney, 1995). Por sua vez, Harrison e Klein (2007) discutindo a diversidade nas equipas distinguem três tipos: separação (diferença de posição ou opinião entre os membros), variedade (diferenças em conhecimento relevante ou experiência dos membros) e disparidade (diferenças de estatuto, posição hierárquica ou recursos entre os membros).

Larson (2010) reconhecendo a multiplicidade de tipologias e a dificuldade de integração das diferentes propostas, considera no seu modelo diversidade de nível superficial e profundo. Esta distinção segundo o autor é útil, pois permite reconhecer que a diversidade tem diferentes consequências na actividade e desempenho do grupo. A diversidade de nível profundo (capacidades, competências, conhecimento) entre os membros revelam um forte potencial de influência directa no desempenho, enquanto a diversidade de nível superficial apenas o condiciona de forma indirecta (conforme Figura 3).

Diversidade de informação, competências e capacidades dos membros significa aumento dos recursos do grupo, sendo por isso expectáveis elevados desempenhos, mas tais expectativas nem sempre se verificam para todo o tipo de tarefa (Homan, Hollenbeck, Humphrey, Knippenberg, e Ilgen, 2008; Ilgen, Hollenbeck, Johnson, e Jundt, 2005; Knippenberg e Schippers, 2007). É razoável aceitar que a integração social intragrupo depende da recompensa mútua entre os membros, na realização

de actividades conjuntas ao longo do tempo, reforçando a sua importância no desempenho e dinâmica dos grupos, em particular, nos processos de sinergia.

A combinação “certa” de pessoas, tarefas, e tecnologias pode conduzir a resultados de grupo superiores à capacidade individual dos membros. Mas o sucesso do grupo requer igualmente colaboração, comunicação e gestão dos conflitos naturais entre os membros, ou seja, uma diversidade de processos emergentes em qualquer interacção ou actividade de grupo.

3.4. Efeito da diversidade

Revisões recentes, propostas por Mannix e Neale (2005) e Homan *et al.* (2008), ajudam a referir alguns dos aspectos da pesquisa actualmente central na questão síntese da diversidade, ou seja, qual o impacto de factores como a homogeneidade *versus* heterogeneidade exercem nos resultados das equipas, bem como nos processos mediadores. As dificuldades são

FIGURA 3

Efeitos da Diversidade



(Adaptado de Larson, 2010, p. 313)

óbvias por virtude dos inúmeros factores tanto demográficos como psicológicos e suas múltiplas interacções que podemos incluir na composição dos grupos.

Por diversidade, para adoptar uma definição corrente, entende-se “qualquer atributo que um outro possa usar para detectar diferenças individuais” (Williams e O’Reilly, 1998 p. 81).

A forma como tais atributos se acham associados aos processos mediadores e aos resultados pode ser teoricamente enquadrada em diversos modelos, o mais simples consistindo em fazer economia das mediações, e o mais integrativo entrando em conta com as reacções dos outros membros do grupo e ainda com as relações de poder. A complexidade de tais modelos, sobretudo pelas dificuldades metodológicas que coloca, levará alguns investigadores, já na década de 80, a proporem o recurso exclusivo às variáveis demográficas enquanto preditores de eficácia dos grupos (Pfeffer, 1983; Wagner *et al.*, 1984).

Pfeffer baseava a sua proposta na “hipótese da congruência”, segundo a qual as variáveis demográficas directamente observáveis e portanto mais confiáveis seriam preferíveis aos conceitos subjectivos, produzindo modelos mais parcimoniosos do comportamento humano. Um tal radicalismo funcionalista torna-se dificilmente aceitável por virtude de fazer economia do racional das predições. Acresce, como virá a concluir Lawrence (1997), que a aposta na demografia, para além do retorno à multiplicação das “caixas negras”, não tem conduzido às predições consistentes que seriam de esperar. O interior das caixas negras não se revela todavia isento de ambiguidades e de surpresas. Cinquenta anos de pesquisas revelam diversas estratégias metodológicas, bem como diversas teorias e modelos interpretativos nem sempre fáceis de compatibilizar.

Em termos metodológicos podemos distinguir duas principais estratégias de operacionalização – a baseada nos factores, tais como raça ou género, e a baseada nas proporções, tais como as dimensões das minorias.

Ambos os aspectos são relevantes mas dificilmente analisáveis em simultâneo.

Perspectiva das proporções

Na perspectiva das proporções há duas principais orientações teóricas conduzindo a resultados divergentes. De acordo com a “teoria do contacto” (Blau, 1977; Kanter 1977) (ver Capítulo VI – Influências sociais), aumentos na proporção dum grupo minoritário levariam a uma menor discriminação pela maioria. Deve-se a Kanter a introdução da metáfora do “*token*” (exemplar simbólico) para designar a situação de minorias, no caso vertente femininas de 5% a 15%, situação esta que, segundo apurou, corresponderiam a uma maior discriminação relativa, a qual se reduz progressivamente à medida que passamos a uma proporção enviesada (30/70) e sobretudo a uma proporção equilibrada (50/50).

Blalock (1967) contrapõe a “teoria da competição”, segundo a qual o crescimento dos grupos maioritários, dada a competição por recursos escassos, conduz a um progressivo aumento do conflito entre maiorias e minorias, que atinge o seu máximo quando se atinge a situação de equilíbrio. Tolbert *et al.*, (1995) reuniram evidência empírica convergente com a hipótese da competição. Tal como as autoras todavia observam, tais resultados terão de ser qualificados em função do contexto de mudança social, designadamente no que se refere às rápidas mudanças que se observam no mundo do trabalho. Os estudos sobre diferenciação demográfica baseados na perspectiva das proporções

têm a desvantagem de se centrarem em atributos específicos, como o género ou a raça, por razões por vezes político-conjunturais, justificando-se a conjugação com outros factores moderadores, como por exemplo a ambiguidade, eventualmente conducentes a resultados mais credíveis (Tolbert *et al.*, 1995).

Perspectiva dos factores

A perspectiva centrada nos factores tem a vantagem de ter em conta a multiplicidade dos atributos e suas interacções, fazendo economia das interacções entre subgrupos. Se tal perspectiva evita a questão das relações de poder são estas relações que se tornam centrais na perspectiva das proporções, correndo todavia o risco de limitar a um único tipo de diversidade sobrestimando a sua relevância. O modelo interpretativo, proposto por McGrath *et al.* (1995), visa, como a própria designação sugere, integrar estas diferentes perspectivas aguardando todavia validação empírica.

Quadros conceptuais interpretativos

Em termos de quadros conceptuais interpretativos haverá, como sugerem Mannix e Neale (2005), diferentes perspectivas: (a) o modelo atracção – selecção – atrição de Schneider (1983); (b) a teoria da identidade/categorização social (Tajfel e Turner, 1986; Turner 1987); (c) o paradigma do processamento da informação (Wittenbaum e Stasser, 1996). As predições dos modelos não são de resto convergentes. O paradigma da semelhança – atracção leva naturalmente a prever que os membros manifestem preferências pelos membros que apresentam características semelhantes e que quanto maior for o número

dos atributos semelhantes maior será a atracção exercida. Este paradigma é compatível com a “hipótese da congruência” que postula uma relação entre as variáveis demográficas, tais como raça ou género, e atributos subjacentes, tais como valores e crenças (Pfeffer, 1983; McGrath *et al.*, 1995). Sob este aspecto as variáveis demográficas poderiam funcionar como “substitutos” conduzindo directamente à formação de atitudes específicas (Townsend e Scott, 2001). A ideia de que a homogeneidade das equipas se acha associada à eficácia do desempenho acha-se expressa no modelo de Schneider (1983, 1987), segundo o qual as organizações, através dos processos de atracção, selecção e atrição tenderiam a criar grupos e equipas cada vez mais homogéneos. O próprio conceito de cultura de grupo poderia emergir desse processo de homogeneização (Kozlowski e Ilgen, 2006). Em termos de diversidade esta perspectiva conduz a pensar que os seus efeitos são mais negativos do que positivos.

Idênticas consequências se observam nas teorias da identidade e categorização social pelo acento que colocam nas estratégias de homogeneização. De acordo com esta teoria os indivíduos tendem a ver-se a si próprios e aos outros como pertencendo a categorias sociais. Tal tendência obedece a objectivos de parcimónia cognitiva (Bruner, Goodnow e Austin, 1956), mas também a necessidade de auto-estima (Tajfel e Turner, 1986). Vários factores podem influenciar o processo de categorização, tais como designadamente a saliência do exogrupo (Turner, 1981), a distintividade das características diferenciais (Oakes e Turner, 1986), factores esses facilmente observáveis nos atributos demográficos, os quais desempenham um papel central na categorização social (Tsui, Xin, e Egan, 1995). Um corolário desta perspectiva conduz a distinções intergrupo estereotipadas e

derrogatórias. Os membros do endogrupo são objecto de confiança, apoio e reconhecimento, enquanto os membros do exogrupo são objecto de desconfiança e rejeição. Sob este aspecto a teoria da identidade e autocategorização social conduz igualmente a juízos pessimistas sobre a diversidade. E também aqui a “hipótese de congruência” pelo relevo, que atribui aos factores demográficos, encontra sustentação empírica.

Tsui e O’Reilly (1989), num estudo seminal onde examinaram os efeitos de seis variáveis demográficas (idade, género, raça, habilitações, antiguidade na função e na organização) nas avaliações de desempenho, concluíram que quanto maior a dissemelhança entre chefias e subordinados mais baixas eram as classificações.

Diferentes previsões resultam do terceiro paradigma teórico baseado no processamento da informação, no quadro do qual a diversidade constitui um factor favorável precisamente porque proporciona um acesso mais diversificado a informações e experiências, contribuindo para uma melhor coordenação e integração dos problemas a resolver pelo grupo (Phillips *et al.*, 2004).

3.5. *Balanço*

As vantagens da diversidade verificam-se sobretudo nos processos de natureza cognitiva, como sejam a resolução de problemas e tomada de decisão (Wittenbaum e Stasser, 1996). De qualquer forma podemos concluir que diferentes teorias conduzem a diferentes previsões, o que não significa que as teorias estejam incorrectas mas que a realidade a que se reportam é complexa, ambígua e percorrida por tensões contraditórias. Factores que podem ser favoráveis para determinados objectivos podem tornar-se desfavoráveis noutras circunstâncias.

Por outro lado, a hipótese metateórica da congruência fica de algum modo comprometida dada a descontinuidade observada entre variáveis demográficas e variáveis psicológicas subjacentes. Se as diferenças demográficas tendem a estar associadas a efeitos negativos, já o mesmo não parece verificar-se com as diferenças em factores como as habilitações funcionais, as capacidades, os valores, atitudes e estilos comportamentais, os quais se acham associados com maior frequência à criatividade e solução de problemas. Daqui pode inclusivamente inferir-se uma hipótese contingencial, aliás sugerida na revisão de Mannix e Neale (2005). Grupos homogéneos seriam sobretudo indicados em tarefas de carácter menos sofisticado visando o pensamento convergente e a eficiência, enquanto que os grupos heterogéneos seriam preferíveis em tarefas mais complexas e com maior grau de incerteza requerendo pensamento divergente e capacidade de inovação.

A distinção estabelecida por March (1991) entre experimentação (*exploration*) orientada para o aumento da variância e exploração (*exploitation*) orientada para a redução da variância traduz a tensão paradoxal subjacente ao processo de desenvolvimento dos grupos e organizações. Na produção de pensamento divergente e exploração de alternativas, a tensão entre maiorias e minorias constitui um factor desencadeador a ter em conta. As minorias desempenham um papel porventura decisivo no combate à conformidade e ao “pensamento grupal” (Janis, 1982).

A influência minoritária (ver capítulo sobre influência social) tem sido objecto de inúmeros estudos constituindo uma das áreas mais prolíferas da psicologia social cognitiva. Dispomos de considerável evidência sugerindo que os indivíduos expostos a pontos de vista minoritários dissidentes exercem maior esforço cognitivo e

QUADRO I

Tipo de consequências da actividade de grupo

Consequências	Níveis de análise	
	Individual	Grupo
Desempenho	Produção individual Velocidade de produção Capacidade de influência	Qualidade de decisão N.º de soluções Soluções correctas Produtividade do grupo Tempo de execução
Afectivas	Satisfação Respeito por normas e estatuto Humor, afecto Motivação	Coesão Clima afectivo, satisfação colectiva
Cognitivas	Competências interpessoais Conhecimento Auto-eficácia	Aprendizagem de grupo Memória transitiva Modelos mentais partilhados Auto-eficácia colectiva
Comportamentais	Conformismo Normalização	Unanimidade Rituais colectivos

QUADRO II

Sistema de categorias de Bales (1950, 1953)

Áreas	Categorias
Expressivas-Integrativas	1 – Mostra solidariedade
Reacções positivas	2 – Reduz tensões 3 – Concorda
Instrumentais-Adaptativas	4 – Dá sugestão
Activas	5 – Dá opinião 6 – Dá orientação
Instrumentais-Adaptativas	7 – Pede orientação
Passivas	8 – Pede opinião 9 – Pede Sugestão
Expressivas-Integrativas	10 – Discorda
Reacções negativas	11 – Aumenta tensão 12 – Mostra antagonismo

têm maior probabilidade de detectarem novas decisões (Moscovici, 1985; Nemeth, 1986). De acordo com Moscovici as minorias exercem influência através do conflito sociocognitivo que introduzem, enquanto que a influência das minorias, por isso mesmo mais volátil, se exerce por via da redução dos conflitos relacionais.

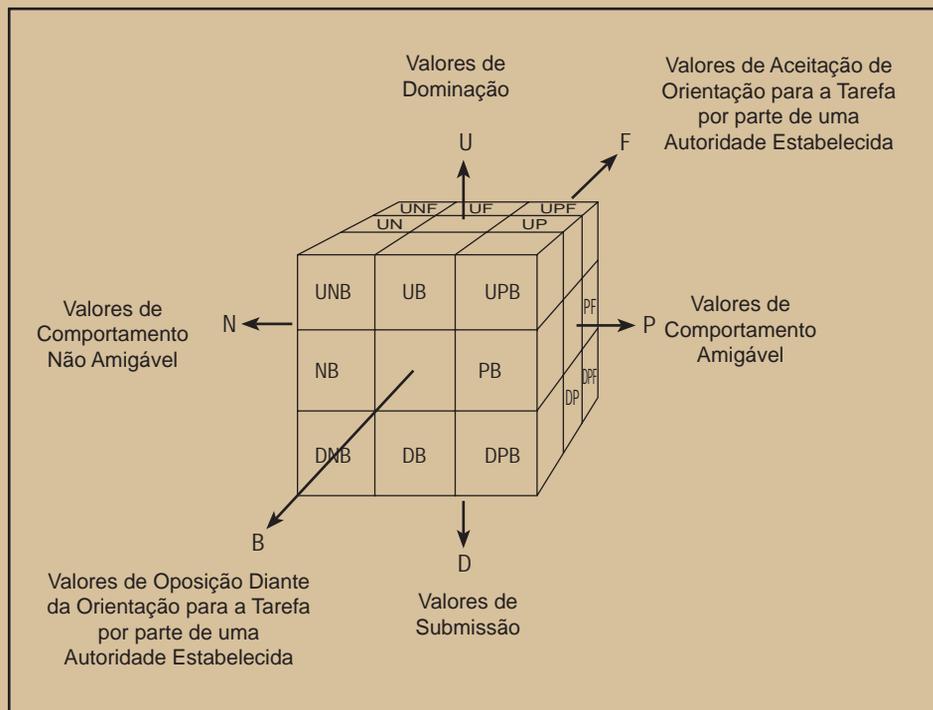
4. Processos de Grupo

O conceito de processo está ligado ao conceito de desenvolvimento, de progressão ao longo do tempo. Os processos de grupo dizem

respeito à forma como a diversidade dos factores a montante são combinados e coordenados com vista a produzir os resultados pretendidos. Os processos são por natureza iterativos e tendem a estruturar-se em padrões regulares. Tais estruturas ocorrem a diferentes níveis temporais, que autores como Bales e McGrath puseram em relevo.

Nesta secção examinaremos os processos de grupo ao nível global, emergentes das dinâmicas locais, na acepção de McGrath, e que podemos distribuir, para efeitos de exposição, nas tradicionais categorias dos processos cognitivos, afectivo-motivacionais e comportamentais.

FIGURA 4



4.1. *Excursus – A contribuição de Bales. Do IPA ao SYMLOG*

A análise do processo de interação (*Interaction Process Analysis*) refere-se às trocas que ocorrem entre os membros dum grupo no decorrer da execução duma tarefa. Tais processos foram analisados pela primeira vez de uma forma sistemática por Bales e colaboradores (Bales 1950a, 1950b, 1953; Bales e Strodtbeck 1951; Borgatta e Bales 1953) sobre as observações das interações de grupo. Para o efeito montaram na Universidade de Harvard um dos primeiros dispositivos de observação com visão num só sentido que constitui o modelo ainda hoje utilizado. Trabalharam com estudantes mas também com sujeitos recrutados por anúncio reunidos em grupo para efeitos de resolução de problemas em conjunto. Em alguns casos recorreram a problemas de gestão requerendo tomada de decisão. As sessões poderiam ser únicas, mas houve vários casos de sessões sucessivas não indo além de quatro.

O mérito desses primeiros trabalhos de observação consistiu na identificação das categorias básicas que os sujeitos usam nas interações de grupo, distribuídas entre as duas categorias superordenadas – as instrumentais, relacionadas com a resolução do problema, e as expressivas ou socioemocionais relacionadas com as trocas afectivas e que, na terminologia posterior, garantem a viabilidade do grupo.



Robert Freed Bales

O que se reveste de maior interesse nestas observações preliminares, levadas à exaustão, consiste na identificação dos perfis emergentes ao longo do processo de interação e quais as suas relações com as estratégias comunicacionais utilizadas pelos membros para exercerem influência, para reagirem quer positiva quer negativamente, ou mesmo para evitarem intervir, por exemplo através de questões dilatórias ou evasivas.

Neste primeiro conjunto de observações, recorda Bales (1999) estar “ingenuamente” convencido de que o poder estaria associado à melhor contribuição reconhecida e daí não incluir tal categoria no seu sistema de análise. Identicamente este primeiro sistema permanecia abstracto com a sua tripartição em processos cognitivos, afectivos e comportamentais, ignorando o que virá a ser a principal preocupação de Bales, a saber, a análise do sistema de valores enquanto conteúdos substantivos veiculados pelas interações interpessoais. Toda a investigação de Bales se orientará posteriormente nesse sentido, culminando na introdução do modelo SYMLOG (Systematic Multiple Level Observation of Groups¹) (Bales *et al.*, 1979), um modelo que expande o anterior sistema de categorias IPA, articulando-as com um sistema de valores representado por 26 vectores num espaço a três dimensões ortogonais integrando como dimensões estruturantes as percepções do poder (dominância – submissão), da aceitação ou rejeição da missão do grupo e da maior ou menor atracção afectiva exercida pelos membros entre si (Jesuino, 1987).

No texto de 1999, Bales sugere que os processos de grupo poderiam ser considerados como fractais, ou seja, como auto-semelhantes, reproduzindo a mesma dinâmica, o mesmo tipo

¹ Informação sobre aplicação do SYMLOG disponível em: <http://www.symlog.com/>.

de ciclos a sucessivos níveis de análise. “É minha convicção de que os sistemas de interacção sociais de todas as dimensões têm padrões de comportamento, valores e relações ‘auto-similares’. Os sistemas de valores são por natureza fractais” (Bales, 1999, p. 217).

Não menos sugestiva é a observação de que o psicólogo social deveria saber pensar para além do nível dialéctico do “eu” e do “outro”, incluindo a perspectiva duma terceira parte, a fim de garantir uma adequada concepção dum “sistema” de interacção. “Há que reconhecer que os participantes têm representações cognitivas e avaliativas nas suas mentes que vão para além do presente, do passado e do futuro... e que as usam na interpretação do presente” (Bales, 1999, p. 186).

Tal observação tão surpreendentemente próxima das propostas dialógicas de Moscovici (1984), para uma psicologia social alternativa, alerta para uma desejável reaproximação às propostas teórico-metodológicas de Bales, as quais poderão contribuir para um maior aprofundamento dos processos de grupo enquanto sistemas interactivos.

Tal reaproximação, e não será por acaso, é desde já visível na área dos estudos comunicacionais (veja-se nomeadamente Frey, 1999) mais próximos da tradição sociológica, onde a psicologia social de Bales inicialmente se insere. A metáfora do elefante e do cego continua pujante no domínio das ciências sociais.

4.2. *Processos cognitivos*

Os processos cognitivos são activados para efeitos de estruturação das tarefas. Traduzem-se em interacções instrumentais – as trocas de informação, de opinião e de sugestões na dinâmica local de Bales (1999) cujas interacções

geram modelos mentais partilhados. Tais dinâmicas estão condicionadas pelos recursos cognitivos disponíveis que geram em termos de aprendizagem colectiva

Modelos mentais

Nos grupos naturais, os modelos mentais partilhados dependem de factores como a liderança, o treino e a experiência adquirida (Kozlowski e Ilgen 2006). Um princípio importante consiste no treino das equipas intactas, de preferência ao treino dos indivíduos por forma a garantir a aprendizagem colectiva. As representações cognitivas quando partilhadas pelos membros do grupo ajudam, não apenas a articular as relações entre as tarefas e os diferentes papéis, mas também e sobretudo a antecipar requisitos e acções, ou seja, os processos de coordenação tácita observáveis nos grupos altamente eficazes (Cannon-Bower, Salas, Converse 1993; Nonaka e Takeuchi 1995; Wittenbaum e Stasser, 1996).

No quadro das equipas sociotécnicas, os conteúdos dos modelos mentais incluem (a) conhecimento sobre os equipamentos e instrumentos; (b) compreensão da tarefa a realizar incluindo objectivos, requisitos de qualidade; (c) conhecimento da composição da equipa e dos seus recursos; e (d) conhecimento dos processos de interacção consensualmente tidos como apropriados (McGrath *et al.*, 1995; Cannon-Bower *et al.*, 1993).

Note-se que os modelos mentais podem ser mais complexos, não tendo necessariamente que ser idênticos mas distribuídos pelos diversos membros (Banks e Millward, 2000). Este modelo das representações distribuídas tem semelhanças como o conceito de memória transitiva.

Memória transitiva

Inicialmente introduzido por Wegner (1986, 1987, 1991), traduz a ideia de que o conhecimento se acha distribuído pelos membros do grupo, mas que estes saibam quem sabe o quê. Em contraste com os modelos mentais compartilhados, a memória transitiva é conceptualizada como uma rede, cujos nodos são representados pelas memórias individuais dos membros constituintes.

Teoricamente a memória transitiva poderá contribuir para reduzir a carga cognitiva, alargar os recursos colectivos e minimizar a redundância (Hollingshead 1998). Mas pode também dar lugar a conflitos de competência, a ignorar informação importante e à difusão de responsabilidade (Wegner, 1986). Ou ainda a provocar demoras em situações críticas que requeiram decisões urgentes (Kozlowski e Ilgen, 2006).

A evidência empírica neste domínio, ainda que escassa, tende a validar a hipótese de que as equipas com melhores sistemas de memórias transitivas, ou seja, com o conhecimento da especialização dos membros e quais as estratégias para aceder a esse conhecimento, são mais eficazes (Austin, 2003; Lewis, 2003). Tal como para os modelos mentais partilhados, os sistemas de memória transitiva reforçam-se com aprendizagem colectiva (Liang, Moreland e Argote, 1995; Moreland, 1999).

Aprendizagem

A aprendizagem é um processo cognitivo facilitador da adaptação (Ilgen *et al.*, 2005). Insere-se na dinâmica global que conduz a mudanças nos conhecimentos do grupo que, por seu turno, estão associadas às mudanças de comportamento. Segundo Kozlowski e Ilgen (2006),

a aprendizagem de grupo é o processo básico a partir do qual emergem as estruturas cognitivas anteriormente referidas – modelos mentais, memória transitiva.

A aprendizagem de grupo pode considerar-se como uma forma de processamento da informação (Hinsz *et al.*, 1997) que requer que se tome em consideração os níveis de análise, tanto individual como de grupo, sem reduzir este último a um mero agregado do primeiro.

Por regra, a aprendizagem de grupo tem sido medida indirectamente, através dos resultados. Uma importante excepção pode observar-se nos estudos de Edmondson (Edmondson, Bahmer e Pisano, 2001) introduzindo o conceito de segurança psicológica, ou seja, um clima gerador de confiança e tolerante à assunção de riscos interpessoais. Um clima psicológico dessa natureza facilita o processo de aprendizagem colectiva traduzido na procura de retorno, partilha de informação, experimentação, pedido de ajuda e análise dos erros. A segurança psicológica é *a fortiori* requerida em contextos onde o erro tem consequências particularmente gravosas – centrais nucleares, controlo de tráfego aéreo, operações espaciais, intervenções cirúrgicas – e onde a aprendizagem de grupo designadamente através da análise tanto dos erros como dos lapsos (*near misses*), cuja partilha é encorajada e mesmo gratificada, contribuem para garantir elevados níveis de fiabilidade (Weick, Sutcliffe e Obstfel, 1999).

Outra forma de aprendizagem colectiva tem lugar a partir das minorias e dos membros dissidentes, as quais exercem um efeito de estimulação intelectual, como já anteriormente referimos a propósito da diversidade na composição dos grupos.

Haverá todavia que distinguir entre diversidade e formação de subgrupos ou, na designação de Lau e Murningham (1998), a formação de

“linhas de fractura” (*faultlines*), um conceito próximo dos subgrupos polarizados no espaço SYMLOG (Bales, 1999). De acordo com a evidência empírica, a aprendizagem de grupo é sobretudo viabilizada quando os subgrupos são fracos e em número moderado (Gibson e Vermeulen, 2003).

4.3. *Processos afectivos e emocionais*

Os processos afectivos e emocionais emergem das interacções entre os membros do grupo e tendem a estabilizar no decurso do tempo. Na sistematização de Ilgen *et al.* (2005), os processos afectivos contribuem, nas fases iniciais de desenvolvimento, para construir a confiança dos membros no grupo, ou seja, na capacidade para o grupo alcançar os seus objectivos sem afectar a segurança psicológica dos membros. Estabelecida e reforçada a confiança, o grupo poderá adquirir progressivamente maior coesão e integração social, ou seja, ligações interpessoais emocionalmente mais fortes e duradouras, contribuindo para uma maior satisfação pessoal e para a viabilidade do grupo.

Eficácia grupal

O conceito de eficácia grupal ou eficácia colectiva deriva do conceito de auto-estima introduzido por Bandura (1977, 1997) para caracterizar os processos motivacionais e ao nível do indivíduo. O constructo é importante, na medida em que é preditor da elevação dos níveis de aspiração, em função dos sucessos precedentes. Reforça-se a partir da aprendizagem observacional e do encorajamento: a auto-eficácia difere da auto-estima. A auto-eficácia diz respeito aos objectivos específicos, enquanto que a auto-

-estima é de carácter geral. Ao nível dos grupos e equipas distingue-se também entre a eficácia colectiva e a potencialidade (*potency*) grupal, definida como uma crença colectiva generalizada de que o grupo pode ser eficaz, em termos todavia gerais e não específicos duma determinada tarefa (Shea e Guzzo, 1987).

A eficácia grupal pode definir-se como uma crença partilhada na capacidade colectiva para organizar e executar as acções requeridas para responder a objectivos exigentes (Bandura, 1997). Não é um simples agregado de crenças de auto-eficácia individuais, mas de crenças referidas ao grupo – não eu, mas nós. Semelhante à auto-eficácia, a eficácia colectiva influencia o estabelecimento dos objectivos, o esforço exercido e a persistência em caso de insucesso. A eficácia colectiva, tal como a auto-eficácia, está associada a elevados níveis de desempenho. Uma metanálise recente revelou uma correlação de $r = .41$ (Gully *et al.*, 2002), moderada pelo nível de interdependência. Quando a interdependência é baixa os membros contribuem enquanto indivíduos, por exemplo, uma equipa de vendedores ($r = .09$), e quando a interdependência é elevada aumenta a probabilidade da partilha dos objectivos e da estratégia ($r = .47$).

Quanto aos factores antecedentes da eficácia colectiva, há também paralelismos com o constructo da auto-eficácia. As equipas com objectivos difíceis mas alcançáveis, com oportunidades de observarem equipas eficazes e ineficazes, e persuadidas, nomeadamente pelos líderes que podem persistir e conseguir, terão maior probabilidade de desenvolver a crença na eficácia grupal (Bandura, 1997).

Tal como observam Kozlowski e Ilgen (2006), a eficácia colectiva é um estado emergente entre o fenómeno mais alargado dos processos de aprendizagem, motivação e desempenho de grupo. A sua importância reside possivelmente no seu

CAIXA 7

Pensamento grupal

A síndrome do pensamento grupal foi introduzida por Janis (1972, 1982) como hipótese explicativa de processos de tomada de decisão que estariam associados a desastres históricos, como por exemplo a invasão da Baía dos Porcos em Cuba, em 1961, durante a presidência de John Kennedy. Todavia a decisão foi tomada por personalidades eminentes e não apenas políticos e militares como era o caso de McGeorge Bundy, presidente dum departamento da Universidade de Harvard.

De acordo com Janis o pensamento grupal tem maior probabilidade de emergir em situações caracterizadas pela homogeneidade dos seus membros, liderança autoritária, isolamento do grupo e elevada coesão. Quando os membros são semelhantes, sobretudo em termos ideológicos e culturais, quando actuam em grupos fechados e sem oposição, e o líder manifesta uma clara preferência pela opção a tomar, e quando ainda, para além disso, há urgência na decisão, o grupo sente-se pressionado a chegar rapidamente a um consenso. Em consequência, os membros do grupo têm relutância em levantar objecções, mesmo que as tenham, bem como a examinar os aspectos negativos da posição preferida, ignorando possíveis alternativas e não desenvolvendo planos de contingência.

Janis (1972, 1982) fornece vários exemplos históricos do pensamento grupal, mais um quadro conceptual do que uma teoria, o qual adquiriu bastante popularidade, sendo invocado para explicar situações que correram mal, como exemplo, mais recentemente, a invasão do Iraque pela Administração Bush. Dada a sua complexidade, não é fácil validar empiricamente o modelo. Em 1998 a revista Organizational Behavior and Human Decision. Processes dedicou-lhe um número especial reunindo a contribuição de vários psicólogos sociais, com resultados pouco conclusivos. Se é certo que o conjunto de factores elencados por Janis pode conduzir a decisões desastrosas, também é possível contrapor que, mesmo sem elevada coesão, liderança autoritária, ou pressão da urgência, os grupos nem por isso evitam um deficiente tratamento da informação disponível. Por outro lado, a coesão, pelo menos em determinadas circunstâncias, contribui para um elevado desempenho do grupo (Mullen e Cooper, 1994). A principal contribuição da teoria reside provavelmente no seu valor heurístico, pela investigação que estimula, pondo em causa os efeitos perversos que podem resultar de fontes tidas como positivas, tais como a coesão, os modelos mentais partilhados e a eficácia colectiva (Whyte 1998).

papel regulador da atenção e do esforço no contexto da equipa, de certo modo análogo ao papel da auto-eficácia na iniciação e controlo da acção (De Shon *et al.*, 2004).

Coesão de grupo

Festinger (1950) definiu a coesão de grupo como a “resultante de todas as forças actuando

sobre os membros para permanecerem no grupo” (p. 247). Distinguiu três facetas: atracção dos membros, actividades do grupo, e prestígio ou orgulho pelo grupo. Esta última faceta foi negligenciada na investigação subsequente, a qual reteve apenas as duas facetas relacionadas, respectivamente, com a atracção pela tarefa de grupo e com a atracção interpessoal.

A coesão pode, por outro lado, aumentar a conformidade às normas do grupo (O’Reilly e

Caldwell, 1985), o que pode ser benéfico quando os desvios forem nocivos para os objetivos do grupo. Janis (1982) considerou, também, que um dos factores desencadeadores do pensamento grupal seria a elevada coesão precisamente pela ênfase na conformidade.

Ainda, a coesão é mais forte em contextos propiciadores de relações interpessoais, tais como a proximidade física, a competência ou a semelhança real ou percebida (Lott e Lott, 1965). A coesão pode também ser reforçada por ameaças externas ou conflitos com outros grupos (Dion, 1979), bem como pela acção exercida pelos líderes (Smith e Brewster, 1983).

Numa metanálise anterior efectuada por Mullen e Cooper (1994), já se verificara que os grupos coesos tendem a obter melhores desempenhos especialmente quando a coesão envolve mais o empenhamento na tarefa do que sentimentos de atracção interpessoal ou de orgulho pelo grupo.

Os efeitos do desempenho na coesão revelam-se todavia superiores aos efeitos da coesão no desempenho.

Janis (1982) definiu coesão em termos de “amabilidade e espírito de corpo entre os membros do grupo em grau elevado” (p. 245). De acordo com o argumento, a probabilidade de ocorrência do “pensamento grupal” seria tanto maior quanto mais baseada na atracção pessoal, e amabilidade ou prestígio do grupo; menos provável, todavia, quando a base da competência ou no desempenho efectivo. A metanálise conduzida por Mullen e Cooper (1994) aponta no mesmo sentido. Por outro lado, é provável que tanto as recompensas materiais como as sociais tornem os grupos vulneráveis à síndrome do pensamento grupal. Os membros de tais grupos podem estar dispostos a sacrificar o rigor para preservarem a sua unidade (Mohamed e Wiebe, 1996).

Emoções intragrupo

O tema das emoções enquanto processo de grupo é relativamente recente na literatura (George, 1990; Barsade *et al.*, 2000; Barsade, 2002).

De acordo com o paradigma funcionalista o interesse reside nas relações entre processos emocionais e resultados, ou seja, em que medida tais processos se acham associados aos critérios de eficácia, satisfação e viabilidade dos grupos. A nível mais analítico interessam sobretudo os processos mediadores que contribuam para melhor explicar tais relações, sejam positivas ou negativas. Numa revisão recente elaborada por Rhee (2007), sustenta-se a necessidade de estudar as interacções intragrupo, enquanto mecanismo subjacente às relações entre emoções e resultados dos grupos e, numa observação de rara justiça, acrescenta, evocando Bales (1950), que “as interacções dos membros do grupo são a essência dum grupo e da pesquisa sobre grupos” (Rhee 2007, p. 66). Não vai porém além disso. Vale todavia recordar que a grelha inicial desenhada por Bales incluía já um conjunto de categorias de carácter socio-emocional, tão centrais como as categorias instrumentais, para a dinâmica do grupo. No espaço tridimensional SYMLOG a dimensão PN – afectividade positiva *versus* afectividade negativa – é igualmente estruturante. De resto e no que poderia considerar-se como uma antecipação dos resultados das neurociências, os processos de decisão na perspectiva sistémica de Bales situam-se na área expressiva e não na área instrumental.

É todavia certo que a análise proposta não aprofunda os conteúdos das interacções, o que não permite uma maior especificação dos processos mediadores em função dos contextos em que o grupo opera. Na sistematização de Rhee

(2007) entende-se por emoções intragrupo as emoções que emergem através dos processos conscientes e inconscientes que ocorrem entre os membros do grupo. Entre os processos subconscientes incluem-se a aprendizagem vicariante, a sincronização das interações e o contágio (Kelly e Barsade, 2001). Os processos conscientes ocorreriam sobretudo através da comparação e da partilha social das emoções (Rimé, 1995).

Os estudos sobre as emoções intragrupo têm-se limitado, regra geral, às valências positivo-negativo, sem considerar as suas múltiplas modalidades. Ainda que porventura demasiado inclusiva, a categorização permite estabelecer distinções associadas a processos de interação diferenciais. Em termos conceptuais mantêm-se os construtos básicos das emoções individuais eventualmente supervenientes ao nível do grupo. Segundo Rhee (2007) as emoções positivas seriam mediadas por três processos interactivos principais: (a) elaboração a partir das ideias dos outros; (b) comunicação contribuindo para elevar o moral do grupo através de incentivos ao grupo como um todo; (c) apoio e aprovação das ideias expressas por outros membros.

As emoções positivas emergentes e constitutivas do clima colectivo exerceriam efeitos positivos na aprendizagem colectiva e na satisfação global. As previsões seriam todavia menos optimistas para os processos de decisão, na medida em que susceptíveis de estimular uma atmosfera de euforia e facilitismo pouco compatível com as exigências de rigor características dos problemas complexos (Janis 1982).

Em contrapartida as emoções negativas, mediadas por processos, como o planeamento, a monitoragem e a avaliação crítica, estariam mais ajustadas aos processos de decisão, exercendo todavia efeitos limitativos na criatividade, na aprendizagem e na satisfação (Postmes, Spears e Cihangir, 2001; Rhee 2007). Este será todavia

um domínio onde a recomendação de prosseguir a pesquisa se revela particularmente pertinente. Na verdade dispomos de evidência empírica que aponta em sentido diverso. As emoções intragrupo ocorrem com frequência articuladas a outros constructos intragrupo, tais como a coesão referida na secção anterior e o conflito examinado a seguir. Em situações de conflito intragrupo, emoções tais como a inveja, a ira, a indignação e a impaciência podem conduzir a decisões e comportamentos irracionais por virtude do simplismo a que tendem a reduzir os racionais instrumentais. Como observa Thomas (1992), as pessoas, quando estão muito irritadas, têm comportamentos muito semelhantes e previsíveis. Em situações de negociação as reacções de ira podem levar os negociadores a rejeitarem ofertas razoáveis (Pilluta e Murningham, 1996). Sobretudo quando a emoção negativa é genuína. Os negociadores “estrategicamente irritados” podem conseguir obter concessões dos seus oponentes (Van Kleef, De Dreu e Manstead, 2004).

Conflito intragrupo

O conflito intragrupo constitui um dos temas que mais pesquisa tem registado na psicologia dos grupos e equipas com resultados todavia variáveis e oscilantes ao longo do tempo.

Numa revisão recente (Jehn e Bendersky, 2003), as autoras procedem ao historial do tema recordando a diversidade de posições considerando o conflito ora como produtivo ora como contraprodutivo. Também aqui o exame mesmo resumido das principais pesquisas exigiria a totalidade do capítulo. Jehn é uma das autoras que mais tem contribuído para o esclarecimento do tema (Jehn 1994, 1995, 1997; Jehn e Mannix, 2001).

Na revisão de 2001, distinguem, para além dos conflitos instrumentais (*task*) e relacionais, os conflitos processuais (Jehn e Mannix, 2001), os quais têm a ver com os meios e estratégias para realizar

tarefas específicas e não propriamente com o seu conteúdo ou substância. Por exemplo, as discordâncias sobre a composição da equipa, ou sobre quem tem de fazer o quê, ou sobre os recursos, ou

CAIXA 8

Advogado do diabo

Uma das medidas preconizadas por Janis (1982) para combater o “pensamento grupal” (groupthink) consistia em designar um “advogado do diabo”, cujo papel implica apresentar objecções às decisões tomadas com vista a estimular o pensamento divergente e a garantir a análise exaustiva das alternativas. A expressão deriva duma prática da Igreja Católica que remonta ao princípio do século XVI. Quando era proposta uma canonização designava-se um membro da Igreja para argumentar do ponto de vista do diabo, apresentando razões desfavoráveis para o candidato. A expressão manteve-se até aos nossos dias. De acordo com Janis, se o caso da Baía dos Porcos ilustrou a síndrome do pensamento grupal, já o mesmo não se verificou nove meses depois com a decisão da Administração Kennedy de bloquear a instalação dos mísseis soviéticos em Cuba. Nesse processo foram tomadas várias medidas para garantir a qualidade da decisão, uma das quais consistiu em nomear Ted Kennedy, secretário da Justiça e irmão do Presidente, para desempenhar o papel de advogado do diabo. O advogado do diabo é de certo modo uma “ovelha negra” embora a sua contribuição possa revelar-se positiva para o desempenho do grupo. Num estudo clássico sobre tomada de decisão (Boulding 1964), os resultados de grupos de cinco gestores, um dos quais cúmplice do experimentador desempenhando o papel de advogado do diabo, convidados a resolver problemas complexos, eram comparados com os de grupos de controlo sem advogado do diabo. Os resultados avaliados por um painel de especialistas mostravam claramente a vantagem dos grupos dotados dessa capacidade crítica. Numa segunda fase da experiência, os grupos eram convidados a repetir a experiência, mas apenas com quatro elementos, devendo escolher qual o membro a excluir. Sem nenhuma excepção, o elemento rejeitado foi o advogado do diabo. Tal como conclui Boulding, os grupos excluíam o único factor de vantagem competitiva de que dispunham.

Haverá todavia que definir, como alertam Nemeth e colaboradores, a situação em que o advogado do diabo corresponde a uma voz dissidente genuína, dum outra em que o grupo, ou outra entidade de que ele dependa, nomeia alguém para desempenhar tal papel. Nesta última situação a credibilidade dos argumentos baixa drasticamente podendo contradizer os efeitos pretendidos (Nemeth, Connell, Rogers, e Brown, 2001; Nemeth, Brown, e Rogers. 2001). Sendo os argumentos utilizados nos planos experimentais exactamente os mesmos (numa condição, o comparsa do experimentador constitui a voz dissidente, na outra, o comparsa é designado para desempenhar o papel), por que razão o impacto das suas intervenções difere? Segundo Nemeth e colaboradores, tal deve-se desde logo à técnica da simulação de papel (role playing). Não é claro que os argumentos derivem das convicções ou das experiências de papel. Em seguida não é de facto possível, acrescentam, argumentar contra alguém que desempenha um papel. O advogado do diabo obedece a um guião, não sendo possível mudar o seu ponto de vista (Nemeth e Nemeth-Brown, 2003, p. 78).

sobre a calendarização das actividades. A perspectiva proposta é contingencial, ou seja, os diferentes tipos de conflito intragrupo têm efeitos diferenciais no desempenho, na criatividade, na satisfação e no consenso, podendo amplificar, suprimir, melhorar ou exacerbar tais efeitos (Passos e Caetano, 2005).

Em termos genéricos, o conflito intragrupo seria todavia mais nocivo, sobretudo os conflitos relacionais e processuais, limitando-se os efeitos benéficos aos conflitos instrumentais. Assim, por exemplo, se o objectivo consistir em estimular a criatividade será importante encorajar elevados níveis de conflito instrumental, mas reduzir os níveis dos conflitos relacionais e processuais. Se todavia o objectivo é garantir a continuidade do grupo através da elevada satisfação dos seus membros e do seu desejo em trabalhar sob a égide do consenso, será benéfico reduzir o nível da conflitualidade, incluindo a instrumental. Na verdade, embora conceptualmente distintos nem sempre será fácil evitar que as divergências cognitivas se traduzam em divergências relacionais. Sabemos que os advogados do diabo não têm vida fácil. Numa experiência *princeps*, Boulding (1964) verificou que, embora responsáveis pela qualidade dos resultados de grupo, por virtude da natureza dos argumentos e do controlo cognitivo que introduziam na análise dos problemas, os “advogados do diabo” (cúmplices do experimentador) eram objecto da hostilidade dos grupos e mesmo excluídos em futuras recomposições.

De resto, as escalas para medir os factores de tarefa e relacionamento desenvolvidas por Jehn (1995) acham-se altamente correlacionadas, ainda que a confiança possa constituir um factor moderador (Simons e Peterson, 2000). Por seu turno De Dreu e Weingart (2003) efectuaram uma metanálise confirmando a correlação negativa entre o conflito, tanto instrumental como

interpessoal, com o desempenho e a satisfação do grupo. Todavia, quanto mais baixa a correlação entre conflito instrumental e conflito relacional, menor a correlação (negativa) entre conflito instrumental e desempenho.

Em resumo, de acordo com o estado actual do conhecimento tudo aponta para moderar optimismo, senão mesmo o senso comum, que leva a considerar o conflito intragrupo, pelo menos na sua forma mais asséptica, como desejável para a qualidade das decisões. Por si só não constitui garantia de que não desencadeie reacções de defesa, as quais poderão contudo vir a ser atenuadas através da criação duma cultura de segurança psicológica (Edmonson, 1999).

4.4. *Processos comportamentais*

Na sistematização proposta por Kozlowski e Ilgen (2006), há que distinguir entre desempenho (*performance*) enquanto processo e desempenho enquanto resultado (*outcome*). O desempenho enquanto processo envolve, para além das dimensões cognitivas e afectivas anteriormente referidas, acções centradas na comunicação, coordenação e cooperação. O desempenho enquanto resultado implica métricas retrospectivas examinadas a seguir. Separar para efeitos de análise comporta sempre um risco de artificialismo, já que na vida real dos grupos, serão dificilmente dissociáveis as formas como pensam, sentem e agem. A perspectiva funcionalista atribui particular relevo aos processos de coordenação, por serem os que garantem redução das perdas e, desejavelmente, possíveis sinergias, ou seja, resultados colectivos superiores à soma das contribuições individuais. A centralidade dos processos de coordenação traduz-se, por outro lado, na relativa secundarização dos processos comunicacionais limi-

tando-se a sua “função” à transmissão de informação de forma transparente e reduzindo ao mínimo a relação sinal-ruído. Uma análise recorrendo a um paradigma teórico alternativo, em que a comunicação fosse tematizada em termos menos instrumentais e mais axiológicos, como por exemplo o tema subjacente à perspectiva de Bales (1999), está fora do alcance deste capítulo em que, por razões de coerência com a tendência dominante (*mainstream*), foi atribuída prioridade quase exclusiva à perspectiva funcionalista. Assim sendo, a questão central a colocar consiste em examinar quais os factores que contribuem para assegurar a coordenação das actividades do grupo tanto nas fases de planeamento, a montante, como a jusante, nas fases de desempenho e adaptação a novas situações (Ilgen *et al.*, 2005).

Desempenho enquanto processo

Planeamento

O planeamento comporta por seu turno duas fases: em primeiro lugar o grupo tem de reunir a informação disponível para, em seguida, desenhar a estratégia para alcançar os seus objectivos. Segundo Hackman e Morris (1975), os grupos raramente se preocupam com o desenho das estratégias a adoptar para o desempenho da tarefa. Daí, pode resultar a utilização de práticas menos adequadas e consequentes perdas por processo (Hackman e Morris, 1978). O desenvolvimento duma estratégia adequada requer troca de informação e práticas comunicacionais participativas. Erez *et al.*, (2002) num estudo quase experimental, validaram a hipótese de que a relação das lideranças associada ao retorno dos pares contribuíram para elevar o nível de participação, conduzindo por essa via a

melhores resultados. Por seu turno Durham *et al.* (2000) examinaram os efeitos do estabelecimento de objectivos e da pressão do tempo na procura de informação e consequente desempenho nos processos de tomada de decisão em grupo, concluindo que o estabelecimento de objectivos difíceis, mas realizáveis, quanto mais elevado o sentimento de eficácia grupal, se achava associado a melhores desempenhos em termos de resultados.

Resultados convergentes foram obtidos por Stout *et al.*, (1999) relativamente à importância da partilha de modelos mentais de coordenação do trabalho de equipa. Mais uma vez não podemos separar os processos comportamentais dos processos cognitivos e afectivos. O desenvolvimento das estratégias conduz, por outro lado, a uma maior partilha de informação não solicitada, dependente em grande medida do conhecimento tácito inerente aos modelos mentais partilhados, garantindo comportamentos quase automáticos requeridos em situações de sobrecarga.

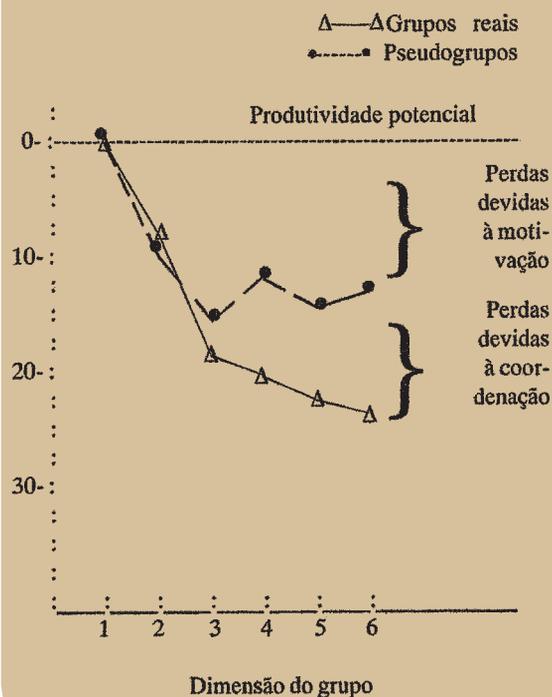
Os grupos são tanto mais capazes de superar situações problemáticas quanto maior for a sua capacidade colectiva para antecipar problemas e quanto mais flexíveis forem os seus planos alternativos (Tesluck e Mathieu, 1999).

Adaptação

Na sistematização de Ilgen *et al.*, (2005), os processos comportamentais de adaptação, associados às práticas mais a jusante, incluem, por um lado, os desempenhos tanto em contextos de rotina como em contextos imprevistos e, por outro lado, os comportamentos de cooperação entre os membros do grupo. Na perspectiva aqui preconizada de uma maior articulação entre processos, as variáveis relativas à diversidade

FIGURA 5

Perdas por coordenação e por motivação em grupos de tracção à corda
(Ingham *et al.*, 1974)



composicional, tais como a capacidade cognitiva e a abertura à experiência garantem respostas mais adaptadas às mudanças do contexto envolvente (Le Pine, 2003). A capacidade de comunicar e de interagir contribui igualmente para incrementar a adaptabilidade das equipas (Marks *et al.*, 2000).

Um factor não menos decisivo reside na rapidez do reconhecimento das mudanças de contexto, o que confirma a vantagem incontornável na observação directa (*on-line*) dos processos de grupo (Waller, 1999). A rapidez na detecção da necessidade de mudança relativa,

por seu turno relacionada com o número de interrupções obrigando a “parar para pensar” (*stop and think*) (Okhuysen e Waller, 2002).

No que se refere aos processos de cooperação, uma das razões, senão mesmo a razão que justifica o recurso ao trabalho em grupo, dispõe-se de numerosa investigação centrada no conceito de “*comportamento de cidadania organizacional*” (CCO) introduzida por Organ (1988), integrando comportamentos individuais, como desportivismo, resistência à frustração, ao grau de implicação na cultura organizacional e, em particular, grau de justiça, tanto distributivo como procedimental, percebido. (Tyler e Blader, 2000).

De acordo com Podsakoff *et al.* (1997), a faceta do CCO mais relacionada com o desempenho seria o comportamento de ajuda intragrupo. Haveria todavia que distinguir entre os comportamentos de ajuda legítimos, associados à divisão do trabalho, de forma a equalizar a sobrecarga, e os comportamentos menos legítimos associados a relações de carácter mais afectivo.

Ganhos e Perdas

De acordo com Steiner (1972), a produtividade real de um grupo seria uma função directa da sua produtividade potencial, menos as perdas derivadas dos processos de grupo.

As perdas por processo podem por seu turno derivar de perdas por coordenação e de perdas por motivação. As perdas por motivação intragrupo têm sido objecto de investigação sob a designação de inércia social (*social loafing*) e passageiro clandestino (*free-riding*). Por vezes considerados equivalentes, há todavia uma distinção a estabelecer: enquanto que a expressão “inércia social” se refere às perdas por motivação em grupo atribuíveis ao facto

de o esforço individual não ser identificável e, portanto, não avaliável, a expressão “passageiro clandestino” refere-se à convicção de que a contribuição individual é dispensável (Harkins e Petty, 1982; Harkins, 1982).

Um exemplo de “inércia social” é o “efeito Ringelman”, uma das mais antigas experiências em psicologia social, efectuada por Ringelman em 1882 e 1887 (Krawitz e Martin, 1986) e que levou a concluir que, em exercícios de tracção à corda, se verificava uma relação inversa entre o número de sujeitos e o esforço individual. O efeito é robusto e não se limita a tarefas físicas, mas igualmente em tarefas de natureza intelectual (Latané *et al.*, 1979; Jackson e Harkins 1985; Weldon e Gargano, 1988).

Note-se que a inércia social é moderada por diversos factores. Karau e Williams (1993) apuraram, por exemplo, que os efeitos da inércia social são mais acentuados nos homens e em grupos de culturas ocidentais e de maior dimensão, o que por seu turno pode estar associado à sua maior incidência em culturas individualistas (Wagner 1995).

Ao efeito Ringelman pode todavia contrapor o “efeito Kohler”, identificado igualmente nos primórdios da disciplina, em 1926 e 1927, e que, pelo contrário, se traduz em ganhos por motivação. A experiência inicial, também de carácter físico, consistia no levantamento de pesos em díades e tríades, sugerindo que a sinergia observada se devia a que os indivíduos se esforçavam mais em grupo do que individualmente, a fim de não serem responsabilizados por um eventual decréscimo no resultado conjunto. O essencial do efeito de Kohler demonstrou que os membros mais fracos são motivados pelo grupo e mantêm o seu esforço ao limite, conduzindo a ganhos colectivos; a dimensão do efeito depende do diferencial das capacidades entre os membros.

A experiência, redescoberta por Witte (1989) e replicada por Stroebe *et al.*, (1996) e posteriormente por Hertel *et al.*, (2000) confirmando o efeito observado 70 anos antes, passou a figurar na agenda de pesquisa dos processos de grupo. As causas do efeito não são todavia consensuais.

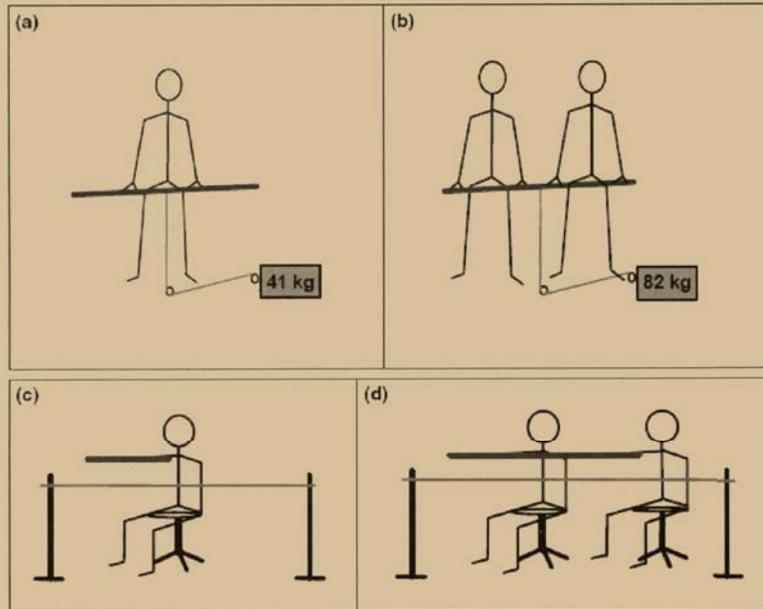
Para Stroebe *et al.* (1996), estariam em jogo processos de comparação social indutoras de competição intragrupo, enquanto que para Hertel *et al.*, (2000) seria sobretudo a percepção atribuída à indispensável colaboração do membro mais fraco. Recentemente Kerr e Hertel (2011) testaram a presença dos dois mecanismos, tendo observado que os mesmos são moderados por factores como a incerteza da capacidade dos membros, o *feedback* e a identificabilidade do desempenho.

Outro fenómeno com um longo historial na disciplina diz respeito a “facilitação” *versus* “inibição” social, que se traduz no acréscimo *versus* decréscimo do desempenho de pedalação em bicicleta, isoladamente ou em companhia. O termo “facilitação social” foi introduzido posteriormente por Allport (1924) iniciando uma profusa investigação. A principal conclusão obtida sugere mediações de carácter motivacional (Zajonc, 1965, 1980), levando a ganhos, quando os sujeitos sob observação são experientes, e a perdas, quando os sujeitos são noviços ou aprendizes.

Dadas as semelhanças entre estes diferentes fenómenos, os investigadores têm vindo a propor a sua integração num modelo único em que a motivação do grupo, de acordo com o modelo do “valor das expectativas”, depende do grau em que as motivações dos membros são supostos contribuir para os resultados do grupo e em que estes, por seu turno, são supostos contribuir para o reconhecimento ou recompensas individuais (Shepperd, 1993,

FIGURA 6

Representação original da experiência de Ruess (1992)



2001). A ideia subjacente de possíveis ganhos em motivação grupal tem de resto obtido validação empírica, como é o caso do fenómeno da “compensação social” em que os indivíduos aumentam os seus esforços para compensarem o fraco desempenho antecipado de outros membros do grupo (Williams e Karau, 1991; Hart *et al.*, 2001), inclusivamente em condições propícias à inércia social. O factor decisivo parece residir na importância atribuída ao êxito da tarefa, pelo que idênticas variáveis estruturais tanto podem estar associadas às perdas como aos ganhos por motivação (Kerr e Tindale, 2004).

O aspecto a reter será que “a perda de motivação não é uma consequência inevitável do trabalho em grupo: pelo contrário, em condições que eliminem os problemas de baixa identificabilidade e elevada dispensabilidade

podem esperar-se ganhos em motivação” (Larson, 2010, p. 300). Para alguns autores as perdas por motivação seriam mais a excepção do que a regra (Erez e Somech, 1996). Será todavia prematuro tirar conclusões sobre um fenómeno que, apesar da sua longa tradição de pesquisa, parece longe de ter esgotado as suas potencialidades de pesquisa.

Desempenho enquanto resultado

Poucos temas terão merecido tanta discussão, por parte da investigação, como o desempenho de grupo, o qual tem sido conceptualizado em termos de consequências objectivas e subjectivas, resultantes da dinâmica e actividade conjunta dos membros. São vários os modelos propostos para a análise do desempenho e

produtividade dos grupos (Chang e Bordia, 2001; Hackman, 1987, 1990; McGrath, 1984). Hackman (1990) identifica três dimensões do conceito de desempenho de grupo: primeiro, eficácia de tarefa, a qual se refere ao grau em que a produção do grupo satisfaz os padrões requeridos pela organização; segundo, viabilidade de sistema, ou seja, o grau em que o processo de realização do trabalho salienta a capacidade de os membros continuarem a sua colaboração e independência no futuro; finalmente, a valorização profissional, a qual indica a contribuição da experiência em grupo para a valorização e bem-estar pessoal de membros da equipa. Até agora, e ao melhor do nosso conhecimento, só um estudo (Chang e Bordia, 2001) testou esta medida da realização de grupo empiricamente.

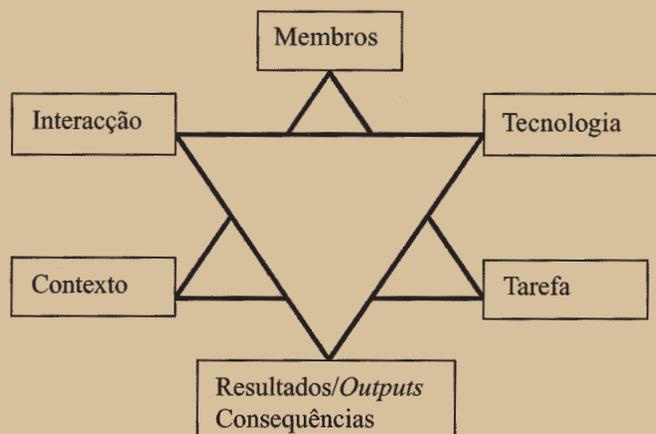
A compreensão da produtividade de grupo requer o enquadramento de seis elementos básicos: membros, tarefa, interação, tecnologia, *outputs*, contexto.

Todos estes elementos revelam relações complexas entre si e reforçam o conceito de grupo enquanto sistema multinível e de múltiplas dimensões de interdependência entre todas as componentes. Os grupos são compostos de membros e, quer os membros quer o grupo, como um todo, podem ser percebidos como entidades distintas, como anteriormente foi sugerido com o conceito de entitividade. Por isso, membros e grupos apresentam características próprias e a sua análise poderá ser feita a nível individual ou grupal. E, como os grupos não funcionam isolados num vácuo social, haverá que ter em consideração um terceiro nível, ou seja, o contexto.

Os diferentes tipos de grupos constroem estruturas, elaboram normas, diferenciam papéis e responsabilidades entre os membros, por via da auto-organização. A auto-organização (Prigogine e Stengers, 1984) ocorre em sistemas abertos, de modo espontâneo, conduzindo a estados dinâmicos ordenados, oscilando entre períodos de equilíbrio e turbulência.

FIGURA 7

Principais elementos no Desempenho do Grupo



A actividade de grupo tem consequências e efeitos sobre os membros ou nos produtos mensuráveis das suas acções e processos. Uma questão-chave é saber até que ponto essas consequências afectam, positiva ou negativamente, o desempenho tanto ao nível dos membros como ao nível do grupo como um todo. A dimensão em avaliação, ou a considerar na análise, afigura-se assim como um aspecto crítico em todos os sistemas de avaliação do desempenho grupal. Como é natural, existem várias propostas e métodos utilizados na literatura, nem sempre comparáveis, que acabam por, de algum modo, justificar a fraca consistência dos resultados e a dificuldade de comparação entre os estudos.

Factores contextuais: Tarefas

Uma variável contextual crítica no desempenho dos grupos é sem dúvida a tarefa ou tarefas enquanto objectivo a realizar. Tal importância justifica o volume de investigação a que tem dado lugar, bem como a diversidade de parâmetros utilizados na construção das respectivas tipologias (Hackman, 1969; Hackman e Morris 1975; McGrath 1984; Nunanmaker, Vogel e Konynski, 1989). A escolha da tarefa é muitas vezes obstruída pela limitada disponibilidade de tarefas adequadas e pelo conhecimento limitado detido pelos investigadores das potenciais interacções que existem entre tarefas, participantes, e participante e grupo em si. As características das tarefas têm sido, com efeito, operacionalizadas, em termos de processos cognitivos, psicomotores, afectivos e avaliativos.

Da combinação e ponderação destes critérios emergiram diversos sistemas de classificação que passaremos a referir.

Tipologia de Roby e Lanzetta

Roby e Lanzetta (1958) propuseram um primeiro sistema de classificação. Na sua proposta consideraram que qualquer classificação requeria uma primeira análise e definição das propriedades da tarefa. Sugeriram duas propriedades-base: objectivas, as quais representam características da tarefa quantificáveis e, propriedades modais, as quais representam os comportamentos típicos exibidos por indivíduos ou grupos na sua realização. Propuseram igualmente que a classificação da tarefa deveria consagrar a descrição da tarefa e sua relação com os eventos críticos da sua execução. Distinguiram três dimensões: aspectos descritivos, relacionados com eventos qualitativos e quantitativos, distribuição espacial dos eventos e o comportamento funcional e sua distribuição ao longo do tempo.

Com base nestas propriedades moleculares, as exigências críticas da tarefa ou requisitos comportamentais podem ser utilizadas para distinguir as tarefas. Esta proposta seminal, e a sua tentativa de reunir critérios para quantificar e distinguir características objectivas da tarefa e respectivos requisitos comportamentais, virá a ser retomada por Hackman (1969), McGrath (1984) e Wood (1986).

Tipologia de Hackman

Hackman (1969) propôs um enquadramento geral para analisar o processo de realização das tarefas por indivíduos. Considerou, em particular, três questões relacionadas com a compreensão das tarefas experimentais: a) Quais os problemas associados com a definição de compo-

nentes e características para uma definição adequada de uma tarefa? b) Quais os problemas associados com a compreensão sobre a forma apropriada na descrição e comparação de tarefas? c) Quais os problemas associados com a compreensão dos efeitos da tarefa, ou seja, como é que os factores da tarefa influenciam o pensamento e comportamento dos indivíduos?

No que respeita à definição das características da tarefa, Hackman (1969) focou a sua atenção em duas questões que, em seu entender, eram fundamentais na distinção entre tarefas: 1) Qual o grau em que a tarefa é conceptualmente distinta do contexto situacional? Será a tarefa extrínseca (imposta pelo investigador) ou intrínseca (da iniciativa do participante)? Para a influência situacional, Hackman adoptou critérios de McGrath e Altman (1966) e Hare (1962), segundo os quais as tarefas não podem ser definidas sem levar em conta características ambientais-contextuais nas quais são concretizadas. Um segundo problema associado com a definição ou redefinição da tarefa deriva do facto de ela ser definida e interpretada subjectivamente pelos membros do grupo (Hackman, 1969) de forma distinta da proposta original dos investigadores. Este desencontro é particularmente sensível em tarefas de grupo, variando a definição e concepção de membro para membro, com inevitáveis consequências na dinâmica e resultados na sua execução.

Tipologia de Shaw

Shaw (1981) distinguiu entre critérios tipológicos e critérios dimensionais. Enquanto aqueles classificam tarefas em categorias, o critério dimensional, por ele preconizado, clas-

sifica as tarefas em termos de características independentes umas das outras. A diferença reside no grau de diferenciação, já que a cada tarefa é atribuída uma posição em cada dimensão. As dimensões propostas são: dificuldade – esforço requerido para completar a tarefa; multiplicidade de soluções – grau em que há mais de uma solução correcta; interesse intrínseco – grau de interesse da tarefa, ou seja, em que medida é motivante e atractiva para os membros do grupo; cooperação – grau em que a acção integrada dos membros do grupo é necessária para completar a tarefa; requisitos intelectuais e manipulativos – rácio de requisitos mentais e motores; familiaridade – grau de experiência em que os membros do grupo têm uma tarefa para executar.

O critério dimensional oferece a possibilidade de operacionalização utilizando variáveis contínuas, o que é vantajoso para efeitos de relacionamento com outras variáveis, designadamente com indicadores de desempenho. A lista sugerida por Shaw é contingente do contexto, ou seja, da tarefa específica. Ou, por outras palavras, cada tarefa comporta, em graus variáveis, algumas ou a totalidade daquelas dimensões. Este critério é utilizado com frequência na psicologia das organizações.

Tipologia de Steiner

Steiner (1972, 1986) considerou a tarefa como um elemento determinante na produtividade do grupo, utilizando três critérios de classificação. O primeiro corresponde à questão de saber se a tarefa pode ou não ser subdividida em subcomponentes, ou seja, se é divisível (jogo de futebol, construção de uma casa, preparação duma refeição) ou unitária (puxar à corda, ler um livro, resolver um

QUADRO III

Classificação das tarefas (Steiner, 1972)

Tipo de tarefa	Produtividade	Exemplos
Aditiva	O desempenho potencial do grupo resulta do somatório ou da média do desempenho individual dos membros.	Selar envelopes, puxar a corda, fazer estimativas, colher fruta.
Disjuntiva	O desempenho potencial de grupo resulta do desempenho do melhor elemento do grupo.	Resolução de problemas. Tomada de decisão Escolha de alternativas. (efeito tipo <i>eureka, insight</i>).
Conjuntiva	O desempenho potencial do grupo é avaliado a partir do pior desempenho dos membros do grupo.	Escalar uma montanha. Corridas em linha.
Compensatórias	O desempenho potencial resulta da média do desempenho dos membros.	Estimativas de peso. Estimativas de quantidades, de temperatura, etc.
Discrecionária	O desempenho potencial é dado por qualquer combinação do desempenho dos membros ou das decisões do grupo.	Compor música. <i>Design</i> de novos produtos.

problema matemático). O segundo critério distingue entre qualidade e quantidade, comparando otimização (gerar a melhor ideia, identificar a resposta correcta, resolver um problema matemático) com maximização (gerar muitas ideias, levantar o máximo de peso, obter o maior número de pontos). O terceiro critério diz respeito à forma como os membros do grupo combinam as suas contribuições individuais para produzir o resultado final. Sob esses aspectos, as tarefas podem ser: a) disjuntivas – que requerem uma decisão do tipo “ou ou”, ou seja, o grupo tem de aceitar uma de duas alternativas; b) conjuntivas – que requerem que cada elemento execute a tarefa, como, por exemplo, escalar uma montanha, tomar uma refeição, ou tocar uma marcha

militar; c) compensatórias – em que a decisão do grupo é tomada com base na média das soluções individuais, como, por exemplo, a estimativa média do número de feijões numa jarra, do peso dum objecto ou a temperatura dum sala, situações idênticas ao efeito autocinético de Sherif examinado noutra capítulo desta obra; d) aditivas – em que o resultado depende da colaboração de todos os elementos, como, por exemplo, puxar uma corda, fechar sobrescritos, limpar a neve; e) discrecionárias – em que são permitidas alternativas, ou seja, a opção entre estratégias disjuntivas, conjuntivas ou aditivas, como, por exemplo, a decisão de limpar a neve em conjunto, votar a melhor solução dum problema matemático ou delegar no líder a decisão.

A tipologia de Steiner é útil porque permite fazer predições sobre produtividade dos grupos, expressas sob forma matemática, a partir da comparação entre produtividade real observada, produtividade potencial e produtividade real. Como regra, a produtividade real é inferior à produtividade potencial por virtude das perdas por processo. Por outras palavras, o processo de interacção leva com frequência a resultados que são inferiores aos que seriam teoricamente possíveis a partir das competências e capacidades disponíveis no grupo. Steiner identifica ainda dois tipos de perdas: as perdas por motivação, relativas ao nível de esforço aplicado pelos membros, e perdas por coordenação, relativas à eficiência na combinação e conjugação dos esforços. As perdas por processo aumentariam com o aumento da dimensão.

Tipologia de Laughlin

Laughlin (1980) e colegas (Davis, Laughlin, e Komorita, 1976) formularam uma tipologia de tarefas levando em consideração a actividade e relação entre os actores. Por exemplo, distinguem entre tarefas que são executadas por grupos que cooperam (tarefas cooperativas) e tarefas realizadas em grupos que competem (motivos mistos). Para grupos que cooperam, eles distinguem tarefas de tomada de decisão e intelectuais, estas últimas com uma solução claramente correcta, enquanto as tarefas de tomada de decisão implicam o desenvolvimento de soluções que não são claramente correctas, ou seja, não existe uma medida objectiva para a escolha entre alternativas.

As tarefas que são executadas por grupos de motivos mistos são distribuídas por várias categorias. Por exemplo, distinguem entre tarefas distributivas e tarefas integrativas, as quais não

são mais do que uma tentativa de resolver diferenças de pontos de vista individual, o que implica um processo complexo de resolução de divergências. Outras tarefas de motivos mistos incluem aquelas que implicam a formação de coligações e aquelas que poderiam ser chamadas de dilema do prisioneiro. As tarefas que implicam a formação de coligações são, por exemplo, muitas vezes estruturadas para analisar a forma de pagamentos de salários diferenciais entre os membros de um grupo e são fonte de influência para a formação e desenvolvimento de subgrupos. Os problemas tipo dilema do prisioneiro implicam uma classe de problemas nos quais é dado aos participantes, explicitamente ou implicitamente, a *matriz de ganhos e perdas*, distinguindo uma orientação competitiva ou de cooperação, entre os participantes.

A complexidade da tarefa

Wood (1986) apresentou um quadro teórico geral, do qual é possível derivar três dimensões da complexidade da tarefa. O quadro foi concebido no âmbito do desempenho de tarefas individuais, mas pode ser adaptado para as tarefas do grupo. Tal como acontece com Hackman (1969), Wood adoptou a perspectiva de definir as tarefas em função dos comportamentos requeridos. Além disso, a sua proposta centra-se na tarefa/tarefa postulando que todas as tarefas integram três componentes: 1) Produtos, 2) actos (obrigatórios), e 3) pistas informacionais. Produtos são os resultados mensuráveis da tarefa e actos conexos, que podem ser usados para identificar e diferenciar as tarefas e estabelecer os requisitos para os comportamentos necessários para o seu desempenho.

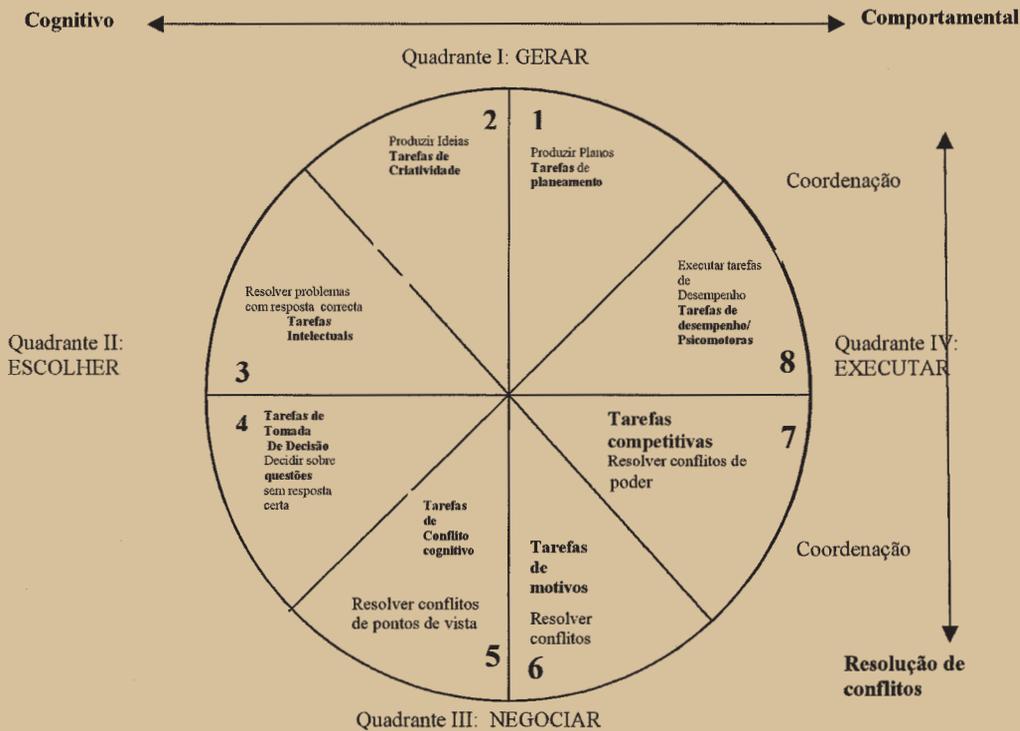
Os actos são padrões de comportamento que têm algum propósito identificável ou de

direccionalidade e que formam “a unidade básica de requisito comportamental” (Wood, 1986, p. 65). Actos necessários representam componentes básicas da tarefa e são independentes de um executor de tarefas individuais. Sinais de informação são componentes das informacionais sobre a tarefa, os quais desencadeiam julgamentos sobre os requisitos da tarefa. A reflexão e análise de Wood, sobre complexidade da tarefa, dirigiu-se em primeiro lugar a indivíduos e não a grupos. Mas, pelo facto de se centrar nos requisitos comportamentais, que são independentes dos executores, a avaliação da complexidade da tarefa pode ser aplicada a tarefas de grupo.

Wood (1986) sugeriu que a complexidade de tarefa é um elemento diferenciador das mesmas. Define três tipos de complexidade: complexidade constituinte, complexidade de coordenação, complexidade dinâmica. A complexidade constituinte ou de componentes é definida como o número de actos distintos, número de sugestões e informações a processar na execução da tarefa. As capacidades e o conhecimento requerido pela complexidade de componentes são moderados pela redundância de componentes, isto é, o grau de sobreposição entre exigências impostas por tarefas diferentes. A complexidade total de componentes é definida para ser uma função do número de actos distintos necessários

FIGURA 8

Modelo Circumplexo de McGrath (1984)



para a execução da tarefa, o número de subtarefas, o número de informações e as sugestões que têm de ser processadas. Um elevado número de componentes, conjugado com uma baixa redundância de actos e informações, engendra maior complexidade da tarefa.

A complexidade de coordenação define-se pela “forma e a força das relações entre pistas de informação, actos, e produtos, bem como de *inputs*” (Wood, 1986; p. 68). Esta dimensão da complexidade da tarefa abrange questões como a regulação de tempos, sequências, actos, necessidades e exigências das actividades. A complexidade de coordenação total é definida em função do número de pontos viragem/rupturas, ou seja, de sequência não lineares que a tarefa exige. A complexidade de coordenação será menor em tarefas simples e lineares e maior em tarefas com interacções sequenciais, escaladas no tempo e com intensidade e frequência de vários actos. No que se refere à complexidade dinâmica, é uma resultante das mudanças, relações e transformações dos *inputs* da tarefa em produtos, sendo mais elevada em tarefas que são executadas em períodos longos, e com várias sequências e sobreposições (Wood, 1986; p. 73).

Modelo circumplexo de McGrath

McGrath (1984) procurou sintetizar estas diferentes tipologias propondo uma categorização das tarefas em termos do que designa por circumplexo, termo que procura traduzir o cruzamento de diferentes critérios utilizados, porventura a classificação mais clara e que melhor permite caracterizar a diversidade de tarefas de grupo (ver Figura 8).

O modelo proposto articula o critério de Hackman, que distingue quatro tipos de processos: gerar ideias e planos, escolher, negociar e executar. Um segundo critério distingue entre

situações que envolvem cooperação ou conflito, e um terceiro critério entre tarefas conceptuais, e, tarefas comportamentais. A conjugação destes critérios permite introduzir distinções nos quatro quadrantes de partida. Assim, as tarefas do Quadrante II – Escolher podem ser, de acordo com Laughlin, tarefas intelectuais ou tarefas de decisão, no caso de se tratar de tarefas conceptuais, e, no caso de se tratar de tarefas executivas, podem ser tarefas de desempenho psicomotor ou tarefas de competição física.

Relativamente ao Quadrante I – Gerar, conjugam-se o critério da cooperação com distinções entre tarefas conceptuais e tarefas comportamentais, e no Quadrante III estes dois tipos de situação são articulados no interior dum contexto de conflito. O modelo reveste-se da virtude de conjugar situações que, embora mutuamente exclusivas, se acham logicamente relacionadas umas com as outras, podendo ser percorrido num ou noutro sentido dos ponteiros do relógio. Há, todavia, maior proximidade entre tarefas no interior de cada quadrante.

Tecnologias

A procura para melhorar os resultados das actividades em grupo teve sempre elevada relevância prática e científica, nas diferentes tradições de intervenção e pesquisa. Na generalidade, as técnicas e tecnologias desenvolvidas pretendem ultrapassar muitas das dificuldades reconhecidas como factores ou processos de perda, como barreiras de comunicação, dificuldades de estruturação da tarefa, de processos de tomada de decisão, gestão de agendas, conteúdos e discussão, tempo ou padronização de sequências de trabalho ou a coordenação da interacção entre membros e interdependência entre estes e as tarefas que têm entre mãos.

No seguimento da rede telefónica e telegráfica, as redes de computadores oferecem novas oportunidades de ligação entre indivíduos e organizações. Desta situação emergem novos poderes com repercussões sociais, políticas e económicas imprevisíveis. Este universo, que Kerckhove (1995) denominou de psicotecnologias, abrange todas as tecnologias que de algum modo estendem ou amplificam o “poder da mente”.

A tecnologia altera a estrutura dos nossos interesses, aquilo em que pensamos, o carácter dos nossos símbolos, a organização de comunidades de interesses, a percepção da realidade, as formas de comunicação, os padrões de interacção entre pessoas, e muitas outras mudanças nos sistemas socioculturais, nomeadamente nas organizações especificamente em processos de colaboração e coordenação de actividades individuais e/ou colectivas. O nicho das tecnologias de apoio ao trabalho colaborativo foi desenvolvido para melhorar a produtividade dos grupos e equipas, em tarefas como a geração de ideias, a tomada de decisão, negociação e comunicação.

Com a crescente confiança nestes sistemas, são várias as interrogações que surgem, entre as quais os seus efeitos nos processos de desempenho de grupos e equipas, a capacidade de aprendizagem de indivíduos e grupos na sua utilização, de modo a serem bem sucedidos na aplicação das potencialidades disponibilizadas por estas ferramentas.

A colaboração no trabalho de grupo é matéria complexa, utilize-se ou não tecnologias. Colaborar é mais do que trocar simples informações. Colaborar integra vários aspectos cognitivos da comunicação: transmissão, recepção, armazenamento de informação de vários tipos e de várias fontes. Colaborar integra igualmente aspectos emocionais e motivacionais

da comunicação: os membros transmitem, recebem e armazenam afectos que influenciam as mensagens e a atmosfera em que trabalham.

Ao longo da história, a preocupação em engendrar tecnologias e ferramentas de apoio ao trabalho em grupo, como estratégia de redução de processos de perda e estímulo de sinergias de capacidades e competências dos membros, tem sido uma constante.

A ideia de criar sistemas tecnológicos de apoio às actividades em grupo é anterior ao advento e expansão da utilização do computador. Desde os anos 40 do século XX, práticos e académicos tentaram desenvolver sistemas para melhorar a eficácia dos grupos, especificamente na ajuda a prevenir ou evitar os processos de perda (Steiner, 1972). Muitos dos sistemas utilizados destinam-se ao apoio de actividades intelectuais, como a preparação de reuniões, planeamento, redacção de relatórios científicos e produção de ideias.

Progressivamente, estes sistemas tecnológicos combinam comunicação, computação, tecnologias de apoio à decisão, à criatividade, à geração de ideias, a reuniões, a processos de negociação e de votação, facilitando a resolução de problemas não estruturados, semiestruturados ou estruturados, melhorando a eficácia e eficiência na comunicação e execução de actividades em comparação com os métodos clássicos de apoio (Chen, 1998; DeSanctis e Gallupe, 1987; Dennis e Williams, 2003; Huber, 1990). Recentemente expandiram a sua aplicação para domínios terapêuticos, com relativa eficácia (Ahmed e Boisvert, 2006).

DeSanctis e Gallupe (1987) classificou-os em três níveis, em função da troca de informação. O primeiro, fornecendo dispositivos tecnológicos com o objectivo de remover barreiras à comunicação. O segundo, disponibilizando aos

FIGURA 9

Enquadramento dos GSS na dimensão tempo-espaço

ESPAÇO	TEMPO	
	Mesmo Tempo	Tempos Diferentes
Mesmo Local/Espaço	<ul style="list-style-type: none"> ▶ GSS numa sala de Decisão ▶ GSS com base na Web ▶ Apresentações Multimédia ▶ Quadro electrónico ▶ Partilha de documentos 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ GSS em sala de decisão ▶ GSS com base na WEB ▶ Partilha de documentos ▶ e-mail, V-mail
Diferentes Locais/Espaços	<ul style="list-style-type: none"> ▶ GSS com base na WEB ▶ Apresentação multimédia ▶ Partilha de documentos ▶ Videoconferência ▶ Audioconferência ▶ Conferência por computador ▶ e-mail, V-mail 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ GSS com base na WEB ▶ e-mail, V-mail ▶ Ecrã electrónico ▶ Gestão de Workflow ▶ Partilha de documentos ▶ Conferência por computador

(Adaptado a partir de: Grudin, 1994; Turban e Aronson, 2001)

grupos técnicas de apoio e modelagem da decisão, reduzindo incertezas e ruídos na realização da tarefa. Um terceiro nível caracterizado por maquinaria capaz de induzir padrões de comunicação, aconselhamento especializado e regras de funcionamento em grupo.

McGrath e Hollingshead (1993, 1994), após observação de várias ferramentas em utilização, classificaram-nas, em função do seu papel e funcionalidades, em quatro grandes categorias:

a) – Sistemas de apoio a comunicação interna de um grupo, facilitando a troca de mensagens entre os seus membros (*Group Communication Support Systems – GCSS*);

b) – Sistemas de comunicação para contactos externos ao grupo (*Group External Communication Support Systems – GXSS*);

c) – Sistemas de apoio ao acesso pelos grupos a base de dados e outras fontes de informação (*Group Information Support Systems – GISS*);

d) – Sistemas de apoio à realização de tarefas (*Group Performance Support Systems – GPSS*).

A expansão da Internet, a criação de redes descentralizadas, a utilização destes sistemas de forma flexível pelos utilizadores, dificulta ainda mais a estabilização de qualquer taxonomia destes sistemas, como podemos inferir a partir da Figura 3. Mas as novas potencialidades disponibilizadas continuarão a ser exploradas por equipas e organizações, num contexto de hipercompetição e turbulência (Allen e Shoard, 2005).

Os estudos de campo têm evidenciado efeitos positivos da sua utilização na redução do tempo de realização de tarefas, no aumento

do empenho, satisfação e igualdade de participação dos membros (Christensen, Fjermestad, 1997; Fjermestad, 2004). Face ao seu impacto e crescente integração na actividade regular das organizações, permanecem várias interrogações sobre os seus efeitos ao longo do tempo, das diferenças entre as ferramentas utilizadas, bem como da sua adequação às tarefas realizadas.

No contexto português, os autores acompanham este debate desde a década de 90 (Pissarra, 1994), com especial ênfase na análise do impacto desta tecnologia na realização de tarefas criativas em grupo. Em linha com os resultados persistentes na literatura verificaram efeitos positivos do anonimato de autoria das ideias (Pissarra, 1994; Pissarra, 1996; Pissarra e Jesuino, 2005), da combinação da actividade em grupo alternando períodos de trabalho em contexto de grupo nominal seguidos de grupo interactivo, do recurso ao incentivo da crítica (Pissarra, 2008), da aprendizagem e treino dos participantes e da decomposição da tarefa (Pissarra, 2009), na quantidade e qualidade das ideias produzidas pelos grupos. Neste âmbito, o apoio à eficácia de grupos e equipas implica a adequação tarefa/tecnologia/grupo como ilustraram Pissarra e Jesuíno (2005) e Pissarra (2009). Em síntese, as tecnologias de informação e comunicação (TICs) não são um elemento neutro nas alternativas de comunicação ou de troca de informação e interactividade, sendo notórias as suas interferências e transformações, processos emocionais, sociais e cognitivos na realização de muitas actividades ao nível individual e colectivo.

4.5. *Sinergia*

O conceito de sinergia de grupo, enquanto ganhos de eficiência, constitui desde sempre

objecto de atenção dos analistas e pode inclusivamente reportar-se à controvérsia em torno do espírito de grupo (*groupmind*) ou do entedaidismo, seu aparentado.

Recentemente Jones Larson (2010) dedicou-lhe um livro onde examina ao longo de 400 páginas a actualidade e centralidade do conceito para o estudo do desempenho dos pequenos grupos. Apesar da extensão, a análise não é, nem pretende ser, exaustiva, dado excluir os grupos electrónicos, o que porventura justificaria uma outra obra de idêntica extensão.

A sinergia, sobretudo na perspectiva funcionalista, constitui o objectivo primordial para analisar a dinâmica de grupos. Entender como os grupos funcionam para obter melhores resultados tanto no que se refere à sua comparação – perspectiva da selecção e socialização, como no que se refere à dinâmica das interacções e ao papel das lideranças – perspectiva da formação, ou ainda aos factores contextuais relativos à afectação dos recursos e atribuição de incentivos – perspectiva de gestão.

A questão básica introduzida pelo conceito de sinergia consiste em apurar em que medida os grupos no desempenho das tarefas conduzem a resultados no mínimo semelhantes, mas de preferência superiores quando comparados com a soma dos desempenhos individuais. O modelo de Steiner, anteriormente referido, na perspectiva de Larson (2010) não é um modelo de sinergia. Dada a sua preocupação exclusiva com as perdas, quer por processo quer por motivação, acaba por não criar espaço para possíveis ganhos resultantes da interacção. Acresce que o conceito de produtividade potencial é ambíguo e dificilmente operacionalizável em tarefas onde não é possível dispor duma base objectiva de comparação como é desde o caso dos problemas sem solução *a priori*.

Larson propõe como alternativa dois níveis de sinergia – fraca (*weak*) e forte (*strong*) –, tomando como nível de comparação respectivamente o desempenho médio e o desempenho do melhor membro do grupo. Esta operacionalização permite uma primeira avaliação dos benefícios, mas também das eventuais desvantagens do recurso aos grupos e quais as estratégias para os remover ou atenuar. Por outro lado e mais significativa é a possibilidade que oferece de aplicação do modelo a todos os tipos de tarefas e não apenas às tarefas de execução psicomotora a que o critério de Steiner se limita.

Adoptamos aqui a orientação expositiva de Larson (2010) tomando como referência o circunplexo de McGrath (1984) que, excluindo todavia as situações de negociação intergrupos que constitui o objecto doutro capítulo, bem como as situações características das tripulações operando equipamentos de complexidade variável (McGrath *et al.*, 1995), em que a coordenação sociotécnica e o treino intensivo reduzem consideravelmente o papel dos factores psicológicos sem todavia os eliminar (Hackman, 2002), vai ao extremo de considerar que os problemas psicológicos são uma consequência e não a causa da dinâmica de grupo entendida em termos de coordenação funcional. É sobretudo devido a esta falha que os problemas psicológicos surgem.

Ainda que ao longo da exposição tenhamos procurado evitar estabelecer fronteiras entre o conceito de grupo e o conceito de equipa, *lato sensu*, bem como entre psicologia social e psicologia organizacional, dadas as continuidades e sobreposições existentes, como é o caso dos sistemas sociotécnicos com acentuado predomínio dos factores tecnológicos, introduzem complexidades ergonómicas que excedem os objectivos deste capítulo.

De notar, todavia, que o conjunto de factores sociocognitivos e tarefas deles dependentes, tais

como gerar ideias, resolver problemas e tomar decisões incontornáveis, sempre que haja que contar com o factor humano, constituem condições necessárias embora insuficientes para uma adequada compreensão das dinâmicas de grupo nos seus mais diversos contextos.

Começaremos por examinar as tarefas de geração de ideias observáveis sempre que se coloca o requisito de criar novas alternativas ou novas ideias e que, regra geral, antecedem os processos de tomada de decisão.

Tarefas Criativas – Geração de ideias

Na perspectiva da sinergia, a questão que se coloca é determinar se os grupos interactivos produzem mais e melhores ideias do que a soma dos indivíduos que os constituem. Esta questão tem dado origem a considerável investigação experimental até pela relativa facilidade que oferece o controlo em laboratório. Deve-se a Osborn (1953) a ideia de separar a produção da selecção das ideias de forma a reduzir os constrangimentos da autocensura do acto criativo e, por outro lado, de estimular esse mesmo processo criativo através das associações tornadas possíveis no contexto de grupo. A heurística subjacente traduz-se no aforismo de que duas cabeças são melhor do que uma. Osborn era um profissional da área do *marketing*, em particular do *marketing* político, interessado na introdução de técnicas facilitadoras do lançamento de marcas para novos produtos e, nesse sentido, concebeu o recurso à “tempestade de ideias” (*brainstorming*), como método de intervenção e facilitação da produção de ideias em grupo. Contudo, as múltiplas linhas e programas de investigação têm desembocado em vários enigmas que continuam a desafiar teóricos e práticos de diferentes campos disciplinares na análise do mérito da

técnica e dos processos cognitivos associados à tarefa de gerar ideias (Litchfield, 2008, 2009; Nijstad e Paulus, 2003; Paulus, 2000; Paulus e Brown 2007; Smith, 1998; Stroebe e Diehl, 1994, VanGundy, 1988, 1992, 2004).

O esperado efeito positivo da sinergia intelectual, resultante da interacção em grupo, numa atmosfera de pensamento espontâneo, ausência de crítica e de avaliação, foi posto em causa no trabalho seminal de Taylor, Berry, e Block (1958), ao verificarem que um conjunto de indivíduos isoladas – grupo estatístico/nominal –, seguindo as regras propostas por Osborn, produziram maior número de ideias e mais originais do que os grupos interactivos de igual dimensão. Resultados estes similares aos relatados por Watson (1928) ao comparar indivíduos e grupos na realização de tarefas intelectuais, os quais reforçaram, desde então, sérias reservas ao apelo intuitivo das vantagens generalizadas em realizar tarefas em grupo.

Decorrido mais de meio século dos resultados reportados por Taylor *et al.* (1958), são inúmeros os empíricos que replicam a persistente vantagem dos grupos nominais num contexto de *brainstorming* verbal (Mullen *et al.*, 1991; Paulus e Yang, 2000; Stroebe e Diehl, 1994) em matéria de número, qualidade e originalidade das ideias. As perdas de produção nos grupos interactivos aumentam com a dimensão (Bouchard e Hare, 1970; Bouchard, Barsaloux, e Drauden, 1974; Mullen *et al.*, 1991), mas paradoxalmente esta vantagem não se verifica nos casos de díades (Cohen, Wihitmyre, e Funk, 1960).

Como explicar a vantagem dos grupos nominais? As revisões de Lamm e Trommsdorff (1973), Mullen *et al.* (1991), Stroebe e Diehl (1994), Paulus e Yang (2000), apresentam vários processos sociais, motivacionais e cognitivos explicativos das perdas de produ-

tividade verificadas nos grupos interactivos. No contexto da ideação em grupo, os participantes terão relutância e receio em expressar ideias impopulares, banais ou politicamente incorrectas. E, nalguns casos evitam apresentar ideias apenas pelo receio de serem julgados por outros. Diehl e Stroebe (1987) manipularam, através das instruções, indivíduos e grupos dos quais eram esperadas avaliações individuais e colectivas do desempenho. Nas situações de avaliações colectivas verificou-se uma quebra acentuada de produtividade nos indivíduos e nos grupos. Contudo a magnitude da inércia social no *brainstorming* é relativamente pequeno dado o interesse com que os participantes avaliam a generalidade das tarefas de geração de ideias e satisfação pela sua participação (Dennis e Williams, 2005; Karau e Williams, 1993; Mullen *et al.*, 1991).

Um dos problemas óbvios no *brainstorming* em grupo é de que os participantes têm de esperar pela sua vez para apresentarem as suas contribuições. Enquanto esperam, as suas ideias “evaporam-se” dado esgotarem o tempo da memória de trabalho, ou são apreciadas pelos próprios como obsoletas, repetidas ou sem valor, acrescentado face a outras anteriormente verbalizadas. No fundo, a concentração na produção de ideias próprias e a audição de outras contribuições interfere e engendra bloqueamento cognitivo no indivíduo, impedindo-o de gerar novas ideias.

Os três factores (receio, inércia social e bloqueamento) foram analisados em múltiplos trabalhos (Brown, Tumeo, e Paulus, 1998; Diehl e Stroebe, 1987, 1991; Nijstad, Stroebe, e Lodewijkx, 2002; Offner, Kramer, e Winter, 1996; Pinsonneault e Barki, 1999; Sutton e Hargadon, 1996), emergindo o bloqueamento cognitivo como o principal responsável pelas perdas de produtividade dos grupos interactivos em contexto verbal.

Algumas investigações utilizando computadores revelaram a capacidade de a tecnologia dissipar os efeitos negativos do bloqueamento, ao permitir a apresentação de contribuições simultâneas síncronas dos membros (Dennis e Williams, 2003; Gallupe, Bastianutti, e Cooper, 1991; Gallupe, Cooper, Gris , e Bastianutti, 1994), mas Nijstad *et al.* (2002) verificaram que a tecnologia reduz, sem anular em absoluto algum grau de interferência cognitiva na interac o mediada por computador.

Offner, Kramer, e Winter (1996) referiram várias omissões e limita es dos estudos do *brainstorming*, tais como a utiliza o de grupos *ad-hoc*, a fraca estrutura o e defini o da tarefa, compara o de diferentes tipos de tarefas, ausência de direcionalidade e objectivos, ausência de treino dos participantes ou mesmo de sessões prévias de aquecimento, ausência de facilitador ou de apoios técnicos e materiais. A mesma observa o foi feita por Sutton e Hargadon (1996), ao assinalarem que muita da investiga o empírica revela fraca especializa o na gera o de ideias, comparando situa es que são intrinsecamente diferentes. Idêntica conclusão foi obtida por Isaksen e Gaulin (2005), acrescentando, porém, que grande parte da investiga o não reflecte a orienta o original do *brainstorming*, nem a compara o entre grupos nominais e interactivos, mas antes a generalidade dos factores moderadores presentes na interac o intragrupo.

A redu o, ou mesmo a anula o, das vantagens dos grupos nominais tem sido observada recorrendo a facilitadores devidamente treinados (Paulus *et al.*, 1995, Offner *et al.*, 1996), recorrendo a pausas (Oxley, Dzindolet, e Paulus, 1996), *brainstorming* escrito ou acrescentando instru es para recordar as ideias (Leggett-Dugosh, Paulus, Roland, e Yang, 2000). Esta linha de trabalhos, em particular

Brown e Paulus, (2002), Baruah e Paulus (2008), Coskun (2005), Coskun e Yilmaz (2009), Paulus (2000), Paulus e Brown (2007), registam que participantes em sessões de *brainstorming* expressam entusiasmo e sensa o de sinergia intelectual, quando prestam aten o às ideias de outros membros dos grupos.

Dados os enigmas e o desencontro de expectativas do *brainstorming*, Litchfield (2008, 2009) sugeriu a sua reconsidera o como instrumento ou dispositivo de interven o junto dos grupos, reforçando a necessidade de investiga o sistemática dos efeitos das suas instru es em diferentes contextos de interac o em grupo, de modo a não confundir os efeitos e mérito da técnica com os processos ideativos em tarefas de gera o de ideias.

Na actualidade são vários os esforços desenvolvidos para aprofundar a compreensão dos processos cognitivos na gera o de ideias. O foco de aten o   a produ o de ideias ao nível dos indivíduos, ainda que seja assumido que a interac o em grupo interfere negativamente – bloqueamento – e positivamente – estimula o e sinergia intelectual –, no desempenho individual e colectivo em tarefas criativas. Brown, Tumeo, Larey, e Paulus (1998) propuseram o modelo matriz de memória associativa, o qual considera a gera o de ideias como um processo de evoca o e conceptualiza o de ideias e conceitos armazenados na memória relacionados com os problemas e desafios enfrentados por indivíduos e grupos.

Este modelo aplica uma matriz de probabilidade de um participante produzir a sua ideia e seguintes, no quadro da categoria semântica previamente activada na sua memória, bem como a provável mudança de produ o para uma nova categoria, da qual seguirão novas ideias. Os autores aplicam os princípios dos estilos cognitivos convergentes e divergentes de Mednick (1962), os quais ilustram o efeito

positivo da exposição e prestação de atenção às ideias dos outros na produtividade dos grupos. Paulus (2000), Paulus *et al.* (2008), sintetizando vários estudos, reforçaram a importância de factores sociais e cognitivos na ideação. Enfatizando estes últimos, tais como novas associações, atenção e exposição a ideias dos outros, incubação de ideias e esforço mental continuado dos participantes, conduzem ao aumento da criatividade em grupo.

Modelo similar foi formulado por Nijstad e Stroebe (2006), para a geração de ideias em grupo, designado pesquisa de ideias na memória associativa (*Search for Ideas in Associative Memory – SIAM*). Segundo os autores, a produção de ideias é fortemente dependente da memória de longo prazo, a qual está organizada segundo redes associativas. O operador cognitivo base deste modelo não são categorias semânticas, mas imagens. Segundo o modelo, a geração de ideias desenvolve-se em duas etapas. Num primeiro momento são evocadas imagens relevantes da memória de longo prazo, as quais, em sessões de *brainstorming*, poderão ser dos próprios ou verbalizados por outros participantes. Após a activação de imagens, são associadas informação e conhecimento relevante, que através do esforço e vontade desencadeiam a produção de novas ideias.

Por sua vez, Santanen (2008) propõe um modelo alternativo, denominado modelo de rede cognitiva da criatividade, segundo o qual o conhecimento humano é armazenado na memória associativa, resultando as soluções criativas da formação de novas associações e cruzamentos na memória de trabalho, entre informações e conceitos relacionados. Mas todos os modelos propostos reconhecem que os processos ideativos poderão ser otimizados com técnicas e instrumentos de apoio a indivíduos e grupos na realização de tarefas criativas.

Tarefas de escolha

Reportando-nos ao circunflexo de McGrath, examinamos agora o quadrante relativo às tarefas envolvendo escolha, que naturalmente se seguem às tarefas de criação de ideias. As tarefas de escolha correspondem às tarefas disjuntivas de Steiner (1972), as quais, de acordo com Laughlin (1980), podem ser intelectuais ou decisórias. Enquanto que as tarefas intelectuais consistem em resolver problemas com uma resposta correcta, as tarefas decisórias não têm à partida uma única resposta.

Tarefas intelectuais

As tarefas intelectuais podem ainda distinguir-se entre problemas cuja solução, uma vez encontrada, se impõe pela sua evidência irrecusável – tipo-*eureka* – em homenagem ao famoso grito de Arquimedes, enquanto outras fazem apelo aos conhecimentos e experiências fragmentadas dos membros do grupo. Sabe-se que haverá uma solução correcta, de carácter técnico, mas não se dispõe de critério para reconhecer a evidência. Um exemplo típico de tais problemas largamente utilizado nas experiências com grupos é dado pelos problemas de sobrevivência – no deserto, no mar, na lua, etc. O problema consiste em ordenar uma série de objectos em função da sua utilidade para a sobrevivência do grupo. O plano experimental adoptado é, em geral, intra-sujeitos: os mesmos sujeitos procedem primeiro à ordenação individualmente, em seguida discutem em grupo, voltando após discussão a proceder a uma ordenação individual (Jesuino, 1987).

Regra geral, os resultados revelam que os grupos só muito raramente obtêm sinergia, ou seja, um resultado superior ao melhor resultado individual.

Nas tarefas tipo *eureka* esta dificuldade é contornada, dado que basta que um sujeito descubra a solução correcta para que, de imediato, ela se imponha a todo o grupo.

Sendo assim, pode argumentar-se que a comparação se faça, não entre indivíduos e grupos, mas entre grupos reais e grupos estatísticos, ou seja, grupos teoricamente construídos aos quais se atribui um resultado correcto, desde que incluam um sujeito detentor da solução. Esta comparação, feita experimentalmente por Marquart (1955), veio revelar que os grupos não são superiores aos indivíduos.

A mesma técnica foi utilizada por Faust (1959) com problemas espaciais e verbais, verificando-se que nos problemas espaciais não haveria diferenças, enquanto nos problemas verbais os resultados eram mistos.

Com base nesta hipótese podemos calcular o desempenho potencial dum grupo em função da probabilidade de esse grupo incluir pelo menos um membro capaz de resolver o problema. Essa probabilidade aumentaria com a dimensão. Assim, se conhecermos a proporção de indivíduos numa população, capazes de resolver o problema, será possível calcular o desempenho potencial pela fórmula $P_g = 1 - Q^n$, em que Q é a proporção de indivíduos que não conhecem a solução e n o número de membros do grupo (Steiner, 1972). Por exemplo se a percentagem média dos indivíduos capazes de resolver um problema for de 14 por cento, ou seja, 86 por cento não é capaz, para um grupo de 4 sujeitos a produtividade potencial seria neste caso de .46 e para grupos de 5 sujeitos, de .53. A predição de que o desempenho do grupo nas tarefas disjuntivas aumenta com a dimensão do grupo é, em geral, confirmada pela investigação (Marquart, 1955; Lorge e Solomon, 1955; Bray, Kerr e Atkin, 1978).

Tarefas decisórias

A decisão em grupo constitui um dos temas mais estudados, em grande parte por virtude da importância da sua crescente ocorrência nos mais variados contextos. A própria democratização das sociedades implica que as decisões tendam a ser cada vez mais participadas. Importa assim apurar em que medida quais os ganhos e perdas da passagem da decisão individual à deliberação colectiva. Sabemos, a partir de Herbert Simon, prémio Nobel da Economia em 1979, que o modelo da decisão racional normativo difere da decisão psicológica, ou seja, da forma como os indivíduos realmente decidem. Na impossibilidade tanto teórica como prática de aceder a todas as possíveis alternativas, o sujeito psicológico não otimiza, como postulam os modelos económicos (homem racional), limitando-se a optar por soluções satisfatórias (*satisficing*) (Simon 1957). Note-se que não se nega a racionalidade, apenas limitando o seu alcance (*bounded rationality*).

Resta todavia saber se ao nível do grupo, quando adicionamos várias racionalidades limitadas, de algum modo conseguimos reduzir tais limitações. Os resultados obtidos no caso das tarefas intelectuais, onde dispomos de critério de avaliação dos desempenhos, não antecipam grandes optimismos. Podemos supor sem grande margem de erro que os grupos poderão, pelo menos em alguns casos, superar a soma das contribuições individuais mas possivelmente ficam aquém dum óptimo potencial desconhecido e que só as consequências a médio prazo poderão revelar. Uma decisão, seja individual ou de grupo, é sempre um salto no desconhecido, um risco, na melhor das hipóteses calculado, uma passagem à acção sem informação completa. Daí também que, em grande parte, a investigação tenda a centrar-se nos

processos, muitos dos quais já examinámos anteriormente, na convicção de que será através dessa via que podemos aumentar os ganhos e reduzir as perdas. A síndrome do “pensamento grupal” e as medidas preconizadas para evitar a sua ocorrência constituem um exemplo (Janis e Mann, 1977).

Na mais recente revisão da literatura sobre este tema para a consagrada *Annual Review of Psychology* (2004), Kerr e Tindale distinguem entre dois diferentes paradigmas – a “combinação das preferências” predominante nos anos 60 e 70, e o mais recente baseado no “processamento da informação”, derivado da perspectiva da cognição social (Brauner e Schol, 2000). Em ambos os casos, a análise centra-se nos processos, mas na perspectiva das suas consequências próximas ou a mais longo prazo, de acordo com os imperativos funcionalistas implícitos.

Paradigma da combinação das preferências

O que caracteriza este paradigma de pesquisa é a análise da formação dos consensos. Muito do trabalho experimental realizado centra-se nas deliberações dos jurados, praticadas no sistema judicial adversarial norte-americano, o qual oferece condições únicas para o estudo laboratorial. Os grupos dos jurados, ainda que na verdade grupos “*bona fide*”, são grupos efémeros, sem historial interactivo, o que dá maiores garantias de validade ecológica à investigação de laboratório que reproduza o modelo adoptado no contexto dos tribunais.

Tais estudos reúnem nomes consagrados da psicologia social experimental, tais como J. Davies, P. R. Laughlin, R. Hastie, N. Kerr, R. Tindale, G. Stasser, J. Kameda.

Deve-se a Davis (1973) o modelo teórico dos “esquemas de decisão social” (SDS) que irá informar um vasto conjunto de pesquisas convergentes, muitas delas de assinalável sofisticação metodológica. Esta linha de pesquisa continua activa, como pode verificar-se nos textos reunidos por Witte e Davis (1996). A ideia básica dos esquemas de decisão social consiste em postular modelos teóricos formalizados a partir de hipotéticos critérios de tomada de decisão, aplicados a todas as possíveis distribuições das posições iniciais dos sujeitos e para diferentes dimensões dos grupos.

Exemplos de esquemas de decisão social são: a “verdade ganha” correspondendo às decisões *eureka*. Nas situações sem solução objectiva, como é o caso de veredicto – culpado ou inocente – os esquemas mais frequentemente estudados são a unanimidade, a maioria, simples ou qualificada e a equiprobabilidade. Nos estudos com jurados verifica-se, por exemplo, a regra tácita da maioria de dois terços. Trata-se duma solução prática, duma heurística, já que a unanimidade poderia conduzir, e por vezes conduz, a situações de impasse (Davis *et al.*, 1975, 1977).

Acerca deste desfasamento entre a solução teórica ideal, determinada pela estrutura lógica da situação, e a solução mais pragmática, adoptada pelos grupos reais e que se verifica tanto nas tarefas intelectuais como nas decisórias, sugere McGrath (1984) que talvez não se trate de perdas devidas a deficiências de processo, mas antes da aplicação duma estratégia geral de definição de limites para os casos extremos, permitindo soluções práticas mais eficazes.

Mais recentemente Davis (1996) introduziu um novo modelo mais elaborado – o esquema de julgamento social (SJS) –, em que a decisão é calculada através duma combinação linear ponderada das preferências dos membros, sendo os pesos numa função exponencial das distân-

cias entre as preferências individuais e as preferências de todos os outros membros (Davis 1996; Kameda *et al.*, 2002). Em consequência, os resultados empíricos confortam as previsões, os membros, cujas preferências são mais semelhantes entre si, recebem maiores ponderações e, aos que mais se desviam, são atribuídas menores ponderações.

Estes modelos teóricos parecem todavia menos compatíveis com os efeitos de *polarização de grupo*, outro tópico que atraiu a atenção da psicologia social experimental nas mesmas décadas de 60 e 70.

O efeito foi inicialmente identificado por Stoner, na sua tese de mestrado de 1961, e desenvolvida num artigo publicado posteriormente (Stoner, 1968). O autor verificou que os indivíduos tinham tendência para adoptar posições mais arriscadas do que as individualmente expressas após discutirem a situação em grupo. Posteriormente veio a verificar-se que o efeito era mais geral e não apenas observável em situações envolvendo risco. Se a tendência predominante no grupo for para uma decisão mais prudente, a decisão de grupo será para maior prudência, quando comparada com a média das posições individuais de partida.

Moscovici e Zavalloni (1969), a quem se deve o termo de polarização, mostraram com efeito que o fenómeno também se verifica no domínio das atitudes. O fenómeno reveste-se de grande robustez, sendo facilmente replicável tanto no laboratório como no terreno, tendo dado origem a uma abundante literatura em torno dos possíveis processos mediadores (Jesuino 1987). De certo modo, o fenómeno pareceria contradizer o senso comum ao verificar-se que os grupos poderiam não convergir para a média ou mesmo para a mediana.

As explicações sucessivamente ensaiadas procuram todavia compatibilizar o efeito de

polarização com os esquemas decisórios no quadro do paradigma da combinação de preferências (Crott, Szilvas e Zuber, 1991).

A “teoria dos argumentos persuasivos” será porventura a que granjeou mais aceitação (Burnstein 1982). É uma teoria de inspiração cognitivista. Sustenta que os sujeitos não conhecem muito provavelmente a totalidade dos argumentos a favor ou contra uma determinada questão ou causa social. Todavia a sua posição é determinada pelo número e força dos argumentos que eles são capazes de invocar. Ao confrontarem, no contexto da discussão de grupo, as suas posições com as dos restantes membros, têm oportunidade de conhecer novos argumentos cuja qualidade persuasiva seria, de acordo com a teoria, função de dois factores: validade, ou seja, conteúdo lógico e novidade relativa. Se esses novos argumentos contribuírem para reforço da posição inicial, os sujeitos tenderão a optar por posições mais extremas.

A teoria dos argumentos persuasivos, não obstante a validação empírica, inscreve-se nos modelos que fazem economia das interacções, ou seja, do processo de comunicação entre os membros do grupo. Hewes, que invocamos no início deste capítulo, não poderia estar mais de acordo. A estratégia epistemológica consiste, mais uma vez, em interpor uma caixa negra entre posições iniciais e os efeitos finais postulando mediações cognitivas intrapsíquicas.

A mesma parcimónia se verifica na explicação alternativa do fenómeno da polarização de grupo proposta pela teoria da identidade social e da autocategorização (Turner *et al.*, 1987). A forma como os indivíduos se autocategorizam depende da forma como são representadas as posições do endogrupo face às posições mais ou menos imaginadas do exogrupo. Os indivíduos tendem a conformar-se com a norma do endogrupo distinguindo-se da norma do exogrupo. A norma do

endogrupo é definida, por um lado, em termos da posição prototípica, a qual tanto poderá ser a média, ou a mediana, esta última mais adequada nos casos de mais acentuada variância ou de posições atípicas e, por outro lado, pelo grau em que difere da norma do exogrupo, ou seja, pelo que a teoria designa por metacontraste. Nos estudos reportados, a posição prototípica é, regra geral, mais extrema. Em suma, numa palavra como em mil, a polarização não é mais do que a convergência dos membros para a posição prototípica do grupo.

A redução dos processos intragrupo a processos intrapsíquicos, que deriva do individualismo metodológico subjacente ao paradigma combinatório, é posto em causa designadamente por Moscovici e Doise (1992), na obra em que analisam longamente o fenómeno da polarização de grupo, aí considerado como não menos paradigmático duma “teoria geral das decisões colectivas”. O argumento desenvolvido é complexo, inscrevendo-se no que Moscovici designa como paradigma genético (1976) e em que atribui prioridade epistémica aos conflitos sociocognitivos entre minorias e maiorias nómicas subjacentes aos processos sociais de mudança e inovação. O dialogismo adquire aqui uma função mediadora incontornável, traduzindo-se numa trajectória explicativa do consenso em termos duma transformação do pensamento individual em categorias do pensamento social. Segundo Moscovici e Doise (1992), há que distinguir entre extremismo e polarização. Os grupos não têm tendência, como pensa o senso comum, mas também a designada psicologia de massas, para se tornarem mais agressivos, violentos ou arriscados. Não se trata, como poderíamos supor, a partir de trabalhos anteriores, de os indivíduos mais extremos não mudarem e que tal só se verificaria para os que têm posições mais moderadas.

A polarização é um fenómeno de grupo, ou seja, um processo de interacção e de influências mútuas, e não o resultado agregado de posições individuais.

Nesta perspectiva o trabalho de decisão de grupo “tem por efeito transformar as representações de cada indivíduo numa representação social, que é a base comum procurada” (Moscovici e Doise, 1992, p. 246).

Paradigma do processamento de informação

A tendência da pesquisa sobre os processos de decisão de grupo não segue todavia a orientação minoritária do modelo sociocognitivo dos autores europeus. Pelo contrário e como argumentam Hinsz *et al.* (1997), o novo paradigma recua para níveis mais a montante, centrando-se não na combinatória mas sobretudo na forma como os membros do grupo acedem e partilham a informação.

O termo de partilha pode levar a supor uma efectiva interacção intermembros. Mas, e para invocar de novo Moscovici e Doise (1992), tais interacções limitam-se, na melhor das hipóteses, à muito contestada influência informacional a que todavia os cognitivistas, invariavelmente recorrem.

Nesta “nova” orientação assume particular importância o conceito de “perfil oculto” (*hidden profile*) (Stasser e Titus, 1985) para designar a tendência para os membros se centrarem na informação comum, conduzindo a não procurarem e, portanto, a não explorarem a informação não compartilhada.

Este fenómeno de “ignorância plural” poderá afectar não apenas as tarefas decisórias, em sentido estrito, mas também as tarefas intelectuais de resolução de problemas. Na revisão de Kerr e Tindale (2004) são referidos quatro processos básicos subjacentes a este enviesamento

para a informação compartilhada. (1) A informação partilhada tende a ser examinada na fase preliminar da discussão; (2) nas situações de perfil oculto verifica-se uma tendência para o fecho prematuro (Karau e Kelly, 1992; Kruglanski e Webster, 1996); (3) as pessoas preferem tanto receber como transmitir informação compartilhada e tendem a considerar os que dela partilham como mais competentes, conhecedores e credíveis (Wittenbaum, Hubbel e Zuckerman, 1999); (4) os membros do grupo não gostam de alterar as suas preferências iniciais, uma vez formadas (Brodbeck *et al.*, 2002).

Tais resultados levam a reforçar as reservas quanto às vantagens das deliberações colectivas numa óptica oposta à criatividade potencial, que autores como Moscovici e Doise atribuem ao trabalho da decisão em grupo. Podemos todavia supor que haja de facto tendência, e a evidência empírica aponta nesse sentido, que as situações de empenhamento colectivo sejam mais raras do que frequentes, justificando-se uma atenção acrescida aos factores responsáveis pela suboptimização dos processos de grupo, com vista a eliminar ou pelo menos atenuar os seus efeitos.

Nesse sentido, (1) prolongar o período de discussão; (2) fornecer toda a informação não partilhada pelo menos a um membro do grupo; (3) permitir que todos os membros tenham acesso à informação registada e não apenas à memória; (4) treinar os líderes na partilha de informação, são algumas medidas, entre outras, que ajudam os grupos a adoptarem práticas decisoriais mais vigilantes (Larson 2010).

4.6. *Liderança*

O tópico da liderança exigiria por si só um capítulo separado, dado o volume da investigação e dos resultados publicados. Hesitamos

na sua inclusão por virtude de ter passado, a partir dos anos 1960, a ser matéria praticamente exclusiva da literatura em psicologia e gestão organizacional. O tópico da liderança tem todavia a sua origem, em termos de investigação científica, no âmbito dos pequenos grupos e, poderíamos acrescentar, nesse âmbito, nunca perdeu a sua vitalidade de origem.

Grosso modo podemos distinguir duas grandes áreas de pesquisa. Uma primeira, que examina os fenómenos de liderança emergente, ou seja, os que ocorrem em grupos sem líder formal designado. Uma segunda área, em que se estudam os processos, e designadamente a eficácia dos grupos e sobretudo das equipas, com líder formalmente designado. Mas, obviamente, as dinâmicas sobrepõem-se apresentando características comuns. De resto, e do ponto de vista histórico, ambas as perspectivas são praticamente contemporâneas, derivando ambas duma origem comum, que podemos remontar aos estudos pioneiros de Kurt Lewin sobre climas sociais em finais dos anos 1930. Juntamente com Lippit e White (Lewin, Lippit e White; Lewin 1947), o autor manipulou três climas sociais – autocrático, democrático e “laissez faire”, mediante recurso a monitores treinados para conduzirem turmas de adolescentes na realização de tarefas manuais (construção de aeromodelos) exercendo diferentes estilos de liderança.

Lewin era um judeu alemão que se refugiara nos Estados Unidos por virtude da perseguição nazi. Como cientista social, estava interessado em mostrar que as democracias não deveriam confundir-se com a anarquia, o que precisamente era posto em causa pelos regimes políticos então prevaletentes, e não apenas na Alemanha.

Os resultados dos vários estudos confortaram as hipóteses de Lewin. Verificou-se com efeito que sob liderança democrática – onde os

alunos dispunham de liberdade para discutirem em grupo e para inovar, os resultados não eram inferiores aos dos grupos submetidos a uma liderança autocrática – onde os líderes impunham uma disciplina rígida, não permitindo a troca de ideias. Nestes casos a produtividade obtinha níveis de acordo com as metas fixadas, mas com baixa criatividade e níveis elevados de agressividade interpares. Esta última era subtilmente avaliada pelo nível de ruído e agressões mútuas durante um período de “ausência” dos monitores, chamados a atender um telefonema.

Hoje, estas pesquisas têm um valor apenas histórico, mas foram elas que marcaram o início do estudo dos processos de liderança com recurso ao método científico.

Entretanto, e com o início da Segunda Guerra Mundial, a necessidade de treinar líderes militares levou ao incremento destes estudos e explica igualmente que muito do esforço de pesquisa se tenha desenvolvido em meio militar, sendo a partir daí que transitou para as organizações, pelo menos na sua preocupação funcionalista do impacto do factor liderança na eficácia das equipas.

É essa linha e essa preocupação que vai inspirar os estudos empíricos sobre liderança que se iniciam nas Universidades de Ohio e do Michigan, utilizando modelos behavioristas pouco sofisticados, regra geral empiricamente induzidos a partir de escalas descritivas, quer dos traços de personalidade, quer dos comportamentos dos líderes designados, eventualmente mais descritivos com a introdução de modelos de contingência, ou seja, a partir da interacção de factores situacionais moderadores, mas onde os processos mediadores permanecem selados em caixas negras. O interesse não é tanto o processo como a eficácia da liderança – o que os líderes são ou são supostos fazer para que as suas equipas melhorem os seus resultados.

Esta linha de pesquisa, embora mantendo a agenda funcionalista, vai conhecer progressos assinaláveis, sobretudo no domínio da psicologia industrial e organizacional, que excedem o âmbito deste capítulo. A literatura sobre o tema nesta orientação específica regista milhares de títulos, sendo a referência básica o Manual iniciado por Stogdill (1974) e continuado por Bass (2008). Para uma revisão condensada, veja-se House e Aditya (1997). Em língua portuguesa, Jesuíno (1987) e Rego e Cunha (2003).

A outra linha de investigação mais centrada nos grupos do que nas equipas e organizações, mais atenta aos factores que contribuem para a emergência dos líderes e menos para o seu impacto na eficácia dos resultados, inicia-se, também na mesma década de 1950, na Universidade de Harvard, e tem como principal expoente Robert Bales que, como vimos, procedeu ao estudo sistemático de pequenos grupos em contexto de laboratório. Bales foi discípulo de Kurt Lewin, não seguiu o experimentalismo, preferindo proceder à análise sistemática das interacções, análise essa que igualmente permitiu detectar quais os membros que emergiam como líderes e quais as dinâmicas, em termos interactivos, associados a tal emergência. Note-se que não era o observador que decidia quem emergia ou não como líder, mas os próprios membros que, após as sessões, os avaliavam como tal.

Embora por vias tanto teóricas como metodológicas independentes, os estudos de Harvard de algum modo convergiram com os de Ohio e de Michigan, ambos detectando duas dimensões básicas dos comportamentos de liderança: (a) a orientação para a tarefa e (b) a orientação para o relacionamento. Ainda hoje encontramos essas duas dimensões na literatura sobre liderança, continuando a examinar-se se são ortogonais ou interactivas e, num e noutro caso, quais as

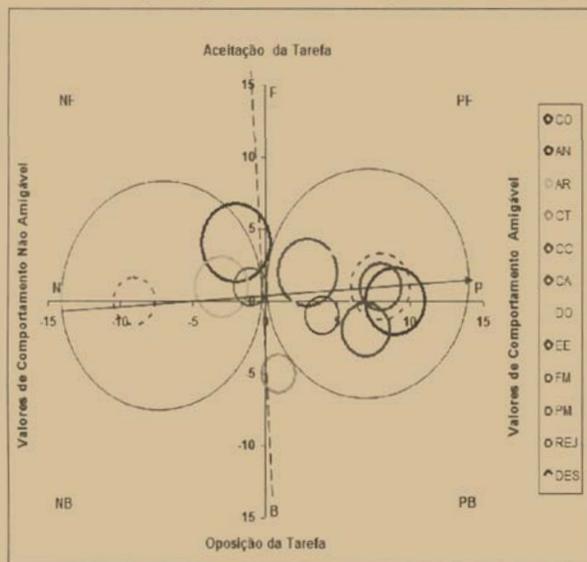
CAIXA 9

Numa equipa profissional dum serviço de saúde em contexto hospitalar com interacções regulares procedeu-se à aplicação das técnicas SYMLOG para identificar quais as dinâmicas prevalentes. (Afonso 2010). O método permite múltiplas análises e múltiplas leituras. Podemos observar como cada membro do grupo representa os restantes membros, recorrendo à memória das suas interacções. Os critérios de avaliação são estruturados em três dimensões bipolares:

(a) Ascendência (U) vs submissão (D); (b) simpatia (P) vs antipatia (N); (c) aceitação (F) vs oposição (B) aos objectivos da tarefa.

As dimensões são graficamente representadas num diagrama de campo em que as coordenadas cartesianas são PN (horizontal) e FB (vertical) e a dimensão UD representada pelo diâmetro do círculo relativo de cada uma das imagens.

Aplicação do Modelo Symlog: Estudo de Caso num Serviço de Saúde



TR	Eixos		UID
	x	y	
CO	-2	4	8
AN	9	0	6
AR	-3	1	5
CT	1	-5	2
CC	3	2	6
CA	7	-2	4
DO	4	1	7
EE	8	1	3
FM	4	-1	2
PM	-1	1	2
REJ	-9	0	3
DES	8	1	6

O diagrama da figura ilustra as representações médias de cada um dos elementos, membros do grupo, pelos restantes colegas, sendo o líder formal representado pela imagem CO (-2,4,8). O diagrama revela um eixo de polarização em termos predominantemente afectivos (P-N), todos os membros da equipa com níveis de ascendência moderada a elevada, e tendência para resistirem aos objectivos de tarefa. O líder (CO) é representado no quadrante NF, ou seja, é representado com características autoritaristas, mas dada a sua maior orientação para a tarefa mais de moderador do que de bode expiatório. Explica também que a sua liderança seja aceite, não obstante a imagem negativa, bem como a resistência que oferecem à realização da tarefa.

Os círculos a tracejado representam respectivamente quais as características mais desejadas para um líder (DES) e quais as mais rejeitadas (REJ), permitindo a definição do eixo de polarização. A imagem do membro CT (1, -5,2) situada na linha de transição constitui uma “*ovelha negra*” ou, na terminologia de Bales, “*um bode expiatório*”, candidato a responsável pelos resultados negativos do grupo e, sob esse aspecto, não menos funcional. A representação ao longo da linha de polarização, com imagens recíprocas em termos afectivos de atracção-rejeição muito dispersas, sugere uma atmosfera geradora de potenciais conflitos interpares, ela própria causa e consequência duma dinâmica conflitual susceptível de interferir na produtividade do grupo.

múltiplas modalidades de operacionalização em que poderão ser analisadas.

Bales, nas suas observações, verificou como é que uma divisão do trabalho de liderança, emergindo por um lado um líder que, na linguagem de Lewin, era o membro que mais contribuía para a “locomoção” do grupo para o seu objectivo, e por outro lado, um outro perfil de líder – o líder popular – aquele que mais contribuía para manter uma atmosfera descontraída, emocionalmente facilitadora, e isenta de conflitos. Também encontrou exemplos, embora pouco frequentes, de líderes reunindo ambas as valências e que baptizou de “*great man*”. Muita da literatura hagiográfica sobre os líderes, tidos por excepcionais, com características carismáticas, corresponde a este perfil.

Nos estudos posteriores de Bales, recorrendo às técnicas de observação a múltiplos níveis (SYMLOG), já anteriormente referidas, torna-se possível obter uma representação que, embora estática, procura reproduzir a dinâmica subjacente ao grupo examinado e às várias tensões e conflitos que nele se desencadeiam entre líderes emergentes e líderes formais. O sistema de observação permite identificar qual o grau de unidade ou de conflito com que o grupo é percebido pelos seus próprios membros ou ainda os membros que, na configuração representada, se situam na fronteira entre o subgrupo de referência e o subgrupo que a ele se opõe, ou ainda os casos em que a representação é dispersa mais próxima do agregado do que do grupo. No caso da subdivisão indiciando tensões internas, os elementos representados na zona ambígua de transição poderão desempenhar funções positivas de mediação ou funções negativas de bode expiatório.

Neste tipo de pesquisa, ainda que se mantenha a sua vocação descritiva e processual, o laboratório de observação desloca-se para

situações reais, onde aliás o seu valor diagnóstico é mais evidente, dado recorrer à memória das interacções partilhadas pelos membros do endogrupo. Mas, e essa será a sua principal limitação, ignora-se em que medida tais dinâmicas intragrupo não são em grande parte condicionadas pelas dinâmicas intergrupo.

Esta linha de pesquisa, mais centrada nas representações cognitivas e nas dinâmicas interactivas no interior do endogrupo, tem sido objecto de outros estudos, merecendo especial relevância a perspectiva sociocognitiva da “*teoria implícita da liderança*” (TIL) introduzida por Lord e Maher (1991) e na qual House e colaboradores (House, Wright e Aditya 1997) se irão apoiar para proceder a um ambicioso estudo intercultural – o Projecto GLOBE – no qual participam 62 nações entre as quais se inclui Portugal.

A ideia básica de Lord e associados (Lord, Foti e Vader, 1984) consiste em explicar as percepções de liderança em termos da teoria da categorização. O argumento, baseado na teoria das categorias naturais de Rosch (1973/1978), sustenta que as percepções de liderança se distribuem por categorias cognitivas hierárquicamente organizadas, cada uma delas representada por um protótipo. Estes protótipos formam-se a partir da exposição a situações sociais e interacções interpessoais, e operam da mesma forma que outros esquemas cognitivos. Quando alguém é categorizado com base no seu comportamento como líder, o esquema é activado levando a antecipar comportamentos correlativos. Lord pôde assim verificar que estudantes sem qualquer experiência ou exposição a situações de liderança não tinham dificuldade em preencher escalas descritivas sobre liderança com resultados idênticos aos produzidos por populações experientes.

O projecto GLOBE (Global Leadership and Organizational Behavior Effectiveness) foi

construído com base na ideia de verificar em que medida se identificariam traços de liderança, universalmente endossados ou rejeitados ou, alternativamente, alguns desses traços não seriam moderados por factores culturais. Interessava um levantamento das representações, ou seja, desses esquemas *a priori* sobre o que deva entender-se por liderança, esquemas esses derivados de pressupostos culturais e que, no caso vertente, parecem mesmo adquirir um estatuto de universalidade pelo menos no que respeita ao tipo dos inquiridos, todos eles quadros intermédios de empresas.

Parte do projecto desenrolou-se ao longo de sete anos, sendo os primeiros resultados publicados, relativamente às características globais da cultura implícita, em 2004 (House, Hanges, Javidan, Dorfman e Gupta, 2004), e os resultados obtidos em 25 dessas sociedades participantes, entre as quais Portugal, publicados em 2007 (Chhokar, Brodbeck e House 2007).

As principais conclusões sugerem que determinadas características de liderança têm de facto aceitação universal, como é o caso das características *carismáticas*, baseadas nos *valores* e na *orientação para a equipa*, enquanto que características como a *autonomia* e a *autoprotecção* obtiveram uma universal rejeição. Tais características reflectem claramente a penetração de toda uma literatura com origem nos centros universitários norte-americanos cuja hegemonia não parece ser contestada.

Note-se que estas características resultam de análises factoriais de segunda ordem, ou seja, denotando conceitos altamente abstractos e genéricos. Quanto às restantes dimensões, como orientação participativa e orientação humana, igualmente factores de segunda ordem, verificaram-se variações consoante os factores culturais igualmente operacionalizados pelos critérios GLOBE. Ao nível das sociedades participantes,

o estudo foi complementado com técnicas qualitativas – análise de imprensa, grupos focalizados, entrevistas individuais e indicadores não obstructivos.

No que se refere especificamente à sociedade portuguesa foi possível concluir, também em termos muito genéricos, mas interpretando os dados empíricos colhidos a níveis mais directos e sucessivamente depurados, que “a densidade de liderança em Portugal, ou seja, o grau de liderança exercida no interior dos grupos sociais e nas relações entre eles, é baixa. Pode argumentar-se que subsiste uma suspeição relativamente ao poder que continua a pesar na memória colectiva do povo português. Quase meio século de ditadura deixa marcas no corpo colectivo. Pode igualmente sustentar-se que os processos de mudança social são lentos, não tendo ainda decorrido o tempo suficiente para consolidar a reforma das suas instituições democráticas. Tais desvantagens históricas poderão favorecer uma tendência para uma espécie de estilo de liderança “*laissez-faire*”, cujos efeitos iniciais são por demais conhecidos” (Jesuino 2007, p. 618).

Uma outra perspectiva de categorização social aplicada a este domínio da liderança deriva das teorias da identidade social (Hogg 1996; van Knippenberg e Hogg 2003). Os processos de autocategorização geram gradientes de prototipicidade no interior do endogrupo, ou seja, alguns membros emergem como mais protópicos do que outros. Ou, como diria Orwell, alguns são mais iguais do que outros.

Seriam estes membros que viriam a ser percebidos pelos restantes como exercendo maior influência relativa. E seriam também eles a disfrutarem de maior atracção social – o perfil que Bales designou de “*great man*”, reforçando a capacidade de granjear legitimação para as suas directivas pelos restantes membros.

Esta perspectiva derivada da autocategorização remete, por outro lado, para o conceito de “*créditos de idiosincrasia*” proposto por Hollander (1958), hoje totalmente esquecido na literatura sobre liderança (Jesuino, 1987). Tal como a expressão sugere, a emergência do líder seria em grande parte devida a uma estratégia de adesão ao protótipo do grupo, protótipo esse que o candidato a líder teria a capacidade de intuir e que, uma vez identificado e “encenado”, conduziria à sua legitimação.

Esta perspectiva, sendo compatível com uma imagem da liderança baseada na conformidade, tem dificuldade em explicar o caso da liderança que visa, através da criatividade, transformar o *status quo*.

Conclusão

A revisão efectuada não será de modo algum exaustiva nem esse era ou poderia ser o seu objectivo.

A produção sobre o tema dos grupos e equipas tem crescido a ritmo geométrico e, mesmo quando limitada a um quadro conceptual restrito, é difícil uma leitura integrativa e muito menos conclusiva. Acresce que o estudo dos grupos tende a atrair a atenção de diversas disciplinas que, pelas suas afinidades, convida à diluição das fronteiras. Temos para nós que uma marca do diálogo interdisciplinar reside na capacidade de o discurso produzido poder ser reconhecido por diferentes olhares disciplinares sem invocar a legitimidade dos direitos de autor.

Muitos temas teriam ficado por abordar em grande medida por constituírem objecto doutros capítulos. Da mesma forma muitos dos temas abordados justificavam um maior aprofundamento, incompatível com os condiciona-

mentos de um capítulo dum Manual. Também aqui os compromissos apontados por McGrath que referimos no início operam. Optámos por cobrir o campo de pesquisa em termos sobretudo abrangentes e actualizados sem evitar o debate entre perspectivas diferenciais, que nos parecem constituir um dos méritos, mas também um factor de complexidade da psicologia social.

Não constituem os grupos o tema por excelência da psicologia social? Daí que este capítulo deva ser necessariamente articulado a temas como a influência social, identidade social, relações intergrupos, cognição social, conflitos e negociação...

Em termos de tendências futuras julgamos todavia ter assinalado, ainda que de passagem, a emergência dos novos laboratórios, abertos pelas simulações computacionais, o recurso aos sistemas não lineares, a análise multinível, num contexto de complexidade que a nova ciência permite alargar ao estudo dos fenómenos sociais.

Serão possivelmente tais ferramentas e tais metodologias que nos ajudarão a estreitar o intervalo que ainda nos separa da sinergia potencial a que as dinâmicas de grupo desde sempre aspiram.

Sugestões de leitura

- Arrow, H., McGrath, J. E., e Berdahl, J. (2000). *Small group as complex systems formation, coordination, and adaptation*. London: Sage publications.
- Bales, R. F. (1999). *Social Interaction systems: Theory and measurement*. New Brunswick, NJ: Transaction.
- Bion, W. R. (1961). *Experiences in groups and others papers*. New York: Basic Books.
- Hackman, R. (1990). *Groups that work (and those that don't): Creating conditions for effective teamwork*. San Francisco: Jossey-Bass.

- Marques, J. M., Yzerbyt, V. Y., e Leyens, J.-Ph. (1988). The "black sheep effect:" Extremity of judgments towards ingroup members as a function of ingroup identification. *European Journal of Social Psychology*, 18, 1-16.
- McGrath, J. E. (1984). *Groups: Interaction and performance*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- McGrath, J. E., Arrow, H., e Berdahl, J. L. (2000). The study of small groups, past, present, and future. *Personality and Social Psychology Review*, 4, 95-105.
- Poole, M. S., e Hollingshead, A. B. (Eds.). (2005). *Theories of small groups interdisciplinary perspectives*. London: Sage publications.
- Thompson, L., e Choi, H. S. (Eds.) (2008). *Creativity and innovation in organizational teams*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Worchel, S., e Wood, W. e Simpson, J. (Eds.) (1992). *Group process and productivity*. Newbury Park, CA: Sage.

Estereótipos: antecedentes e consequências das crenças sobre os grupos

José Mendes Marques, Darío Páez e Isabel Rocha Pinto

Introdução

No dia-a-dia é frequente recorrermos a “máximas” do tipo “os portugueses são hospitaleiros”, os “ingleses são *snoobs*”, os “suíços são pontuais”. A palavra “japonês” lembra-nos alguém com características físicas orientais a sair de um autocarro de turismo com três máquinas fotográficas a tiracolo. Tais máximas e crenças estão associadas a estereótipos. Mas o que é um estereótipo? Podemos definir os estereótipos de muitas formas diferentes. Por exemplo, como uma generalização acerca de um grupo que é considerada falsa ou exagerada por um observador (Brigham, 1971), um conjunto de crenças partilhadas por várias pessoas acerca de um grupo social (Jones, Farina, Hastorf, Markus, Miller e Scott, 1984), que utilizamos para explicar e prever o comportamento sobre os membros desse grupo (Stephan e Rosenfield, 1982), a atribuição de um traço a um grupo (Miller, 1982), a consequência das nossas limitações no processamento de informação sobre outras pessoas (Hamilton e Gifford, 1976; Jones, 1982), a organização psicológica do ambiente social

em termos de grupos de pessoas consideradas idênticas ou equivalentes (Allport, 1954).

Embora algumas definições insistam mais sobre os processos de formação de estereótipos, outras, mais sobre os seus conteúdos, outras ainda, sobre as suas funções, estas definições têm uma característica em comum. Elas consideram que os estereótipos são estruturas cognitivas que contêm os nossos conhecimentos e expectativas, e que determinam os nossos julgamentos e avaliações acerca de grupos humanos e dos seus membros (Hamilton e Trolie, 1986; Mackie, Hamilton, Susskind e Rosselli, 1996). Estas crenças, julgamentos e avaliações estão geralmente associados a características como a “raça”, o sexo, a aparência física, a origem geográfica ou social, ou a algum aspecto ligado, por exemplo, à identidade religiosa, política, étnica, de género, de alguém (Miller, 1982).

Como é representada a informação que possuímos acerca dos grupos sociais nas nossas estruturas cognitivas? Quais são as consequências dessa representação nos nossos julgamentos acerca desses grupos e dos seus membros?

De que forma os estereótipos interferem na informação que processamos acerca dos outros e no modo como processamos essa informação? Qual o seu impacto nas relações entre diferentes grupos na sociedade, nomeadamente, no preconceito e na discriminação social? É a estas questões que dedicaremos o restante deste capítulo.

1. A perspectiva cognitiva do estudo dos estereótipos

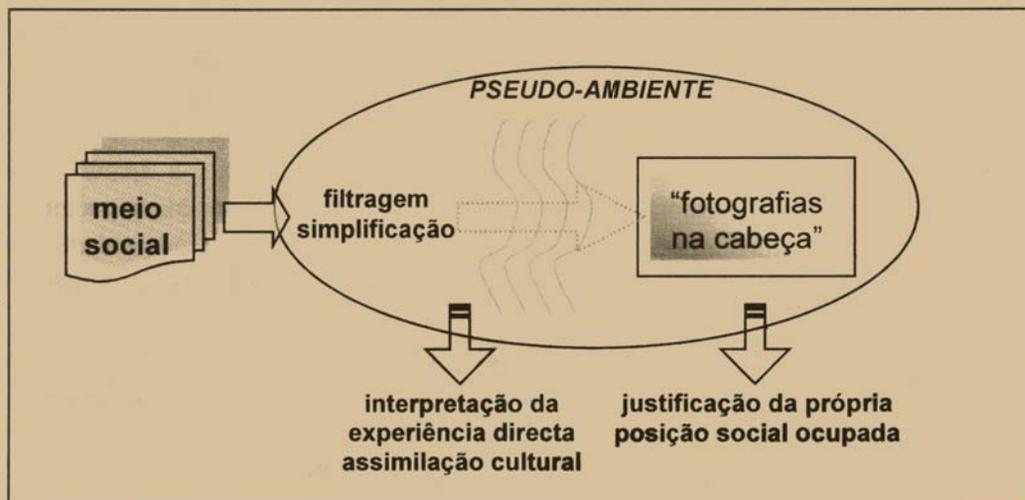
1.1. Lippmann e as “imagens nas nossas cabeças”

Lippmann (1922) é considerado como o iniciador da concepção contemporânea dos estereótipos e das suas funções psicossociais (ver Ashmore e DelBoca, 1981; Oakes, Haslam e Turner, 1994; Miller, 1982). O pressuposto central de Lippmann era o de que a grande complexidade do mundo social impede-nos de assi-

milhar e compreender directamente todas as informações sobre os fenómenos que nele ocorrem quotidianamente. Assim, acabamos por seleccionar certas informações e negligenciar outras, o que nos leva a construir uma representação simplificada do mundo, que Lippmann designava por *pseudo-ambiente*. O pseudo-ambiente funciona, depois, como um mediador entre as pessoas e os acontecimentos do mundo físico e as nossas acções. Ou seja, não reagimos directamente a essas pessoas e acontecimentos, mas sim às nossas interpretações das características dessas pessoas e desses acontecimentos (Huici e Moya, 1994). Os estereótipos, que Lippmann descrevia como “imagens dentro das nossas cabeças” (*pictures in our heads*), seriam, portanto, uma componente do *pseudo-ambiente*, que nos permitiriam compreender o lugar ocupado por cada grupo no seio da sociedade e interpretar as acções dos membros desses grupos em consonância com essa compreensão, justificando ao mesmo tempo a posição que nós próprios ocupamos na sociedade (ver Figura 1).

FIGURA 1

Pseudo-ambiente



Ao desempenhar essas funções, levar-nos-iam a cometer erros e a desenvolver crenças falsas sobre os grupos estereotipados.

A perspectiva (que, na actualidade, já não é mais do que um lugar-comum para os psicólogos sociais), segundo a qual os nossos comportamentos não são determinados pelos estímulos que nos rodeiam, mas sim pelas nossas *interpretações* desses estímulos, era, na época de Lippmann, estranha às correntes dominantes do pensamento psicológico, largamente influenciadas ou pela teoria psicanalítica, ou pelo behaviorismo. Nessa época, psicólogos e psiquiatras viam os estereótipos como um fenómeno quase patológico, resultante de projecções de fantasias indesejáveis, de deslocamentos de tendências agressivas para os membros de grupos sociais minoritários, ou como subprodutos de certas síndromes de personalidade associadas ao racismo, ao autoritarismo, ou à xenofobia (ver revisões da literatura feitas por Billig, 1976; Brown e Turner, 1981; LeVine e Campbell, 1972; Sherif e Sherif, 1979). Por exemplo, atribuiríamos certas características que reconhecemos no nosso grupo, mas das quais não gostamos, a um outro grupo, através de um mecanismo projectivo de defesa (cf. Ashmore e DelBoca, 1981).



Walter Lippmann

As ideias de Lippmann, embora puramente especulativas, contribuíram para que os estereótipos deixassem de ser concebidos como uma forma quase patológica de pensamento, para começarem a ser vistos como um fenómeno decorrente do funcionamento

normal da mente humana. Foi esta a ideia de fundo explorada por Gordon Allport (1954; ver Monteiro, Capítulo X, neste volume), cujo trabalho se encontra, ainda hoje, na base da maioria se não de toda a investigação sobre os estereótipos e os julgamentos grupais.

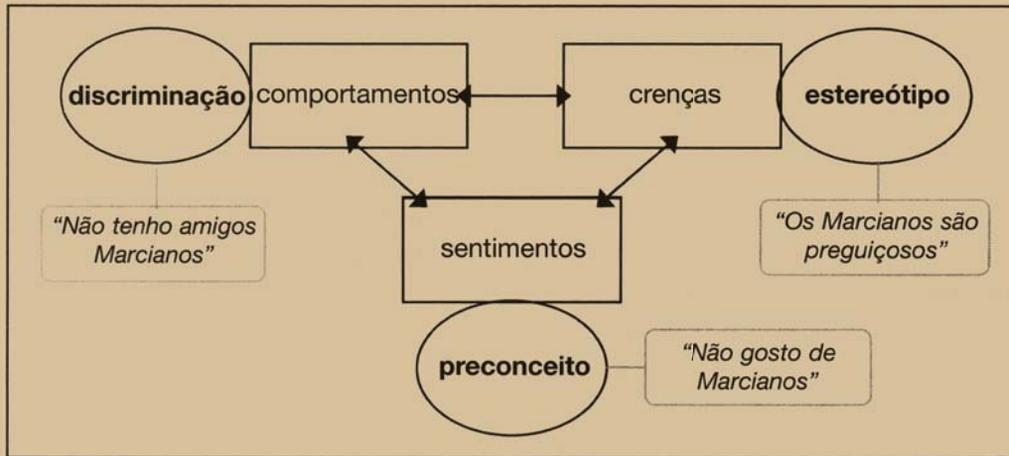
1.2. *Gordon Allport e a “normalidade dos estereótipos”*

Para Allport (1954), os estereótipos resultam do funcionamento normal da mente humana, e nomeadamente de um processo de *categorização*, em termos do qual o indivíduo se adapta ao meio natural e social que o cerca. Para este autor, a categorização possui cinco características.

Características e funções da categorização de pessoas

Em primeiro lugar, fornece-nos expectativas sobre pessoas, objectos e acontecimentos (um cão de pêlo eriçado a correr na nossa direcção), cuja inclusão numa dada categoria (cão agressivo) nos permite adoptar comportamentos adequados às diferentes situações que se nos apresentam (fugir, ou ficar quietos). Em segundo lugar, a categorização permite-nos resumir ao máximo uma grande variedade de pessoas, objectos e acontecimentos, o que nos leva a economizar esforços na interpretação de novas informações. Por exemplo, é fácil “arrumar milhões de pessoas numa gaveta” com a máxima de que “os ciganos são desonestos”. Em terceiro lugar, a categorização permite-nos identificar rapidamente objectos relacionados entre si. Em quarto lugar, a categorização implica uma associação

FIGURA 2

Estereótipos, preconceitos e discriminação

entre certas crenças e certos valores sociais. Assim, as nossas categorias não são apenas conjuntos de conhecimentos sobre classes de objectos, mas também possuem um conteúdo emocional associado a todos esses objectos, que decorre da assimilação de valores que nos são socialmente transmitidos. Finalmente, embora as nossas categorias sejam generalizações, essas generalizações podem variar ao longo de um *continuum* de racionalidade, desde, por exemplo, as leis científicas (totalmente racionais) até aos estereótipos (carregados de preconceitos).

Estereótipos, valores e comportamentos sociais

Em relação a esta questão da racionalidade dos estereótipos, Allport (1954) reconhecia o carácter nefasto de muitos dos fenómenos sociais aos quais os estereótipos estão ligados, nomeadamente a discriminação de certos grupos, que, propunha, pode variar entre a *antilocução* (a expressão verbal da rejeição) e o *ataque físico e*

extermínio, passando pelo *evitamento e segregação*. No entanto, Allport preocupou-se em deixar bem clara a ideia de que, embora estejam relacionados, estereótipos, preconceito e discriminação são fenómenos conceptualmente distintos, que correspondem, respectivamente, às componentes cognitiva, emocional e comportamental das relações entre grupos sociais (ver Figura 2).

De facto, podemos, por exemplo, possuir determinadas crenças sobre um grupo, mas não nos comportarmos de acordo com essas crenças em relação aos membros desse grupo. Ou, então, podemos ter sentimentos negativos em relação a um grupo para o qual não possuímos crenças definidas. Como exemplo desta relativa independência entre as três componentes das relações entre grupos, Fiske (2004) refere uma metanálise reportada por Dovidio, Brigham, Johnson e Gaertner (1996) que revela que através de diferentes estudos, as correlações médias entre estereótipos, preconceitos e discriminação são relativamente fracas, pois variam entre .32 e .16.

Associação entre crenças e valores e autonomia em relação à realidade

Allport (1954) argumentava que, como todas as outras formas de generalização, também as categorias de pessoas se baseiam inicialmente numa correspondência entre etiquetas psicológicas (por exemplo, “branco”, “negro”, “homem”, “mulher”) e indícios perceptualmente salientes (por exemplo, a cor da pele, o modo de vestir, etc.). Esta correspondência reflecte a base *racional* dos estereótipos. No entanto, esses indícios associam-se a informações recebidas no decurso da nossa socialização, informações essas marcadas por valores sociais (por exemplo, “preguiçoso”, “agressivo”, “hospitaleiro”, “meiga”, “maternal”, etc.), passando, assim, de crenças denotativas (descritivas de um grupo) a crenças conotativas (tradutoras de uma avaliação mais ou menos positiva ou negativa).

Esses valores são-nos transmitidos pelos vários agentes de socialização que encontramos ao longo da vida e, uma vez assimilados por nós, tornam-se valores pessoais. A partir deste momento, as informações conotativas passam a ter o mesmo estatuto ontológico das informações denotativas. Por exemplo, a crença segundo a qual um grupo social se caracteriza por um determinado tom de pele (um indício racional, mesmo quando é exagerado), e a crença segundo a qual esse grupo se caracteriza por um elevado nível de desonestidade (um indício valorativo), passam a ter exactamente o mesmo contributo para a representação do grupo e a serem vistos como igualmente “objectivos”. Ou seja, a pele escura passa a ser “sinónimo” de desonestidade. Ora, se o tom da pele é um indício perceptivo neutro, a desonestidade corresponde a uma *interpretação valorativa*, e não a uma *descrição*, do

comportamento. O facto de interpretações valorativas e descrições racionais ficarem confundidas, de tal forma que o tom de pele passa a funcionar subjectivamente como um indicador de honestidade, mostra que a categorização se torna, pelo menos, tão dependente da estrutura do mundo físico como do contexto ideológico em que somos socializados.

Não é, assim, surpreendente, que uma criança de três anos, ainda pouco socializada, acabe por descrever a realidade de forma mais objectiva do que um adulto perfeitamente socializado. Enquanto que a primeira dirá que é “cor-de-rosa” (ou “castanha”) e que um amigo seu é “castanho” (ou “cor-de-rosa”), o segundo dirá que é “branco” (ou “negro”) e que o seu amigo é “negro” (ou “branco”), o que é improvável que traduza realmente a tonalidade da pele da pessoa em causa. Assim, as categorias “branco” e “negro”, por exemplo, embora tenham uma base relativamente objectiva (racional), passam a funcionar de forma absolutamente autónoma da estrutura do mundo físico. A significação das categorias sociais passará a depender menos de indícios psicofísicos, associados às propriedades dos estímulos, do que de indícios psicossociais, associados aos valores socialmente atribuídos a essas categorias.

Função de justificação social dos estereótipos

Assim, a confusão entre a componente racional e a componente valorativa dos estereótipos passa a desempenhar uma poderosa função de justificação da estrutura social. Ela leva-nos a tratar como se fossem objectivas informações que não são racionais. Essas informações justi-

ficam os nossos preconceitos e, em última análise, permitem-nos criar uma “compreensão” do mundo que justifica as posições objectivamente ocupadas pelos diferentes grupos na dinâmica social. Se acreditarmos que os membros de determinado grupo são “desonestos”, passamos a “compreender” porque é que esses membros situam a sua actividade profissional algures na periferia das relações comerciais institucionalizadas, por exemplo. Ou, se acreditarmos que os membros de um grupo social são “estúpidos” ou “preguiçosos”, passamos a compreender a “razão” pela qual os seus membros estão sub-representados no ensino universitário, por exemplo.

Para Allport, esta estreita interdependência de elementos denotativos e conotativos é ainda facilitada pela forte necessidade de simplificação da informação proveniente da estimulação humana, extremamente rica e complexa, que, assim, culmina necessariamente em generalizações abusivas. Assim, *generalização abusiva* (exagero de certos indícios perceptivos e sua atribuição indiscriminada a todos os membros de um grupo), por um lado, e a *justificação das diferenças sociais* (transformação de indícios racionais em valores explicativos da posição relativa dos grupos na estrutura social), por outro, serão os ingredientes de base de um estereótipo.

CAIXA 1

Contactos Intergrupais e Reforço dos Estereótipos

Numa análise das relações inter-raciais numa escola norte-americana que tinha sido recentemente dessegregada, em que os alunos brancos consideravam os colegas negros como agressivos, Schofield (citado por Stephan e Rosenfield, 1978, p.118) relatava que:

“Muitos [dos alunos brancos] têm tanto medo dos negros que não se afirmam mesmo em encontros nada ameaçadores. Esta falta de vontade de afirmação e de protecção dos seus direitos quando interagem com os negros torna os brancos em alvos atractivos [de assédio por parte dos negros], já que o seu comportamento é reforçador dessas tentativas de dominação.”

Por outro lado, os alunos negros viam os brancos como preconceituosos, enquanto estes se viam a si mesmos como generosos e sem preconceitos, oferecendo-se mesmo para ajudar os alunos negros nas tarefas escolares.



“Os alunos negros viam muitas vezes estas ofertas de ajuda como mais uma prova dos sentimentos de superioridade e da vaidade dos brancos. Os alunos brancos que não se viam a si mesmos como tal sentiam-se enganados e zangados quando aquilo que lhes parecia serem aberturas amigáveis era rejeitado” (*idem*, p. 119).

Para ser eficaz, o contacto entre grupos deveria ser profundo e variado (Amir, 1976), deveria ocorrer entre pessoas de estatuto social semelhante (Allport, 1954; Brown, 1984), deveria ser cooperativo e ocorrer num contexto normativo encorajador numa interacção positiva (Deutsch, 1949; Pettigrew, 1981; Sherif, 1967).

1.3. *O problema da veracidade dos estereótipos*

Estudos inspirados pelos trabalhos de Katz e Braly (ver à frente) suscitaram uma nova questão aos investigadores. Essa questão prendia-se com a veracidade ou falsidade dos estereótipos. Ou seja, será que os estereótipos traduzem características objectivamente presentes nos membros de um grupo? Surpreendentemente, a resposta a esta questão pode ser afirmativa. Mas esta resposta não deve ser lida de forma superficial. Expliquemo-nos: os estudos de Katz e Braly demonstraram que existe uma forte independência entre os conteúdos de um estereótipo acerca de um grupo e a informação possuída realmente acerca do grupo estereotipado. Tal independência, poderia, portanto, explicar porque é que temos estereótipos: tratar-se-ia de crenças falsas sobre um grupo social construídas, exactamente por não termos informação directa acerca das pessoas que dele fazem parte.

Alguns autores interessaram-se, por isso, pelo papel do contacto entre grupos na transformação dos estereótipos e na atenuação dos preconceitos (Amir, 1976; Brigham, 1971; Fishman, 1956; Hewstone e Brown, 1986; Brewer e Miller, 1984; LeVine e Campbell, 1972; ver Monteiro, neste volume). Por exemplo, Campbell (1967) propunha que os estereótipos teriam uma componente “projectiva” (devida às motivações dos observadores, às suas distorções cognitivas, etc.) e uma componente “verídica” ou *núcleo de verdade*, construída através da informação obtida nos contactos com os membros do grupo estereotipado. Quanto mais frequente e mais diversificado fosse o contacto com os membros de um grupo estereotipado, maior seria a veracidade do estereótipo acerca desse grupo e menores seriam o preconceito e a discriminação, geralmente associados à componente projectiva, em relação ao grupo estereo-

tipado (Campbell, 1967; LeVine e Campbell, 1972). No entanto, como o demonstraram muitos autores (ver, por exemplo, Stephan, 1985, 1989), o contacto em si mesmo não garante a atenuação dos preconceitos e, portanto, é possível que outros factores tenham de entrar em jogo para esse efeito. Por exemplo, a capacidade de construir uma visão de partilha de uma *identidade comum* do grupo de quem estereotipa e do grupo que é alvo do estereótipo revela-se muito mais eficaz na redução do preconceito e da discriminação (Gaertner e Dovidio, 2005).

Parece evidente, pelo menos sob uma perspectiva psicossocial, que um estereótipo não pode, por definição, ser inteiramente verdadeiro. De facto, podemos questionar a correcção dos estereótipos essencialmente com base em dois tipos de factores. O primeiro factor prende-se com a *natureza dos conteúdos* dos estereótipos. O segundo factor relaciona-se com os *critérios de mensuração* dos estereótipos. No que diz respeito à natureza do seu conteúdo, a veracidade de um estereótipo pode ser questionada desde logo pelo facto de que a maioria dos seus conteúdos são traços de personalidade. Ora, sabemos que os traços de personalidade decorrem de atribuições causais eivadas de distorções (por exemplo, Gilbert e Malone, 1995; Ross, 1977) e cujo significado pode diferir de grupo para grupo e de contexto para contexto (Biernat e Manis, 1994; Peabody, 1968).

No que diz respeito aos critérios de mensuração, coloca-se um problema evidente de objectividade. De facto, não existem critérios objectivos para atestar a veracidade dos estereótipos nem medidas que permitam aferir objectivamente características colectivas dos grupos. Mas mesmo que esses critérios existissem, como interpretaríamos os resultados? Por exemplo, a partir de que frequência uma característica pode ser considerada descritiva de um

grupo, ou então qual deveria ser a sua distribuição através dos membros do grupo? Deveria ter um desvio-padrão de zero, ou seja, ser partilhada por todos os membros do grupo?

Critérios de veracidade de um estereótipo

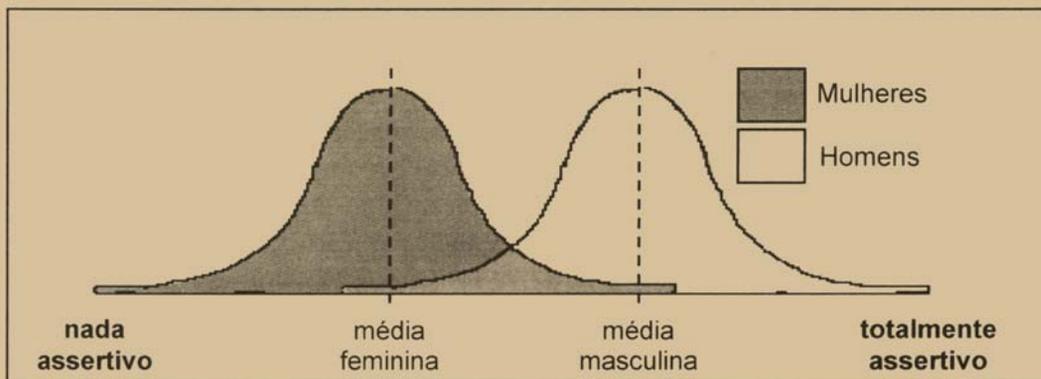
No entanto, como assinala Forsyth (1995), a investigação acabou por desenvolver três critérios de veracidade para o estudo dos conteúdos dos estereótipos. Estes critérios, essencialmente justificados com a implementação de “processos estatísticos” na interpretação dos comportamentos observados são: o *diferencial raro-zero* (*rare-zero differential*), as *distribuições normais parcialmente sobrepostas* (*overlapping normal distributions*), e a *curva J do comportamento conforme*. O *diferencial raro-zero* fundamenta-se numa lógica semelhante à das *semelhanças familiares* (ver Caixa 5) e determina que um grupo é definido por um traço ou comportamento que, apesar de ser encontrado em poucos elementos do grupo, está ausente nos outros grupos. Se, por exemplo, apenas uma percentagem ínfima dos membros

de um grupo possuir uma determinada característica (pensemos, por exemplo, na paramiloidose, uma doença, infelizmente ainda incurável, que aflige uma pequena percentagem de portugueses ou luso-descendentes, mas apenas estes), mas se essa característica estiver ausente de todos os outros grupos, então ela seria estereotípica do primeiro grupo.

As *distribuições normais parcialmente sobrepostas* (ver Figura 3) fundamentam-se na ideia de que, mesmo que existam diferenças individuais consideráveis dentro de dois grupos, se as médias das observações de um traço nos dois grupos forem diferentes, esse traço seria estereotípico do grupo com a média superior. No fundo, trata-se de uma lógica semelhante àquela que seguimos quando efectuamos uma análise da variância. Por exemplo, se aceitássemos que ser “meigo” é uma característica feminina e que ser “assertivo” é uma característica masculina, poderíamos aceitar que, mesmo assim, existam homens “meigos” e mulheres “assertivas”. Portanto, existirá algum grau de sobreposição entre os dois grupos em termos de cada uma dessas características. No entanto, se a mais assertiva das mulheres, sendo mais assertiva do que o menos

FIGURA 3

Distribuições normais parcialmente sobrepostas



assertivo dos homens, fosse, ainda assim, muito menos assertiva do que o mais assertivo dos homens, a assertividade seria, de facto, uma característica própria dos homens.

Finalmente, a *curva J do comportamento conforme* (Davies, 1969) define a forma como um grupo se comporta ao longo do tempo em termos de um determinado traço ou comportamento que se torna vital para o grupo. De início, esse comportamento pode ser adoptado por poucos indivíduos, mas o grupo pode acabar por criar normas que encorajam a adopção desse comportamento, que passa, assim, a ser comum dentro do grupo (ver também Allport, 1954). O comportamento em questão passa, portanto, a ter um carácter prescritivo no grupo, e torna-se, por isso, frequente através dos seus membros. Por exemplo, num grupo religioso os crentes são na sua maioria aqueles que seguem os rituais do grupo, e os que os não seguem têm tendência para sair. Portanto, a frequência relativa do comportamento tende a aumentar exponencialmente no grupo (uma curva em forma de “J”) e a distingui-lo de outros grupos.

Notemos, no entanto que, apesar destes critérios apresentarem alguma base objectiva para justificar a existência de um estereótipo, nenhum deles traduz critérios consensuais e definitivos para os autores que trabalham neste domínio (cf. Fiske, 2004). É verdade que alguma investigação mostra correlações significativas entre os traços atribuídos a grupos e os traços que os próprios membros desses grupos se atribuem a si próprios, assim como correlações fortes entre percepções estereotípicas e comportamentos observados. No entanto, não podemos afirmar que estes critérios determinam a veracidade dos estereótipos. Possivelmente, eles traduzirão mais a aceitação consensual do papel social do grupo, tanto pelos seus membros como pelos membros de outros grupos que, se tornará real

através de uma espécie de profecia auto-realizada (Merton, 1972; ver também Jussim e Fleming, 1996). Noutros termos, parece razoável pensar que, afinal, a veracidade dos estereótipos provém menos do facto de traduzirem uma percepção correcta das características dos grupos, do que do facto de traduzirem, pelo menos em parte, as relações objectivas entre os membros desses grupos ou as suas posições relativas na sociedade (Fishman, 1956; Oakes, Haslam e Turner, 1994; Word, Zanna e Cooper, 1974).

Estereótipos e papéis sociais

De facto, em muitos casos, os estereótipos traduzem os papéis sociais que são atribuídos tradicionalmente aos grupos e as suas relações no seio da dinâmica social. Os estereótipos sexuais são um exemplo flagrante deste fenómeno. Como o assinalam Eagly e Steffen (1984; Eagly, 1987), é natural que, se observarmos as pessoas pertencentes a um grupo social ocuparem-se sistematicamente de determinadas tarefas ou desempenharem determinadas acções, associemos as características necessárias para a execução dessas tarefas ou dessas acções ao estereótipo desse grupo. Por exemplo, considerando os papéis distintos desempenhados por homens e mulheres (ou por pessoas de diferentes estatutos) na sociedade, é compreensível que esses grupos passem a ser associados a crenças diferentes quanto às características dos seus membros (Eagly, Wood e Diekmann, 2000; ver também Poeschl, neste volume).

Assim, a crença fortemente disseminada de que as mulheres são mais afectuosas, emotivas, submissas ou dependentes, enquanto que os homens são mais audaciosos, desinibidos, desorganizados, ou autoritários (Ashmore, 1981; Ashmore e DelBoca, 1979) pode reflectir

o papel que a cultura ocidental actual prescreve para cada um dos sexos (Poeschl, 2003; Poeschl, Múrias, e Ribeiro, 2003), nomeadamente, cuidar dos filhos e gerir a economia doméstica, para as mulheres, o que facilitaria o surgimento do estereótipo *relacional* ou *comunal* da mulher (“meiga”, “compreensiva”, “maternal”, etc.), sustentar economicamente a família, no caso dos homens, o que justifica o estereótipo *instrumental* ou *agêntico* do homem (“assertivo”, “activo”, “empreendedor”, etc.). O mesmo fenómeno pode explicar a mudança de alguns estereótipos. Por exemplo, Devine e Elliot (1995) observaram que embora exista um forte acordo entre os estereótipos dos negros obtidos nos estudos conduzidos nas primeiras décadas do século XX nos Estados-Unidos da América (Katz e Braly, 1933; Gilbert, 1951), nota-se alguma alteração desse conteúdo até à década de 1990. Embora essa alteração possa ter diferentes causas (nomeadamente, ligadas a aspectos metodológicos dos diferentes estudos), ela parece traduzir uma evolução no sentido da diminuição do carácter negativo do preconceito racial naquele país (Devine e Elliot, 1995).

1.4. *Os estereótipos enquanto crenças culturais*

As ideias de Katz e Braly (1933, 1935) são outro dos pilares das concepções actuais dos estereótipos, mas estes autores insistiram sobretudo no carácter consensual dos estereótipos e nas razões para a existência de consensos sociais acerca das características que descrevem os diferentes grupos sociais. Katz e Braly inspiraram-se na corrente sociológica estrutural-funcionalista que, em termos gerais, defende que os estereótipos traduzem e prescrevem as relações entre os grupos na sociedade, ou seja, correspondem a papéis sociais (cf. Ashmore e

DelBoca, 1981). Assim, os estereótipos ser-nos-ão transmitidos pelos agentes de socialização (os pais, a escola, os meios de comunicação social, etc.), o que explica o elevado consenso existente em relação aos grupos sociais, a sua independência do conhecimento real dos membros desses grupos e a sua forte dependência do contexto histórico e cultural. A metodologia utilizada por estes autores é clássica no estudo dos estereótipos, e ainda é hoje largamente utilizada: a “lista de adjetivos” (*adjective checklist*).

Após terem obtido uma lista de traços de personalidade típicos de dez grupos (norte-americanos, alemães, ingleses, turcos, italianos, irlandeses, japoneses, judeus, negros norte-americanos e chineses) junto de uma primeira amostra de estudantes universitários, Katz e Braly (1933) pediram a outra amostra de 100 estudantes universitários que indicassem, de entre 84 traços positivos (por exemplo, “inteligente”) e negativos (por exemplo, “ignorante”), os cinco traços que consideravam ser os mais comuns em cada um dos grupos. Em seguida, seleccionaram os 50% de traços mais frequentemente referidos, e, destes, convencionaram que os 12 atribuídos por mais respondentes a um grupo retratavam o estereótipo desse grupo. Katz e Braly construíram, assim, uma base de 10 estereótipos étnico-nacionais, compostos, cada um por 12 traços fortemente consensuais na amostra interrogada. Os resultados mostraram, por exemplo, que a generalidade dos respondentes considerava os chineses como “supersticiosos”, ou os turcos como “cruéis”, ou ainda os japoneses como “inteligentes”. Já os negros eram considerados como “preguiçosos”, por exemplo, e os italianos como “impulsivos”, ou “imaginativos”, enquanto que os ingleses eram vistos como “desportivos” e “convencionais”, e os judeus, como “avarentos” e “trabalhadores”. No estudo seguinte, Katz e Braly (1935) pediram a outros

CAIXA 2

Escala de distância social (Bogardus, 1925)

A noção de “distância social” foi operacionalizada por Bogardus para medir uma manifestação importante do preconceito e da discriminação social, como uma escala tradutora do grau de intimidade ou de tolerância que estamos dispostos a aceitar em relação aos membros de um grupo social. Se esse grupo-alvo fosse, por exemplo, o dos “Marcianos”, poderíamos medir a distância social em relação a esse grupo da forma seguinte:

Exemplo de escala de distância social:

	SIM	NÃO
1 casar-me-ia com um(a) Marciano(a)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 não me importava de ter amigos Marcianos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3 não me importava de ter colegas de trabalho Marcianos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4 não me importava de ter um vizinho Marciano	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5 não me importava de falar com um(a) Marciano(a)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6 aceitava que os Marcianos visitassem o meu planeta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7 expulsava os Marcianos do meu planeta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

estudantes universitários que respondessem a medidas de distância social em relação a cada um daqueles grupos e que indicassem a desejabilidade social dos traços incluídos nos seus respectivos estereótipos.

Os resultados demonstraram que os traços atribuídos a cada grupo estavam associados a valorações que reproduziam os preconceitos sociais (mais negativos ou mais positivos) existentes em relação a esses grupos. De facto, a correlação entre a distância social e a desejabilidade social dos traços considerados como típicos dos grupos era muito forte ($r = .89$). Muitos estudos posteriores mostraram resultados consistentes com os obtidos por Katz e Braly (por exemplo, Buchanan e Cantrill 1953; Gilbert, 1951; Karlins, Coffman e Walters, 1969; Stroebe e Insko, 1989).

2. Estereótipos, organização da memória e julgamento social

Talvez devido ao grande desenvolvimento da corrente vulgarmente designada por “Cognição Social” (por exemplo, Wyer e Carlston, 1979), nomeadamente a partir do início da década de 1980, embora nunca negando a estreita relação entre estereótipos, preconceito e discriminação, a investigação sobre os estereótipos centrou-se cada vez mais na componente cognitiva deste fenómeno. Os investigadores passaram a preocupar-se mais com o estudo dos processos inferenciais através dos quais construímos crenças estereotípicas, as estruturas de memória em termos das quais essas crenças são organizadas, e as implicações dessas estruturas nos nossos julgamentos acerca dos membros dos grupos

estereotipados (cf. Hamilton e Sherman, 1984, por exemplo). É sobre alguma dessa investigação que nos debruçaremos nesta secção.

2.1. *Estereótipos e categorização social*

Autores como Secord (1959), Vinacke (1957), Campbell (1967), foram dos que contribuíram de forma mais relevante para o desenvolvimento da ideia proposta inicialmente por Allport, segundo a qual os estereótipos correspondem a um processo de *categorização* (ver revisões feitas por Ashmore e DelBoca, 1981; Hogg e Abrams, 1988; Oakes, Haslam e Turner, 1994). Mas foi Henri Tajfel que, em 1969, num primeiro esboço do que ficou posteriormente conhecido como *Teoria da Identidade Social* (Tajfel, 1978; ver Monteiro, Capítulo X neste volume), elaborou um modelo geral sobre os mecanismos e as funções dos estereótipos. O modelo de Tajfel (1969) coloca em jogo três processos gerais na construção dos estereótipos: a *acentuação perceptiva*, a *assimilação de valores sociais*, e a *procura de coerência*.

Acentuação perceptiva e categorização social

Na sequência dos trabalhos de Bruner e colegas, nomeadamente sobre o princípio cognitivo da *assimilação e contraste* (por exemplo, Bruner, 1957), Tajfel (1969) propôs que a percepção de objectos, tanto naturais como sociais (as pessoas), decorre de um processo de *acentuação*: o exagero das semelhanças entre os membros de uma mesma categoria (assimilação intracategorial) e, simultaneamente, o exagero das diferenças entre membros de categorias opostas (diferenciação intercategorial)

(Doise, Deschamps e Meyer, 1978; Tajfel e Wilkes, 1963). Por exemplo, se olharmos para um pinheiro e para uma oliveira, vamos prestar mais atenção às características que os distinguem do que àquelas que os tornam semelhantes (embora, provavelmente, estas últimas sejam objectivamente em maior número), e se confrontarmos dois pinheiros com duas oliveiras, vamos concentrar-nos mais nas (poucas) características comuns aos dois pinheiros e às duas oliveiras, do que nas (imensas) características em que pinheiros e oliveiras se assemelham. Mas, se este princípio se aplica à percepção de objectos naturais, ele ainda é mais marcado no caso das categorias sociais, em que o nosso conhecimento inicial tem um carácter mais *dedutivo* do que *indutivo*.

De facto, a maior parte das categorias sociais que conhecemos foi aprendida no decurso do processo de socialização. Ainda em crianças, aprendemos que as pessoas se dividem em categorias discretas: “homens” e “mulheres”, “espanhóis” e “portugueses”, “cristãos” e “hindus”, “brancos” e “negros”, etc. Como argumentava Allport (cf. acima), essas características são fortemente heurísticas e passam a funcionar como quadros de referência para a interpretação das pessoas e dos acontecimentos que vão surgindo no quotidiano. Ora, como o afirma Tajfel (1969), o mundo que nos rodeia é formado por atributos contínuos: os dias são mais ou menos frios, as pessoas são mais ou menos corpulentas, mais ou menos simpáticas, etc. No entanto, a partir do momento em que passamos a funcionar com base em categorias, e através do processo de acentuação, passamos igualmente a transformar cognitivamente essas dimensões contínuas (a temperatura, a simpatia, a corpulência) em categorias dicotómicas (os dias frios e os dias quentes, as pessoas gordas e as pessoas magras, as pessoas simpáticas e as

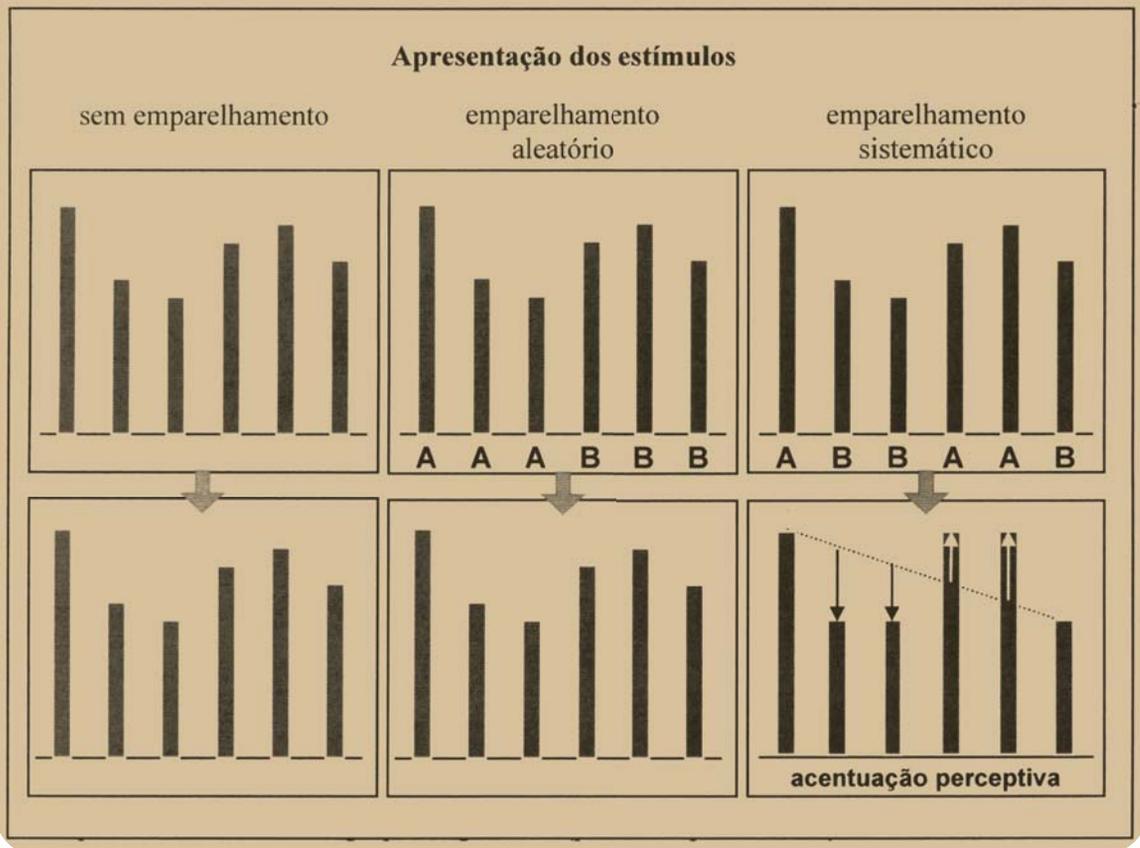
peças antipáticas, num mundo cognitivo algo maniqueísta, no qual, entre “preto” e “branco”, passa a haver pouco espaço para tons mais ou menos acinzentados...!). Passamos a ver o mundo que nos cerca como se ele estivesse estruturado em termos de categorias discretas.

Uma ilustração clássica deste fenómeno é um estudo conduzido por Tajfel e Wilkes (1963). Nesse estudo, os participantes deviam dar estimativas dos comprimentos de oito linhas, apresentadas numa tela, uma de cada vez. Os comprimentos das linhas decresciam proporcionalmente, ou seja, a diferença no compri-

mento entre cada linha e a linha imediatamente mais curta ou mais longa era constante. Numa primeira condição, as linhas estavam associadas a etiquetas “A” ou “B”, de tal modo que as quatro linhas mais compridas surgiam sempre associadas à etiqueta A e as quatro linhas mais curtas surgiam sempre associadas à etiqueta B. Numa segunda condição, as etiquetas apareciam associadas às linhas de forma completamente aleatória. Finalmente, na terceira condição, as linhas apareciam sem etiquetas associadas. Os resultados mostraram que, nas suas estimativas, os participantes da primeira

FIGURA 4

Categorização e acentuação perceptiva
Esquemática dos resultados obtidos por Tajfel e Wilkes (1963)



condição tinham tendência para exagerar a diferença entre a linha mais curta das quatro mais compridas e a linha mais comprida das quatro mais curtas, e, embora em menor grau, também para diminuir as diferenças entre as linhas de cada grupo. Isto não aconteceu em nenhuma das outras condições. Ou seja, as etiquetas A e B funcionaram como indicadores de duas categorias, sobretudo quando existia uma correlação entre essas categorias e o atributo focal dos estímulos (o comprimento). É o mesmo que se passa quando, em vez de darmos estimativas de comprimentos de linhas descritas por etiquetas, estamos a julgar pessoas definidas pela sua pertença a grupos sociais, como o demonstraram Doise, Deschamps e Meyer (1978).

Estes investigadores pediram a estudantes suíços que atribuísem traços de personalidade aos três maiores grupos linguísticos suíços (francófono, alemânico, italófono). Alguns participantes deviam julgar os membros dos grupos suíços, enquanto outros deviam julgar os membros de dois desses grupos e os da nação estrangeira correspondente ao terceiro grupo linguístico (por exemplo, os suíços francófonos, os suíços alemânicos, e os italianos, ou os suíços alemânicos, os suíços italófonos, e os franceses). Os participantes que deviam comparar dois grupos suíços com um grupo estrangeiro, descreviam os membros dos dois grupos suíços como mais semelhantes entre si (assimilação) e mais diferentes dos estrangeiros (contraste) do que aqueles que deviam descrever os três grupos suíços. Noutro dos seus estudos, os participantes eram rapazes e raparigas de 10 anos de idade, que deviam atribuir traços a três rapazes e a três raparigas apresentados em fotografia. Mas, numa condição, quando descreviam os alvos de um dos sexos, os participantes ainda não sabiam que iam ter que descrever alvos do sexo oposto. Noutra condição, todos os alvos,

rapazes e raparigas, eram apresentados em simultâneo. Como já podemos esperar, os participantes descreveram os rapazes como mais diferentes entre eles, e as raparigas como mais diferentes entre elas quando não antecipavam que iriam descrever os alvos do outro sexo, do que quando todos eram apresentados ao mesmo tempo.

Numa outra série de estudos, também já clássicos, mesmo se realizados cerca de 15 anos mais tarde, Taylor, Fiske, Etcoff e Ruderman (1978, Estudo 1) pediram a participantes brancos que ouvissem uma discussão gravada entre três estudantes brancos e três estudantes negros. A cara de cada um destes estudantes era projectada numa tela sempre que ele intervinha na discussão. Depois de ouvirem a discussão, os participantes recebiam a transcrição das intervenções e as fotografias dos seis intervenientes, e deviam indicar qual deles tinha feito qual intervenção. Embora Taylor e colegas esperassem que os participantes fossem capazes de distinguir melhor os intervenientes brancos do que os intervenientes negros, a verdade é que os



Duas pessoas ou duas categorias?

participantes confundiam frequentemente os intervenientes brancos e os intervenientes negros entre si, mas nunca confundiam um interveniente branco com um interveniente negro. Estes resultados reproduziram-se noutro estudo em que em vez de manipularem a raça dos intervenientes, os mesmos autores apresentaram intervenientes femininos e masculinos a participantes dos dois sexos. E, num terceiro estudo, a única condição em que, de facto, não houve confusões entre os membros da mesma categoria era quando essa categoria era representada por um membro que, obviamente, não poderia ser confundido... consigo mesmo!

Em suma, quando um contraste entre duas categorias se torna saliente (etiquetas A e B, raparigas e rapazes, pessoas brancas e pessoas negras, adeptos de um clube e adeptos do outro, alfacinhas e tripeiros, etc.), negligenciamos as diferenças que existem entre os membros da mesma categoria, concentramo-nos nas diferenças que existem entre membros de categorias diferentes, e passamos a ver os membros de cada categoria unicamente em termos dos atributos próprios dessa categoria. É este processo de acentuação perceptiva que constitui a base cognitiva da teoria dos estereótipos proposta por Tajfel.

Categorização social e assimilação de valores

Mas a categorização de pessoas e a categorização de objectos não-sociais não se distinguem apenas pelo facto de a primeira implicar uma acentuação perceptiva mais forte do que a segunda. Para além disso, a categorização social está associada à aplicação de juízos de valor e, por intermédio desses juízos de valor, a assegurar uma coerência entre os estereótipos que possuímos, os julgamentos que fazemos com base nesses estereótipos, e a estrutura das nossas crenças acerca da dinâmica social e do lugar que nela ocupamos. Na sequência das ideias de Allport, Tajfel (1969) sugeria que quando categorizamos outra pessoa (ou nos categorizamos a nós próprios) não estamos apenas a incluir a pessoa numa categoria. Estamos também a atribuir-lhe o valor que é socialmente reconhecido a essa categoria, e este processo decorre do conhecimento que nos é transmitido desde o início do desenvolvimento moral e cognitivo (ver por exemplo, os estudos de Tajfel e colegas, acerca do desenvolvimento de crenças nacionalistas nas crianças; Tajfel, 1982, 1984).

CAIXA 3

Estereótipos e Acentuação Perceptiva (Tajfel, 1969)

Para compreendermos melhor as implicações da acentuação perceptiva para a vida social, pensemos neste exemplo. Imaginemos que era possível colocar toda a humanidade em fila indiana de tal forma que num dos extremos se encontrasse a pessoa de pele mais clara, e assim sucessivamente, até ao extremo oposto, ocupado pela pessoa de pele mais escura.

Primeira questão: seria possível identificar a pessoa a partir da qual começariam os brancos e terminariam os negros? Segunda questão: existiria alguma pessoa realmente “branca” e alguma pessoa realmente “negra”, mesmo nos extremos da fila? Terceira questão: considerando todas as outras características dessas pessoas, as semelhanças entre quaisquer dois “brancos” ou entre quaisquer dois “negros” seriam *sempre* maiores do que as semelhanças entre qualquer “branco” e qualquer “negro”?

É nessa fase precoce do desenvolvimento que se adicionam três condições cruciais para que, mais tarde as crenças estereotípicas e a sua associação a valores ocorram automaticamente na nossa vida social: (1) aceitamos como dados objectivos esses juízos de valor (“os ciganos são desonestos”, os “os portuenses são malcriados”, os “alentejanos são preguiçosos”, os “lisboetas são vaidosos”); (2) atribuímos importância e veracidade a uma mensagem mais em função do estatuto do emissor do que em função do seu conteúdo; (3) estamos expostos a um menor número de fontes de informação. A assimilação e a cristalização dos valores associados aos grupos sociais acentuam-se e perduram na vida adulta (ver Doise, 1992).

Categorização social e protecção das nossas crenças sobre a estrutura da sociedade

A acentuação perceptiva e a assimilação de valores correspondem, respectivamente, à construção cognitiva de distinções entre categorias sociais e à organização dessas categorias em termos de diferenciais valorativos. No entanto, os nossos estereótipos e os julgamentos que deles

decorrem servem também para legitimar a nossa representação cognitiva das relações entre grupos sociais. Um exemplo curioso de como procuramos a todo o custo assegurar a coerência dos nossos estereótipos vem de uma observação de Rubin, Provenzano e Luria (1974), segundo a qual, logo a partir de 24 horas após a nascença, e mesmo quando têm comportamentos absolutamente idênticos, os bebés do sexo masculino e do sexo feminino são já descritos à luz de traços de personalidade e de características físicas, respectivamente masculinos e femininos, embora não exista qualquer evidência objectiva para tal.

Para além disso, os estereótipos, quer acerca dos outros grupos quer acerca do nosso próprio grupo, definem a nossa posição social e o nosso autoconceito enquanto membros da sociedade, uma *identidade social* (Tajfel, 1969; ver também Turner, 1975). Esse facto faz com que a protecção desse autoconceito e da legitimidade do sistema de valores e de relações entre categorias que o definem passe a ser uma preocupação fundamental quando categorizamos os outros ou os julgamos com base nas suas (e nas nossas) peritências categoriais. Trata-se de garantir uma *coerência* entre uma auto-imagem satisfatória e a protecção das nossas crenças sobre os grupos sociais.



Homem?
Negro?
Artista?
Americano?
Jovem?
Hippie?
Guitarrista?
Músico?



2.2. O que determina a inclusão de uma pessoa num estereótipo?

Tendo descrito alguns processos gerais e as suas funções na elaboração de estereótipos e nas suas consequências para a percepção e o julgamento, podemos agora concentrar-nos sobre uma questão de maior detalhe: quais são os critérios que nos permitem incluir alguém numa categoria?

É um facto que, quando interagimos com alguém, certas categorias parecem ter uma maior probabilidade de serem utilizadas. Mas, mesmo a um nível dicotómico muito simplista, quantas dimensões de categorização alternativas podem ser utilizadas para incluir uma pessoa numa categoria e porque recorremos a uma e não a outras? A investigação sobre os estereótipos dá-nos várias respostas para esta questão. Vejamos três que nos parecem particularmente interessantes: (1) o carácter primitivo de certas categorias; (2) a normatividade cultural de certas categorias; (3) a clareza das fronteiras categoriais em contextos sociais específicos.

O recurso a categorias “primitivas”

Segundo Fiske e Neuberg (1990), quando nos deparamos pela primeira vez com uma pessoa recorremos automaticamente a uma de três dimensões de categorização *críticas*, ou *primitivas*: o *género*, a *idade*, e a *raça* e só em condições particulares passamos gradualmente de uma percepção estereotipada dessa pessoa para uma percepção individualizada. Imagine-mos que, passeamos num mercado árabe e que, aí, X, Y, e Z, três pessoas do sexo masculino, cruzam o nosso olhar. Automaticamente, sem qualquer esforço, e de forma involuntária, já as categorizámos como “homens” (género), como

“adultos” (idade), e como “negros” (raça). Mas X, Y, e Z, atraem-nos a atenção, e procuramos saber mais sobre eles: parecem ser “árabes” (uma categoria não-primitiva, segundo Fiske e Neuberg); X *chama-se Ahmed e veste um albornoz*; Y *chama-se Oliveira de Figueira e também veste um albornoz*; Z, por seu lado, *é magro*. No caso de X, há uma forte consistência entre as características que apresenta e as expectativas associadas à categoria. Isto confirma a categorização. Y é um caso mais bicudo, dado que apresenta um indício inconsistente (o nome) e um indício consistente (o albornoz) com a categoria “árabe”. Se a categoria for suficientemente forte, provavelmente a categorização inicial persistirá (“*este negro árabe tem um nome português*”). No caso de Z, a característica encontrada é absolutamente irrelevante para a categoria. Há tantos árabes “magros” como “gordos” e o mesmo se passa com os “não-árabes” (embora, como vimos acima, “magro” e “gordo” sejam realmente a dicotomização simplificada de um atributo contínuo!). Por isso, o atributo ser magro não é discriminativo. Neste caso, tal como, aliás, no caso de Y, é a força da categoria que determina a categorização. Ou seja, em ambos os casos, se a categoria tiver pouca força activacional, geraremos subtipos da categoria inicial (“árabes com nomes portugueses” vs. “árabes com nomes árabes”, “árabes magros” vs. “árabes gordos”). Mas, se a recategorização for infirmada, passaremos a encarar a pessoa em termos das suas características individuais em vez de a incluímos numa categoria (o “Oliveira de Figueira” e “aquele indivíduo magro”). Em suma, o julgamento baseado em categorias primitivas seria o caso mais geral dos estereótipos, aquele que requer menor esforço cognitivo, ao qual recorremos mais imediatamente, e que só é posto em causa por uma conjugação de factores que levarão ou a uma

nova categorização em termos de outra categoria primitiva, ou a uma subcategorização no seio da primeira categoria activada, ou, mais dificilmente, a uma impressão individualizante (ver também Brewer, 1988).

Mas esta explicação suscita uma série de problemas. É verdade que podem existir categorias mais acessíveis (por exemplo, a raça) do que outras (por exemplo, a altura): se depararmos com um indivíduo do sexo masculino, de pigmentação escura e com dois metros e dez, é provável que o vejamos mais imediatamente como “negro” do que como “alto”. Mas, na lógica do modelo de Fiske e Neuberg é difícil determinar se o veremos primeiro como “homem” ou como “negro”, já que raça e sexo são categorias igualmente primitivas. Trata-se de um “homem que é negro” ou de um “negro que é homem”?

Para além disso, como explicar que certas categorias sejam *universalmente* dominantes sobre a nossa percepção? E sê-lo-ão realmente, ou será que essa universalidade é uma ilusão devida ao facto de nos concentrarmos exclusivamente naquilo que se passa dentro da nossa cultura? Poderíamos admitir que o sexo, a idade e a raça são as categorias mais heurísticas, porque reflectem distinções fundamentais ao nível do comportamento e, assim, tornam-se adaptativas porque permitem predizer uma fracção importante do comportamento dos seus membros. Mas não corresponderá isto a um estereótipo? Não existe evidência empírica para o facto de o sexo (ver Eagly, 1987), a idade, e menos ainda, a raça serem *naturalmente* mais preditivas do comportamento do que outras categorias alternativas (Hamilton e Sherman, 1994). Poderíamos ainda admitir que as categorias baseadas no sexo, na idade, e na raça correspondem a indícios perceptivamente muito salientes. No entanto, a evidência demonstra que em certas circunstâncias a curto ou a

médio-prazo, quando conhecemos suficientemente uma categoria (por exemplo, por termos um elevado grau de familiaridade com os seus membros), ou quando evocamos essa categoria repetidamente, ela adquire supremacia em relação às categorias ditas primitivas (cf. abaixo). Então, como poderão essas categorias ser consideradas como automáticas e universais?

A diferenciação em relação à norma cultural

Zarate e Smith (1990) apresentam uma explicação mais relativista para o facto de algumas categorias terem primazia sobre outras no processo de inclusão categorial. Para estes autores, quanto menos uma categoria é assumida “por defeito”, mais saliente ela se torna e, logo, maior a sua probabilidade de funcionar como critério de categorização. Pensemos na sociedade ocidental em que vivemos. Qual é a categoria por defeito? Será a de “mulher negra”? A de “homem idoso”? A de “criança branca”? Provavelmente não. Que imagem surge na nossa cabeça quando pensamos num indivíduo abstracto? Quando nos referimos a uma pessoa sem mencionarmos as suas características, é porque, implicitamente, nos referimos a alguém que está dentro da norma cultural, e nas sociedades europeia e norte-americana, essa norma é a do “homem branco”. Para Smith e Zarate esta norma depende da preponderância numérica e da dominância sociopolítica. Por um lado, é mais expectável, segundo essa cultura, que um indivíduo não definido seja branco ou homem do que negro ou mulher. Por outro, é, ainda hoje, a imagem do “homem branco” que define maioritariamente o que é desejável. Uma ilustração deste fenómeno é o facto de ser mais frequente que a nacionalidade de um indivíduo apareça numa notícia de jornal quando esse

indivíduo é estrangeiro ou pertence a um grupo minoritário. Quando não é esse o caso, a pertinência categorial não é mencionada (Doise, Deschamps, e Mugny, 1991).

Esta explicação resolve uma questão não respondida pela noção de categorias primitivas. Imaginemos que encontrávamos um casal multirracial (homem negro, mulher branca). Que dimensão categorial teria o maior peso na nossa percepção? A raça ou o sexo? De forma automática, tanto poderia ser “um homem e uma mulher”, como “um branco e um negro”, já que tanto o sexo como a raça seriam categorias primitivas. A explicação baseada na norma cultural, pelo contrário, permite-nos predizer que, de ambas, a mais saliente seria, ou a menos frequente, ou a menos dominante em termos sociopolíticos. Assim, se partilhássemos a norma cultural, seria mais provável vermos este casal imediatamente como “uma mulher e um negro”, do que como “uma branca e um homem”, por exemplo. A norma cultural aumentaria a saliência das características das categorias estatisticamente minoritárias ou socialmente dominadas (“mulher” e “negro”), que “dariam mais nas vistas” do que as características da categoria maioritária ou dominante (“homem” e “branco”). Para além disso, se nos depararmos com uma “mulher negra”, é provável que a

vejamos mais imediatamente como “negra” do que como “mulher” porque, embora ambas sejam minoritárias em comparação com “homem branco”, possivelmente, a categoria “negro” será, pelo menos no nosso ambiente social, mais minoritária do que a categoria “mulher”.

Num dos seus estudos, Zarate e Smith (1990) expuseram os participantes a uma etiqueta (“branco”, “negro”, “mulher” ou “homem”), seguida de uma série de fotografias que podiam representar ou homens brancos, ou homens negros, ou mulheres brancas, ou mulheres negras. Os participantes deviam indicar se existia adequação entre a etiqueta e a fotografia, carregando o mais rapidamente possível num botão “sim” ou “não”. Ou seja, a velocidade de reacção dos participantes indicaria o critério de categorização dominante. Os resultados mostraram que aqueles que tinham recebido etiquetas raciais respondiam mais rapidamente “sim” para as fotografias de homens do que de mulheres. Ou seja, tratando-se de verificar um critério racial (“negro”), a inexistência de outra categoria minoritária (“mulher”) facilitava a decisão dos participantes. No mesmo sentido, quando se tratava de verificar a dicotomia “homem-mulher”, a decisão era tomada mais rapidamente quando não surgia a possibilidade alternativa minoritária ou dominada “negro”.

CAIXA 4

A teoria de Zarate e Smith é, sem dúvida, interessante, mas não explica, por exemplo, porque é que em sociedades fortemente segregacionistas, nas quais um grupo tem clara supremacia sobre outro ou outros (ou seja, corresponde claramente a uma norma dominante), as categorias dominada e dominante têm igual relevância cognitiva.



O princípio do metacontraste

Imaginemos que andamos a fazer turismo numa cidade desconhecida e que, ao virar de uma esquina nos encontramos no meio de uma concentração de pessoas. Podemos distinguir algumas munidas de capacetes, bastões, e escudos de plástico transparente, e outras que transportam cartazes e gritam palavras de ordem. Neste primeiro caso, será fácil categorizarmos os intervenientes como “policías” e “manifestantes”. Mas, eis que surge um novo grupo. Neste grupo, as pessoas não transportam qualquer panóplia militar, são também portadores de cartazes, e gritam igualmente palavras de ordem. Só que, enquanto que os primeiros manifestantes agitam bandeiras vermelhas, verdes e brancas, os segundos trajam de fato e chapéu preto, têm tranças e longas barbas. O comportamento e aparência dos primeiros poderiam não mudar. Mas, enquanto que, antes, era suficiente categorizá-los como “manifestantes” (por oposição a “policías”), agora, para darmos sentido à situação observada, categorizá-los-emos já como “palestinos” (por oposição a “policías” e a “judeus”).

A ideia apresentada acima está na base do princípio do metacontraste, proposto por Turner e colegas (Turner, Hogg, Oakes, Reicher, e Wetherell, 1987; ver também Hogg, 1992; Hogg e McGarty, 1990; Haslam e Turner, 1992) no quadro da *Teoria da AutoCategorização*.

A noção de “adequação comparativa” (*comparative fit*)

A Teoria da Autocategorização propõe que a escolha de uma categoria social e a inclusão de um indivíduo nessa categoria dependem (1) das características dos objectos a categorizar, (2) das propriedades do contexto em que esses objectos se encontram, e (3) das categorias cognitivamente acessíveis a quem categoriza. O exemplo que damos na caixa acima ilustra esta tripla dependência. Nesse exemplo, só faz sentido evocar a categoria “manifestantes” por oposição à categoria “policías” e a categoria “palestino” só se torna relevante quando a categoria “judeu” ganha, também ela, relevância.

Mas, para que uma categoria seja utilizada, é necessário que seja acessível. Num caso extremo,

Efeito do Contexto sobre a Categorização

“manifestantes”



“palestinos”



se não formos capazes de evocar uma categoria (por exemplo, se nunca tivéssemos ouvido falar em “palestinianos”), é evidente que não poderíamos incluir nela uma pessoa. No outro extremo, se andarmos obcecados por uma categoria, é muito fácil categorizarmos muitos estímulos à luz dessa categoria (um pouco como aquele indivíduo aborrecido para quem tudo é pretexto para falar do mesmo assunto).

A nossa motivação para compreendermos o mundo que nos rodeia em termos de contrastes entre categorias, levar-nos-á, em cada situação perceptiva particular, a procurar as características que nos permitem posicionar duas categorias cognitivamente acessíveis em oposição entre si. Por exemplo, num acontecimento desportivo, a cor das camisolas, dos cachecóis e das bandeiras dos adeptos estão bastante correlacionadas com os seus comportamentos segundo a equipa que marca um golo ou que sofre uma falta. Essa relação leva-nos a prestar

mais atenção a essas cores como elementos de definição da situação em termos das pertenças categoriais dos adeptos, do que a outras configurações de estimulação menos relevantes para atribuir um significado claro ao que se está a passar na situação, sobretudo porque os dois clubes em competição correspondem provavelmente às categorias que nos são mais acessíveis nessa situação. A este fenómeno chama-se *adequação comparativa (comparative fit)*, a existência de uma correspondência entre duas categorias opostas e uma dimensão claramente diferenciadora dos estímulos percebidos na situação.

Se essa adequação comparativa existir, procuraremos confirmá-la, estabelecendo um *meta-contraste*, que mais não é que a ponderação das diferenças intercategorias e semelhanças intracategorias pelas diferenças intracategorias e semelhanças intercategorias (Figura 5). Se as duas primeiras forem superiores às duas últimas, poderemos determinar os indivíduos que melhor

FIGURA 5

Formalização do Princípio do Metacontraste

$$MCR_k = \frac{\sum_{i=1}^n |I_k - O_i|}{n} \div \frac{\sum_{i=1}^m |I_k - I_i|}{m-1}$$

em que:

I_k = indivíduo k

O_i = membros da categoria O

m = total de membros da categoria de I

n = total de membros da categoria O

representam cada uma dessas categorias. Esses indivíduos são aqueles que, ao mesmo tempo são os mais semelhantes possível aos restantes membros da sua categoria e o mais diferentes possível dos membros da outra. Trata-se de membros prototípicos. Assim, numa determinada situação, quanto mais prototípico de uma categoria for um indivíduo, maior será a sua probabilidade de ser incluído nessa categoria Oakes, Haslam e Turner, 1994; Oakes e Turner, 1990; Turner *et al.*, 1978).

a) Como funciona o princípio do metacontraste?

Como é evidente, no nosso dia-a-dia é improvável agarrarmos numa calculadora e começarmos a fazer aritmética antes de decidirmos a que grupo pertence uma pessoa. Trata-se de um processo intuitivo e automático. Mas, para compreendermos melhor o funcionamento do princípio do metacontraste, podemos formalizá-lo (Figura 6).

Imaginemos que assistíamos a um debate entre 10 pessoas, no fim do qual as posições defendidas por essas pessoas podiam ser esquematizadas na coluna “Pessoa” da tabela apresentada abaixo (para já, façamos de conta que Z não existe – preocupar-nos-emos com ele mais tarde – e concentremo-nos nas colunas 1-3, à esquerda da tabela).

Com base nas posições defendidas por estas pessoas, podemos inferir rapidamente que elas se dividem em duas categorias – “Pró” e “Anti” (cf. coluna 4) – compostas, respectivamente, por A-B-C-D, e por F-G-H-I-J. Para além disso, são B e C, por um lado, e G, H, e I, por outro, quem melhor representa as suas respectivas categorias. De facto, são eles os mais semelhantes a todos os outros membros das suas respectivas categorias e, *simultaneamente*, os mais diferentes dos membros da categoria (o que, aliás, se revela no facto de serem os que têm as razões de metacontraste mais elevadas – cf. coluna 3).

FIGURA 6
Funcionamento do Princípio do Metacontraste

1	2	3	4	5		6		7	8
				Z \supset pró		Z \supset anti			
O Capitalismo...	Pessoa	MCR	Categoria	MCR	MCR	MCR	MCR	Anti	Pró
				Anti	Pró	Anti	Pró		
7. é o pior sistema	J	4.00	Anti	---	3.68	---	3.13		
6. é inaceitável	GHI	8.00	Anti	---	7.20	---	5.00		
5. é indesejável	F	2.40	Anti	---	2.08	---	2.50		
4. não sei	Z			1.00	---	---	1.00		
3. é aceitável	D	2.26	Pró	2.40	---	2.01	---		
2. é desejável	B C	5.97	Pró	4.00	---	5.48	---		
1. é o melhor sistema	A	2.50	Pró	2.86	---	3.51	---		

Qual o grau de pertença de uma pessoa a uma categoria? A razão de metacontraste de cada um dos participantes indica qual é o seu grau de pertença a uma categoria (o seu nível de tipicidade dessa categoria). Para calcularmos as razões de metacontraste de cada um dos participantes na discussão, começaremos por lhes atribuir um valor correspondente à sua posição (1 = *é o melhor sistema*; 7 = *é o pior sistema*). Em seguida, calcularemos a média das diferenças entre a posição dessa pessoa (1) e as posições de todos os outros membros da categoria oposta à sua (J, G, H, I, e F). Por exemplo, para J (cujo valor é 7):

$$\frac{|(7-3) + 2(7-2) + (7-1)|}{4} = 5.00$$

Ficamos, assim, a saber qual é, em média, a diferença de J em relação aos membros da categoria “Pró”, oposta à sua. Mas esta informação por si só não é suficiente. De facto, J poderia, ainda assim, ser mais diferente dos membros da sua própria categoria do que dos membros da categoria oposta. Necessitamos, por isso, de saber também qual é o seu grau de diferença relativamente aos membros da sua própria categoria (G, H, I, e F), ou seja:

$$\frac{|3(7-6) + 2(7-2) + (7-5)|}{4} = 1.25$$

Podemos, então, determinar se J é mais diferente da categoria oposta à sua do que da sua própria categoria (se não fosse esse o caso, teríamos que o *recategorizar*, incluindo-o na primeira). Mas o valor de metacontraste superior a 1 (de facto, $5.00/1.25 = 4.00$) indica que J é, em média, mais diferente de A, B, C, e D, do que de G, H, I, e F). Esta lógica aplica-se, evidentemente, a todos os restantes elementos do nosso exemplo.

Quem são os membros prototípicos de uma categoria? Ao recorrermos à categorização social, não estamos interessados apenas em incluir pessoas em grupos. Uma função fundamental da categorização é facultar uma representação simplificada desse grupo, mas suficientemente informativa para que nos permita interpretar a situação observada. Assim, trata-se de definir quem são os membros (ou as posições dos membros) que melhor resumem as categorias e as suas diferenças. Dito de outra forma, trata-se de saber quem são os membros das categorias estabelecidas que são, em simultâneo, mais semelhantes aos restantes membros da sua categoria e mais diferentes dos membros da categoria oposta. Se calcularmos os rácios de metacontraste das 10 pessoas do nosso exemplo, veremos que são, por um lado, G, H, e I, e, por outro, B, e C, os membros mais típicos das suas respectivas categorias. É por isso que, se nos perguntarem quais foram as posições em jogo na discussão, é provável que digamos que havia um grupo que achava o capitalismo “inaceitável” e outro que achava o capitalismo “desejável”. No fundo, trata-se de um processo de acentuação perceptiva (que discutimos acima), através do qual aumentamos as semelhanças dentro das categorias e as diferenças entre categorias, escamoteando as posições menos claras em detrimento das que são, simultaneamente, mais semelhantes a todas as posições existentes dentro de uma categoria e mais diferentes do conjunto das opiniões encontradas no seio da categoria oposta. Os membros que adoptam aquelas posições correspondem aos protótipos das categorias em questão, aqueles cujo valor de metacontraste é o mais elevado em cada uma delas.

Em que categoria incluímos uma pessoa? Como já vimos, segundo a lógica do metacontraste, estamos motivados para construir a representação mais clara possível das diferenças

entre as categorias evocadas em cada situação social que atravessamos. Mas nem sempre os indivíduos que encontramos nessas situações pertencem de forma evidente a uma dessas categorias. Por exemplo, num jogo de futebol entre o Porto e o Benfica, talvez a maior parte dos espectadores vá trajada de azul ou de encarnado. Mas o que faremos se encontrarmos um adepto trajado, digamos, de roxo? Esse adepto seria o equivalente da pessoa Z do nosso exemplo.

Os valores apresentados nas quatro colunas 5 – 8 da tabela correspondem aos rácios de metacontraste calculados para cada membro, se Z fosse incluído na categoria “Pró” (cf. colunas 5 e 6), ou na categoria “Anti” (cf. colunas 7 e 8). Z encontra-se exactamente no meio da escala que é também, sensivelmente, a média da distribuição das posições de todas as pessoas (3.70). Em que categoria o incluiremos? Antes de avançarmos uma resposta, façamos uma pequena experiência. Convidamos o leitor a parar de ler aqui mesmo, a olhar para as colunas 1 e 2 da tabela, e a decidir se Z é “pró” ou “anti” capitalismo.

Arriscamo-nos a prever que Z será ... “Pró”. Porquê esta predição? Segundo o princípio do metacontraste, uma vez que as duas categorias estejam salientes, a inclusão de um novo membro (neste caso, Z) numa delas dependerá da sua semelhança com o protótipo dessa categoria e da sua diferença em relação ao protótipo da categoria oposta, ou, dito de outro modo, do seu contributo para a diferenciação clara entre as duas categorias. Este problema não se coloca para casos claramente mais semelhantes ao protótipo de uma categoria do que da outra. No entanto, nos casos menos claros, trata-se de saber qual é a categoria em cuja inclusão um caso pouco claro contribuirá mais para a distinção entre as categorias. Se observarmos valores das colunas 5-8 da tabela, podemos constatar que, a inclusão de Z na cate-

goria “Pró” contribuiria mais para diferenciar as duas categorias (os seus protótipos corresponderiam a posições mais diferenciadas: 4.00 e 7.20) do que a sua inclusão na categoria “anti” (respectivamente 5.00 e 5.48). Por isso, podemos prever que, dado o contexto de categorização e a nossa tendência para gerar a maior clareza (isto é, diferenciação) possível entre as categorias, incluiríamos Z na categoria “Pró”, mesmo que o considerássemos atípico dessa categoria.

3. Organização cognitiva dos estereótipos: “abstracções” e “exemplares”

Debrucemo-nos agora sobre outra questão: Imaginemos que estamos a passar férias numa aldeia turística, e que, nesse dia, chega um autocarro de veraneantes oriundos de Marte. Com o tempo, vamos observando o comportamento destes veraneantes, e é provável que acabemos por construir algumas crenças gerais sobre eles – um estereótipo. Mas esse estereótipo pode ser criado de formas diferentes. Para Rothbart (1981), as informações sobre os grupos sociais podem organizar-se, ou em termos de traços de personalidade, ou em termos de pessoas. Isso depende, por um lado, da quantidade de informações recebidas, e, por outro, das oportunidades de processamento dessa informação e da profundidade desse processamento.

3.1. Organização abstracta e individualizada das crenças estereotípicas

Imaginemos que vamos encontrando esses Marcianos vezes suficientes para começarmos a distingui-los uns dos outros. Um está sempre a ler o jornal, outro está sempre a beber cerveja, outro passa o dia a dormir. Se nos perguntarem

o que pensamos destes indivíduos, é provável que digamos que “uns gostam de ler, outros são grandes apreciadores de cerveja, e outros gostam de dormir”. Mas imaginemos que o autocarro chegou na véspera da nossa partida e que não tivemos tempo de os distinguir entre si. Se nos perguntarem o que pensamos dos Marcianos, é provável que digamos que são gente curiosa, sedenta, e dorminhoca. Ou seja, enquanto que no primeiro caso, organizámos a informação em termos dos indivíduos que pertencem ao grupo, no segundo, organizámo-la em termos de características ou atributos gerais do grupo. O nosso estereótipo será, no segundo caso... mais estereotipado!

Este exemplo ilustra a ideia defendida por Rothbart (1981): uma maior familiaridade com os membros de um grupo torna a informação mais facilmente codificável em termos individuais. Pelo contrário, uma menor familiaridade resulta na sua organização em termos de traços abstractos. Este facto tem consequências nos julgamentos grupais. Se a informação tiver sido processada à luz de traços abstractos, o julgamento do grupo dependerá sobretudo da frequência com que um traço é evocado, independentemente do número de pessoas que o apresentam. Ou seja, se o traço “inteligente” for associado dez vezes ao grupo, e o traço “estúpido” lhe for associado apenas uma vez, o grupo será considerado como inteligente, mais do que como estúpido, mesmo se cada traço estiver presente sempre nas mesmas duas pessoas. Pelo contrário, se a informação tiver sido organizada de modo individualizado, a impressão acerca do grupo será influenciada pelo número de pessoas a quem o traço estiver associado, independentemente da frequência com que essa associação tiver sido apresentada: um traço apresentado dez vezes sempre associado

com uma pessoa X, e um traço apresentado uma só vez associado com uma pessoa Y terão igual peso no estereótipo.

Para testarem esta ideia, Rothbart, Fulero, Jensen, Howard e Birrell (1978) apresentaram aos participantes traços positivos e negativos sobre membros de um grupo fictício (por exemplo, “André é generoso”; “Maria é trabalhadora”). Para metade dos participantes, cada traço estava sempre associado a uma pessoa diferente (exposição única). Para a outra metade, o mesmo traço aparecia várias vezes associado à mesma pessoa. Para além disso, alguns participantes viam 64 traços (carga de memória forte), enquanto que outros viam apenas 16 (carga de memória fraca). Finalmente, alguns participantes viam cerca de dois terços de traços positivos e um terço de traços negativos (grupo positivo), enquanto que outros viam cerca de dois terços de traços negativos e um terço de traços positivos (grupo negativo). Os participantes deviam avaliar o grupo em geral e recordar-se dos traços apresentados. Os resultados mostraram que, quando expostos a uma forte quantidade de informação (64 traços associados a 64 pessoas), os participantes baseavam os seus julgamentos na frequência de apresentação dos traços, independentemente de estes estarem associados ou não a vários dos seus membros. Mas, se expostos a pouca informação, os participantes baseavam os seus julgamentos não na frequência com que os traços eram apresentados, mas sim no número de pessoas associadas a esses traços. Ou seja, quando tinham maior facilidade em processar a informação, os participantes organizavam-na em termos individualizantes, mas quando o processamento de informação implicava um maior esforço cognitivo, a informação organizava-se em termos colectivos.

Este estudo pode explicar, por exemplo, por que razão temos crenças mais estereotipadas, ou menos diferenciadas acerca de grupos sobre os quais temos poucas oportunidades de tratamento de informação ou um conhecimento pouco profundo. Neste caso, a informação sobre o grupo é codificada de forma abstracta, porque prestamos atenção à frequência absoluta e não à frequência relativa das informações sobre os seus membros.

3.2. *Percepção de variabilidade e familiaridade com os grupos estereotipados: homogeneidade relativa do exogrupo*

Uma implicação importante do fenómeno descrito acima é que podemos perceber um grupo como algo que admite um determinado grau de variabilidade, sobretudo quando o estereótipo deixa de ser necessariamente uma representação una e abstracta, passando a ser uma colecção de características de pessoas que pertencem ao grupo, e que podem apresentar diferenças entre si. Neste último caso, se acreditássemos, por exemplo, no estereótipo sociocultural segundo o qual os “alentejanos são calmos”, nada nos impediria de acreditarmos ao mesmo tempo que existem alentejanos extremamente nervosos. É possível igualmente dizermos que os alentejanos “são calmos” por acreditarmos que o subtipo dos alentejanos “calmos” é o mais frequente (por exemplo, 40%), mas que, a soma das frequências de alentejanos “hiperactivos” (30%), de alentejanos “nervosos” (+20%), e de alentejanos “excitados” (+10%), seja maior (= 60%) do que aquela. Assim, a variabilidade percebida num grupo depende, pelo menos em parte, da oportunidade de tratarmos a informação que nos transmitem os seus membros e da diferenciação interpessoal que ela reflecte.

Distorções taxonómicas e distorções situacionais

A ausência de familiaridade com um grupo tem duas consequências importantes: as *distorções taxonómicas* e as *distorções situacionais* (Quattrone, 1986). No caso dos exogrupos, as informações que recebemos são frequentemente relativas a um tipo particular de membro e frequentemente numa situação única. Por exemplo, alguém que tivesse apenas lido este capítulo no domínio da Psicologia Social, poderia pensar que os psicólogos sociais são obcecados por Marcianos! A nossa representação dos norte-americanos é, certamente, determinada por um tipo de membros dessa categoria: os actores de Hollywood que vemos no cinema e na televisão. Mas os norte-americanos não se limitam provavelmente a esse tipo de pessoas (distorções taxonómicas) e o tipo de pessoas que vemos nos filmes não se comportam do mesmo modo em todas as situações (distorções situacionais). Um estudo de Quattrone e Jones (1980) ilustra bem esta ideia. Os participantes observavam um vídeo no qual um estudante participava num estudo sobre *biofeedback*. Numa condição, o estudante escolhia esperar sozinho pela sua vez de ser submetido ao teste. Noutra condição, escolhia esperar acompanhado de outros. Os participantes eram, então, informados de que 100 outras pessoas tiveram que tomar uma decisão em condições idênticas à da pessoa mostrada no vídeo. A sua tarefa era darem uma estimativa da percentagem dessas pessoas que teriam escolhido esperar sozinhas ou acompanhadas. Segundo as condições, as 100 pessoas eram apresentadas como alunos da universidade dos participantes ou como membros de outra universidade. Os resultados mostraram que os participantes generalizavam mais a partir da decisão da pessoa-alvo

quanto ela pertencia ao exogrupo do que quando pertencia ao endogrupo. Dito de outro modo, para os participantes, os membros do endogrupo eram mais diferentes uns dos outros (menos homogêneos) do que os membros do exogrupo.

3.3. *Perspectivas sobre a organização cognitiva dos estereótipos*

Vamos debruçar-nos, então, sobre as implicações que a organização mental das nossas crenças acerca dos grupos sociais tem para as nossas percepções da variabilidade dos grupos. Se aplicarmos ao domínio dos estereótipos a proposta feita por Smith e Medin (1981; ver também Lingle, Altom e Medin, 1984), em relação à generalidade das categorias cognitivas, poderemos vê-los segundo três perspectivas distintas: *clássica* ou *aristotélica*, *probabilística* ou *prototípica*, e *exemplar*. Na perspectiva aristotélica, as categorias são construídas segundo um princípio de “tudo ou nada”: um objecto que apresente todos os atributos definitórios de uma categoria menos um, ou todos esses atributos mais um, já não poderá ser considerado como membro dessa categoria, e será incluído noutra, que respeite os atributos apresentados. No dia-a-dia, raramente seguimos os critérios formais prescritos pela perspectiva aristotélica. A investigação no domínio dos estereótipos tem mostrado que estes correspondem mais a categorias probabilísticas ou exemplares.

Estereótipos enquanto fuzzy sets. Na perspectiva probabilística, a pertença a uma categoria define-se através do nível de semelhança dos membros com uma síntese dos atributos dos membros da categoria. O princípio do metacontraste, que discutimos acima, baseia-se em parte nesta perspectiva (cf. Turner *et al.*, 1987). Numa

lógica probabilística, não existem atributos necessários e suficientes para definir a pertença a um grupo. As categorias, sociais ou não, são conjuntos com contornos pouco definidos (*fuzzy sets*), cujos membros variam segundo a sua representatividade. Por exemplo, uma pessoa vestida “à sevilhana” será provavelmente incluída na categoria “espanhola”, dado que a sua indumentária é *tipicamente* espanhola. Se a pessoa estiver a dançar o “flamenco”, a sua pertença àquela categoria será ainda mais provável. Mas se a pessoa estivesse a cantar o “fado”, apresentaria características típicas de duas categorias contrastantes (“espanhola” e “portuguesa”), e seria vista como um membro *atípico* da categoria da qual um dos atributos fosse o mais típico. Na perspectiva exemplar, uma categoria cognitiva pode ser representada, simultaneamente em termos de atributos gerais e abstractos, comuns a todos ou a alguns membros da categoria, e em termos de informações individualizadas (exemplares). Quando evocamos uma categoria (por exemplo *cowboys*) é frequente recordarmo-nos, não só de certos atributos típicos dessa categoria (“chapéu”, “colt 45”, “esporas”, “pernas em arco”), mas também indivíduos que lhe estão associados na memória (“John Wayne”, “Clint Eastwood”, “Jesse James”, “Calamity Jane”). Neste último caso, evocamos representações exemplares.

Organização probabilística dos estereótipos e diagnosticidade dos atributos categoriais

Foi Rosch (1978) quem deu maior contributo à perspectiva probabilística. Para esta autora, as categorias organizam-se na mente em função das suas características mais representativas e essa organização encontra-se estruturada segundo

uma dimensão horizontal e uma dimensão vertical. A dimensão horizontal corresponde à segmentação das categorias existentes a um mesmo nível de abstracção (por exemplo, os “espanhóis”, os “portugueses”). A dimensão vertical refere-se à taxonomia hierárquica e inclusiva dos diferentes níveis de abstracção das categorias (por exemplo, os “ibéricos” dividem-se em “espanhóis”, e “portugueses”; os “portugueses” dividem-se em “lisboetas”, “beirões”, “alentejanos”, etc.).

A noção central do modelo de Rosch é a de diagnosticidade (*cue-validity*), que corresponde ao princípio essencial da organização categorial, tanto na dimensão vertical como na horizontal (Rosch, Mervis, Gray, Johnson e Boyes-Brahem, 1976). A diagnosticidade está ligada à *saliência perceptiva* (no caso de categorias directamente baseadas na percepção, como por exemplo, as cores) e à *acessibilidade cognitiva* (no caso de categorias mais abstractas). Para estas últimas (as que correspondem mais directamente aos estereótipos), podemos definir a diagnosticidade de uma característica como a probabilidade de que essa característica surja associada a um membro da categoria, mas não a membros de outras categorias do mesmo nível de abstracção (Rosch, 1978). Por exemplo, a característica “penas” é fortemente diagnóstica da categoria “ave”, porque não surge associada aos “peixes” ou aos “mamíferos”.

Assim, as categorias são definidas pelos seus atributos mais diagnósticos, e os membros prototípicos de uma categoria serão aqueles cuja soma dos valores de diagnosticidade dos seus atributos é a mais elevada. Os restantes, organizar-se-ão ao longo de um *continuum* de tipicidade, de tal modo que, alguns poderão mesmo encontrar-se mais próximos de uma categoria contrastante do que da sua própria categoria

(lembramo-nos do “ornitorrinco”, um animal aquático, que é simultaneamente mamífero e ovíparo, que tem cabeça de pato e é coberto de pêlos). Assim, na percepção social, a pertença a uma categoria decide-se através da comparação entre os atributos presentes no membro a categorizar e os atributos com maior diagnosticidade na categoria. Como vimos acima, quando falámos do princípio do metacontraste, ao conjunto destes atributos, chamamos o *protótipo* da categoria.

Economia cognitiva e categorias de nível básico. Segundo Rosch (1978), a organização categorial baseia-se num princípio de *economia cognitiva*. A organização de informação acerca das categorias cognitivas é feita de modo a que os atributos se encontrem sempre ao maior nível de generalidade possível. Por exemplo, se a categoria fosse “ave”, não seria económico que o atributo “respirar” estivesse directamente associado a essa categoria, já que “respirar” é um atributo comum a todos os seres vivos. Assim, seria mais económico armazená-lo no nível supra-ordenado “seres vivos”.

O facto apontado no parágrafo anterior tem duas implicações importantes: (1) uma categoria que exista a um nível de generalidade muito elevado (por exemplo “seres vivos”), terá muito poucos atributos prototípicos, já que estes devem adequar-se igualmente a muitas categorias subordinadas diferentes; (2) uma categoria que exista a um nível de generalidade muito baixo, terá um grande número de atributos prototípicos, já que, definem uma categoria muito específica por contraste com outras igualmente muito específicas.

Assim se vê que certos níveis de abstracção satisfazem melhor o princípio da economia cognitiva do que outros. Se alguém nos disser que “toca um instrumento musical”, esta categoria é tão

CAIXA 5

Metodologias de obtenção de protótipos grupais

Podemos aceder às representações probabilísticas de grupos sociais de diversas formas:

1. A *associação livre* (por exemplo, “indique as cinco características que lhe ocorrem mais imediatamente quando pensa nos Marcianos”).
2. A técnica das *semelhanças familiares* (*family resemblances*; Rosch e Mervis, 1975): os participantes enumeram livremente características dos membros de vários grupos e, em seguida, ponderamos essas características segundo a sua repartição entre esses grupos.
3. A técnica da *razão diagnóstica* (McCauley e Stitt, 1978). Este método pressupõe que a estereotipia de um traço numa categoria se traduz numa questão de grau, ou numa probabilidade condicional. Por exemplo, se 43% das mulheres e 21% dos homens fossem considerados “expressivos”, e supondo que os participantes acreditavam que cada categoria corresponde a 50% da humanidade, isto significaria que 32% $[(43\%+21\%)/2]$ dos humanos são expressivos. A razão diagnóstica indicaria que a expressividade é mais típica das mulheres ($1.34 = 43/32$) do que dos homens ($0.65 = 21/32$).
4. A *avaliação directa da tipicidade* de um traço numa categoria. Por exemplo, “em que medida ser hospitaleiro é uma característica típica dos portugueses?” (1 = nada típico; 7 = muito típico), ou “em que medida Fulano (descrito através de um traço ou uma combinação de traços) é um bom exemplo, ou representativo, do grupo X?” (1 = nada representativo; 7 = muito representativo).
5. As *tarefas de categorização*, que medem o tempo de reacção para verificar a inclusão ou não-inclusão de um indivíduo descrito através de um traço num grupo, ou para indicar a associação ou não-associação de um traço a esse grupo.

Uma vantagem destas metodologias provém da sua complementaridade. Por exemplo, podemos aplicar a razão diagnóstica e/ou a avaliação directa da tipicidade a traços obtidos por associação livre. A frequência de evocação de um atributo num grupo e a avaliação directa da sua tipicidade nesse grupo, deveriam concordar. Estudos sobre estereótipos nacionais mostram que a associação livre se correlaciona com as avaliações de tipicidade (Stroebe e Insko, 1989; ver também Fehr, 1988; Fehr e Russell, 1991; Paez e Vergara, 1992). Também os tempos de reacção para os membros directamente avaliados como mais típicos são inferiores aos dos membros menos típicos (Stephan, 1985; Fiske e Taylor, 1991; Hamilton e Sherman, 1994), e existe uma forte correlação entre os julgamentos de tipicidade e a facilidade de recuperação de traços estereotípicos (Fiske e Taylor, 1991).

abstracta, que tanto pode significar que a pessoa toca ferrinhos, como harpa, ou gaita-de-foles. Imaginemos, pelo contrário, que a pessoa toca “*stratocaster* modelo *American Standard*”. Esta categoria é tão específica que acaba por exigir um esforço cognitivo desmesurado para que

dela retiremos alguma informação. Mas se a pessoa nos disser que toca “guitarra eléctrica”, a categoria situa-se já a um nível de generalidade que assegura a melhor relação entre o esforço cognitivo dispendido e a informação que dela podemos inferir. Trata-se daquilo que Rosch

designou como uma *categoria de nível básico*, ou seja, uma categoria que concilia um máximo de inclusividade com o mínimo de esforço de construção de uma imagem concreta, e (des)codificável¹. Também no caso das categorias sociais, entre o nível superespecífico dos “indivíduos” e o nível extremamente geral da “humanidade”, seria o nível do “grupo” que melhor conciliaria inclusividade com esforço cognitivo (Turner *et al.*, 1987). Provavelmente, os estereótipos que utilizamos no dia-a-dia correspondem a categorias de nível básico (Rothbart, 1981).

Diagnosticidade, organização hierárquica, e mudança de estereótipos

A organização hierárquica da informação tem implicações para a mudança dos estereótipos. Os membros típicos de um grupo são os mais facilmente reconhecidos, mais facilmente recuperados em memória quando o grupo é evocado, e também os que evocam mais fortemente as atitudes e emoções associadas ao grupo (Stephan, 1985). Assim, também as crenças e atitudes em relação a um grupo deveriam mudar mais se os membros prototípicos do grupo se comportassem em contradição com as expectativas acerca do grupo (Stephan, 1985; Hewstone, 1989; Fiske e Taylor, 1991). Para darmos um exemplo simplista, se soubermos que Sandro Luís é fã da música de Quim Barreiros e do jovem Saúl, um estereótipo poderia levar-nos a deduzir que gosta de chalaças ordinárias, aprecia filmes de pancadaria, e compra CDs em barracas de feira. Se Sandro

Luís possuir todos esses atributos, activaremos mais facilmente em relação a ele a nossa atitude (positiva ou negativa) associada ao estereótipo “pimba”. Se, para além disso, soubermos que gosta da cerveja X, vamos inferir que os adeptos de música “pimba” são apreciadores dessa marca de cerveja. Finalmente, se soubéssemos que o seu escritor preferido é Marcel Proust, que é praticante de desportos radicais, e que é activista da Amnistia Internacional (atributos fortemente contra-estereotípicos), a nossa representação dos adeptos de música “pimba” mudaria mais radicalmente do que se Sandro Luís fosse menos típico do grupo (por exemplo, se apresentasse apenas o atributo de gostar de filmes de pancadaria). Nesse caso, poderíamos, ou enfraquecer o estereótipo, ou alterá-lo inteiramente, ou, ainda, construir um subestereótipo – “neopimba” ou “pimba pós-moderno”...!

Processos de mudança de estereótipos. Numa síntese das ideias apresentadas até então por diferentes autores, Weber e Crocker (1983) propuseram três processos alternativos para a mudança de estereótipos. O primeiro desses processos baseia-se num processo de conversão mais ou menos aleatório e impulsivo. Segundo Rothbart (1981), operar-se-iam mudanças nos nossos estereótipos se fôssemos confrontados com informação fortemente contraditória com esses estereótipos, ou com acontecimentos dramáticos associados a eles (por exemplo, o caso de um político corrupto membro de um partido com que simpatizamos, poderá levar-nos a deixar de simpatizar com esse partido). Assim, segundo este modelo, o mais eficaz para mudar um estereótipo seria confrontarmos os

¹ É evidente que o nível básico pode variar de uma pessoa para outra. Por exemplo, para um guitarrista, a categoria “*Stratocaster American Standard*” pode corresponder ao nível básico, e a categoria “guitarra” corresponderá ao que, para o leigo é o “instrumento musical” (o nível supra-ordenado).

indivíduos com informação fortemente contraditória concentrada num número restrito de membros típicos do grupo.

O segundo modelo estabelece uma analogia entre o possuidor de um estereótipo e um “contabilista”, e implica uma alteração progressiva dos traços considerados como prototípicos do grupo-alvo. Podemos possuir um estereótipo forte sobre um grupo, mas à medida que vamos encontrando membros atípicos desse grupo o estereótipo muda gradualmente (Rothbart, 1981). Neste caso a mudança opera-se metodicamente e só se produz quando tivermos armazenado em memória informação contra-estereotípica suficiente.

O terceiro modelo corresponde ao estabelecimento de subtipos segundo a estrutura taxonómica dos protótipos grupais, tal como o discutimos acima. Assim, quando possuímos uma crença estereotípica (“os músicos de *rock* são jovens”) e nos deparamos com membros da categoria que apresentam características contraditórias com essa crença (os Rolling Stones, os Pink Floyd), formamos subcategorias (os “dinossauros do *rock*”), separadas do resto do estereótipo. Estas subcategorias funcionam como excepções à regra geral e permitem-nos conservar o estereótipo inicial (Hewstone, 1994). O importante, neste caso, seria, por um lado, que a informação contra-estereotípica fosse fortemente contraditória com o estereótipo, e, por outro, que estivesse presente num número suficiente de membros para que estes não fossem individualizados em relação à categoria (os músicos de *rock* são jovens e o “cota” Mick Jagger é um caso particular, uma excepção irrelevante para a categoria no geral).

Num estudo comparativo destes três modelos, Weber e Crocker (1983) apresentaram aos participantes uma série de descrições de membros de duas profissões (advogados e conta-

bilistas). Dessas descrições, um terço contradizia os estereótipos destas profissões, um sexto confirmava-os, e as restantes eram irrelevantes. Os participantes estavam divididos em quatro condições, segundo a dimensão das amostras de membros das profissões (pequeno – 6 casos – ou grande – 30 casos), e segundo a forma como a informação contraditória com os estereótipos era apresentada (dispersa através de todos os membros ou concentrada em apenas alguns). Os resultados deram menor razão ao modelo da conversão. O facto de a informação contraditória ser apresentada de forma dispersa ou concentrada, assim como o facto de a amostra ser grande ou pequena pouco influenciou os resultados. No entanto, os participantes mudaram mais os seus estereótipos quando existiam, ao mesmo tempo, muitos membros atípicos e a informação contraditória era dispersa. Por outro lado, quando a informação era concentrada ou a amostra era pequena, os participantes recorriam mais a subtipos, e mantinham assim o estereótipo inalterado.

Num outro estudo, Weber e Crocker demonstraram que a mudança do estereótipo é mais forte quando os membros que apresentam características contra-estereotípicas são, ao mesmo tempo, fortemente típicos da categoria noutras características importantes. Outros estudos demonstraram que a estereotipia dos julgamentos acerca da categoria em geral pode decrescer mais quando a informação contraditória com o estereótipo é concentrada num só membro do que dispersa através de vários membros do grupo (Gurwitz e Topol, 1978). Mas a maioria da investigação aponta para a construção de subtipos diferenciados enquanto que o estereótipo se mantém inalterável (ver Hewstone, 1994, para uma revisão aprofundada deste tema). Por exemplo, o facto de sabermos

que os “algarvios” e os “transmontanos” são completamente diferentes uns dos outros, não nos impede de termos um estereótipo geral sobre os “portugueses”.

Uma consequência do que acabámos de analisar é que é possível conceber um estereótipo como um protótipo. Além disso, este protótipo deve necessariamente incluir alguma noção de variabilidade no seio da categoria que representa. Mas como representar a variabilidade em termos de um protótipo, que, por definição é uma síntese das características atribuídas ao grupo?

3.4. *Protótipos e percepções de variabilidade nos grupos*

Às vezes, os jornais televisivos mostram-nos a imagem da Rua Augusta, em Lisboa, às três da tarde de sábado, como ilustração de que, “neste fim-de-semana, os portugueses saíram à rua”. Mas podem existir pessoas para quem a representação dos “portugueses” não evoca apenas os “habitantes de Lisboa que passeiam no Chiado ou na Rua do Almada”, mas também os “lusitanos”, os “madeirenses”, os “lisboetas da Brandoa”, os “portuenses da Foz”, os “emigrantes na Venezuela”, etc. Ou seja, embora, para alguns, os lisboetas filmados correspondam a um protótipo representativo dos portugueses em geral, é possível que, para outros, eles correspondam apenas a um subtipo do estereótipo mais geral. O número de subtipos evocados corresponderá à nossa percepção da diversidade da categoria.

Variabilidade e percepção da partilha de traços prototípicos. Brewer, Dull e Lui (1981) conduziram um estudo demonstrativo de como esta concepção permite dar conta da percepção de variabilidade nos grupos. Na primeira fase

desse estudo, os participantes deviam executar uma tarefa de triagem de fotografias de pessoas idosas com base nas suas “semelhanças de personalidade”. A ideia era a de que os agrupamentos de fotografias construídos pelos participantes corresponderiam a categorias subordinadas (subtipos) da categoria mais geral das “pessoas idosas”. Os resultados mostraram, de facto, um forte consenso entre os participantes em torno de três subtipos: “homem de estado idoso”, “ancião”, e “avô”. Um segundo grupo de participantes recebeu seis conjuntos de três fotografias, que, para alguns participantes pertenciam a um mesmo subtipo, e, para outros, a subtipos diferentes. A tarefa, desta vez, era avaliar, numa lista de adjectivos, quais eram os traços comuns às três fotografias recebidas. Brewer e colegas convencionaram que os traços estereotípicos seriam todos os que fossem considerados, por pelo menos 50% dos participantes, como partilhados pelas três pessoas. Os resultados apoiaram o modelo da organização categorial taxonómica de Rosch. De facto, quando os participantes recebiam três fotografias pertencentes ao mesmo subtipo (tal como havia sido definido pelos participantes da primeira fase do estudo), o consenso relativamente aos traços das pessoas-alvo era maior, e os traços de cada subtipo distinguiam-se mais dos outros subtipos (eram mais diagnósticos) do que quando os participantes recebiam fotografias pertencentes cada uma a um subtipo diferente. Neste caso existia um número reduzido de traços consensuais.

Outros estudos demonstraram que os estereótipos raciais (por exemplo, Devine e Baker, 1991) e sexuais (por exemplo, Deaux, Winton, Crowley e Lewis, 1985) podem organizar-se em diferentes níveis hierárquicos. Quanto maior for o nosso conhecimento de um grupo, mais informativos serão os subtipos desse grupo e

menos informativos serão os seus níveis supra-ordenados. Para muitos norte-americanos, por exemplo, um “europeu” é um “europeu”, venha ele da serra da Estrela ou dos montes Urais. Para muitos portugueses, pelo contrário, por muita televisão que vejam, existe uma diferença abissal entre um habitante da serra da Gardunha e um natural da serra da Estrela.

Complexidade cognitiva e extremismo avaliativo. O modelo da complexidade-extremismo (Linville, 1982; Linville e Jones, 1980) é frequentemente citado na literatura por se tratar de uma formulação específica da hipótese da homogeneidade do exogrupo que relaciona directamente a estrutura das nossas representações sobre os grupos com as avaliações que fazemos acerca dos seus membros. Para Linville, os estereótipos estruturam-se, em memória, segundo dimensões que traduzem as nossas crenças sobre as correlações entre os comportamentos ou entre as características de personalidade dos membros do grupo. Segundo este modelo, uma maior familiaridade com um grupo leva-nos a acreditar que essas correlações são menos fortes, e assim, a organizar a nossa representação cognitiva desse grupo, segundo um maior número de dimensões independentes.

Linville (1982) e Linville e Jones (1980) conduziram uma série de estudos acerca desta questão. Num desses estudos, Linville e Jones (1980, Estudo 1) pediram a estudantes brancos de ambos os sexos que lessem dois processos de candidatura a uma escola prestigiada. Um dos processos mostrava que o candidato era um óptimo estudante, enquanto que o outro pertencia a um candidato fraco. Para além disso, os candidatos eram apresentados, segundo as condições, como estudantes brancos ou negros, do sexo masculino ou feminino. Os resultados mostraram que os bons candidatos e os maus

candidatos eram avaliados de forma, respectivamente, menos positiva e menos negativa quando eram de raça branca ou do mesmo sexo dos participantes do que quando eram de raça negra ou do sexo oposto ao dos participantes. Assim, os membros dos grupos que conhecemos melhor (ou seja, em relação aos quais possuímos maior complexidade cognitiva) serão, pelo menos nas condições estudadas por Linville e Jones (1980; cf. por exemplo, Branscombe, Wann, Noel e Coleman, 1993), avaliados de forma menos positiva ou menos negativa do que os membros dos grupos com os quais estamos menos familiarizados, que julgaremos de forma mais extrema.

Uma questão que se coloca em relação aos estudos de Linville e de Linville e Jones é a de saber em que medida os resultados encontrados traduzem efectivamente os sentimentos e emoções que, em muitas outras situações, observamos nos julgamentos sobre os membros do endogrupo e do exogrupo. Será verdade que um “mau” membro do nosso grupo é sempre avaliado menos negativamente do que um membro semelhante de outro grupo? Em muitas situações, ao invés do que foi observado por Linville e colegas, avaliamos os membros socialmente desejáveis e socialmente indesejáveis do nosso grupo de forma, respectivamente, mais favorável e mais desfavorável do que membros semelhantes do exogrupo (cf. Marques e Paez, 1994, 2008; Pinto, Marques, Levine e Abrams, 2010).

Percepção de variabilidade e proporção de traços típicos e atípicos. Outra forma de percepção de diversidade compatível com a organização prototípica corresponde à prevalência relativa dos atributos estereotípicos e contra-estereotípicos num grupo. Se, por exemplo, pedirmos aos participantes que indiquem a percentagem de membros de um grupo que apre-

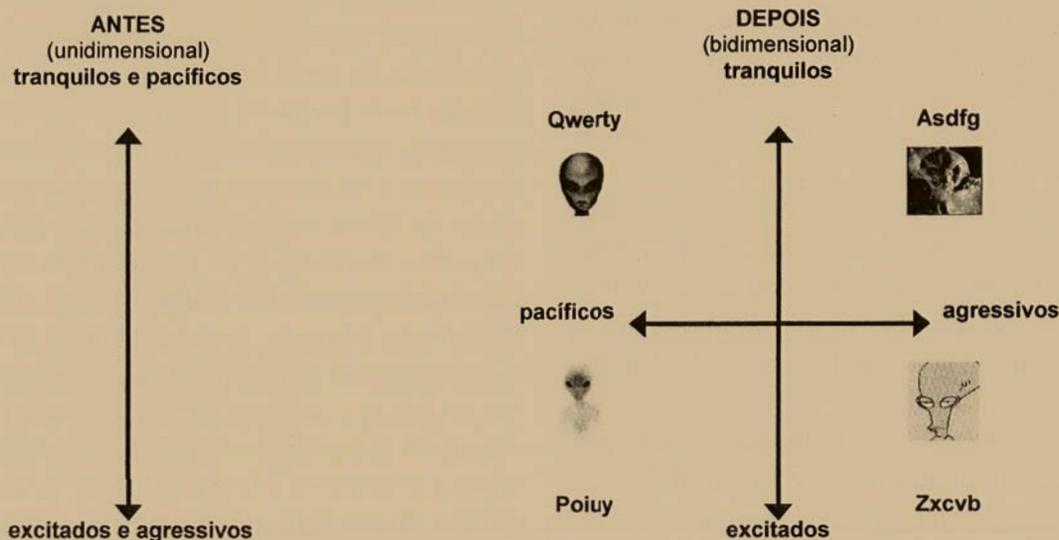
CAIXA 6

Complexidade Cognitiva e Extremismo das Avaliações dos Membros de um Grupo

Imaginemo-nos em visita a Marte. Como provavelmente nunca teremos visto um marciano, esperaríamos encontrar marcianos “tranquilos” e “pacíficos”, ou “inteligentes” e “agressivos” (Nota: devemos o nosso estereótipo do “Marciano” às obras de Ray Bradbury e de H. G. Wells): a nossa representação cognitiva dos marcianos traduz uma forte correlação entre “inteligência/agressividade” e “tranquilidade/pacifismo”, que se organizam, assim, segundo uma só dimensão.

Chegados a Marte, somos recebidos por **Qwerty**, que nos leva à sua tenda de meditação onde recita mantras pela paz entre os planetas. **Qwerty** confirma a nossa expectativa sobre a associação entre tranquilidade e pacifismo nos marcianos. Aparece, entretanto, **Asdfg** que vem também meditar antes de, calmamente, partir numa expedição interestelar para aniquilar os nativos de Alfa de Centauro. Tranquilo? Certamente. Pacífico? Nem por isso. Por outro lado, **Zxcvb** explica-nos, enquanto rói as unhas e coça nervosamente o queixo de antenas eriçadas, que o domínio tecnológico da teoria da relatividade permitirá aos marcianos o controlo militar do sistema solar. **Poiuy**, ofegante e aos saltos na cadeira, insurge-se contra a atitude belicista de **Zxcvb**. Ficamos assim a saber que afinal nem todos os marcianos são, ou pacíficos e tranquilos (**Qwerty**), ou excitados e agressivos (**Zxcvb**). Há também marcianos tranquilos mas agressivos (**Asdfg**) e marcianos pacíficos mas excitados (**Poiuy**). A nossa representação dos marcianos que, antes se organizava apenas em uma dimensão, passa, agora, a organizar-se em duas:

Representações dos “marcianos”



sentam um atributo estereotípico (por exemplo, 80% das mulheres são “emotivas”) e de membros que apresentam um atributo contra-estereotípico (por exemplo, 20% das mulheres são “racionais”), quanto maior for a diferença entre estas percentagens, maior será a homogeneidade (ou menor será a variabilidade) percebida no grupo (Hamilton e Sherman, 1994). Por exemplo, Park e Rothbart (1982) pediram a participantes dos dois sexos que dessem estimativas das percentagens de pessoas de ambos os sexos que adoptam atitudes estereotípicas ou contra-estereotípicas em relação às suas respectivas categorias sexuais. Calculando a diferença entre a percentagem estereotípica e a percentagem contra-estereotípica atribuída a cada uma das categorias, Park e Rothbart observaram que os rapazes consideram que existe uma maior percentagem de membros do sexo masculino que adopta comportamentos e atitudes próprios do estereótipo feminino do que as raparigas. Inversamente, as raparigas julgam existir uma maior percentagem de raparigas que adoptam comportamentos ou atitudes tipicamente masculinos do que os rapazes. Ambos os grupos de participantes consideraram as suas respectivas categorias como mais heterogêneas do que as categorias opostas.

Percepção de variabilidade e dispersão ao longo de um atributo. Uma terceira forma de percepção de variabilidade compatível com a organização prototípica é a percepção das posições ocupadas pelos membros de um grupo numa dimensão (por exemplo “gastador-poupado”). Se, do ponto de vista do observador, todos os membros do grupo ocupassem a mesma posição ao longo do atributo (por exemplo, todos os membros do grupo são “moderadamente gastadores”), isso traduziria uma percepção de maior homogeneidade do que se os considerasse como relativamente dispersos ao longo desse atributo (por exemplo, entre “muito gastadores” e “mode-

radamente gastadores”). Noutro dos seus estudos, Quattrone e Jones (1980) pediram a estudantes de duas universidades que avaliassem os estudantes das suas respectivas universidades e os estudantes da outra universidade em 10 dimensões, cujos pólos correspondiam aos dois grupos (“Universidade de Princeton” vs. “Universidade de Rutgers”). A tarefa dos participantes era indicar, para cada dimensão, onde se situavam, em média, os estudantes de cada universidade. Quanto mais essas avaliações tendessem para um dos pólos, mais as percepções seriam estereotipadas. Os resultados mostraram que a posição média atribuída ao exogrupo, tanto pelos estudantes de uma universidade como pelos da outra, era mais extrema do que a posição média atribuída ao endogrupo. Ou seja, o endogrupo era percebido como mais disperso em torno da sua posição prototípica do que o exogrupo. Jones, Wood e Quattrone (1981) pediram aos participantes que indicassem, para o endogrupo e para três exogrupos, quais eram os dois níveis de uma escala que incluíam pelo menos 50% dos seus membros, e os dois níveis da mesma escala que incluíam os 100% totais dos membros desses grupos. Uma maior distância entre os dois níveis marcados pelos participantes, tanto para os 50% como para os 100%, traduziria uma percepção mais heterogênea do grupo. Os resultados mostraram, de facto, que essas distâncias eram maiores no caso do endogrupo do que no caso dos três exogrupos.

Percepção de variabilidade e atribuição de “diversidade” a um grupo. Mas podemos conceber a percepção de variabilidade num grupo de forma ainda mais consentânea com a lógica subjacente à organização prototípica dos estereótipos. De facto, é possível incluir um atributo “diversidade” numa categoria com um estatuto idêntico ao de todos os seus outros atributos.

Por exemplo, podemos dizer que os portugueses são tipicamente “hospitaleiros”, “extrovertidos”, “desenrascados” e tipicamente “diferentes uns dos outros”. Este atributo possuiria exactamente o mesmo estatuto do que qualquer um dos anteriores e traduziria a nossa percepção da diferenciação intracategorial (Hamilton e Sherman, 1994; Park e Hastie, 1987; ver abaixo). Noutro dos seus estudos, Quattrone e Jones (1982) pediram aos participantes que respondessem a um questionário de atitudes políticas. Os participantes foram, então, classificados em três grupos: esquerda, centro, e direita. No meio da escala de atitudes, os participantes encontravam uma questão em que deviam indicar a semelhança que existe, em geral, entre as pessoas de esquerda e entre as pessoas de direita. Os resultados mostraram uma correlação significativa entre as atitudes políticas dos participantes e a resposta a esta questão. Quanto mais os participantes eram de esquerda, mais consideravam as pessoas de esquerda como diferentes umas das outras, e as pessoas de direita como semelhantes umas às outras. No caso dos participantes de direita passou-se exactamente o inverso.

3.5. *Organização exemplar dos estereótipos*

A perspectiva exemplar sobre a organização cognitiva dos estereótipos parte da ideia de que a experiência directa com os membros de um grupo gera um armazenamento dessa informação em memória sob a forma de casos individualizados da categoria (ver Devos, Comby e Deschamps, 1995). Concretamente, a activação de uma categoria (por exemplo, os “romanos”) pode gerar a recuperação de certos membros do grupo (por exemplo, “Júlio César”). A partir desse momento, os atributos desses membros

(“imperador”, “estratega militar”, “político”, etc.) passam a funcionar como se fossem os atributos representativos da categoria, não por serem prototípicos, mas sim porque estão associados aos membros recuperados. Isto produz uma grande plasticidade, quer nos conteúdos, quer nas percepções de variabilidade da categoria: se, por exemplo, em vez de “César”, o exemplar activado for “Nero”, os atributos relevantes passarão a ser os deste último (“imperador”, “decadente”, “maníaco”, “pirómano”, etc.); se, por outro lado, recuperarmos “César” e “Nero”, a representação do grupo será tão diferenciada quanto o forem os atributos desses dois exemplares (“imperador”, “estratega”, “pirómano”, “decadente”, “político”, etc.).

À primeira vista, existe, portanto, uma diferença substancial entre as perspectivas probabilística e exemplar no que diz respeito ao conteúdo, à estabilidade, e à percepção de variabilidade interna dos estereótipos. No caso das representações probabilísticas, os conteúdos são estáveis, já que provêm de um armazenamento sistemático e a longo prazo de informação que vai sendo codificada até nos fornecer uma imagem abstracta mas estável da categoria. Em princípio, a representação de uma categoria modificar-se-ia pouco, ou dificilmente, de um momento para outro (ver acima). Já no caso da perspectiva exemplar, o conteúdo é essencialmente instável e depende dos exemplares activados no momento da evocação da categoria. Para utilizarmos uma dicotomia proposta por Smith (1978), no primeiro caso, o conteúdo e a percepção de variabilidade de um estereótipo dependem fundamentalmente de informações pré-armazenadas em memória (*prestorage*). No segundo caso, elas dependem principalmente dos processos cognitivos que ocorrem no momento da activação da categoria (*computing*).

Dois modelos da organização dos estereótipos em termos de exemplares

Dois modelos ilustrativos desta última perspectiva são os de Linville, Fisher e Salovey (1989) – o modelo *Pdist* – e de Kashima e Kashima (1993) – o *modelo da predição dualística (dual predictor model)*. Segundo Linville e colegas (1989), a maioria dos estereótipos corresponde inicialmente a uma representação abstracta e homogénea que nos é transmitida socialmente. Mas à medida em que vamos obtendo informação acerca de novos membros, encontramos alguns que não correspondem às expectativas gerais sobre a categoria. Estes membros terão um maior impacto na representação da categoria devido ao seu carácter “surpreendente”. Quando nos pedem que julguemos o grupo, serão estes os exemplares com maior probabilidade de serem recuperados. Quanto maior for a familiaridade com um grupo, maior será a probabilidade de conhecermos membros “surpreendentes”, os atributos recuperados serão, por seu lado, mais diferenciados, e, conseqüentemente, a representação da categoria será internamente mais rica e variada. Se, pelo contrário, a categoria for pouco familiar, evocaremos apenas as nossas crenças sobre os atributos (abstractos e homogéneos) da categoria. Ou seja, a percepção da diversidade de uma categoria dependerá fundamentalmente do *número de exemplares conhecidos* e do seu *afastamento em relação à média ou à moda* estatística da categoria.

Kashima e Kashima (1993) propuseram, por seu lado, que os julgamentos sobre a variabilidade de um grupo resultam do conjunto das semelhanças e diferenças percebidas entre os exemplares activados de uma categoria e não do número de exemplares conhecidos. Assim, se

em geral a perspectiva exemplar diz que os julgamentos de variabilidade de um grupo dependem dos exemplares recuperados no momento do julgamento, no caso do modelo de Kashima e Kashima, esta ideia adquire toda a sua força. Para estes autores, ao recuperarmos em memória exemplares da categoria, determinamos o número de atributos semelhantes e diferentes desses exemplares e calculamos o grau de semelhança global existente entre eles. Esta semelhança será uma função inversa do julgamento de variabilidade. Ou seja, a variabilidade não depende do número de exemplares recuperados, mas sim do número de atributos semelhantes e diferentes encontrados em qualquer número de exemplares. Noutros termos, um indivíduo que recupere apenas dois exemplares de uma categoria, poderá considerá-la como mais variável, se esses exemplares forem muito diferentes, do que outro indivíduo que recupere um maior número de exemplares, mas que no cômputo geral apresentem uma maior semelhança em termos dos seus atributos.

Nos estudos conduzidos por Linville e colegas (1989), os participantes deviam indicar a percentagem de membros do seu próprio grupo ou de outro grupo incluídos nos diferentes níveis de uma série de atributos (por exemplo, “inteligência”, ou “simpatia”). Calculando os valores de probabilidade de diferenciação, variabilidade, e tendência central (ver caixa acima), estes autores observaram uma diferenciação e variabilidade mais fortes nas percentagens sobre o próprio grupo (mais familiar) do que sobre o outro grupo (menos familiar). Por outro lado, quando ambos os grupos eram igualmente familiares para os participantes, essas diferenças não existiam.

CAIXA 7

**Cálculo da Probabilidade de Diferenciação, Variabilidade e Tendência Central
de um Estereótipo (Linville, Fischer, e Salovey, 1989)**

Se pedirmos a alguém que dê uma estimativa da distribuição dos membros de um grupo ao longo de um atributo, podemos calcular a probabilidade que quaisquer dois membros tenham valores diferentes nesse atributo (Pd), o valor médio dos membros desse grupo (M), e a sua dispersão (Var) ao longo do atributo. Como proceder para o cálculo dessas três variáveis?

$$Pd = 1 - \sum_{i=1}^m p_i^2$$

$$M = \sum_{i=1}^m p_i X_i$$

$$Var = \sum_{i=1}^m p_i (X_i - M)^2$$

em que:

p_i = probabilidade associada a um nível da escala

X_i = valor do nível da escala

Imaginemos que pretendíamos recolher o estereótipo dos “Marcianos”, relativamente ao atributo “pacífico-agressivo”:

“Faça uma estimativa da percentagem de Marcianos incluídos dentro de cada nível da escala apresentada abaixo. Qual é a percentagem de Marcianos *muito pacíficos*? E de Marcianos *pacíficos*? E de Marcianos *neutros*? E *agressivos*? E *muito agressivos*? Atenção, cada marciano deve estar incluído num e só num nível da escala, e a soma das percentagens inscritas deve ser igual a 100%.”

muito agressivos	agressivos	neutros	pacíficos	muito pacíficos	= 100%

Imaginemos que um participante deu as respostas seguintes:

45% – 5% – 0% – 5% – 45%

Começaríamos por atribuir um valor (X) a cada nível (i) da escala (por exemplo, de “muito pacíficos” = 1 a “muito agressivos” = 5) e transformar as percentagens em probabilidades:

0.45 – 0.05 – 0.00 – 0.05 – 0.45.

O valor mínimo de Pd é 1 (grupo totalmente indiferenciado).

O valor de Pd [$1 - (0.2025 + 0.0025 + 0.00 + 0.0025 + 0.2025) = 0.59$] indica que, para o nosso participante, quaisquer dois marcianos escolhidos ao acaso têm uma probabilidade de .59 de serem diferentes um do outro. O valor de M [$0.45 + 2 \times 0.05 + 3 \times 0.00 + 4 \times 0.05 + 5 \times 0.45 = 3.00$] indica que, para o nosso participante, os marcianos em geral são “neutros” em *agressividade-pacifismo*. O valor de Var [$0.45(1 - 3)^2 + 0.05(2 - 3)^2 + 0.00(3 - 3)^2 + 0.05(4 - 3)^2 + 0.45(5 - 3)^2 = 1.90$] traduz a dispersão dos marcianos no atributo em questão. Por exemplo, Var seria maior se 50% dos Marcianos fossem “muito agressivos” e 50% fossem “muito pacíficos” do que se 50% fossem “agressivos” e 50% fossem “pacíficos”, mas Pd e M teriam os mesmos valores.

Críticas aos modelos exemplares dos estereótipos

Os modelos exemplares da organização dos estereótipos têm sido alvo de críticas. Por exemplo, as medidas de heterogeneidade utilizadas por Linville e colegas não garantem que as derivações estatísticas operadas sobre as respostas dos participantes correspondam efectivamente aos processos cognitivos por eles utilizados. Por exemplo, Park e Judd (1990) mostraram que, embora *Pd* e *Var* sejam sensíveis a diferentes níveis de familiaridade com os grupos, existem outras medidas que ainda o são mais. Uma dessas medidas é o desvio absoluto entre os exemplares mais extremos de que o participante é capaz de se recordar (em inglês, *range*). Tipicamente, para obter esta medida, pede-se aos participantes que avaliem a posição média do grupo num dado atributo (por exemplo, de “nada nacionalista” = 1 a “extremamente nacionalista” = 7) e que indiquem, na mesma escala, as posições dos dois membros mais extremos (o menos nacionalista e o mais nacionalista) desse grupo. A diferença entre estas avaliações corresponde ao *range*, e considera-se como um indicador da variabilidade percebida no grupo.

Outras críticas de carácter mais geral (cf. Hamilton e Sherman, 1994) prendem-se com a aquisição de informação estereotípica, com a inexistência de um critério organizador dessa informação nas representações exemplares, e com a sua eficácia cognitiva. No que diz respeito à informação estereotípica, e como já vimos, os estereótipos são muitas vezes aprendidos a partir de generalizações que nos são transmitidas e, por nós, assimiladas directamente. É evidente que nada impede uma representação exemplar de incluir os dois tipos de informação, abstracta e individualizada, acerca de um grupo (Linville *et*

al., 1989). Mas, nesse caso, torna-se irrelevante distinguir entre modelos baseados sobre abstrações e sobre exemplares.

Relativamente à organização da informação, porque é que um dado exemplar é associado a uma etiqueta categorial e não a outra qualquer? Se, como o admite a perspectiva probabilística, os novos membros de uma categoria são incluídos nessa categoria quando apresentam um dado limiar de semelhança com o protótipo, então o protótipo funciona como critério de categorização. No caso das representações exemplares, podemos considerar que a pertença a uma categoria é definida por uma associação entre o exemplar e a etiqueta categorial. Mas qual é o critério segundo o qual se estabelece essa associação? No que se refere à eficácia cognitiva, que vantagens nos trariam estereótipos organizados em termos de exemplares? Os julgamentos estereotípicos basear-se-iam numa recuperação preliminar de exemplares e/ou dos seus atributos, necessária para a emissão do julgamento. No entanto, podemos supor que é mais económico recorrermos directamente a crenças generalizadas, que até podem ter sido construídas a partir da observação de casos individuais, mas que, uma vez armazenadas enquanto generalizações, ficam prontas a usar, do que devermos, a cada vez que emitimos um julgamento sobre a categoria, percorrer toda a informação individualizada de que dispomos (cf. Smith e Medin, 1981).

Um quarto problema que tem vindo a ser reconhecido por vários autores (ver Barsalou, 1985; Hamilton e Sherman, 1994) em relação à distinção entre modelos abstractos e exemplares é que, em última análise, ambos predizem praticamente a mesma coisa. Torna-se, assim, difícil distingui-los. Por exemplo, para Linville e colegas (1989), o modelo *Pdist* (ver acima) é um modelo baseado sobre exemplares. No entanto,

estes autores salientam que um exemplar tanto pode corresponder à representação individualizada de um membro do grupo, como a um conjunto de atributos abstractos. No mesmo sentido, Park, Ryan e Judd (1992), afirmam que, ao encontrarmos exemplares de um grupo, geramos espontaneamente distribuições mentais de frequências de membros ao longo de um atributo e que essas distribuições funcionariam como “resumos” recuperados nas situações de julgamento e permitiriam detectar o número de subgrupos ocupando diferentes posições no atributo em causa. Assim, segundo este modelo, os exemplares seriam codificados em subtipos, e a recuperação destes subtipos permitiria aos indivíduos inferir a variabilidade do grupo. No modelo de Linville e colegas, tudo se passaria da mesma forma, excepto que, em vez de recorrer a “subtipos”, os indivíduos recorreriam a “exemplares” que, por sua vez, podem corresponder a subtipos!... Em que se diferenciam, então, as predições deste modelo e as dos modelos probabilistas que admitem que a variabilidade de um estereótipo se define em termos dos seus subtipos (ou seja, de subconjuntos de atributos abstractos)? Ou seja, um processo supostamente baseado sobre abstracções pode sempre ser reinterpretado em termos de exemplares e vice-versa (Barsalou, 1984).

3.6. *Modelos dualistas da organização cognitiva dos estereótipos*

Alguns autores procuraram uma saída para o impasse teórico descrito acima, adoptando uma *perspectiva dualista*, segundo a qual o processamento baseado em exemplares e em abstracções pode ocorrer de forma simultânea ou alternativamente (Park e Judd, 1990; Sherman, Judd e Park, 1989).

Categorização através de exemplares e categorização através de abstracções

Smith e Zarate (1990) propuseram que a condição determinante da utilização de informações abstractas ou exemplares na categorização é a ordem da aprendizagem dessas informações. Dado que aprendemos abstracções e exemplares em situações diferentes, de formas diferentes, e de fontes informativas diferentes, estas ficarão armazenadas em memória separadamente. Uma consequência desse facto é que podemos recorrer quer a um quer ao outro tipo de informação quando julgamos um grupo. Quando não temos outras informações abstractas sobre um grupo, baseamo-nos na semelhança da pessoa a categorizar com outras pessoas (exemplares) que sabemos pertencerem ao grupo. A categorização é, assim, independente de qualquer representação abstracta, como a média ou o protótipo do grupo. Mas, se possuímos uma representação abstracta, será a presença de atributos típicos do grupo no alvo de categorização que determinará a sua inclusão categorial (Smith e Zarate, 1990).

Para demonstrar esta ideia, Smith e Zarate (1990) pediram aos participantes que classificassem pessoas desconhecidas num de dois grupos. Numa condição, os participantes eram primeiro informados sobre as características abstractas típicas de cada um dos grupos e, só depois, recebiam informação individualizada sobre as pessoas a categorizar. Na outra condição, os participantes não recebiam qualquer informação sobre as características típicas dos grupos e deviam, imediatamente, categorizar as pessoas-alvo. A informação sobre as características típicas e os exemplares tinha sido concebida de maneira a que fosse possível detectar se a categorização se baseava na semelhança de cada alvo de categorização com o protótipo da

categoria ou com cada um dos exemplares apresentados. A estratégia de categorização utilizada pelos participantes dependeu da presença ou da ausência de um protótipo anterior à recepção de informações sobre os membros individuais. Quando já existia um protótipo no momento da recepção da informação sobre exemplares específicos, os participantes utilizavam-no como critério para a inclusão categorial de novos membros. Quando não era este o caso, a inclusão categorial baseava-se sobre a semelhança do membro a categorizar com os exemplares específicos. No entanto, como o afirmam os próprios Smith e Zarate (1990), este estudo não informa sobre se possuímos estes dois tipos de informação (abstracta e exemplar) em simultâneo ou alternativamente. Na sequência dos trabalhos de Park e Hastie (1987), o mais provável é que os possuamos em simultâneo.

Construção “on-line” de impressões abstractas sobre a variabilidade dos grupos

Num dos seus estudos, Park e Hastie (1987) pediram aos participantes que formassem uma impressão geral sobre um grupo a partir de comportamentos associados aos seus membros. Numa condição, os comportamentos traduziam uma forte variabilidade, enquanto que, noutra, eram mais homogéneos. Os participantes foram ainda divididos em três condições: (1) os seis comportamentos mais extremos eram apresentados duas vezes cada um (aumento da probabilidade de memorização dos comportamentos extremos); (2) os comportamentos moderados eram apresentados duas vezes cada um (aumento da probabilidade de memorização dos comportamentos moderados); (3) todos os comportamentos eram apresentados uma só vez. Se a informação se organizasse em termos de exemplares, nas duas primeiras condições, os partici-

pantes deviam recordar-se melhor, respectivamente, dos comportamentos mais extremos e dos comportamentos mais moderados. Portanto, deveriam também considerar o grupo como, respectivamente, mais heterogéneo na primeira, e como mais homogéneo na segunda, do que na terceira condição. Mas se a informação se organizasse em termos abstractos, os participantes não se recordariam melhor da informação apresentada mais vezes, e as suas estimativas de heterogeneidade não seriam afectadas por essa memorização. Os resultados apoiaram, de algum modo, ambas as ideias: os participantes recordavam-se melhor da informação que lhes tinha sido apresentada repetidamente, mas este facto não se repercutiu nos julgamentos de variabilidade.

Park e Hastie (1987) propuseram que a informação sobre os grupos é tratada *on-line*. Ou seja, à medida que vamos recebendo informações sobre os exemplares de um grupo, vamos integrando essa informação numa noção abstracta sobre a variabilidade do grupo. Esta abstracção sequencial da variabilidade torna-se independente da informação armazenada em memória sobre os exemplares. Ao fazermos uma estimativa da variabilidade grupal, recuperamos a representação abstracta e não os exemplares que nos levaram a construí-la. Em conclusão, possuíamos simultaneamente dois tipos diferentes de informações em memória: informações exemplares e informações abstractas.

4. Estereótipos e distorções no processamento de informação e nos julgamentos estereotípicos

Os estereótipos ajudam-nos a organizar a grande quantidade de informação que recebemos do mundo que nos rodeia, mas temos um preço a pagar por isso. De facto, os estereótipos

afectam a forma como seleccionamos nova informação, como a codificamos e recuperamos na memória, assim como nos julgamentos que daí decorrem. É sobre este assunto que nos debruçaremos em seguida.

4.1. *Os estereótipos enquanto filtros da informação disponível no ambiente*

Os estereótipos levam-nos a prestar mais atenção aos indícios consistentes com as expectativas que lhes estão associadas do que a outros indícios. Ou seja, se estivermos a observar um indivíduo que tenhamos incluído anteriormente numa categoria, negligenciaremos as informações acerca desse indivíduo que são inconsistentes com a categoria, e nem sequer nos apercebermos deste facto. Pelo contrário, poderemos mesmo pensar que vimos características que, na realidade, não vimos, mas que se adequam bem ao estereótipo. Dado que, no dia-a-dia, os outros nos surgem frequentemente enquanto executamos as nossas próprias tarefas e actividades, prestamos menos atenção às suas características inconsistentes com os estereótipos em que incluímos essas pessoas. Esse facto contribui para irmos reforçando os nossos estereótipos, ou, no mínimo, não contribui para os submetermos a um confronto com a informação potencialmente disponível no mundo que nos rodeia.

Por exemplo, Cohen (1981) pediu a um grupo de participantes que avaliassem a probabilidade de uma “empregada de balcão” ou uma “bibliotecária” possuírem cada uma de 90 características. Com base nas respostas destes participantes, a autora construiu um filme de 20 minutos que mostrava uma conversa entre uma mulher e o marido, em que esta relatava o que tinha feito durante o dia. No filme,

a mulher apresentava o mesmo número de características típicas de uma bibliotecária e de uma empregada de balcão. Um segundo grupo de participantes devia, então, ver o filme. Mas, enquanto que uns eram informados antes de que se tratava de uma bibliotecária, os outros eram informados de que se tratava de uma empregada de balcão. O objectivo era saber, no fim do filme, quais as características de que se recordavam os participantes dos dois grupos. Os resultados mostraram que estes se recordavam melhor das características consistentes com o estereótipo referente à categoria que havia sido induzida à partida. Para além deste efeito, as suas confusões de reconhecimento (afirmando ter visto características que, na realidade, não tinham visto) eram consistentes com aquele estereótipo.

Noutro estudo já clássico, Snyder e Uranowitz (1978; ver também Snyder, 1981) apresentaram aos participantes um relato sobre diferentes aspectos da vida de uma jovem, Betty K. Uma semana mais tarde, alguns participantes foram informados de que a jovem era lésbica, outros, de que era heterossexual, e outros ainda não receberam qualquer informação acerca da sua orientação sexual. Posteriormente, os participantes deviam recordar-se das atitudes da jovem em relação aos pais, de informações sobre as suas amigas e conhecimentos, das suas atitudes em relação a pessoas de ambos os sexos. Os participantes recordavam-se melhor de informações consistentes com as crenças que lhes tinham sido veiculadas sobre a orientação sexual de Betty K.

Mais recentemente, Macrae, Hewstone e Griffiths (1993) utilizaram um procedimento semelhante, em que os participantes deviam ver um pequeno vídeo de uma mulher que falava sobre o seu estilo de vida. Numa condição, os participantes deviam concentrar-se sobre o

vídeo, mas noutra condição, eram distraídos por uma tarefa interferente (deviam repetir mentalmente um número com oito algarismos enquanto viam o vídeo). Os participantes estavam ainda divididos em duas condições: durante o vídeo, a mulher apresentava-se, ou como cabeleireira, ou como médica, embora a informação dada sobre os seus hábitos e gostos fosse a mesma para todos. Mas, de entre estes hábitos e gostos, alguns eram consistentes com o estereótipo da “cabeleireira” (por exemplo, frequentar discotecas ou ter um namorado machista) e outros, com o estereótipo da “médica” (por exemplo, ir à ópera, ou ter um automóvel topo de gama). Os participantes que se puderam concentrar no vídeo foram capazes de se recordar tanto da informação consistente como da informação contraditória com o estereótipo, mas os que estavam distraídos a repetir mentalmente os oito algarismos, tinham tendência para esquecer a informação inconsistente com o estereótipo.

Os resultados de Macrae e colegas são consistentes com outros, obtidos anteriormente por Rothbart, Evans e Fulero (1979). Estes autores forneceram uma lista de 50 comportamentos aos participantes no seu estudo, de tal forma que cada comportamento era associado a um membro de um grupo. Esses comportamentos tinham sido, antes, classificados em cinco categorias: “intelectuais” (n = 17); “não-intelectuais” (n = 3); “solidários” (n = 17); “não-solidários” (n = 3); sem relação com os anteriores (n=10). Os participantes estavam divididos em duas condições, segundo a informação que recebiam acerca dos objectivos do grupo (objectivos intelectuais, ou objectivos de solidariedade). Para além disso, os participantes foram ainda divididos em função do momento em que recebiam a informação acerca dos objectivos do grupo (antes ou depois da

apresentação dos comportamentos). Tanto para o grupo “solidário”, como para o grupo “intelectual”, os participantes recordaram-se melhor dos comportamentos consistentes com os objectivos do grupo do que de comportamentos inconsistentes ou irrelevantes. Para além disso, os participantes que conheciam os objectivos do grupo antes de terem recebido os comportamentos (ou seja, que puderam codificar a informação sobre os comportamentos à luz do estereótipo) recordavam melhor os comportamentos consistentes, e pior os comportamentos inconsistentes com o estereótipo, do que os participantes que só conheceram os objectivos do grupo depois de terem recebido essa informação. Noutros termos, não foi na fase de recuperação que os participantes foram seleccionar a informação de modo a que ela fosse consistente com o estereótipo. Se fosse este o caso, tanto os participantes da condição “antes” como os da condição “depois” mostrariam o mesmo número de erros. De facto, a informação inconsistente não chegou a ser armazenada em memória.

A mensagem deste estudo é, portanto, pouco optimista. Se estivéssemos abertos a toda a informação acerca dos membros de um grupo, mesmo que, depois, só fôssemos buscar à memória aquela que é consistente com o estereótipo, poderíamos, ainda que com esforço, recordar-nos da informação inconsistente que havíamos armazenado. Isso permitir-nos-ia rever os nossos estereótipos. No entanto, os resultados de Rothbart e colegas mostram que é logo na fase de codificação que filtramos a informação. Ou seja, a informação inconsistente com o estereótipo não chega sequer a ser integrada na memória, o que, evidentemente, torna impossível qualquer inferência que ponha o estereótipo em causa.

4.2. *Os estereótipos enquanto princípios interpretativos da informação recebida*

Os estudos anteriores mostram que podemos ignorar a informação que põe em causa as nossas crenças estereotípicas. Mas podemos ser ainda mais sofisticados na manutenção dessas crenças. Em vez de recorrermos a uma filtragem para que alguma dessa informação seja ignorada, armazenamos toda a informação, “damos-lhe a volta”, interpretando-a de modo a garantir a sua coerência com os nossos estereótipos.

Por exemplo, Darley e Gross (1983) mostraram aos participantes no seu estudo um pequeno filme acerca de uma criança que desempenhava um teste de inteligência. O filme apresentava outras cenas da vida dessa criança, que revelavam, ou que a criança provinha de um estatuto social baixo, ou que o seu estatuto social era elevado. Quando lhes foi pedido que avaliassem o desempenho da criança, os primeiros participantes consideraram-no inferior aos segundos, embora o desempenho fosse sempre o mesmo (cf. também Fonseca, Marques, Quintas, e Poeschl, 2005, para uma replicação parcial deste estudo em relação a um alvo descrito como de etnia cigana ou não-cigana, em Portugal).

Um outro exemplo deste processo de distorção está patente num estudo realizado por Dienstbier (1972), em que participantes de raça branca assistiam a uma entrevista através de um monitor de televisão. Mas a imagem do entrevistado aparecia distorcida de modo a tornar irreconhecíveis as suas características físicas. Na apresentação, os participantes eram casualmente informados de que se tratava de um indivíduo de raça branca ou de raça negra. A entrevista prosseguia. No final, os participantes deviam indicar em que medida partilhavam as opiniões expressas pelo entrevistado. Quando pensavam tratar-se de um branco, os

participantes concordavam significativamente mais com as opiniões do entrevistado do que quando pensavam tratar-se de um negro.

Num outro estudo (Duncan, 1976), participantes brancos deviam assistir, através de um monitor de vídeo, à realização de uma tarefa por dois indivíduos. Segundo as condições, tratava-se de dois brancos, de dois negros, ou de um branco e de um negro. No decurso da tarefa, um dos dois comportava-se de forma agressiva em relação ao outro. Os participantes deviam atribuir essa agressão a características disposicionais do agressor ou à situação. Quando o agressor era branco, 13% dos participantes e 17% dos participantes faziam atribuições internas ao seu comportamento, respectivamente se o agredido fosse branco ou negro. Mas, quando o agressor era negro, esse número subia para, respectivamente 69% e 75%, no caso de um agredido negro e de um agredido branco. Os comportamentos consistentes com o estereótipo eram atribuídos a causas disposicionais, enquanto que os comportamentos inconsistentes o eram a causas situacionais (ver também Bodenhausen e Wyer, 1985; Sagar e Schofield, 1980; cf. capítulo 3 sobre atribuição causal, neste volume).

Note-se que estes estudos demonstram que os estereótipos funcionam como princípios interpretativos de informações inicialmente contraditórias com as nossas crenças. É verdade que outros estudos, geralmente não no domínio dos estereótipos, mostram, pelo contrário, que a informação inconsistente pode gerar surpresa, maior atenção, maior esforço de codificação e, logo, melhor recuperação (ver Hastie, 1981, 1983). No entanto, estes últimos estudos manipulam as expectativas dos participantes acerca de indivíduos isolados e/ou utilizam categorias artificiais que não incluem o próprio participante (Hamilton e Sherman, 1994).

CAIXA 8

Estereótipos e Correlações Ilusórias

Recordemo-nos de que uma correlação positiva entre dois fenómenos (“ser português” e “ser hospitaleiro”) implica que sempre que um fenómeno está presente (“Fulano é português”), o outro também está presente (“Fulano é hospitaleiro”) e que quando um está ausente (“Fulano não é português”), o outro também o está (“Fulano não é hospitaleiro”). Uma correlação negativa ocorre, sempre que um fenómeno está presente o outro está ausente e vice-versa. Imaginemos, que um artigo no jornal nos informa que, dos ciganos registados no Arquivo Criminal de Lisboa, 20% têm “cadastro”. Podemos concluir desta informação que os ciganos se caracterizam pela sua criminalidade? Se o fizéssemos, estaríamos a pressupor que existe uma forte correlação entre o facto de ser cigano e o facto de ter sido apanhado a infringir a lei. Mas não podemos legitimamente inferir essa correlação. De facto, a “informação” apenas estabelece que, dos membros do **Grupo X**, 20% apresentam a característica *A* e 80% não a apresentam. No entanto, nada sabemos sobre o resto da população. Se, por exemplo, dos portugueses não-ciganos registados nesse arquivo, também 30% tivessem “cadastro”, seriam os ciganos os menos associados à criminalidade.

4.3. *Estereótipos e correlações ilusórias*

Outra consequência dos estereótipos na codificação de informações é a *correlação ilusória* (Hamilton e Gifford, 1976). Uma correlação ilusória ocorre quando temos a impressão que dois acontecimentos (por exemplo “pertença a um grupo” e “ocorrência de um traço”) estão associados, embora na realidade não o estejam. A que é devida esta ilusão?

As ilusões de correlação provêm da forma como as características de certos estímulos interagem com o modo como processamos a informação acerca deles. Por um lado, os estímulos menos frequentes são geralmente os mais salientes (Hamilton e Gifford, 1976). Por outro, temos tendência para negligenciar o carácter informativo das não-ocorrências, dando mais importância ao que acontece do que ao que não acontece, embora o que não acontece seja tão informativo como o que acontece para o estabelecimento de correlações. É assim criada a

ilusão de que existe uma correlação entre uma ocorrência rara mas saliente e uma categoria numericamente reduzida (Hamilton, 1981).

Tal como ocorre com grupos numericamente minoritários, a correlação ilusória surge associada com outros grupos sobre os quais temos poucas informações, mesmo que esses grupos tenham muitos membros. De facto, há grupos portadores de menos informações do que outros, ou por serem realmente minoritários em termos numéricos (existem menos portugueses ciganos do que portugueses não-ciganos em Portugal), ou por contactarmos menos frequentemente e em situações menos variadas com os seus membros. Este fenómeno é ainda reforçado por normas sociais que nos fazem esperar encontrar mais comportamentos socialmente desejáveis do que comportamentos socialmente indesejáveis na população em geral. Esta expectativa torna qualquer comportamento ou característica indesejável mais salientes aos nossos olhos. Assim, se dentro de um grupo que

não nos é familiar ocorrerem comportamentos ou características indesejáveis, tenderemos a estabelecer uma correlação ilusória entre o grupo e esses comportamentos ou características.

Num dos seus estudos, Hamilton e Gifford (1976) mostraram aos participantes 39 frases descritivas de comportamentos positivos ou negativos, referentes, cada uma, a uma pessoa identificada pela sua pertença a um grupo "A" ou "B". O grupo "A" (maioritário) era descrito por 26 comportamentos, dos quais 18 eram positivos e 8 eram negativos. O grupo "B" (minoritário) era descrito por 13 comportamentos, dos quais 9 eram positivos e 4 eram negativos. Como podemos constatar a proporção de traços positivos e negativos dentro de cada grupo é sempre a mesma ($8/18 = 4/9 = 0,44$). Ou seja, a correlação entre o grupo "A" ou "B" e a ocorrência de traços positivos e negativos é nula. No entanto, os participantes exageraram a ocorrência de comportamentos negativos no grupo minoritário, confirmando, assim, a hipótese da correlação ilusória. Num segundo estudo, Hamilton e Gifford reproduziram estes resultados, mas invertendo as proporções de traços positivos e negativos. Desta vez, os participantes exageraram a ocorrência de traços positivos no grupo minoritário.

Distorções cognitivas e "procura de coerência"

Mas as distorções no processamento de informação sobre os grupos podem não decorrer apenas de uma incapacidade de codificação de informação inconsistente com os estereótipos, mas antes funcionar com o objectivo de preservar a diferenciação entre o nosso grupo e um exogrupo.

Howard e Rothbart (1980) dividiram os seus participantes (sem eles o saberem, de forma totalmente aleatória) em "sobrestimadores" e "subestimadores". Os participantes receberam, então, uma lista de traços positivos e negativos, devendo atribuir estes traços ao endogrupo e ao exogrupo. Embora não tivessem qualquer informação objectiva nesse sentido, os participantes atribuíram mais traços positivos e menos traços negativos ao endogrupo do que ao exogrupo. Este fenómeno, que corresponde ao clássico favoritismo em relação ao endogrupo (*ingroup favouritism*; Tajfel, 1978), revela uma tendência, por parte dos participantes, para organizarem a informação de forma consistente com o valor que atribuem ao estereótipo do seu grupo. Num outro estudo, com características semelhantes, Howard e Rothbart (1980) mostraram que os participantes se recordavam melhor dos traços positivos do que negativos atribuídos ao endogrupo e melhor dos traços negativos do que positivos atribuídos ao exogrupo.

Wilder e colegas conduziram uma série de estudos demonstrativos de que o simples facto de categorizar os participantes em dois grupos, os leva a esperar que as suas próprias crenças sejam semelhantes às dos outros membros do endogrupo e diferentes das crenças dos membros do exogrupo. Por exemplo, Wilder e Allen (1978) categorizaram os participantes em grupos mínimos, supostamente com base nas suas preferências artísticas. Em seguida, os participantes responderam a um questionário de atitudes e foram depois informados acerca das semelhanças e diferenças entre as suas próprias atitudes e as dos membros do endogrupo e do exogrupo. Quando lhes foi pedido que ordenassem as suas preferências pelas informações recebidas, os participantes preferiram as informações que os assemelhavam ao endogrupo e os diferenciavam do exogrupo (ver também Wilder, 1981).

Também a correlação ilusória pode corresponder a um processo mais complexo (e mais interessante do ponto de vista dos psicólogos sociais!) do que uma simples distorção cognitiva, já que não ocorre de forma arbitrária quando os participantes fazem julgamentos acerca de grupos a que pertencem. Por exemplo, Schaller e Maass (1989) categorizaram aleatoriamente os seus participantes em dois grupos. Outros participantes foram incluídos numa condição controlo em que não eram categorizados. Em seguida, os participantes receberam informação positiva e negativa acerca dos membros do endogrupo e do exogrupo, de tal modo que a correlação entre o grupo e a positividade da informação estava controlada. Quando, posteriormente, avaliaram cada um dos grupos na sua generalidade, os participantes avaliaram sempre o endogrupo mais positivamente do que o exogrupo. No entanto, recordavam-se melhor da informação desfavorável ao endogrupo do que os participantes da condição controlo. Aparentemente, ao avaliarem o seu próprio grupo, os participantes seleccionaram, não a informação *saliente*, mas sim a informação *conveniente* para criarem uma imagem positiva do grupo, embora tivessem armazenado em memória toda a informação (positiva e negativa) que lhes tinha sido fornecida. Este facto pode significar que, ao contrário do que afirmam Hamilton e Gifford, a ilusão de correlação não depende exclusivamente da incapacidade dos participantes para estabelecerem a verdadeira correlação existente entre a positividade ou negatividade da informação e os grupos aos quais essa informação está associada. Pelo menos, quando a identidade dos participantes está em causa (o caso do endogrupo no estudo de Schaller e Maass), a ilusão de correlação pode corresponder mais a uma *estratégia de salvaguarda de*

uma identidade positiva do que a uma mera incapacidade cognitiva dos participantes (ver também Maass e Schaller, 1991).

5. Abordagens recentes da relação entre estereótipos, preconceitos e discriminação social

Descrevemos até aqui alguns fenómenos que nos parecem essenciais para a compreensão dos estereótipos e das suas funções cognitivas. Antes, tínhamos feito um breve historial da origem da abordagem cognitiva dos estereótipos em Psicologia Social. A análise dos estereótipos, proposta por autores como Gordon Allport (ver início deste capítulo), reflectia o facto de que, embora o estudo psicossocial dos estereótipos ficasse desde o início marcado por uma perspectiva cognitiva, os primeiros investigadores estavam directamente preocupados com as suas consequências ao nível do preconceito e da discriminação social (ou inversamente, das repercussões do preconceito e da discriminação social nas crenças estereotípicas sobre os grupos sociais). Embora nunca tenha sido abandonada, esta preocupação foi passando para segundo plano, com a centração no estudo da inclusão categorial, da organização da informação e nas distorções nos julgamentos associados aos estereótipos. No entanto, observa-se mais recentemente o regresso a uma preocupação directa com a relação entre os estereótipos, os preconceitos e a discriminação social. Esta preocupação não é alheia à mudança que se tem observado na nossa sociedade relativamente à protecção e ao respeito para com determinados grupos tradicionalmente associados a estereótipos negativos. Esta preocupação aparece desenvolvida no Capítulo X, “Relações Intergrupais”, neste volume.

6. O modelo do conteúdo dos estereótipos



Susan Fiske

Atribui-se a Júlio César a frase segundo a qual “a Oeste da Ibéria vive um povo que nem se deixa governar pelos outros, nem é capaz de se governar a si próprio”. Passados mais de 20 séculos, esta

descrição não se encontra totalmente ultrapassada e traduz-se na ideia de que esse povo (ou os seus descendentes) é, apesar dessa incapacidade intrínseca de organização, um povo “simpático”, “hospitaleiro”... e economicamente “incompetente”!

Uma abordagem interessante acerca da relação entre estereótipos ambivalentes, preconceitos subtis, e realidade das relações entre grupos, é o *Modelo do Conteúdo dos Estereótipos* (*Stereotype-content model*), desenvolvido por Fiske e colegas (por exemplo, Cuddy, Fiske e Glick, 2008). Num estudo transnacional recente, Cuddy, Fiske e colegas (2009) pediram a participantes europeus que caracterizassem os seus próprios países e outros países europeus. Aos povos “competentes” mas “antipáticos”, “frios” e “distantes”, como os alemães e os ingleses, opunham-se os povos meridionais, “calorosos” e “simpáticos”, mas “incompetentes”. Países, possivelmente mais do que por mera coincidência, conhecidos nos corredores da UE pela sigla *PIGS* (*Portugal, Italy (Ireland), Greece, Spain*), com os seus fadistas e toureiros, pescadores e gondoleiros, empregados de mesa sebosos, tapas e sardinha assada, “Zorbas” e “Zézés Camarinhas”, pitorescos e ideais para férias, mas incapazes de controlar os seus défices orçamentais, pouco fiáveis e, por isso, deten-

tores de crédito duvidoso junto dos organismos financeiros internacionais “competentes” mas “antipáticos”...!

6.1. *Simpatia e competência: dimensões organizadoras dos estereótipos*

A ideia fundamental do *Modelo do conteúdo dos estereótipos* é a de que raramente estereotipamos um grupo só através de conteúdos positivos ou só através de conteúdos negativos. Ou seja, o conteúdo dos estereótipos é, na maioria das vezes, ambivalente e podemos ter uma ideia favorável acerca de um grupo numa dimensão e desfavorável noutra. Fiske e colegas (Fiske, Cuddy, Glick, e Xu, 2002) desenvolveram este modelo para explicar os factores subjacentes a essa aparente ambivalência que, para estes autores, decorre, em grande parte, das relações de estatuto superior ou inferior entre o endogrupo e o exogrupo estereotipado. Assim, um exogrupo visto como detentor de um estatuto superior ao endogrupo será visto como *competente*, enquanto que um exogrupo de estatuto inferior será visto como *incompetente*. Este facto não implica, no entanto, que não possamos gostar de um grupo que consideramos “incompetente”. Exemplo disso é o famoso estereótipo, provavelmente partilhado por muitos outros europeus, segundo o qual os portugueses, embora “desorganizados” e “incapazes de se governarem a si próprios” (*incompetentes*), são também “hospitaleiros” e “amáveis” (*simpatia*).

6.2. *Estereótipos e relações entre grupos*

É o tipo de interdependência (ou seja, a existência de uma relação de cooperação ou de competição) entre o grupo de quem estereotipa

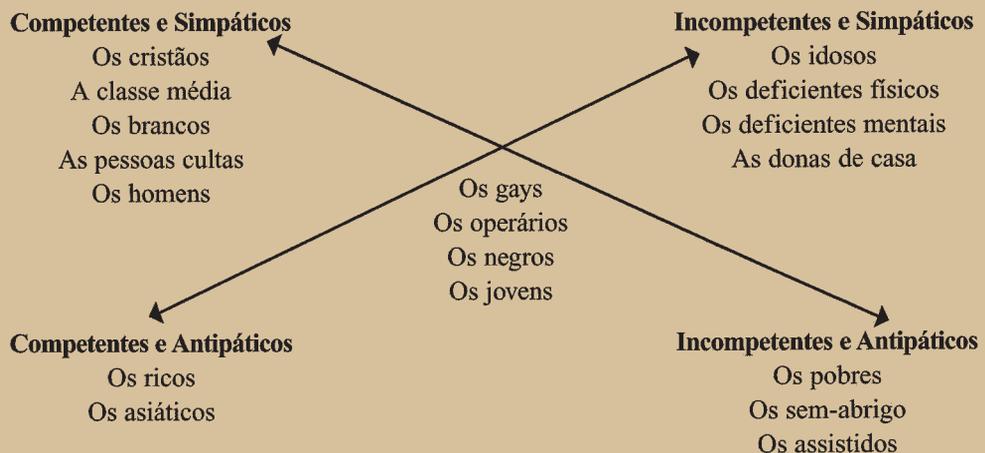
e o exogrupo estereotipado que prediz se o exogrupo é reconhecido como *simpático* (cooperação) ou *hostil* (competição). Assim, a *competência* e a *simpatia* são dimensões independentes, mas determinantes para a estruturação das crenças estereotípicas (Fiske, Cuddy, Glick e Xu, 2002). De facto, muitos dos traços considerados como definidores de grupos sociais têm por base estas duas dimensões: quando dizemos que os ingleses são “distantes” e os brasileiros são “calorosos”, estamos a referir-nos à dimensão de *simpatia*. Quando dizemos que os ingleses são “pontuais” e que os brasileiros estão “sempre atrasados”, referimo-nos à dimensão de *competência*. Se partilhássemos esses estereótipos seria, provavelmente, porque atribuímos funções e posições sociais diferentes a ambos os grupos.

A ideia apresentada acima obteve suporte empírico em diversos estudos conduzidos por Glick e colegas. Por exemplo, Cuddy, Fiske e Glick (2007) realizaram entrevistas telefónicas a

571 norte-americanos adultos em 48 estados dos Estados Unidos, e pediram-lhes que descrevessem 20 grupos sociais através de uma série de características associadas com a competência e com a simpatia. Estes autores procuraram, em seguida, as características mais frequentemente associadas e as menos frequentemente associadas a cada um daqueles grupos. Os resultados mostraram que alguns grupos minoritários (por exemplo, os ricos, os judeus, ou os asiáticos) eram vistos como competentes mas antipáticos, enquanto que outros (por exemplo, os idosos, os deficientes, ou as donas de casa) eram vistos como incompetentes mas simpáticos. Com base em resultados semelhantes, Fiske, Cuddy, Glick e Xu (2002) já tinham proposto que, na cultura norte-americana, é frequente que participantes anglo-saxónicos descrevam os grupos minoritários economicamente bem-sucedidos (os ricos, os judeus, os asiáticos, as feministas, as empresárias, ou os profissionais negros) como antipáticos, embora lhes reconheçam competência.

FIGURA 7

Classificação de alguns grupos sociais ao longo das dimensões de competência e simpatia
(adaptado de Fiske, Cuddy, Glick e Xu, 2002)



Já os grupos minoritários com menor prestígio socioeconómico (os deficientes, as donas de casa, os idosos) são considerados simpáticos mas incompetentes. Estas crenças estereotípicas traduzem, portanto, uma atitude negativa muitas vezes inconsciente, que se manifesta em termos de uma benevolência paternalista.

6.3. Conteúdos dos estereótipos e emoções

O Modelo do conteúdo dos estereótipos propõe que a organização cognitiva dos grupos sociais em termos dos quatro quadrantes Simpático vs. Antipático X Competente vs. Incompetente está associada a emoções específicas que reflectem a interacção entre esse grupo e o endogrupo. Assim, os grupos de estatuto inferior ao endogrupo e com os quais este não estabelece uma relação de competição (simpáticos mas incompetentes), desencadeiam geralmente emoções paternalistas (por exemplo, a compaixão geralmente dirigida aos “coitadinhos” ou a benevolência com que são olhados os “inocentes”). De facto se, por um lado, a competência é geralmente percebida como uma característica não-controlada (ou se é “naturalmente competente” ou se é “naturalmente incompetente”), por outro, a simpatia é vista como uma atitude intencional. Assim, como não estão em competição com o endogrupo, estes grupos são vistos como *intencionalmente amáveis*, e *não-intencionalmente incompetentes*.

Pelo contrário, os *simpáticos* e *competentes* correspondem geralmente ao endogrupo e a todos aqueles considerados como seus aliados e a quem é reconhecido um estatuto elevado, sendo, por isso, respeitados e admirados. As impli-

cações positivas destes grupos para os indivíduos são ilustradas pela literatura que mostra como nos sentimos orgulhosos com o sucesso daqueles que, não sendo “nós”, nos estão próximos. É por exemplo, esta a ideia subjacente à noção de “*basking in reflected glory*” (Cialdini, Borden, Thorne, Walker, Freeman e Sloan, 1976) que, livremente, poderíamos traduzir por “saboreando o reflexo da glória”. Podemos perceber bem o significado desta noção, se recordarmos o orgulho sentido pelos portugueses quando é o Brasil que ganha o Mundial de Futebol!

Existem também alguns grupos cujo estereótipo os coloca no quadrante dos *antipáticos* e *incompetentes*, grupos vistos de forma consistentemente negativa, e objectos de uma discriminação flagrante, que, responsabilizados pela sua própria exclusão social (os drogados, os vagabundos, etc.), tendem a desencadear emoções como o desprezo, a raiva, ou o ódio. Por fim, os *antipáticos* e *competentes* são aqueles grupos que, por serem dominantes (ou poderem sê-lo) em relação ao endogrupo num contexto de competição, representam uma ameaça. Segundo Fiske e colegas, trata-se de grupos geradores de inveja, embora esta emoção, por ser socialmente indesejável, se manifeste muitas vezes de forma encoberta.

6.4. O *BIAS* map*

Como seria de esperar, as emoções associadas aos estereótipos medeiam entre estes e os comportamentos relativos aos membros dos grupos estereotipados. O modelo *BIAS map* (Cuddy, Fiske, e Glick 2007) é uma extensão

* *BIAS Behaviours from Intergroup Affect and Stereotypes* (Cuddy, Fiske e Glick, 2007, p. 631).

do *Modelo do conteúdo dos estereótipos*, que propõe uma tipologia desses comportamentos discriminatórios. Essa tipologia organiza-se através de duas dimensões associadas à *atividade-passividade* e à *positividade-negatividade* do comportamento dirigido aos grupos estereotipados. Os comportamentos activos implicam acções desencadeadas com o intuito de fazer algo em relação a outrem, enquanto que os comportamentos passivos correspondem a acções que não têm esse intuito. Por exemplo, ajudar alguém é, claramente, um comportamento *activo positivo*, enquanto que agredir alguém é um comportamento *activo negativo*. Pelo contrário, admirar ou invejar alguém são dois comportamentos *passivos*, respectivamente *positivo* e *negativo*.

Assim, a dimensão *simpatia-antipatia* prediz comportamentos activos por ser percebida como estando ligada a comportamentos controláveis e intencionais. Já a dimensão *competência-incompetência* (incontrolável) e que depende da posição relativa dos grupos, prediz comportamentos passivos positivos (de facilitação) ou negativos (de resistência). Concretamente, os grupos pelos quais sentimos compaixão desencadearão, por vezes, comportamentos activos positivos (por exemplo, de ajuda), e, por vezes, comportamentos passivos (por exemplo, a indiferença). Quem não sente, pelo menos de vez em quando, vontade de ajudar os órfãos, os pobres, os idosos, que devem ser “alvo da solidariedade de todos”? Mas tais sentimentos, por muito elevados que sejam, parecem ter maior nobreza do que consistência (“este ano já dei uma moeda para as crianças necessitadas”). Já os grupos invejados desencadeiam uma hostilidade muitas vezes mitigada pelo poder que detêm na sociedade (e sobre o endogrupo) o que pode, de forma aparentemente paradoxal, dar lugar a comportamentos de cooperação que vão reforçar a

dominância desses grupos. Por exemplo, muitos de nós vamos fazer compras ao hipermercado pelo menos uma vez por mês, acabando, assim, por cooperar com a globalização e os monopólios económicos, mesmo quando somos hostis aos grandes monopólios mundiais e os consideramos responsáveis pela desigualdade e injustiça social, pelas ameaças permanentes ao ambiente, ou como colonizadores económicos e mundiais. E, embora muitos de nós considerem os “políticos” como “interesseiros” e “corruptos”, isso não nos impede de (talvez a contragosto) participar eleitoralmente na vida política do país.

7. A ameaça do estereótipo

O Modelo do Conteúdo dos Estereótipos preocupa-se fundamentalmente com o processo através do qual as relações entre grupos moldam os seus estereótipos recíprocos. Um outro modelo, conhecido como “Ameaça do Estereótipo” (*stereotype-threat*) proposta por Steele e colegas (Steele, 1997; Steele e Aronson, 1995), preocupa-se mais directamente com o impacto dos estereótipos nos comportamentos dos membros dos grupos estereotipados e no processo através do qual esses estereótipos são reforçados.

7.1. O receio de confirmarmos um estereótipo negativo do endogrupo

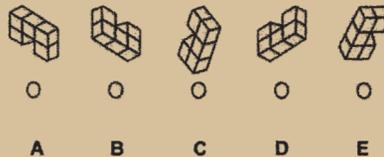
A noção de *ameaça do estereótipo* focaliza-se num fenómeno particularmente curioso: o receio de confirmarmos, através do nosso próprio desempenho, o estereótipo negativo associado ao nosso grupo. A ameaça do estereótipo refere-se, portanto, às situações em que um indivíduo pertencente a um grupo social considerado

CAIXA 9

Como funciona a ameaça do estereótipo?

Existe a crença generalizada de que as mulheres têm fraca capacidade de visualização da *rotação mental* de figuras tridimensionais (Poeschl, Múrias e Ribeiro, 2003). No entanto, não parece existir um estereótipo negativo acerca da sua capacidade de *resolução de problemas*, comparativamente aos homens. Por isso, imaginemos que a Ana, a Bina, o Cacá e o Dedé, iam competir para saber quem conseguia resolver, num prazo determinado, mais tarefas como esta:

qual é a próxima imagem na sequência?



Mas, enquanto que para a Ana e para o Cacá a tarefa era apresentada como uma “tarefa de rotação mental tridimensional”, para a Bina e para o Dedé, ela era apresentada como uma “tarefa de resolução de problemas”. Quem teria o pior desempenho? A investigação (Johns, Schmader e Martens, 2005) sugere que, se o resto (por exemplo, a quantidade de situações idênticas vividas anteriormente, a identidade de género, a capacidade individual para este tipo de tarefas) for equivalente, a Ana terá o pior desempenho de todos e que não haverá diferenças entre os outros três. É que a Ana encontra-se ameaçada pelo estereótipo negativo acerca da relação entre o estereótipo do seu grupo (o sexo feminino) e o domínio da tarefa executada (visualização tridimensional). Não é a real capacidade do indivíduo que está em causa, mas sim o impacto que o receio de confirmar o estereótipo negativo do seu grupo tem sobre o desempenho. O que é dramático é que, através da ameaça do estereótipo, a inferioridade de um grupo num determinado domínio pode transformar-se numa profecia auto-realizada.

como incompetente num determinado domínio (por exemplo, as mulheres e a matemática, os judeus e o desporto, os futebolistas e a filosofia, os filósofos e o futebol!) deve desempenhar *enquanto membro desse grupo* (ou seja, numa situação em que a sua pertença social está saliente) uma tarefa nesse domínio. Se, por um lado, um bom desempenho valoriza a pessoa e, por intermédio desta, também valoriza o grupo, por outro, um fraco desempenho da pessoa

confirmará a inferioridade atribuída ao seu grupo. Assim, o estereótipo será sentido como uma ameaça, e isso terá consequências cognitivas e, mesmo, fisiológicas (ansiedade, stress), que funcionarão como uma limitação para o indivíduo receoso de confirmar o estereótipo negativo do seu grupo (Steele, Spencer, e Aronson, 2002).

A demonstração de que, nestas circunstâncias, um desempenho fraco decorre do senti-

mento de ameaça do estereótipo mais do que das reais competências dos indivíduos no domínio da tarefa que executam, é dada por estudos que mostram que, quando a pertença grupal não está saliente na situação, os membros de grupos estereotipados negativamente têm um desempenho idêntico aos membros de grupos não estereotipados na dimensão em causa (cf. também Fiske, 2004). Por exemplo, Steele e Aronson (1995) pediram a estudantes norte-americanos brancos e negros que respondessem a um teste padronizado de admissão ao ensino superior. Como é sabido, existe nos EUA (e não só!) o estereótipo de que os negros seriam comparativamente menos inteligentes do que os brancos. Neste sentido, metade dos participantes foi informada de que o teste servia para medir a inteligência, enquanto que a outra metade não recebeu qualquer informação. Noutros termos, os participantes negros da condição “inteligência” estavam, contrariamente a todos os outros participantes, numa situação de ameaça do estereótipo. E, de facto, os resultados confirmaram os efeitos nefastos da ameaça do estereótipo. Os participantes negros, que julgavam que o teste media a inteligência, tiveram pontuações inferiores às dos participantes negros que não tinham recebido informação sobre o objectivo do teste, assim como aos participantes brancos das duas condições. Esta diferença ainda foi mais forte quando a raça dos participantes foi tornada saliente.

Num outro estudo, Stone, Lynch, Sjomeling e Darley (1999) mostraram este efeito de forma ainda mais dramática. Estes autores administraram um mesmo teste (relacionado com desempenho desportivo) a participantes brancos e negros. Apesar de o teste ser o mesmo, alguns participantes pensavam tratar-se de um “teste sobre inteligência estratégica desportiva” (condição de ameaça do estereótipo ao grupo

dos negros), enquanto que outros pensavam tratar-se de um “teste sobre capacidade atlética natural” (condição de ameaça do estereótipo para o grupo dos brancos). Ainda um terceiro grupo pensava que se tratava de um “teste sobre desempenho desportivo geral” (condição controlo). Os resultados mostraram que os participantes negros tiveram o pior desempenho no teste de inteligência estratégica desportiva, enquanto que os participantes brancos obtiveram o pior desempenho no teste sobre capacidade atlética natural. Ora, se o mesmo grupo consegue ter desempenhos completamente diferentes dependendo da relação entre a etiqueta dada ao teste e o estereótipo, podemos pensar que é mesmo a ameaça da pertença grupal que produz um fraco desempenho.

7.2. *Factores subjacentes à ameaça do estereótipo*

Apesar de ainda existir pouca investigação sobre este assunto, são conhecidos pelo menos três factores que estão interligados e funcionam como mediadores entre a ameaça do estereótipo e o desempenho dos indivíduos: a *ansiedade*, as *expectativas negativas sobre o próprio desempenho*, e a *interferência de pensamentos e sentimentos negativos*. Vejamos como funciona cada um destes factores.

A ansiedade associada à percepção de ameaça

Blascovich, Spencer, Quinn e Steele (2001) pediram a estudantes negros e brancos para responderem a um teste de inteligência. Estes estudantes foram divididos em duas condições. Numa condição, um professor negro apresen-

tava o estudo sob uma óptica racial, insistindo no “facto de os brancos obterem melhor desempenho do que os negros em testes de inteligência”. Mas explicava, em seguida, que o teste ao qual os participantes iriam responder não tinha detectado quaisquer diferenças entre ambos os grupos. Na outra condição, um professor branco apresentava o estudo de forma idêntica ao professor negro, mas, ao contrário da condição anterior, não referia a ausência de diferenças entre os dois grupos no desempenho do teste. Esta segunda condição gerava, portanto, uma situação ameaçadora para os participantes negros. E, de facto, foi nesta condição que a tensão arterial dos participantes negros aumentou significativamente, só regressando a níveis normais cerca de 20 minutos após o fim do estudo. Steele e colegas (2002, ver também Maass e Cadinu, 2003; Wheeler e Petty, 2001) propõem que o aumento da ansiedade em situações de ameaça do estereótipo decorre de uma interação entre factores cognitivos e motivacionais geradores de um aumento da vigilância, o que produzirá ansiedade e stress. Assim, de forma algo irónica, o aumento da vigilância teria o efeito perverso de prejudicar o desempenho do indivíduo.

As expectativas negativas em relação ao desempenho

Cadinu, Maass, Frigerio, Impagliazzo e Latinotti (2003) pediram a negros americanos residentes em Itália que participassem num estudo alegadamente sobre “competências verbais”. Segundo as condições experimentais, os investigadores, ou tornaram saliente a identidade negra dos participantes (categoria estigmatizada negativamente e com estatuto baixo), ou tornaram saliente a sua identidade norte-americana

(categoria com estatuto elevado). Para além da manipulação da identidade grupal saliente, os investigadores ainda subdividiram os participantes em duas outras condições em função da informação (favorável ou desfavorável) acerca da competência verbal, ou dos negros relativamente aos brancos (no caso de saliência da identidade étnica), ou dos norte-americanos relativamente aos italianos (no caso de saliência da identidade nacional). Independentemente da identidade saliente, os participantes mostraram ter expectativas mais negativas quando a informação tinha sido desfavorável para o seu grupo de pertença. No entanto, estas expectativas baixas só interferiram no desempenho dos negros quando a identidade saliente era a étnica (categoria com estatuto baixo). Num outro estudo, Cadinu e colegas (2003) obtiveram resultados consistentes com os do estudo anterior, para mulheres que se comparavam com homens em provas de matemática, e para quem a matemática era um domínio importante. Em suma, são os próprios membros do grupo estereotipado negativamente que esperam ter menor sucesso em tarefas relacionadas com o traço estereotípico negativo do seu grupo e é essa baixa expectativa a causa próxima do seu fraco desempenho. Isto parece ocorrer sobretudo quando o domínio da tarefa executada é importante para os indivíduos.

A interferência de pensamentos e sentimentos negativos

Finalmente, perante uma situação de ameaça do estereótipo, os nossos pensamentos não se centram apenas na tarefa que realizamos. Somos também assaltados por pensamentos decorrentes da relação que estabelecemos entre o estereótipo do endogrupo e o domínio daquela

tarifa. Estes pensamentos, muitas vezes coloridos por sentimentos negativos, distraem-nos da tarefa que estamos a realizar e contribuem para baixar o nosso desempenho. Por exemplo, Keller e Dauenheimer (2003) pediram a rapazes e raparigas que realizassem um teste de matemática, informando metade dos participantes de cada sexo de que o teste iria evidenciar diferenças entre sexos (condição ameaça do estereótipo). A outra metade dos participantes não recebeu qualquer informação (condição controlo). Para além do que já adivinhamos (um pior desempenho das raparigas na condição de ameaça), os resultados mostraram também que este fraco desempenho era predito por pensamentos e sentimentos de frustração, desilusão e tristeza. Poderíamos considerar que esses pensamentos e sentimentos negativos das raparigas na condição de ameaça do estereótipo seriam uma consequência do seu fraco desempenho no teste. Mas não é esse o caso! Estas raparigas consideraram-se tão eficazes como as da condição controlo, o que indica que os pensamentos e sentimentos decorrem, sim, da ameaça colocada pela situação e não de uma frustração decorrente de uma fraca prestação na tarefa.

7.3. *Quando alguns grupos se tornam realmente inferiores*

Se alguns grupos estão associados a estereótipos negativos e, portanto, ameaçadores, é provável que esses estereótipos negativos *correspondam efectivamente à realidade!* No entanto, essa correspondência não decorre do facto de o estereótipo ser o reflexo da inferioridade do grupo, mas sim do facto de a inferioridade do grupo ser produzida pelo próprio estereótipo.

Por exemplo, nos EUA, país em que a maior parte da investigação sobre este assunto foi

realizada, a associação entre ser negro e ter um desempenho mais fraco do que os brancos em testes de inteligência, ou ser branco e ter um desempenho inferior ao dos negros em certos domínios atléticos, ou ainda ter ascendência latino-americana ou ser do sexo feminino e ter um fraco desempenho a matemática, ou ter um baixo nível socioeconómico e ter um fraco desempenho intelectual, são exemplos dessa associação (Croizet e Claire, 1998; Gonzales, Blanton e Williams, 2002; Spencer, Steele e Quinn, 1999; Steele e Aronson, 1995; Stone, Lynch, Sjomeling e Darley, 1999).

Para além disso, algumas competências são socialmente mais valorizadas do que outras, o que afecta o potencial de ameaça de um estereótipo. Por exemplo, considerando que o desempenho intelectual é mais valorizado do que a competência doméstica, é natural que as mulheres se sintam mais ameaçadas pela associação entre o estereótipo feminino e uma menor capacidade de raciocínio do que os homens pela associação entre o estereótipo masculino e a menor competência culinária. Quanto mais valorizamos um domínio de competências, mais ameaçados nos sentimos nesse domínio quando o nosso grupo tem fraca reputação nesse domínio. Por exemplo, Osborne e Walker (2006) mostraram que, nos EUA, são os estudantes negros que mais valorizam o domínio académico aqueles que têm maior probabilidade de desistir da escola. Complementar a este fenómeno é o facto de que, quanto mais importante é para nós o facto de pertencermos a um grupo, mais sentiremos a ameaça causada por um estereótipo negativo desse grupo. Por exemplo, Schmader (2002) mostrou que as mulheres com pior desempenho num teste de matemática na condição de ameaça do estereótipo são aquelas que mais se identificam com o seu grupo sexual.

No entanto, também é verdade que muitas vezes nos definimos em termos de mais do que uma só pertença grupal e que a saliência de uma pertença grupal entre várias depende, por um lado, do contexto imediato em que nos encontramos e, por outro, de uma opção estratégica por uma pertença grupal que nesse contexto nos seja a mais favorável (Schmader, 2002; Steele e Aronson, 1995). Por exemplo, Shih, Pittinsky e Ambady (1999) observaram que o desempenho das mulheres asiáticas em provas de matemática é mais fraco quando está saliente a sua pertença sexual (ser mulher), mas aumenta fortemente quando, em vez dessa pertença, é a sua etnicidade (ser asiática) que se torna saliente. Assim, a categoria “sexo” representa uma efectiva ameaça ao desempenho dessas mulheres, mas uma mulher asiática pode defender a sua auto-estima se se representar como “asiática”, e não como “mulher” quando o primeiro estereótipo for mais vantajoso para a sua auto-imagem. Será por isso que, às vezes, em vez de “portugueses” preferimos considerar-nos “europeus”? Seria interessante saber se o nosso desempenho em muitos aspectos que valorizamos, mas nos quais julgamos os portugueses relativamente inferiores, melhora quando reinterpretamos a nossa identidade em termos da categoria mais geral “europeus”...!

Finalmente, é compreensível que ao longo da vida os membros de um grupo estereotipado como incompetente num determinado domínio, ou seja, que, de alguma forma, “parte sempre em desvantagem”, acabem por evitar desempenhar tarefas nesse domínio, por se empenhar menos no desempenho dessas tarefas, por desvalorizar subjectivamente os domínios de competência em que são considerados inferiores, e por investir noutros que, mesmo tendo menor prestígio, consideram como mais susceptíveis de sucesso (por exemplo, Steele, 1997). Estas

estratégias acabam por validar objectivamente o fraco desempenho do grupo, e consequentemente, por confirmar o estereótipo negativo (Maass e Cadinu, 2003; Spencer, Steele e Quinn, 1999). Por exemplo, Major, Spencer, Schmader, Wolfe e Crocker (1998) observaram que estudantes negros no EUA não se revelaram afectados por um suposto fracasso num teste de inteligência, afirmando que o seu fraco desempenho pouco ou nada afectava a sua auto-estima. No mesmo sentido, von Hippel, von Hippel, Conway, Preacher, Schooler e Radvansky (2005) mostraram que estudantes brancos, também nos EUA, consideravam o domínio da inteligência como pouco importante para o valor que se atribuíam a si próprios, sobretudo quando foram informados de que o seu desempenho iria ser comparado com o de estudantes asiáticos reputadamente superiores a eles.

Conclusões

Muito ficou por dizer, mas o domínio de estudo dos estereótipos é demasiado vasto para caber num capítulo. Por isso, procurámos fornecer uma perspectiva geral dos aspectos conhecidos da investigação, e dentro desses, daqueles que nos parecem ter mais importância para a compreensão do impacto dos estereótipos na nossa vida quotidiana. Mas há um último aspecto que gostaríamos de salientar e que reflecte uma questão que atravessa toda a investigação neste domínio: a co-existência de duas concepções diferentes do indivíduo que, no quotidiano, procura criar um sentido de quem são os outros e de quem é ele próprio.

Há cerca de 40 anos, Tajfel (1969) criticava a perspectiva puramente mecanicista então vigente, segundo a qual os estereótipos estavam associados quase exclusivamente a processos afectivos

sem que existisse qualquer mediação cognitiva dos julgamentos feitos acerca dos membros dos grupos estereotipados. Passados estes anos, assistimos à situação inversa, pelo menos em muitos estudos. Nesses estudos, o participante típico é um indivíduo cuja única preocupação é “simplificar” e “compreender”, mais do que “diferenciar” e “justificar”. A sua própria pessoa está ausente do processo de julgamento associado ao estereótipo. Não temos dúvidas de que essa “compreensão” e “simplificação” são componentes importantes do processo. Mas, sem querermos regressar ao mecanicismo inicial, parece-nos que muitos dos julgamentos associados aos estereótipos não resultam apenas de um processo baseado exclusivamente nas características dos estímulos e na organização cognitiva da informação. Em muitos casos, trata-se de um processo no qual os indivíduos se encontram pessoalmente envolvidos e são influenciados pelas suas motivações e pela sua inserção cultural e ideológica.

A investigação recomeçou a preocupar-se com a relação entre estereótipos, preconceitos e discriminação social, reposicionando o estudo dos estereótipos naquilo que, desde o início dessa investigação, a tinha tornado socialmente relevante. É evidente que, conhecendo, como já conhecemos neste momento, os mecanismos cognitivos associados ao preconceito e à discriminação, dispomos agora de instrumentos mais finos para uma eventual intervenção sobre a exclusão social, a discriminação, e o preconceito. Acreditamos ser este o objectivo último da investigação no domínio dos estereótipos.

Um segundo aspecto associado ao estudo dos estereótipos, que nos parece “pedagógico” em relação à evolução da Psicologia Social nas últimas décadas, tem a ver com a ideia do que é “social”, ou seja, em última análise, com o objecto da nossa disciplina. Começando por se

centrar no estudo dos preconceitos, os interesses da investigação divergiram gradualmente, entre o início da década de 1980 e o fim da década de 1990, para a uma perspectiva marcadamente intrapsíquica. Esse facto poderá dever-se à forte influência que teve sobre a Psicologia Social a abordagem dos processos cognitivos tal como foi proposta pela chamada “Cognição Social” (Wyer e Carlston, 1979; Wyer e Srull, 1994). Esta influência traduziu-se na aproximação progressiva dos interesses dos psicólogos sociais em relação ao objecto clássico da psicologia cognitiva, e na tendência para estudar os processos psicossociais de forma analógica com os processos cognitivos mais gerais. Sem dúvida, a investigação produzida permitiu avançar no domínio do conhecimento das estruturas e dos processos cognitivos relativos aos estereótipos. Como o escrevia Lippmann, mesmo sendo influenciados por critérios socialmente construídos, os estereótipos existem “dentro das nossas cabeças”. No entanto, e talvez, sobretudo por estarmos a tratar de estereótipos com todas as suas implicações individuais e sociais, torna-se evidente que uma tal perspectiva, se nos limitarmos a ela, acabará por dar origem a uma visão reducionista dos estereótipos. É verdade que, em muitos casos, se perderam de vista as componentes identitárias e ideológicas que presidem à construção e manutenção ou mudança das crenças estereotípicas (ver Doise, 1976). Mas também é verdade que o estudo dos estereótipos enquanto processo cognitivo só se torna problemático se os reduzirmos apenas a isso (ver Doise, 1982). É talvez por essa razão que podemos verificar (e pensamos que este capítulo traduz esse facto) uma evolução das preocupações dos investigadores de Psicologia Social acerca dos estereótipos. Nos anos mais recentes, a investigação tem vindo a recentrar-se nos processos sociais

ligados às relações de interdependência entre os grupos e aos seus estatutos relativos na formação de crenças estereotípicas enquanto justificção dessas crenças. Não faz grande sentido falar de estereótipos sem falarmos do preconceito e da discriminação social e sem integrarmos estes factores no seu contexto social de ocorrência.

Resumo

O capítulo procura traçar uma parte da evolução do estudo da componente cognitiva dos estereótipos em Psicologia Social, desde as primeiras perspectivas, de autores como Gordon Allport e Katz e Braly, até ao estudo mais recente das suas consequências para a discriminação social, com os trabalhos de Glick e colegas sobre a relação entre a organização do conteúdo dos estereótipos e as posições sociais relativas dos diferentes grupos, ou de Steele e colegas sobre o efeito dos estereótipos negativos no comportamento dos membros dos grupos estereotipados. Entre estes dois momentos, o capítulo refere as diferentes perspectivas que têm surgido na literatura acerca da organização cognitiva dos estereótipos, dos processos de codificação de informação e as distorções perceptivas que lhes estão associadas, e das consequências dessa organização ao nível

dos julgamentos feitos acerca dos membros dos grupos estereotipados.

Sugestões de leitura

- Fiske, S. T. (2004). *Social beings: A core motives approach to social psychology*. New York: Wiley.
- Hamilton, D. L. e Sherman, J. W. (1994). Stereotypes. In R. S. Wyer e T. K. Srull (Eds.) *Handbook of Social Cognition* (2.^a edição), Vol. 2 (pp. 1-68). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Huici, C. e Moya, M. (1994). Procesos de inferencia y estereotipos. In J. F. Morales, M. Moya, E. Reboloso, J. M. Fernandez Dols, C. Huici, J. M. Marques, D. Paez, e J. A. Pérez (Eds.), *Psicologia Social*. Madrid: McGraw-Hill.
- Macrae, N., Stangor, C., e Hewstone, M. (Eds.) (1999). *Stereotypes and stereotyping*. Londres: The Guilford Press.
- Miller, A. (1982). Historical and contemporary perspectives on stereotyping. In A. Miller (Ed.) *In the eye of the beholder: Contemporary issues in stereotyping* (pp. 1-40). New York: Praeger.
- Oakes, P. J., Haslam, S. A., e Turner, J. C. (1994). *Stereotyping and social reality*. Oxford, UK: Blackwell.
- Stephan, W. G. (1989). A cognitive approach to stereotyping. In D. Bar-Tal, C. F. Graumann, A. W. Kruglanski e W. Stroebe (Eds.) *Stereotyping and prejudice: Changing conceptions* (pp. 37-57). London: Springer-Verlag.

Relações intergrupais

Maria Benedicta Monteiro

Introdução

Este capítulo trata do modo como as pessoas sentem, pensam e agem, tanto com as pessoas dos seus grupos como, por causa disso mesmo, com as pessoas de outros grupos. O estudo das relações entre grupos é muito importante para a história da humanidade. Pode ajudar-nos a responder a muitas perguntas, tais como: Quais são os processos envolvidos nas relações de cooperação e de conflito que sistematicamente ocorrem entre grupos ao longo da história? Será possível superar relações de forte antagonismo ou de intensa competição entre grupos, quando este tipo de relações tem consequências nocivas, ou mesmo letais, para a vida dos indivíduos e dos grupos? Porque sentimos tanta estranheza perante pessoas com características muito diferentes das do nosso grupo? E porque temos tendência para considerar que essa diferença é desfavorável para a imagem dessas outras pessoas, e certamente dos grupos a que pertencem? Será verdade que é apenas uma questão de desconhecimento ou de falta de contacto com esse grupo? A compreensão e a explicação psicossocial destes fenómenos e de outros que lhe andam associados implicam uma grande articulação entre processos individuais, grupais

e intergrupais. É neste domínio que a Psicologia Social desenvolve estudos desde há quase um século, primeiramente nos EUA e na Europa, e progressivamente em muitas outras partes do mundo onde a Psicologia tem o seu lugar como ciência do Comportamento Humano.

Uma vez que o tema deste capítulo versa sobre as relações entre grupos, deveremos, em primeiro lugar, procurar entender o significado do conceito de “grupo” (sobre este tópico, ver o Capítulo VIII, “Estruturas e dinâmicas de grupo”, neste volume). É uma tarefa aparentemente fácil, mas os investigadores não têm conseguido um grande consenso acerca desta definição em termos psicológicos. Para uns, a questão centra-se nas formas objectivas de interacção que ligam os indivíduos (quantas pessoas são necessárias para que haja um grupo? Devem ter objectivos comuns? O grupo deve ter alguma estabilidade temporal? Os seus membros devem estabelecer entre si alguma forma de interacção?), sendo a variabilidade dessas características que basicamente condiciona o comportamento dos seus membros. Mas outros aceitam que pode haver uma definição que implique que o conceito de grupo pode estar explícito ou implícito em formas de consciência de pertença a *categorias* de indivíduos (quem somos nós?

Em que somos diferentes de outros conjuntos de pessoas?), e que são essas formas de auto-definição colectiva que mais condicionam as atitudes e comportamentos intergrupais.

A importância destas divergências na definição do que é um grupo está em que elas, por sua vez, condicionam as teorias que se desenvolveram no passado e se desenvolvem no presente sobre a natureza dos processos e dos fenómenos que o domínio das relações intergrupais estuda.

Este capítulo está organizado em três partes. Na 1.^a parte apresentam-se as primeiras micro-teorias que propuseram, no âmbito da Psicologia Social, explicar a origem, as funções e as consequências dos comportamentos associados a conflitos, preconceitos e fenómenos de diferenciação e discriminação social. Na 2.^a parte são introduzidas as teorias que se tornaram mais clássicas, porque também mais sociais, e por isso mesmo pelo maior impacto que tiveram sobre a investigação e sobre a compreensão do comportamento social ao longo da segunda metade do século XX. A 3.^a parte é dedicada a desenvolvimentos mais recentes de hipóteses e teorias de médio alcance, mais focadas em identificar processos responsáveis pelos comportamentos do que em descrever fenómenos.

1. Microteorias intrapessoais do preconceito

1.1. Teoria da frustração-agressão

Uma das primeiras formas de equacionar a origem do comportamento hostil entre as pessoas foi concebida na Psicologia como o efeito de uma situação que implicasse frustração. A proposta básica dos seus autores ao apresentar a *teoria da frustração-agressão* (Dollard, Doob,

Miller, Mowrer e Sears, 1939; Miller, 1941), que integra as noções de energia psíquica e de homeostase do modelo psicanalítico e o princípio da aprendizagem social (Bandura, 1973), foi que “a ocorrência do comportamento agressivo pressupõe sempre a existência de uma frustração e, pelo contrário, a existência de uma frustração conduz necessariamente a alguma forma de agressão” (Dollard *et al.*, 1939, p. 1). Deste corpo axiomático central os autores derivaram uma hipótese sobre a génese das atitudes preconceituosas e dos comportamentos de hostilidade interpessoais ou intergrupais, que ficou conhecida como a *hipótese do “bode-expiatório”*. De acordo com esta hipótese, toda a socialização humana implica forças limitadoras das necessidades e dos objectivos individuais, e nesse sentido, toda a vida social contém endemidamente, em alguma medida, a frustração que gera a agressão. O controlo social obriga muitas vezes, no entanto, a deslocar essa agressão para alvos socialmente admissíveis: os mais fracos, os membros de grupos desviantes ou de grupos socialmente estigmatizados. Dollard evocou como exemplo deste fenómeno o anti-semitismo que grassou na Alemanha entre as duas guerras mundiais do século XX e que culminou com a subida ao poder da ideologia nazi. Segundo ele, Hitler só teve possibilidade de achar eco na nação alemã para a sua proposta nacionalista e de purificação étnica da “raça ariana”, exterminando massivamente, entre outros grupos, os judeus, porque a Alemanha tinha sofrido um colapso económico muito grave como perdutora da guerra de 14-18, o que teria constituído uma enorme frustração em relação às expectativas e ambições imperiais do povo alemão.

Miller e Bugelski (1948) estudaram essa hipótese com rapazes num campo de férias, privando um dos grupos de uma saída nocturna para responderem a uma série de testes propo-

sitadamente desinteressantes, o que constituiu a situação de frustração. A medida da esperada hostilidade não se verificou em relação aos experimentadores, enquanto causadores da frustração, mas deslocou-se, também como esperado, para dois grupos minoritários no campo de férias. Em comparação com um grupo que pôde sair à noite, a medida das atitudes do grupo “frustrado”, antes e depois do incidente noturno, mostrou que, depois da frustração, os estereótipos sobre aqueles dois grupos se tornaram mais negativos.

Num âmbito social alargado, Tanter (1966) tentou relacionar o grau de conflitualidade interna com o grau de conflitualidade externa em 83 países, esperando uma correlação negativa numa análise sincrónica e uma correlação positiva numa análise diacrónica. Os resultados mostraram que, quando existem dificuldades internas graves, são mais prováveis, no mesmo âmbito temporal (análise sincrónica), os conflitos internos e não os externos; mas quando a conflitualidade interna traz graves dificuldades ao país, é provável que, na sequência destas (análise diacrónica), a conflitualidade se desloque para alvos externos – como Dollard e colegas sugeriram em relação ao desencadeamento da Segunda Guerra Mundial pela Alemanha – diminuindo então a conflitualidade interna.

Uma das questões recorrentes em relação a este modelo está na dificuldade em prever qual o alvo a agredir pelo deslocamento da agressão, nomeadamente quando se trata de relações intergrupais. Horowitz (1973), por exemplo, analisou esta questão num estudo sobre os efeitos de um episódio de repressão colonial britânica na Birmânia contra uma manifestação nacionalista. A reacção violenta por parte da população birmanesa não tomou

como alvo os colonizadores, mas a etnia minoritária indiana de religião muçulmana. A questão que ficou por responder foi: porque é que a população birmanesa não hostilizou a minoria indiana de religião hindu, que parecia estar igualmente posicionada para se tornar o bode expiatório?

As sucessivas alterações introduzidas no modelo da frustração – agressão por Leonard Berkowitz (1962; 1969; 1989) – relativizaram o significado da frustração para quem a sofre, por um lado, acrescentaram uma dimensão mais cognitiva à selecção de alvos alternativos e alargaram o conceito de frustração a múltiplos aspectos da vida que possam causar desconforto ou mesmo estados de tensão. Nesta linha, segundo Berkowitz (1993), quaisquer sentimentos negativos, e não apenas a frustração, podem desencadear comportamentos de agressão. Por exemplo, a ira, o medo, a dor ou uma simples irritação podem dar origem a agressões. Mas podemos bem entender que até emoções negativas associadas a experiências de desconforto físico – como o extremo calor ou frio, a elevada poluição do ar, as multidões, ou os ruídos intensos podem desencadear a agressão (e.g., Anderson, 1987; Baron, 1972; Berkowitz, 1989; Geen, 1998).

Relativamente à dimensão cognitiva no seu modelo, Berkowitz celebrou-se ao demonstrar experimentalmente o “efeito das armas” – a associação de sinais hostis ou agressivos, como uma arma de fogo, ou mesmo uma lata de conserva aberta com a tampa cortante bem saliente, acessíveis no contexto situacional ao alvo disponível. Mas estes desenvolvimentos da teoria não conseguiram verdadeiramente revitalizá-la ou associá-la ao preconceito. Pelo contrário, a investigação mostrou mesmo que a

frustração objectiva não é necessária nem suficiente para que ocorra a resposta agressiva (Bandura, 1973), limitando assim a aplicação da teoria a um número bem mais restrito de situações.

1.2. Teoria da personalidade autoritária

*“Frustrações de filhos trazem ódio aos pais”
(dito popular)*

Num nível mais intra-individual, esta micro-teoria, em voga a partir dos anos 50 do século XX, tentou explicar as atrocidades cometidas pelo regime nazi, e o preconceito em geral, através de uma disposição interna aprendida no decurso do processo educativo e internamente estruturante de um tipo de personalidade – a “personalidade autoritária”. Ao contrário de Dollard e colaboradores, que faziam depender a agressão de condições externas identificadas como frustrações, a proposta de Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinson e Sanford (1950), embora também partilhe a hipótese do deslocamento da hostilidade contra alvos mais fracos e inocentes,

situa a origem dessa hostilidade numa constelação de características atitudinais aprendidas, derivadas dos efeitos de amor-ódio criados por uma educação repressiva parental: essa constelação integra a obediência, o respeito rígido e a admiração pelas figuras da autoridade e pela ordem, a intolerância à ambiguidade na definição da hierarquia social e dos valores que lhe estão associados e a necessidade de identificar “bodes expiatórios” nos membros de grupos minoritários desviantes.

Para verificar esta hipótese sobre a origem e a natureza das atitudes preconceituosas, Adorno e os seus colegas (1950) construíram uma escala de atitudes composta por quatro subescalas: (1) etnocentrismo; (2) anti-semitismo; (3) pró-fascismo; e (4) conservadorismo político-económico. Paralelamente, uma subamostra dos 2000 respondentes ao questionário, que operacionalizou as quatro dimensões da escala, foi entrevistada sobre a sua infância e respondeu também a um teste projectivo. Os resultados mostraram a existência de correlações significativas entre a educação rígida parental, a expressão de emoções negativas em relação às figuras parentais e a exibição de atitudes autoritárias,

CAIXA 1

A Personalidade Autoritária

Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinson e Sanford (1950)

A *Escala F (Fascismo)* foi construída para medir a *dimensão fascista* da “personalidade autoritária”. Experimente responder-lhe. (1 = *Concordo totalmente*; 7 *Discordo totalmente*)

1. A obediência e o respeito pela autoridade são as virtudes mais importantes que as crianças deviam aprender
2. As pessoas com maus modos, mal-educadas e com maus hábitos não podem esperar andar com pessoas decentes
3. Se as pessoas falassem menos e trabalhassem mais, seria melhor para todos

4. O homem de negócios e o industrial são muito mais importantes para a sociedade do que o artista e o professor
5. A ciência tem o seu lugar, mas há coisas muito importantes que o espírito humano nunca conseguirá compreender
6. Todas as pessoas deviam ter uma grande fé nalgum poder sobrenatural e obedecer sem hesitação aos seus desígnios
7. Por vezes os jovens têm ideias rebeldes, mas à medida que crescem devem abandoná-las e acalmar
8. Do que este país precisa, mais do que de leis e de programas políticos, é de alguns líderes corajosos e incansáveis em quem as pessoas possam ter fé
9. Nenhuma pessoa sã, normal e decente poderia alguma vez pensar em magoar um amigo ou um familiar
10. Nunca alguém aprendeu alguma coisa importante sem ser através do sofrimento
11. Aquilo de que a juventude mais precisa é de disciplina rígida, de determinação e de vontade para trabalhar e lutar pela família e pelo país
12. Um insulto à nossa honra devia ser sempre punido
13. Os crimes sexuais, como a violação e o abuso infantil, merecem mais do que prisão: esses criminosos deviam ser publicamente chicoteados, ou ainda pior
14. Não há coisa mais baixa do que não sentir um grande amor, gratidão e respeito pelos nossos pais
15. A maioria dos nossos problemas estaria resolvida se nos pudéssemos livrar das pessoas imorais, bandidos e fracos de espírito
16. Os homossexuais são pouco melhores do que os criminosos, e deviam ser severamente punidos
17. Quando uma pessoa tem um problema ou está preocupada, o melhor é não pensar nisso e ocupar-se com coisas mais alegres
18. Cada vez mais as pessoas, agora, expõem assuntos que deviam ser pessoais e privados
19. Algumas pessoas nascem com uma inclinação natural para ascender a posições elevadas
20. As pessoas podem ser divididas em duas classes distintas: os fracos e os fortes
21. Um dia, possivelmente mostrar-se-á que a astrologia consegue explicar muitas coisas
22. Os crimes e a agitação social podem um dia terminar com um tremor de terra e uma inundação que destruirão o mundo todo
23. Nenhuma fraqueza ou dificuldade nos pode travar quando temos força de vontade
24. Para manter a ordem e impedir o caos, o melhor é adoptar alguns métodos autoritários como na Alemanha
25. A maioria das pessoas não imagina como as nossas vidas são controladas por tramas ocultas em lugares secretos
26. Sendo a natureza humana o que é, sempre existirão guerras e conflitos
27. A familiaridade alimenta o desprezo
28. Nos nossos dias, em que tantas pessoas andam por aí e se misturam, uma pessoa tem que se proteger cuidadosamente para não apanhar doenças e infecções
29. A vida sexual selvagem dos antigos Gregos e Romanos era bem moderada quando comparada com algumas coisas que se passam neste país, mesmo em sítios em que menos se poderia esperar.

etnocêntricas e de exclusão social de minorias sociais nos EUA dessa época, tais como os homossexuais, os negros, os artistas, os judeus, ou os comunistas.

Apesar do sucesso persistente desta teoria na Psicologia, apoiado em centenas de estudos com diferentes populações, utilizando nomeadamente a *Escala F*, enquanto medida de tendências fascistas e racistas (ver Caixa 1 – A Personalidade Autoritária), algumas críticas graves lhe têm sido dirigidas. Estas críticas sublinham, sobretudo, a atenção insuficiente dada pela teoria a factores de ordem situacional, social e cultural (e.g., Billig, 1976; Bray e Noble, 1978; Christie e Jahoda, 1954; Jones, 1972; Titus e Hollander, 1957; Vala, 1984). Pettigrew (1958), por exemplo, efectuou um importante estudo transcultural, comparando amostras de participantes brancos na África do Sul, no Sul e no Norte dos Estados Unidos da América. Os resultados mostraram que os participantes da África do Sul e do Sul dos EUA eram significativamente mais racistas do que os participantes do Norte dos EUA, mas que não eram diferentes daqueles na medida de autoritarismo. Ou seja, que os contextos culturais, como o sistema de *apartheid* na África do Sul e a cultura escravagista no Sul dos EUA, eram mais responsáveis do que a personalidade dos indivíduos pela adopção de atitudes preconceituosas contra grupos sociais “desviantes”. Também Rosenfield (1978) mostrou que o contacto inter-racial predizia melhor o preconceito contra os negros do que o estilo parental de educação. Assim, é possível, tal como Pettigrew (1958) sugeriu, que a “personalidade autoritária” possa predispor algumas pessoas a serem preconceituosas em determinados contextos, mas

que a cultura de preconceito, traduzida em normas sociais que o legitimam, é suficiente para explicar as atitudes preconceituosas intergrupais.

1.3. *O espírito fechado e a congruência de crenças*

A hipótese da personalidade autoritária como origem das atitudes preconceituosas contra alvos inocentes foi também perfilhada por Rokeach (1948), que, no entanto, a conceptualizou, não enquanto factor estritamente associado ao conservadorismo político-económico favorável ao fascismo, como o fez a equipa de Adorno (1950), mas enquanto factor intrapessoal de natureza cognitiva: o “espírito fechado”. Esse espírito fechado caracterizava-se, segundo Rokeach (1960a), pela dificuldade em manter crenças aparentemente contraditórias, pela resistência à mudança de atitudes quando em presença de nova informação, e pela utilização da autoridade para validar as suas crenças, sendo os “sintomas” muito próximos do que foi descrito por Adorno e colegas: o preconceito e a discriminação socialmente legitimados contra alvos inocentes. No entanto, segundo Rokeach, o dogmatismo que decorre deste funcionamento cognitivo pode estar presente, tanto em pessoas e grupos politicamente de extrema-direita como de extrema-esquerda (Rokeach, Smith e Evans, 1960). Tetlock (1984) e Tetlock, Hannum e Micheletti (1984), verificaram, precisamente no contexto político, que o estilo de argumentação dos parlamentares ingleses variava com o facto de estarem no governo ou na oposição, sendo menos complexo quando estava na oposição do

que quando ocupava o governo. Assim, o preconceito não seria de natureza sexual, religiosa ou racial, mas fundamentalmente intelectual, apoiado num sistema rígido de crenças acerca de áreas importantes da vida pessoal e social.

Sendo crucial nesta teoria a hipótese de que na origem do preconceito está o desenvolvimento de um sistema de crenças rígido e impermeável a nova informação, Rokeach desenvolveu paralelamente em 1960 a *Teoria da congruência de crenças*, que prevê que a percepção de semelhança entre os sistemas de crenças de dois indivíduos confirma a validade do seu sistema de crenças individual. E esta percepção de semelhança ou *congruência* determinaria a atracção interindividual (Byrne, 1969; 1971) e, por sua vez, a probabilidade de desenvolvimento de atitudes interindividuais positivas. Nas palavras de Rokeach, “a crença é mais importante do que a pertença étnica ou racial¹ como determinante da discriminação social” (Rokeach, 1960b, p. 135).

O teste desta hipótese (Rokeach, 1960b; Rokeach e Mezei, 1966) deu origem a um

paradigma experimental em que a pertença ao grupo étnico e a congruência de crenças eram as duas variáveis independentes. Os participantes liam descrições e viam as fotografias de indivíduos-estímulo (Negros vs. Brancos; com crenças semelhantes vs. diferentes) e exprimiam as suas atitudes (grau de atracção) em relação a eles. Os principais resultados mostraram que as duas variáveis condicionavam as atitudes dos participantes, embora a congruência de crenças fosse a mais forte.

A hipótese de Rokeach recebeu alguma confirmação, mostrando haver frequentemente uma associação entre a percepção de semelhança/congruência de crenças e a atracção, quer interpessoal, quer intergrupar. Por exemplo, um indivíduo branco mostra maior preferência por um indivíduo negro com quem partilhe um mesmo sistema de crenças do que por um outro indivíduo branco que exiba um sistema de crenças diferente das dele (e.g. Hendrick, Bixenstine e Hawkins, 1971; Taylor e Guimond, 1978). Mas estudos posteriores com desenhos metodológicos mais finos mostraram também que essa associação poderia não se

¹ O termo “raça” designa uma categoria social sem qualquer rigor biológico. No pensamento corrente persiste, paralelamente, a ideia de que existem diferenças genéticas *fundamentais* entre grupos humanos, determinantes não só de diferenças físicas como de diferenças intelectuais. Essa teoria é refutada pela comunidade científica (*Declaração da Unesco sobre a Raça e os Preconceitos Raciais, 1945, 1978; Convenção da APA, Chicago, 1997*), designadamente, pela biologia, que demonstrou serem maiores as diferenças genéticas entre indivíduos do mesmo grupo “racial” do que entre “grupos raciais” distintos (Long e Kittles, 2003). Mas já em 1952 Claude Lévi-Strauss afirmava: “...nada, no estado actual da ciência, permite afirmar a superioridade ou a inferioridade intelectual de uma raça em relação a outra, a não ser que se queira restituir sub-repticiamente à noção de raça a sua consistência (...) o que conduz, de um erro intelectual, à legitimação involuntária de todas as tentativas de discriminação e de exploração” (in *Race et Histoire*, pp. 7-8, tradução da autora). Paralelamente, a Psicologia Social estudou os processos e as dinâmicas psicossociais que sustentam a ideia tradicional de raça como fundamento para a discriminação intergrupar (e.g., Vala, Lopes e Brito, 1999).

verificar (para uma revisão, ver Insko, Nacoste e Moe, 1983). Um dos estudos que melhor mostrou essa ausência de associação foi realizado por Billig e Tajfel (1973), que compararam a capacidade preditiva da categorização social e da semelhança de crenças no favorecimento endogrupal, utilizando o paradigma experimental dos grupos mínimos (Tajfel *et al.*, 1971, ver mais adiante em *Teoria da identidade social*). Uma das condições experimentais introduzia o factor semelhança/diferença entre os indivíduos, enquanto em outra condição se introduzia o factor de categorização/não categorização dos indivíduos em dois grupos (X ou Y), segundo um critério aleatório. Os resultados mostraram que somente nas condições de categorização grupal, independentemente da semelhança ou da diferença de crenças, se verificou um favoritismo endogrupal significativo.

Mas as hipóteses de que o carácter, a personalidade ou, mais finamente, as crenças que enformam as atitudes, são determinantes individuais do desenvolvimento de preconceitos, vão persistindo na Psicologia Social. Por exemplo, a noção de “autoritarismo” reaparece em Altemeyer (1994, 1998), ou em Duckitt (1989), sublinhando a *tendência* que uns indivíduos, mais do que outros, teriam para se submeterem às normas do seu grupo e à autoridade, e para aderirem à punição de membros desviantes. E Sidanius e Pratto defenderam a existência de diferenças individuais enquanto causa do preconceito intergrupar, no âmbito da sua *Teoria da Dominância Social* (1999).

No seu artigo seminal (Pratto, Sidanius, Stallworth e Malle (1994), o conceito de “orientação para a dominância social” (ODS) é

definido como “uma variável de personalidade que prediz atitudes sociais e políticas” (*ibidem*, p. 741), e que serve para caracterizar as pessoas que pretendem que os seus grupos sejam superiores a outros grupos sociais. Quando elevado, favorece comportamentos preconceituosos, associados a ideologias que legitimam a hierarquia social e a discriminação (Sidanius e Pratto, 1999). Para medir esta orientação da personalidade, os autores desenvolveram uma escala (ver Caixa 2 – Escala de *Dominância Social*) que lhes permitiu classificar os indivíduos num contínuo de Dominância, e mostraram, nos EUA, que (a) os homens são mais orientados para a dominância social do que as mulheres, (b) as pessoas com elevada ODS procuram o desempenho de papéis profissionais que promovem uma ascensão hierárquica, (c) a ODS está positivamente correlacionada, num grande número de ideologias sociais e políticas, com crenças que apoiam a formação de hierarquias com base em grupos sociais (ex.: meritocracia, racismo, valor da guerra, direitos humanos) e (d) negativamente correlacionada com variáveis como empatia, tolerância, bem comum e altruísmo.

Para além destas teorias de carácter marcadamente intra- e interindividual, onde a origem do preconceito se encontra em determinantes externos (frustração) ou internos (personalidade autoritária ou dominante, ou sistemas de crenças), mas sempre centrados no indivíduo, ficaram clássicos na Psicologia Social outras teorias explicativas do preconceito, desenhadas e desenvolvidas nos níveis grupal e intergrupar. É dessas que trataremos no parágrafo seguinte.

CAIXA 2

Escala de Orientação para Dominância Social (ODS, versão 6)

Pratto, Sidanius, Stallworth, e Malle (1994)

As afirmações da escala são respondidas sobre uma escala de 7 pontos:

1 = Discordo totalmente; 7 = Concordo totalmente

1. Alguns grupos de pessoas são simplesmente inferiores a outros grupos
2. Para se obter o que se quer, por vezes é necessário usar a força contra outros grupos
3. Está certo que alguns grupos tenham mais sorte na vida do que outros
4. Para progredir na vida, é necessário por vezes passar por cima de outros grupos
5. Se alguns grupos ficassem no lugar que lhes é devido, teríamos menos problemas
6. Provavelmente é bom que certos grupos estejam no topo e outros estejam na base
7. Os grupos inferiores deviam ficar no seu lugar
8. Por vezes, há outros grupos que têm que ser mantidos no seu lugar
9. Seria bom se os grupos pudessem ser todos iguais
10. O nosso ideal devia ser a igualdade entre os grupos
11. Todos os grupos deviam ter as mesmas oportunidades na vida
12. Devíamos fazer tudo o que podemos para tornar iguais as condições de vida para os diferentes grupos
13. O aumento da igualdade social é benéfico para a sociedade
14. Tínhamos menos problemas se tratássemos as pessoas de forma mais igualitária
15. Devíamos lutar para que os rendimentos fossem tão semelhantes quanto possível
16. Nenhum grupo devia dominar na sociedade

2. Teorias clássicas sobre o preconceito

2.1. Definição do comportamento intergrupar

Ao olhar para o preconceito a partir do nível de análise posicional/intergrupar (Doise, 1981), pensamos em coisas tão diferentes como as relações internacionais (países em conflito), laborais (discussão entre sindicatos e patronatos), familiares (disputas de heranças), religiosas (guerras “santas”), políticas (discussões parlamentares entre partidos), desportivas (competições de clubes em campeonatos) ou meramente entre formações académicas (a competição por emprego entre estudantes de ciências sociais e empresariais). Daí poderia decorrer a seguinte definição de comportamento intergrupar: é todo o comportamento (em sentido lato) constituído por uma interacção entre indivíduos que representam duas ou mais categorias ou grupos sociais, sendo a sua especificidade individual secundária para a compreensão do desenrolar dessa interacção (ver Tajfel, 1981, *continuum “comportamento individual-intergrupar”*). No centro desta definição parecem estar duas noções: a de interacção e a de identificação. É o que já encontramos, por exemplo, em Sherif:

“Sempre que indivíduos pertencentes a um grupo interagem, colectiva ou individualmente, com um outro grupo ou com algum dos seus membros em termos das suas identificações grupais, estamos perante um caso de comportamento intergrupar” (Sherif, 1962, p. 5).

Utilizando esta definição de comportamento intergrupar, veremos agora as teorias

que se tornaram mais “clássicas” na Psicologia Social, não só pelos níveis de análise que as caracterizam, mas essencialmente pela sua capacidade heurística tendo dado origem, nas últimas décadas, ao aprofundamento de hipóteses, de conceitos, de inter-relações conceptuais e disciplinares no domínio das relações intergrupais.

2.2. Teoria da privação relativa

*“Quanto mais se tem mais se quer.”
Comparados com quem?*

O conceito de privação relativa foi cunhado por Stouffer no seu célebre estudo *O Soldado Americano* (Stouffer, Suchman, De Vinney, Star e Williams, 1949), realizado nos EUA no decurso da Segunda Guerra Mundial. O fenómeno que chamou a atenção dos autores foi o elevado grau de insatisfação expresso pelo pessoal da Força Aérea, em relação ao qual se constatou a existência de um ritmo rápido de promoções, em comparação com a satisfação relativamente elevada do pessoal da Polícia Militar, em que as promoções se processavam a um ritmo lento e descontínuo. Os autores encontraram a explicação para este fenómeno, aparentemente contra-intuitivo, na discrepância entre o elevado nível de expectativas dos primeiros e o baixo nível de expectativas dos últimos: enquanto para os membros da Força Aérea as promoções rápidas e alargadas dificilmente conseguiam corresponder ao que aspiravam, para os membros da Polícia Militar, mesmo as poucas promoções produziam satisfação, já que excediam as suas expectativas. A interpretação deste fenómeno deu origem ao conceito de *privação relativa*, definido como

um sentimento de privação decorrente da comparação entre um recurso a que se aspira e a que se julga ter direito (ex.: poder, dinheiro, prestígio), e aquilo que se obtém. Tajfel (1983/1981) parafraseou esta definição citando Durkeim (1959), a propósito das condições sociais necessárias para manter a ordem social: “O que é preciso para reinar a ordem social é que a grande massa das pessoas esteja satisfeita com aquilo que tem. Mas para que elas estejam satisfeitas não é preciso que tenham mais ou menos, mas sim que estejam convencidas de que não têm direito a mais” (p. 301).

O desenvolvimento deste conceito no âmbito das relações intergrupais de conflito e de agressão deve-se a Davis (1959) e a Gurr (1970), que transpuseram para o domínio alargado das relações sociais a importância do carácter relativo deste processamento de informação. Mas a demonstração empírica mais significativa desta proposta teórica foi realizada por Runciman e publicada em 1966 no seu livro *Privação Relativa e Justiça Social: Estudo de atitudes face à desigualdade social em Inglaterra no século XX*.

Runciman comparou as respostas de dois grupos – operários e administrativos – de uma amostra de 2000 trabalhadores, ingleses e galeses, em relação a variáveis de satisfação com a situação económica e social, percepção de classe social (classe social subjectiva), grupos sociais de referência, rendimento familiar, aspirações para os filhos, atitudes políticas, etc. Os resultados mostraram, por exemplo, que em relação às questões “Que tipo de pessoas vive muito melhor do que você e a sua família?” e “O que sente em relação a isso, aprova ou desaprova?”, a maioria dos operários (“colarinhos azuis”) indicou outros grupos de operários, enquanto uma parte dos administrativos (“colarinhos brancos”), objectivamente

com benefícios económicos mais elevados, indicou exemplos de grupos de operários e exprimiu uma viva reprovação por esse “facto”. Runciman sublinhou, a partir destes resultados, que não é a posição social objectiva que determina o sentimento de privação e abre caminho a atitudes preconceituosas, mas que, por incrível que pareça, os grupos objectivamente mais privilegiados podem sentir-se privados em relação a grupos objectivamente menos favorecidos, ou seja, que esta percepção e o sentimento a ela associado não se apoiam num critério objectivo, mas na relação existente entre aquilo a que se julga ter direito e aquilo que se obtém, no quadro de uma comparação interpessoal ou intergrupala.

Privação fraterna e privação egoísta. A constatação da escolha de grupos de referência diferentes, por parte dos operários e dos administrativos, para estabelecer a existência de sentimentos de privação relativa levou ainda Runciman a propor duas classes distintas de privação relativa: a *privação relativa fraterna*, quando o grupo de referência é outro grupo, e a *privação relativa egoísta*, quando o grupo de referência é o seu próprio grupo. O autor atribui relevância social apenas à primeira:

[...] “Os sentimentos de privação relativa relevantes (para a conflitualidade social) são aqueles que designei como fraternos, e não os que designei como egoístas. As reivindicações de justiça social são as que se fazem em nome de um grupo. Uma pessoa relativamente privada em relação a outros indivíduos do seu grupo apenas será, quando vítima de uma desigualdade injusta, vítima de uma injustiça individual” (Runciman, 1966, pp. 322-323).

A relação entre as expressões de privação relativa fraterna e a conflitualidade intergrupala

foi estudada por vários autores. Por exemplo, Vanneman e Pettigrew (1972), nos EUA, verificaram que as atitudes mais racistas, e simultaneamente de maior apoio político a candidaturas conservadoras de direita para cargos políticos, se encontravam em indivíduos Brancos com indicadores elevados de privação relativa fraterna, ou seja, nos que mais fortemente afirmavam que os Brancos, como grupo, em comparação com os Negros, estavam em piores condições económicas.

Também Walker e Mann (1987) estudaram a percepção de injustiça social e a intenção de adesão a protestos colectivos, tomando como participantes trabalhadores desempregados. Encontraram uma correlação positiva entre os que exprimiram privação relativa fraterna e a intenção de formas de protesto colectivo, tais como manifestações públicas, infracção a leis e destruição de propriedade privada. Pelo contrário, os que exprimiram predominantemente a forma egoísta de privação relativa, referiram sintomas de tensão emocional, tais como insónia, perturbações gástricas e cefaleias.

Em Portugal, Vala, Monteiro e Lima (1988; ver também Monteiro, Lima e Vala, 1994; Vala, Lima e Monteiro, 1994) utilizaram o conceito de privação relativa para realizarem um estudo quase-experimental numa empresa de transportes públicos, sobre o papel da assimetria de estatuto entre dois grupos profissionais em conflito na percepção de inequidade intergruppal (Adams, 1965), medida como o rácio percebido entre investimentos (“Quanto dá à empresa em termos de esforço, dedicação, competência?”) e benefícios (“Quanto recebe da empresa em termos de benefícios sociais, remuneração, reconhecimento do seu valor?”). Para isso criaram novos indicadores dos dois tipos de privação relativa, de modo a neles incorporar as

dimensões de comparação intergruppal (fraterna) e intragrupal (egoísta):

Privação relativa fraterna = diferenciação intergruppal > diferenciação intragrupal

Privação relativa egoísta = diferenciação intergruppal < diferenciação intragrupal

(Vala, Monteiro e Lima, 1987)

Os trabalhadores foram entrevistados e responderam a um questionário, individualmente ou em co-acção (na presença de um membro do seu grupo). Os resultados mostraram que a privação fraterna foi, nas condições de resposta individual, consistentemente mais elevada do que a privação egoísta, espelhando a situação de conflito e o elevado grau de empenhamento dos dois grupos nesse conflito. No entanto, e contrariamente ao previsto, o grupo em posição remuneratória inferior apresentou, na condição de co-acção, maior privação egoísta do que fraterna. Segundo os autores, a posição de menor poder e a presença de um membro do seu grupo activaram o seu estatuto minoritário, acentuando a expressão de sentimentos de privação relativa egoísta (intragruppal) e uma maior probabilidade de recurso a estratégias individuais para repor a equidade.

A teoria da privação relativa é, em síntese, uma proposta que articula os níveis de análise grupal e intergruppal no estudo das relações de conflito entre grupos em busca de uma maior justiça social. De acordo com Brown (1988) podemos dizer que ela supera a teoria da frustração-agressão, também ela interessada em explicar a origem e o processamento de comportamentos agressivos ou hostis: (a) porque reforça a ideia de Berkowitz (1962) sobre a importância da experiência *subjectiva* da

frustração para o desencadeamento da agressão; (b) porque introduz a noção de *legitimidade percebida* de justiça social, que está contida na definição de privação relativa (“o que é” vs. “o que eu esperaria que fosse/o que deveria ser”); (c) porque traz para esta teoria os contributos dos estudos sobre os *grupos de referência* (Charters e Newcombe, 1952; Hyman, 1942; Kelley, 1952); porque descreve e explica o facto de também os grupos dominantes ou socialmente privilegiados exprimirem sentimentos de privação e de injustiça relativamente a grupos menos privilegiados (e.g., Bornstein, Chou, Cohen, Halevy, 2010; Runciman, 1966; Vala *et al.*, 1988).

Os problemas principais apontados a esta teoria estão relacionados com a selecção do grupo de referência para efectuar as comparações entre os grupos (Walter e Pettigrew, 1984). Com quem é que as pessoas se comparam “espontaneamente”? De acordo com a *Teoria da Comparação Social* de Festinger (1954) (ver Capítulo 5 de Atitudes), esperar-se-ia que se comparassem com outros semelhantes, uma vez que as comparações com outros em posição de vantagem dificultam a manutenção de uma auto-imagem positiva, e as comparações com outros em posição de desvantagem não incentivam a manutenção de um conflito. Contudo, as restrições ao tipo de grupo de comparação presentes em Festinger são mais de natureza interindividual do que intergrupala, e se na vida quotidiana podemos evitar certas comparações interindividuais e os seus efeitos negativos, procurando precisamente mantermo-nos no terreno mais “neutro” que os “semelhantes” garantem, o mesmo pode ser exponencialmente mais difícil quando se trata de grupos de referência, em quadros sociais em que as relações entre os grupos estão em curso (ex.: negociação

de relações laborais, confrontação de grupos políticos ou profissionais).

Nos parágrafos seguintes olharemos as relações de conflito entre grupos à luz de outras teorias, algumas das quais, como a teoria da Privação Relativa, incluem o conceito de comparação social na sua construção.

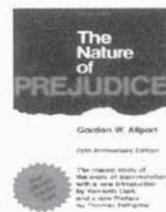
2.3. *Teoria do contacto*

“*Longe da vista, longe do coração?*”

O preconceito é um problema persistente das sociedades humanas, que não conhece fronteiras políticas, religiosas ou históricas, e a proposta de Gordon Allport tem sido continuamente revisitada, multiplicando a sua capacidade heurística numa miríade de contribuições em múltiplas áreas de aplicação da Psicologia Social do



Gordon Allport



preconceito. A sua obra, *A Natureza do Preconceito*, tornou-se uma obra clássica, como vêm afirmando muitos cientistas sociais, desde a sua publicação em 1954, passando pela edição de comemoração dos seus 25 anos (Kenneth Clark, 1979; Pettigrew, 1979) e pela comemoração dos seus 50 anos de edição (Dovidio, Glick e Rudman, 2005).

No quadro histórico em que a “*Hipótese do Contacto*” se construiu – os EUA da década de 50 do século XX – eram salientes duas grandes classes de conflitos: a da Segunda Guerra

Mundial, que entre 1939 e 1945 tinha oposto nações contra nações, continentes contra continentes, num poderoso recontro de interesses ideológicos, económicos e religiosos, e os conflitos raciais, tendo como agentes os euro-americanos e como alvos, nomeadamente, os afro-americanos e os asiáticos. Neste contexto, *A Natureza do Preconceito* teve, como refere Pettigrew no prefácio a uma edição desta obra (1979/1954), duas funções: uma função interna no campo da Psicologia Social – definir o preconceito, situá-lo no centro de uma vasta teoria explicativa dos conflitos sociais e estruturar o campo teórico do seu estudo – e uma função social – denunciar os efeitos perversos e tantas vezes mortíferos do preconceito, constituindo-se “simultaneamente como precursor e como um reflexo do pensamento que levou à decisão do Supremo Tribunal de Justiça dos EUA [*Brown v. Board of Education*, 1954]”² (Allport, 1979/1954, pp. xiii-xiv).

O preconceito, sua natureza e origens

Allport (1954) definiu inicialmente o preconceito de uma forma simples: “pensar mal

dos outros sem fundamento suficiente” (p. 6). Mas uma análise aprofundada do significado desta frase, no contexto da sua centração sobre os problemas interétnicos, levou a uma primeira definição mais precisa, que colocou o preconceito no domínio das relações intergrupais:

“[O preconceito é] uma atitude aversiva ou hostil contra uma pessoa que pertence a um grupo, simplesmente porque ela pertence a esse grupo, presumindo-se, portanto, que ela tem as características censuráveis atribuídas a esse grupo. Esta definição acentua o facto de o preconceito étnico da vida quotidiana ter a ver com as pessoas enquanto indivíduos, mas simultaneamente conter uma ideia infundamentada em relação a um grupo como um todo” (*idem*, pp. 7-8).

A ideia de “infundamentado” é muito importante, porque permite distinguir o preconceito de outras atitudes negativas em relação a membros de outros grupos. Na vida corrente, poucos julgamentos são totalmente fundamentados, nomeadamente em relação a outros países ou grupos. Allport dá como exemplo de um “não-preconceito” a atitude hostil dos Americanos em relação aos chefes nazis durante a

² *Brown v. Board of Education*, 1954. Processo judicial que opôs Oliver Brown e mais doze pais de crianças Negras ao Ministério da Educação dos EUA, invocando a Constituição Norte-Americana sobre a segregação de crianças Brancas e Negras no Estado do Kansas. O processo foi levado ao Supremo Tribunal de Justiça e foi ganho por Brown, abrindo caminho à dessegregação forçada das escolas no país com base na 14.^a Emenda à Constituição (“no State shall... deny to any person... the equal protection of the laws”). O parecer do tribunal acrescentava: ...“Segregation of white and colored children in public schools has a detrimental effect upon the colored children. The impact is greater when it has the sanction of the law, for the policy of separating the races is usually interpreted as denoting the inferiority of the Negro group. A sense of inferiority affects the motivation of a child to learn. Segregation with the sanction of law, therefore, has a tendency to [retard] the educational and mental development of Negro children and to deprive them of some of the benefits they would receive in a racial[ly] integrated school system.”

Segunda Guerra Mundial, precisamente porque existiam provas abundantes e indelévels das políticas e práticas do mal, aceites como código ideológico do partido para vitimizar e exterminar outros grupos humanos. Mas podemos, afirma Allport, fazer um teste para verificar se se trata de um preconceito ou de uma atitude negativa. Se uma pessoa for capaz de rectificar o seu julgamento à luz de novas provas, não se trata de um preconceito:

“Os pré-julgamentos só se tornam preconceitos se não forem reversíveis quando expostos a um novo conhecimento. Um preconceito, ao contrário de uma ideia errada, resiste activamente a todas as provas que o podem destronar (...). Tornamo-nos emotivos quando uma contradição ameaça o preconceito” (idem, p. 9).

Tendo em conta estas especificações, e sobretudo a distinção entre preconceito e outro tipo de atitudes, Allport formulou “uma definição final de preconceito étnico negativo” (idem, p. 9):

“O preconceito étnico é uma antipatia baseada numa generalização errada e inflexível. Pode ser sentida ou expressa. Pode ser dirigida contra um grupo no seu todo ou contra um indivíduo, por ele ser membro desse grupo” (idem, p. 9).

Porque é que é tão “fácil” adoptar atitudes preconceituosas, sejam elas de natureza religiosa, política, racial, ou sexual? A esta pergunta, Allport responde: (1) porque elas decorrem da generalização errada de uma categorização e de sentimentos de hostilidade, e (2) porque a generalização e a hostilidade são capacidades

naturais e comuns da mente humana. O pensamento humano tem que utilizar categorias para pensar, e uma vez formadas, essas categorias constituem a base dos pré-julgamentos. É a este processo que Allport chama *generalização* (Allport, 1979/1954, p. 20). Este processamento de informação é muito poderoso por causa das características do processo de categorização:

A categorização forma grandes classes de objectos, ou ideias, que servem para guiar no dia-a-dia a nossa atenção: permite-nos tipificar qualquer acontecimento singular, colocá-lo numa rubrica familiar, de modo a poder agir de forma coerente.

A categorização integra o máximo de informação possível num conjunto, ou seja, a mente tende a categorizar os factos ambientais da forma mais “económica” possível, de modo a serem compatíveis com a acção. Por exemplo, dá menos trabalho categorizar os candidatos a um posto de gasolina em homens e mulheres, por um critério de “segurança na função”, do que entrevistar todos; isso torna mais fácil seleccionar um homem.

A categoria permite identificar rapidamente qualquer objecto ou acontecimento relacionado com ela, uma vez que os objectos têm sempre alguma marca que serve de pista para acção. Por exemplo, a categoria “alarme” permite reconhecer imediatamente o buzinar de um carro atrás de mim e desencadear um comportamento de fuga.

A categoria satura todos os seus conteúdos com idêntico “aroma ideativo e emocional”. Nos objectos físicos, como nas categorias sociais, para além da multiplicidade de experiências ou de exemplares que a integram, e que formam o conceito, de natureza puramente

cognitiva, existe também muitas vezes *o sentimento*. Por exemplo, não só sei o que é um cão, como gosto de cães. E o mesmo acontece com as categorias religiosas, raciais ou políticas.

As categorias podem ser mais ou menos racionais. Segundo Allport, um bom exemplo de categoria racional é uma lei científica, que tem a sua origem num núcleo de *verdade*. Algumas categorias sociais também partilham esta característica: por exemplo, os ingleses falam melhor inglês do que português ou, é provável que um holandês tenha a pele mais clara do que um guineense. Mas será verdade que os Espanhóis têm dificuldade em aprender línguas? A probabilidade de comprovar estas afirmações parece ser muito baixa. No entanto, os processos cognitivos que utilizamos não conseguem distinguir as categorias racionais das irracionais, pois formam-nas e mantêm-nas com a mesma facilidade (ver Caixa 3).

Deste modo, a cognição através de categorias faz parte do processo cognitivo normal, e as categorias mais relevantes para gerar preconceitos são as que contêm, para além do conceito, a sua avaliação, ou seja, os valores. Os valores são assim categorias com peso positivo ou negativo, que se manifestam sob a forma de sentimentos socialmente aprendidos e partilhados pelos grupos sociais.

Quanto à hostilidade – o segundo factor presente na formação de preconceitos – Allport inclui-a nas *capacidades reactivas aprendidas*, cuja expressão vai desde a verbalização negativa (antilocução) até ao extermínio, passando pelas formas de evitamento, discriminação e ataque físico.

Os preconceitos sociais ocupam uma larga faixa das atitudes e dos comportamentos no seio dos grupos e nas relações entre grupos. Segundo Allport (1954, p. 365), a sua intensidade depende

CAIXA 3

A irracionalidade dos preconceitos (Allport, 1954)

Para ilustrar o carácter irracional do percurso de construção de um preconceito, eis o que diz Allport:

“Para elaborar um julgamento ou preconceito acerca de um grupo e das suas características, não é necessária uma grande dose de conhecimento sobre os membros desse grupo. É pouco provável que alguém obtenha provas de que os Escoceses sejam mais mesquinhos do que os Noruegueses ou de que os Orientais sejam mais velhacos do que os Caucasianos e, no entanto, este tipo de crenças tem tanta difusão como as crenças mais racionais.

Numa dada comunidade guatemalteca existe um ódio feroz aos Judeus. Nunca qualquer habitante dessa comunidade viu, até agora, um judeu. Como emergiu a categoria “os-judeus-são-para-odiar”? Em primeiro lugar, a comunidade é católica. Em segundo lugar, os professores ensinam às pessoas que os Judeus foram os assassinos de Jesus Cristo. Finalmente, aconteceu que existia na cultura local um mito pagão sobre um demónio que tinha morto um deus. Então, estas duas ideias, com forte carga emotiva, convergiram e criaram um preconceito hostil em relação aos Judeus.”

(Allport, 1979/1954, p. 22)

fundamentalmente de três aspectos: da dureza da vida e das frustrações que as pessoas experienciam, do processo de aprendizagem das relações sociais na infância e de uma abordagem de exclusão sistemática de outros, que se torna económica na gestão das relações sociais:

“Ao adoptar uma visão negativa em relação a certos grupos da humanidade, a vida torna-se mais simples. Se eu rejeitar todos os estrangeiros, não tenho que me preocupar com eles, mas apenas que conseguir pôr fora os que vivem no meu país” (idem, p. 365).

Estereótipos e preconceito

Um dos legados mais importantes da obra e do pensamento de Allport foi a atenção dada aos processos cognitivos em geral e aos estereótipos em particular (ver Capítulo IX, “Estereótipos: Antecedentes e consequências das crenças sobre os grupos”, neste volume), não apenas como meras descrições simplificadas dos grupos humanos, ou “imagens nas nossas cabeças” (Lippmann, 1922), mas como estruturas cognitivas que enformam os modos de pensar, de sentir e de agir. A sua concepção do processo de formação de categorias que está na origem do preconceito está intimamente associada ao processo de formação de estereótipos: ambos integram o máximo de informação em estruturas coerentes (*clusters*), ambos são altamente resistentes à mudança, ambos têm uma função de simplificação da actividade cognitiva, emocional e comportamental. Por exemplo, Allport referiu que as categorias étnicas e raciais reflectem uma forma perniciosa de *essencialismo* (ver o conceito mais à frente) que enforma os estereótipos, como foi posteriormente explorado

por outros autores (e.g., Jost e Hamilton, 2005). A sua definição de estereótipo mostra essa associação entre uma categoria e um estereótipo, mas também a distinção entre os dois conceitos:

“[O estereótipo] é uma crença exagerada associada a uma categoria. A sua função é justificar (racionalizar) a nossa conduta em relação a essa categoria. [...] não é idêntico a uma categoria: é mais uma ideia fixa que acompanha a categoria”.

(Allport, 1979/1954, p. 191)

Por exemplo, a categoria “adolescentes” pode ser mentalmente retida como um conceito neutro, factual, não avaliativo, apenas como uma das etapas da vida humana em certas sociedades. O estereótipo aparece se, e quando, a categoria inicial é carregada, em certas sociedades, com imagens e julgamentos dos adolescentes como sendo irresponsáveis, perigosos, imprevisíveis, caprichosos ou influenciáveis.

Mas de onde provêm os estereótipos? Allport respondeu a esta pergunta de forma paradoxal: poderiam vir da experiência repetida em relação a uma classe de objectos, mas nesse caso dever-se-ia chamar-lhes julgamentos e não estereótipos: “É possível que um estereótipo se constitua desafiando qualquer tipo de evidência” (Allport, 1954, p. 189).

Os desenvolvimentos da investigação sobre os estereótipos (ver Capítulo IX, “Estereótipos: Antecedentes e consequências das crenças sobre os grupos”) devem a Allport, como referem Jost e Hamilton (2005) ter procurado demonstrar: (a) a importância da categorização, enquanto processo que está na origem dos estereótipos e do preconceito, (b) a natureza cultural do conteúdo dos estereótipos e (c) a sua função, socialmente partilhada, de justificação das atitudes preconceituosas.

Em *A Natureza do Preconceito* Allport não se contentou com as definições de preconceito, estereótipo e discriminação, com a procura das suas origens e dos processos que regem a formação de grupos, a diferenciação entre grupos e a rejeição de exogrupos, ou ainda com a “dinâmica do preconceito”. A designação pela qual ainda hoje é conhecida a sua maior contribuição para a Psicologia Social das relações intergrupais – a *Hipótese do Contacto* – revela a atenção que deu à questão de “redução das tensões intergrupais”, que ocupa a VIII Parte do seu livro. Trataremos agora esse assunto.

A Hipótese do Contacto

Allport apoiou-se num pressuposto teórico simples, anteriormente enunciado no estudo das *relações interpessoais* (Newcomb, 1956, 1961) e da *atração interpessoal* (Byrne, 1971), para desenvolver a parte da sua teoria que diz respeito à redução do preconceito. Esse princípio afirmava que a atração interpessoal decorre do grau de semelhança percebido entre indivíduos. O contacto entre indivíduos seria a condição necessária para que essa atração ocorresse, baseada na percepção de semelhança entre eles: “Afim, agora que os conheço, acho que eles são diferentes do que eu julgava. Até são parecidos connosco nalgumas coisas.” Esta “descoberta”, segundo a teoria da atração interpessoal, facilitaria a compreensão mútua e poderia mesmo promover, após repetidos contactos, a criação de condições favoráveis a formas de interacção cooperante.

Allport foi, no entanto, mais longe, ao enunciar um conjunto adicional de condições em que o contacto, e a percepção de semelhança

que se supõe que pode decorrer dele, poderiam gerar relações positivas entre os indivíduos e os grupos. Em primeiro lugar, Allport mapeou e classificou os factores a estudar com potenciais consequências no contacto, em diferentes níveis de análise (ver Caixa 4). Essa taxonomia permitiu-lhe definir quais os factores que, no nível de análise que aqui importa – o das *relações entre grupos* – condicionam a eficácia desse contacto: *a paridade do estatuto dos grupos, a cooperação entre os grupos em objectivos comuns e o apoio social/institucional envolvente*.

A paridade de estatuto dos grupos

A importância do carácter simétrico numa relação, ou seja, o grau de paridade do estatuto dos grupos que interagem, tinha já sido referida por outros autores (e.g. Kramer, 1950; Pettigrew, 1951), sustentando que as diferenças de poder, de prestígio ou de recursos entre os grupos podem comprometer, quer a percepção de semelhança, quer a atração entre os indivíduos. Também Allport (1954) referiu precisamente esta condição como determinante dos efeitos positivos do contacto:

“(…) a fome de estatuto é acompanhada por um medo constante de que esse estatuto possa não estar seguro. O esforço para manter uma posição precária pode acarretar uma depreciação quase automática dos outros” (Allport, p. 371).

A questão que se torna mais problemática em relação a este factor é o contexto em que essa paridade está assegurada: os grupos devem ter um estatuto semelhante na *hierarquia social* que lhes é externa, ou apenas na *situação* bem

CAIXA 4

Hipótese do contacto e níveis das variáveis em estudo (Allport, 1954)

Foi assim que Allport, na sua obra *A Natureza do Preconceito*, apresentou a taxonomia dos factores a ter em consideração no quadro da Hipótese do Contacto:

Aspectos quantitativos: Frequência; duração; número de pessoas envolvidas; diversidade.

Aspectos de estatuto relativo: O membro da minoria tem estatuto inferior (ex.: Negros), igual (ex.: Franceses), ou superior (ex.: Judeus) ao da maioria (Euro-Americanos)?

Aspectos de papel: A relação traduz-se numa actividade competitiva ou cooperativa? Está implícita uma relação de subordinação (ex.: senhor-servo, patrão-empregado, professor-aluno)?

Clima social envolvente: Prevaecem práticas de segregação ou há expectativas de igualitarismo? O contacto é voluntário ou involuntário? O contacto é 'real' ou 'artificial'? O contacto é percebido em termos de relações intergrupais ou de outro modo? O contacto é visto como típico ou como excepcional? O contacto é visto como 'íntimo' ou como trivial e transitório?

Personalidade dos indivíduos: O nível de preconceito inicial é elevado, médio ou baixo? O preconceito é de tipo superficial, passivo, ou está profundamente enraizado na sua estrutura? É seguro em relação à sua vida ou é timorato e desconfiado? Qual é a experiência prévia com o grupo em questão e qual é a intensidade dos preconceitos actuais? Idade e nível de escolarização.

Áreas de contacto: Casual; residencial; profissional; recreativa; religiosa; cívica, associativa; política; beneficência.

delimitada do contacto? Por exemplo, dois indivíduos de grupos de diferente estatuto socioeconómico – um rico e um pobre – podem ter condições de contacto com atitudes positivas na escola ou no trabalho, ou seja, esses contextos restritos podem assegurar a igualdade de oportunidades a ambos, o que, para esse efeito, tornaria o seu estatuto simétrico naquela situação? Será isso mais verdade para uns contextos do que para outros? Por exemplo, a escola pública pode garantir, melhor do que a empresa, a igualdade de oportunidades no contacto, de modo a que uma criança brasileira e uma criança portuguesa possam cooperar melhor do que dois trabalhadores de grupos profissionais diferentes?

Se para Allport a resposta a esta pergunta poderia ser positiva, outros autores salientaram, pelo contrário, que a paridade de estatuto tem que estar garantida, não apenas no quadro explícito daquela relação, mas também no quadro social alargado, onde haja um consenso sobre a posição dos grupos numa dada hierarquia (ex.: económica, religiosa, sexual, política). Riordan (1978), por exemplo, referindo-se aos conflitos interétnicos, afirma que, numa sociedade com elevado grau de preconceito racial, as disparidades sociais entre os grupos são tão marcantes que interferem em qualquer intervenção que facilite o contacto, anulando os seus efeitos. Isto é, se a representação social do estatuto dos grupos for assimétrica, tornar-se-á

mais difícil induzir *através do contacto* a percepção de semelhança indispensável à redução do preconceito e da hostilidade intergrupais. No entanto, Clore e Byrne (1974) referem que, mesmo num quadro de relações interétnicas assimétricas e conflituosas, conseguiram obter atitudes intergrupais mais positivas entre crianças Brancas e Negras, de igual estatuto socioeconómico, ao fim de uma semana de contacto num campo de férias. Podemos encontrar uma explicação para este resultado numa hipótese sugerida por Cohen (1982, 1984): o impacto da paridade de estatuto, no contexto do contacto, não depende apenas dos valores e representações dominantes que circulam no contexto social alargado, mas pode ser conseguida através de uma intervenção directa sobre as expectativas mútuas em relação à interacção.

Esta hipótese vem da teoria das expectativas (Berger, Cohen e Zelditch, 1972), segundo a qual o estatuto social de um grupo funciona como fonte de *expectativas* acerca do comportamento dos seus membros em relação a outros grupos. Um estudo feito por Katz (1964, 1970), por exemplo, sobre uma interacção de norte-americanos Negros e Brancos, mostrou que os últimos apresentaram um comportamento mais interveniente e mais bem sucedido do que os primeiros em tarefas de natureza intelectual. No âmbito desta teoria, os resultados ficaram a dever-se às expectativas mútuas que ambos os grupos activaram, por força das posições assimétricas que socialmente ocupavam: as expectativas reforçariam o desempenho mais positivo para uns e mais negativo para os outros, condicionariam o grau de esforço envolvido nas tarefas, e finalmente saldavam-se por uma confirmação das expectativas, e mesmo por um reforço da assimetria de estatuto

dos grupos (fenómeno também explicado pelo conceito de “profecia auto-realizada” (Merton, 1948; Snyder e Swan, 1979), ou pelo de “ameaça do estereótipo” (Steele e Aronson, 1995; Steele, Spencer e Aronson, 2002) (para uma referência detalhada a este conceito, ver Capítulo IX, “Estereótipos: Antecedentes e consequências das crenças sobre os grupos”). Para testar a sua hipótese, Cohen desenvolveu a técnica de “treino de expectativas”, que utilizou numa investigação quase-experimental, atribuindo um nível especialmente elevado de competências a crianças Negras antes de as pôr em contacto com crianças Brancas. Os resultados mostraram, na situação de contacto, que a indução de competência e a elevação de expectativas de desempenho no grupo de menor estatuto étnico não foi, por si só, suficiente para aumentar o seu desempenho. Foi necessário intervir, simultaneamente, nas expectativas que as crianças Brancas tinham em relação ao desempenho do outro grupo. Em síntese, pode não ser suficiente fazer crer aos grupos de menor estatuto que são capazes de ser tão bons como os de estatuto superior; é preciso que o grupo de estatuto superior também manifeste essas expectativas positivas, o que torna os cuidados a ter com a interacção entre grupos assimétricos bastante mais complexos. E mostra, sobretudo, que o mero contacto entre membros de grupos diferentes sem uma garantia de igualdade de oportunidades/simetria de estatuto (real ou induzida) na situação de contacto, constitui um obstáculo às relações de cooperação e à redução de preconceito intergrupais.

Para Allport (1979/1954), Cook (1962, 1978) e Pettigrew (1971), a positividade das atitudes intergrupais assim conseguidas confirma o pressuposto do paradigma semelhança-

-atração: a percepção de semelhança num domínio socialmente valorizado (por ex.: idêntico nível de escolaridade), poderia sobrepor-se à percepção de dissemelhança por causa da sua pertença a diferentes grupos socioeconómicos (ex.: filhos de engenheiros ou de camponeses), facilitando o aumento de atração e a redução de atitudes preconceituosas.

A cooperação intergrupar em objectivos comuns

Esta variável foi definida por Allport (1954) desde o início da formulação da teoria como pressuposto da eficácia do contacto: o envolvimento dos grupos numa mesma tarefa (cooperação) para atingir um objectivo comum moderaria a relação entre a percepção de semelhança (gerada pela paridade de estatutos) e a atração geradora de redução do preconceito. A verificação empírica desta hipótese não tem, porém, sido linear. Por exemplo, muito cedo Sherif e a sua equipa (Sherif, Harvey, White, Hood e Sherif, 1961) testaram os efeitos desta condição de cooperação entre dois grupos de estatuto idêntico numa tarefa comum, sobre as avaliações mútuas. Verificaram, contrariamente ao proposto por Allport, a ineficácia dessa cooperação na alteração das avaliações mutuamente negativas e no comportamento de discriminação intergrupar. Na sequência destes resultados, estudou-se então o tipo de contacto entre os grupos em função da sua história prévia de interações. A hipótese de que, quer a natureza dos contactos (cooperativos ou competitivos), quer o seu desfecho (sucesso ou insucesso), em função dos objectivos a alcançar, eram importantes para predizer a positividade dos contactos entre os grupos, fomentou uma linha de investigação experimental, destinada a isolar e

manipular variáveis como *a natureza dos contactos prévios* (Worchel, Andreoli e Folger, 1977) ou a *história de conflito* entre os grupos (Lima, Monteiro e Vala, 1996). Relataremos aqui uma das experiências conduzidas por Worchel (1977). Dois grupos de estudantes trabalhavam em conjunto no desempenho de duas tarefas (ex.: conseguir uma boa frase publicitária para um dentífrico). Numa condição de sucesso, os estudantes conseguiam atingir o objectivo (a frase era aceite e valorizada), enquanto numa condição de insucesso não o conseguiam (a frase era rejeitada e desvalorizada). Numa fase prévia do estudo, os mesmos grupos tinham trabalhado em conjunto numa outra tarefa (de que não conheceram o grau de sucesso por ser considerado irrelevante), na qual se fizera variar a natureza do contacto (cooperativo, competitivo ou independente). Os resultados mostraram que o grau de positividade da atração mútua era influenciado pela *natureza do contacto* durante a primeira fase (sendo mais positivo na condição de cooperação e menos na condição de competição). Porém, após a segunda fase, totalmente caracterizada por contactos de cooperação, o *sucesso ou insucesso* na tarefa não teve qualquer efeito sobre a atração mútua quando os grupos tinham estado, na primeira fase, na condição de cooperação. Pelo contrário, o efeito do sucesso/insucesso nesta última fase foi determinante na condição em que os grupos, na primeira fase, tinham estado na condição de competição: no caso de tarefa conjunta bem sucedida, a atração pelo exogrupo aumentou, enquanto no caso da tarefa conjunta mal sucedida, a atração pelo exogrupo diminuiu. Os autores concluíram que é importante o modo como decorre uma sequência das interações. Se uma interação cooperativa ocorre na sequência de outras interações cooperativas,

o grau de atracção intergrupala mantém – se ou eleva-se, independentemente do sucesso das tarefas. Porém, se uma interacção cooperativa ocorre na sequência de uma interacção competitiva (em que o grau de atracção intergrupala já diminuiu), o sucesso ou insucesso actual no desempenho conjunto da tarefa torna-se determinante: o sucesso aumenta a atracção (“afinal correu bem, trabalhamos bem juntos, podemos continuar!”) enquanto o insucesso reactiva a hostilidade intergrupala (“não correu nada bem, vocês nem para trabalhar em equipa servem, o trabalho ficou uma porcaria!”).

Este estudo de Worchel, se bem que tenha contribuído para compreender o papel de outras variáveis na qualidade do contacto intergrupala, não foi suficiente para explicar o insucesso da manipulação de Sherif e colaboradores na experiência “A Caverna dos Ladrões” (*The Robbers’ Cave*, 1961): a cooperação entre os grupos não foi, nesse caso, suficiente para reduzir a hostilidade intergrupala.

O apoio social/institucional envolvente

A percepção de semelhança necessária à emergência da atracção entre os grupos, como afirmou Allport (1954) e, subsequentemente, outros autores (e. g. Amir, 1969, 1976, 1988; Cook, 1962, 1978, 1984; Pettigrew, 1971), estaria basicamente comprometida se, apesar da equivalência de estatuto ou dos papéis sociais dos grupos na situação de contacto, e apesar da existência de um objectivo comum alcançável pela cooperação entre os grupos, as normas sociais externas reguladoras dos valores de equidade e de justiça fossem contrárias ao respeito e à cooperação entre os grupos:

“O preconceito (...) pode ser reduzido através do contacto, em condições de igual estatuto entre grupos maioritários e minoritários que perseguem objectivos comuns. O efeito é altamente potencializado se este contacto for sancionado institucionalmente, isto é, pela lei, pelos costumes ou pelo clima social.”

(Allport, 1954, p. 267).

Assim, este papel de *regulação social* das normas dominantes (Doise, 1993; Monteiro, 1995), de que é paradigmática a “Declaração Universal dos Direitos Humanos” (1948) desempenha para Allport um papel de extrema importância. Por exemplo, enquanto a ideologia nazi foi dominante na Alemanha e noutros países, dando origem à Segunda Guerra Mundial (1939-1945), não foi possível beneficiar do contacto entre os “puros” (ex.: os Alemães, os Austríacos ou os Italianos) e os “impuros” (ex.: os Judeus, os Comunistas, os Ciganos, os Deficientes ou os Homossexuais).

Na verdade, foi mesmo determinante a colaboração de muitos cidadãos do grupo dos “puros” na denúncia da simples presença dos “impuros” na sua vizinhança, na sua escola, no seu trabalho, para que pudessem ser presos, torturados e exterminados, apenas porque pertenciam aos grupos publicamente estigmatizados.

A investigação empírica sobre esta hipótese tem também recebido alguma confirmação. Mynart (1982), por exemplo, realizou um estudo na África do Sul, quando já era patente um forte apoio ideológico *anti-apartheid*, para examinar os efeitos do contacto e do apoio institucional na redução do preconceito racial contra os Africanos. Participaram 970 estudantes Brancas, de origem inglesa, oriundas de 21 escolas privadas, católicas, que foram divididas

em dois grupos em função do seu grau de contacto (presente ou ausente) com jovens sul-africanas de outros grupos étnicos, mas de idêntico estatuto socioeconómico. Nas respostas às medidas de atitudes intergrupais, as jovens que tinham mantido contactos interétnicos apresentaram níveis menos elevados de preconceito em relação a indianos e a africanos do que as que não tinham mantido contacto com membros desses grupos. No entanto, em relação aos Negros, o contacto não se mostrou relevante, sendo idênticos e elevados os níveis de preconceito nos dois grupos. O autor concluiu que o apoio ideológico/institucional não mostrou ser uma condição suficiente para reduzir as atitudes preconceituosas do grupo ideologicamente maioritário – os Brancos. Quando, porém, a estas duas condições se adicionou a terceira – contacto em tarefas de cooperação com objectivos comuns (Luiz e Krige, 1981) – no âmbito de um grande programa sobre as relações entre Brancas e Negras, a expressão de atitudes preconceituosas das Brancas diminuiu.

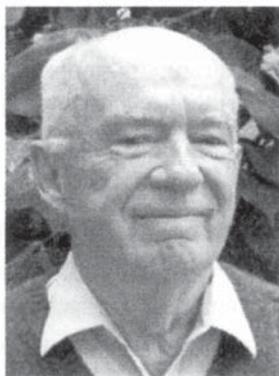
A importância do apoio institucional explícito aos direitos de minorias para a redução da discriminação de que podem ser alvo permanece, no entanto, em dúvida. Por exemplo, qual é o poder real de uma norma legal na diminuição da hostilidade entre grupos com uma longa história de conflitos? Nos Estados Unidos da América, por exemplo, persiste aquilo a que o sociólogo Gunnar Myrdal (1944) descreveu como “O Dilema Americano”: o facto de uma sociedade como a americana defender publicamente valores de igualdade, justiça e liberdade para todos os indivíduos, grupos e povos e, paralelamente, aceitar, proteger ou mesmo patrocinar atitudes e práticas incongruentes com esses valores.

Esse dilema manifestou-se, por exemplo, no fenómeno de “re-segregação racial”, que, contrariando a legislação anti-racista em vigor desde os anos 60 do século XX, favoreceu em muitos Estados a separação racial em escolas e bairros urbanos. Schofield (1982; para uma revisão, ver Schofield e Eurich-Fulcer, 2001) realizou um estudo sobre este problema numa escola secundária norte-americana com alunos Negros e Brancos: No oitavo ano, mais de 80% dos alunos classificados no grupo dos “mais avançados” eram Brancos, enquanto 80% dos classificados como “regulares” eram Negros. No mesmo estudo, a autora verificou que, no 6.º e 7.º anos, não existindo formalmente este tipo de classificação, alguns professores formaram, “para efeito de eficácia pedagógica”, não dois, mas três grupos: o dos “avançados”, o dos “regulares” e o dos “lentos”. Assim, apesar do apoio legal à dessegregação, a segregação ressurgiu sob uma forma socialmente justificada – a eficácia pedagógica. Um professor de Matemática, por exemplo, teve um grupo de alunos “avançados” totalmente composto por alunos Brancos, e um grupo “lento” quase totalmente composto por alunos Negros. Em relação a este fenómeno, Pettigrew (1969, 1971) sugeriu a distinção entre *dessegregação*, enquanto mera criação de condições e regras institucionais de prevenção da discriminação de minorias, e *integração*, enquanto implementação de condições tais, que aumentem a igualdade de oportunidades e a qualidade da relação entre grupos.

Muitos são os problemas, aberturas e limites da hipótese do contacto, desde a questão da distinção entre os *níveis interindividual e intergrupais* (também referida por Sherif, 1966 e por Doise, 1982), passando pela importante questão da *generalização dos efeitos do contacto*

a outras situações, a outros membros do mesmo grupo e a outros grupos-alvo (e. g., Amir, 1976; Cook, 1978) e pela questão da direcção causal da relação “contacto-preconceito” (e.g. Binder, Zagefta, Brown, Funke, Kessler e Mummendey, 2009; Finkel, 1995; Levin, van Loar e Sidanius, 2003; Pettigrew e Tropp, 2006), e chegando ao processo através do qual o contacto opera os seus efeitos: agindo sobre a percepção de semelhanças (como pretendia Allport, 1954), ou sobre a percepção das diferenças entre os grupos (e.g. Costa-Lopes, 2009; Jetten, Spears e Postmes, 2004; Wilder, 1984; Zárate, Garcia, Garza e Hitlan, 2004).

Thomas Pettigrew



As metanálises sobre os estudos efectuados até ao presente (Pettigrew e Tropp, 2000, 2004; Pettigrew, 2008) podem, no entanto, ajudar a compreender, para além das múltiplas questões que permanecem em aberto nesta teoria, qual a dimensão e a consistência dos efeitos do contacto na expressão do preconceito intergrupar. A metanálise de 2004, conduzida por Pettigrew e Tropp ao longo de cinco anos, incidiu em 515 estudos realizados entre 1940 e 2000 (sendo 35% realizados entre 1990 e 2000). A análise examinou as relações entre o contacto e o preconceito, tendo em conta os resultados dos

estudos a) por número de estudos, b) por número de amostras; e c) por número de testes utilizados nos estudos. Os grupos-alvo considerados não se restringiram a categorias étnico-raciais (e.g., Parker, 1968; Robinson e Preston, 1976; Wagner e Machleit, 1986; Wilner, Walkley e Cook, 1995; Works, 1961); estenderam-se a outros grupos socialmente estigmatizados, como, por exemplo, de orientação sexual (Herek e Capitano, 1996), de deficiência física ou de saúde mental (Pettigrew e Tropp, 2006) ou de sem abrigo (Lee *et al.*, 2004). No seu conjunto, estes estudos representaram as respostas de 250.493 indivíduos de 38 países. Os autores utilizaram dois indicadores do efeito (d de Cohen e r de Pearson), em que os valores maiores do efeito significavam relações mais fortes entre o contacto e o preconceito. Globalmente, os resultados mostraram que os valores mais elevados de contacto estavam associados a valores mais baixos de preconceito nos três níveis de análise: nos estudos (d médio = -.43, r médio = -.21), nas amostras (d médio = -.43, r médio = -.21) e nos testes (d médio = -.42, r médio = -.20). A metanálise mostrou também que estes efeitos se generalizaram – o contacto com indivíduos do exogrupo contribuiu para menor expressão de preconceito em relação aos exogrupos como um todo, problema que Pettigrew (2004) tinha já equacionado.

Relativamente às condições especificadas por Allport (1954) para que o contacto produza uma redução do preconceito – a paridade de estatuto envolvendo uma variedade de interações, em diferentes situações e ao longo do tempo, a cooperação para atingir objectivos comuns e o apoio social envolvente –, os autores utilizaram como indicador a “amizade inter-

grupal”, defendendo que esta medida representa um tipo de contacto que inclui simultaneamente todas as condições acima enunciadas (Pettigrew, 1997). As análises mostraram que os 149 testes em que esta medida foi utilizada apresentaram efeitos mais fortes (d médio = $-.55$, r médio = $-.27$) do que os restantes testes que utilizaram outras medidas (d médio = $-.37$, r médio = $-.18$). Apesar de estes resultados parecerem confirmar a “hipótese do contacto”, Pettigrew e Tropp sugeriram a necessidade de reformular a teoria em vários domínios, tais como as condições do contacto para a generalização dos efeitos positivos (Pettigrew, 1998), a atenção à pluralidade dos grupos e categorias sociais com diversos graus de estigmatização (Corrigan, Markowitz, Watson, Rowan e Kubiak, 2003; Hebl e Kleck, 2000), ou o papel das condições necessárias para a eficácia do contacto. Neste último parâmetro, por exemplo, os autores propõem que as condições definidas por Allport como essenciais para a eficácia do contacto fiquem presentes na teoria apenas como condições facilitadoras, já que a metanálise indica que esses factores são importantes, mas *não são necessários* para conseguir efeitos positivos do contacto.

Para uma revisão dos desenvolvimentos do modelo “contacto-preconceito”, nomeadamente sobre o papel mediador da ansiedade (Stephan e Stephan, 1992; Stephan, Stephan e Gudykunst, 1999; Voci e Hewstone, 2003), ou sobre os *efeitos do contacto indirecto* (e.g., Feddes, Noak e Rutland, 2010; Islam e Hewstone, 1993; Hewstone e col., 2006; Mähönen, Jasinskaja-Lahti, Liebkind, e Finell, 2011; Wright, Aron, McLaughlin-volpe e Ropp, 1997), ver Dovidio, Gaertner e Kawakami, 2003; Pettigrew, 2008; Pettigrew e Tropp, 2006.

2.4. Teoria dos conflitos realistas

A identificação de fenómenos de etnocentrismo (LeVine e Campbell, 1972) no quadro de relações entre grupos foi, desde há mais de cem anos, descrita por Sumner (1906) da seguinte forma:



Muzafer Sherif

“[...] uma visão das coisas em que o seu grupo é o centro de tudo, e todos os outros grupos são ordenados e avaliados por referência a ele [...]. Cada grupo alimenta o seu próprio orgulho e vaidade, gaba-se da sua superioridade, exalta as suas divindades e olha os outros com desprezo. [...] O etnocentrismo leva um povo a exagerar e a intensificar tudo o que é peculiar nos seus modos de viver e que o diferencia dos outros povos” (p. 13).

A origem deste etnocentrismo foi explicada inicialmente pela Psicologia Social, como vimos, nos níveis intrapessoal e interpessoal, se bem que Allport tenha lançado as pontes para o entendimento do preconceito e da discriminação numa combinação entre estes níveis e o nível intergrupal. É a Sherif (1967), no entanto, que se deve um enunciado claramente intergrupal e situacional das causas das relações de conflito e de cooperação entre grupos:

“[...] a agressão e o conflito não são fenómenos gerados internamente, ou intrapsíquicos. São estados de relacionamento que emergem como consequência de transacções entre pessoas, em situações que promovem ou bloqueiam os objectivos que perseguem. Deste modo, a ade-

quada etiologia do conflito, como da cooperação, requer que a sua avaliação se processe no contexto específico em que ocorrem. [...] Não se pode extrapolar de forma acrítica de comportamentos observados em contexto interpessoal para os que ocorrem no contexto de grupos organizados [...] porque isso ignora as variáveis independentes das relações intergrupais” (Sherif, 1967, pp. 465-466).

Esta hipótese da importância da natureza das relações que os grupos estabelecem para atingir os seus objectivos e das suas consequências nas atitudes e comportamentos dos seus membros foi alvo de atenção por psicólogos tão importantes como Morton Deutsch (1949; 1973), mas o seu enunciado teórico deve-se a Campbell (1965), na sua *Teoria dos Conflitos Realistas*. No centro da teoria está a proposição de que essas atitudes e comportamentos – de conflito ou de cooperação – decorrem dos *interesses objectivos* dos grupos *naquela situação*. Sempre que os recursos forem divergentes, mas os grupos precisarem de interagir para os defender, ou sempre que os interesses forem convergentes, mas os recursos forem limitados ou indivisíveis, é possível prever que se desenha uma *relação de conflito*, traduzida em atitudes intergrupais etnocêntricas e competitivas que podem atingir formas elevadas de hostilidade, de discriminação ou mesmo de agressão. Pelo contrário, quando os interesses objectivos de dois grupos forem convergentes e os recursos suficientes, é possível prever que se desenha uma *relação de cooperação*, sendo então as atitudes e os comportamentos menos etnocêntricos, mais centrados na resolução dos problemas do que nas características estereotípicas dos grupos e na sua diferenciação.

Para testar a validade da sua hipótese de que as atitudes preconceituosas e os comportamentos de discriminação intergrupais não têm origem nas características individuais, mas no tipo de relação que os grupos estabelecem para atingir os seus objectivos, Sherif e uma equipa de colaboradores levaram a cabo uma série de *experiências de campo* em campos de férias para rapazes pré-adolescentes nos EUA (ver Sherif, 1958, 1966; Sherif, Harvey, White, Hood e Sherif, 1961; Sherif e Sherif, 1953).

Nestas experiências, Sherif formou dois grupos de participantes e variou a natureza das relações entre eles – competição, cooperação e interdependência – utilizando as actividades do campo de férias e medindo as atitudes intergrupais (estereótipos do endo e do exogrupo e preferências pelos membros de ambos os grupos). Verificou, no primeiro caso (competição por objectivos só alcançáveis por um dos grupos), a formação de estereótipos hostis ao exogrupo e comportamentos intergrupais de discriminação e mesmo de agressão; no segundo caso (contacto e cooperação sem interdependência), pôde observar a manutenção da hostilidade intergrupais, e no terceiro, em que utilizou *objectivos supra-ordenados* (objectivos importantes convergentes, inatingíveis sem a cooperação entre os grupos, tornando-os *interdependentes*), pôde observar a redução de atitudes de discriminação associadas a estereótipos hostis ao exogrupo.

Os resultados consistentemente obtidos por Sherif e colaboradores na série de estudos que desenvolveram utilizando este paradigma experimental, suscitou-lhes um conjunto de reflexões, nomeadamente sobre o papel do contacto e da comunicação entre grupos na eficácia da utilização de objectivos supra-ordenados: se o

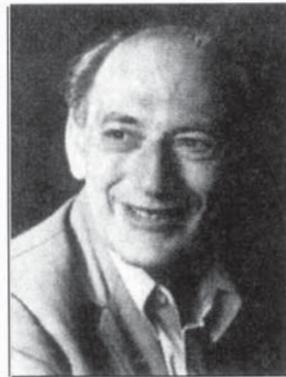
contacto entre os grupos não estiver enquadrado em actividades regidas por objectivos supra-ordenados, os canais de comunicação entre os dois grupos tenderão a servir como veículos para a expressão de hostilidade mútua. Pelo contrário, a *interdependência* criada pelos objectivos supra-ordenados permitirá que a comunicação entre os grupos se centre na resolução desses objectivos comuns, transformando a relação de conflito numa relação de cooperação.

O modelo de Sherif foi repetidamente testado e confirmado nos últimos 50 anos. Por exemplo, Blake e Mouton (1962), nos EUA, com procedimentos idênticos, obtiveram resultados semelhantes numa série de 30 estudos, cada um com a duração de duas semanas, que envolveu mais de mil indivíduos em programas de formação em gestão de empresas. O próprio estudo nuclear de Sherif foi replicado com sucesso no Líbano (Diab, 1970) e na ex-União Soviética (Andreeva, 1984). Mas também, com metodologias de observação, Brewer e Campbell (1976) verificaram, no âmbito de um estudo etnográfico em trinta grupos étnicos em África, a existência de maior hostilidade entre grupos de territórios contíguos, que disputavam recursos comuns escassos, do que entre grupos habitando territórios não contíguos; e utilizando metodologia experimental, Johnson, Johnson e Maruyama (1984) verificaram o efeito positivo da interdependência, em contraste com a condição de competição, nas atitudes interétnicas na escola (para revisão, ver Johnson, Maruyama, Johnson, Nelson e Skon, 1981).

Quando, porém, os grupos estão em contacto no contexto de um grupo mais inclusivo, de um ideal ou de uma ideologia supra-ordenados, é possível que a relação de competição não desencadeie hostilidade intergrupala. Foi o que

verificaram em Inglaterra, Tyerman e Spencer (1983), com grupos de escuteiros, em que as categorias grupais já existentes – as “patrulhas” – quando em interacção competitiva, não expressaram a esperada hostilidade intergrupala.

2.5. Teoria da identidade social



Henri Tajfel

Quando Henri Tajfel e John Turner publicaram o seu texto “An integrative theory of intergroup conflict” em 1979, a questão do conflito de interesses entre grupos, enunciada e reelaborada 20 anos antes por Campbell e por Sherif estava

na ordem do dia. Mas estavam também no horizonte outras questões: até que ponto é que a discriminação resulta apenas de uma divergência de interesses numa dada situação? Até que ponto é apenas uma resposta *motivacional* que visa ganhar recursos? Qual a relação entre os processos intergrupais e os fenómenos intra-grupais?

Tajfel e Turner (1979) reconheceram, em primeiro lugar, a importância da Teoria dos Conflitos Realistas (TCR) para a Psicologia Social:

“A TCR foi protagonizada na psicologia social pelo casal Sherif, que providenciou, tanto uma etiologia da hostilidade intergrupala como uma teoria da competição, de carácter realista e instrumental, motivada por recompensas [...]

extrínsecas à situação intergrupar. [...] Assim, os reais conflitos de interesses grupais, não só criam relações intergrupais antagónicas como aumentam a identificação e intensificam a ligação com o endogrupo. A TCR, contudo, atribuiu pouca relevância a esta identificação com o endogrupo, enquanto problema teórico por direito próprio” (ibidem, p. 33).

É esta atenção à questão da identificação com o endogrupo, no quadro de uma relação entre grupos, que vai permitir o desenvolvimento da *Teoria da Identidade Social e das Relações Intergrupais* (Tajfel, 1982; Tajfel e Turner, 1979). A Teoria da Identidade Social (TIS) baseia-se no pressuposto de que todos os indivíduos têm necessidade de um autoconceito positivo, e que a nossa pertença a grupos nos ajuda a conseguir definir e a manter positivo esse autoconceito. Adicionalmente, os autores da teoria defendem que as avaliações positivas de si próprio e dos membros do seu grupo se processam com base em comparações, de modo que “alimentamos” o carácter positivo da nossa identidade social quando o nosso grupo tem mais sucesso quando comparado com um outro grupo (Tajfel, 1978, 1981, 1982, Tajfel e Turner, 1979). Em suma, segundo Turner (1999),

“A ideia básica – que está no coração psicológico da teoria – é a noção de que as comparações intergrupais que são relevantes para a avaliação da identidade social de uma pessoa exercem pressões para que a diferenciação intergrupar consiga uma auto-avaliação positiva em termos dessa identidade” (p. 8).

Mas vejamos alguns elementos conceptuais importantes da teoria.

Categorização social

As categorizações sociais, segundo Tajfel e Turner (1979),

“[...] são ferramentas cognitivas que segmentam, classificam, e ordenam o meio social, permitindo deste modo ao indivíduo realizar muitas formas de acção. [...] Elas proporcionam também um sistema de orientação por auto-referência: criam e definem o lugar do indivíduo na sociedade. [...] Os grupos sociais, entendidos nestes termos, fornecem aos seus membros uma identificação de si próprios em termos sociais. Estas identificações são, em larga medida, comparativas e relacionais”. (ibidem, p. 40).

Data da década de 60 uma importante publicação de Tajfel e Wilkes (1963) sobre *enviesamentos perceptivos* decorrentes do processo de categorização de estímulos físicos, logo a seguir alargado a estímulos sociais (Tajfel, Sheikh e Gardner, 1964). Estes estudos abriram caminho à hipótese de que o processo de categorização constituía, não só um poderoso processo organizador da realidade social, tal como Allport afirmara em 1954, mas determinava uma percepção enviesada dessa realidade através do processo cognitivo de acentuação de semelhanças entre objectos de uma mesma categoria (*acentuação intracategorial de semelhanças*) e de acentuação das diferenças entre objectos pertencentes a categorias diferentes (*acentuação intercategorial de diferenças*). Assim, se eu pensar nos europeus, acharei que têm muitas coisas em comum e por isso encontrarei sobretudo semelhanças entre eles. Mas se, em seguida, forem salientes as

percepções de que pertencem ao grupo dos Portugueses, e de que outros europeus pertencem ao grupo dos Italianos, muito provavelmente sobrestimarei as diferenças entre os Portugueses e os Italianos e acentuarei as semelhanças dentro de cada um destes grupos nacionais.

Deste modo, a acentuação da percepção de semelhanças intragrupais e de diferenças intergrupais, decorrente de um processo de categorização, seria um motor mais importante do que, por um lado, as características individuais e, por outro, o carácter realista de um conflito de interesses, para desencadear fenómenos de favorecimento do seu grupo ou *enviesamento endogrupal* (Doise, Deschamps e Meyer, 1978; Tajfel, 1978).

O *enviesamento endogrupal*, definido como “fenómeno laboratorial análogo ao etnocentrismo do mundo real” (Tajfel e Turner, 1979, p. 38), foi estudado por Tajfel (Tajfel, 1970; Tajfel, Billig, Bundy e Flament, 1971), tanto com crianças como com adultos, em Inglaterra, numa situação experimental que ficou conhecida como “*paradigma dos grupos mínimos*”: Os participantes foram individualmente classificados como membros de um de dois grupos independentes, supostamente com base nas suas preferências estéticas (exprimiam a sua preferência pelas pinturas abstractas do pintor suíço Klee e do pintor russo Kandinsky; em seguida completaram, sempre individualmente, uma tarefa, em que tinham que decidir quantos pontos (equivalentes a dinheiro) queriam atribuir a pares de participantes nessa mesma experiência (e nunca a si próprio), apenas referenciados pela designação do grupo a que pertenciam, sendo um do seu grupo e o outro do outro grupo (por exemplo, o n.º 74 do grupo Klee e o n.º 44 do grupo Kandinski). As respostas eram regis-

tadas num caderno que incluía uma série de *matrizes* que implicavam diferentes raciocínios de escolha (ver Caixa 5 – *Exemplos de Matrizes do paradigma dos grupos mínimos*). Imagine que o valor para o membro do endogrupo está na posição superior e o valor para o membro do exogrupo está na posição inferior: o *Máximo benefício comum (MBC)* significa que se escolhem colunas que maximizam os ganhos para ambos os alvos (ex.: 11/29, 7/25, 19/25 ou 23/29); o *Máximo benefício do endogrupo (MBE)* significa que se pretende beneficiar o membro do seu grupo em relação ao membro do exogrupo (ex.: 19/1, 23/5, 7/1 ou 11/5); a *Máxima diferença (MD)* significa que, mais do que beneficiar em absoluto o membro do seu grupo, se pretende estabelecer uma diferença positiva entre ele e o membro do exogrupo, mesmo que seja à custa de perdas objectivas para o membro do endogrupo (ex.: 7/1, ou 11/5); e finalmente *Igualdade (I)*, significando que não se vê razão para estabelecer diferença entre os membros dos grupos e se lhes atribui o mesmo valor (ex.: 13/13, 17/17). Os resultados mostraram que os participantes escolhiam consistentemente uma distribuição igual de pontos (estratégia de *igualdade*) para os membros dos dois grupos quando a estrutura das matrizes o permitia (por exemplo, 13/13), mas que, na ausência dessa possibilidade, faziam escolhas que favoreciam o seu grupo (*MBE*). Mas o comportamento mais surpreendente e significativo foi a preferência, numa mesma matriz, pelas alternativas que garantiam uma diferenciação positiva (*MD*) entre o endogrupo e o exogrupo (por exemplo, 7/1 respectivamente), em detrimento de escolhas que garantiam máximo benefício para o endogrupo (*MBE*), independentemente dos ganhos para o outro

CAIXA 5

Exemplos de “matrizes” utilizadas no paradigma dos Grupos Mínimos
(Tajfel, Billig, Bundy e Flament, 1971)

Matriz 1

	19	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7	MBC
MBE	1	3	5	7	9	11	13	15	17	19	21	23	25	
MIP														
MD														

Matriz 2

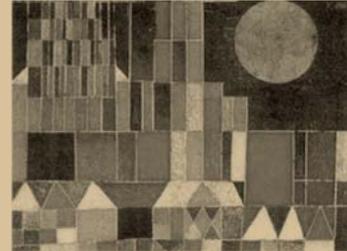
	23	22	21	20	19	18	17	16	15	14	13	12	11	MBC
MBE	5	7	9	11	13	15	17	19	21	23	25	27	29	
MD														

Matriz 3

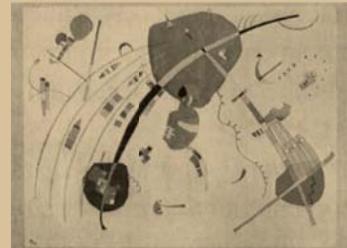
	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	MBC
MD	1	3	5	7	9	11	13	15	17	19	21	23	25	MBE

Matriz 4

	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	MBC
MD	5	7	9	11	13	15	17	19	21	23	25	27	29	MBE



Paul Klee



Wassily Kandinsky

grupo (por exemplo, 19/25) (para consulta detalhada da estrutura das matrizes e da forma de apuramento dos indicadores de enviesamento endogrupal, ver Amâncio, na edição anterior desta obra, 2010).

O conceito de *grupos mínimos*, intencionalmente criado para isolar a variável “categorização” e assim poder prever os seus efeitos, traduziu-se na *ausência de qualquer significado* dos grupos artificialmente criados, para além de estarem a participar no mesmo estudo, na *ausência de qualquer história de interação* ou de qualquer *conflito real de interesses* entre os participantes, antes ou durante a tarefa, assim como na *ausência de qualquer recompensa pessoal* decorrente das suas “decisões”.

Os críticos a esta condição de “grupos mínimos” mostraram, porém que os resultados encontrados poderiam decorrer de uma indução de competição associada às expectativas criadas pelos experimentadores através da mera categorização e da inclusão dos indivíduos num grupo (Gerard e Hoyt, 1974), uma vez que a competição pode emergir mesmo em condições explícitas de não-competição (Ferguson e Kelley, 1964; Rabbie e Wilkens, 1971), ou mesmo em condições explícitas de cooperação (Rabbie e Debrey, 1971). Também Ellemers, (1999) mostrou que a falta de significado das categorizações utilizadas, que caracteriza o próprio constructo de *grupos mínimos*, era responsável pelo enviesamento endogrupal, na medida

em que não proporcionava uma percepção de distintividade intergrupar. Quando, utilizando o paradigma dos “grupos mínimos”, introduziu uma nova condição experimental em que acrescentou às categorias clássicas (os que preferem a pintura de Klee ou de Kandinski, como no estudo original de Tajfel e col., 1971), a informação de que a investigação tinha mostrado que essa preferência estava associada a pessoas com uma personalidade extrovertida/introvertida, verificou que, enquanto na condição “mínima de significado” o enviesamento endogrupal persistia, na nova condição de “categorização com significado” e potencialidade distintiva, o enviesamento endogrupal não existia.

Este modelo experimental “em vácuo” foi determinante para mostrar os efeitos da categorização e a sua relativa independência em relação à natureza das relações de cooperação ou de competição entre os grupos, mas permitiu sobretudo estabelecer a estrutura inicial da teoria em torno de três conceitos: a *categorização social*, a *comparação social* e a *identidade social*.

Comparação Social e Identidade Social

Retomando a ideia da importância do processo comparativo no quadro das relações intergrupais (Tajfel, 1972), o autor transpôs os pressupostos da Teoria da *Comparação Social* (Festinger, 1954) para o nível intergrupar, de modo a explicar o fenómeno da *distintividade* do endogrupo, por comparação com um exogrupo, e justificar assim os enviesamentos endogrupal.

E como coroa desta articulação entre a categorização e a comparação sociais, o con-

ceito de *Identidade Social* foi introduzido para explicar porque é que a categorização social, através do processo de comparação social, não só acentua as semelhanças intragrupal e as diferenças intergrupais, como acontece com estímulos físicos (Tajfel e Wilkes, 1963), como promove estas diferenças de modo a favorecer o endogrupo.

Assim, se bem que Tajfel tenha, ao longo da sua vasta obra, enunciado de formas diferentes estes três conceitos, deixamos aqui nas suas palavras (Tajfel e Turner, 1979), uma síntese do argumento que sustenta a sua teoria:

“Os indivíduos esforçam-se por manter ou reforçar a sua auto-estima: lutam por um auto-conceito positivo.

Os grupos ou categorias sociais e a pertença a estes estão associados a conotações avaliativas positivas ou negativas. Por isso, a identidade social pode ser positiva ou negativa segundo as avaliações (que tendem a ser consensuais intra e entre-grupos) dos grupos que contribuem para a identidade social de um indivíduo.

O indivíduo faz uma avaliação do endogrupo por referência a outros grupos específicos, através de comparações sociais, em termos de atributos e características com carga valorativa. As comparações discrepantes positivas entre o endogrupo e o exogrupo produzem um aumento de prestígio; as comparações discrepantes negativas entre o endogrupo e o exogrupo resultam numa baixa de prestígio” (ibidem, p. 43).

A hipótese básica para explicar o resultado do estudo de 1971 é então que as pressões (da identidade social) para avaliar o endogrupo positivamente, através de comparações entre o endogrupo e um exogrupo relevante, levam os

grupos sociais a tentarem diferenciar-se uns dos outros (Tajfel, 1974; Turner, 1975). As comparações relevantes são, neste caso, decisivas. Não nos comparamos com qualquer grupo, e nem sempre com os mesmos. Moreland (1969), por exemplo, mostrou que a cor da pele era mais relevante nos EUA do que em Hong Kong, enquanto a língua parece ser, em muitos casos, um factor de comparação muito potente, como no Canadá, ou na Bélgica (e.g., Giles e Powesland, 1976). E não recorremos a quaisquer atributos dos grupos para os comparar, mas apenas, estrategicamente, a *dimensões de comparação* que podem favorecer o endogrupo (Tajfel, 1959). Por exemplo, a percepção de semelhança entre os membros do endogrupo e de um exogrupo pode acentuar as respostas de diferenciação entre os grupos, se tiverem que se comparar nas mesmas dimensões (Brown, 1984; Guerra, 2007; van Knippenberg e Ellemers, 1990).

Mas vários estudos mostraram que os membros de grupos de estatuto superior apresentam mais enviesamento pró-endogrupal em dimensões de comparação relevantes para o estatuto dos grupos, enquanto os membros de grupos de estatuto inferior muito provavelmente expressarão enviesamento pró-endogrupal em dimensões de comparação menos relevantes, ou mesmo irrelevantes, para o estatuto relativo dos grupos (e.g., Sachdev e Bourhis, 1991; van Knippenberg, 1978; para uma revisão, ver Mullen, Brown e Smith, 1992; Hogg, 2000), fenómeno que sugere o objectivo estratégico dos grupos de manterem uma identidade social positiva (Abrams, 1994).

Também as situações em que os grupos têm que se comparar em *dimensões negativas* parecem dificultar a diferenciação ou distintividade

positiva dos grupos: Mummendey e colaboradores estenderam o *efeito de assimetria positivo-negativo* encontrado nas áreas da percepção de pessoas e da formação de impressões (Abele e Petzold, 1993; Czapinski, 1986; Peeters e Czapinski, 1990) ao domínio das relações entre grupos. Nos estudos que efectuaram, utilizando o paradigma dos grupos mínimos, variaram a valência – positiva ou negativa – dos recursos a distribuir (ex.: dinheiro *versus* sílabas sem sentido para memorizar, ou tempo de exposição a ruído desagradável) por membros do endo e do exogrupo. Verificaram que a diferenciação positiva entre os grupos ocorria de forma consistente na condição de valência positiva, mas não na de valência negativa dos recursos a atribuir (Mummendey, Simon, Dietze, Grunert, Haeger, Kessler, Lettgen e Schiferhoff, 1992; Mummendey, Kessler, Klink e Mielkle, 1999; Otten, Mummendey e Blanz, 1996). Uma dimensão de comparação num recurso negativo, por ser aversiva por natureza, pode não ser um contexto propício para os grupos se diferenciarem positivamente.

As categorias e as identidades sociais também são importantes noutros domínios, como por exemplo, no modo como influenciam as comparações sociais nas avaliações de direitos dos grupos. Essas comparações também ocorrem muitas vezes no interior dos grupos (Major, 1994). Segundo Crosby (1982), isso explicaria porque é que as mulheres socioeconomicamente desfavorecidas não acham que a sua condição pessoal seja injusta quando comparada com a condição do seu grupo (Major, 1994). Também se encontra essa articulação entre a identidade social e as avaliações da justiça relativa entre e no interior dos grupos (Vala e Correia, 2008). Por exemplo, alguns investigadores, utilizando o

modelo da privação relativa (ver mais atrás, neste capítulo), mostraram que o nível de identificação endogrupal determina se as pessoas estão mais preocupadas com a justiça relativa dos seus benefícios pessoais ou com os benefícios do seu grupo (Markovsky, 1985; Smith, Spears e Hamstra, 1999). Finalmente, as comparações sociais remetem os membros dos grupos para os contextos em que as comparações ocorrem.

Contexto social e comportamento intergrupal

Tajfel e Turner (1979) salientaram a importância de dois tipos de contextos em que ocorrem as relações entre grupos: o contexto *interpessoal vs. intergrupal* e o contexto constituído pelo *sistema de crenças* dos indivíduos sobre a *estrutura da relação entre os grupos* na sociedade.

O contexto interpessoal-intergrupal é concebido como uma dimensão ou *contínuo* em que, no extremo interpessoal (virtual), a interação dos indivíduos seria totalmente determinada pelas suas relações interpessoais e pelas suas características individuais. Podemos pensar neste contexto, por exemplo, em relações íntimas entre amantes ou velhos amigos. No extremo intergrupal deste contínuo, pelo seu lado, as interações entre os indivíduos seriam totalmente determinadas pela sua pertença a categorias ou grupos sociais. Exemplos deste contexto seriam a interação entre exércitos numa guerra, entre *gangs* rivais numa cidade, entre sindicatos e patronatos em negociações salariais ou ainda entre profissionais licenciados por duas universidades diferentes competindo pela mesma área de emprego.

A importância destes contextos de interação está no facto de definirem que é no extremo intergrupal deste contínuo que está em causa a identidade social e que as comparações ocorrem entre indivíduos *despersonalizados* (enquanto membros de grupos e não enquanto indivíduos), e por isso têm que se apoiar na definição das próprias categorias grupais e dos estereótipos que elas integram (Hogg, 2001). Por exemplo, imaginemos umas Olimpíadas Portuguesas de Matemática entre escolas secundárias: as escolas guiarão as suas expectativas e os seus esforços para ganhar em função de informação estereotípica sobre os concorrentes de outras escolas: “Já sabemos que os da Escola D. Sancho I são uns barras, porque alguns alunos de lá já foram à Suécia representar Portugal num concurso; mas se nos esforçarmos, podemos ficar numa boa posição, porque nós, da Escola D. Sancho II, também somos muito bons; no ano passado ficámos em 1.º lugar no concurso das escolas do distrito.”

O contexto constituído pelo *sistema de crenças sobre a estrutura da relação entre os grupos* na sociedade é também definido pelos extremos de uma dimensão: a *mobilidade social* e a *mudança social* (Tajfel e Turner, 1979). O sistema de crenças na *mobilidade social* apoia-se na ideia de que a sociedade em que o indivíduo vive é flexível e permeável, de modo que será possível, quando não estiver satisfeito com as condições de vida que as suas pertenças grupais impõem (ex.: baixo prestígio, recursos económicos insuficientes, diploma sem valor no mercado de emprego), deslocar-se *individualmente* para outros grupos ou para outra sociedade. No outro extremo – o sistema de crenças na *mudança social* – o indivíduo crê que a sociedade em que vive é altamente estratifi-

cada e impermeável, tornando difícil aos indivíduos, enquanto tal, distanciarem-se dos seus grupos de pertença quando estes lhes impõem condições negativas. Esta crença favorece o movimento cognitivo do indivíduo do lado interpessoal para o lado intergrupar do contínuo, como afirmam os autores da teoria:

“Muitas das situações sociais que contêm, por diversas razões, fortes elementos de estratificação percebidos como tais, deslocam o comportamento social dos indivíduos do pólo interpessoal para o pólo intergrupar” (Tajfel e Turner, 1979, p. 44).

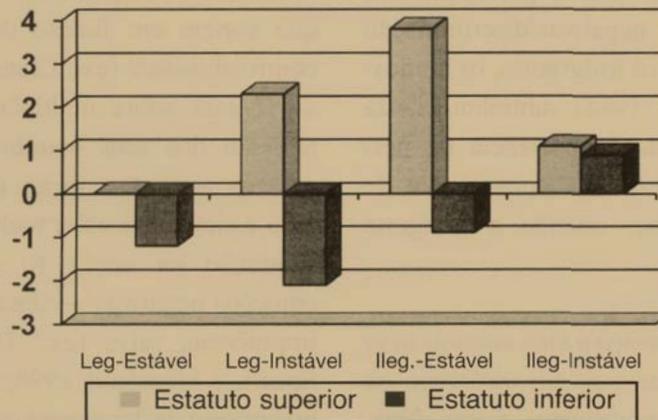
A estratificação socioeconómica das sociedades industrializadas organiza os grupos sociais num maior ou menor conjunto de assimetrias de estatuto e de poder que muitas vezes não convivem pacificamente. Essas assimetrias definem em cada interacção intergrupar o *estatuto relativo dos grupos*. Esse estatuto pode não ser tão objectivo como a riqueza ou a dimensão dos grupos: pode ser objectivo ou subjectivo, mas resulta directamente da comparação intergrupar (Tajfel e Turner, 1979).

O sistema de crenças sobre a estrutura da relação entre os grupos e a percepção do estatuto relativo dos grupos deu origem a um vasto número de estudos sobre as suas consequências na expressão do preconceito e da discriminação intergrupar. O estudo seminal de Turner e Brown (1978) manipulou experimentalmente o estatuto relativo de grupos reais (estudantes universitários de Artes e de Ciências da Universidade de Bristol, UK), bem como as suas crenças sobre a legitimidade e a estabilidade desse estatuto. Cada sessão incluía três

estudantes da mesma área, que efectuavam em conjunto uma tarefa destinada a medir a sua “capacidade de raciocínio”, de modo a poder comparar-se essa competência nos dois tipos de estudantes (discussão, durante 20 mm, da afirmação: “nenhum indivíduo tem justificação para cometer suicídio”). Depois desta tarefa os estudantes recebiam a informação de que o seu grupo tinha tido um desempenho mais elevado/mais baixo do que o outro grupo (estatuto relativo do grupo). Em seguida era manipulada a crença na legitimidade do estatuto relativo dos grupos: “A diferença de resultados na tarefa é/não é surpreendente, razoável/inaceitável e justa/injusta, dadas as conhecidas competências específicas de raciocínio (verbal/Artes; matemático/Ciências) dos grupos (estatuto relativo legítimo vs. ilegítimo). Finalmente, o Experimentador confidenciava aos participantes que “tinha/não tinha a certeza de que a investigação em curso viesse a confirmar a superioridade dos grupos nessas competências” (estatuto relativo estável vs. instável). As avaliações posteriores do desempenho do endogrupo e do exogrupo na tarefa mostraram a existência de uma importante interacção entre a assimetria de estatuto dos grupos e as variáveis cognitivas: a percepção de legitimidade e de estabilidade do estatuto relativo dos grupos causava maior favoritismo endogrupal por parte do grupo de estatuto superior do que por parte do grupo de estatuto inferior, que apresentou nestas condições favoritismo exogrupal. E apenas na condição de percepção de ilegitimidade e de instabilidade do estatuto relativo dos grupos, o grupo de estatuto inferior apresentou um débil enviesamento endogrupal (Caixa 6 – Turner e Brown, 1978). Outros estudos vieram, não só confirmar a importância destas

FIGURA 1

Percepção de legitimidade e de estabilidade do estatuto relativo dos grupos e discriminação intergruppal (Turner e Brown, 1978)



variáveis (Bobo, 1999; Ridgeway, 2001; Sachdev e Bourhis, 1991), como verificar a sua articulação com o pressuposto de que os comportamentos de comparação e de diferenciação positiva do endogrupo têm como principal resultado a manutenção de uma identidade grupal positiva (Abrams, 1992; Branscombe, Brauer, 2001; Ellemers, Spears e Doosje, 1999; Ellemers, 1993; Hinkle e Brown, 1990; Jetten, Postmes e McAuliffe, 1997; Major, 1994; Mullen, Brown e Smith, 1992).

Psicologia social das minorias

Uma das áreas a que a Teoria da identidade social deu grande importância desde os seus primeiros enunciados foi ao processo de procura de uma identidade social positiva pelos grupos que designou como *minorias sociais* (Tajfel, 1978b). Tratava-se de entender como “sobrevi-

viam”, psicologicamente, as minorias sociais de longa duração, como os negros Sul-Africanos no regime de *apartheid* (segregação racial), mas também os Judeus, os Católicos da Irlanda do Norte, os Muçulmanos nos EUA, os Turcos na Holanda e na Alemanha, ou os Ciganos em toda a Europa, no quadro das suas relações com as maiorias dominantes; ou seja, que estratégias adoptavam essas minorias para minimizar os efeitos dos preconceitos e da discriminação de que eram alvo, de modo a assegurar uma identidade social positiva dos seus membros.

A condição de “minorias social” foi definida (Simpson e Yinger, 1965) como um segmento subordinado de sociedades complexas, cujos membros têm traços físicos ou culturais que gozam de pouca estima pelos segmentos dominantes da sociedade (ex.: os Ciganos); que têm consciência de que partilham determinados traços e incapacidades (ex.: os gordos, os deficientes motores, as mulheres); cuja pertença a

uma minoria pode ser transmitida por descendência, o que torna possível a sua permanência em sucessivas gerações, mesmo na ausência de quaisquer características visíveis (ex.: os Judeus), e que têm a percepção das consequências sociais negativas/discriminação de que são “alvo” (ex.: os imigrantes, os homossexuais). Tajfel (1978, 1981) sublinhou, nesta definição, a questão da “consciência de pertença” e o modo como essa consciência de pertença se desenvolve, criando a categoria minoritária:

A consciência de pertença a uma minoria só se desenvolve quando o facto de nos incluírem, ou de nos incluírmos a nós próprios, numa determinada categoria social dá lugar à percepção de certas consequências sociais, incluindo um tratamento discriminatório e atitudes negativas por parte de outros, baseados em certos critérios comuns (por vagos que sejam) de pertença. (Tajfel, 1983/1981, vol. II, p. 355).

Os efeitos das relações de poder entre maioria e minoria levaram alguns autores a designar estes grupos como “minorias vigilantes e maiorias distraídas” (Simon, Aufderheide e Kampmeier, 2001), dada a assimetria das suas atitudes intergrupais: A maioria, dado o seu estatuto superior, presta pouca atenção à relação com a minoria (Azzi, 1992; Guinote, 2007; Leach, Snider e Iyer, 2002; Willis, Guinote, Rodriguez-Bailon, 2010), e exprime menos frequentemente a sua pertença maioritária (Mullen, 1991; Simon, 1993; Zavalloni, 1972);

estes efeitos foram estudados, tanto com medidas explícitas, como com medidas implícitas (Guinote, Willis e Martellotta, 2010).

Os efeitos da estigmatização de certas minorias sociais (Crocker, Major e Steele, 1998), que variam em função da sua visibilidade e controlabilidade (ex.: Crandall, 1994), têm consequências sobre múltiplas áreas do comportamento dos seus membros: constituem uma ameaça ao autoconceito (quem sou eu?) e à auto-estima (que valor tenho?), provocam desorientação na acção (o que posso fazer?), emoções negativas – culpa, tristeza, desespero, impotência, raiva (ex.: Doosje, Branscombe, Spears, e Manstead, 1998; Smith, 1993), empobrecimento de desempenhos associados a estereótipos negativos (Barreto, 2010; Marques, Lima e Novo, 2006; Steele e Aronson, 1995; Steele, Spencer e Aronson, 2002³) e mesmo, paradoxalmente, a preferência pela condição minoritária em comparação com a incerteza e os perigos associados à luta contra a discriminação (Jost e Kramer, 2002).

Resposta de minorias a uma identidade social negativa

Mobilidade social

No âmbito da sua atenção à questão das minorias sociais, a Teoria da Identidade Social preocupou-se mais especificamente com a resposta das minorias a uma identidade social negativa (Tajfel, 1978). Nesta obra, Tajfel refere

³ Para o desenvolvimento do tema da ameaça do estereótipo, ver no Capítulo IX, “Estereótipos: Antecedentes e consequências das crenças sobre os grupos”.

que, em circunstâncias psicológicas e contextuais favoráveis ao abandono do grupo, a *mobilidade social*, ou seja, o movimento, físico e/ou psicológico de inclusão num grupo de estatuto mais elevado, constitui uma importante estratégia para eliminação da identidade social negativa. Quando a mobilidade individual não é socialmente ou psicologicamente possível, Tajfel enuncia quatro possibilidades de “fuga” à pertença a uma minoria desvalorizada, sendo mais tarde (Tajfel, 1986) a primeira designada *competição social* e as três restantes por *criatividade social*:

- “Tomar-se, através da acção e da reinterpretação das características do grupo, mais semelhante ao grupo de estatuto superior;
- reinterpretar as características inferiores do seu grupo, de modo que não apareçam como inferiores, mas antes adquiram uma distintividade positivamente valorizada em relação ao grupo de estatuto superior;
- criar, através da acção e da difusão de novas “ideologias”, novas características grupais que tenham uma distintividade positiva em relação ao grupo de estatuto superior (Tajfel, 1978, pp. 93-94).
- procurar uma distintividade positiva mudando o exogrupo com o qual está a ser comparado – evitando especialmente utilizar o grupo de estatuto superior como quadro de referência para a comparação” (Tajfel e Turner, 1979, p. 43).

Estas estratégias foram amplamente investigadas no quadro da Teoria da Identidade Social, desde os estudos de Lemaine (Lemaine, 1974; Lemaine e Kastarsztein, 1972), que primeiramente ilustraram uma forma de criatividade social, até aos estudos que verificaram a importância da posição relativa dos grupos na

sociedade (e.g., Amâncio, 1988; Brown, 1978; Cabecinhas e Amâncio, 1999; Lima, Vala e Monteiro, 1996; Mummendey e Schreiber, 1984; Sachdev e Bourhis, 1991; Turner e Brown, 1978) para alterar a posição minoritária e a sua identidade social. Também relativamente à resposta das minorias à sua posição menos privilegiada ou mesmo estigmatizada, foram estudados os efeitos da percepção de legitimidade e de estabilidade, bem como da percepção de permeabilidade das fronteiras dos grupos no tipo de estratégias que estes adoptam (e.g., Ellemers, 1993; Ellemers, van Knippenberg, de Vries e Wilke, 1988; Scheepers, 2009; Turner e Brown, 1978; para uma metanálise ver Betten-court, Dorr, Charlton e Hume, 2001). Este último estudo veio confirmar, nomeadamente, que o enviesamento endogrupal é sistematicamente mais elevado nos grupos de estatuto superior e que a percepção de legitimidade e de estabilidade das posições relativas dos grupos e a percepção de permeabilidade das suas fronteiras moderam o efeito do estatuto dos grupos nos enviesamentos endogrupais. Mas também que esta moderação só ocorre quando as dimensões de comparação utilizadas são irrelevantes para o estatuto dos grupos. Quando o estatuto relativo dos grupos é percebido como instável e ilegítimo, o grau de enviesamento endogrupal dos dois grupos é semelhante e independente do seu estatuto, se as fronteiras entre eles forem percebidas como impermeáveis, em comparação com a condição de percepção de permeabilidade.

Quando existem oportunidades para os indivíduos se moverem individualmente para grupos de estatuto superior, os membros do grupo de estatuto inferior provavelmente aproveitarão essa oportunidade (van Knippenberg e Ellemers, 1993), enquanto os membros da maioria estarão motivados para preservar o estatuto e a sua

pertença ao grupo (van Knippenberg, 1978). Essa orientação de *mobilidade social* de membros de uma minoria pode ser facilitada por algumas estratégias de autoprotecção contra a discriminação, tais como desidentificar-se psicologicamente do seu grupo (Snyder, Lassegard e Ford, 1986), desvalorizar membros do seu grupo cujo comportamento/atitudes se possam reflectir negativamente na sua imagem (o “efeito de ovelha negra” de Marques e Yzerbyt, 1988; ver ver Capítulo VIII, “Estruturas e dinâmicas de grupo”), ou ainda redefinir-se como membro atípico do seu grupo (Crosby, Pufall, Snyder, O’Connell e Whalen, 1989; para revisão ver Ellemers e Van Laar, 2010). Uma pesquisa efectuada por Spears, Doosje e Ellemers (1997) ajudou a caracterizar este tipo de fenómenos. Numa universidade holandesa, apresentaram a estudantes de Psicologia uma tarefa de comparação da sua inteligência com a dos estudantes de Física. O modo como os participantes responderam a esta percepção do seu grupo dependeu da sua identificação com o grupo. A mobilidade social foi a resposta dos que exibiram uma baixa identificação com o endogrupo, enquanto os que exibiram uma identificação elevada com o seu grupo reafirmaram o estereótipo positivo e avaliaram-se como membros típicos do seu grupo. A desvalorização de membros do endogrupo com fraco desempenho também parece ser uma estratégia eficaz contra a ameaça de ser confundido com esses membros (Eidelman, 2008). Essa desvalorização relativa dos membros desviantes do endogrupo (os participantes avaliarem melhor os membros do endogrupo com alto desempenho e pior os membros do endogrupo com baixo desempenho, quando comparados com membros de um exogrupo em idêntica condição) foi interpretada pelos autores do modelo como uma

estratégia contra a ameaça de que esses membros desviantes pareçam ser aceites pelo grupo (Marques e Yzerbyt, 1988), ou como uma estratégia de reforço do empenho dos membros normativos nas normas que o desviante transgrediu (Pinto, Marques, Levine e Abrams, 2010; Marques, 2010; Marques, Abrams, Paéz e Hogg, 2001; Marques e Paéz, 1994) (ver desenvolvimento do tópico no Capítulo VIII, “Estruturas e dinâmicas de grupo”).

Mudança social e reforço da identidade minoritária

Todas as formas de reinterpretação ou construção de antigas ou novas características do endogrupo minoritário que visem aumentar a sua *distintividade positiva* enquanto grupo social e permitam reduzir a assimetria de poder em relação ao grupo maioritário têm o potencial de promover uma *mudança social* (Tajfel e Turner, 1979). A mudança social é a orientação preferida pelos que se identificam fortemente com o seu grupo e se vêem como membros típicos do mesmo. Em resposta à sua condição de minoria, julgam que há condições de ilegitimidade e de instabilidade da relação de dominação de que são alvo, e acreditam que podem mudar a posição do seu grupo na sociedade, não o abandonando, mas unindo esforços com os outros membros e actuando como um grupo. Na Teoria da Identidade Social os principais modelos desta actuação são a “*criatividade social*” e a “*competição social*”.

Criatividade social

Vários exemplos da vida social e política mostraram como funciona a *criatividade social*

enquanto estratégia de reforço da identidade social das minorias e de mudança social. Ficou célebre o dito do grupo negro norte-americano “*Black Power*”, nos anos 60 do século XX, ao liderar uma resposta à discriminação de que o seu grupo era alvo por parte das comunidades Brancas: “*Black is beautiful!*”, significando que aceitavam a dimensão de comparação utilizada pelo grupo de estatuto superior (Negros/Brancos), mas que reivindicavam, nessa comparação, uma orgulhosa paridade com o exogrupo.

Os estudos de Lemaine e colaboradores (1974), acima mencionados, mostraram também como pode reagir um grupo desvalorizado, com uma identidade negativa, recorrendo a uma nova dimensão de comparação em que o endogrupo se pode afirmar igual ou superior ao exogrupo. Num campo de férias para rapazes pré-adolescentes, em França, os investigadores propuseram a dois grupos um concurso de construção de cabanas. De modo a operacionalizar o estatuto relativo dos grupos como minoria/maioria, forneceram recursos diferentes aos dois grupos – materiais qualitativamente mais insuficientes a um do que ao outro grupo. Enquanto o grupo privilegiado construía uma cabana perfeita, o grupo desfavorecido, na falta dos materiais necessários para competir com o outro grupo, construiu um pequeno abrigo, e em volta dele um sofisticado jardim, pedindo depois ao “júri” do concurso que o seu jardim obtivesse um prémio adequado à sua beleza. Este resultado ilustrou pela primeira vez na Psicologia Social uma forma de *criatividade social* em resposta a uma identidade social negativa.

Também num estudo de Rupert Brown com o sugestivo título “*Divided we fall*” (1978), sobre a dinâmica das identidades e das relações intergrupais numa fábrica de construção aeronáutica, o autor descreveu as atitudes de trabalhadores

de três grupos departamentais – de Projecto, de Produção e de Equipamento – que apresentaram separadamente, no contexto de uma história de rivalidades sobre as suas posições relativas de estatuto, prestígio e remuneração, um conjunto de reivindicações salariais, que visavam manter (no grupo de estatuto superior) ou alterar (nos outros dois grupos), as posições relativas dos grupos. O investigador pôde verificar que os grupos justificavam as suas pretensões comparando-se entre si, mas sobre dimensões de comparação diferentes: enquanto os membros do Departamento de Projecto – na posição de estatuto superior – argumentavam com a sua formação académica mais elevada, necessidade de inovação e necessidade de elevada competência técnica, os membros do Departamento de Equipamento – de estatuto intermédio – justificavam as exigências com a responsabilidade técnica pelo funcionamento dos equipamentos, e os membros do Departamento de Produção – o grupo de estatuto inferior – não podendo competir com sucesso em qualquer dessas dimensões, e tentando sobretudo aproximar-se da posição salarial dos outros grupos, argumentaram com a sua polivalência, justificando com a transferência de vários trabalhadores, quando necessário, da Produção para os Departamentos de Projecto ou de Equipamento: “No que me diz respeito, acho que não há diferença entre nós e eles: operamos no mesmo tipo que máquinas, as capacidades exigidas são praticamente as mesmas e não consigo ver a diferença” (Brown, 1978, pp. 415-16).

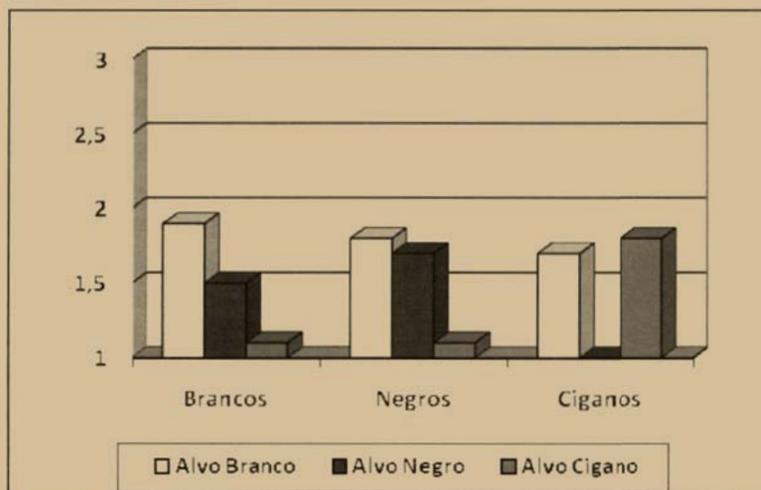
Este estudo ilustrou pela primeira vez, no âmbito da Teoria da identidade social, não só estratégias de comparação social num estudo de campo, mas também aquilo que mais tarde veio a ser estudado como “comparações horizontais em sistemas com múltiplos grupos” de diferente estatuto social (Alexandre, Monteiro e Waldzus,

2007; Baron e Banaji, 2009; Feddes, Monteiro e Justo, 2010; Hagendoorn, 1995; Hagendoorn e Hraba, 1989; Kleinpenning e Hagendoorn, 1993; Verkuyten e Kinket, 2000; White e Langer, 1999). Hagendoorn retomou a ideia de que as comparações sociais no interior de *sistemas de múltiplos grupos* se processam no âmbito de uma hierarquia social relativamente consensual (estabelecida na sociedade ou no sistema em que as comparações se processam, como no estudo de R. Brown). Por sua vez, Alexandre *et al.* (2007) mostraram a importância de introduzir num estudo, não apenas os dois grupos “tradicionais” (ex.: Negros e Brancos), que exemplificaram a relação minoria-maioria, mas uma segunda minoria social – os Ciganos. Utilizando medidas de preferência/distância social e atributos estereotípicos, os autores mostraram que os participantes da maioria (crianças Brancas) apresentaram um enviesamento pró-endogrupo sistemático em

relação aos dois grupos minoritários (crianças Negras e Ciganas). Pelo seu lado, os participantes das duas minorias apresentaram também um enviesamento intergrupual positivo, tanto para o endogrupo como para a maioria, enquanto simultaneamente se distanciavam positivamente da outra minoria. Replicando os resultados obtidos por Brown (1978), verificaram também que o grupo maioritário utilizava exclusivamente uma estratégia de comparação vertical hierarquizada, mostrando preferência absoluta pelo seu grupo, seguida de preferência pelo grupo Negro e distanciando-se de forma muito expressiva do grupo Cigano. Em contraste com esta estratégia, as duas minorias utilizaram uma estratégia de dupla comparação: vertical, com a maioria, permitindo-lhe reduzir a distância entre elas, e horizontal (White e Langer, 1999) com a outra minoria, de modo a garantir uma distintividade positiva entre elas (Figura 1).

FIGURA 2

Preferências pelo contacto endogrupal e exogrupal de participantes Brancos, Negros e Ciganos (in Alexandre, Monteiro e Waldzus, 2007)



Competição social

No gráfico da Caixa 6, a *competição social* torna-se possível num quadro cognitivo específico de mudança, isto é, quando os membros da minoria activam crenças de ilegitimidade e de instabilidade das actuais posições relativas dos grupos (Turner e Brown, 1978), bem como de impermeabilidade das fronteiras grupais (Ellemers, 1993). Nesse quadro, desenham-se alternativas cognitivas à relação de dominação/assimetria entre o estatuto dos grupos e abre-se o caminho a acções colectivas de confronto com o grupo de estatuto superior, de modo a reforçar o estatuto, o poder e os recursos do endogrupo.

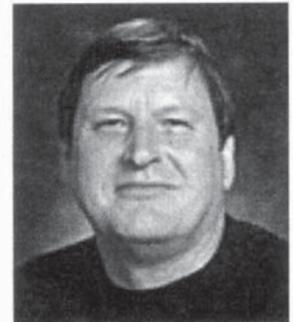
A competição social pode assumir diversas formas, como o confronto a que assistimos do mundo islâmico – durante longos anos dominando países europeus ou sendo dominado por eles – com o mundo cristão, ou a ofensiva concertada de movimentos e associações de homossexuais em vários países para a obtenção de um estatuto paritário com os heterossexuais. A formação de grupos, sob a forma institucional de associações, ou informalmente como grupos de influência, pode desempenhar um papel importante na visibilidade, no apoio mútuo e na formação de chefes que encabeçam estas formas de acção. De qualquer modo, tanto a criatividade social como a competição social exigem, segundo a Teoria da Identidade Social, uma crença sobre a falta de alternativas de mobilidade social decorrente da percepção de impermeabilidade das fronteiras entre os grupos.

As avaliações intergrupais neste quadro foram estudadas por vários autores com diferentes paradigmas e contextos. Barreto e Ellemers (2005), por exemplo, mostraram que as mino-

rias que são alvo de pressão para se assimilarem ao grupo maioritário podem confrontar-se com uma categorização supra-ordenada imposta (ex.: a nação, o país), mesmo que se sejam prioritariamente como membros da minoria a que pertencem, ou com uma dupla identidade (Berry, 1990; Van Oudenhoven, Prins, e Buunk, 1998; van Knippenberg e Ellemers, 1990). Barreto e Ellemers (2008) mostraram ainda que as pressões para a assimilação podem constituir três tipos de ameaças: uma *ameaça à distintividade* (Hornsey e Hogg, 2000b), porque impedem ou abafam essa distintividade (Branscombe, Ellemers, Spears, e Doosje, 1999; Breakwell, 1983); uma *ameaça à integridade*, porque as políticas de assimilação podem ameaçar o respeito devido a esse grupo, já que transmitem a ideia de que o grupo tem pouco valor (Huo e Molina, 2006). E a complementar este quadro, vários estudos mostraram que as pressões para a assimilação podem constituir ainda uma *ameaça à autocategorização* dos membros de uma minoria pela força da imposição de definições externas (Barreto e Ellemers, 2003; Branscombe *et al.*, 1999; Breakwell, 1983; Ellemers, Spears, e Doosje, 2002).

2.6. Teoria da autocategorização

A intensa atenção dada ao processo de categorização social pelas teorias anteriormente abordadas (nomeadamente por Allport, 1954, Sherif, 1965 e Tajfel e Turner, 1979), no sentido de



John Turner

mostrar as suas consequências sobre a formação de grupos sociais, a percepção das pessoas desses grupos, as emoções associadas a essas percepções e, como Tajfel e colegas tão bem mostraram nas suas experiências com “grupos mínimos” (Tajfel *et al.*, 1971), o nosso comportamento, levaram os investigadores a aprofundar a Teoria da Identidade Social, nomeadamente no que se refere à posição e significado do “auto-conceito” neste processo. Será que utilizamos o processo de categorização apenas para definir claramente um endogrupo (com quem nos identificamos), e um exogrupo (com quem nos comparamos)?

O estudo da relação entre a categorização social, o autoconceito, e o comportamento grupal/intergrupar deu origem a uma extensão da Teoria da Identidade Social – a *Teoria da Autocategorização* (Turner, Hogg, Oakes, Reicher e Wetherell, 1987; Oakes, Haslam e Turner, 1994; para uma revisão, ver Hornsey, 2008). O conceito de autocategorização refere-se ao processo através do qual os indivíduos definem a *inclusão de si num grupo* e a posição relativa de *si* em relação aos outros membros desse endogrupo. Este nível de categorização implica comparações, prioritariamente entre *si* e os restantes membros de um grupo.

O processo de autocategorização compreende assim diferentes níveis de abstracção, formando uma estrutura tripartida do processo de inclusão de *si* em categorias sociais: o eu como *indivíduo* (identidade pessoal), o eu como *membro de um grupo* (identidade social) e o eu *interespecies* (o eu como membro, por exemplo, da humanidade ou de outro grupo supra-ordenado), contribuindo todos os níveis para a autocategorização e, portanto, para o conceito de *si*.

Utilizando a distinção feita pela TIS entre identidade pessoal e identidade social – os níveis de autocategorização mais frequentes nas relações intergrupais – a teoria assume uma articulação entre ambas, tentando mostrar que certos processos complexos do comportamento social podem ser explicados em termos de uma auto-categorização alternando entre a identidade pessoal e a identidade social. A identidade pessoal refere-se a categorias de inclusão de *si* como indivíduo único, permitindo-lhe diferenciar-se de outros indivíduos de um endogrupo (eu-nós), enquanto a identidade social se refere a categorias de inclusão de *si* e dos outros membros de um endogrupo por comparação com exogrupos (nós-eles). Assim, enquanto uma identidade social positiva se consegue por comparação do endogrupo com um exogrupo, de modo a produzir uma diferenciação positiva do primeiro, uma identidade pessoal positiva consegue-se por comparação de *si* com o endogrupo, de modo a produzir uma autodiferenciação positiva.

Porém, este processo de comparação também requer que o endogrupo seja uma referência positiva para o indivíduo (Mummendey e Otten, 2002; Terry e Hogg, 1996), uma vez que precisamos de validar a informação que nos permita aceitar as normas grupais que estruturam a nossa identidade social (e.g., Ellemers, Kortekaas, e Ouwerkerk, 1999; Turner, 1991).

Assim, a teoria inclui uma forte dimensão cognitiva, mas também contextual: dependendo das situações, um indivíduo pode activar diferentes níveis de autocategorização, com consequências a nível das relações interindividuais e intergrupais. Por exemplo, o significado da pertença a um grupo político e as relações mantidas com membros desse grupo, definem-se parcialmente em função de quais são os grupos opostos nesse momento.

Toda esta estrutura cognitiva e este funcionamento estão estreitamente associados a um conjunto de fenómenos como a despersonalização, a percepção de homogeneidade diferencial dos grupos ou a percepção de prototipicalidade endogrupal. Estes fenómenos estão extensamente analisados no Capítulo IX, “Estereótipos: Antecedentes e consequências das crenças sobre os grupos”.

3. Desenvolvimentos teóricos e empíricos no estudo das relações entre grupos

3.1. As expressões do preconceito

No capítulo 20 de *A natureza do Preconceito* (Allport, 1979/1954, p. 326), intitulado “Conflito Interno”, Allport exprimiu a perplexidade acerca das dificuldades que a manifestação do preconceito, nomeadamente contra alvos minoritários sem poder, deveria causar aos indivíduos da maioria. A dificuldade adviria da colisão entre a expressão do preconceito e os valores judaico-cristãos de justiça, de equidade e de humanidade dominantes na sociedade norte-americana. Essa colisão traduzir-se-ia num conflito interno, acompanhado de desconforto emocional (sentimentos de vergonha, de culpa, ou mesmo de arrependimento) e por um desacerto entre as atitudes e os comportamentos, ou seja, entre o que as pessoas dizem e o que fazem (Crosby, Bromley e Saxe, 1980):

“*Há uma voz racional em mim que me diz que o Negro é tão bom, tão decente, tão sincero e tão humano como o Branco, mas não consigo deixar de notar uma divisão entre a minha razão e o meu preconceito*” (Allport, 1979/1954, p. 327).

E Allport conclui:

Uma vez derrotado intelectualmente, o preconceito permanece emocionalmente (ibidem, p. 328).

O reconhecimento deste fenómeno trouxe, trinta anos passados, para o centro da investigação, a descrição e o apuramento dos processos envolvidos nas estratégias para lidar com o *conflito interno* descrito por Allport (para uma revisão, ver Devine, 2005; Dovidio e Gaertner, 2004; Sears, 2005). Abordaremos aqui algumas linhas teóricas que tratam desse fenómeno e a empiria que as apoia.

Racismo moderno, simbólico e aversivo

O que caracteriza os conceitos de *racismo simbólico* (Sears e Henry, 2003; Sears, Hensler e Speer, 1979), *racismo moderno* (McConahay, 1986), *racismo aversivo* (Gaertner e Dovidio, 1981, 1986) e *racismo ambivalente* (Katz, 1981) é o reconhecimento pela sociedade norte-americana da emergência de novas formas, mais sofisticadas, de manutenção e expressão do preconceito racial contra minorias étnicas, tendentes a ultrapassar as dificuldades criadas pela consagração legal do princípio da igualdade de tratamento e de oportunidades para todos os grupos raciais, durante a década de 60 do século XX nos EUA. Para além deste reconhecimento, estes conceitos propõem diferentes explicações para as formas que o preconceito assume para lidar com o “conflito interno” descrito por Allport, mas mantêm o pressuposto segundo o qual a maioria lida com esse conflito adoptando comportamentos que podem ser justificados por outras razões que não

o preconceito racial (ex.: preferir outra escola por ficar mais perto de casa/por garantir mais qualidade pedagógica; preferir um membro da minoria Negra ou Chinesa para ser admitido numa empresa por apresentar menor experiência profissional).

Faremos referência mais detalhada a dois destes conceitos pela sua capacidade heurística no estudo e compreensão dos “novos racismos” (para uma revisão ver Devine, 2005; Dovidio e Gaertner, 1986; Lima e Vala, 2004; Sears, 2005): o *racismo aversivo* (Gaertner e Dovidio, 1981, 1986) e o *racismo moderno* (McConahey, 1986).

Racismo aversivo

“Utilizamos o termo racismo aversivo para descrever o tipo de atitude racial que julgamos ser característico de muitos norte-americanos brancos que possuem fortes valores igualitários. (...) Eles simpatizam com as vítimas, apoiam as políticas públicas que, em princípio, promovem a igualdade racial (...), vêem-se como pessoas não-preconceituosas e não discriminatórias; mas, quase inevitavelmente, possuem sentimentos e crenças negativas acerca dos negros (...), sentimentos esses que são excluídos da consciência (Gaertner e Dovidio, 1986, pp. 61-62).

Como vemos, esta definição de preconceito representa um tipo específico de *ambivalência* (Katz e Hass, 1988; Katz, Wakenhut e Hass, 1986), por causa do conflito entre crenças sustentadas por valores genuínos de igualdade e de justiça e emoções e sentimentos em relação a grupos sociais incompatíveis com esses valores. Dovidio e Gaertner pensam que, neste caso, o

sentimento negativo em relação aos Negros não toma as formas de hostilidade ou de ódio, características do formato tradicional de racismo. Envolve, sobretudo, emoções de nojo, de desconforto e, por vezes, de medo, que provocam mais o afastamento ou o evitamento de contacto do que comportamentos directos hostis. Esta explicação não foi desde cedo consensual: por exemplo, Biernat, Vescio, Theno e Crandall (1996), consideraram que a hipótese da preservação da auto-imagem não obteve ainda qualquer prova empírica e Billig (1984) defendeu a ideia de que a experiência de conflito por parte do grupo dominante reflecte, sobretudo, o próprio conflito inerente às formas modernas de democracia que integram paradoxalmente os valores da igualdade e do individualismo/competição.

O estudo seminal de Gaertner (1973) sobre esta forma de preconceito analisou a hipótese de que os membros do Partido Conservador exprimiriam mais racismo tradicional, enquanto os membros do Partido Liberal exprimiriam mais racismo aversivo contra os negros.

Utilizando um paradigma de comportamento de ajuda, os investigadores prepararam uma série de chamadas telefónicas para membros de ambos os Partidos políticos, residentes em Brooklyn. Os participantes ouviam uma voz proveniente de uma cabina telefónica (em duas condições: com sotaque de Negro ou com sotaque de Branco) que pretendia falar para uma garagem por causa de uma avaria que lhe paralisara o carro. Ao ser informado de que era “engano”, a voz pedia então auxílio, por não dispor de mais moedas para outra chamada, para que o seu interlocutor falasse urgentemente para a garagem, cujo número de telefone indicava, informando o local onde se encontrava a viatura.

Como o número de telefone da “garagem” era o do Laboratório de investigação, os autores puderam quantificar o número de chamadas recebidas, vindas de que participantes (partido político) e de que condição experimental (quem pedia auxílio). Os resultados, depois de excluídos os dos participantes que desligaram o telefone antes de ouvir a informação de que o condutor não tinha mais moedas (“interrupção prematura”), mostraram que os Liberais ajudavam os condutores Brancos e Negros de forma semelhante (respectivamente 85% e 75%), enquanto os Conservadores ajudavam significativamente mais os Brancos do que os Negros (respectivamente 92% e 65%). Mostraram ainda outra coisa: Os Liberais interromperam “prematuramente” a chamada, mais no caso dos condutores Negros (19%) do que dos condutores Brancos (3%), enquanto essa diferença não se verificou no caso dos Conservadores. Paralelamente a este estudo, os investigadores conduziram um outro, em que telefonavam também para membros dos dois Partidos políticos, perguntando o que pensavam que fariam se recebessem uma chamada por engano de um condutor (condição experimental: Negro ou Branco) que pedia ajuda para a situação de avaria do seu carro. Os resultados indicaram que, na sua quase totalidade, os membros de ambos os partidos responderam que ajudariam o condutor, independentemente da sua pertença racial. Do conjunto dos resultados, Gaertner e Dovidio (1986) concluíram que, em termos de ajuda, os Liberais mostraram intenções claramente mais igualitárias do que os Conservadores, mas apenas quando chegavam a ouvir a informação de que o condutor não tinha mais moedas para outra chamada e pedia auxílio, ou seja, quando passava a depender deles a

resolução da situação do condutor. Neste caso, entraria em acção inevitavelmente a questão dos valores de igualdade e de justiça mais característicos de um Partido do que do outro, e a norma daí decorrente de prestação de auxílio aos condutores, independentemente da sua pertença racial.

Muitos estudos se seguiram no âmbito das relações intergrupais, quer realizados pelos autores do conceito (e.g., Dovidio, Evans e Tyler, 1984; Gaertner e Dovidio, 1977; Gaertner, Dovidio e Johnson, 1982; Gaertner e McLoughlin, 1983), quer por outros investigadores (e.g., Amodio, Devine e Harmon-Jones, 2004; Devine e Monteith, 1993; Dutton e Lennox, 1974), procurando explicar o papel do “conflito interno”, mas também das normas sociais, na expressão do racismo aversivo (Altemeyer, 1996; Monteiro, França e Rodrigues, 2009; Rutland, Cameron, Milne e McGeorge, 2005; Ferry, Hogg e Blackwood, 2001) e do preconceito contra outro tipo de alvos, como, por exemplo, o de género (Ellemers e Barreto, 2008) ou o da homofobia (Haslam, 2006; Haslam e Bain, 2007; Pereira, Monteiro e Camino, 2009).

Racismo simbólico e moderno

Dois indicadores convergiram para a ideia de que uma forma moderna de racismo estava a tomar o lugar de formas anteriores do racismo flagrante e hostil tradicional nos Estados Unidos da América: o apenas vago decréscimo de negatividade de *sentimentos* contra os Negros norte-americanos (Campbell, 1971; Capitman, 1980) e os sintomas sociais persistentes de conflitos inter-raciais. A teoria surgiu assim de uma constatação, de uma preocupação e da

necessidade de alterar os instrumentos de medida do novo fenómeno.

O *racismo moderno* foi originalmente definido, não como o resultado de um conflito interno (entre valores e sentimentos), ou como um conflito entre pressões internas e externas (sentimentos e normas sociais), mas como a expressão de um sistema de crenças, mais abstracta e apoiada em princípios do que enraizada na experiência (daí a sua designação também como *racismo simbólico*, Sears e Kinder, 1971), apoiado na tradição da ética protestante dos EUA. Segundo McConahay (1986), este sistema de crenças, que emergiu após o movimento das Liberdades Civis permitiu, por um lado, censurar as minorias, neste caso os Negros norte-americanos, por atitudes e comportamentos que violavam os valores moralistas do trabalho, do esforço e da meritocracia individualista da ética protestante, e, por outro, reduzir os sentimentos de culpa de muitos norte-americanos Brancos em relação ao racismo vigente.

Esse sistema de crenças integraria as seguintes ideias:

“a) A discriminação é uma coisa do passado, porque agora os Negros têm a liberdade de competir no mercado de trabalho e de gozar coisas que aí podem obter; b) Os Negros estão a pressionar de modo muito forte, muito rápido e para alcançar lugares onde não são desejados; c) Essas tácticas e exigências não são correctas; d) Por isso, os ganhos recentes que obtiveram não são merecidos, e há prestigiadas instituições sociais de beneficência que estão a dar aos Negros mais atenção e estatuto do que eles merecem.”[...] *“o racismo é mau, mas estas ideias não são racistas, porque são factos empíricos”* (McConahay, 1986, pp. 92-93).

A consequência mais importante deste sistema de crenças é, como estamos a ver, que as pessoas que o perfilham não se consideram racistas, mas sim pessoas que se indignam contra as injustiças e as imoralidades das atitudes dos Negros ou de outras minorias estigmatizadas na sociedade.

Para medir as novas atitudes raciais do grupo dominante, McConahay desenvolveu um novo formato da *Escala de Racismo Moderno* (1982, 1984) (Caixa 7), com o objectivo de superar as dificuldades que a anterior escala colocava: a deseabilidade social das questões, a baixa correlação com outras medidas relevantes de comportamento racial, como as intenções de voto, e a elevada taxa de recusa de resposta (e.g., McConahay e Hough, 1976; Sears, 1988; Trickett, McConahay, Phillips e Ginter, 1985), com consequências negativas para a validade e a fidelidade do instrumento (e.g., McConahay, Hardee e Batts, 1981). A Escala apresentada na Caixa 6 integra os itens do racismo tradicional e do racismo moderno.

A maior parte da investigação desenvolvida na sequência da criação da nova escala teve como objectivo testar o seu grau de reactividade e a sua validade de constructo, o que foi razoavelmente conseguido (McConahay 1982, 1983; McConahay, Hardee e Batts, 1981).

A Escala de Racismo Moderno tem sido predominantemente utilizada na investigação como variável dependente, o que não admira, já que foi concebida para medir o racismo. Recentemente, por exemplo Branscombe, Schmitt, e Schiffhauer (2007) pediram a participantes Brancos que pensassem em todos os motivos pelos quais tinham, até ao presente, sido beneficiados (ou prejudicados), por pertencerem ao seu grupo étnico. O objectivo

CAIXA 6

Escala de racismo moderno, McConahay, 1986 (versão 1977)

Rotação oblíqua dos eixos, N = 709

Racismo moderno	Saturações factoriais	
	Factor 1	Factor 2
1. Nos últimos anos, o governo e os meios de comunicação social têm mostrado mais respeito pelos Negros do que eles merecem (“Concordo totalmente” = 5)	.801	
2. Nos últimos anos, os Negros obtiveram mais benefícios económicos do que merecem (“Concordo totalmente” = 5)	.779	
3. É fácil compreender a raiva das pessoas Negras na América (“Discordo totalmente” = 5)	.598	
4. Em sua opinião, quantas pessoas Negras perderam empregos ou promoções por causa da discriminação racial (em Louisville e Jefferson County)? (“Nenhuma” = 4)	.500	
5. Em sua opinião, quantas pessoas Negras (em Louisville e Jefferson County) não tiveram acesso a bons alojamentos porque os proprietários Brancos não lhas alugaram ou venderam? (“Nenhuma” = 4)	.455	
6. Os Negros estão a tornar-se muito exigentes para forçar a igualdade de direitos (“Concordo totalmente” = 5)	.393	
Racismo tradicional		
7. O que sente acerca da nova lei de livre alojamento em Louisville e Jefferson County que permite uma maior integração racial nestas áreas? (“Oponho-me muitíssimo” = 5)		.829
8. Se uma família Negra, com o mesmo nível de educação e de rendimento vier morar para o pé de si, importar-se-ia? (“Muito” = 4)		.716
9. Quanto objectaria se um membro da sua família fosse amigo de um Negro? (“Muito” = 4)		.654
10. De um modo geral, é a favor de uma integração racial completa, em algumas áreas da vida, ou da separação completa das raças? (“Separação completa” = 3)		.580
11. Em princípio, acha que é uma boa ou uma má ideia as crianças irem para escolas em que existe a mesma proporção de Negros e Brancos, como são as de Louisville e Jefferson County? (“Não muito boa” = 3)		.450
12. Em geral, acha que os Negros são mais inteligentes, não tão inteligentes, ou tão inteligentes como os Brancos? (“Não tão inteligentes” = 3)		.313
Percentagem de variância explicada	38.6	10.8
Correlação entre factores	.70	

dos investigadores era activar possíveis percepções de ameaça decorrentes do reconhecimento de privilégios ilegítimos do seu grupo, o que pressionaria, como defesa, a maior adesão a ideias presentes na Escala, de tipo justificativo, como “Nos últimos anos, os Negros obtiveram mais benefícios económicos do que merecem”. Os resultados confirmaram a hipótese, mostrando que os participantes da condição “beneficiados” obtiveram valores mais elevados em racismo moderno do que os da condição “prejudicados”, e essa diferença foi especialmente verificada nos participantes com elevada identificação étnica.

Mas a utilização do indicador de racismo moderno que a Escala fornece não foi menos importante na investigação na posição de variável independente, de modo a medir a capacidade preditora desse indicador em atitudes intergrupais em múltiplos contextos. Por exemplo, Devine (1989) utilizou a Escala na diferenciação entre crenças culturais preconceituosas (com activação automática dos estereótipos raciais) e atitudes pessoais preconceituosas (com forte componente de auto-apresentação), mostrando como a pressão da auto-apresentação baixava os níveis de expressão de preconceito racial dos participantes Brancos. Na mesma linha, Gonçalves e Garcia-Marques (2002) utilizaram a distinção proposta por Devine entre crenças culturais e atitudes pessoais para avaliarem a expressão de formas indirectas de racismo contra Ciganos e Negros em Portugal. De acordo com o esperado, a activação das crenças culturais gerou respostas mais discriminatórias por parte dos participantes Brancos do que as suas atitudes individuais. E também Lepore e Brown (1997), na senda das propostas de Devine, utilizaram a Escala para mostrar que

as pessoas não preconceituosas diferem das preconceituosas na resposta à activação de estereótipos raciais, e podem mesmo ter representações cognitivas diferentes das mesmas categorias raciais (para uma revisão, ver Kawakami, Dion, e Dovidio, 1998).

Preconceito flagrante e subtil

Pettigrew e Meertens (1995) sugeriram, à semelhança da distinção entre *Racismo tradicional* e *Racismo moderno*, a distinção entre duas formas de preconceito, que designaram por “*preconceito flagrante*” e “*preconceito subtil*”. O preconceito subtil integra os valores do individualismo tradicional norte-americano e as crenças de que as minorias sociais têm mais do que merecem e fazem exigências desapropriadas, como acontece com o Racismo Moderno. Mas acrescenta a este conteúdo três novos factores, utilizados como justificação da discriminação das minorias: a adesão a valores tradicionais, a percepção extremada de diferenças culturais entre o endogrupo e o exogrupo, e a recusa de expressão de emoções positivas em relação a membros do exogrupo (Pettigrew e Meertens, 1995). A adesão a valores tradicionais sublinha a lealdade ao endogrupo e torna claras quais as barreiras éticas que os exogrupos devem respeitar. A acentuação de diferenças culturais desloca a diferença intergrupala das tradicionais características estereotípicas dos membros dos grupos para uma área mais impessoal, a das “culturas”, consensualmente hierarquizadas em termos de, por exemplo, valores políticos, religiosos ou educacionais (Hagendoorn, 1995). Por seu lado, a recusa de expressão de emoções positivas em relação a

membros do exogrupo traduz o “conflito interno” enunciado por Allport entre as crenças positivas e as emoções de evitamento de contacto com os grupos estigmatizados. Como referem os autores,

“O traço comum a todos os itens da escala de racismo subtil é o “encobrimento”, ou seja, o seu carácter ostensivamente não racista. De facto, e como argumenta Kovel (1970), a natureza racista do racismo subtil passa despercebida àqueles que expressam estas crenças. (...) No entanto, é através do encobrimento que esta nova forma de racismo evita a censura da norma social que condena as expressões flagrantes de discriminação intergrupala.” (Meertens e Pettigrew, 1999, p. 14).

A *Escala de Preconceito Subtil* de Pettigrew e Meertens (1999/1995), exemplificada pelos próprios autores com o alvo minoritário “Antilhanos” (Federação Britânica das Índias Ocidentais), integra duas subescalas de racismo flagrante e três subescalas de racismo subtil (Caixa 7 – “Escala de racismo flagrante e subtil”).

Nos vários estudos realizados em diferentes países da Europa os autores apresentaram como principais resultados: a diversidade das minorias imigradas que são discriminadas em cada país (por exemplo, enquanto os Franceses apresentam índices mais elevados de preconceito contra os Magrebinos, os Holandeses apresentam valores mais elevados de preconceito contra os Turcos do que contra os Surinameses); e a prevalência transversal do preconceito subtil sobre o preconceito flagrante em todos os países estudados. Segundo Pettigrew e Meertens (1995), esta prevalência fica a dever-se ao pesado factor normativo,

amplamente difundido na Europa, que contraria o racismo tradicional, mas que legitima formas de censura e de diferenciação aparentemente justificadas, como se apresentam na *Escala de Racismo Subtil*. (Para desenvolvimento de estudos e de comentários a esta escala, ver Castelli, Vanzetto, Sherman e Arcuri, 2001; Coenders, Scheepers, Sniderman e Verberk, 2001; Eberhardt e Fiske, 1998; Manganelli e Volpato, 2003; Meertens e Pettigrew, 1999; Pearson, Dovidio e Pratto, 2007).

Em Portugal, as Escalas de racismo flagrante e de racismo subtil foram traduzidas por Vala, Brito & Lopes (1999, pp. 28-29), e utilizadas num estudo efectuado na Região de Lisboa, com uma amostra aleatória de 600 participantes de 18-64 anos. O seu objectivo foi identificar as expressões do racismo contra os Negros em Portugal a partir dos constructos criados por Pettigrew e Meertens (1995), e comparar os seus resultados com os dos seus autores (1999). Segundo Vala e col. (1999) os resultados do estudo permitiram afirmar que, apesar dos estereótipos amplamente difundidos relativamente aos baixos níveis de racismo dos Portugueses e à sua fácil miscigenação com outros povos, “...as crenças racistas se organizam em Portugal de forma semelhante à de outros países europeus” (*idem*, p. 55), e ainda, que os factores responsáveis pelas expressões de racismo em Portugal não são significativamente diferentes dos que foram encontrados em França, na Holanda, em Inglaterra e na Alemanha. Finalmente, os autores concluíram que, tal como nestes países, a norma anti-racista, que protege os Negros e outras minorias sociais da discriminação, atinge apenas as expressões flagrantes de racismo, deixando intactas as expressões de racismo subtil.

CAIXA 7

Escalas de racismo flagrante e sutil

(Pettigrew e Meertens, 1995)

Escala de racismo flagrante: subescala de ameaça e rejeição (concordo totalmente – discordo totalmente)

1. Os Antilhanos têm empregos que deveriam pertencer aos ingleses
2. A maior parte dos Antilhanos que recebem apoio da segurança social podiam muito bem, se quisessem, passar sem ele
3. Os Americanos e os Antilhanos dificilmente poderão sentir-se à vontade entre si, mesmo entre amigos chegados
4. A maioria dos governantes do nosso país (Inglaterra) preocupa-se demasiado com os Antilhanos e não o suficiente com os Ingleses
5. Os Antilhanos pertencem a uma raça menos dotada e isso explica por que não estão numa situação tão boa quanto a maioria dos Ingleses
6. Quanto à honestidade, acha que os Ingleses e os Antilhanos são: (1-muito diferentes; 4-muito semelhantes)

Escala de racismo flagrante: subescala de rejeição de intimidade (concordo totalmente – discordo totalmente)

1. Suponha que um(a) filho(a) seu(sua) tinha filhos com uma pessoa de cor e com características físicas diferentes das suas. Que incómodo sentiria se os seus netos não tivessem as características físicas da sua família? (1 = Muito incomodado; 4 = Nada incomodado)
2. À partida excluiria a hipótese de ter relações sexuais com uma pessoa Antilhana
3. Importava-me se tivesse como chefe uma pessoa Antilhana, mesmo que ela tivesse competências adequadas
4. Importava-me que um familiar meu se casasse com uma pessoa Antilhana do mesmo meio social

Escala de racismo sutil: subescala de valores tradicionais (concordo totalmente – discordo totalmente)

1. Os Antilhanos que aqui vivem não deviam tentar chegar onde não são desejados
2. Há muitos grupos que também vieram para Inglaterra, venceram o preconceito e foram em frente; os Antilhanos deviam fazer o mesmo sem precisar de favores
3. O problema é apenas o de as pessoas não se esforçarem o suficiente. Se os Antilhanos ao menos se esforçassem um pouco mais, saíam-se tão bem como os Ingleses
4. Os Antilhanos que aqui vivem ensinam aos filhos valores e competências diferentes das que são necessárias para ter sucesso na sociedade inglesa

Escala de racismo sutil: subescala de diferenças culturais

Em comparação com os Ingleses, acha que os Antilhanos que vivem em Inglaterra são (1 = muito diferentes; 4 = muito semelhantes):

1. Nos valores que ensinam aos filhos
2. Nas crenças e práticas religiosas
3. Nos valores e nas práticas sexuais
4. Na língua que falam

Escala de racismo sutil: subescala de negação de emoções positivas (1= muitas vezes; 4 = nunca)

1. Já senti simpatia pelos Antilhanos que vivem em Inglaterra?
2. Já senti admiração pelos Antilhanos que vivem em Inglaterra?

3.2. *Naturalização, essencialização e infra-humanização de exogrupos*

Jacques Philippe Leyens



A utilização do conceito de *humanidade* para compreender dimensões do comportamento social esteve praticamente ausente da Psicologia Social até à publicação dos trabalhos de Leyens e dos seus colaboradores (e.g., Demoulin, Leyens, Paladino, Rodriguez, Rodriguez e Dovidio, 2004a; Leyens, Paladino, Rodriguez, Vaes, Demoulin e Rodriguez, 2000; Leyens, Rodriguez-Perez, Rodriguez-Torres, Gaunt, Paladino e Vaes, 2001; para revisão, ver Demoulin, Pozo e Leyens, 2009)⁴. A importância desta proposta, para além da apropriação do próprio conceito, esteve na sua capacidade de estabelecer o humano com dimensão básica para a diferenciação entre os grupos, não necessariamente apenas em conflitos radicalizados (Bar-Tal, 1988), mas também nas percepções intergrupais na vida quotidiana, utilizando a distinção entre *emoções primárias* (medo, raiva, alegria, tristeza, surpresa, Ekman, 1999) comuns aos animais e às pessoas, e *emoções secundárias* ou *sentimentos* (ex.: amor, ódio, culpa, vergonha, contentamento), específicas da condição humana. Leyens e col. (2001) pediram a estudantes

belgas e espanhóis que ordenassem numa lista, de acordo com a sua importância, características exclusivas dos humanos. As respostas organizaram-se em torno de três características: inteligência, linguagem e sentimentos. Os autores utilizaram os sentimentos, por oposição às emoções primárias, para testar a hipótese de que os membros de um grupo atribuem mais emoções exclusivamente humanas, positivas e negativas, aos membros do endogrupo do que aos membros de exogrupos. Designaram este fenómeno *enviesamento perceptivo por infra-humanização* (para uma revisão, ver Haslam, 2006; Demoulin, Pozo e Leyens, 2009).

Os enviesamentos perceptivos da infra-humanização podem assumir grandes dimensões e ter consequências muito negativas nas interações humanas (Pereira, Vala e Leyens, 2009). Leyens e col. (2003) sugeriram também que este tipo de enviesamento perceptivo é menos afectado por variáveis estruturais, como o estatuto relativo dos grupos, do que outros enviesamentos, mais facilmente controláveis pelos indivíduos. E finalmente, dado que esses enviesamentos ocorrem fora da área consciente, sendo por isso difíceis de controlar, a infra-humanização constitui uma medida indirecta privilegiada dos enviesamentos perceptivos nas interações intergrupais. No paradigma original (Leyens e col., 2001) os participantes recebiam um lista de 26 palavras (composta por emoções primárias e secundárias e por palavras relativas a sociabilidade e a competência), da qual deviam seleccionar as 10 que melhor caracterizassem os membros do endogrupo e os de um exogrupo. O nível de infra-humanização era

⁴ Bandura (1973; Bandura, Underwood, e Fromson, 1975), no modelo de Aprendizagem Social da agressão, faz intervir a possibilidade de a agressão tomar a forma de uma *desumanização dos alvos*, enquanto processo justificativo da própria agressão.

dado pela diferença de emoções secundárias atribuídas ao endogrupo e ao exogrupo.

A este paradigma original outros se seguiram, para continuar a testar a hipótese de que, em geral, as pessoas atribuem mais emoções secundárias, ou sentimentos, a membros do seu grupo do que membros de outros grupos, enquanto a atribuição de emoções primárias se mantém semelhante para os dois grupos, independentemente da valência das emoções. Apesar da diversidade de paradigmas utilizados nos estudos, os resultados têm vindo consistentemente a apoiar a hipótese da infra-humanização (Demoulin *et al.*, 2004b), mostrando mesmo que, em certos contextos, e tanto em crianças (e.g., Marinho, 2005; Martin, Bennett, e Murray, 2008), como em adultos (e.g., Gaunt, Leyens e Demoulin, 2002), os indivíduos asseguram a distintividade do endogrupo, podendo para isso não reconhecer que os exogrupos tenham emoções secundárias, ou seja, sentimentos.

Numa linha semelhante, Moscovici e Pérez (1997) utilizaram a distinção entre *traços de natureza* e *traços de cultura* como indicadores de discriminação intergrupar por *des-humanização*. Estes indicadores foram utilizados no seu estudo com Espanhóis sobre a resistência dos Ciganos à assimilação à sociedade maioritária (1999). Os resultados mostraram que, na condição em que se activava a ideia de elevada resistência, por parte dos Ciganos, à assimilação à sociedade maioritária, os Ciganos eram mais caracterizados com *traços de natureza* (ex.: agressivo, intuitivo, selvagem, ruidoso, espontâneo) do que com *traços de cultura* (ex.: civilizado, supersticioso, vingativo, criativo, falso). Os autores concluíram: “Os sujeitos atribuem este fracasso (em quebrar a resistência dos Ciganos à assimilação) às características permanentes e ‘essenciais’ dos ciganos” (p. 114).

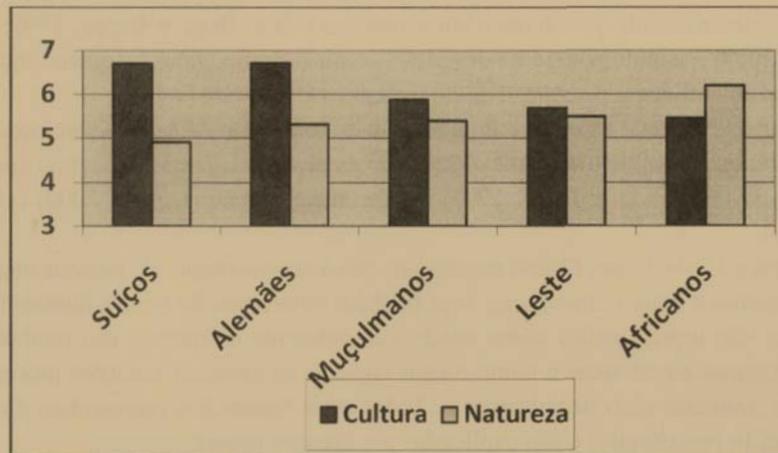
Também no quadro da análise das formas de discriminação racial que não violam a norma anti-racista, Deschamps, Vala, Marinho, Costa-Lopes, e Cabecinhas (2005) utilizaram a distinção entre traços de natureza e traços de cultura como medida de *ontologização* e da subsequente discriminação indirecta de minorias. Os participantes (1039 Suíços “Suíços-Alemães”) realizavam uma tarefa de atribuição de traços ao seu grupo e a quatro grupos: Alemães, pessoas dos países de Leste, pessoas dos países da África Negra e pessoas Muçulmanas (“qual a proporção de pessoas Suíças/Alemãs, de países de Leste/... que possuem o seguinte traço...” (0% a 100%). Foram utilizados traços de cultura (*competente, inteligente, honesto e civilizado*) e traços de natureza (*intuitivo, espontâneo, simples e livre*). Os resultados indicaram que os Suíços atribuíam mais traços de cultura ao endogrupo do que a todos os exogrupos (excepto aos Alemães), e que atribuíam mais traços de natureza a todos os exogrupos do que ao endogrupo (incluindo os Alemães) (Figura 2).

Mostraram ainda que apenas ao alvo Africano eram atribuídos mais traços de natureza do que de cultura, reflectindo o fenómeno extremado de discriminação intergrupar por *desumanização*.

Ainda na linha do fenómeno da infra-humanização, Lima (2003) e Lima e Vala (2004a e 2004b) estudaram o papel da percepção de cor da pele e do desempenho social na discriminação dos Negros no Nordeste do Brasil. Neste estudo, os participantes Brancos avaliavam pessoas Negras e pessoas Brancas, com ou sem sucesso social. Os resultados indicaram que os Negros com sucesso social eram percebidos como mais brancos do que os Negros sem sucesso. Uma análise de mediação mostrou

FIGURA 3

Traços de natureza e de cultura atribuídos ao endogrupo e a quatro exogrupos
(adaptado de Deschamps *et al.*, 2005)



ainda que, quanto mais os Negros com sucesso eram percebidos como Brancos, mais características tipicamente humanas lhes eram atribuídas. O inverso se passou, no entanto, com os Negros mais percebidos como Negros. Os autores concluíram que o racismo decorre de uma lógica essencialista, que contribui para a construção de hierarquias sociais (Hagendoorn, 2005) que essencializam e infra-humanizam os grupos minoritários (Caixa 9).

A proposta de Leyens e colaboradores foi questionada pelo seu carácter incompleto, e mesmo enviesado por Haslam, Bastian e Bissett (2004). A principal crítica ao modelo original reconheceu como importante a centralidade do atributo “humanidade”, bem como a sua definição como as “características específicas da espécie”. Mas chamou a atenção para as consequências restritivas dessa definição: É que o carácter do que é “humano” também pode ser

compreendido como aqueles atributos que são tipicamente humanos, ou essencialmente humanos, representando os atributos que formam o núcleo do conceito de “humano”. Para verificar os sentidos do conceito mais inclusivo de “humanidade”, Haslam *et al.* (2004) fizeram um estudo em que pediam aos participantes que classificassem 80 traços de personalidade como “unicamente humanos” (“Esta característica é unicamente humana; não se aplica a outras espécies”) ou como parte da natureza humana (“Esta característica é um aspecto da “natureza humana”). A correlação encontrada entre os valores médios dos traços nos dois itens foi -0.07 , o que apoiou a distinção entre os dois sentidos de “humanidade”. A aplicação desta distinção incidu inicialmente nas suas implicações na “des-humanização” nas relações interpessoais (e.g. Bastian e Haslam, 2010; Haslam, 2006; Haslam e Bain, 2007; Haslam, Bain, Douge,

CAIXA 8

A multidimensionalidade do preconceito

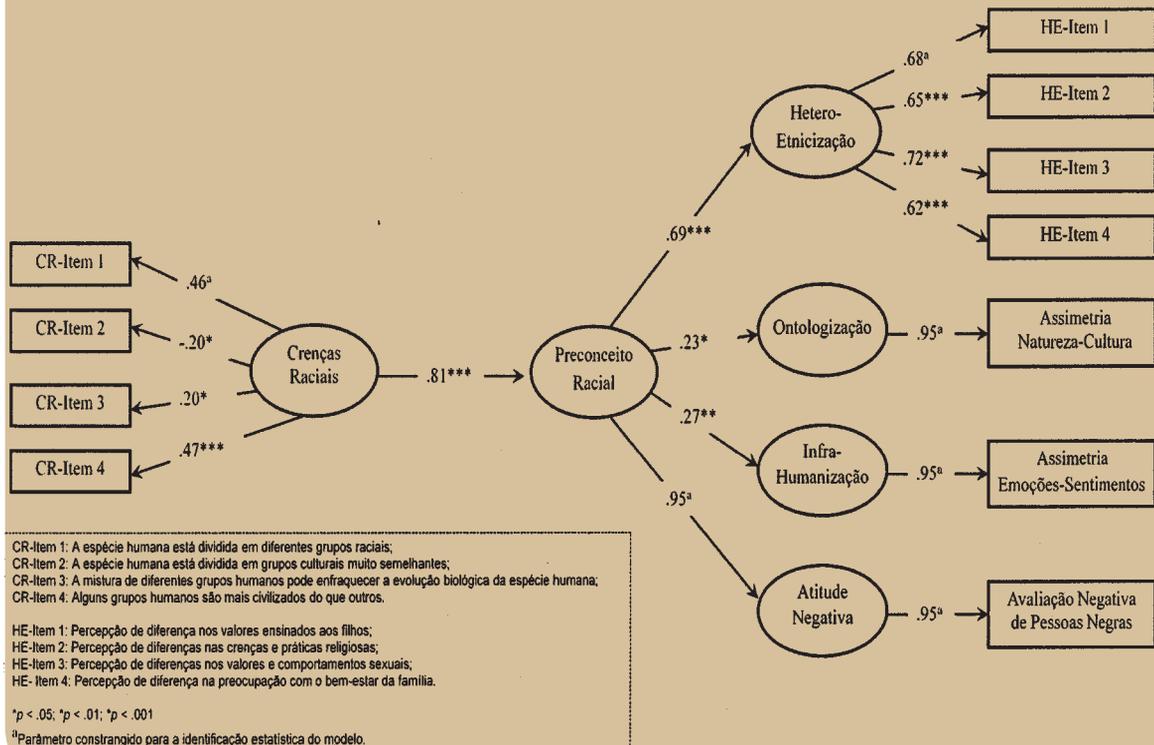
(Vala, Pereira e Costa-Lopes, 2009)

O trabalho desenvolvido por Jorge Vala e colegas (Vala, Brito e Lopes, 1999; Vala, Pereira e Costa-Lopes, 2009) é paradigmático na descrição do preconceito como fenómeno multidimensional e sinaliza o papel fulcral que a percepção de diferenças assume neste âmbito.

Especificamente, os autores estudaram a relação do fenómeno de *hetero-etnicização* (atribuição de diferenças culturais a exogrupos racializados, como as pessoas ciganas ou negras) com os fenómenos de *ontologização* (Moscovici e Peréz, 1997) e *infra-humanização* (Leyens, 2000) (ver definições no corpo do texto).

Vala, Pereira e Costa-Lopes (2009) mostraram que a representação de pessoas negras em Portugal envolve, não apenas a hetero-etnicização, mas também ontologização e infra-humanização: quando as pessoas negras são representadas como sendo culturalmente diferentes, são também representadas como mais próximas da natureza e como menos capazes de exprimir emoções unicamente humanas, sendo também avaliadas mais negativamente. Todos estes fenómenos representam dimensões de uma mesma variável (o preconceito) e são explicados por crenças raciais.

Dimensões do preconceito: Um modelo de equações estruturais



Lee e Bastian, 2005). Para estender o seu modelo à área da percepção de grupos e intergrupais, os autores replicaram vários estudos que utilizaram o conceito de infra-humanização, utilizando, não a distinção humano/não-humano, mas a distinção “exclusivamente humano” e “da natureza humana” (Bain, Haslam, Souza e Kashima, no prelo). Os resultados mostraram efeitos mais fortes do modelo da “natureza humana” de traços e valores do que de infra-humanização de emoções.

Amélie Mummendey



3.3. *Prototypicalidade e projecção endogrupal*

Segundo a teoria da autocategorização (Turner, Hogg, Oakes, Reicher e Wetherell, 1987), as categorias sociais são construídas como *protótipos* (Rosch, 1975). Os protótipos são, como o nome indica, tipos ideais ou idealizados, que funcionam como referência para a percepção e avaliação dos membros de uma categoria. O protótipo caracteriza-se por ter um número importante de atributos comuns aos membros da categoria, e um mínimo de atributos comuns com os membros de outras categorias (Wertheimer, 1938).

Para compreender a complexidade desta construção precisamos de perceber também a sua dinâmica: as categorias estão relacionadas entre si por estruturas de inclusão sucessivas, e por um modelo hierárquico, fazendo variar o

seu grau de abstracção. Tomemos como exemplo as subcategorias Brasileiros e Portugueses: tomando como critério a língua materna, ambas estão incluídas na mesma categoria inclusiva dos países de expressão lusófona. Mas tomando como critério a posição geográfica, o Brasil pertence à categoria inclusiva “continente americano”, enquanto Portugal pertence à categoria inclusiva “continente europeu”.

Este exemplo serve para pensarmos como usamos a comparação social (Festinger, 1954) para, em cada contexto, seleccionarmos a categoria inclusiva que melhor serve os nossos interesses. Segundo a teoria da autocategorização, a percepção de valor dos grupos deriva da sua referência a uma categoria inclusiva supra-ordenada, que delimita a área de comparação e as próprias dimensões de comparação intergrupais: os atributos do protótipo da categoria supra-ordenada constituem a referência para avaliação do endogrupo e de um exogrupo incluídos nessa categoria. Por outras palavras, são os atributos típicos do protótipo que se constituem como dimensões relevantes para a percepção e avaliação comparativa entre os grupos: quanto mais próximo um membro de um subgrupo, ou o subgrupo no seu todo, estiverem do protótipo da categoria supra-ordenada, mais o próprio grupo será avaliado como prototípico (ex.: na categoria supra-ordenada “países de língua portuguesa”, se um dos atributos do protótipo da categoria for o número de falantes, o Brasil será visto como mais prototípico do que Portugal; mas se outro atributo do protótipo for o país de origem da língua, então será Portugal mais prototípico do que o Brasil).

A eleição das categorias supra-ordenadas e a definição das características do seu protótipo, que permitem a comparação entre os grupos

sociais, nem sempre têm a objectividade que o nosso exemplo sugere. Pelo contrário, a construção do processo de inclusividade pode ser estrategicamente definida, usando critérios avaliativos subjectivos, por forma a antecipar a posição (e os benefícios de prototipicalidade) que um dado subgrupo quer ter, a partir dessa configuração categorial. Tomemos a comparação entre dois grupos de alunos, de artes e de ciências, na categoria inclusiva “escola”. Se os alunos de artes conseguirem introduzir no protótipo do aluno da escola os atributos “criativo” e “original”, será mais provável que a área das Artes, em comparação com a de Ciências, se torne ela própria mais prototípica da escola, aumentando o valor do grupo das artes em relação ao de ciências. O inverso pode acontecer se o mesmo objectivo for perseguido pelos alunos de ciências, reclamando para o protótipo dos alunos da escola os atributos “científico” e “intelectualmente dotado”. Nesta condição, os alunos mais representativos desse protótipo serão os de Ciências, o que lhes permitirá avaliarem o endogrupo mais positivamente do que aquele exogrupo.

Num estudo sobre as relações de prototipicalidade e diferenciação entre os estudantes de Gestão e de Sociologia de uma universidade em Lisboa (Monteiro, Lima e Vala, 1999), os participantes dos dois grupos avaliaram, em primeiro lugar, os atributos da “pessoa ideal”, e em seguida, a partir da mesma lista de atributos, a intensidade desses atributos nas categorias “estudantes de gestão” e “estudantes de sociologia”. Os resultados mostraram, em primeiro lugar, que o primeiro nível de diferenciação estava presente no *protótipo da pessoa ideal* que foi definido pelos dois grupos: enquanto no protótipo definido pelos estudantes de Sociologia

se destacavam os atributos “leal”, “simpático”, “afectuoso”, e se desvalorizavam os atributos “individualista”, “racional”, “organizado” e “competente”, no protótipo definido pelos estudantes de Gestão destacavam-se com maior intensidade os atributos “competente”, “racional”, “organizado”, “individualista” e simultaneamente desvalorizavam-se atributos como “politizado”. Em segundo lugar, a diferenciação e enviesamento endogrupal revelavam-se na caracterização dos dois grupos: ambos descreveram o endogrupo com atributos mais próximos do protótipo da pessoa ideal que eles próprios definiram e mais afastados dos atributos “indesejáveis” da pessoa ideal, se bem que este padrão fosse muito mais bem definido nas respostas dos estudantes de Gestão do que no dos estudantes de Sociologia.

É nesta linha de ideias que o *modelo da projecção endogrupal* se insere. Mummendey e Wenzel (1999) desenvolveram o modelo da projecção endogrupal apoiados na Teoria da autocategorização (Turner *et al.*, 1987), afirmando que cada grupo social concebe o protótipo de uma *categoria supra-ordenada inclusiva* a partir dos seus próprios atributos mais relevantes (autocategorização grupal), projectando esses atributos nessa categoria. Essa projecção assegura a maior prototipicalidade do seu grupo em relação aos atributos da categoria supra-ordenada, e portanto uma possibilidade de se auto-avaliar nessas dimensões mais positivamente do que avalia os exogrupos com quem se compara. Nos estudos que conduziram (e.g., Mummendey e Wenzel, 1999; Waldzus e Mummendey, 2004; Waldzus, Mummendey, Wenzel e Weber, 2002; Weber, Mummendey e Waldzus, 2002; Wenzel, Mummendey, Weber e Waldzus, 2003; para uma revisão, ver Kessler e Mummendey, 2009), estes

autores mostraram que as pessoas avaliam mais positivamente os membros de um subgrupo do que os membros de outro subgrupo, quando eles são mais típicos do grupo que inclui ambos. E mostraram também que a percepção de prototipicalidade em relação à categoria supra-ordenada inclusiva está associada à expressão de discriminação, a uma menor intenção de contacto e a uma menor avaliação de mérito de exogrupos menos prototípicos, porque são percebidos como desviantes em relação às normas e valores que definem a categoria inclusiva.

Num estudo correlacional que ilustra estes resultados (Wenzel e Mummendey, 2003), participaram na Alemanha estudantes de Gestão e estudantes de Psicologia (tradicionalmente com estereótipos negativos mútuos), tendo-lhes sido indicado que ambos pertenciam a uma categoria mais inclusiva – a de “estudantes”. Em seguida, os participantes descreveram os dois subgrupos (com atributos estereotípicos), exprimiram as suas atitudes em relação ao respectivo exogrupo (nos atributos simpatia, disponibilidade para o contacto, comportamento e tolerância) e indicaram o seu grau de identificação em relação ao endogrupo e à categoria inclusiva. A hipótese de que ambos os grupos considerariam o endogrupo mais prototípico da categoria inclusiva do que o exogrupo recebeu alguma confirmação. Uma segunda hipótese predizia que essa percepção de prototipicalidade do endogrupo na categoria inclusiva seria tanto mais elevada quanto maior fosse a identificação dos participantes com o endogrupo e com a categoria inclusiva, o que também se verificou. A terceira hipótese predizia a existência de uma correlação negativa entre a percepção da prototipicalidade relativa do endogrupo e as atitudes intergrupais, que foi baixa, embora significativa ($- .24, < .01$):

Quanto maior foi a percepção de prototipicalidade relativa do endogrupo, mais negativas foram as atitudes em relação ao exogrupo. Estes resultados foram replicados pela equipa noutros estudos, com grupos nacionais (e.g., alemães e polacos), e sociais (e.g., mães e pais solteiros). Os resultados mostraram que a representação cognitiva da categoria supra-ordenada estava associada aos traços estereotípicos do endogrupo, mas que também dependia do contexto, como aliás foi mostrado noutros estudos (e.g., Bianchi, Mummendey, Steffens e Yzerbit, 2010).

4. O desenvolvimento do preconceito

Tal como acontece com muitos adultos, as crianças gostam mais ou menos das pessoas por serem de um país, de uma cor, de uma religião ou de um sexo diferente do seu? As crianças são xenófobas, racistas ou sexistas? E isso está relacionado com problemas de discriminação, de exclusão social, ou de assédio continuado (*bullying*), nas escolas e nos bairros, exercidos nomeadamente contra membros de minorias sociais? Estas questões têm levado muitos cientistas sociais a investigar, há mais de meio século, as raízes das crenças, atitudes e comportamentos preconceituosos na infância. A abordagem da Psicologia Social cedo desenvolveu teorias sobre este tópico, colocando a origem da formação do preconceito na infância, na aprendizagem social e na identificação com os pais (Allport, 1954), nas normas sociais veiculadas pelos cenários em que a criança cresce (Sherif, 1936), na educação autoritária na infância (Stanford e col., 1950) ou na articulação entre as dimensões cognitiva-emocional e do estatuto relativo dos grupos (Quanto conhecimento tem

a criança sobre outros grupos/países e quanto gosta desses grupos? Será que as crianças percebem o estatuto e a posição relativa do seu grupo na hierarquia social?) (Tajfel e Turner, 1979).

A investigação deu uma resposta crítica a estas perguntas: o preconceito parece emergir desde muito cedo na infância em crianças Brancas, manifestando-se desde os 3-4 anos sob a forma de consciência de pertença a categorias sociais (ex.: de cor, de género) e de preferência pelos membros da mesma categoria (e.g., Katz, 1976; Goodenough, 1938; Lasker, 1929; Pushkin e Norburn, 1983; Tajfel, 1981). A necessidade de compreender que factores intervêm no desenvolvimento tão precoce de atitudes preconceituosas contra membros de outros grupos levou a Psicologia do Desenvolvimento a focar a atenção em factores fundamentalmente de nível intra-individual e situacional: as capacidades cognitivas (ex.: categorização *vs.* individualização, constância dos atributos humanos, ou o raciocínio sobre inclusão-exclusão; e.g., Killen & Stangor, 2001), as competências sociais nas interações (e.g., adoptar a perspectiva de outro; e.g., Aboud, 1988; Bigler, Jones e Lobliner, 1997); ou o desenvolvimento moral (Levy e Killen, 2008; Quintana e McKown, 2007; Smetana, 2006).

A estas orientações da Psicologia do Desenvolvimento veio juntar-se, a partir dos anos 80, um renovado interesse da Psicologia Social pela emergência do preconceito na infância, o que deu origem a um aprofundamento teórico da questão e à emergência de uma disciplina na interface das duas primeiras – a *Psicologia Social do Desenvolvimento* (e.g., Adams e Marshall, 2002; Calheiros, 2006; Durkin, 1995; Eckes e Trautner, 2000; Goodnow, 1988; Milner, 1983,

Monteiro, 2002). Nesta nova área, a investigação sobre a origem e desenvolvimento do preconceito tem-se centrado, por influência dos estudos norte-americanos, quase exclusivamente na questão das relações interétnicas (com excepção para as relações de género). Essa investigação visa compreender como as crianças de grupos étnicos dominantes desenvolvem estereótipos e preconceitos negativos sobre as minorias sociais que com eles partilham as suas sociedades (para uma revisão, ver Duckitt, 2010).

4.1. *A expressão do preconceito intergrupar: uma questão normativa ou de desenvolvimento cognitivo?*

Frances Aboud levou a cabo na década de 80 uma revisão completa de investigação publicada nos 20 anos anteriores, e concluiu que mais de metade dos estudos mostrava a existência de um aumento de um enviesamento racial a favor do endogrupo nas crianças Brancas, entre 5 e 7 anos, em relação às crianças Negras, seguido por um declínio desse enviesamento nos anos seguintes (Aboud, 1988). Esta tendência em *forma de U invertido* das atitudes raciais de crianças Brancas viria a tornar-se uma das afirmações *científicas* mais citadas na literatura do padrão de desenvolvimento do preconceito na infância e tornou-se a base da *Teoria Sociocognitiva* (TSC, Aboud, 1988) sobre este tópico.

O fundamento e a mais-valia teórica para este padrão de atitudes intergrupais na infância, já previsto por outros psicólogos (Katz, 1976; Piaget e Weil, 1951), residiam, segundo a autora, no facto de se preverem “tipos qualitativamente diferentes de atitudes raciais em diferentes

idades, como consequência de mudanças na estrutura cognitiva” (p. 22). A contribuição específica de Aboud consistiu em *sequenciar* essas mudanças na estrutura cognitiva segundo dois parâmetros: o *tipo de estímulos sociais* – afetivo, perceptivo e cognitivo – e o *foco da atenção* no processamento destes estímulos – centrado em si próprio, centrado nos grupos e centrado nos indivíduos. Assim, em síntese, no *estádio afetivo e auto-centrado* (3-4 anos), uma reação negativa a uma pessoa Negra reflectiria fundamentalmente a reacção emocional a uma pessoa-estímulo não familiar, e no *estádio perceptivo e centrado no grupo* (5-7 anos) essa reacção negativa estaria apoiada nas competências de categorização e percepção de diferenças/semelhanças entre grupos (e.g., língua falada, cor da pele, textura do cabelo) e traduziria a percepção de diferença entre si e os membros de outros grupos. Finalmente, no *estádio cognitivo-centrado nos indivíduos* (8-12 anos) prevaleceria a percepção do grupo enquanto colecção de pessoas diferenciadas; e esta centração em indivíduos, permitindo a desconfirmação de cognições apoiadas em estereótipos grupais, levaria a uma redução de atitudes preconceituosas contra membros de minorias raciais.

Os estudos efectuados para testar este modelo de desenvolvimento das relações intergrupais na infância confirmaram que as crianças Brancas, quando percebiam diferenças menores entre o seu e outro grupo e mais diferenças no interior dos grupos, reduziam as atitudes preconceituosas contra os membros desses grupos (Black-Gutman e Hickson, 1996; Doyle e Aboud, 1995; Doyle, Beaudet e Aboud, 1988). Também a compreensão de que as preferências por outras crianças diferentes podem ser válidas promove, segundo Aboud

(2008), uma “reconciliação racial”, que a autora define como a competência cognitiva que permite às crianças compatibilizar perspectivas ou preferências diferentes sobre o mesmo tópico. Black-Gutman e Hickson (1996) e Doyle e Aboud (1995) verificaram que a reconciliação racial, não só aumentava com a idade como estava associada a níveis mais baixos de expressão de preconceito.

Mas as críticas ao modelo não têm cessado na última década (ver Rutland, Killen e Abrams, 2010; Nesdale, 2000, 2008; Monteiro, França e Rodrigues, 2009), referindo a falta de atenção dada ao contexto social, e sobretudo às normas sociais que regulam a expressão do preconceito, à aplicação restrita do modelo apenas a crianças Brancas ou de outros grupos em posição dominante, à inexistência de articulação teórica entre o modelo, aplicável à infância, de decréscimo do preconceito e as expressões elevadas de preconceito encontradas em jovens e adultos, supostamente com um desenvolvimento cognitivo “completo”, à falta de consistência dos resultados das replicações dos estudos seminais e ainda à falta de generalização do modelo a outros domínios das relações entre grupos (e.g., género, nacionalidade).

Para discutirmos esta questão vamos socorrer-nos dos trabalhos de uma equipa de investigação nacional que tem desenvolvido um programa de pesquisa orientado para a consolidação de uma psicologia social do desenvolvimento.

Numa das linhas de pesquisa desta equipa analisa-se a articulação entre questões de formação e expressão do preconceito intergrupais na infância e constrangimentos *normativos*, uma perspectiva que retoma hipóteses formuladas por Allport (1954) e por Pettigrew (1958) e

empiricamente avaliadas por diversos autores (e.g., Lima, 2002; Pereira *et al.*, 2009) para adultos da maioria, mas não para crianças.

Nos estudos desta equipa (e.g., França e Monteiro, 2004; Monteiro, França e Rodrigues, 2009; Rodrigues, 2012; Rodrigues e Monteiro, 2012) sobre o desenvolvimento do preconceito em crianças de grupos de estatuto superior, o paradigma experimental envolveu a medida do preconceito racial em dois grupos etários (6-7 e 9-10 anos) e cenários de forte *vs.* fraca activação da norma antipreconceito racial. Os estudos questionam a hipótese de que o preconceito racial das crianças Brancas não diminui necessariamente no meio da infância (por volta dos 8 anos), devido ao desenvolvimento de capacidades sociocognitivas específicas (Aboud, 1988), mas que, pelo contrário, como avançado pelo *Modelo Socionormativo* (Rutland, 2004), depois dessa idade as crianças continuam a exprimir preconceito de forma indirecta ou subtil, que se traduz pelo benefício dado ao seu grupo numa tarefa de atribuição de recursos. Ora esta hipótese desafia o paradigma cognitivo-desenvolvimental de Aboud (1988) segundo a qual as capacidades sociocognitivas que emergem no meio da infância, como a conservação, a reconciliação de perspectivas diferentes, as classificações múltiplas, e a atenção às diferenças individuais dentro dos grupos contribuem para reduzir a homogeneização dos indivíduos dentro dos grupos, a força dos estereótipos e o preconceito contra minorias raciais. Como explicar, então, que o preconceito persista depois da aquisição de tais competências (Rutland, 1999)?

Num estudo efectuado por Monteiro, França e Rodrigues (2009, Estudo 1) os investigadores pediram a crianças portuguesas Brancas de 6-7 anos e de 9-10 anos que distribuíssem 9 moedas de um euro por duas outras crianças, uma

Branca e uma Negra, representadas por fotografias coladas em mealheiros “lacrados”. O dinheiro que todas as crianças pusessem em cada um dos dois mealheiros seria dado a cada uma dessas crianças “porque ambas precisavam de comprar uma bicicleta para chegar à escola”. Os resultados mostraram que as crianças mais novas atribuíram, em média, mais “meia moeda” à criança Branca do que à criança Negra, enquanto as crianças mais velhas atribuíram, em média, igual valor às duas crianças.

O decréscimo da expressão do preconceito racial em crianças mais velhas reflecte, segundo os autores do estudo e à semelhança do que muitos estudos verificaram em populações adultas Brancas – como vimos nos parágrafos sobre as novas formas de expressão do racismo, do sexismo ou da homofobia –, não uma alteração nas atitudes preconceituosas, mas *uma ocultação normativamente determinada da expressão do preconceito* (Baron e Banaji, 2006; França e Monteiro, 2004; Rutland, Cameron, Milne e McGeorge, 2005; Rodrigues e Monteiro, 2012). A consciência da pressão normativa que condena a expressão de preconceito, e a discriminação de membros de grupos, apoiados em razões de ordem racial, está, de facto, bem presente nas crianças Brancas, pelo menos desde os 6 anos (e.g., Killen, Chrystal, Ruck e Kelly, 2007; Killen, Lee-Kim, McGlothlin e Stangor, 2002; Rodrigues, 2012).

Para demonstrar a sua hipótese de que esse aparente decréscimo na expressão de preconceito racial traduzia apenas uma estratégia de gestão normativamente determinada das relações entre pares, Monteiro e col. (2009, Est. 1), após explicarem a tarefa a cada participante, manipularam o grau de controlo normativo presente no contexto: numa das condições o investigador estava presente e observava de perto o comportamento de distribuição das moedas pela

criança (controlo elevado da norma); em outra condição, o experimentador alegava um motivo e ausentava-se da sala em que decorria a tarefa (ausência de controlo da norma).

O enviesamento endogrupal foi definido como a diferença entre o valor dado à criança-alvo Branca e o valor dado à criança-alvo Negra, significando os valores positivos que foi beneficiada a criança Branca em detrimento da criança Negra. Os resultados mostraram que o decréscimo do enviesamento endogrupal com a idade apenas ocorreu na condição em que a norma ficou activada e em que a criança estava “vigiada” pelo experimentador. Pelo contrário, as crianças mais velhas que executaram a tarefa na ausência do experimentador e sob anonimato (baixo controlo da norma e mealheiros “lacrados”), favoreceram a criança Branca em níveis significativamente semelhantes aos das crianças mais

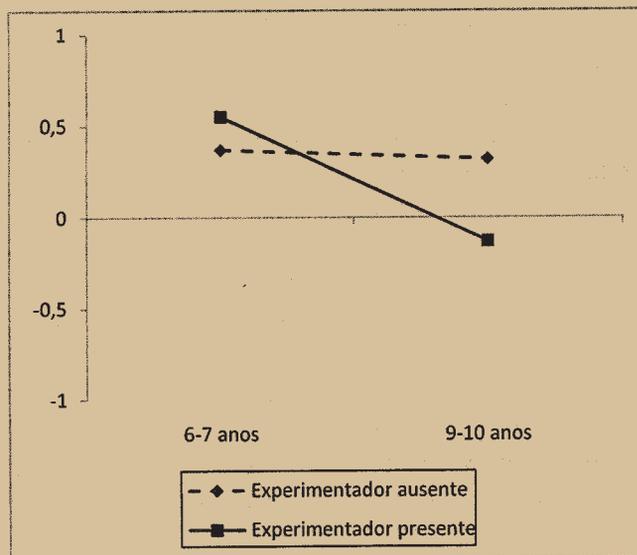
novas, que, por sua vez, favoreceram a criança Branca, independentemente da condição de controlo normativo (Figura 3).

4.2. *Pressão normativa e medidas indirectas e implícitas do preconceito*

A ideia de que a expressão de níveis reduzidos de preconceito pode, muitas vezes, ocorrer por *pressão normativa*, implicando que os indivíduos podem manter a atitude interna preconceituosa, mas modificam intencionalmente as respostas por forma a torná-las compatíveis com valores anti-racistas igualitários e a evitarem a crítica social, deu origem ao desenvolvimento de instrumentos e de cenários específicos de avaliação de atitudes preconceituosas que os indivíduos não possam controlar, uma

FIGURA 4

Preconceito racial das crianças em função da idade e da presença ou ausência do experimentador (alta e baixa saliência da norma antipreconceito) (Monteiro *et al.*, 2009)



vez que nem sequer terão consciência do que a situação ou o instrumento realmente medem. Estão neste caso as *medidas implícitas* (e.g., Fazio, 1990; Greewald e Banaji, 1995; Maass, Castelli e Arcuri, 2000), que foram primeiramente utilizadas com adultos, confirmando a hipótese da sua baixa correlação com as *medidas explícitas* (e.g., Fazio *et al.*, 1995; Greewald, MsGhee e Schwartz, 1998).

A utilização de medidas implícitas ou indirectas com as crianças é mais tardia, realizada principalmente com instrumentos adaptados dos estudos com adultos, mas obedeceu à mesma hipótese: verificar em crianças Brancas o papel dos constrangimentos normativos na expressão pública de preconceitos no decurso da infância. São exemplo deste tipo de medidas as *situações ambíguas* (e.g., Horowitz e Horowitz, 1938; Katz, Sohn e Zalk, 1975; Lawrence, 1991; McGlothlin, Killen e Edmonds, 2005; Sagar e Schofield, 1980). Basicamente, esta medida consistia em apresentar às crianças desenhos com cenas ambíguas de interacção entre crianças Negras e Brancas, cuja protagonista era uma criança Negra ou uma criança Branca. A tarefa consistia em pedir ao participante a interpretação da cena e da acção da protagonista: positiva (ex.: “está a ajudar”, “vai avisar”) ou negativa (ex.: “vai roubar”, “agredir”). A diferença entre o valor relativo de atribuições positivas e negativas à criança protagonista, em função da sua cor, seria a medida do envieamento racial. Um outro instrumento – o *Teste de Associação Implícita* –, adaptado para crianças por Greenwald *et al.* (1998), tem sido utilizado em estudos mais recentes, confirmando que, com este instrumento totalmente inacessível ao controlo consciente dos participantes, como tem sido encontrado em adultos, a manifestação de atitudes preconceituosas é mais elevada, em comparação a que se encontra com

medidas explícitas (e. g., Baron e Banaji, 2006; Dunham, Baron e Banaji, 2006; Rodrigues, 2012; Rutland *et al.*, 2005).

O que podemos concluir, pelo menos provisoriamente, deste debate sobre as questões da regulação da expressão de preconceitos ao longo da infância?

A metanálise efectuada por Raabe e Beeman (2011) sobre este tópico inventariou 121 estudos transversais e 7 longitudinais publicados em todo o mundo sobre as diferenças etárias na expressão do preconceito étnico, racial e nacional em crianças e adolescentes. Os resultados indicaram: a) a existência de um pico de preconceito na infância, entre 5 e 7 anos, seguido de um leve decréscimo até aos 8-10 anos (d de Cohen = -0.11, $p < .05$), apenas encontrado em estudos que utilizaram medidas explícitas; b) a existência de padrões específicos de preconceito relacionados com a idade em função do diferencial de estatuto dos grupos-alvo (o preconceito contra grupos de baixo estatuto é mais acentuado do que o preconceito contra grupos de alto estatuto, excepto nos EUA), e c) a existência de efeitos positivos das oportunidades de contacto com exogrupos de estatuto inferior no desenvolvimento do preconceito (sem contacto, o preconceito apresenta uma tendência crescente; d cumulativo entre 2 e 19 anos = 0.29; com contacto, o preconceito apresenta uma tendência decrescente; d cumulativo entre 2 e 19 anos = - 0.20;). Os autores concluíram que há efeitos sistemáticos da idade durante a infância, mas não na adolescência, sugerindo que os *efeitos do contexto social* se tornam progressivamente mais importantes a partir do fim da infância.

A diferença de resultados na expressão do preconceito em função do tipo de medidas utilizado – explícitas *vs.* implícitas – é uma das principais conclusões da metanálise realizada

por Raabe e Beeman (2011), que vem confirmar a ideia de que não há alteração dos níveis de preconceito intergrupais entre os períodos médio e tardio da infância (Banaji *et al.*, 2008; Baron e Banaji, 2008), e de que é entre estes períodos que as crianças começam a controlar as respostas preconceituosas (Rutland, Brown, Cameron, Ahmavaara, Arnold e Samson, 2007) e a avaliar igualmente o endogrupo e exogrupos minoritários, de acordo com normas sociais igualitárias (França e Monteiro, 2004; Monteiro *et al.*, 2009; Rodrigues e Monteiro, 2012), nomeadamente quando estão salientes a avaliação comparada entre os grupos e formas de controlo normativo. Segundo os autores da metanálise, em contraste com o preconceito avaliado com medidas explícitas, “o *preconceito implícito* não declina na idade da escolaridade primária, provavelmente porque está altamente automatizado e se torna mais resistente a alterações do desenvolvimento e a influências correlatas da idade (Banaji *et al.*, 2008; Degner e Wentura, 2010)” (Raabe e Beeman, 2011, p. 16).

O conhecimento dos percursos de desenvolvimento do preconceito interétnico e das suas formas de expressão, com especial incidência nas crianças e em jovens de grupos dominantes nas suas sociedades, pode ter amplas consequências em políticas públicas da educação, como podemos constatar, por exemplo, em importantes documentos e programas recentes da União Europeia que integram cientistas sociais e que, não só monitorizam as manifestações de preconceitos e de racismo em dezenas de países, como apresentam conclusões e sugestões de intervenção em políticas públicas da educação e de outras áreas: *Eurydice, Education and the Integration of Migrant Children* (2008); *The European Network Against Racism (ENAR, 2008-2011)*; *European Social Survey* (Module 1, Immigration, 2002), *Europe's Media Network*

against Racism (2012); *Living Together: European Citizenship against Racism and Xenophobia* (2007-2009); *The European Coalition of Cities against Racism* (2004-2010). Estes programas e documentos insistem na questão da prevenção da reprodução de atitudes intergrupais preconceituosas e racistas nas sociedades contemporâneas, e focam a atenção no *processo educativo das relações interculturais*, onde a consciência de pertença a grupos humanos e o desenvolvimento das atitudes entre esses grupos precocemente ocorre.

5. A redução do preconceito

Quando apresentámos a Teoria do Contacto (Allport, 1954) mostrámos que, apesar dos seus evidentes benefícios para os membros das minorias, quando se trata de alvos minoritários tão diversos como os idosos, os doentes psiquiátricos, as mulheres, os negros, os homossexuais ou os deficientes (Tropp e Pettigrew, 2005), e nomeadamente nas condições previstas pela teoria (Pettigrew e Tropp, 2006), muitas interrogações subsistem quanto à sua eficácia, quer em profundidade (o efeito é superficial ou profundo?), quer em duração e impacto (o efeito é momentâneo, restrito à situação de contacto, ou duradouro e transferido para outros grupos e contextos ao longo do tempo? (Pettigrew e Tropp, 2011). A partir da década de 80, e sob a influência conjunta dos três grandes modelos da Psicologia Social do século XX sobre a formação e a redução do preconceito e da discriminação intergrupais – a Teoria do Contacto, a Teoria dos Conflitos Realistas e a Teoria da Identidade Social – a investigação tentou responder a estas interrogações através de modelos cujo núcleo teórico é o *processo de categorização* (Allport, 1954), mas cujos pressupostos

adicionais provêm principalmente da hipótese da complexidade e flexibilidade desse processo, e das suas consequências para a redefinição da identidade social dos indivíduos. Apresentamos, em seguida, os principais modelos de desenvolvimento de relações intergrupais positivas, cujo foco tem sido a redução do preconceito (para uma revisão, ver Brown, 2010).

5.1. *O modelo da descategorização (DESC)*

O modelo da *descategorização* (Brewer e Miller, 1984) afirma que o apagamento total das categorizações grupais pode operar a eliminação das fronteiras entre os grupos e promover uma das condições especificadas pela Teoria da Contacto (Allport, 1954) para a construção de relações mais positivas: a focalização das interações no nível interpessoal e a consequente percepção de maior semelhança entre membros dos ex-endogrupo e do ex-exogrupo. Na perspectiva deste modelo, se as pessoas se conseguirem perceber, a si e aos outros, como indivíduos “separados” (Cook, 1972, 1985; Wilder, 1981), através de interações mais personalizadas, o enviesamento intergrupar poderá diminuir pelo aumento da atractividade em relação aos membros do exogrupo. Por outras palavras, o facto de as pessoas não utilizarem as categorias sociais como quadro mental para o julgamento sobre os outros, permite-lhes reconhecer a sua individualidade e as suas características positivas, assim como invalidar os estereótipos negativos (Brewer, N. Miller, 1988; Miller, 2002). Por outro lado, o “apagamento” da fronteira do seu próprio grupo e a saliência perceptiva dos indivíduos que o compunham, decorrentes do processo de *descategorização*, tornarão mais difícil manter o enviesamento de atitudes a favor do seu grupo, o que também virá favorecer a

positividade das relações. Como claramente se percebe, esta personalização apoia-se essencialmente no processo de informação sobre os membros do grupo, redireccionando a percepção para a informação personalizada e distintiva dos membros de ambos os grupos.

Neste sentido, os autores assumem que este formato de contacto tem maior probabilidade de se generalizar a outras situações, uma vez que a utilização, se for frequente e duradoira, com informações alternativas durante as interações sociais, pode reduzir a necessidade de recurso à identidade categorial (e.g., Harrington e Miller, 1995; Kedem e Schlesinger, 1995; Marcus-Newhall, Miller, Holz e Brewer, 1993; Miller, Brewer e Edwards, 1985; Miller e Harrington, 1990; Rebelo, Guerra e Monteiro, 2005; Rich, Kedem e Schlesinger, 1995).

Numerosas investigações confirmaram a potência deste modelo para reduzir o preconceito entre grupos, tanto através do processo de *individualização*, como através do processo de *personalização*. Wilder (1978), por exemplo, mostrou em três estudos que, quando os membros do exogrupo são percebidos como “unidades” individuais (ex.: identificados pelo seu nome), essa *individulização* enfraquece a distintividade intergrupar, reduzindo desse modo o enviesamento endogrupal. E Ensari e Miller (2005), por sua vez, manipularam a *personalização* de membros do exogrupo e a informação sobre o desempenho dos grupos. Na condição de elevada personalização (ex.: apresentação pessoal prévia) de um membro típico e de sucesso do exogrupo, os participantes apresentaram um menor enviesamento nas atribuições causais a esse sucesso e exprimiram menor preconceito em relação a esses alvos do que na condição de baixa personalização (identificado apenas pelo nome próprio).

Também Rebelo, Matias e Monteiro (2002, Estudo 2) analisaram o efeito da descategorização nas relações interétnicas, com uma amostra de 94 alunos do 4.º ano em escolas públicas de Lisboa. O procedimento seguia o paradigma experimental introduzido por Gaertner, Mann, Murrell, e Dovidio (1989), devidamente adaptado à idade dos participantes: em cada sessão, seis participantes eram categorizados em dois grupos de três alunos – Brancos e Negros – de forma aparentemente aleatória. Na primeira fase, os grupos eram marcados com cores e nomes diferentes, eram dispostos em duas mesas separadas, usavam vestuário ou marcas coloridas diferentes e faziam uma tarefa que acentuasse a pertença grupal (jogo de sobrevivência numa ilha deserta, adaptado de Johnson e Johnson, 1975). Os seis participantes avaliavam-se depois uns aos outros em medidas de avaliação social relacionadas com a tarefa (x “Jogou bem?” x “Jogou como eu?”), de preferência (“*Quanto gostavas que x ficasse na tua tenda na ilha?*”), e de atribuição de recursos (“*Quantos lápis de cor queres dar a cada um dos meninos que participou no jogo?*”). Enquanto os grupos de controlo efectuavam de novo, num segundo momento, o jogo e procediam às avaliações dos membros do endogrupo e do exogrupo, os grupos experimentais, nessa segunda fase (condição de descategorização), eram “desfeitos” e “transformados” em indivíduos: as cores dos grupos eram substituídas por cores individuais, o nome dos grupos era substituído pelos nomes próprios dos participantes e o jogo era realizado individualmente. Finalmente, avaliavam-se individualmente nas três medidas dependentes acima referidas. Os resultados mostraram que, enquanto na condição de simples categorização (controlo), os dois grupos (mas mais claramente

os membros do grupo Negro do que do grupo Branco) manifestaram um enviesamento endogrupal (preferiram os membros do seu grupo, avaliaram-nos mais positivamente, e distribuíram-lhes mais lápis), na condição de descategorização, esse enviesamento desapareceu nas medidas de avaliação social e de atribuição de recursos. Os resultados mostraram ainda que, na condição de descategorização, enquanto os participantes de elevado estatuto étnico (Brancos) apresentaram um enviesamento a favor do seu grupo, os participantes do grupo de estatuto étnico inferior (Negros) apresentaram um enviesamento a favor do exogrupo. No seu conjunto, estes resultados mostraram que a questão do *estatuto dos grupos* torna menos lineares os efeitos previstos da descategorização. De facto, no seu estudo de 1989, utilizando grupos laboratoriais *de idêntico estatuto*, Gaertner e colaboradores encontraram o efeito previsto pelo modelo da descategorização: a representação cognitiva de uma interacção personalizada entre indivíduos (mesmo sendo esses indivíduos apenas caracterizados por indicadores perceptivos, tais como nomes próprios, marcas de cores ou posição indivíduos no espaço), reduziu o enviesamento endogrupal presente na condição de categorização. Ao contrário, porém, do que era esperado, essa redução da diferença entre os membros dos anteriores grupos não se fez aumentando a avaliação do exogrupo, mas antes reduzindo a avaliação do próprio grupo.

As principais críticas dirigidas a esta proposta referem-se à questão da generalização das atitudes positivas, quer a outros membros do mesmo grupo, quer a outros grupos minoritários, e ainda à questão da estabilidade temporal dessa mudança. Essa dificuldade decorreria do

facto de ser difícil transpor para os níveis grupal e intergrupal uma atitude, emoção ou comportamento que se processaram no nível interindividual (Gaertner e Dovidio, 2000). No entanto, vários estudos vieram mostrar que a menor orientação para os membros do endogrupo enquanto tal, decorrente do processo de apagamento das categorias grupais e da acentuação de interações personalizadas, permitiam precisamente a generalização dos efeitos positivos do contacto a outros grupos (Gonzalez e Brown, 2003; Gonzalez e Brown, 2006; Marcus-Newhall, Miller, Holz e Brewer, 1993; Miller, Brewer e Edwards, 1985; Miller e Harrington, 1990). Edwards (1984), por exemplo, formou equipas baseadas em categorias ou baseadas em indivíduos. Os resultados mostraram que a percepção do exogrupo era mais positiva (em termos de confiança, de percepção de competência e de atribuição de recursos) na condição de “equipas de indivíduos” do que de “equipas de categorias”. Bettencourt, Brewer, Croak e Miller (1992), por sua vez, examinaram os efeitos da estrutura de recompensas intergrupais (com focalização na tarefa ou nos indivíduos) nas relações entre equipas e no interior das equipas, em condições de cooperação ou de competição. Os resultados confirmaram uma vez mais os efeitos benéficos da cooperação e da focalização interpessoal no menor enviesamento endogrupal, tanto na distribuição de recompensas como nas avaliações de traços.

5.2. O modelo da mútua diferenciação intergrupal (MDI)

Em 1986, Hewstone e Brown, reflectindo sobre a Hipótese do Contacto (Allport, 1954),

propuseram o *Modelo da Mútua Diferenciação Intergrupal*, tendente a superar o que consideraram ser as limitações fundamentais da investigação acerca dos benefícios do contacto intergrupal para a redução do preconceito: 1) a ideia do *papel da ignorância e das falsas percepções de dissemelhança* entre os grupos, retomada por Stephan e Stephan (1984); 2) a *direcção da causalidade*, ou seja a indefinição sobre se o contacto promove percepções de semelhança ou se as percepções de semelhança é que promovem o contacto (retomada por Pettigrew, 2006); 3) *o nível de relação* que torna o contacto eficaz – intergrupal ou, como pretende o modelo da descategorização, interpessoal; e 4) *a generalização das atitudes positivas*, isto é, a potência do contacto para garantir que as atitudes mais positivas se estendem a membros do mesmo grupo que não beneficiaram desse contacto.

O modelo propôs mudar os efeitos nocivos e potencialmente hostis da categorização em relações positivas através da *interdependência* dos grupos. Mas, contrariamente ao Modelo dos Conflitos Realistas, que ao introduzir a interdependência através de um objectivo supra-ordenado (Sherif, 1966), apaga, pelo menos temporariamente, as categorias grupais anteriores, o modelo da Mútua Diferenciação Intergrupal esperava conseguir a redução do preconceito intergrupal precisamente porque os grupos se mantêm “vivos” e a sua identidade se mantém saliente no quadro da interdependência dos grupos (Deschamps e Brown, 1983). O modelo poderia, assim, incentivar os grupos a manter a sua mútua distintividade, através da saliência de competências ou de recursos diferentes, mas complementares, sem os quais os objectivos de ambos não possam ser atingidos

(por exemplo, diferentes competências profissionais numa empresa de publicidade ou numa fábrica).

Diversos estudos procuraram mostrar a importância do contacto intergrupar, mantendo nos grupos a consciência da natureza intergrupar da interacção (para uma revisão, ver Pettigrew, 1998), aumentando, por exemplo, a saliência de pertença ao grupo (van Oudenhoven, Gounewould e Hewstone, 1996), percebendo o membro do exogrupo presente na interacção como típico do exogrupo (Ensari e Miller, 2002), ou percebendo a categoria exogrupal como altamente homogénea, dificultando assim o processo de subtipificação (Allport, 1954).

Uma das dificuldades teóricas do modelo associadas à manutenção da saliência dos grupos no quadro da interacção foi a questão da distintividade intergrupar. Seria a *interdependência* suficiente para compensar essa procura de distintividade que assegura a identidade social positiva? Na sequência dos estudos de Brown e Wade (1987) e de Deschamps e Brown (1983), que mostraram o efeito negativo de uma interacção entre dois grupos quando estes desempenhavam tarefas semelhantes num projecto comum, Guerra (2007; Guerra, Rebelo e Monteiro, 2004) verificou que, após os participantes de dois grupos estarem na condição de interdependência (tinham que fazer um cartaz com os objectos que ambos escolhiam para levar para uma ilha deserta), mostravam atitudes mútuas positivas quando tinham desempenhado tarefas distintas, mas complementares (um grupo recortava e colava os objectos no cartaz, enquanto o outro escrevia os nomes dos objectos no cartaz), mas mantinham fortes enviesamentos endogrupal na condição em que tinham desempenhado tarefas idênticas (os grupos colaboravam nas duas tarefas).

Um artigo mais recente (Nasroen, 2011) dá conta da utilização do modelo numa intervenção em duas aldeias rivais de Timor-Leste, Taibesi e Becora, nos arredores de Díli, a capital. De acordo como os pressupostos de Hewstowne e Brown (1986), uma equipa de psicólogos da Coreia, Taiwan e Indonésia, da ONG “Frontiers of Timor Leste”, conduziu a intervenção na qualidade de mediadora da relação entre os grupos de jovens de Taibesi e de Becora. Os jovens tinham experiência de participação anterior em recontros violentos entre os dois grupos e voluntariaram-se para uma intervenção de oito dias consecutivos em grupos de 10 a 20 participantes. Para operacionalizar o modelo, a intervenção envolveu as seguintes actividades de construção de relações de interdependência, sem que fosse abandonada a consciência de pertença a grupos diferentes: 1) equipas de futebol mistas contra a equipa de intervenção; 2) e contra uma outra equipa da vizinhança; 3) competição de 200 m estafetas, em equipas mistas, em que o testemunho das equipas era uma mensagem oral; 4) prova de cooperação com interdependência – participantes dos dois grupos eram dispostos em filas formando uma rede em quadrado, de modo que cada jovem agarrava simultaneamente no ombro de um membro do seu grupo com uma mão, e no ombro de um membro do outro grupo, com a outra mão, e 5) prova de reforço de confiança mútua – formavam-se filas de pares mistos, sobre as quais se iam deixando cair de costas, de um ponto mais alto, desamparados, um a um, os jovens, tendo que confiar que iriam ser apanhados pelos outros em segurança. As entrevistas individuais gravadas – dado o reduzido grau de literacia dos participantes – mostraram grandes mudanças de atitudes individuais e grupais, na direcção esperada.

“Até agora, nunca tínhamos estado com eles, achávamos que os jovens de Becora eram gente má. Mas com este programa... conseguimos saber que, tal como nós, os jovens de Becora são boa gente” (Nasroen, 2011, p. 17).

Em alguns relatos os jovens mostraram a ansiedade que tinham sentido no contacto com o outro grupo:

“Na primeira vez em que os encontrei senti que o meu coração estava muito ansioso, porque não sabia como era a sua maneira de ser” (ibidem, p. 14).

Esta ansiedade, associada a um contacto intergrupar em que as expectativas mútuas não são positivas (Stephan e Stephan, 1985) e se teme ser apreciado negativamente pelo exogrupo (Plant e Devine, 2003), pode ser reduzida por contactos de natureza próxima (Levin e col., 2003; Tropp, 2003). É neste sentido que a investigação tem confirmado que a ansiedade associada ao contacto medeia a relação entre o contacto e o preconceito: as maiores reduções de atitudes preconceituosas correspondem a maiores reduções de ansiedade no contacto (e.g., Paolini e col., 2004).

5.3. *O modelo da identidade endogrupal comum (IEC)*

Em alternativa ao modelo da Descategorização, o modelo da *Identidade endogrupal comum* (Gaertner e Dovidio, 2000) visa também reduzir o preconceito e a discriminação intergrupais, não apenas eliminando a categorização que aprisiona os indivíduos dentro das suas fronteiras, mas transformando a própria representação cognitiva do contacto intergrupar, que passaria da percepção de pertença a dois grupos – “nós e

eles” – à percepção de pertença a um só grupo de natureza inclusiva (“nós”), ou seja, a um grupo ou categoria relevante, de natureza supra-ordenada, que incluiria os dois grupos anteriores (*Recategorização*). Na tradição do modelo dos conflitos realistas, este modelo *não visava enfraquecer directamente as fronteiras dos grupos* – o que poderia acabar por ser uma consequência da nova representação da interacção – mas deslocá-las para a nova categoria supra-ordenada, de modo que os indivíduos se percebessem como membros do mesmo conjunto (o endogrupo comum), com uma *identidade social comum* e, consequentemente, que percebessem e tratassem todos os membros do grupo de igual forma, independentemente da sua pertença aos subgrupos anteriores (Gaertner, Dovidio, Banker, Houlette, Johnson e McGlynn, 2000).

O processo associado à eficácia desta nova representação cognitiva do agregado pode, segundo os autores do modelo, ser derivado da Teoria da Identidade Social (Tajfel e Turner, 1979) e da Autocategorização (Turner, 1985 Turner *et al.*, 1987): a primeira pressupõe que o efeito principal da categorização intergrupar assume mais a forma de sobrevalorização do endogrupo do que de desvalorização do exogrupo (Brewer, 1979); a segunda pressupõe que a formação de um grupo aproxima os seus membros de si próprio (consciência de si ou *self*), mantendo entretanto constante a distância entre si e os membros do exogrupo (Turner e Hogg, 1987). A partir destes dois pressupostos, afirmaram os autores:

“Quando se forma um grupo, ou quando se adopta uma identificação de nível grupal, os enviesamentos egocêntricos que favorecem o eu são transferidos para os outros membros do grupo. Assim, o aumento do grau de inclusiv-

dade das fronteiras grupais permite que alguns dos processos cognitivos e motivacionais que contribuíram inicialmente para o enviesamento intergrupar sejam transferidos para os membros do exogrupo” (Gaertner, Dovidio, Guerra, Rebelo, Monteiro, Riek e Houlette, 2009, p. 208).

Deste modo, a percepção de que os membros do exogrupo anterior são agora membros do novo grupo em que todos se incluem, faz que sejam percebidos com atributos semelhantes e “merecendo” ser beneficiados com os mesmos recursos do que os membros do ex-endogrupo.

Este modelo de Recategorização (mudar a representação cognitiva de dois grupos para “um grupo”) tem recebido extensa confirmação empírica, correlacional (e.g., Banker e Gaertner, 1998; Gaertner, Rust, Dovidio, Bachman e Anastasio, 1996;) e experimental, tanto com grupos

laboratoriais (e.g., Dovidio, Gaertner e Validzic, 1998; Gaertner, Mann, Murrell e Dovidio, 1989) como com grupos sociais (e.g., Guerra, 2007; Guerra, Rebelo, Monteiro, Mania, Blake, Gaertner, e Dovidio, 2010; Monteiro, Guerra e Rebelo 2009; Nier, Gaertner, Dovidio, Banker e Ward, 2001; Rebelo, 2006; Rebelo *et al.*, 2002).

Esta investigação tem incidido sobre factores antecedentes da interacção e sobre os processos mediadores da avaliação intergrupar (Figura 4). Entre os factores antecedentes, as características da *situação de contacto* (Allport, 1954) estiveram desde cedo na mira dos investigadores. Assim, por exemplo, as pesquisas iniciais de Gaertner e de Dovidio estudaram experimentalmente o impacto da *cooperação* entre os grupos na qualidade das avaliações intergrupais (Gaertner, Mann, Dovidio, Murrell e Pomare, 1990).

FIGURA 5

Modelo da Identidade Endogrupal Comum (adaptado de Gaertner e Dovidio, 2005, p. 78)

Condições de contacto →	Mediadores representacionais →	Consequências
Interdependência intergrupar (ex.: cooperação)	Um grupo Recategorização “nós”	Efeitos cognitivos (ex.: estereotipia)
Diferenciação grupar (ex.: semelhança)	Dois subgrupos num grupo Dupla identidade (“nós+eles = NÓS”)	Consequências afectivas (ex.: empatia)
Contexto social (ex.: normas igualitárias)	Dois grupos Categorização (“nós/eles”)	Efeitos comportamentais (ex.: ajuda)
Experiência pré-contacto (ex.: activação afectiva)	Indivíduos separados Descategorização (“eu/tu”)	

Em dois grupos de três participantes cada, presentes numa sessão, foram manipuladas: a) a representação da situação de contacto como sendo entre dois grupos (categorização simples), ou num grupo inclusivo (recategorização), através de indicação verbal (ex.: atribuição de nomes diferentes aos dois grupos e de um nome diferente ao grupo inclusivo), mas também de sinais de diferenciação (ex.: cor dos identificadores ou do vestuário: para dois grupos, duas cores; para o grupo inclusivo, apenas uma cor, diferente das anteriores) ou de organização espacial do contacto (ex.: sentados frente-a-frente ou em redor de uma mesa circular), e b) a presença ou ausência de cooperação e interdependência na interacção (ex.: efectuar conjuntamente ou em dois grupos separados uma tarefa de decisão – o *Winter survival problem*⁵). Confirmando a hipótese da importância da interacção cooperativa na redução de enviesamento pró-endogrupo, na condição “dois grupos”, quando foi introduzida a interacção com cooperação, os participantes intensificaram a percepção da situação de contacto com sendo “um grupo”, e reduziram o enviesamento intergrupar nas avaliações (ex.: honesto, fiável, caloroso, simpático) dos membros dos grupos. Confirmando também os pressupostos do modelo, a redução desse enviesamento foi devida à reavaliação mais favorável dos membros do ex-exogrupo e não a uma alteração da avaliação dos membros do ex-endogrupo.

Um outro importante factor antecedente do enviesamento intergrupar, mencionado por Allport (1954), é o *estatuto relativo dos grupos*. A semelhança ou simetria de estatuto dos grupos é, segundo Allport, uma importante condição para que ocorram os efeitos positivos do contacto entre os grupos, ou seja, a redução da hostilidade e do preconceito intergrupar. Também segundo os autores do modelo da *identidade endogrupal comum* (IEC), a desigualdade de estatuto relativo dos grupos deverá dificultar a construção dessa identidade grupal comum, quando se manipula a recategorização de dois grupos num grupo ou categoria supra-ordenada. Vários estudos se debruçaram sobre a questão do impacto da simetria/assimetria dos grupos na expressão do enviesamento pró-endogrupo. Sachdev e Bourhis (1985, 1987), por exemplo, efectuaram várias experiências, utilizando grupos mínimos, em que manipularam o poder (controlo sobre a avaliação de um exogrupo) e o estatuto (prestígio) dos grupos. Os resultados mostraram que, tanto na condição de desigualdade de poder como na de desigualdade de estatuto, os membros dos grupos com poder ou estatuto maior e mais estável (Turner e Brown, 1978) eram os que mais enviesavam as respostas a favor do seu grupo.

Este comportamento persistente de discriminação por parte de grupos de estatuto superior em relação a grupos de menor estatuto (económico, intelectual, religioso, étnico, linguístico,

⁵ O *Problema de Sobrevivência no Inverno* foi criado por Johnson e Johnson em 1975. Nesta sua adaptação, os participantes imaginavam que o avião em que viajavam se tinha despenhado numa floresta do Minesotta (no Norte dos EUA) em pleno Janeiro e que tinham de hierarquizar de forma consensual 10 objectos que conseguiram retirar do avião (ex.: pistola, corda, isqueiro, água, lata de conservas) segundo o seu grau de importância para a sobrevivência do grupo, em busca de socorro.

etc.) levou os autores do modelo da *Identidade endogrupal comum* a pensar que uma representação da interacção como um único grupo em que os dois subgrupos simplesmente se incluísem, à custa do forte esbatimento das suas fronteiras grupais, poderia constituir uma ameaça à própria identidade, nomeadamente dos grupos de estatuto inferior, o que vários estudos vieram confirmar (e.g., Barreto e Ellemers, 2003; Nesdale, Durkin, Maass e Griffiths, 2004; Rebelo, Matias e Monteiro, 2002), assim como um obstáculo adicional à generalização dos efeitos positivos do contacto nas atitudes intergrupais (e.g. Gaertner, Dovidio, Anastasio, Bachman e Rust, 1993; González e Brown, 2006; Terry e O'Brien, 2001; Vivian, Hewstone e Brown, 1997). Outros estudos, porém, conseguiram mostrar que a representação dos dois grupos como “um grupo” estava relacionada com a redução do enviesamento endogrupal em relação a membros do ex-endogrupo e do ex-exogrupo que não tinham estado na condição de interacção (e.g., Gonzalez e Brown, 2003, 2006; Guerra, 2007; Guerra *et al.*, 2010; Rebelo, 2006).

5.4. *O modelo da dupla identidade (DI)*

Uma das maiores críticas apontada ao modelo da *recategorização* simples – a activação de uma categoria supra-ordenada inclusiva dos grupos, desfazendo as categorias iniciais – é que apagar as identidades dos subgrupos pode ameaçar outras dimensões dos grupos, essenciais à sua sobrevivência. Aliás, esta crítica tinha também sido já dirigida ao modelo da descategorização (Gaertner e Dovidio, 2000). A solução encontrada por Dovidio e Gaertner para responder a essa dificuldade utilizou a ideia central do

Modelo da Mútua Diferenciação Intergrupar (Hewstone e Brown, 1986): combinar uma forte categoria inclusiva dos grupos com a saliência das identidades subgrupais. Essa combinatória deu origem ao *Modelo da Dupla Identidade* (Gaertner e Dovidio, 2000). É verdade que os autores do modelo substituíram a interdependência, que era a pedra de toque do Modelo da Mútua Diferenciação Intergrupar, pela categoria supra-ordenada. Mas esta substituição foi mais aparente do que real. De facto, a inclusão dos grupos numa categoria supra-ordenada arrasta inevitavelmente os grupos para diversas formas de interdependência. Mas o que parece ser inovador no Modelo da Dupla Identidade, em relação à proposta de Hewstone e Brown (1986), é o processo cognitivo que se pressupõe estar implicado na Dupla Identidade: a representação cognitiva do contacto *em dois níveis*, isto é, a possibilidade de manter activas duas representações do contacto sem que elas se anulem mutuamente.

Este modelo mantém assim os pressupostos associados ao conceito de uma Identidade endogrupal comum – envolvendo os grupos numa nova categoria, e portanto numa nova identidade supra-ordenada – conservando simultaneamente salientes as identidades originais dos grupos. A relação entre os grupos fica, nesta configuração cognitiva do contacto, representada como “dois grupos incluídos num outro grupo” ou “numa equipa”, e permite aos indivíduos verem-se como membros de grupos distintos e simultaneamente como membros de um grupo que inclui os seus grupos de origem. É esta duplicidade identitária que permite, segundo os autores do modelo, falar de uma *Identidade dupla*, ou a dois níveis.

A potencialidade deste modelo para diminuir, ou mesmo eliminar o preconceito intergrupar,

bem como as atitudes e comportamentos que lhe estão associados, advém precisamente, segundo os autores (Gaertner e Dovidio, 2000), do facto de as identidades de origem se manterem reconhecidas, distintas e valorizadas, associado a que a pertença simultânea a uma categoria supra-ordenada, que inclui os grupos numa nova identidade positiva, dificilmente permite desvalorizações intergrupais. Em relação ao processo pelo qual a Dupla Identidade reduz o preconceito intergrupais, Gaertner e colegas (1993) sugeriram que, apesar de essa duplicidade poder provocar atitudes menos favoráveis do que a simples Recategorização, em relação a um exogrupo, pode apesar de tudo aproximar o exogrupo do endogrupo, como já a Recategorização fazia (Gaertner *et al.*, 1993), evitando assim o enviesamento endogrupal.

A generalização dos efeitos positivos obtidos pelo MDI é também uma questão aberta na Teoria. Segundo Gaertner e Dovidio (2000), a Dupla Identidade é um mecanismo muito promissor porque, não apagando as categorias subgrupais, facilita o reconhecimento posterior dos grupos noutras situações. Por exemplo, van Oudenhoven e col. (1996) verificaram que os estudantes holandeses, que tinham cooperado com um estudante turco, generalizaram melhor as atitudes positivas em relação aos Turcos como povo quando essa nacionalidade foi salientada. Outros autores puderam também mostrar a generalização de efeitos positivos do contacto intergrupais na condição de dupla identidade, tanto em crianças como em adultos (Guerra, 2007; Guerra *et al.*, 2010; Morais e Monteiro, 2011; Morais, 2012; Rebelo, 2006; para uma revisão, ver Gaertner, Dovidio, Guerra, Rebelo, Monteiro, Riek e Houlette, 2008; Monteiro, Guerra e Rebelo, 2009).

Também a questão da assimetria de estatuto dos grupos foi considerada teoricamente e na aplicação do modelo (e.g., Gaertner *et al.*, 1994; Gaertner, Rust, Dovidio, Bachman e Anastasio, 1996; Guerra *et al.*, 2010). Por exemplo, Dovidio, Gaertner e Validzic (1998) manipularam o estatuto dos grupos informando os participantes que tinham tido um resultado muito melhor (estatuto superior), igual (estatuto igual), ou pior (estatuto inferior) do que os membros de outros grupos – com quem iriam cooperar em seguida – numa tarefa prévia de resolução de problemas. Os grupos preparavam então a sua participação na tarefa “central” (*Problema de sobrevivência no Inverno*, Johnson e Johnson, 1975), em duas condições cruzadas com as de estatuto: ou iriam desempenhar a mesma tarefa, ou tarefas diferentes, em relação ao grupo com quem iam resolver o problema (tarefas diferentes: uns “partiriam à procura de ajuda” enquanto outros ficariam “à espera dos resultados das buscas”). Os resultados mostraram que, quando os grupos eram de “igual estatuto” e lhes estavam atribuídas “tarefas diferentes”, o enviesamento intergrupais foi menor e a representação da situação “como um grupo” foi mais forte do que nas restantes condições (estatuto igual-tarefa igual; estatuto diferente-tarefa diferente; estatuto diferente-tarefa igual). E mostraram também que a representação da situação de cooperação como “um grupo” mediava a relação entre as manipulações de estatuto e de distintividade da tarefa nas avaliações intergrupais.

Em contexto natural (a escola) e com grupos/categorias sociais também naturais (alunos “de origem Africana” ou “de origem Portuguesa”), vários estudos testaram o impacto do Modelo da Identidade Endogrupal comum (nas

condições de Recategorização ou de Dupla Identidade) e do estatuto relativo dos grupos na redução do preconceito e de avaliações negativas intergrupais. A questão estava em compreender, não só se haveria um modelo, em “absoluto”, mais eficaz do que outro, mas sobretudo se essa eficácia dependia do estatuto dos grupos e se, em última análise, poderiam ser necessárias representações selectivas da situação (como “um grupo”, ou como “dois grupos que integram uma equipa”), consoante o estatuto do grupo. Utilizando o paradigma experimental de representação cognitiva das situações já atrás mencionado (Gaertner *et al.*, 1989; Guerra, 2007; Guerra *et al.*, 2010; Rebelo, 2006; Rebelo *et al.*, 2002; para revisão ver Gaertner *et al.*, 2008; Monteiro *et al.*, 2009), estas autoras mostraram de forma consistente que, contrariamente aos resultados encontrados num estudo com participantes Afro-Americanos e Euro-Americanos (Dovidio, Gaertner, Niemann e Snider, 2001), na condição de dupla identidade, os participantes de estatuto étnico mais elevado (“de origem Portuguesa”) foram os que mais reduziram o enviesamento endogrupal em relação ao grupo de menor estatuto étnico (“de origem Africana”), enquanto na condição de recategorização simples foram exclusivamente os participantes de menor estatuto que reduziram o enviesamento pró-endogrupo (Guerra *et al.*, 2010).

A divergência entre os resultados destes estudos nos EUA e em Portugal são longamente debatidos na literatura (Gaertner *et al.*, 2008), documentando, a importância do contexto e da história das relações entre os grupos sociais na utilização preferencial de representações cognitivas do contacto intergrupais em que ocorre a redução de enviesamentos endogrupal. Segundo estes autores:

*“Julgamos que estes diferentes padrões de resultados podem estar parcialmente relacionados com a longevidade das relações entre estes grupos (‘de origem Europeia’ e ‘de origem Africana’) nestes países. Nos Estados Unidos, a escravatura começou na América colonial em 1619 e foi abolida em 1865, enquanto os imigrantes africanos só começaram a chegar a Portugal em quantidade muito significativa a partir de 1974, na sequência da Revolução Portuguesa e das longas guerras civis nesses países. Portanto, a integração das pessoas de origem Africana nos Estados Unidos e em Portugal está talvez em diferentes fases de mudança social e de desenvolvimento. E por isso, o estágio de integração pode moderar os objectivos de aculturação das minorias étnicas e influenciar igualmente as preferências das maiorias. Assim, contrariamente aos resultados de Dovidio et al., (2001), uma dupla identidade pode não ser funcional para as crianças ‘Afro-Portuguesas’ de segunda geração, de estatuto étnico inferior, que podem estar a lutar pela assimilação e igualdade em relação às crianças ‘Euro-Portuguesas’. No entanto, para as crianças ‘Euro-Portuguesas’, de estatuto superior, a representação de dupla identidade proporciona-lhes a possibilidade de diferenciação positiva em relação ao grupo de crianças ‘Afro-Portuguesas’ de segunda geração, de estatuto inferior” (Gaertner *et al.*, 2008, pp. 213-214).*

Esta controvérsia é relevante por dois motivos: porque atinge a questão teórica do próprio Modelo da Identidade Endogrupal Comum e porque tem consequências para o desenho de intervenções para reduzir o preconceito (Stephan e Stephan, 2001). A questão teórica consiste na necessidade de compreender

melhor a diferença nos tipos de representação gerados pela Recategorização e pela Dupla Identidade e se essa diferença pode ou não ser suficiente para explicar o seu impacto na redução do preconceito intergrupais. De facto, se bem que os autores do modelo afirmem (Gaertner *et al.*, 2008), por exemplo, que o processo de Recategorização, por requerer uma menor complexidade cognitiva (apenas a competência para reconhecer semelhanças e diferenças entre dois ou mais conjuntos de objectos ou de pessoas), pode ser o mais eficaz, nomeadamente com crianças (Rebello *et al.*, 2002; Rebello, Guerra e Monteiro, 2004) para reduzir enviesamentos a favor do endogrupo, outros investigadores (e.g., Maquil, Demoulin e Leyens, 2009) afirmam que a convergência de condições para que a identidade endogrupal comum resulte é, muito provavelmente, rara e temporária. Além disso, acrescentam, a solução da Recategorização pode simplesmente deslocar o problema para fora da área das relações intergrupais, já que transforma a representação de dois grupos na representação de um só grupo. A solução da dupla identidade, pelo seu lado, é cognitivamente mais complexa, mas os seus resultados são menos evidentes, porque dependem, quer do estatuto relativo dos grupos (Gonzalez e Brown, 2006; Guerra, Rebello e Monteiro, 2005; Morais e Monteiro 2011), quer do grau de saliência e de identificação dos indivíduos com cada uma dessas categorias identitárias (Guerra *et al.*, 2010).

Para além de cada um dos processos através dos quais o preconceito e as atitudes discriminatórias entre grupos sociais podem ser contrariadas e reduzidas, subsiste a questão das próprias condições que favorecem a utilização de cada um dos modelos relativamente aos outros.

Ou seja, a questão pode não ser somente “Qual é o modelo mais eficaz?”, mas também “Em que fase do contacto intergrupais cada modelo pode ser mais eficaz?” A questão não seria então apenas a de modelos alternativos, mas também a da sua combinatória ao longo da história de uma relação entre grupos.

Para responder a esta questão, Pettigrew (1998) propôs um modelo em três fases, que supõe que a experiência de contacto se pode ir desenvolvendo gradualmente, adoptando modelos de diferente configuração, de modo a atingir um patamar óptimo, ou seja, de relações positivas. Na primeira fase seria mais eficaz o modelo de Descategorização (Brewer e Miller, 1984), por ser aquele que permite uma mais fácil descoberta do outro como indivíduo, fora do quadro categorial. Podem estar neste caso os contactos em que as interacções se convertem em amizades, como Pettigrew mostrou na metanálise sobre os efeitos do contacto na redução do preconceito (Pettigrew e Tropp, 2006; 2008). Estas interacções teriam também maior probabilidade de reduzir a ansiedade que o contacto pode desencadear (Stephan e Stephan, 1985). Mas uma vez superado este obstáculo, o contacto inicial deverá evoluir para a segunda fase, em que a saliência do grupo de pertença dos indivíduos (via processo de Categorização) será menos ameaçadora, podendo ter como resultado a generalização das atitudes positivas do nível interindividual para o nível intergrupais (Hewstone e Brown, 1986). Na última fase poderá então ocorrer o processo de Recategorização (Gaertner e Dovidio, 2000), em que pode ser conseguida uma percepção de um endogrupo e de uma identidade comuns.

Esta proposta de uma sequência de modalidades de contacto intergrupais, com diferentes

configurações cognitivas e afectivas, para atingir a redução do preconceito e mesmo o desenvolvimento de relações positivas entre grupos, não obteve ainda apoio consistente na investigação. Mas converge com o pensamento de Allport de que o contacto reduz o preconceito “desde que se processe de tal modo que conduza à percepção de interesses comuns e de uma humanidade comum entre os membros dos dois grupos” (1954/1979, p. 281).

Resumo

A atenção da investigação permanece, em síntese, concentrada no estudo das condições que favorecem os efeitos negativos e positivos dos diferentes modelos de redução do preconceito, do enviesamento endogrupal, da hostilidade e mesmo da discriminação, flagrante ou subtil, de grupos sociais. Desde o contacto entre os grupos em condições de igualdade e de cooperação, passando pela interdependência entre os grupos, pela inclusão dos grupos numa categoria supra-ordenada, apagando as categorias de pertença, e voltando ao contacto com saliência das pertenças de origem e ao contacto indirecto, os modelos propostos não cessam de desenvolver o pensamento de Gordon Allport, que em 1954, reflectindo sobre a relação entre as vias de redução do preconceito e a vida social em democracia, conclui a sua obra afirmando:

“Enquanto o nosso objectivo de reduzir a tensão social, aumentar a tolerância e a amizade é muito claro, somos menos claros no que diz respeito às políticas desejáveis de longo alcance para lidar com as minorias culturais e raciais. A amálgama entre todos os grupos é um ideal

válido, ou deveremos lutar para manter tanta diversidade e pluralismo cultural quanto possível? [...] Os que favorecem a assimilação referem que, quando os grupos se fundem completamente, desaparece qualquer base visível ou psicológica para o preconceito. [...] Por outro lado, os que favorecem o pluralismo cultural vêem como uma grande perda o abandono por parte das minorias dos seus modos distintos e coloridos. [...] Onde está então o verdadeiro valor nesta controvérsia? A questão pode parecer remota ou irreal, uma vez que a solução final pode não estar sob o nosso controlo voluntário. [...] Embora não tenhamos a pretensão de resolver aqui esta questão, podemos apontar para o que parece ser uma orientação democrática razoável. Para os que desejam assimilar-se, não se deveriam colocar barreiras artificiais no seu caminho; para os que desejam manter a sua integridade étnica, os seus esforços deveriam ser encarados com tolerância e apreço” (Allport, 1975/1954, pp. 517-518).

Sugestões de leitura

- Allport, G. W. (1954). *The Nature of Prejudice*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Brown, R. J. (2010). *Prejudice: Its social psychology (2nd Ed.)*. Chichester, U. K.: Wiley-Blackwell.
- Gaertner, S. L., Dovidio, J. F. (2000). *Reducing intergroup bias: The common ingroup identity model*. Philadelphia: Psychology Press.
- Leyens, J. Ph., Paladino, M. P., Rodriguez, R. T., Vaes, J., Demoulin, S., Rodriguez, A. P. e Gaunt, R. (2000). The emotional side of prejudice: The attribution of secondary emotions to ingroups and outgroups. *Personality and Social Psychology Review*, 4, 186-97.

- Marques, J. M., Abrams, D., Páez, D., e Hogg, M. A. (2001). Social categorization, social identification and rejection of deviant group members. In M. A. Hogg e R. S. Tindale (Eds.), *Blackwell handbook of social psychology (vol. 3): Group processes* (pp. 400-424). Oxford, UK: Blackwell.
- Mummendey, A., e Wenzel, M. (1999). Social discrimination and tolerance in intergroup relations: Reactions to intergroup difference. *Personality and Social Psychology Review*, 3, 158-174.
- Pettigrew, T. F. e Tropp, L. R. (2005). Allport's intergroup contact hypothesis: Its history and influence. In J. F. Dovidio, P. Glick e L. A. Rudman (Eds.), *On the Nature of Prejudice: Fifty years after Allport* (pp. 262-277). Oxford, U.K.: Blackwell Publishing.
- Sherif, M., Harvey, D. J., White, B. J., Hood, W. R. e Sherif, C. W. (1961). *Intergroup cooperation and competition: The robbers cave experiment*. Norman: University Book Exchange.
- Tajfel, H. (1982). *Grupos Humanos e categorias sociais* (Vols. 1 e 2). Lisboa: Livros Horizonte.
- Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S. D., e Wetherell, M. S. (1987). *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*. London: Blackwell.
- Vala, J., Brito, R., e Lopes, D. (1999). *Expressões dos Racismos em Portugal: Perspectivas psicossociais*. Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais.

Pensamento Social e Representações Sociais

Jorge Vala e Paula Castro

Introdução

A forma como as pessoas elaboram teorias, crenças e atitudes sobre a realidade social com o objectivo de construírem um mundo significativo tem sido objecto de estudo sistemático na Psicologia Social desde os trabalhos iniciais de Bruner, a quem devemos a chamada *revolução cognitiva* (Bruner, Goodnow e Austin, 1956; Bruner, 1990). Num livro recente sobre a psicologia social descrita a partir de motivações básicas, Fiske (2010) considera a motivação para reduzir a incerteza sobre o mundo que nos rodeia como uma dessas motivações fundamentais, de par com o controlo, o sentimento de pertença, a auto-estima e a confiança.

No campo da Psicologia Social, o estudo sobre as formas como as pessoas respondem à necessidade de conhecer tem sido desenvolvido em diferentes perspectivas. Estas perspectivas podem ser alojadas na linha de investigação designada por *cognição social* (e.g., Fiske e Taylor, 1984/2008), nas teorias sobre a *cognição partilhada* ou a *realidade partilhada* (Hardin e Higgins, 1996; Levine e

Higgins, 2001), ou, mais especificamente, na *Teoria das Representações Sociais* (Moscovici, 1961/1976/2000).

Do ponto de vista analítico, o que separa a primeira corrente das restantes é o peso relativo atribuído aos processos cognitivos básicos, em detrimento dos factores sociais e da interacção social, para o entendimento da construção do conhecimento social. Simplificando, podemos dizer que, na perspectiva da cognição social, o que importa conhecer são os processos cognitivos implicados no processamento da informação, ou seja, como a arquitectura da mente formata o conhecimento. As restantes perspectivas, porém, conferem uma atenção maior à análise da interacção entre processos sociais e processos cognitivos e aos seus impactos no pensamento colectivo e individual. Ou seja, estuda-se os mecanismos através dos quais “a cultura dá forma à mente” e como a atribuição de sentido orienta o tratamento da informação, procurando tornar central para a psicologia a noção de *significado* (Bruner, 1990; Ross, Lepper e Ward, 2010). Usando uma distinção proposta por Higgins (2000), no primeiro caso estudamos a “cognição

da psicologia social” e, no segundo, a “psicologia social da cognição.”¹

Este capítulo adopta esta segunda perspectiva. Partimos da hipótese de que as pessoas constroem visões do mundo significantes e que o fazem através da interacção social e da comunicação quotidiana, as quais ocorrem em contextos sociais diferenciados. É esta pluralidade de contextos que permite a elaboração de crenças e visões do mundo comuns dentro dos grupos e diferentes entre os grupos. Esta mesma hipótese está na base do conceito de representação colectiva de Durkheim (1898) e na base dos trabalhos pioneiros de Festinger (1954), Lewin (1931) e Sherif (1936) sobre a construção do conhecimento. É nesta mesma orientação que Zajonc e Adelman (1987) propõem o conceito de “significações grupais”, Bar-Tal (1990) propõe o conceito de “crenças grupais” e Hardin e Higgins (1996) inauguraram uma linha de pesquisa sobre a “realidade partilhada”. Neste capítulo considera-se o conceito de *representação social* (Moscovici, 1961/2000) como paradigmático desta perspectiva.

Assim, a primeira parte do capítulo expõe a lógica e os fundamentos do ponto de vista adoptado, visando uma introdução ao que poderemos chamar os princípios básicos do funcionamento do “pensamento social” ou conhecimento social. A segunda parte apresenta uma abordagem clássica do conceito de representação social e da sua evolução, visando a compreensão das suas dimensões, orientações teóricas de análise e metodologias de estudo.

1. De que falamos quando falamos em pensamento social?

Harré (1998) propôs uma tipologia dos fenómenos psicológicos organizada a partir de dois eixos. Um eixo que opõe o colectivo *vs.* o individual; e um outro que opõe o público *vs.* o privado. O cruzamento destes dois eixos gera quatro espaços onde é possível situar diferentes fenómenos que envolvem a cognição (Caixa 1). O pensamento social situa-se no quadrante definido pelo público e pelo colectivo, opondo-se, nomeadamente, ao individual e ao privado (veja-se ainda Castro, 2003, 2002; Vala, 1993).

Exemplos clássicos do pensamento social em acção são os *rumores*, tal como estudados por Allport e Postman (1965) e a memória social, tal como estudada por Bartlett (1932). Os rumores são formas colectivas de conhecimento, envolvem interacções sociais e acontecem no espaço público. Exemplos do pensamento social são ainda as crenças colectivas, como a crença num *mundo justo* (Correia, Vala e Aguiar, 2001; Lerner, 1980). Esta crença refere-se ao facto de agirmos – na maioria dos casos sem nos darmos conta – como se cada um tivesse o que merece e merecesse o que tem. São ainda exemplo de conteúdos do pensamento social as crenças básicas sobre o funcionamento das sociedades democráticas. Concretamente, Katz e Hass (1988), com base em investigação empírica realizada nos EUA e replicada noutros contextos nacionais, propõem que os valores associados ao individualismo meritocrático

¹ De acordo com Higgins (2000), a “psicologia social da cognição” corresponde à pergunta de G. Allport (1968): o que acontece à vida mental do indivíduo quando este entra em relação real ou simbólica com um outro? A “cognição da psicologia social”, ou a abordagem cognitiva da psicologia social, pode ser ilustrada por outra pergunta de Allport: como é que a vida mental do indivíduo influencia a sua relação com os outros?

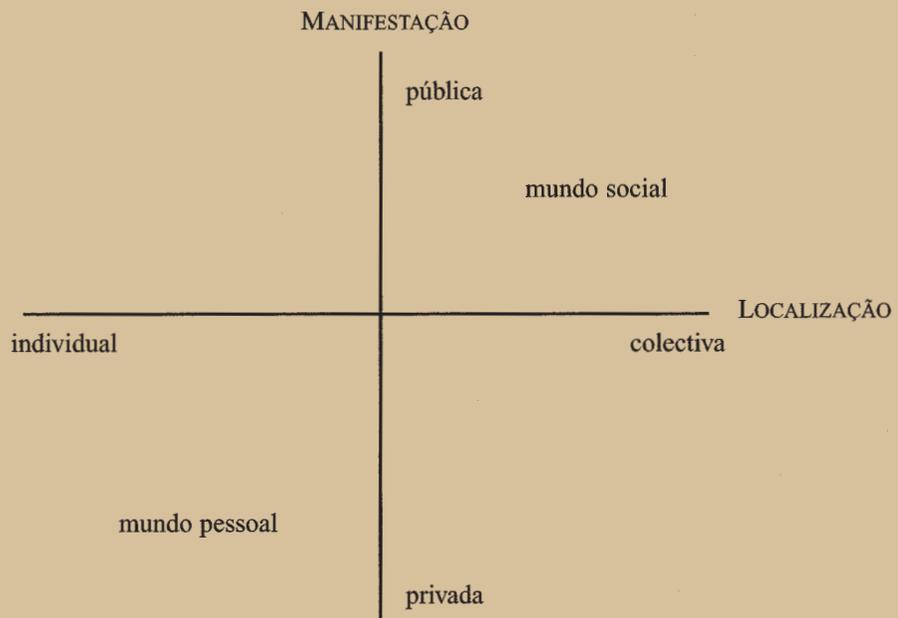
CAIXA 1

Um espaço conceptual para a Psicologia

Embora as perspectivas do *behaviourismo* e da fenomenologia pareçam muito diferentes, elas partilham um fundamento ontológico e uma problemática epistemológica comuns: são psicologias cartesianas. Tentar construir uma teoria geral das representações sociais sobre uma ou outra das psicologias cartesianas tradicionais é um empreendimento destinado ao fracasso. A fenomenologia não tem espaço para situar de modo verdadeiramente social o cognitivo, da mesma forma que o *behaviourismo* não tem espaço realmente cognitivo para o social.

Em vez de uma oposição bipolar entre mente e corpo – a qual, ao opor subjectivo/objectivo e interno/externo, está na base do cartesianismo – é possível desenhar um espaço conceptual de duas dimensões. A primeira dimensão corresponde ao carácter público – constatável por todos – ou privado – guardado para si – da manifestação de um processo cognitivo ou de um estado afectivo. A segunda dimensão corresponde à localização do processo cognitivo ou estado afectivo – como pertencendo a um indivíduo isolado ou como necessitando do grupo para existir.

O cruzamento destas duas dimensões origina quatro quadrantes sobre os quais se podem localizar diversos fenómenos psicológicos. Tomemos o exemplo da memória. As palavras que se referem à memória aparecem ao mesmo tempo em relatos de recordações pessoais e em relatos criados por instituições e que determinam parcialmente a acção futura de seus membros. Podemos localizar o primeiro caso – o das recordações – no quadrante individual-pessoal e o segundo – da memória institucional – no quadrante colectivo-social.



Texto e figura adaptados de Harré (2001)

(que justificam as desigualdades sociais) e os valores igualitários (que se opõem às desigualdades) coexistem e são ambos idealizados como fundadores da ordem social democrática. No mesmo sentido, Sidanius e Pratto (1999) defendem que as sociedades contemporâneas são sustentadas por mitos legitimadores de orientação oposta: os que legitimam a desigualdade entre grupos sociais (como as teorias raciais, o sexismo ou as teorias nacionalistas) e os que se lhe opõem e promovem a igualdade entre grupos, como a ideia de direitos humanos universais (Spini e Doise, 1998; 1995).

A importância dos processos associados ao pensamento social, para compreendermos a acção social e o próprio funcionamento do sistema cognitivo, foi sublinhada por Moscovici quando propôs o conceito de “sociedade pensante”: assim como a sociedade pode ser considerada um sistema económico e um sistema político, também pode ser considerada um sistema pensante (Moscovici, 1988; ver Augustinos, Walker e Donaghue, 2006). Quer dizer, um espaço de interacção social onde as pessoas se interrogam e procuram encontrar respostas para as questões que, em conjunto com outras, se colocam. Mas quais são os processos sociais e psicológicos que acompanham a produção de pensamento social? É esta a questão que abordamos a seguir.

2. **Processos cognitivos, contextos sociais e pensamento social**

Tomemos como exemplo a construção social dos estereótipos (ver Capítulo IX, “Estereótipos: antecedentes e consequências das crenças sobre os grupos”). Os estereótipos sobre grupos sociais são crenças largamente partilhadas pelas pessoas sobre os respectivos grupos e sobre

outros grupos. Dito de outra forma, os estereótipos são associações entre categorias sociais e traços ou atributos.

Por exemplo, um estereótipo muito associado aos grupos minoritários é o de que são violentos. De facto, é recorrente a comunicação social, a polícia e a comunicação quotidiana informal associarem os membros de grupos minoritários a comportamentos delinquentes. Muitos se lembrarão que no Verão de 2008 ocorreu uma série de assaltos violentos na região de Lisboa. Em consequência, a polícia, para que a população se sentisse mais segura, desencadeou uma grande operação nos chamados “bairros problemáticos” onde habitam imigrantes e pessoas de origem africana. Embora nenhuma prisão relacionada com aqueles assaltos tivesse sido efectuada, preservou-se a crença de que é nesses bairros que residem os delinquentes. Como explicar esta associação recorrente entre minorias e comportamentos delinquentes? De onde virão estas crenças colectivas? Da “natureza real” dos seus objectos, isto é, no caso presente, “as pessoas de grupos minoritários”? Vamos assumir que essas crenças decorrem de propriedades dos indivíduos que as partilham, e dos contextos em que são enunciadas, e não de propriedades dos seus objectos. Esta hipótese abre uma nova pergunta. Que propriedades dos indivíduos estão implicadas na produção de crenças sobre os grupos ou objectos sociais? Parte dessas propriedades poderão decorrer do funcionamento do sistema cognitivo. Outra parte poderá decorrer do contexto social em que os indivíduos pensam.

2.1. *Processos cognitivos e pensamento social*

A importância dos processos cognitivos, enquanto tais, na manutenção de crenças colec-

tivas pode ser ilustrada com base num estudo de Hamilton e Gifford (1976) sobre correlações ilusórias e estereótipos sobre grupos minoritários. As correlações ilusórias referem-se a uma sobre-estimação da co-ocorrência de dois acontecimentos (ver Capítulo IX, “Estereótipos: antecedentes e consequências das crenças sobre os grupos”). No estudo referido os participantes eram confrontados com um certo número de frases em que indivíduos de dois grupos diferentes (Grupo A e Grupo B) eram descritos como tendo realizado comportamentos positivos e negativos. Além disso, era dito que o Grupo A tinha o dobro dos membros do Grupo B, sendo deste modo criada a ideia de que o grupo A era maioritário relativamente ao Grupo B. Eram enumerados mais comportamentos desejáveis (27) do que indesejáveis (12) para ambos os grupos. Para o Grupo A: 18 comportamentos desejáveis para 8 indesejáveis; para o Grupo B: 9 comportamentos desejáveis para 4 indesejáveis. Ou seja, a proporção de comportamentos desejáveis (69%) e indesejáveis (31%) era a mesma em ambos os grupos. Contudo, quando era pedido aos participantes que recordassem o número de comportamentos desejáveis e indesejáveis, estes lembravam-se correctamente do número de comportamentos desejáveis, mas subestimavam o número de comportamentos negativos do grupo maioritário e sobrestimavam o número de comportamentos negativos do grupo minoritário. Ou seja, os participantes estabeleceram uma *correlação ilusória*, associando os comportamentos negativos (menos frequentes) ao grupo minoritário (menos frequente). Um mecanismo cognitivo (a correlação ilusória) pode contribuir assim para os estereótipos negativos associados aos grupos minoritários, com consequências pessoais e sociais gravíssimas.

No ponto seguinte, vamos analisar uma outra teoria que nos ajudará a compreender, não o papel dos factores cognitivos nas crenças colectivas, mas o papel de factores sociais na produção dessas mesmas crenças.

2.2. *Factores sociais e pensamento social*

Mostrou-se, numa pesquisa realizada há alguns anos, que a maioria dos jovens universitários europeus pensa que os alemães são competentes, embora não sejam simpáticos, e que os portugueses são simpáticos, mas pouco competentes (Cuddy *et al.*, 2009). Este resultado pode ser explicado no quadro da teoria de Fiske e co-autores (Fiske, Gluck, Cuddy e Xu, 2002) como decorrendo, não de características dos portugueses ou dos alemães, mas do contexto e das relações sociais em que são gerados os traços atribuídos aos grupos humanos.

De facto, no modelo a que chamaram *Teoria Estrutural do Conteúdo dos Estereótipos*, Fiske e colaboradores (2002) argumentam que é possível prever os traços estereotípicos de um exogrupo a partir de dois factores: o estatuto que lhe é atribuído e a natureza das relações percebidas (cooperação vs. competição) entre o endogrupo e o exogrupo (ver Capítulo VIII, “Estruturas e dinâmicas de grupo”). Assim, os estudos desta equipa de investigação mostram que as crenças estereotípicas se organizam em torno de duas dimensões fundamentais (competência e simpatia) e que o estatuto atribuído por um endogrupo a um exogrupo e a natureza da interdependência (competitiva ou cooperativa) percebida nas relações entre grupos determinam a forma como um exogrupo é posicionado nessas dimensões pelo endogrupo. Um grupo percebido como tendo alto estatuto e como sendo cooperativo é também visto como *competente e*

simpático (por exemplo, no estudo referido, os endogrupos e os seus aliados são definidos desta forma); um grupo visto como tendo baixo estatuto e como sendo cooperativo é percebido como *incompetente e simpático* (e.g., as pessoas idosas, os deficientes); um grupo de alto estatuto e competitivo é percebido como *competente e antipático*; e, finalmente, um grupo de baixo estatuto e competitivo é percebido como *incompetente e antipático*.

2.3. A articulação psicossociológica

Mostrámos como processos cognitivos elementares podem estar na base da atribuição de características aos grupos sociais que não têm necessariamente nada a ver com o seu comportamento efectivo. Numa segunda perspectiva, mostrámos como as relações sociais percebidas também interferem na produção de estereótipos. É esta segunda perspectiva que se procura desenvolver quando se fala na construção do pensamento social, sem que a articulação com a perspectiva cognitiva deixe de ser considerada importante. De facto, o que é próprio da psicologia social do pensamento social, como aliás de todo o projecto científico desta disciplina, é a articulação entre níveis de análise (Doise, 1980). O que significa esta articulação quando está em causa a compreensão de formas de pensamento colectivo? Significa compreender, por exemplo, como factores cognitivos e sociais se conjugam para produzir pensamento. Voltando ao estudo de Hamilton e Gifford (1976), o que Schaller e Maass (1989) verificaram em estudos posteriores foi que o efeito das correlações ilusórias sobre os estereótipos opera apenas quando não está em causa o valor do grupo daqueles a quem é pedido um dado julgamento. Ou seja, pertenças sociais e factores cognitivos articulam-se para produzir formas

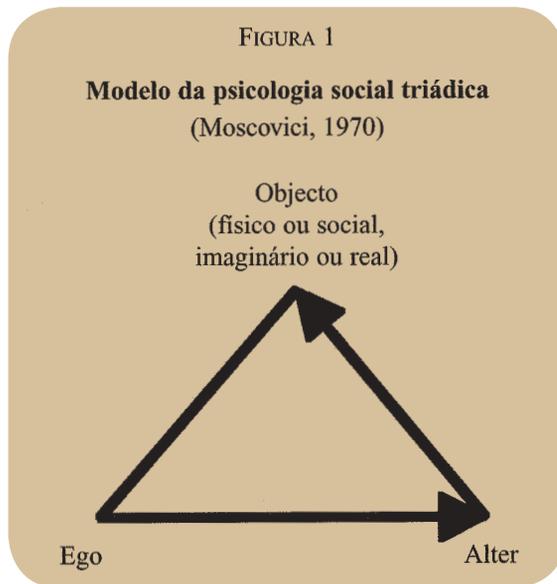
colectivas de pensamento, neste caso – o conteúdo dos estereótipos sobre grupos sociais.

O processo que estamos a descrever torna-se ainda mais claro se evocarmos a hipótese de Moscovici (1976) de que na produção de pensamento intervêm dois sistemas cognitivos (ou um *sistema* e um *metassistema*): “um *sistema* que procede a associações, inclusões, discriminações, deduções, ou seja, o sistema operativo; e outro que controla, verifica, selecciona com a ajuda de regras lógicas ou não; trata-se de um *metassistema* que trabalha o que o primeiro produziu” (p. 254).

3. Interação social e pensamento social

Um novo passo deve ser dado agora. A perspectiva desenvolvida neste capítulo não acentua apenas a importância do contexto social e da articulação entre factores sociais e processos cognitivos na produção do conhecimento quotidiano. Mais do que isso, esta perspectiva aborda a construção de crenças colectivas como um produto de uma “sociedade pensante” (Moscovici, 1988). Quer dizer, entende-se que as crenças e representações resultam da interacção e da comunicação e não são produtos de sujeitos isolados.

Esta perspectiva reenvia o estudo do pensamento social para uma forma mais geral de entendimento da Psicologia Social. Desta perspectiva, esta disciplina estuda “o elo social que constitui a relação entre um Ego (indivíduo ou grupo) e um Alter (indivíduo ou grupo) com vista a analisar as suas relações com o meio, social ou não social, real ou simbólico” (Moscovici, 1970, pp.34-35; ver Figura 1). Assim, o que se propõe neste quadro de análise é que “a relação Sujeito – Objecto é moderada pela intervenção de um outro Sujeito, um Alter, e se torna



uma relação complexa sujeito a sujeito e sujeitos com objectos” (Moscovici, 1984, p. 34). Mais do que as propriedades disposicionais ou estruturais dos indivíduos e dos objectos, mais do que as propriedades estruturais dos contextos, são as modalidades de comunicação entre sujeitos que determinam a relação entre estes e os objectos (ver desenvolvimento adiante, neste capítulo; para outras leituras da perspectiva “triádica” em psicologia social – ego, alter, objecto – ver Bauer e Gaskell, 2008; Jesuíno, 2009; Marková, 2003).

No entanto, como indica Moscovici (1972), a perspectiva acima descrita pode assumir várias modalidades. Pode fixar-se no estudo do “mecanismo de interação em geral e analisar, para uma dada relação, os efeitos sequenciais e imediatos observáveis a nível do comportamento” (p. 34). Por exemplo, é nesta linha que se pode inserir o estudo da *facilitação social* realizado por Zajonc (1965) (ver Capítulo VIII, “Estruturas e dinâmicas de grupo”).

Esta mesma perspectiva pode, porém, assumir outra modalidade de observação, olhando

para “a relação social como fonte de processos específicos” (p. 34), que devem ser analisados com vista ao entendimento do comportamento social e, como interessa aqui, do pensamento social.

Destacamos três desses processos específicos: a *comparação social* e o consenso a ela associado, como factor que dá garantia subjectiva à qualidade do conhecimento; a *negociação*, subjacente à construção de normas de referência, enquanto significados e imperativos sociais partilhados; a *identidade*, como fonte geradora do consenso e da diferenciação.

Uma questão deve ser agora esclarecida – o que se entende por “objecto” – a propósito do qual os indivíduos ou grupos sociais interagem, comunicam e aos quais atribuem sentido. Estes objectos podem referir-se a objectos quotidianos “novos” (ainda não alvo de sentido), novos acontecimentos, novas pessoas, novas experiências, que nos interpelam e são importantes para o controlo do meio ambiente; como podem também referir-se a objectos já investidos de sentido, seja ele científico, ideológico, religioso, mítico, simbólico, tecnológico, etc. Uns e outros podem ser questionados, definidos e redefinidos no processo de interacção social, embora os graus de liberdade dos indivíduos relativamente aos objectos cujo sentido está já cristalizado (por exemplo, os acontecimentos históricos, os fenómenos religiosos, etc.), seja muito menor.

4. Princípios básicos na construção do pensamento social

O pensamento social que produz significados, explicações e avaliações partilhados sobre objectos sociais, é “um momento de chegada”. Passamos a descrever os processos que determinam esse “momento de chegada”.

4.1. *Comparação social*

Um dos processos básicos implicados na construção do pensamento social é a comparação social. Como propôs Festinger (1954) na sua *Teoria da Comparação Social*: “todo o homem tem uma tendência para avaliar as suas opiniões e aptidões pessoais” e “na ausência de meios objectivos não sociais, uma pessoa avalia as suas opiniões e aptidões comparando-se com outros” (pp. 117 e 118). A reflexão e a pesquisa feitas entretanto permitiram sustentar a ideia de que a comparação social tem importância no conhecimento, não só da realidade social, mas também física (Hardin e Higgins, 1996).

As pessoas comparam entre si opiniões, atitudes e crenças para reduzir a incerteza, integrando-se, assim, num universo de semelhantes, num universo consensual de visões sobre o mundo. Este processo pode levar a fenómenos de pensamento colectivo como o *Pensamento de Grupo* (*groupthink*), ilustrado por Janis (1972), e que mostra como a procura de consenso e coesão nos grupos pode levar à construção de crenças e decisões colectivas que chegam a ameaçar a própria sobrevivência do grupo (ver Capítulos VI, “Processos de influência social” e VIII, “Estruturas e dinâmicas de grupo”).

A comparação social gera, assim, relações sociais baseadas na semelhança de cognições, mas pode também gerar diferenciação. De facto, embora a comparação social tenha sido pensada, sobretudo, como um processo interpessoal ou intragrupal, alguns autores souberam alargá-la às relações intergrupais (ver Guimond *et al.*, 2007; Hogg, 2000). Uma vez olhada no campo mais vasto das relações intergrupais, a comparação social pode gerar ou acentuar diferenciação de crenças entre grupos. Por exemplo, Lemaine (1974) mostrou como a comparação intergrupala pode levar à procura de diferencia-

ção e à criação de novas dimensões de comparação e, em consequência, à inovação social. Da mesma forma, a teoria da identidade social de Tajfel (Tajfel e Turner, 1979) suscitou a hipótese, que tem recebido grande apoio empírico, de que a comparação entre grupos, visando garantir a especificidade ou distintividade das identidades grupais, pode levar à diferenciação intergrupala de crenças (Vala, Garcia-Marques, Gouveia-Pereira e Lopes, 1998). A procura de semelhança e a procura da diferença são processos que orientam a comparação social e, desta forma, marcam o modo como pensamos colectivamente e o que, colectivamente, pensamos.

4.2. *Negociação*

Com base na ilusão perceptiva de que um ponto luminoso se move quando observado num espaço escuro (*efeito autocinético*), Sherif (1936) realizou um conjunto de experiências clássicas (ver Capítulo VI, “Processos de influência social”). Nessas experiências era solicitado aos participantes que estimassem a distância que supostamente um ponto luminoso havia percorrido. Sherif verificou que: a) quando estas experiências ocorriam em situação de grupo e os participantes não tinham passado previamente pela mesma situação experimental em situação individual, estes serviam-se das estimativas dos outros para construir o seu próprio quadro de referência perceptivo; b) posteriormente, estes mesmos participantes, quando em situação individual, mantinham o quadro de referência que haviam construído em grupo; c) aqueles participantes que, previamente à situação de grupo, haviam construído um quadro de referência perceptivo individual, o abandonavam quando, em situação de grupo, se verificava uma convergência na direcção

das estimativas dos outros participantes. Esta experiência poderá ser associada ao processo de construção de conhecimento, ilustrando como este depende de factores grupais e, ao mesmo tempo, em certas circunstâncias, envolve ajustamentos mútuos, convergências que resultam de uma negociação implícita. Aliás, esta orientação para a convergência é mais provável quando os membros do grupo experienciam algum sentimento de identificação com o grupo (Abrams, Wetherell, Cochrane, Hoff e Tuner, 1990).

A negociação é fundamental na construção do conhecimento colectivo e é nesta linha que pode ganhar sentido o facto de alguns estudos terem mostrado que a simples partilha de informação aumenta a percepção de validade subjectiva dessa informação (Hardin e Higgins, 1996). Da mesma forma, a experiência clássica de Lewin (1943) sobre a mudança de hábitos alimentares mostra também que a partilha de informação e a discussão são fundamentais para mudar e cristalizar novos comportamentos.

Esta dimensão de negociação associada ao pensamento social não pode porém deixar esquecer a dimensão de poder e coercividade que está igualmente presente na construção e manutenção do conhecimento colectivo. As normas que regem a dinâmica dos grupos (e.g., França e Monteiro, 2004; Marques e Paéz, 1994) e as várias modalidades de poder (ver French e Raven, 1959) constituem limites à negociação social do significado e impõem-se ao conhecimento emergente (e.g., Batel e Castro, 2009; Howarth, 2006). As *representações colectivas* no sentido de Durkheim (1898), quer dizer, representações em larga medida indiscutíveis, são um tipo de representações que dificulta a emergência de novas representações sobre os objectos sociais.

4.3. *Identidade, consenso e diferenciação de crenças colectivas*

A *teoria da identidade social* de Tajfel (1972) e Tajfel e Turner (1979) é recorrentemente invocada para explicar os fenómenos de discriminação e antagonismo entre grupos. Mas esta teoria oferece igualmente bases para o entendimento da construção do pensamento social, normalmente, a partir da hipótese segundo a qual os grupos procuram uma diferenciação positiva entre si, o que levará os seus membros a diferenciarem e investirem de mais valor as suas crenças comparativamente às dos exogrupos (e.g., Jetten, Spears e Manstead, 2001). Da mesma forma, a partir da *teoria da auto-categorização* (Turner *et al.*, 1987), uma reformulação da teoria da identidade social original, foram desenvolvidos modelos que ajudam a compreender as bases grupais e intergrupais do pensamento social. É o caso, por exemplo, do conceito de *metacontraste*, segundo o qual o protótipo (de atitudes, sentimentos, comportamentos) que define um grupo procura maximizar as diferenças entre o endogrupo e outros grupos e, ainda, a minimizar as diferenças dentro do endogrupo (Turner, 1987). No quadro da análise da identidade como um dos princípios organizadores do pensamento social, importa então discutir duas questões: a) as categorias sociais e os grupos a elas associados como um produto do pensamento social; e b) a identificação com os grupos sociais como determinante da diferenciação social de crenças².

Tomemos, como ponto de partida, o processo de categorização social e a génese psicológica dos grupos sociais. É no quadro da relação entre a categorização e a identidade que Tajfel (1972) define a identidade social como o

² Retomamos aqui uma proposta teórica já enunciada na 4.^a edição desta obra (Vala, 2000).

reconhecimento da pertença a certos grupos ou categorias sociais, reconhecimento esse que é acompanhado de significações emocionais e avaliativas. Os grupos de identificação são o resultado não só de autocategorizações (Turner, 1985), mas de definições estabelecidas a partir do exterior (Deschamps e Clémence, 1990; Tajfel, 1972). Neste sentido, Brown (1988/1994) propõe que, do ponto de vista psicológico, “um grupo existe quando duas ou mais pessoas se auto-definem como membros de uma categoria, e quando a existência dessa categoria é reconhecida por, pelo menos, um outro” (p. 2). Esta definição corresponde bem à posição de Tajfel, para quem um grupo só existe em relação a outros.

Entendidos desta forma, os grupos são o resultado de uma acção comunicativa, são formações simbólicas (Scott, 1988). Ou seja, as identidades e os grupos não são essências ou entidades, são construções sociais essencializadas e objectivadas no processo de construção social do conhecimento sobre os fenómenos sociais e os grupos humanos (Allport, 1954; Corneille e Leyens, 1994; Rotbarth e Taylor, 1992). A própria ideia de continuidade das categorias sociais (como, por exemplo, a de nação) é o resultado do processo de essencialização e objectivação próprios do senso comum. A dimensão processual dos grupos e das identidades torna-se, ainda, saliente se considerarmos a pesquisa sobre a actualização contextual das categorias sociais realizada no quadro da teoria da autocategorização (ver Oakes *et al.*, 1994 e o Capítulo IX, “Estereótipos: Antecedentes e consequências das crenças sobre os grupos”) e, mais claramente, na compreensão da construção das categorias sociais através da linguagem e das práticas sociais (Reicher e Hopkins, 2001).

Se o processo de categorização social ajuda a compreender a construção dos grupos sociais e a identificação com esses grupos, é através da

articulação entre os processos de comparação social (Festinger, 1954) e de identificação (Tajfel, 1972) que podemos entender como os indivíduos aprendem, integram e avaliam os atributos que tornam uma dada categoria distinta de outra, ou que dão sentido à identidade social (Tajfel e Turner, 1979). Podemos, então, dizer que, quando os indivíduos respondem à pergunta “quem sou eu?” (Zovalloni, 1972), não só se definem em termos de pertenças categoriais como, também, e simultaneamente, se atribuem normas, valores e representações percebidas como distintivas dessas pertenças. Isto é, a resposta à pergunta “quem sou eu?”, encerra a resposta a uma outra pergunta: “O que significa ser membro deste grupo?” A crença de que um grupo existe, e de que se é membro dele, surge, assim, associada com crenças acerca das representações normativas desse grupo e sobre o mundo (Bar-Tal, 1990).

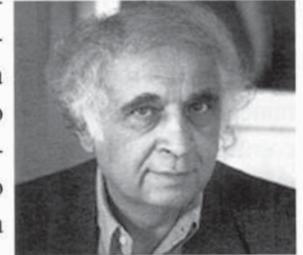
Olhemos agora a outra face desta mesma moeda. Até aqui considerámos que, quando uma pessoa se auto-atribui uma dada pertença categorial, faz decorrer dessa pertença determinadas visões do mundo. Da mesma forma, quando a alguém é atribuída, por outrem, uma determinada posição categorial, espera-se dessa pessoa atributos e crenças concordantes com a posição em que foi categorizada. Neste caso, estaríamos em presença do efeito das profecias autoconfirmatórias (*self-fulfilling prophecies*) (Merton, 1957), com dois tipos de consequências, sublinhadas por Levine, Resnik e Higgins (1993): por um lado, atribuir a uma pessoa uma dada pertença categorial cria a expectativa de que essa pessoa possui, de facto, determinadas crenças; e, por outro lado, quando uma pessoa vê ser-lhe atribuída uma posição social, essa pessoa é levada a questionar a imagem própria e tende a criar expectativas sobre si concordantes com a identidade hetero-atribuída.

5. Pensamento social, cognição social partilhada e representações sociais

O caminho que temos vindo a percorrer visou mostrar como a perspectiva clássica da cognição social necessita de ser completada por visões da actividade cognitiva que nos levem para lá do simples processamento de informação (Varela, 1990). De facto, a cognição social, na sua expressão dominante, acentua os factores intra-individuais implicados no processamento de informação. Contudo, uma modalidade mais recente da cognição social tem estudado a cognição socialmente partilhada (Higgins, 1992; Hinsz, Tindale, e Vollrath, 1997; Levine e Higgins, 2001; Nye e Brower, 1996; Resnick, Levine, e Teasley, 1991; Thompson e Fine, 1999). Nesta perspectiva, a unidade de análise não é já o indivíduo como processador de informação, mas são as interacções interpessoais ou grupais envolvidas na produção de conhecimento que permitem resolver um problema, negociar ou tomar uma decisão conjunta. Esta negociação pode levar à produção de conhecimento local e transitório, mas pode também produzir formas de entendimento estáveis e consensuais com consequências na interacção social (Conley, Rabinowitz, Hardin, 2010). Segundo Tindale e Kameda (2000), esta nova visão da cognição social foi construída a partir de duas grandes correntes de pensamento: o conceito de identidade social ou colectiva (Tajfel e Turner, 1979), e o conceito de representação social proposto por Moscovici (1961/2000). Passamos a analisar, então, o conceito e a teoria das representações sociais.

6. As representações sociais

A segunda parte do presente capítulo visa expor a origem da perspectiva das representações sociais e apontar detalhadamente as dimensões, orientações teóricas, metodologias mais usadas e temas de estudo desta abordagem do pensamento social. Em primeiro lugar, apresenta-se a origem do conceito, a sua definição e formas de elaboração. De seguida, mostra-se como a teoria foi evoluindo e como diferentes perspectivas dentro dela vão tentando responder a perguntas específicas.



Serge Moscovici

6.1. *Origens do conceito de representação social*

A primeira questão empírica: representações sociais da Psicanálise

O conceito de “Representação Social” foi cunhado por Serge Moscovici na sua dissertação de doutoramento, intitulada “*La Psychanalyse: son image et son public*”, publicada em 1961, em Paris, e reeditada com o mesmo título em 1976. É neste trabalho que se encontra a origem quer do conceito de Representação Social, quer daquela que posteriormente viria a ser chamada Teoria das Representações Sociais³. Conceito e teoria, em conjunto, originaram uma abordagem, ou perspectiva, da Psicologia Social, baseada nas premissas já identificadas na Figura 1.

³ O primeiro texto publicado em que Moscovici fala de “um esboço de uma teoria das representações sociais” data de 1981.

O trabalho inicial pretendia responder ao objectivo de entender, na França dos anos 50, o processo e os resultados da entrada em cena das ideias da *Psicanálise*. Como é sabido, as ideias de S. Freud – durante mais de quarenta anos por ele apresentadas regularmente num vasto conjunto de publicações – interessaram, de início, apenas a conjunto muito restrito de especialistas (o 1.º *Congresso Internacional de Psicanálise*, realizado em 1908, em Salzburg, teve cerca de 40 participantes). No entanto, depois das conferências que Freud, em 1910, foi convidado a pronunciar nos EUA, a popularidade das suas ideias começou a aumentar, não só entre os especialistas, como também entre o público em geral. Durante as décadas de 40 e 50, a influência das ideias psicanalíticas constituiu, em algumas sociedades ocidentais, um verdadeiro fenómeno de transformação cultural que ainda não se repetiu, ao mesmo nível, com nenhuma outra teoria psicológica.

Recordem-se alguns indicadores deste impacto: as ideias freudianas influenciaram um movimento artístico com expressão nas artes plásticas e na literatura (o *Surrealismo*); formataram guiões de filmes de Hollywood (como o de *Spellbound*⁴, de A. Hitchcock); fizeram com que a Liga das Nações em 1932 convidasse Freud para, em Cartas Abertas, debater com A. Einstein a relação entre a natureza humana e a guerra. As ideias freudianas levaram ainda milhares de indivíduos aos consultórios dos psicanalistas e renovaram o vocabulário psicológico de incontáveis habitantes do planeta, os quais, sem jamais terem pessoalmente lido uma linha de Freud, passaram a usar nas suas conversas de todos os dias expressões como “trauma de infância”, motivações “inconscientes”, desejos “reprimidos” ou “complexo de Édipo mal resolvido”.

Oriundo de um país – a Roménia – onde este fenómeno de transformação cultural era menos visível, Moscovici, que passou a viver em Paris a partir de 1947, optou por abordá-lo na tese de doutoramento. Como refere o próprio, as discussões sobre a psicanálise eram, na época, claramente relevantes na sociedade francesa: em três anos (1953-1956), 230 jornais e revistas não especializados publicaram cerca de 1600 artigos sobre a psicanálise (Moscovici, 1961/2000). O estudo abordou, então, a forma como as noções psicanalíticas haviam atingido a sociedade, tinham entrado nas conversas quotidianas e gerado novas práticas e formas de pensar. Analisou ainda como, neste processo, as noções psicanalíticas tinham assumido versões diferentes em grupos diferentes, sofrido alterações face às ideias originais de Freud e suscitado aceitação em alguns sectores e resistência em outros.

Moscovici (1961/1976) examinava, assim, um fenómeno muito característico das nossas sociedades, que é o facto de a ciência propor constantemente novos objectos de pensamento que desencadeiam um trabalho de reflexão nas sociedades e nos grupos (Moscovici, 1976). Desta forma, ele procurava entender como é que a inovação de origem científica afecta a cultura e pode contribuir para a mudança social e cultural (Moscovici e Marková, 2000, p. 227), alterando o pensamento e o conhecimento social. Em síntese, portanto, o primeiro estudo de Moscovici sobre a representação social da psicanálise focou-se nos processos em função dos quais diferentes versões da psicanálise haviam sido criadas, e os factores que haviam contribuído para a sua diversidade.

⁴ “A casa encantada”, na tradução portuguesa.

A primeira questão conceptual: representações colectivas versus sociais

Para abordar o complexo fenómeno da apropriação social da psicanálise, Moscovici constatou, desde o início, que era necessária uma teoria que, simultaneamente, levasse em conta dimensões sociais e psicológicas e explicasse tanto o consenso como a diversidade. Destas duas constatações decorrem duas alterações efectuadas por Moscovici à noção de *representação colectiva* (Durkheim, 1898), à qual foi buscar inspiração para a ideia de representação social.

A noção de representação colectiva, desenvolvida por Durkheim (1898) e muito influente na sociologia, pressupunha que as formas características de organização da vida social, em cada sociedade, originam formas de pensar também características – as representações colectivas. Estas representações impõem-se aos indivíduos, mesmo que estes não tenham consciência disso, e justificam as regularidades duradouras que encontramos nas sociedades e nas culturas. As representações colectivas, assumidas como uma realidade social independente dos indivíduos, podiam assim ser investigadas como determinando outros factos do mesmo nível social. Contrariamente, Moscovici (1976) propôs que a noção de representação colectiva tinha dificuldade em dar conta de uma realidade mais característica do tempo presente do que de sociedades anteriores: o facto de, nas nossas sociedades, coexistir uma grande pluralidade de ideias, nela convivendo, por exemplo, diferentes modos de conceber quais as melhores formas de educar os filhos, o que é um bom líder, quais os fins mais válidos que podemos prosseguir como sociedade, etc. Em suma, aquela noção foi considerada insuficiente para

dar conta da diversidade de ideias e de modos de vida das sociedades actuais.

Assim, a primeira modificação que o conceito de representação social introduz, relativamente ao de representação colectiva, é assumir que os modelos que servem para explicar a permanência têm, também, que explicar a mudança e identificar os processos que interligam ambas. Esta ideia, hoje muito central para a psicologia cultural (e.g., Bruner, 2002; Castro e Batel, 2008; Kashima, Klein e Clark, 2007), focaliza a nossa atenção num facto que a noção de representação colectiva não consegue teorizar. Trata-se do facto de a cultura não ser apenas um sistema relativamente estável de significados, mas também um sistema dinâmico, permanentemente constituído e mantido em funcionamento – e, portanto, em adaptação – através de microprocessos de produção de significado, contextualmente produzidos, e que são da ordem da interacção e da comunicação (Giddens, 1979; Jovchelovitch, 2008; Kashima, Klein e Clark, 2007). Vejamos um exemplo: os processos de representação social estão implicados na construção das relações de género (Amâncio e Oliveira, 2006) que variam com as culturas – algumas delas estabelecem uma diferenciação marcada e rígida entre os papéis de pai e de mãe, enquanto em outras eles apresentam maiores semelhanças. Estes papéis não poderiam, porém, ser mantidos em funcionamento e adaptação sem as inúmeras interacções que ocorrem quotidianamente nas famílias e nas quais eles são, permanentemente, quer contestados, quer reafirmados, a propósito de decisões tão banais como as que estabelecem quem se encarrega de ir buscar os filhos à escola, escolher o local de férias, ou fazer o almoço de sábado. Para estas interacções quotidianas há macro-“balizas”

culturais relativamente estáveis – que incluem, por exemplo, as representações sociais do que é ser pai ou mãe, as quais são alvo, quer de reforços, quer de negociações e contestações contextuais (Castro e Batel, 2008; Monteiro e Castro, 1996). O resultado destas negociações vai assegurando, nalguns casos, a estabilidade, e noutros a mudança social, que pode por sua vez ser mais lenta ou mais radical.

Uma síntese das ideias acima expostas pode ser encontrada na seguinte afirmação: “As pessoas perguntam: em que é que o conceito de representações sociais é diferente entre Moscovici e Durkheim? Espero, assim, que a resposta a esta pergunta esteja agora clara. Ao estudar as representações sociais é necessário estudar, tanto a cultura como a mente individual” (Moscovici e Marková, 2000, p. 255), e ainda as “redes de pessoas e das suas interacções” (p. 256). Se tomarmos em conta estas precisões, vemos que estudar as representações sociais nos obriga a articular, em simultâneo, três níveis de análise: o cultural, o interactivo e o individual (Castro e Batel, 2008). Moscovici considera que esta articulação tem como precursores clássicos nas ciências sociais, não só Durkheim, mas também Weber e Simmel, como mostrou no seu livro, hoje clássico, *A Invenção da Sociedade* (Moscovici, 2011).

A segunda questão conceptual: inovação e representações sociais em mutação

A segunda transformação que Moscovici introduziu no conceito de representação colectiva refere-se ao facto de as representações sociais se interessarem pelo estudo das *representações em construção* (“*in the making*”) (Moscovici, 1984b). Estas são representações

que ainda não tiveram tempo para sedimentar, por serem “novas”. Muitas destas “novas” representações são continuamente fornecidas à sociedade pela ciência, pelos seus saberes e pelos seus praticantes. O conceito de representação social vai ser, assim, um instrumento para analisar como se modifica o senso comum ao ser alimentado pelas inovações científicas, e para examinar como as representações de certos objectos – como a infância, a doença mental ou a sexualidade – se vão modificando por influência de determinadas ideias científicas.

Porém, como foi sendo tornado claro com o tempo, o interesse desta abordagem pelas representações em construção não se esgota no estudo da forma como a ciência transforma o senso comum. Pelo contrário, o projecto das representações sociais é examinar como se modifica o senso comum ao ser alimentado, não só pela ciência, mas também por todos os outros sistemas sociais; e analisar como tudo isto ocorre por meio da comunicação, que põe as novas ideias ou propostas em circulação na sociedade e, ao mesmo tempo, as vai alterando.

No presente capítulo consideramos que esta segunda reformulação introduzida pelo conceito de representação social relativamente ao conceito de representação colectiva – a importância conferida à forma como ideias ou acontecimentos inovadores afectam e alteram a cultura e o conhecimento social – é muito relevante. De facto, é esta reformulação que possibilita ao conceito de representação social tornar-se um instrumento de análise da mudança social e cultural, bem como da resistência a esta (Castro e Batel, 2008; Howarth, 2006; Moscovici, 1972).

Assim, neste capítulo temos em conta que as representações sociais e o conhecimento social se modificam por acção de inovações oriundas

da esfera científica, como aconteceu com a psicanálise (Moscovici, 1976). No entanto, assumimos também que as representações se modificam: (1) em função de inovações oriundas da esfera tecnológica (e.g., Bauer e Gaskell, 2002; Castro e Gomes, 2005; Wagner, Kronberger e Seifert, 2002); (2) devido a novidades surgidas na esfera pública, que são muitas vezes protagonizadas por movimentos sociais minoritários, como o movimento ecologista (e.g., Arruda, 1994; Castro, 2002; Lima, Cabral, Vala e Ramos, 2003), ou certos grupos de extrema-direita (Orfali, 2006); (3) graças ao debate, contacto e convivência entre grupos diferentes nas nossas sociedades multiculturais (Jovchelovitch e Gervais, 1999; Wagner *et al.*, 2000); (4) pela pressão de transformações estruturais no ambiente (Flament e Rouquette, 2003); (5) ou ainda estimuladas por inovações legislativas e políticas públicas (e.g., Castro e Batel, 2008; Jensen e Wagoner, 2009).

Para que se torne mais claro como diferentes formas de inovação alteram as representações sociais, vejamos alguns exemplos.

Os estudos de Jovchelovitch e Gervais (1999; Gervais e Jovchelovitch, 1998) sobre a forma como a comunidade chinesa a residir em Londres vai alterando os seus hábitos e representações relativamente à alimentação, à saúde e à utilidade do Sistema Nacional de Saúde inglês, ilustram como a convivência entre grupos diferentes nas nossas sociedades multiculturais altera as representações e o conhecimento partilhado. Estes estudos sugerem que “os Chineses (residentes em Londres) conseguem integrar diferentes sistemas de conhecimento e incorporar novas informações provenientes de tradições diversas” (p. 66). Sugerem, ainda, que a comunidade Chinesa em Londres usa ambos os sistemas – o tradicional chinês e o

da medicina ocidental – de forma a compensar os limites ou falhas de cada um.

Também como exemplo de como a convivência entre diferentes sistemas de saber altera representações, atenda-se ao estudo da forma como em Patna, na Índia, as representações da “doença mental”, da loucura e dos seus tratamentos vão fusionando ideias e práticas tradicionais com ideias e remédios da psiquiatria ocidental (Wagner *et al.*, 2000), embora a expressão de ideias tradicionais seja preferida no contexto privado, da casa, e a de ideias da psiquiatria em contextos mais públicos.

Como exemplo do impacto da inovação oriunda de movimentos minoritários, vejamos os estudos de Orfali (2006) sobre a forma como os franceses – depois do choque causado pelo aumento de votos na Frente Nacional nos anos 80 – começaram a aceitar a existência deste partido enquanto parte da vida política francesa, ainda que a maioria dos cidadãos não tenha mudado a sua avaliação relativamente a partidos de extrema-direita.

Veja-se, ainda, como as inovações legislativas que implicam um maior envolvimento das comunidades na tomada de decisões que as afectam são rerepresentadas e postas em prática por técnicos e decisores de uma forma que minimiza as novidades nelas implicadas (Castro e Batel, 2008).

Uma síntese

(1) – o conceito de representação social retoma uma noção prévia – a de representação colectiva – para a transformar. É, assim, uma proposta que repete e que diferencia, num mesmo movimento, apontando desde logo para a ideia de que não se pode explicar a perma-

CAIXA 2

Definições de representações sociais

“Um conjunto de conceitos, proposições e explicações criado na vida quotidiana no decurso da comunicação interindividual” (Moscovici, 1981, p. 181).

“Uma modalidade de conhecimento socialmente elaborada e partilhada, com um objectivo prático e contribuindo para a construção de uma realidade comum a um dado conjunto social” (Jodelet, 1989a, p. 36).

“Mais do que crenças consensuais, as representações sociais são princípios organizadores de natureza variada, que não correspondem necessariamente a crenças partilhadas, uma vez que podem resultar em posições diferentes, ou mesmo opostas, de indivíduos em relação a pontos comuns de referência” (Doise, Clémence e Lorenzi-Cioldi, 1993, p. 4).

“Um conjunto organizado de cognições relativas a um objecto, partilhadas pelos membros de uma população homogénea em relação ao mesmo objecto” (Flament, 2003, p. 37).

nência sem a mudança e que, entre o novo e o velho, o pensamento social elabora um tecido contínuo de significados;

(2) – o conceito de representação social indica também que não se pode explicar o individual sem o social, nem vice-versa, e que não há corte entre um e outro nível;

(3) – esta abordagem interessa-se especificamente pela forma como as fontes de inovação transformam o conhecimento social e as culturas, e pelos processos que contribuem quer para acelerar quer para resistir à mudança;

(4) – esta abordagem confere particular relevo à comunicação e ao discurso quotidianos, pois estes constituem os meios através dos quais as representações se elaboram, difundem e transformam.

6.2. *Representação social: definição e construção*

Definição

Vamos então apresentar algumas definições clássicas *do que é* uma representação social (ver

Caixa 2). Em seguida, serão abordados: (1) os processos de objectivação e ancoragem, através dos quais se constituem as representações sociais; (2) as três formas de comunicação das representações, que são também formas através das quais são elaboradas: difusão, propagação e propaganda.

Um conceito e uma teoria

As definições da Caixa 2 apresentam a representação social como um conceito que remete para um fenómeno (Moscovici, 1984b), ou seja, como algo que *está no mundo* e que procuramos entender e explicar. Indicam ainda que esse fenómeno é o resultado das tentativas humanas de produzir sentido, utilizado para comunicarmos e coordenarmos as nossas acções de forma a podermos viver em comunidade (Wagner, 1998). No entanto, a expressão “representação social” refere-se também a uma teoria (Jovchelovitch, 2008; ver também Castro, 2002). Enquanto *teoria* em sentido lato, este quadro analítico indica quais os requisitos epistemológicos necessários para abordar e entender as representações.

Uma definição aberta

O conceito de representação social foi frequentemente criticado por ser impreciso (Jahoda, 1988). As respostas de Moscovici a estas críticas foram no sentido de considerar essa imprecisão como positiva e necessária. Moscovici (1972, 1976, 1988, 1989) é veemente defensor da necessidade de manter o conceito aberto⁵ e de não buscar uma operacionalização fechada que geraria, apenas, mais um conjunto de informações fragmentárias. Assim, para este quadro analítico são bem vindas ligações com outros conceitos, quer os mais, quer os menos abrangentes, e conexões com as outras ciências sociais. Moscovici (1989) torna claro que, ao partir do conceito de *representação*, propõe a Psicologia Social como uma ciência social, tal como a Antropologia ou a Sociologia, e não como uma ciência natural.

Mais recentemente, Liu (2004) sugere que o conceito de representação social seria um tipo de conceito “sensibilizante” (*sensitizing*) e não um conceito “definitivo”, uma distinção que o autor vai buscar a Blumer (1969). Um conceito sensibilizante “oferece ao utilizador orientação e referências para abordar fenómenos empíricos. Enquanto os conceitos “definitivos” oferecem descrições do que se pode esperar observar, os conceitos ‘sensibilizantes’ oferecem indicações sobre a direcção na qual observar” (Liu, 2004, p. 148), o que será mais compatível com um objecto de estudo como as representações sociais: que são históricas, dinâmicas e em mutação constante (ver também, Gergen, 1973).

Uma outra dimensão a ter em consideração é que o conceito de representação social é mais abrangente e englobante do que os de valor, crença, esquema ou atitude (Castro, 2006; Doise, Clemence e Lorenzi-Cioldi, 1993; Jaspars e Fraser, 1984; Moscovici, 1976). Neste sentido, para entender as representações, temos que avançar para a análise de como estão agrupados ou interassociados, crenças, valores e atitudes formando constelações organizadas de sentido, a que podemos efectivamente chamar representações (Doise, Clemence e Lorenzi-Cioldi, 1993).

6.3. A elaboração das representações sociais

O aspecto destacado na segunda definição apresentada na Caixa 2 remete-nos para a componente dinâmica e processual do conceito de representação social. Ou seja, para a ideia de que o senso comum se modifica pela emergência de novas representações, as quais passam a circular na sociedade e vão reformulando a compreensão e a construção partilhada de certos objectos sociais, como a infância (Ariès, 1960; Monteiro e Castro, 1997), a maternidade (Badinter, 1980), a loucura e doença mental (De Rosa, 1987; Jodelet, 1989b; Morant, 1995, 2006), a violência (Vala, 1981), ou a alimentação (Lhalou, 1998).

Esta componente processual das representações sociais tem duas vertentes. A primeira propõe investigar a génese ou origem das representações. A segunda vertente implica encontrar formas de articular o estudo das repre-

⁵ Claro que este não-fechamento não é característica exclusiva deste conceito. Um conceito tão central na antropologia como o de cultura foi aceitando definições sucessivas e ainda hoje não há total consenso sobre ele. E mesmo sobre um conceito como o de *esquema*, de uma corrente – a Cognição Social – mais preocupada com definições operacionais, é dito: “O conceito geral de esquema é provavelmente o certo, mas ainda tem que ser apropriadamente caracterizado ou formulado” (Markus e Zajonc, 1985, p. 149).

representações com a comunicação, em contextos concretos, que podem ser os de uma interação face a face, ou o dos debates internos que acompanham, por exemplo, tomadas de decisão. A comunicação pode ainda ser mediada, isto é, ocorrer através dos meios de comunicação social, como a imprensa, a televisão, ou a Internet (Marková, 2003). Este duplo entendimento da comunicação – como tendo uma vertente inter-pessoal e outra mediada – está desde logo patente na organização do livro de Moscovici sobre as representações da psicanálise, onde estas foram estudadas através de duas vias diferentes.

Em primeiro lugar, as representações foram estudadas através da análise de seis grupos – um grupo representativo da população parisiense, outro de “classes médias”, outro de “profissionais liberais”, outro de “operários”, outro de estudantes universitários e outro ainda de alunos das escolas técnicas –, abordados por questionário e, em alguns casos, com entrevistas.

Em segundo lugar, este estudo recorreu a uma análise de conteúdo dos artigos sobre a psicanálise publicados na imprensa francesa. Nesta segunda parte, foram examinadas a imprensa genérica (ex.: *France Soir*, *Elle*), as publicações católicas (ex.: *La Croix*) e as comunistas (ex.: *L'Humanité*). Da análise destes três tipos de publicações, Moscovici conclui que cada um recorre a uma modalidade de comunicação diferente e que estas concretizam diferentes representações da psicanálise.

Abordaremos agora os processos psicológicos e as modalidades de comunicação presentes na construção das representações sociais.

A objectivação

A objectivação é o processo que permite tornar real um esquema conceptual e dar a uma ideia uma contrapartida material. Para Moscovici (1976, cfr. p. 107) a objectivação é conseguida na sequência de três etapas – a construção selectiva, a esquematização e a naturalização. De acordo com Vala (2000), através da objectivação os elementos constitutivos das representações adquirem materialidade, “tornando-se expressões de uma realidade pensada como natural” e, como tem sido proposto, as realidades pensadas como naturais são mais difíceis de alterar, adquirindo uma estabilidade maior no pensamento social (Rothbart e Taylor, 1992).

Moscovici e Hewstone (1984), numa primeira análise detalhada de como o senso comum elabora representações sociais a partir de material científico, propõem que a objectivação pode desdobrar-se em vários subprocessos (Wagner e Hayes, 2005) que podem ser estendidos a outros domínios que não o da recepção da inovação científica.

Os subprocessos referidos são os seguintes:

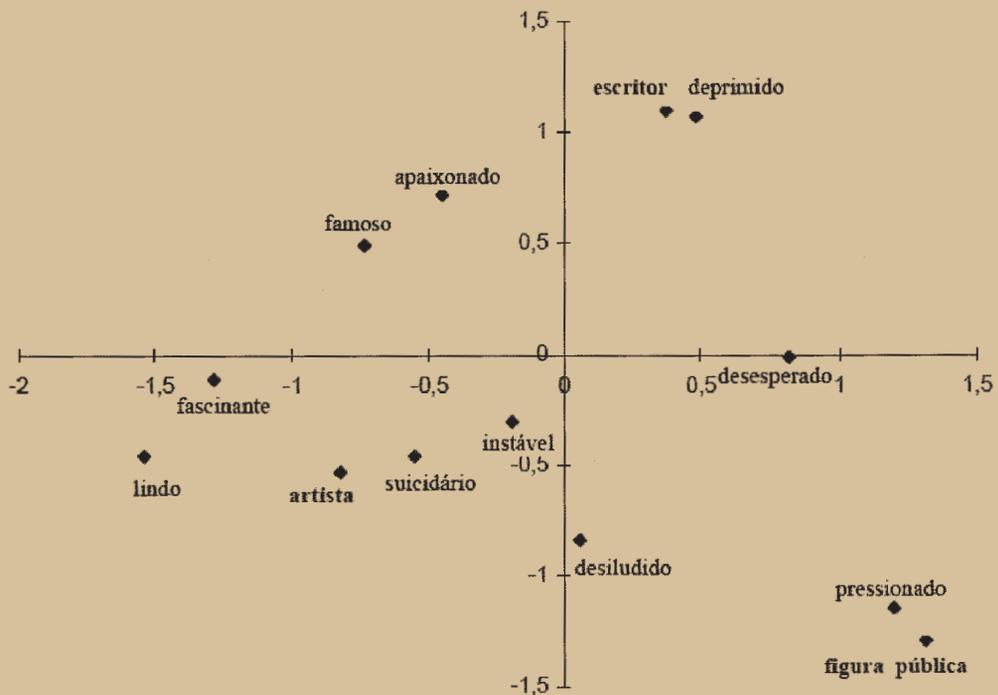
(a) personificação – este subprocesso refere os casos em que figuras públicas ou um grupo social personificam uma ideia complexa, ou um problema multidimensional, substituindo-se a estes e simplificando-os. Exemplos clássicos são a teoria da relatividade personificada em Einstein, a psicanálise personificada em Freud e a teoria da evolução em Darwin. Exemplo clássico é ainda a SIDA personificada inicialmente no grupo dos homossexuais⁶. Veja-se ainda os vários tipos de

⁶ Hoje em dia a SIDA não é já tão simplisticamente personificada neste grupo, mas não há dúvidas de que restam ainda no pensamento social traços desta equivalência: um exemplo é o facto de, no nosso país, os homossexuais serem ainda impedidos de doar sangue.

CAIXA 3

Objectivação

Num estudo sobre a forma como o processo de objectivação do suicídio ocorre na imprensa, considerou-se como exemplares do suicídio as individualidades que se suicidaram, ou que fizeram tentativas de suicídio. Nos artigos analisados, identificaram-se 14 personagens, referenciadas em 25 artigos, que foram agrupadas em três categorias: figuras públicas (Maxwell e Diana Spencer), artistas (Marilyn Monroe, Romy Schneider, Miroslava, Elis Regina, Soares dos Reis) e escritores (Camilo Castelo Branco, Florbela Espanca, Mário de Sá Carneiro, Hemingway, Jack London, Sylvia Plath e Césaire Pavese). Para conhecer a representação do suicídio que estes tipos de exemplares objectivam, foi realizada uma análise factorial de correspondências.



O primeiro eixo desta AFC opôs os artistas, qualificados pelos atributos *famoso*, *fascinante* e *lindo*, às figuras públicas, qualificadas pelos atributos *desesperado* e *pressionado*. O segundo eixo opôs as figuras públicas (*desiludido* e *pressionado*) aos escritores (*deprimido* e *apaixonado*). Estamos, assim, perante três tipos de suicídio caracterizados por dinâmicas diferentes: a depressão e a paixão, como uma expressão de uma dinâmica interna perturbada; a pressão externa que faz do suicida uma vítima; e o sucesso que, como sugerem outros resultados, é a expressão de alguém que se excede e é vítima deste excesso.

Texto elaborado por Olga Ordaz, a partir do seu estudo sobre a representação social do suicídio na imprensa (Ordaz e Vala, 1997).

suicidas e de motivações para o suicídio, personificados em figuras públicas, artistas ou escritores emblemáticos (ver Caixa 3);

(b) a figuração – esta refere-se ao facto de imagens e metáforas substituírem conceitos e ideias complexas (ver Caixa 4);

(c) por fim, há ainda o subprocesso de ontologização, que consiste em dotar de existência concreta (ser) ideias, qualidades, ou conceitos que obviamente não a possuem.

A ancoragem

Vejamos agora o que é a ancoragem. Este processo está implicado na classificação de ideias, coisas ou pessoas em categorias. O que é social neste processo é a escolha das categorias para ancoragem, ou a escolha dos conteúdos, que é determinada pelo grupo: “observa-se que a direcção inicial, o ângulo a partir do qual um grupo vai tentar lidar com o que não é familiar será determinado pelas imagens, conceitos e linguagens partilhadas pelo grupo” (Moscovici, 1981, p. 189; ver também Joffe, 2003). Conceitos e imagens são portanto *projetados* sobre o objecto não familiar que pode, a partir de então, ser reconhecido como parte do tempo, tradição e memória de um grupo social (Jesuino, 2008).

A análise das representações da psicanálise irá levar Moscovici (1976) a concluir que a ancoragem constitui uma rede de significados em torno da psicanálise por aproximação a categorias já existentes, e orienta as conexões entre esta e o meio social. Analisando as representações da SIDA na imprensa, quando a doença começou a aparecer, Marková e Wilkie (1987) vão mostrar como categorias de signifi-

cado antigas são usadas para conferir sentido a uma doença nova e não familiar.

Outro exemplo do estudo da ancoragem pode ser encontrado numa pesquisa sobre a representação da manipulação genética e dos Organismos Geneticamente Modificados (OGM) na imprensa portuguesa (Castro e Gomes, 2005). O estudo partia da ideia de que diferentes notícias e jornais iriam também usar categorias diferentes para ancorar a novidade que os OGM representavam. Por sua vez, ancoragens diferentes iriam posicionar os OGM em campos de significado diferentes, uns mais positivos, outros mais negativos. Os resultados mostraram que a ancoragem dos OGM e da manipulação genética no domínio da saúde era feita em categorias e noções positivas, como progresso e ciência. Já a manipulação genética aplicada à agricultura e aos alimentos estava ancorada em categorias negativas, como a de ideologia e o contraste natural/não-natural; e face a ela as posições eram mais negativas. Vemos assim que as categorias de ancoragem escolhidas são determinantes. Uma vez que algumas são socialmente mais valorizadas do que outras, a sua escolha constitui uma forma de uma comunicação aparentemente neutra conseguir veicular também avaliações (Castro e Gomes, 2005).

A ancoragem e a objectivação são processos intrinsecamente ligados. Wagner e Hayes (2005, p. 216) sugerem que eles têm uma relação temporal: primeiro, as categorias escolhidas para ancorar o que não é familiar seriam aquelas que o grupo melhor conhece e são mais funcionais para o grupo; posteriormente, estas mesmas categorias serviriam como fonte das metáforas para a objectivação.

Por fim, há ainda que considerar que a noção de “ancoragem” pode ser analisada a partir de uma outra perspectiva: como é que os grupos e

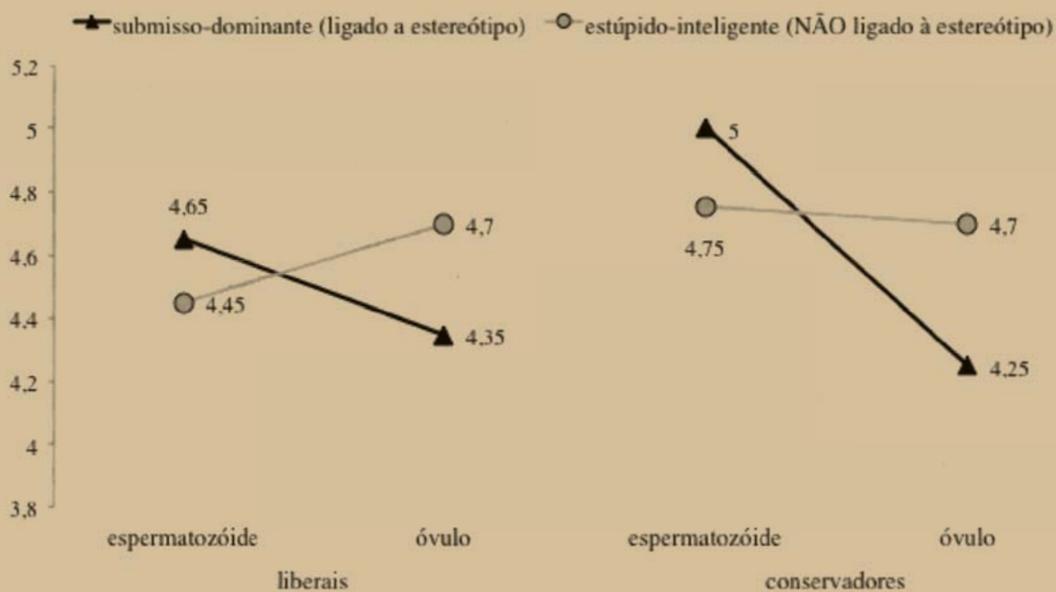
CAIXA 4

A objectivação através da metaforização

Num estudo experimental pediu-se aos participantes que avaliassem as características de duas células – o espermatozóide e o óvulo – numa escala bipolar, na qual metade dos itens estava claramente relacionada com estereótipos de género (pequeno-grande, fraco-forte, submisso-dominante), e a outra metade (importante-pouco importante, negativo-positivo, feio-bonito) não o estava.

O tipo de orientação dos respondentes em relação aos papéis de género – liberal ou conservadora – foi também avaliado, por meio de uma escala. Tal como esperado, e como se mostra na figura, as avaliações que os respondentes fizeram das características do espermatozóide e do óvulo diferiam de acordo com a sua orientação ideológica. Os conservadores avaliavam as características do espermatozóide como mais estereotipicamente masculinas (i.e., mais forte, mais activo e mais dominante); e as do óvulo como mais estereotipicamente femininas (i.e., fraco, mais passivo, mais submisso), comparativamente aos liberais (por exemplo, na figura, $M_{\text{Conservadores}} = 5.0$ e $M_{\text{Liberais}} = 4.65$ para o atributo “dominante” aplicado ao espermatozóide). Relativamente aos atributos não estereotípicos (e.g., estúpido-inteligente) não se verificaram diferenças. Assim se mostra como os papéis geralmente atribuídos ao homem e à mulher numa relação sexual são transpostos para as propriedades do espermatozóide e do óvulo, respectivamente.

Impacto da orientação ideológica e do tipo de célula na avaliação das características das células



Fontes: Texto e figuras adaptados de Wagner e Hayes (2005, p. 214).

as categorias sociais constituem princípios de ancoragem das representações, ou seja, como é que o posicionamento dos indivíduos na estrutura social orienta o pensamento social e a construção de significado? Alguns autores (Breakwell, 1993; Doise, 1992; Elcheroth, Doise e Reicher, no prelo; Maia e Poeschl, 2004; Vala, 1993, ver também Vala, 2000) têm defendido que a forma como nos posicionamos face a certas categorias sociais – aceitando-as ou contestando-as – depende de como nos categorizamos e localizamos na estrutura social. Este aspecto sugere que o entendimento do pensamento social e da sua interiorização tem muito a ganhar com uma articulação mais aprofundada entre a teoria das representações sociais e a teoria da identidade social.

As modalidades comunicativas e a elaboração de representações

A segunda parte do livro de Moscovici sobre a representação social da psicanálise (1976) estudou, como mencionado, esta representação analisando a imprensa escrita. Ou seja, nesta segunda parte do livro, a representação é analisada no quadro dos processos de comunicação social e da comunicação em geral. Foi neste contexto que Moscovici propôs as seguintes modalidades de comunicação nas quais são elaboradas as representações sociais:

- *Difusão* – O propósito principal desta modalidade de comunicação é o de propor uma abertura na direcção de ideias e comportamentos possíveis, mas jamais imperativos, e o de fazer circular a informação sobre opções disponíveis. Este propósito é alcançado dando

aos temas uma diversidade de tratamentos e mantendo uma certa distância em relação a eles, por exemplo, através do uso da ironia e da referência a especialistas (*idem*, p. 319). Por estes motivos, o discurso não visa dar uma expressão estruturada à representação e por isso não é sistemático (*idem*, p. 326). Também não visa a criação de um comportamento unitário, mas tão-só falar e fazer falar de um assunto, e por isso deixa ao leitor o cuidado de tirar as suas conclusões. Por isso, o seu princípio normativo fundamental é a moderação. Os jornais e revistas caracterizados pelo uso desta modalidade pertencem em geral à imprensa generalista, de grande audiência, e assumem-se como órgãos de transmissão de um saber comum que é necessário partilhar (exemplos no estudo de Moscovici sobre a psicanálise: *Elle e France Soir*).

- *Propagação* – O objectivo desta modalidade é exercer pressão para a uniformidade, tentando produzir uma norma, uma convergência em torno de uma doutrina que seja aceitável. Procura-se estabelecer uma mediação entre um objecto socialmente valorizado e um grupo definido, pois os seus fins são os de organizar ou transformar uma teoria para a tornar compatível com os princípios que fundam a unidade de um grupo. Esta modalidade de comunicação propõe-se ainda preparar e controlar os comportamentos e antecipar-lhes o significado, sem os impor directamente. A propagação visa orientar e preparar mensagens estruturadas e explícitas, suficientemente claras para que possam ser utilizadas pelos membros do grupo. No estudo de Moscovici, o exemplo desta modalidade de comunicação é a imprensa católica, onde os artigos discutem e justificam a

psicanálise, procurando encontrar um denominador comum entre as bases do catolicismo e os da psicanálise. Uma visão da inovação que se ajuste às normas do grupo seria o corolário deste esforço.

• *Propaganda* – Na propaganda o estilo é concreto. De acordo com Moscovici (1976), este estilo aparece aquando da existência de um conflito susceptível de ameaçar a identidade de um grupo e a unidade da sua representação do real. Esta modalidade de comunicação desempenha, assim, uma função reguladora – afirmação e procura do restabelecimento da identidade – e uma função organizadora do significado do objecto através de dicotomias simplificadoras. Nestas dicotomias, a situação é definida de forma a não apresentar senão duas soluções possíveis – uma boa e outra má – e a repetição é utilizada como factor de homogeneização. A propaganda surge, então, como a modalidade de comunicação de um grupo em situação de conflito, tendo em vista a acção (p. 442). No estudo de Moscovici mostra-se como a imprensa comunista recorre a esta modalidade de comunicação para falar da psicanálise, tratando-a como um corpo inimigo, e colocando-a num conjunto de alternativas dicotómicas (França-América, Ciência-Mito), que são mutuamente exclusivas e não se podem compatibilizar.

Este entendimento das modalidades de comunicação assenta também no reconhecimento do papel que a contradição pode desempenhar na comunicação e apresenta diferentes

formas de lidar com esta (Castro, 2005). Por exemplo, quando estamos perante um assunto relativamente ao qual existe a <crença A> e também a <crença não-A>, as combinatórias lógicas disponíveis são quatro, sendo três delas relevantes. É possível argumentar a favor de uma e contra a outra, ressaltando assim aspectos polémicos (Propaganda); é possível buscar a conciliação e os aspectos mais consensuais, redefinindo as crenças <A> e <não-A> como não sendo realmente contraditórias num nível superordenado (Propagação); e é possível reconhecer a diversidade, sem favorecer a <crença A> em relação à <crença não-A>, apresentando ambas (Difusão) (ver Castro, 2002, 2005).

6.4. *O estudo das representações sociais: contributos para a compreensão do pensamento social sobre os problemas do nosso tempo*

A partir dos anos 60/70 vários investigadores franceses começaram a desenvolver a perspectiva das representações sociais – por exemplo, Herzlich (1969), Doise (1972) Codol (1970), Abric (Abric e Kahan, 1972) e Flament (1967). Moscovici divulgou-a também, quer em publicações de cariz mais reflexivo (por exemplo, Israel e Tajfel, 1972), quer em outras línguas (ver Farr e Moscovici 1984b; Forgas, 1981). A divulgação originou quer a expansão dos trabalhos, quer algumas críticas (ver as críticas de Jahoda, 1988; Potter e Litton, 1985; Potter e Wheterell, 1998⁷).

⁷ Para conhecer as respostas de Moscovici, ver os textos de 1989 e 1998; ver um sumário destes debates em Castro, 2003 e em Volklein e Howarth, 2005).

CAIXA 5

**Contributos para a compreensão do pensamento social:
exemplos de temas e problemas abordados nos últimos 20 anos**

Os investigadores das representações sociais têm examinado a variedade das representações sobre questões prementes do quotidiano, como as formas de pensar e lidar com o corpo (Goetz, Camargo, Bertoldo e Justo, 2008; Jodelet, 1984), a saúde e a doença em geral (Jovchelovitch e Gervais, 1999), o envelhecimento (Coudin e Paicheler, 2002; Wachelke e Lins, 2008), a doença mental (Belleli, 1994; De Rosa, 1987; Morant, 2006; Wagner, Duveen, Thelma e Vermel, 2000;), a droga e a toxicodependência (Echebarria *et al.*, 1992; Valentim, 1998), e a violência para com as crianças (Pascoal e Poeschl, 2004). Têm também estudado factores que põem a saúde em risco (Breakwell, 2001), como o stress e o *burn-out* (Marques-Pinto, 2001), a SIDA (Camargo, 2003; Camargo, Bertoldo e Barbará, 2009; Comby, Devos e Deschamps, 1996; Markova e Wilkie, 1997), ou as doenças emergentes (Joffe e Haarhoff, 2002).

Os estudos têm também analisado as diferentes formas de pensar a relação entre ciência e senso comum (Nascimento-Schulze, 2006; Sá, Souto e Moller, 1996), as inovações tecnocientíficas (Bauer e Gaskell, 1999; 2002; 2008; Farr, 1993; Gaskell *et al.*, 2001; Joffe, 2003; Wagner, Kronberger e Seifert, 2002), as inovações tecnológicas (Christidou, 2004; Contarello, 2007), e como são apreendidas noções de origem científica, como a de mudança climática (Smith e Joffe, 2009), ou os OGM (Allain, Nascimento-Schulze e Camargo, 2009; Castro e Gomes, 2005).

Outro conjunto de estudos tem incidido sobre a dinâmica da estabilidade e mudança na esfera pública, examinando a recepção de novos partidos (Orfali, 2006), o desenvolvimento de movimentos sociais, como o feminista (Amâncio e Oliveira, 2006), ou o ecológico (Arruda, 1998; Castro, 2002), o desenvolvimento de comportamentos pró-ambientais (Buijs, 2009; Castro, 2006; Devine-Wright, 2009), e de novas práticas agrícolas (Flament e Rouquette, 2003; Michel-Guillout e Moser, 2004), a resistência ao racismo e à discriminação (Howarth, 2006; Moscovici e Perez, 1999) e o processo de globalização (Poeschl e Viaud, 2008). Outros estudos têm procurado entender a recepção e a resistência a inovações políticas e legislativas (Castro e Batel, 2008; Jensen e Wagoner, 2009; Tuffin e Frewin, 2008), nomeadamente as que procuram regular a sustentabilidade e a protecção da biodiversidade (Castro e Mouro, 2011; Hovardas e Stamous, 2006; Mouro e Castro, 2010), ou os direitos humanos (Spini e Doise, 1998; 2005).

Um conjunto de estudos tem também examinado as marcas do encontro entre grupos de diferentes culturas na memória social (Cabecinhas e Cunha, 2003; Haas e Jodelet, 1999; Licata e Klein, 2010; Liu e Hilton, 2005; Sá e Castro, 2005).

Além disso, continuaram ser abordados temas como a inteligência (Amaral, 1997; Faria e Fontaine, 1993; Poeschl, 2001; Snellman e Raty, 1995), a morte (Oliveira e Amâncio, 1998), o suicídio (Ordaz e Vala, 1997), os sistemas económicos (Belleli, Morelli, Petrillo e Serino 1983; Jesuíno, 2003), os conflitos sociais (Deschamps, Vala, Marinho, Costa-Lopes e Cabecinhas, 2005; Kalampalikis, 2007) e relações de género (Amâncio, 1995; Duveen, 2001; Oliveira e Amâncio, 2006; Poeschl, Múrias e Costa, 2004) e o poder social (Vala, 1990).

Visto que ocorreram nos anos 80, altura em que se tornou irrefutável a heterogeneidade de abordagens existente na psicologia social (Rijsman e Stroebe, 1989), os debates e críticas com que esta perspectiva teórica foi recebida ajudaram a situá-la com maior clareza, estimulando uma maior clarificação da sua posição epistemológica. Assim, no final dos anos 80 podia falar-se nas representações sociais como um domínio em expansão, para recorrer à expressão de Jodelet (1989), que apresenta nessa época uma bibliografia muito exaustiva dos trabalhos realizados em representações sociais.

Nos anos 90 e seguintes aprofundou-se o debate com outros quadros teóricos (ver Deaux e Philogene, 2000; Sugiman, Gergen, Wagner e Yamada, 2008), reviram-se os trabalhos publicados (ver Jovchelovitch, 2007; Wagner e Hayes, 2005) e a perspectiva expandiu-se para a América Latina. Neste contexto, é difícil propor neste capítulo um recenseamento exaustivo dos temas e problemas tratados com recurso a este quadro. Fazemos, então, somente um apanhado que tem por principal objectivo mostrar a abrangência das contribuições da perspectiva, patente na variedade de temas e problemas tratados nos últimos 20 anos (depois de 1990) a partir desta perspectiva. Este sumário é mostrado na Caixa 5.

6.5. *Metodologias de estudo das representações sociais*

O quadro das representações sociais tem recorrido a metodologias variadas, com base no princípio de que as metodologias devem ser ajustadas aos objectivos de estudo e não têm obrigatoriamente de ser de um ou de outro tipo.

Um segundo princípio na pesquisa sobre as representações sociais é o de que os estudos devem incorporar uma importante componente descritiva, de modo a evitar abordagens explicativas prematuras. A importância de reabilitar a descrição como forma de abordagem científica decorre, em primeiro lugar, da natureza dos objectos de estudo cuja definição é socialmente partilhada, que têm significados reconhecidos numa cultura de que os investigadores também fazem parte (ver também Gergen, 1973; Rozin e Royzman, 2001). A importância de reabilitar a descrição decorre ainda do estado de desenvolvimento da psicologia social, que está longe de possuir teorias de síntese, capazes de integrar um vasto conjunto de dados experimentais por enquanto fragmentários (Moscovici, 1989).

A partir dos anos 90, alguns autores (ver Breakwell e Canter, 1993) defenderão que o foco do debate metodológico deve deixar de discutir quais as metodologias mais apropriadas e passar a discutir como integrar informações provenientes de metodologias diferentes. Neste sentido, e no de privilegiar a descrição, os *métodos de análise multidimensional* passam a ter mais destaque (ver os trabalhos pioneiros de DiGiacomo, 1980; Vala, 1981; Doise, Clémence e Lorenzi-Cioldi, 1993)*.

Uma segunda tendência, mais recente, nos estudos levados a cabo no âmbito das representações sociais consiste no recurso sistemático à triangulação metodológica (Apostolidis, 2006). Alguns projectos dos anos 90 e do começo dos anos 2000 passaram a adoptar um formato de investigação que combina três métodos: a análise de imprensa, a condução de grupos de discussão ou entrevistas aprofundadas e os inquéritos a amostras representativas, que, por vezes, são

* São exemplos de técnicas multidimensionais (*multidimensional scaling*) o *Indiscal* e a Análise Factorial de Correspondências.

complementados por estudos experimentais. Este é o formato do abrangente projecto sobre as representações de organismos geneticamente modificados e modificação genética, que tem estudado e comparado vários países europeus (ver Bauer e Gaskell, 2008; Gaskell *et al.*, 2001); é também o formato de um estudo sobre memória social e representações do descobrimento e colonização do Brasil (Sá e Castro, 2005); é ainda o formato de um estudo sobre o modo como comunidades e peritos portugueses representam a biodiversidade e as formas de a proteger e de lidar com ela nas áreas protegidas da *Rede Natura 2000* (Castro e Michel-Guillout, 2010; Castro e Mouro, 2011; Mouro e Castro, 2010).

6.6. *Pontos de consenso actuais na abordagem das representações sociais*

Como foi mencionado, os debates sobre a abordagem das representação sociais, que se têm desenrolado com interlocutores internos e externos, foram clarificando e estabilizando como consensuais algumas premissas da perspectiva e do seu posicionamento epistemológico (Castro, 2002; Jodelet, 1989a; Jovchelovitch, 2008; Marková, 2008; Moscovici, 1972, 1998; Wagner, 1998; Vala, 1993). Apresentamos de seguida esses pontos de consenso.

A origem das representações é social

Como já foi dito, as representações sociais são concebidas como formas simbólicas emergentes da interacção, pois a sua origem é definida como resultando da relação triádica entre um Ego, um Alter e um Objecto (Marková, 2003; Moscovici, 1972), que se desenrola no

tempo (Bauer e Gaskell, 2008). Ou dito de outra forma, as representações expressam o sujeito, a relação deste com Outro(s), e referem-se a um objecto, historicamente situado. Este posicionamento tem duas grandes consequências: a consequência cultural e a consequência interactiva e contextual, abordadas de seguida.

A consequência cultural

Uma das consequências desta posição epistemológica é que dela decorre que não há razão para supormos que “quando vimos ao mundo” “somos como Adão no dia da criação, abrindo os olhos para os animais e as coisas sem dispor de uma tradição, sem ter conceitos partilhados com os quais relacionar as nossas impressões sensoriais” (Moscovici, 1998, p. 215). Ora, os conceitos partilhados que dão sentido ao mundo, e são resultados emergentes de “relações triádicas” que ocorreram no passado e que, passando de geração em geração se constituem em tradições, constituem as representações sociais. Desta forma, em primeiro lugar, as representações inscrevem-nos na cultura e esta fornece-nos os primeiros filtros com que olharemos a realidade.

É para esta premissa da teoria das representações sociais que a influência de Vygotsky é determinante e assumida (Moscovici, 1998). Vygotsky é um psicólogo russo (1896-1934) cujas ideias permaneceram desconhecidas da psicologia ocidental até aos anos 80, mas foram depois recuperadas (Van der Veer e Valsiner, 1994) e têm influenciado a psicologia social e a psicologia do desenvolvimento. Para Vygotsky, o desenvolvimento humano está dependente da integração numa cultura, pois é sempre mediado, quer pelo signo (como os da linguagem) quer pelos artefactos culturais. Vygotsky propõe

ainda que as funções psicológicas de maior complexidade são resultantes de um processo de internalização, no qual processos inicialmente interpessoais se tornam intrapessoais: “Todas as funções do desenvolvimento cultural da criança aparecem duas vezes: primeiro no nível social, mais tarde no nível individual; primeiro entre pessoas (*interpsicológica*), depois dentro da criança (*intrapicológica*). (...) Todas as funções superiores se originam nas relações reais entre indivíduos humanos” (Vygostky, 1978, p. 57). Esta internalização de actividades “socialmente enraizadas e desenvolvidas na história” cultural é a marca distintiva do humano (p. 57). Uma das tendências actuais da influência de Vygostky, e da *premissa cultural*, sobre a perspectiva das representações sociais, é a aproximação desta perspectiva à psicologia cultural (ver Gergen *et al.*, 2008; Jovchelovitch, 2008; Valsiner, 2008; Valsiner e van der Veer, 2002).

A consequência interactiva e contextual

As relações triangulares Objecto-Ego-Alter não ocorreram, porém, somente no passado, constituindo as culturas, mas continuam a produzir-se quotidianamente. Isto significa que as interacções face a face estão também envolvidas na génese das representações e na sua transformação no tempo. Por outras palavras, para além de um Outro generalizado que representa a cultura, mantemos também interacções com um Outro efectivamente co-presente.

Assim, outra das consequências do facto de as representações emergirem da relação triádica é que, para as entender, somos obrigados a ter em conta o contexto relacional em que são expressas, pois elas ajustam-se à relação concreta. Por outras palavras, as representações não são estruturas de conhecimento rígidas e

imutáveis repetidas *ipsis verbis* pelos indivíduos, de contexto para contexto, de relação para relação. Pelo contrário, elas carregam as marcas do contexto da sua enunciação e, portanto, são igualmente fenómenos de comunicação interpessoal situada, para além de fenómenos de cultura.

Uma forma sintética de formular esta ideia é dizer que, porque emerge da relação triádica, a representação incorpora sempre três dimensões (Jovchelovitch, 2007): a subjectiva (relativa ao Ego), a objectiva (relativa ao Objecto) e a inter-subjectiva (relativa à nossa relação com o Alter). Todos tivemos, já pessoalmente, a experiência de dizer coisas diferentes em contextos relacionais diferentes, ou seja, a interlocutores diferentes. Porém, e para além da observação casual da vida quotidiana, é de notar que a pesquisa tem mostrado essa orientação pragmática da comunicação, que a direcciona para o contexto e a relação, fazendo-a variar com estes (Billig, 1995; Castro e Batel, 2008; Jovchelovitch e Gervais, 1999; Wagner *et al.*, 2000). Assim, a concepção de comunicação aqui presente acentua a vertente pragmática e de orientação para o outro daquilo que é dito (Moscovici, 1999).

As representações que por estes processos se acumularam na cultura têm inevitavelmente que ser variadas, heterogéneas, múltiplas e abrir a possibilidade da contradição. Esta complexidade e heterogeneidade são as marcas do senso comum (Billig, 1991). É justamente por conter em si ideias contraditórias que o senso comum nos permite entender como é que o pensamento e o raciocínio se desenvolvem através do confronto entre ideias opostas. Logo desde o início da formulação da sua teoria, ao procurar entender o pensamento quotidiano e a formação e transformação do senso comum, Moscovici (1976) afirmava: “pensamos de maneira incessante ‘contra’ ou ‘a favor’, o que quer dizer

que aceitamos ou rejeitamos o que é dito e, a menos que se queira evitar o diálogo, forjamos opiniões na e pela controvérsia” (p. 254).

Uma noção desenvolvida mais recentemente para dar conta destes aspectos é a de *themata* (Moscovici e Vigneaux, 1994). Marková (2000) define os *themata* da seguinte forma: “Os *themata* são categorias opostas que, no decurso da história, foram sendo problematizadas; por qualquer motivo tornaram-se objecto de atenção e uma fonte de tensão e de conflito” (Marková, 2000, p. 446). Exemplos de *themata* são as categorias vistas como opostas: natureza/cultura; razão/emoção; comestível/não comestível; bonito/feio, etc.

Os *themata* incorporam a ideia de que pensamos de forma argumentativa, dilemática, sempre contra uma ideia e a favor de outra que se lhe opõe (Billig, 1985, 1991; Moloney e Walker, 2002; Moscovici, 1976), em função de pares opostos que geram o desenvolvimento de argumentos. É neste sentido que o estudo dos *themata* pode ajudar a compreender o “velho e irritante enigma do senso comum: porque é que ele afirma uma coisa bem como o seu contrário” (Moscovici, 2001, p. 32), bem como o facto de que “as representações sociais surgem aos pares, cada uma tendo a sua alternativa” (p. 33).

A articulação entre representações sociais e identidades sociais

Importante para compreender os factores que estruturam os contextos e a dinâmica das representações sociais será a articulação entre estas e as identidades sociais. Uma vez que as identidades têm associadas a si conteúdos ou representações que distinguem um grupo de outro grupo, como se disse atrás, então as representações activadas num dado contexto relacional dependem das identidades também

activadas nesse mesmo contexto (Breakwell, 1993; Doise, 1990; Elcheroth *et al.*, (no prelo); Vala, 1993). Por exemplo, Poeschl (2001) evidenciou as estratégias cognitivas activadas para manter a positividade da identidade social em situações em que os respondentes eram levados a comparar a inteligência do endogrupo com diversos exogrupos (seres humanos *versus* animais ou máquinas; homens *versus* mulheres). Para que estas questões sejam melhor compreendidas, a articulação entre as abordagens das representações sociais e das identidades sociais será fundamental. Ela será também uma forma de fazer avançar um projecto de psicologia social e societal – ou seja, uma psicologia social que seja capaz de abordar todos os níveis de análise e não apenas os individuais e interpersonais, uma ambição que existe desde os anos 70 (Israel e Tajfel, 1972).

As representações constroem e constroem

Do que ficou dito nos parágrafos anteriores, podemos então sintetizar que, juntamente com o objecto, o contexto relacional co-determina a representação. No entanto, alguma estabilidade, que permita distinguir as culturas e os grupos tem também que ser esperada das representações e da forma como são utilizadas nas interações concretas, ou elas de nada serviriam como formas de orientar as relações e as condutas e criar uma realidade comum a um dado conjunto social. Como compreender esta aparente contradição?

Para responder à pergunta que acabámos de fazer, temos que levar em conta que a perspectiva das representações sociais considera que algumas representações sociais, porque incorporadas em estruturas sociais, instituições, *curricula* escolares, leis, etc. (Farr, 1998;

Moscovici 1998), têm um “papel causal e/ou constrangedor” (Moscovici, 1998, p. 217). Isto implica que as representações não só emergem das interações, mas também são organizadoras dessas mesmas interações (Castro e Batel, 2008), construindo a realidade social de uma certa forma e permitindo a gênese de certas (novas) representações, mas não de outras (Voelklein e Howarth, 2005).

Vamos a um exemplo da vida quotidiana. A escola e a universidade enquanto instituições são organizadas em função de um sistema de representações sobre o que é o conhecimento. Este sistema de representações define a aprendizagem como algo valioso (por isso, por exemplo, parece legítimo a escolaridade até ao 12.º ano ser obrigatória em Portugal), indica quais os conhecimentos mais válidos, especifica quem os detém e como devem ser transmitidos, que tipo de relações devem existir para assegurar esta transmissão, etc. Estas representações são detectáveis nos *curricula*, nas leis que regem estudantes e professores, ou na forma de dispor as cadeiras nas salas de aulas.

Certas representações do que é o conhecimento estão, portanto, incorporadas em instrumentos institucionais e são bastante estáveis. Não estamos a dizer, nem que são as únicas existentes, nem que são imutáveis, ou que não podem ser contestadas, e que não permitem a negociação, ou adaptações contextuais. Apenas afirmamos que, gozando de clara estabilidade num certo tempo e num certo espaço, há certas representações que foram institucionalizadas e constroem a realidade social de uma certa forma, definindo margens de liberdade para além das quais a contestação se torna difícil, e restringendo as práticas efectivas. Mas dentro destas margens de liberdade, os sujeitos são vistos pela abordagem das representações sociais como seres activos e pensantes.

Esta ideia de que as pessoas são seres activos, e não simplesmente reactivos, está subjacente à metáfora de “sociedade pensante”, a qual recusa a ideia de que os “indivíduos e os grupos estejam totalmente sob a influência de uma ideologia dominante” (Moscovici, 1981, p. 183), e pressupõe que, pelo contrário, estão envolvidos na produção de representações sociais, socorrendo-se para isso de todos os tipos de conhecimento como “alimento para pensar” (*food for thought*) (Moscovici, 1981, p. 183). É com estes conhecimentos que os indivíduos vão improvisando e criando, como “numa orquestra de jazz” (Vala, 1993, p. 907), e sendo simultaneamente fonte e alvo de influência. Porém, continuando esta metáfora, não podemos esquecer que os instrumentos utilizados constroem o tipo de improvisação e a calibração de sons que é possível produzir, orientando, assim, a música e as sonoridades obtidas.

As representações sociais não têm todas as mesmas características

O que ficou dito sugere que o conhecimento social contém tipos diferentes de representações – umas mais institucionalizadas, outras emergentes – e que, portanto, a vida social é orientada por tipos diferentes de representações sociais. É portanto útil tentar perceber essas diferenças e as suas consequências para os processos psico-sociais.

Existe uma proposta de tipologia identificando três tipos de representações ou três maneiras de as representações sociais serem partilhadas. As representações mais consensuais, ou inquestionadas, e mesmo coercivas, objectivadas nas estruturas e instituições de cada sociedade, designa-as Moscovici (1988a) por *hegemónicas*. Estas são habitualmente vistas

como informação, ou “um reflexo da realidade externa. (...) Por exemplo, a representação do indivíduo “como ser autónomo e livre” está de tal forma objectivada nas instituições sociais que deixou de ser vista como uma percepção ou um valor e passou a ser encarada como um facto incontroverso” (Vala, Garcia-Marques, Gouveia-Pereira e Lopes, 1998, p. 472).

As representações sociais *emancipadas*, por sua vez, são produzidas pela interacção e debate de ideias, e são partilhadas em maior ou menor grau por diferentes grupos. Elas emergem da cooperação e da negociação e são muito plásticas.

Finalmente, as representações sociais *polémicas* são aquelas que resultam do conflito entre visões opostas de grupos opostos (Moscovici, 1988, pp. 221-222). Em Wagner (1995), é possível encontrar a demonstração empírica de que as representações polémicas contêm metainformação sobre o grupo a que estão ligadas, o que contribui para a coordenação da interacção social, pois esta metainformação fornece-nos pistas para o que podemos esperar dos nossos co-actores nas situações quotidianas (Wagner, 1995).

6.7. *Uma síntese das abordagens teóricas das representações sociais*

Ao longo do tempo foram-se diferenciando dentro do quadro de estudo das representações

sociais algumas abordagens. Estas, filiadas embora nas mesmas premissas e pontos de consenso centrais, foram tentando responder a perguntas específicas e desenvolvendo particularidades próprias. Actualmente, pode considerar-se que as diferentes abordagens desta perspectiva incluem: (1) a perspectiva original de Moscovici (1976), à qual o trabalho de Jodelet (1989) acrescentou a abordagem etnográfica; (2) a teoria estrutural de Flament (1982; Abric, 1989; Flament e Rouquette, 2003; Moliner, 1995); (3) a análise genética e posicional de Doise e colegas (Doise, Clémence e Lorenzi-Cioldi, 1993; Ribeiro e Poeschl, 2007; Spini e Doise, 1998); (4) um conjunto de abordagens que se concentram de forma mais sistemática na análise da comunicação e do discurso (Gillespie, 2008; Howarth, 2006; Jovchelovitch, 2007), de que a abordagem dialógica de Marková (2003; 2008) constitui exemplo e impulso.

A abordagem estrutural, ou abordagem do *núcleo central*, desenvolvida inicialmente em Aix-en-Provence, por Abric (1984) e Flament (1982) propõe que as representações sociais são compostas por dois tipos de elementos – ou sistemas – complementares: os centrais e os periféricos (ver Caixa 6). O sistema central, ou núcleo central, corresponde à parte estável e consensual da representação. O sistema periférico, que tem um carácter mais flexível, permite o ajustamento a mudanças contextuais. Este



Denise Jodelet



Willem Doise

sistema periférico ajusta-se assim a alterações e mudanças, muitas vezes protegendo o sistema central da mudança. De acordo com este ponto de

vista, então, as representações sociais englobam um conjunto de crenças, avaliações e atitudes que, combinadas, formam uma estrutura hierárquica

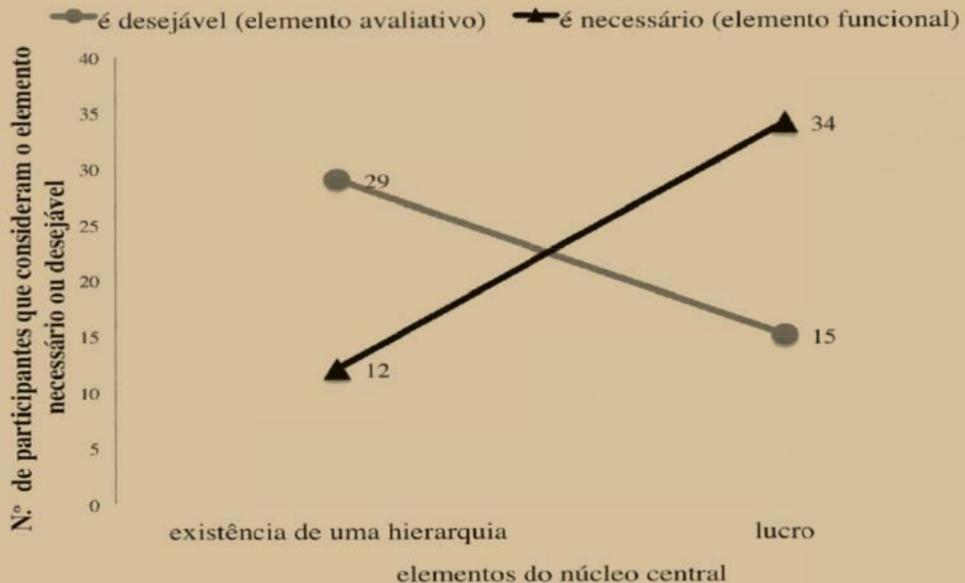
CAIXA 6

Núcleo central das representações sociais (Abric, 1984)

Moliner (1995) mostra que, na representação de uma firma ou empresa comercial, as crenças de que as empresas estão estruturadas de forma hierarquizada e que têm lucros são crenças centrais. Isso implica que elas não podem ser dispensadas ou negadas sem alterar o carácter da representação. Outras crenças, como as que se referem à importância da investigação e desenvolvimento, ou à realização pessoal, são mais periféricas.

Porém, muitos dos estudos da perspectiva estrutural estabelecem ainda que os elementos cognitivos de uma representação social não diferem apenas de acordo com o seu grau de centralidade, mas também de acordo com a função que desempenham. Alguns elementos são funcionais, no sentido em que orientam o comportamento, enquanto outros são normativos, no sentido em que permitem julgamentos avaliativos (Abric, 1987; Moliner, 1992).

Os resultados apresentados na Figura mostram os dois elementos identificados como pertencendo ao núcleo central da representação de uma empresa – existência de hierarquia e lucro. Mostram ainda que a existência de uma hierarquia numa empresa é um elemento normativo – é considerada pela maioria das pessoas como desejável para uma empresa. Contudo, o lucro é, para a maioria, o elemento necessário da representação – isto é, o elemento funcional, ou constituinte.



Texto e figuras adaptados de Moliner (1995, p. 37) e Wagner e Hayes (2005).

ordenada de dependência mútua. O núcleo central é o ponto de partida da estrutura e tem uma função organizadora: determinar a natureza das relações entre elementos hierarquizados (Abric, 1984, p. 180). Com isto, os elementos ganham sentido e valor e permitem que tiremos conclusões.

Esta abordagem tenta compreender melhor como mudam as representações, propondo a necessidade de considerar a existência de mais de um tipo de representações para se poder dar conta da ligação entre os conteúdos simbólicos e a organização da vida social.

Por sua vez, a abordagem genética, desenvolvida por Doise e colaboradores (Doise, Clémence e Lorenzi-Cioldi, 1993; Spini e Doise, 2005), procura responder a uma pergunta fundamental: como relacionar os grupos e o consenso nas representações sociais? (ver Castro, 2002; Harré, 1984; Moscovici, 1984b). Deveríamos partir de grupos naturais e ver até que ponto os indivíduos que os constituem têm as mesmas representações? Deveríamos partir das representações e, com base nelas, procurar grupos, ou seja, conjuntos de indivíduos com as mesmas representações? E se dentro de “grupos naturais” houver representações diferentes? Consideramos que existem grupos diferentes? Estas e outras questões foram amplamente discutidas e levaram Doise e colegas a considerar a importância de se estudar, não apenas os aspectos consensuais das representações, mas também os princípios organizadores das diferenças individuais e os princípios organizadores de subgrupos de respostas (Doise, Clémence e Lorenzi-Cioldi, 1993). Estes princípios organizadores foram definidos como princípios de ancoragem social, como atrás indicámos. A noção de “ancoragem social”, que difere da noção de ancoragem simples que atrás abordámos, refere-se ao facto de as identidades sociais serem princípios

de organização e homogeneização intragrupal e de diferenciação intergrupala das representações.

Porém, é ainda de assinalar que certas representações podem também funcionar como princípios de ancoragem. Por exemplo, em Spini e Doise (2005) está indicado como os valores gerais que os indivíduos apoiam se relacionam com as suas posições em relação aos direitos humanos. Um exemplo: as pessoas que mais apoiam os valores universalistas são também aquelas que mais acreditam que os seus governos não estão a tomar acções concretas suficientes para proteger os direitos humanos (ver Spini e Doise, 2005, p. 39).

Por fim, a abordagem dialógica (Gillespie, 2008; Howarth, 2006; Jovchelovitch, 2008; Liu, 2004; Marková, 2003; 2008), mais recente e ainda em desenvolvimento, congrega estudos que acentuam a importância de colocar as “relações triádicas” das quais emerge a representação social no centro da pesquisa empírica. Uma das consequências directas desta posição é direccionar os estudos para o diálogo e os formatos discursivos, procurando documentar de forma detalhada os seus aspectos dinâmicos e as múltiplas formas de expressão do seu carácter pragmático. Assim, os estudos com esta orientação procuram ver como é que o diálogo e os formatos discursivos respondem simultaneamente ao contexto cultural e ao interactivo (Castro e Batel, 2008). Especificamente, Marková (2008) estudou como é que certos assuntos são “tematizados” e outros são “convencionalizados”. Os assuntos são “tematizados” quando são problematizados em função de noções opostas – os *themata* já mencionados. A *tematização* traz para a atenção pública certas categorias opostas, abrindo espaço para a heterogeneidade de argumentos, a polifasia cognitiva (Jovchelovitch, 2007), a contestação e a resistência (Castro e Batel, 2008; Marková,

2008). Existem certos assuntos, porém, que são abordados de forma “convencionalizada – são mantidos por questionar, apresentados como não problemáticos, e como não requerendo debate (Marková, 2008; Vala *et al.*, 1998). Este formato discursivo parece orientado para não permitir que certas representações sejam identificadas com identidades sociais específicas (Castro, 2003; Vala *et al.*, 1998). É o que acontece com certas normas sociais actuais, como a norma anti-racista, ambientalista ou feminista, que o debate social já não aceita que sejam identificadas com as minorias que as introduziram na esfera pública. Estas normas recebem hoje elevados níveis de apoio (Castro, 2006) e o que é *tematizado* são as formas de as conciliar com outros interesses, que têm que ser justificadas com argumentos percebidos como não indo contra a norma. A orientação dialógica, mais do que concretizar uma linha diferenciada, será então sobretudo uma orientação que incentiva uma análise mais detalhada e aprofundada de como a linguagem e a comunicação respondem aos contextos.

Resumo e conclusões

Neste capítulo começamos por mostrar como o estudo do conhecimento e do significado tem sido uma preocupação central da psicologia social. Referimos depois que este estudo tem sido conduzido a partir de duas grandes perspectivas metateóricas: uma que enfatiza os processos cognitivos implicados no processamento da informação social; outra que enfatiza a interação entre processos sociais e processos cognitivos e os seus impactos no pensamento social. Nesta segunda perspectiva, podem ser destacados como processos básicos: a comparação social, a identidade e a negociação.

O primeiro, responsável pela identificação de semelhanças e diferenças e pela validação do conhecimento; o segundo, associado à nossa localização, e à dos outros, dentro do mapa de semelhanças e diferenças de conhecimentos e significados; e a negociação que, nesse contexto de semelhanças e diferenças, permite o ajustamento de formas partilhadas de conhecimento e significados, criando zonas de entendimento sem necessidade de consenso absoluto. Nesta mesma linha teórica, pensar um objecto social implica um sistema de relações que envolve o *sujeito* (individual ou colectivo), um *alter* (individual ou colectivo; real ou imaginário) e o *objecto*. O conceito de representação social é paradigmático desta orientação teórica no estudo do pensamento social.

Na segunda parte do capítulo, apresentamos a génese do conceito de representação social e dos princípios teóricos que lhe estão associados. Enunciamos as principais características desta abordagem teórica interessada em conhecer como o senso comum absorve as inovações que vários sistemas sociais continuamente geram. Vimos como algumas destas inovações são incorporadas em maior grau nas culturas e sociedades e outras permanecem objecto de debate e divergência. Daí resulta, como assinalámos, que as representações não são todas iguais – pois enquanto umas se podem encontrar institucionalizadas, estabilizadas e não são questionadas, outras passam por complexos processos de negociação e transformação, antes de estabilizarem, e outras ainda são objecto de polémicas entre grupos. Distinguimos, assim, as representações sociais *hegemónicas*, *emancipadas* e *polémicas*. Descrevemos ainda os processos através dos quais a inovação é integrada no tecido preexistente de representações – a *ancoragem* e a *objectivação*. Importante, na perspectiva desenvolvida neste capítulo sobre o pensamento

social, é ainda a tipologia de sistemas comunicativos que permitem elaborar representações com características diferentes: a *propagação*, a *difusão* e a *propaganda*. Finalmente, apresentamos três abordagens teóricas complementares ao modelo original proposto por Moscovici sobre as representações sociais: a *perspectiva estrutural*; o *modelo genético e posicional*, e a *abordagem dialógica*.

Sugestões de leitura

- Castro, P., e Batel, S. (2008). Social representation, change and resistance: On the difficulties of generalizing new norms. *Culture & Psychology*, 14, 477-499.
- Deaux, K. e Philogène, G. (2000). (Eds.). *Representations of the social*. Oxford: Blackwell.
- Doise, W., Clémence, A., Lorenzi-Cioldi, F. (1993). *The quantitative analysis of social representations*. Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf.
- Jesuino, J. C. (2008). Linking science to common sense. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 38 (4), 393-409.
- Jovchelovitch, S. (2008). *Contextos do saber: Representações, comunidade e cultura*. Petrópolis: Vozes.
- Moloney, G., e Walker, I. (2002). Talking about transplants: Social representations and the dialectical, dilemmatic nature of organ donation and transplantation. *British Journal of Social Psychology*, 41, 299-320.
- Moscovici, S. (2007). *Psychoanalysis: Its image and its public*. Cambridge, UK: Polity Press.
- Ordaz, O., e Vala, J. (1997). Objectivação e ancoragem das representações sociais do suicídio na imprensa escrita. *Análise Social*, 32, 847-874.
- Sá, C. (1998). *A construção do objeto de pesquisa em representações sociais*. Rio de Janeiro: EdUERJ.

Bibliografia

- Abele, A. E., e Gendolla, G. H. E. (1999). Satisfaction judgments in positive and negative mood: Effects of concurrent assimilation and contrast producing processes. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 25, 893-905.
- Abele, A. E., e Petzold, P. (1993). Controlling other people: The impact of power on stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 461-473.
- Abelson, R. P. (1961). In defense of formal logic. *Philosophy and Phenomenological Research*, 21, 333-346.
- Abelson, R. P. (1972). Are attitudes necessary? In B. T. King e E. McGuinnies (Eds.), *Attitudes, conflict and social change* (pp. 19-32). New York: Academic Press.
- Abelson, R. P. (1976). Script processing in attitude formation and decision making. In J. S. Carrol & J. W. Payne (Eds.), *Cognition and social behavior* (pp. 33-45). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Aboud, F. E. (1988). Children and prejudice. Oxford, UK: Blackwell Publ.
- Abrams, D. (1992). Social identity on a national scale: Optimal distinctiveness and young people's self-expression through musical preference. *Group Processes & Intergroup Relations*, 12 (3), 303-317.
- Abrams, D. (1994). Social self-regulation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 473-484.
- Abrams, D., Hogg, M. A., Hinkle, S., & Otten, S. (2005). The social identity perspective on small groups. In M. S. Poole e A. B. Hollingshead (Eds.), *Theories of small groups: Interdisciplinary perspectives* (pp. 99-137). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Abrams, D., Marques, J. M., Randsley de Moura, G., Hutchinson, P., e Bown, N. J. (2004). The maintenance of entitativity: A Subjective Group Dynamics approach. In V. Yzerbyt, C. M. Judd, e O. Corneille (Eds.), *The psychology of group perception. Perceived variability, entitativity, and essentialism* (pp. 361-380). New York, NY: Psychology Press.
- Abrams, D., Wetherell, M., Cochrane, S., Hogg, M. A., e Turner, J. C. (1990). Knowing what to think by knowing who you are: Self-categorization and the nature of norm formation, conformity and group polarization. *British Journal of Social Psychology*, 29 (2), 97-119.
- Abrieu, J. C. (1984). A theoretical and experimental approach to the study of social representations in a situation of interaction. In R. M. Farr & S. Moscovici (Eds.), *Social representations* (pp. 169-184). Cambridge: Cambridge University Press.
- Abrieu, J. C. (1989). L'étude expérimentale des représentations sociales. In D. Jodelet (Ed.), *Les représentations sociales* (pp. 187-203). Paris: PUF.
- Abrieu, J. C., e Kahan, J. P. (1972). The effects of representations and behavior in experimental games. *European Journal of Social Psychology*, 2, 129-144.
- Abrieu, J. C. e Vacherot, G. (1976). Méthodologie et étude expérimentale des représentations sociales: Tâche, partenaire et comportement en situation de jeu. *Bulletin de Psychologie*, 29, 63-74.
- Adams, (1965). Inequity in social exchange. In L. Berkowitz (Ed.), *Avances in Experimental Social Psychology*, 2, 266-300. New York: Academic Press.
- Adams, H. F. (1927). The good judge of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 22, 172-181.
- Adelmann, P. K., & Zajonc, R. B. (1989). Facial expression and the experience of emotion. *Annual Review of Psychology*, 40, 249-280.
- Adorno, T. W., Frenkel-Brunswik, E., Levinson, D. J., e Sanford, R. N. (1950). *The authoritarian personality*. New York: Harper and Row.
- Advertising Age (June 2007). *2007 Marketer Profiles Yearbook*. Crain Communication Inc.

- Aebischer, V., Hewstone, M., e Henderson, M. (1984). Minority influence and musical preference innovation by conversion, not coercion. *European Journal of Social Psychology*, 14, 23-33.
- Ahmed, M., e Boisvert, C. M. (2006). Using computers as visual aids to enhance communication in therapy. *Computers in Human Behavior*, 5, 847-855.
- Ainsworth, M. D., Blehar, M. C., Waters, E., e Wall, S. (1978). *Patterns of Attachment*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Ajzen, I. (1987). Attitudes, traits, and actions: Dispositional prediction of behavior in personality and social psychology. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 20, (pp. 1-63). New York: Academic Press.
- Ajzen, I. (1988). *Attitudes, personality and behavior*. Milton Keynes: Open University Press.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- Ajzen, I., e Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Ajzen, I., e Madden, T. J. (1986). Prediction of goal-directed behavior: Attitudes, intentions, and perceived behavioral control. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 453-474.
- Alexander, L., e Guenther, R. K. (1986). The effect of mood and demand on memory. *British Journal of Psychology*, 77, 343-350.
- Alexandre, J., Monteiro, M. B., e Waldzus, S. (2007). More than comparing with majorities: The importance of alternative comparisons between children from different minority groups. *International Journal of Psychology and Psychological Therapy*, 7 (2), 201-212.
- Alferes, V. R. (1997). *Encenações e comportamentos sexuais: Para uma psicologia social da sexualidade*. Lisboa: Afrontamento.
- Alferes, V. R. (1997). *Investigação científica em psicologia: Teoria e prática*. Coimbra: Almedina.
- Allain, J. M.; Nascimento-Schulze, C. M.; Camargo, B. V. (2009). As representações sociais de transgênicos nos jornais brasileiros. *Estudos de psicologia*, 14(1), 21-30.
- Alhakami, A. S., e Slovic, P. (1994). A psychological study of the inverse relationship between perceived risk and perceived benefit. *Risk Analysis*, 14, 1085-1096.
- Allen, D. K., e Shoard, M. (2005). Spreading the load: Mobile information and communications technologies and their effect on information overload. *Information Research*, 2, 1-20.
- Allen, M. (1998). Comparing the persuasive effectiveness of one- and two-sided message. In M. Allen e R. W. Preiss (Eds.), *Persuasion: Advances through meta-analysis* (pp. 87-98). Cresskill, NJ: Hampton Press.
- Allen, M. e Preiss, R. W. (1997). Comparing the persuasiveness of narrative and statistical evidence using meta-analysis. *Communication Research Reports*, 14, 125-131.
- Allen, V. L. (1965). Situational factors in conformity. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 2, pp. 133-175). New York: Academic Press.
- Allen, V. L. (1975). Social support for nonconformity. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 8, pp. 1-43). New York: Academic Press.
- Allen, V. L. (1985). Infra-group, intra-group and inter-group: Construing levels of organization in social influence. In S. Moscovici, G. Mugny e E. Van Avermaet (Eds.), *Perspectives on minority influence* (pp. 217-250). Cambridge: Cambridge University Press.
- Allen, V. L., e Levine, J. M. (1969). Consensus and conformity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 4, 389-399.

- Allen, V. L., e Levine, J. M. (1971). Social support and conformity: The role of independent assessment of reality. *Journal of Experimental Social Psychology*, 7, 48-58.
- Allen, V. L., e Wilder, D. A. (1980). Impact of group consensus and social support on stimulus meaning: Mediation of conformity by cognitive restructuring. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 1116-1124.
- Alloy, L. B., Abramson, L. Y., e Viscusi, D. (1981). Induced mood and the illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41, 1129-1140.
- Allport, F. H. (1924/1995). Social psychology as a science of individual behavior and consciousness. In J. F. Pettijohn (Ed.), *Sources: Notable Selections in Social Psychology*. Guilford, CT: The Dushkin Publishing Group.
- Allport, F. H., e Allport, G. W. (1921). Personality traits: Their classification and measurement. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 16, 6-40.
- Allport, G. W. (1935). Attitudes. In C. M. Murchison (Ed.), *Handbook of social psychology* (pp. 798-884). Worcester, Mass: Clark University Press.
- Allport, G. W. (1937). *Personality: A psychological interpretation*. New York: Holt.
- Allport, G. W. (1940). The psychologist's frame of reference. *Psychological Bulletin*, 37, 1-28.
- Allport, G. W. (1954). *The nature of prejudice*. Reading: Addison-Wesley.
- Allport, G. W., e Postman, L. J. (1965). Les bases psychologiques des rumeurs. In A. Lévy (Ed.), *Psychologie sociale: Textes fondamentaux*. (pp. 170-185). Paris: Dunod.
- Allport, G. W., e Vernon, P. E. (1933). *Studies in expressive movement*. New York: Macmillan.
- Almeida, A. M. O., Cunha, G. G. e Santos, M. F. S. (2004). Formas contemporâneas de pensar a criança e o adolescente. *Estudos*, 31 (4), 637-660.
- Altemeyer, B. (1994). Reducing prejudice in right-wing authoritarians. In M. P. Zanna and J. M. Olson (Eds.), *The psychology of prejudice: The Ontario Symposium*, vol. 7, pp. 131-148. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Altemeyer, B. (1996). *The authoritarian specter*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Altemeyer, B. (1998). The other "authoritarian personality." *Advances in Experimental Social Psychology*, 30, 47-92.
- Alvaro, E. M., e Crano, W. D. (1996). Cognitive responses to minority or majority-based communications: Factors that underlie minority influence. *British Journal of Social Psychology*, 35, 105-121.
- Alvaro, E. M., e Crano, W. D. (1997). Indirect minority influence: Evidence for leniency in source evaluation and counterargumentation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 949-964.
- Amâncio, L. (1988). Social differentiation between dominant and dominated groups: Toward an integration of social stereotypes and social identity. *European Journal of Social Psychology*, 19, 1, 1-10.
- Amâncio, L. (1995). Social identity and social change: The case of gender categories. In: L. Amâncio e M. C. Nogueira (Eds.), *Gender, management and science* (pp. 33-42). Braga: Instituto de Educação e Psicologia, Universidade do Minho.
- Amâncio, L. (2010). Identidade social e relações intergrupais. In J. Vala e M. B. Monteiro (Orgs.). *Psicologia Social* (8.ª ed., pp. 387-410). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Amâncio, L., e Lima, M. L. (1992). *Assédio sexual no mercado de trabalho*. Lisboa, Portugal: Comissão para a Igualdade no Trabalho e no Emprego.
- Amâncio, L., e Oliveira, J. (2006). Men as individuals, women as a sexed category: Implications of symbolic asymmetry for feminist practice and feminist psychology. *Feminism & Psychology*, 16, 36-44.
- Amaral, V. (1997). A inteligência e o seu desenvolvimento: Representações sociais e identidades sociais. In M. B. Monteiro e P. Castro (Eds.), *Cada cabeça sua sentença: Ideias dos adultos sobre as crianças*. Oeiras: Celta.
- Amir, Y. (1969). Contact hypothesis in ethnic relations. *Psychological Bulletin*, 71, 319-342.

- Amir, Y. (1976). The role of intergroup contact in change of prejudice and ethnic relations. In P. A. Katz (Ed), *Towards the elimination of racism*. New York: Pergamon Press.
- Amodio, D. M., Harmon-Jones, E., Devine, P. G., Curtin, J. J., Hartley, S. L., e Covert, A. E. (2004). Neural signals for the detection of unintentional race bias. *Psychological Science*, 15, 88-93.
- Amodio, D. M. e Devine, P. G. (2006). Stereotyping and evaluation in implicit race bias: Evidence for independent constructs and unique effects on behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91, 652-661.
- Anastasi, A., e Urbina, S. (1997). *Psychological Testing* (7.^a ed.). Upper Saddle River: Prentice-Hall International.
- Anderson, C. A. (1987). Temperature and aggression: Effects on quarterly, yearly, and city rates of violent and nonviolent crime. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 1161-1173.
- Anderson, C. A. (1991). How people think about causes: Examination of the typical phenomenal organization of attributions for success and failure. *Social Cognition*, 9, 295-329.
- Anderson, J. R. (1983). *The architecture of cognition*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Anderson, N. H. (1959). Test of a model for opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 371-381.
- Anderson, N. H. (1962). Application of an additive model to impression formation. *Science*, 138, 817- 818.
- Anderson, N. H. (1965a). Averaging versus adding as a stimulus-combination rule in impression formation. *Journal of Experimental Psychology*, 70, 394-400.
- Anderson, N. H. (1965b). Primacy effects in personality impression formation using a generalized order effect paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2, 1-9.
- Anderson, N. H. (1967). Averaging model analysis of set size effect in impression formation. *Journal of Experimental Psychology*, 75, 158-165.
- Anderson, N. H. (1968). Likeableness ratings of 555 personality-trait words. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 272-279.
- Anderson, N. H. (1969). Application of a model for numerical response to a probability learning situation. *Journal of Experimental Psychology*, 80, 19-27.
- Anderson, N. H. (1970a). Functional measurement and psychophysical judgment. *Psychological Review*, 77, 153-170.
- Anderson, N. H. (1970b). An averaging model applied to the size-weight illusion. *Perception & Psychophysics*, 8, 1-4.
- Anderson, N. H. (1971). Integration theory and attitude change. *Psychological Review*, 78, 171-206.
- Anderson, N. H. (1973). Serial position curves in impression formation. *Journal of Experimental Psychology*, 97, 8-12.
- Anderson, N. H. (1981). *Foundation of information integration theory*. New York: Academic Press.
- Anderson, N. H., e Alexander, G. R. (1971). Choice test of the averaging hypothesis for information integration. *Cognitive Psychology*, 2, 313-324.
- Anderson, N. H., e Hubert, S. (1963). Effects of concomitant verbal recall on order effects on personality impression formation. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 2, 379-391.
- Anderson, N. H., e Jacobson, A. (1965). Effect of stimulus inconsistency and discounting instructions in personality impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2, 531-539.
- Anderson, N. H., e Shanteau, J. C. (1970). Information integration in risky decision making. *Journal of Experimental Psychology*, 84, 441-451.
- Andreasen, A. (1995). *Marketing social change: Changing behavior to promote health, social development and the environment*. San Francisco: Jossey Bass Publications.
- Andreeva, G. (1984). Cognitive processes in developing groups. In L. H. Strickland (Ed.), *Directions in soviet Social Psychology*. New York: Springer.

- Angrosino, M. (2007). Doing ethnographic and observational research. In U. Flick (Ed.), *The SAGE Qualitative Research Kit*. London: SAGE.
- Ansolabehere, S., Behr, R. & Iyengar, S. (1991). Mass media and elections: An overview. *American Politics Research*, 19, 109-139.
- Anzieu, D. (1978). *Le groupe et l'inconscient*. Paris: Dunod.
- Anzieu, D. (1999). *Le groupe et l'inconscient*. Paris: Dunod.
- APA [American Psychological Association] (2010). *Publication Manual of the American Psychological Association* (6th edition). Washington, D.C.: Author.
- Apostolidis, T. (2006). Représentations sociales et triangulation: une application en psychologie sociale de la santé. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 22 (2), 211-226.
- Argote, L., e McGrath, J. E. (1993). Group processes in organizations: Continuity and change. In C. Cooper & I. T. Roberston (Eds.), *International Review of Industrial and Organizational Psychology* 8, pp. 333-389. New York: John Wiley.
- Argyle, M., e Dean, J. (1965). Eye contact, distance and affiliation. *Sociometry*, 28, 289-304.
- Ariès, P. (1960). *L'enfant et la vie familiale sous l'ancien régime*. Paris: Plon.
- Aristóteles (2005). *Retórica*. Tradução e notas de M. A. Júnior, P. F. Alberto & A. N. Pena. Centro de Filosofia da Universidade de Lisboa. Lisboa: Imprensa Nacional – Casa da Moeda.
- Armitage, C. J., e Conner, M. (2001). Efficacy of the theory of planned behaviour: A meta-analytic review. *British Journal of Social Psychology*, 40, 471-499.
- Arriaga, P., e Almeida, G. (2010) Fábrica de emoções: A eficácia da exposição a excertos de filmes na indução de emoções. *Laboratório de Psicologia*, 8 (1), 63-80.
- Arriaga, P., Franco, A. e Campos, P. (2010) Indução de emoções através de excertos musicais, 3-20. *Laboratório de Psicologia*, 8 (1), 3-20.
- Arrow, H. (1997). Stability, bistability, and instability in small group influence patterns. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 75-85.
- Arrow, H., e McGrath, J. E. (1995). Membership dynamics in groups at work: A theoretical framework, In B. M. Staw e L. L. Cummings (Eds.), *Research in Organizational Behavior* 17, pp. 374-441. Greenwich, CT: JAI.
- Arrow, H., McGrath, J. E., e Berdahl, J. (2000). *Small group as complex systems formation, coordination, and adaptation*. London: Sage publications.
- Arruda, A. (1994). La representación de la salud en un barrio de bajos recursos económicos en Campina Grande, Paraíba. *Suplementos Antropos*, 44, 97-101.
- Arruda, A. (1998). Representações sociais de ecologistas e ecofeministas do Rio de Janeiro. In A. Moreira e D. C. Oliveira (Eds.), *Estudos interdisciplinares em representações sociais* (pp. 71-86). Goiânia, Brasil: AB.
- Asby, F. G., Isen, A. M., & Turken, A. U. (1999). A neuropsychological theory of positive affect and its influence on cognition. *Psychological Review*, 106, 529-550.
- Asch, S. E. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 258-290.
- Asch, S. E. (1948). The doctrine of suggestion, prestige and imitation in social psychology. *Psychological Review*, 55, 250-276.
- Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. In H. Guetzkow (Ed.), *Group, leadership, and men* (pp. 177-190). Pittsburgh, PA: Carnegie University Press.
- Asch, S. E. (1952). *Social psychology*. New York: Prentice-Hall.
- Asch, S. E. (1952). *Social Psychology*. Englewood Cliffs. New Jersey: Prentice-Hall.

- Asch, S. E. (1955). Opinions and social pressure. *Scientific American*, 193, 31-35.
- Asch, S. E. (1955). Studies of independence and conformity: A minority of one against an unanimous majority. *Psychological Monographs*, 70, 1-70.
- Asch, S. E. (1956). Studies of independence and conformity: a minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs: General and Applied*, 70, 1-70.
- Asch, S. E. (1956). Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs*, 70 (Whole No. 416).
- Asch, S. E. (1962). *Social Psychology*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Asch, S. E. (1990). Comments on D. T. Campbell's chapter. In I. Rock (Ed.), *The legacy of Solomon Asch: Essays in cognition and social psychology* (pp. 53-55). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Asch, S. E., e Zukier, H. (1984). Thinking about persons. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 1230-1240.
- Ashby, F. G., Isen, A. M., e Turken, A.U. (1999). A neuropsychological theory of positive affect and its influence on cognition. *Psychological Review*, 106, 529-550.
- Ashmore, R. D. (1981). Sex stereotypes and implicit personality theory. In D. L. Hamilton (Ed) *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior* (pp. 37-81). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Ashmore, R. D., e Del Boca, F. K. (1979). Sex stereotypes and implicit personality theory: Toward a cognitive-social psychological conceptualization. *Sex Roles*, 5, 219-248.
- Ashmore, R. D. e Del Boca, F. K. (1981). Conceptual approaches to stereotypes and stereotyping. In D. L. Hamilton (Ed.) *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior* (pp. 1-36). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Ask, K., e Granhag, P. A. (2007). Motivational bias in criminal investigators' judgments of witness reliability. *Journal of Applied Social Psychology*, 37 (3), 561-591.
- Aspinwall, L. G., e Taylor, S. (1997). A stitch in time: Self-regulation and proactive coping. *Psychological Bulletin*, 121, 417-436.
- Atkin, C. K. (1980). Effects of television advertising on children. In E. L. Palmer & A. Dorr (Eds.), *Children and the faces of television: Teaching, violence, selling* (pp. 287-305). New York: Academic Press.
- Augoustinos, M., Walker, I., e Donaghue, N. (2006). *Social cognition: An integrated introduction*. London: Sage.
- Austin, J. (2003). Transactive memory in organizational groups: The effects of content, consensus, specialization, and accuracy in group performance. *Journal of Applied Psychology*, 5, 866-878.
- Azzi, A. E. (1992). Procedural justice and the allocation of power in intergroup relations: Studies in the United States and South Africa. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18(6), 736-747.
- Baas, M., De Dreu, C. K. W., e Nijstad, B. A. (2008). A meta-analysis of 25 years of mood-creativity research: Hedonic tone, activation, or regulatory focus? *Psychological Bulletin*, 134, 779-806.
- Badinter, E. (1980). *L'amour en plus: Histoire de l'amour maternel, XVII^e au XX^e siècle*. Paris: Flammarion.
- Bakeman, R. (2000). Behavioral observation and coding. In H.T. Reis e C. M. Judd (Eds.), *Handbook of research methods in social and personality psychology* (pp. 138-159). Cambridge: Cambridge University Press.
- Bales, R. F. (1950a). A set of categories for analysis of small group interaction. *American Sociological Review*, 115, 257-26.
- Bales, R. F. (1950b). *Interaction process analysis: A method for the study of small groups*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Bales, R. F. (1953). The equilibrium problem in small groups. In T. Parsons, R. F. Bales e E. A. Shils (Eds.), *Working papers in the theory of action* (pp. 111-161). Glencoe, IL: Free Press.

- Bales, R. F. (1999). *Social interaction systems: Theory and measurement*. New Brunswick, NJ: Transaction.
- Bales, R. F., Cohen, S. e P. Williams, S. A. (1979). *SYMLOG: A system for the multiple level observation of groups*. New York: Free Press.
- Bales, R.F., Strodtbeck, F. L. (1951). Phases in group problem-solving. *Journal of Abnormal and social Psychology*, 46, 485-495.
- Banaji, M. R., e Heiphetz (2010). Attitudes. In Fiske, S. T., Gilbert, D. T., e Lindzey, G., *Handbook of social psychology* (Vol. 1, pp. 353-393). New Jersey: John Wiley and Sons.
- Bandura, A. (1973). *Agression: A social learning analysis*. Englewood cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavior change. *Psychological Review*, 84, 191-215.
- Bandura, A. (1982). Self efficacy mechanism in human agency. *American Psychologist*, 37, 122-147.
- Bandura, A. (1994). Self-efficacy. In V. S. Ramachandran (Ed.), *Encyclopedia of human behavior* (Vol. 4, pp. 71-81). New York: Academic Press.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York: W. H. Freeman.
- Bandura, A., Ross, D. e Ross, S. H. (1963). Imitation of film-mediated aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 3-11.
- Bandura, A., Underwood, B., e Fromson, M. E. (1975). Disinhibition of aggression through diffusion of responsibility and dehumanization of victims. *Journal of Research in Personality*, 9, 253-269.
- Banker, B. S. e Gaertner, S. L. (1998). Achieving stepfamily harmony: An intergroup relations approach. *Journal of Family Psychology*, 12, 310-325.
- Banker, B. S., Gaertner, S. L., Dovidio, J. F., Houlette, M., Johnson, K. S., e Riek, B. M. (2004). Reducing stepfamily conflict: The importance of an inclusive social identity. In M. Bennett e F. Sani (Eds.), *The development of the social self* (pp. 267-290). New York: Psychology Press.
- Banks, A. P., e Millward, L. J. (2000). Running shared mental models as a distributed cognitive process. *British Journal of Psychology*, 91, 513-531.
- Banse, R., e Scherer, K. R. (1996). Acoustic profiles in vocal emotion expression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 614-636.
- Bar-Tal, D. (1989). De-legitimization: The extreme case of stereotyping. In D. Bar-Tal, C. F. Grauman, A. Kruglanski e W. Stroebe (Eds.), *Stereotyping and prejudice: Changing conceptions* (pp. 169-188). Berlin: Springer Verlag.
- Bar-Tal, D. (1990). Causes and consequences of delegitimization: Models of conflict and ethnocentrism. *Journal of Social Issues*, 46 (1), 65-81.
- Bard, P. (1934). Emotion: I. The neuro-humoral basis of emotional reactions. In Murchison, C. (Ed.), *A handbook of general experimental psychology* (pp. 264-311). Worcester, M.A.: Clark University Press.
- Bargh, J. A. (1984). Automatic and conscious processing of social information. In R. S. Wyer, Jr., e T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (Vol. 3, pp. 1-43). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Bargh, J. A. (1989). Conditional automaticity: Varieties of automatic influence in social perception and cognition. In J. S. Uleman e J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (pp. 3-51). New York: Guilford Press.
- Bargh, J. A., Bond, R. N., Lombardi, W. J., e Tota, M. E. (1986). The additive nature of chronic and temporary sources of construct accessibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 869-878.
- Bargh, J. A., Chaiken, S., Govender, R., e Pratto, F. (1992). The generality of the automatic attitude activation effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 893-912.
- Bargh, J. A., Litt, J., Pratto, F., e Spielman, L. A. (1989). On the preconscious evaluation of social stimuli. In A. F. Bennett e K. M. McConkey (Eds.), *Cognition in individual and social contexts: Proceedings of the XXIV International Congress of Psychology, Vol. 3* (pp. 357-370). Amsterdam: Elsevier.
- Bargh, J. A., e Pietromonaco, P. (1982). Automatic information processing and social perception: The influence of trait information presented outside of conscious awareness on impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 437-449.

- Bargh, J. A., e Thein, R. D. (1985). Individual construct accessibility, person memory, and the recall-judgment link: The case of information overload. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 1129-1146.
- Barlow, J. D. (1969). Pupillary size as an index of preference in political candidates. *Perceptual and Motor Skills*, 28, 587-590.
- Baron, A.S., e Banaji, M.R. (2006). The development of implicit attitudes: Evidence of race evaluations from ages 6, 10 & adulthood. *Psychological Science*, 17(1), 53-58.
- Baron, A. S., e Banaji, M. R. (2009). Evidence of system justification in young children. *Social and Personality Psychology Compass*, 3(6), 918-926.
- Baron, R. A. (1997). The sweet smell of ... helping: Effects of pleasant ambient fragrance on prosocial behavior in shopping malls. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 498-503.
- Barreto, M. e Ellemers, N. (2003). The effects of being categorised: The interplay between internal and external social identities. *European Review of Social Psychology*, 139-170.
- Barreto, M. e Ellemers, N. (2005). The burden of 'benevolent sexism': How benevolent sexism legitimises gender inequalities. *European Journal of Social Psychology*, 35, 633-642.
- Barreto, M. e Ellemers, N. (2009). The paradox of social inclusion. In: F. Butera e J. Levine (Eds.), *Coping with minority status: Responses to exclusion and inclusion* (pp. 269-292). Cambridge University Press.
- Barreto, M. e Ellemers, N. (2010). Current issues in the study of social stigma. *Journal of Social Issues* 66 (3), 431-445.
- Barreto, M. e Ellemers, N. (2010). Current issues in the study of social stigma: Some controversies and unresolved issues. *Journal of Social Issues*, 66 (3), 431-445.
- Barrett, L. F., Niedenthal, P., e Winkielman, P. (Eds.). (2005). *Emotions: Conscious and Unconscious*. New York: Guilford.
- Barreto, M., Ellemers, N., Cihangir, S., e Stroebe, K. (2009). The experience of subtle sexism. In M. Barreto, M. Ryan, e M. Schmitt (Eds.), *The glass ceiling in the 21st century: Understanding barriers to gender equality* (pp. 99-124). Washington, DC: American Psychological Association.
- Barsade, S. G. (2002). The ripple effect: Emotional contagion and its influence on group behavior. *Administrative Science Quarterly*, 47, 4, 644-675.
- Barsade, S. G., Ward, A. J., Turner, J. D. F., e Sonnenfeld, J. A. (2000). To your heart's content: A model of affective diversity in top management teams. *Administrative Science Quarterly*, 4, 802-836.
- Barsalou, L. W. (1985). Ideals, central tendency, and frequency of instantiation as determinants of graded structure in categorias. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition*, 11, 629-654.
- Barsalou, L. W. (1999). Perception of perceptual symbols. *Behavioural and Brain Sciences*, 22, 637-660.
- Barsky, A., e Kaplan, S.A. (2007). If you feel bad, it's unfair: A quantitative synthesis of affect and organizational justice perceptions. *Journal of Applied Psychology*, 92, 286-295.
- Bar-Tal, D. (1988). Delegitimizing relations between Israeli Jews and Palestinians: A social psychological analysis. In J. Hoffman (Ed.), *Arab-Jewish relations in Israel: A quest in human understanding* (pp. 217-248). Bristol, Indiana: Wyndham Hall Press.
- Bartels, L. M. (1985). Expectations and preferences in presidential nominating campaigns. *American Political Science Review*, 79, 804-815.
- Bartlett, F. C. (1932). *Remembering: A study in experimental and social psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Barton, S. (1994). Chaos, self-organization, and psychology. *American Psychologist*, 1, 5-14.
- Baruah, J., e Paulus, P. (2008). Effects of training on idea generation in groups. *Small Group Research*, 5, 523-541.

- Basler, H. D., e Rehfisch, H. P. (1990). Cognitive-behavioral therapy in patients with ankylosing spondylitis in a German self-help organization. *Journal of Psychosomatic Research*, 33, 345-354.
- Basso, M. R., Scheffé, B. K., Ris, M. D., e Dember, W. N. (1996). Mood and global-local visual processing. *Journal of the International Neuropsychological Society*, 2, 249-255.
- Bastian, B., e Haslam, N. (2010). Excluded from humanity: Ostracism and dehumanization. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46, 107-113.
- Batel, S., e Castro, P. (2009). A social representations approach to the communication between different spheres: An analysis of the impacts of two discursive formats. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 39, 415-433.
- Batista, M. T., & Lima, M. L. (no prelo). Ambivalência atitudinal: O conceito e a sua operacionalização. *Laboratório de Psicologia*.
- Batson, C. D., Shaw, L. L., e Oleson, K. C. (1992). Differentiating affect, mood, and emotion: Toward functionally based conceptual distinctions. In M. S. Clark (Ed.), *Emotion* (pp. 294-326). Newbury Park, CA: Sage.
- Baudouin, J. Y., Gilbert, D., Sansone, S., e Tiberghien, G. (2000). When the smile is a cue to familiarity. *Memory*, 8, 285-292.
- Bauer, M., e Gaskell, G. (1999). Towards a paradigm for the study of social representations. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 29, 162-186.
- Bauer, M., e Gaskell, G. (eds) (2000). *Qualitative researching with text, image and sound*. London: Sage.
- Bauer, M., e Gaskell, G. (Eds.). (2002). *Pesquisa qualitativa com texto, imagem e som: Um manual prático*. Petrópolis: Vozes.
- Bauer, M., e Gaskell, G. (2008). Social representations theory: A progressive research programme for social psychology. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 38, 335-353.
- Baumeister, R. F. (1982). A self-presentational view of social phenomena. *Psychological Bulletin*, 91, 3-26.
- Baumeister, R. F. e Leary, M. R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin*, 117, 497-529.
- Bazerman, M. (1983). Negotiator judgement: A critical look at the rationality assumption. *American Behavioural Scientist*, 27, 211-228.
- Beauvois, J. L., Courbet, D., e Oberlay, D. (no prelo). The prescriptive power of the television host: A transposition of Milgram's obedience paradigm to the context of TV game show. *European Review of Applied Psychology*.
- Beckett, K. (1994). Setting the public agenda: "Street crime" and drug use in American politics. *Social Problems*, 41, 425-447.
- Belleli, G. (1994). L'altra malattia: Come la società pensa la malattia mentale. Nápoles: Liguori.
- Belleli, G., Morelli, M., Petrillo, G., e Serino, C. (1983). La rappresentazione dei rapporti economici e lo sviluppo degli orientamenti di azioni: Una ricerca a partire dal lavoro minorile. *Psicologia e Società*, 3-4, 17-27.
- Bello, A. M., Campos, A. P., Navalho, F., Inglês, L., e Carapeto, M. J. (1986). *Não ver para crer – ver para não crer*. Manuscrito não publicado, Faculdade de Psicologia e Ciências da Educação da Universidade de Lisboa, Lisboa.
- Bem, D. J. (1965). An experimental analysis of self-persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 199-218.
- Ben-Ari, R. e Amir, Y. (1988) Promoting relations between Arab and Jewish youth. In J. Hoffman (Ed.), *Arab-Jewish relations in Israel: A quest in human understanding*. Bristol: Wyndham Hall Press.
- Bender, L. (1954). Hallucinations in children. In L. Bender (Ed.), *Dynamic psychopathology of childhood* (pp. 16-50). Springfield, IL.: Charles C. Thomas.
- Bentler, P. M., e Speckart, G. (1979). Models of attitude-behavior relations. *Psychological Review*, 86, 452-464.

- Benton, A. A., Kelley, H. H. e Liebling B. (1972). Effects of extremity of offers and concession rate on the outcomes of bargaining. *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 73-83.
- Berelson, B., Lazarsfeld, P. F. e McPhee, W. N. (1954). *Voting: A study of opinion formation in a presidential campaign*. Chicago: University of Chicago Press.
- Berg, K. R. (1966). Ethnic attitudes and agreement with a negro person. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 215-220.
- Berger, J., Cohen, S. P. e Zelditch, M. (1972). Status characteristics and social interaction. *American Sociological Review*, 37, 241-55.
- Berkman, L. F. (1995). The role of social relations in health promotion. *Psychosomatic Medicine*, 57, 245-254.
- Berkowitz, L. (1962). *Aggression: A social psychological analysis*. New York: McGrawhill.
- Berkowitz, L. (1969). The frustration-aggression hypothesis revisited. In L. Berkowitz (Ed.), *Roots of aggression: A re-examination of the frustration-aggression hypothesis* (pp. 1-28). New York: Atherton Press.
- Berkowitz, L. (1989). Frustration-aggression hypothesis: Examination and reformulation. *Psychological Bulletin*, 106, 59-73.
- Berkowitz, L. (1993). *Aggression: Its causes, consequences, and control*. New York: McGraw-Hill.
- Berkowitz, L. (2000). *Causes and consequences of feelings*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Berkowitz, L. e Rawlings, E. (1963). Effects of film violence on inhibitions against subsequent aggression. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66 (5), 405-412.
- Berkowitz, L., e Tröccoli, B. T. (1990). Feelings, direction of attention and expressed evaluations of others. *Cognition & Emotion*, 4, 305-325.
- Bermant, G., Kelman, H. C. e Warwick, D. P. (Eds.) (1978). *The ethics of social intervention*. Washington, DC: Hemisphere.
- Bernstein, E. (1982). Persuasion as argument processing. In H. Brandstatter, J. H. Davis, e G. Stocker-Kreichgauer (Eds.), *Group decision making* (pp. 103-124). London: Academic Press.
- Berry, J. W. (1990). Psychology of acculturation. In J. Berman (Ed.), *Cross-cultural perspectives. Nebraska Symposium on Motivation*, Vol. 37, 201-234). Lincoln, NE: University of Nebraska Press.
- Bettencourt, B. A., Brewer, M., Croak, M. R., e Miller, N. (1992). Cooperation and the reduction of intergroup bias: The role of reward structure and task orientation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 28, 301-319.
- Bettencourt, B. A., Dorr, N., Charlton, K., e Hume, D. L. (2001). Status differences and in-group bias: A meta-analytic examination of the effects of status stability, status legitimacy, and group permeability. *Psychological Bulletin*, 127, 4, 520-542.
- Bettinghaus, E. P. e Cody, M. J. (1987). *Persuasive communication* (4.^a ed). New York: Holt, Rinehart e Winston.
- Beyth-Marom, R., e Fischhoff, B. (1977). Direct measures of availability and judgments of category frequency. *Bulletin of the Psychonomic Society*, 9, 236-238.
- Bianchi, M., Mummendey, A., Steffens, M. C., e Yzerbit, V. Y. (2010). What do you mean by "European"? Evidence of spontaneous ingroup projection. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36 (7), 960-974.
- Bierbrauer, G. (1979). Why did he do it? Attribution of obedience and the phenom-enon of dispositional bias. *European Journal of Social Psychology*, 9, 67-84.
- Bierhoff, H. W. (1989). *Person perception and attribution*. New York: Springer-Verlag.
- Biernat, M. e Manis, M. (1994). Shifting standards and stereotype-based judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 5-20.

- Biernat, M., Vescio, T. K., Theno, S. A., e Crandall, C. S. (1996). Values and prejudice: Toward understanding the impact of American values on outgroup attitudes. In C. Seligman, J. M. Olson, e M. P. Zanna (Orgs.), *The psychology of values: the Ontario Symposium* (Vol. 8, pp. 153-189). New Jersey: Erlbaum.
- Bigler, R. S., Jones, L, e Lobliner, D. B. (1997). Social categorization and the formation of intergroup attitudes in children. *Child Development*, 68, 530-543.
- Billig, M. (1976). *Social psychology and intergroup relations*. London: Academic Press.
- Billig, M. (1984). Political ideology: Social psychology aspects. In H. Tajfel (Ed.), *The social dimension: European studies in social psychology* Vol. 2 (pp. 446-465). London: Cambridge University Press.
- Billig, M. (1985). Prejudice, categorization and particularization: From a perceptual to a rhetorical approach. *European Journal of Social Psychology*, 15, 79-103.
- Billig, M. (1988). Social representation, anchoring and objectification: A rhetorical analysis. *Social Behaviour*, 3, 1-16.
- Billig, M. (1991). *Ideology and opinions*. London: Sage Publications.
- Billig, M., e Tajfel, H. (1973). Social categorization and similarity in intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 3, 27-52.
- Binder, J. Zagefka, H., Brown, R., Funke, F., Kessler, T., Maquil, A., Demoulin, S., e Leyens, J. P. (2009). Does contact reduce prejudice or does prejudice reduce contact? A longitudinal test of the contact hypothesis among majority and minority groups in three European countries. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96, (4), 843-856.
- Bion, W. R. (1961). *Experiences in groups and others papers*. New York: Basic Books.
- Black-Gutman, D. e Hickson, F. (1996). The relationship between racial attitudes and social-cognitive development in children: An Australian study. *Developmental Psychology*, 32, 448-456.
- Blake, R. R. e Mouton, J. S. (1962). Over-evaluation of own group's product in intergroup competition. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 64, 237-8.
- Blalock, H. (1967). *Toward a theory of minority-group relations*. New York: Wiley.
- Blaney, P.H., 1986. Affect and memory: a review. *Psychological Bulletin*, 99, 229- 246.
- Blanz, M., Mummendey, A., e Otten, S. (1995). Positive-negative asymmetry in social discrimination: The impact of stimulus valence and size and status differentials on intergroup evaluations. *British Journal of Social Psychology*, 34, 409-419.
- Blascovich, J., Spencer, S., Quinn, D., e Steele, C. (2001). African-Americans and high blood pressure: The role of stereotype threat. *Psychological Science*, 12, 225-229.
- Blass, T. (1991). Understanding behavior in the Milgram obedience experiment: The role of personality, situations, and their interactions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 398-413.
- Blau, P. M. (1977). *Inequality and heterogeneity: A primitive theory of social structure*. New York: The Free Press.
- Bless, H., Bohner, G., Schwarz, N. e Strack, F. (1990). Mood and persuasion: A cognitive response analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 16, 331-345.
- Bless, H., Clore, G. L., Schwarz, N., Golisano, V., Rabe, C., e Wolk, M. (1996). Mood and the use of scripts: Does a happy mood really lead to mindlessness? *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 665-679.
- Bless, H., Mackie, D. M., e Schwarz, N. (1992). Mood effects on encoding and judgmental processes in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 585-595.
- Bless, H., Schwarz, N., e Kimmelmeier, M. (1996). Mood and stereotyping: The impact of moods on the use of general knowledge structures. In M. Hewstone e W. Stroebe (Eds.), *European Review of Social Psychology*, Vol. 7 (pp. 63-93). Chichester U.K.: Wiley.

- Bless, H., Schwarz, N., e Wieland, R. (1996). Mood and stereotyping: The impact of category and individuating information. *European Journal of Social Psychology*, 26, 935-959.
- Blumer, H. (1969). *Symbolic interactionism: Perspective and method*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Blumler, J. G. e Katz, E. (Eds.) (1974). *The uses of mass communications: Current perspectives on gratification research*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Bobo, L. (1999). Prejudice as group position: Micro foundations of a sociological approach to racism and race relations. *Journal of Social Issues*, 55 (3), 445-472.
- Bodenhausen, G. V. (1993). Emotions, arousal, and stereotypic judgments: A heuristic model of affect and stereotyping. In D. M. Mackie e D. L. Hamilton (Eds.), *Affect, cognition, and stereotyping* (pp. 13-37). San Diego, CA: Academic Press.
- Bodenhausen, G. V., Gabriel, S., e Lineberger, M. (2000). Sadness and susceptibility to judgmental bias: The case of anchoring. *Psychological Science*, 11, 320-323.
- Bodenhausen, G. V., Kramer, G. P., e Süsser, K. (1994). Happiness and Stereotypic thinking in social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 621-632.
- Bodenhausen, G. V., Sheppard, L. A., e Kramer, G. P. (1994). Negative affect and social judgment: The differential impact of anger and sadness. *European Journal of Social Psychology*, 24, 45-62.
- Bodenhausen, G. V. e Wyer, R. S. (1985). Effects of stereotypes on decision-making and information-processing strategies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 267-283.
- Bogardus, E. S. (1925). Measuring social distance. *Journal of Applied Sociology*, 9, 299-308.
- Bogardus, E. S. (1933). A social distance scale. *Sociology and Social Research*, 17, 265-271.
- Bohner, G. e Wänke, M. (2002). *Attitudes and attitudes change*. Hove: Psychology Press.
- Borgata, E. F., e Bales, R. (1953) Interaction of individuals in reconstituted groups. *Sociometry*, 16, 302-320.
- Bormann, E. G. (1969). *Discussion and group methods: Theory and practice*. New York: Harper and Row.
- Bormann, E. G. (1972). Fantasy and rhetorical vision: The rhetorical criticism of social reality. *Quarterly Journal of Speech*, 58, 396-407.
- Bornstein, R. F. (1989). Exposure and affect: Overview and meta-analysis of research, 1968-1987. *Psychological Bulletin*, 106, 265-289.
- Boster, F. J., e Mongeau, P. (1984). Fear-arousing persuasive messages. In R. N. Bostrom (Ed.), *Communications Yearbook*, 8 (pp. 330-375). Beverly Hills: Sage Publications.
- Bouchard, T. J., Barsaloux, J., e Drauden, G. (1974). Brainstorming, group size, and sex as determinants of problem-solving effectiveness of groups and individuals. *Journal of Applied Psychology*, 2, 135-138.
- Bouchard, T. J., e Hare, M. (1970). Size, performance, and potential in brainstorming groups. *Journal of Applied Psychology*, 5, 418-421.
- Boulding, E. (1964). Power and conflict in organizations. Further reflections on conflict management. In R. L. Kahn and E. Boulding (Eds.), *Power and conflict in organizations* (pp. 146-150). New York: Basic Books.
- Bourdieu, P. (1996): *Sur la télévision, suivi de l'emprise du journalisme*. Paris: Raisons d'agir.
- Boyanowsky, E. O., e Allen, V. L. (1973). Ingroup norms and self-identity as determinants of discriminatory behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 25, 408-418.
- Bower, G. H. (1981). Mood and memory. *American Psychologist*, 36, 129-148.
- Bower, G. H., Gilligan, S. C., e Monteiro, K. P. (1981). Selectivity of learning caused by affective states. *Journal of Experimental Psychology: General*, 110, 451-472.

- Bower, G. H., e Mayer, J. D. (1985). Failure to replicate mood-dependent retrieval. *Bulletin of the Psychonomic Society*, 23, 39-42.
- Bower, G. H., Monteiro, K. P., e Gilligan, S. G. (1978). Emotional mood as a context for learning and recall. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 17, 573-585.
- Bowers, C. A., Pharmed, J. A., e Salas, E. (2000). When member homogeneity is needed in work team: A meta-analysis. *Small Group Research*, 3, 305-327.
- Bradburn, N. M. (1983). Response effects. In P. H. Rossi, J. D. Wright, e A. B. Anderson (Eds.), *Handbook of survey research* (pp. 289-328). San Diego, CA: Academic Press.
- Bradley, B. P., Mogg, K., e Williams, R. (1994). Implicit and explicit memory for emotional information in non-clinical subjects. *Behaviour research and Therapy*, 32, 65-78.
- Bradley, M. M., Greenwald, M. K., Petry, M. C., e Lang, P. J. (1992). Remembering pictures: pleasure and arousal in memory. *Journal of Experimental Psychology. Learning, Memory and Cognition*, 18, 379-390.
- Branscombe, N. R., Ellemers, N., Spears, R., e Doosje, B. (1999). The context and content of social identity threat. In N. Ellemers, R. Spears, e B. Doosje (Eds.), *Social identity: Context, commitment, content*. Oxford: Basil Blackwell.
- Branscombe, N. R., Schmitt, M. T., e Schiffhauer, K. (2007). Racial attitudes in response to thoughts of White privilege. *European Journal of Social Psychology*, 37, 203-215.
- Branscombe, N. R., Wann, D., Noel, J., e Coleman, J. (1993). In-group or out-group extremity: Importance of the threatened social identity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19, 381-388.
- Braun, K. A., Ellis, R., e Loftus, E. F. (2002). Make my memory. *Psychology and Marketing*, 19, 1-23.
- Brauner, E., e Scholl, E. W. (2000). The information processing approach as a perspective for group research. *Group Processes & Intergroup Relations*, 3, 115-22.
- Bray, R. M. e Noble, A. M. (1978). Authoritarianism and decisions of mock juries: Evidence of jury bias and group polarization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1424-30.
- Bray, R. M., Kerr, N. L., e Atkin, R. S. (1978). Effects of group size, problem difficulty, and sex on group performance and member reactions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1224-1240.
- Breakwell, G. (1983). The consequences of threats to identity in adolescence. *Bulletin of the British Psychological Society*, 36, A25.
- Breakwell, G. M. (1986). *Coping with threatened identities*. London: Methuen.
- Breakwell, G. M. (2001). Mental models and social representations of hazards: the significance of identity processes. *Journal of Risk Research*, 4 (4), 341-351.
- Breakwell, G. M., e Canter, D. V. (Eds.). (1993). *Empirical approaches to social representations*. Oxford: Clarendon Press.
- Breckler, S. J. (1984). Empirical validation of affect, behavior, and cognition as distinct components of attitude. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 1191-1205.
- Breckler, S. J. e Wiggins, E. C. (1991). Cognitive responses in persuasion: Affective and evaluative determinants. *Journal of Experimental Social Psychology*, 27, 180-200.
- Brehm, J. W. (1966). *A theory of psychological reactance*. New York: Academic Press.
- Brentano, F. (1874). *Psychology from an empirical standpoint*. Retirado a 5 de Março de 2010 de <http://www.marxists.org/reference/subject/philosophy/works/ge/brentano.htm>.
- Breton, P. (1996). *L'argumentation dans la communication*. Paris: La Découverte.
- Brewer, D. T. e Campbell, D. T. (1976). *Ethnocentrism and Intergroup Attitudes: East African Evidence*. New York: Sage.

- Brewer, M. B. (1979). The role of ethnocentrism in intergroup conflict. In W. G. Austin e S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations* (pp. 88-102). Monterey, CA: Brooks/Cole.
- Brewer, M. B. (1988). A dual process model of impression formation. In T. K. Srull e R. S. Wyer (Eds.), *Advances in Social Cognition 1*, pp. 1-36. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Brewer, M. B., Dull, V. e Lui, L. (1981). Perceptions of the elderly: Stereotypes and prototypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, *41*, 656-670.
- Brewer, M. B., e Gardner, W. (1996). Who is this "we"? Levels of collective identity and self representations. *Journal of Personality and Social Psychology*, *71*, 83-93.
- Brewer, M. B., e Gaertner, S. L. (2001). Toward reduction of prejudice: Intergroup contact and social categorization. In R. J. Brown e S. L. Gaertner (Eds.), *Blackwell handbook of social psychology: Intergroup processes* (pp. 451-476). Malden, Massachusetts: Blackwell, Publ.
- Brewer, M. B. e Miller, N. (1984). Beyond the contact hypothesis. In N. Miller e M. B. Brewer (Eds.), *Groups in contact: The psychology of desegregation*. New York: Academic Press.
- Brewer, M. B., e Miller, N. (1988). Contact and cooperation: When do they work?. In P. Katz e D. Taylor (Eds.), *Eliminating racism* (pp. 315-326). New York: Plenum Press.
- Brewer, W. F., e Nakamura, G. V. (1984). The nature and function of schemas. In R. S. Wyer, Jr. e T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition*, *1*, pp. 119-160. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Brewer, W. F., e Treyens, J. C. (1981). Role of schemata in memory for places. *Cognitive Psychology*, *13*, 207-230.
- Brigham, J. C. (1971). Ethnic stereotypes. *Psychological Bulletin*, *76*, 15-38.
- Brigham, J. C., Maass, A., Martinez, D., e Whittenberger, G. (1983). The effect of arousal on facial recognition. *Basic and Applied Social Psychology*, *4*, 279-293.
- Brodbeck, F. C., Kerschreiter, R., Mojzisch, A., Frey, D., e Schulz-Hardt, S. (2002). The dissemination of critical unshared information in decision-making groups: The effect of pre-discussion dissent. *European Journal of Social Psychology*, *32*, 35-56.
- Brown, D. W., e Konrad, A. M. (2001). Granovetter was right: The importance of weak ties to a contemporary job search. *Group and Organizational Management*, *26*, 434-462.
- Brown, J. D. (1986). Evaluations of self and others: Self-enhancement biases in social judgments. *Social Cognition*, *4*, 353-376.
- Brown, J. D., e Mankowski, T. A. (1993). Self-esteem, mood, and self-evaluation: Changes in the mood and the way you see you. *Journal of Personality and Social Psychology*, *64*, 421-430.
- Brown, J. D., e Taylor, S. E. (1986). Affect and the processing of personal information: Evidence for mood-activated self-schemata. *Journal of Experimental Social Psychology*, *22*, 436-452.
- Brown, R. (1965). *Social psychology*. New York: The Free Press.
- Brown, R., e Kulik, J. (1977). Flashbulb memories. *Cognition*, *5*, 73-99.
- Brown, R. D., e Bassili, J. N. (2002). Spontaneous trait associations and the case of the superstitious banana. *Journal of Experimental Social Psychology*, *38*, *1*, 87-92.
- Brown, R. J. (1978). Divided we fall: An analysis of relations between sections of a factory workforce. In H. Tajfel (Ed.), *Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations* (pp. 395-429). London: Academic Press.
- Brown, R. J. (1984). The effects of intergroup similarity and cooperative vs. competitive orientation on intergroup discrimination. *British Journal of Social Psychology*, *23*, 21-33.
- Brown, R. J. (1988). *Group processes: Dynamics within and between groups*. Oxford: Basil Blackwell.

- Brown, R. J. (2010). *Prejudice: Its social psychology (2nd Ed.)*. Chichester, U. K.: Wiley-Blackwell.
- Brown, R. J. e Turner, J. C. (1981). Interpersonal and intergroup behaviour. In J. C. Turner e H. Giles (Eds.), *Intergroup behaviour* (pp.33-64). Oxford: Blackwell.
- Brown, R. J. e Wade, G. (1987). Superordinate goals and intergroup behaviour: The effect of role ambiguity and status on intergroup attitudes and task performance. *European Journal of Social Psychology, 17*, 131-142.
- Brown, R. W. (1965, 1986). *Social Psychology*. New York: Free Press.
- Brown, S. P. e Stayman, D. M. (1992). Antecedents and consequences of attitude toward the ad: A meta-analysis. *Journal of Consumer Research, 19*, 34-51.
- Brown, V. R., e Paulus, P. B. (2002). Making group brainstorming more effective: Recommendation from an associative memory perspective. *Current Directions in Psychological Science, 11*, 208-212.
- Brown, V. R., Tumeo, M., e Paulus, P. B. (1998). Modelling cognitive interactions during group brainstorming. *Small Group Research, 29*, 495-526.
- Bruner, J. S. (1957). On perceptual readiness. *Psychological Review, 64*, 123-152.
- Bruner, J. S. (1990). Culture and human development: A new look. *Human Development, 33*, 344-355.
- Bruner, J. S. (2002). *Making stories: Law, literature, life*. New York: Farrar, Strauss and Giroux.
- Bruner, J. S., e Goodman, C. D. (1947). Value and need as organizing factors in perception. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 42*, 33-44.
- Bruner, J. S., Goodnow, J. J., e Austin, G. A. (1956). *A Study of Thinking*. London: Chapman & Hall, Limited.
- Bruner, J. S., Shapiro, D., e Tagiuri, R. (1958). The meaning of traits in isolation and in combination. In R. Tagiuri e L. Petrullo (Eds.), *Person perception and interpersonal behavior* (pp. 277-288). Stanford: Stanford University Press.
- Bruner, J. S., e Tagiuri, R. (1954). The perception of people. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology*, Vol. 2, (pp. 634-654). Reading, MA: Addison-Wesley.
- Bryman, A. (2004). *Social Research Methods (2.^a ed.)*. Oxford: Oxford University Press.
- Buchanan, T., e Adolphs, R. (2002). The role of the human amygdala in emotional modulation of long-term declarative memory. In S. Moore e M. Oaksford (Eds.), *Emotional Cognition* (pp. 9-34). London, UK: John Benjamins.
- Buchanan, W. & Cantrill, H. (1953). *How nations see each other*. Urbana, Illinois: University of Illinois Press.
- Budesheim, T. L. & DePaola, S. J. (1994). Beauty or the beast? The effects of appearance, personality and issue information on evaluations of political candidates. *Personality and Social Psychology Bulletin, 20*, 339-348.
- Buijs, A. (2009). *Public natures: Social representations of nature and local practices*. Wageningen UR: Alterra.
- Buijzen, M. e Valkenburg, P. (2000). The impact of television advertising on children's Christmas wishes. *Journal of Broadcasting & Electronic Media, 44*, 456-470.
- Burger, J. M., e Burns, L. (1988). The illusion of unique invulnerability and the use of effective contraception. *Personality and Social Psychology Bulletin, 14*, 264-270.
- Burke, A., Heuer, F., e Reisberg, D. (1992). Remembering emotional events. *Memory & Cognition, 20*, 277-290.
- Burnstein, E. (1982). Persuasion as argument processing. In H. Brandstatter, J. H. Davis. e G. Stocher-Kreichgauer (Eds.), *Contemporary problems in group decision-making* (pp. 103-124). New York: Academic Press.
- Burnstein, E., e Vinokur, A. (1977). Persuasive argumentation and social comparison as determinants of attitude polarization. *Journal of Experimental Social Psychology, 13*. 315-332.

- Burr, V. (2003). *Social constructionism*. London: Routledge.
- Bush, S. I. e Geer, J. H. (2001). Implicit and explicit memory of neutral, negative emotional, and sexual information. *Archives of Sexual Behavior*, 30, 615-631.
- Byrne, (1969). Attitudes and attraction. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 4, 35-89. New York: Academic Press.
- Byrne, D. (1971). The attraction paradigm. New York: Academic Press.
- Cabecinhas, R. e Amâncio, L. (1999). Asymmetries in the perception of others as a function of social position and context. *Swiss Journal of Psychology*, 58 (1), 40-50.
- Cabecinhas, R. e Amâncio, L. (2003). A naturalização da diferença: Representações sobre *raça* e *grupo étnico*. *Actas da III Jornada Internacional sobre Representações Sociais*, Universidade do Estado do Rio de Janeiro/Maison des Sciences de l'Homme (pp. 982-1007).
- Cabecinhas, R., e Cunha, L. (2003). Colonialismo, identidade nacional e representações do "negro". *Estudos do Século XX*, 3, 157-184.
- Cacioppo, J. T., Berntson, G. G., Larsen, J. T., Poehlmann, K. M., e Ito, T. A. (2000). The psychophysiology of emotion. In M. Lewis e R. J. M. Haviland-Jones (Eds.), *The handbook of emotions* (pp 173-191). New York: Guilford Press.
- Cacioppo, J. T., e Gardner, W. L. (1999). Emotion. *Annual Review of Psychology*, 50, 191-214.
- Cacioppo, J. T., e Petty, R. E. (1979). Attitudes and cognitive response: A electrophysiological approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 2181-2199.
- Cacioppo, J. T. e Petty, R. E. (1982). The need for cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 116-131.
- Cacioppo, J. T., Petty, R. E. e Sidera, J. (1982). The effects of a salient self-schema on the evaluation of proattitudinal editorials: Top-down versus bottom-up message processing. *Journal of Experimental Social Psychology*, 18, 324-338.
- Cadinu, M., Maass, A., Frigerio, S., Impagliazzo, L., e Latinotti, S. (2003). Stereotype threat: The effect of expectancy on performance. *European Journal of Social Psychology*, 33, 267-285.
- Cahill, L., e McGaugh, J. L. (1995). A novel demonstration of enhanced memory associated with emotional arousal. *Consciousness and Cognition*, 4, 410-421.
- Cahill, L., Prins, B., Weber, M., e McGaugh, J. L. (1994). Beta-adrenergic activation and memory for emotional events. *Nature*, 371, 702-704.
- Calheiros, M. M. (2006). *A construção social do mau trato e negligência: Do senso-comum ao conhecimento científico*. Coimbra: Fundação Calouste Gulbenkian e Fundação para a Ciência e Tecnologia.
- Calvo, M. G., e Lang P. J. (2004). Gaze patterns when looking at emotional pictures: Motivationally biased attention. *Motivation and Emotion*, 28, 221-243.
- Camargo, B. V. (2003). Les représentations sociales des jeunes français à propos de l'achat et de l'utilisation du préservatif. *Bulletin de Psychologie*, 56 (3), 331-344.
- Camargo, B. V., Bertoldo, R. B., e Barbará, A. (2009). Representações sociais da AIDS e alteridade. *Estudos e Pesquisas em Psicologia*, 9, 710-723.
- Campbell, A. (1971). *White attitudes towards Black people*. Ann Arbor, MI: Institute for Social Research.
- Campbell, D. T. (1950). The indirect assessment of social attitudes. *Psychological Bulletin*, 47, 15 -38.
- Campbell, D. T. (1958). Common fate, similarity, and other indices of the status of aggregates of persons as social entities. *Behavioral Science*, 3, 14-25.
- Campbell, D. T. (1965). Ethnocentric and other altruistic motives. In D. Levine (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation* (Vol. 18, 179-236). Lincoln, NE: University of Nebraska Press.

- Campbell, D. T. (1967). Stereotypes and the perception of group differences. *American Psychologist*, 22, 817-829.
- Campbell, D. T. (1990). Asch's moral epistemology for social shared knowledge. In I. Rock (Ed.), *The legacy of Solomon Asch: essays in cognition and social psychology* (pp. 39-52). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Campbell, D. T., Kruskal, W. H., e Wallace, W. P. (1966). Seating aggregation as an index of attitude. *Sociometry*, 29, 1-5.
- Campbell, D. T., e Stanley, J. C. (1963). *Experimental and Quasi-experimental Designs for Research*. Chicago: Rand McNally.
- Campos, N., Folgado, M. J., Neves, I., e Roda, R. (1986). *Influência social*. Manuscrito não publicado, Faculdade de Psicologia e Ciências da Educação da Universidade de Lisboa, Lisboa.
- Cannon-Bowers, J. A., Salas, E., e Converse, S. A. (1993). Shared mental models in expert decision-making. In N.J. Castellan (Ed.), *Individual and group decision-making* (pp.221- 246). Hillsdale, NJ: LEA.
- Cannon, W. B. (1927). The James-Lange theory of emotions: A critical examination and an alternative theory. *American Journal of Psychology*, 39, 106-124.
- Cantor, J. (1994). Fright reactions to the mass media. In J. Bryant e D. Zillmann (Eds.), *Media effects: Advances in theory and research* (pp. 213-245). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Cantril, H. (1932). General and specific attitudes. *Psychological Monographs*, 42 (Whole No. 192).
- Capitman, J. A. (1980). *Symbolic racism theory criteria for individual differences measures of prejudice and the validity of the 'feeling thermometer'*. Doctoral dissertation. Duke University, Durham, NC.
- Carlston, D. E. e Skowronski, J.J. (1994) Savings in relearning of trait information as evidence for spontaneous inference generation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 840-856.
- Carlston, D. E., Skowronski, J.J., e Sparks, C. (1995). Savings in Relearning II: On the formation of behavior-based trait associations and inferences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 420-436.
- Carlson, M., e Miller, N. (1987). Explanation of the relation between negative mood and helping. *Psychological Bulletin*, 102, 91-108.
- Carlston, D. E. (1980). The recall and use of traits and events in social inference processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 303-328.
- Carlston, D. E., e Skowronski, J. J. (1986). Trait memory and behavior memory: The effects of alternative pathways on impression judgment response times. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 5-13.
- Carnegie, D. (1936). *How to win friends and influence people*. New York: Simon & Schuster, Inc.
- Cartwright, D. (1949). Some Principles of Mass Persuasion. *Human Relations*, 2, 253-267.
- Caruso, E. M., e Shafir, E. (2006). Now that I think about it, I'm in the mood for laughs: Decisions focused on mood. *Journal of Behavioral Decision Making*, 19, 155-169.
- Castelli, L., Vanzetto, K., Sherman, S. J., e Arcuri, L. (2001). The explicit and implicit perception of ingroup members who use stereotypes: Blatant rejection but subtle conformity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37(5), 419-426.
- Castro, P. (2002). Notas para uma leitura da teoria das representações sociais em S. Moscovici. *Análise Social*, 37, 949-979.
- Castro, P. (2003). Pensar a natureza e o ambiente: Alguns contributos a partir da teoria das representações sociais. *Estudos de Psicologia*, 8, 263-272.
- Castro, P. (2005). Comunicação e polifuncionalidade da linguagem: Revisitando as modalidades comunicativas para análise de material textual. In A. P. Moreira, B. Camargo, J. C. Jesuino e S. M. Nóbrega (Eds.), *Perspectivas teórico-metodológicas em representações sociais* (pp. 291-322). João Pessoa, Brasil: Editora Universitária UFPB.

- Castro, P. (2006). Applying social psychology to the study of environmental concern and environmental worldviews: Some contributions from the social representations approach. *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 16, 247-266.
- Castro, P., e Batel, S. (2008). Social representation, change and resistance: On the difficulties of generalizing new norms. *Culture & Psychology*, 14, 477-499.
- Castro, P., e Gomes, I. (2005). Genetically modified organisms in the portuguese press: Thematisation and anchoring. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 35, 1-18.
- Castro, P., e Lima, L. (2001). Old and new ideas about the environment and science: An exploratory study. *Environment & Behavior*, 33, 400-423.
- Castro, P., e Michel-Gillou, E. (2010). Le développement durable et l'innovation législative: De la construction des idées a la compréhension des pratiques. In K. Weiss e F. Girandola (Eds.), *Psychologie et développement durable* (pp. 141-155). Paris: InPress.
- Castro, P., e Mouro, C. (2011). Socio-psychological processes in dealing with legal innovation in the community: Insights from biodiversity conservation. *American Journal of Community Psychology*, 47, 362-373.
- Ceci, S. J. e Kain, E. L. (1982). Jumping on the bandwagon with the underdog: The impact of attitude polls on polling behavior. *The Public Opinion Quarterly*, 46, 228-242.
- Cervone, D., Kopp, D. A., Schaumann, L., e Scott, W. D. (1994). Mood, self-efficacy and performance standards: Lower moods induce higher standards for performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 499-512.
- Chaiken, S. (1979). Communicator physical attractiveness and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1387-1397.
- Chaiken, S. (1980). Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 752-766.
- Chaiken, S. (1987). The heuristic model of persuasion. In M. P. Zanna, J. M. Olson e C. P. Herman (Eds.), *The Ontario Symposium: Social influence* (Vol. 5, pp. 3-39). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Chaiken, S. (1987). The heuristic model of persuasion. In M. P. Zanna, J. M. Olson, e C. P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario Symposium* (Vol. 5, pp. 3-40). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Chaiken, S., e Stangor, C. (1987). Attitudes and attitude change. *Annual Review of Psychology*, 38, 575-630.
- Chaiken, S., Liberman, A. e Eagly, A. H. (1989). Heuristic and systematic information processing within and beyond the persuasion context. In J. S. Uleman e J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought: Limits of awareness, intention, and control* (pp. 212-252). New York: Guilford Press.
- Chaiken, S., Liberman, A., e Eagly, A. H. (1989). Heuristic and systematic information processing within and beyond the persuasion context. In J. S. Uleman e J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought*, (pp. 212-252). New York: Guilford Press.
- Chaiken, S., Wood, W., e Eagly, A. H. (1996). Principles of persuasion. In E. T. Higgins e A. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic mechanisms and processes* (pp. 702-742). New York: Guilford Press.
- Challis, B. H., e Krane, R. V. (1988). Mood induction and the priming of semantic memory in a lexical decision task: Asymmetric effects of elation and depression. *Bulletin of the Psychonomic Society*, 26, 309-312.
- Chang, A. e Bordia, P. (2001). A multidimensional approach to the group cohesion-group performance relationship. *Small Group Research*, 32(4), 379-405.
- Chapman, P. R., e Underwood, G. (1998). Visual search of driving situations: Danger and experience. *Perception*, 27, 951-964.
- Charles, S. T., Mather, M., e Carstensen, L. L. (2003). Focusing on the positive: Age differences in memory for positive, negative, and neutral stimuli. *Journal of Experimental Psychology*, 85, 163-178.

- Charters, W. W., e Newcomb, T. M. (1952). Some attitudinal effects of experimentally increased salience of a membership group. In E. E. Maccoby, T. M. Newcomb, e E. L. Hartley (Eds.), *Readings in social psychology* (3rd ed., pp. 276-281). New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Chartrand, T. L., e Bargh, J. A. (1996). Automatic activation of social information processing goals: Nonconscious priming reproduces effects of explicit conscious instructions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 464-477.
- Chatzisarantis, N. L. D., Hagger, M. S., Smith, B., e Sage, L. D. (2006). The influences of intrinsic motivation on execution of social behaviour within the theory of planned behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 36, 229-237.
- Chen, Z. (1998). Toward a better understanding of idea processors. *Information and Software Technology*, 40, 541-553.
- Cheng, P. W., e Novick, L. R. (1990). A probabilistic contrast model of causal induction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(4), 545-567.
- Chombart de Lauwe, M. J. (1971). *Un monde autre: l'enfance: De ses représentations à son mythe*. Paris: Payot.
- Christensen, E., e Fjermestad, J. (1997). Challenging group support systems research: The case for strategic decision making. *Group Decision and Negotiation*, 4, 351-372.
- Christianson, S. A., e Fallman, L. (1990). The role of age on reactivity and memory for emotional pictures. *Scandinavian Journal of Psychology*, 31, 291-301.
- Christianson, S. A., e Lotus, E. F. (1991). Remembering emotional events: The fate of detailed information. *Emotion & Cognition*, 5, 81-108.
- Christidou, V., Dimopoulos, K., e Koulaidis, V. (2004). Constructing social representations of science and technology: The role of metaphors in the press and the popular scientific magazines. *Public Understanding of Science*, 13, 347-362.
- Christie, R. e Jahoda, M. (1954). *Studies in the scope and method of 'the authoritarian personality'*. New York: The Free Press.
- Cialdini, R. B. (2001). *Influence: Science and practice* (4.^a ed.). Needham Heights, MA: Allyn & Bacon.
- Cialdini, R. B., Borden, R. J., Thorne, A. Walker, R. M. R., Freeman, S. e Sloan, L. R. (1976). Basking in reflected glory: Three (football) field studies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 366-375.
- Cialdini, R. B. e Sagarin, B. J. (2005). Principles of interpersonal influence. In T. Brock & M. Green (Eds.), *Persuasion: Psychological insights and perspectives* (pp. 143-169). Newbury Park, CA: Sage Press.
- Cialdini, R. B., Sagarin, B. J. e Rice, W. E. (2001). Training in ethical influence. In J. M. Darley, D. M. Messick e T. R. Tyler (Eds.), *Social influences on ethical behavior in organizations* (pp. 137-153). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Cialdini, R. B. e Trost, M. R. (1998). Social influence: norms, conformity, and compliance. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske e G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (Vol. 2, 4th Ed., pp. 151-192). Boston, MA: McGraw-Hill.
- Cialdini, R. B., Vincent, J. E., Lewis, S. K., Catalan, J., Wheeler, D. e Darby, B. L. (1975). A reciprocal concessions procedure for inducing compliance: The door-in-the-face technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 206-215.
- Clancy, S. A. (2005). *Abducted: How people come to believe they were kidnapped by aliens*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Clark, D. M., Teasdale, J. D., Broadbent, D. E., e Martin, M. (1983). Effect of mood on lexical decisions. *Bulletin of the Psychonomic Society*, 21, 175-178.
- Clark, K. B. (1979). The role of social scientists 25 years after Brown. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5, 477-481.
- Clark, K. B. e Clark, M. K. (1939). The development of consciousness of self and the emergence of racial identification in Negro preschool children. *Journal of Social Psychology, S.P.S.S.I. Bulletin*, 10, 591-599.

- Clark, M. S., e Isen, A. M. (1982). Towards understanding the relationship between feeling states and social behavior. In A. H. Hastorf e A. M. Isen (Eds.), *Cognitive social psychology* (pp. 76-108). New York: Elsevier-North Holland.
- Clark, R. D. III, e Maass, A. (1988). Social categorization and minority influence: The case of homosexuality. *European Journal of Social Psychology*, 18, 347-364.
- Cleeland, C. S. (1989). Measurement of pain by subjective report. In C. R. Chapman e J. D. Loeser (Eds.), *Advances in pain research and therapy* (Vol. 12): *Issues in pain measurement* (pp. 391-413). New York: Raven Press.
- Clore, G. L. (1992). Cognitive phenomenology: Feelings and the construction of judgment. In L. L. Martin e A. Tesser (Eds.), *The construction of social judgment* (pp. 133-164). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Clore, G. L. (1994). Why emotions require cognition. In P. Ekman e R. J. Davidson (Eds.), *The Nature of Emotion: Fundamental Questions* (pp. 181-191). New York: Oxford University Press.
- Clore, G. L. e Byrne, D. A. (1974). A reinforcement-affect model of attraction. In T. L. Huston (Ed.), *Foundations of Interpersonal Attraction*. New York: Academic Press.
- Clore, G. L., Schwarz, N., e Conway, M. (1994). Affective causes and consequences of social information processing. In R. S. Wyer, Jr. e T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (2.^a ed.), Vol. 1: *Basic processes* (pp. 323-417). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Codol, J. P. (1970). Les représentation du groupe, son impact sur le comportement des membres d'un groupe, et sur leurs représentations de la tâche, d'autrui, et de soi. *Bulletin de psychologie*, 24, 111-122
- Coenders, M., Scheepers, P., Sniderman, P. M., e Verberk, G. (2001). Blatant and subtle prejudice: dimensions, determinants and consequences; Some comments on Pettigrew and Meertens. *European Journal of Social Psychology*, 31, 281-97.
- Cohen, C. (1981). Person categories and social perception: Testing some boundaries of processing effects of prior knowledge. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 441-452.
- Cohen, E. G. (1982). Expectation states and interracial interaction in school settings. *Annual Review of Sociology*, 8, 209-235.
- Cohen, E. G. (1984). The desegregated school: Problems in status power and interethnic climate. In N. Miller e M. B. Brewer (Eds.), *Groups in contact: The psychology of desegregation* (pp. 77-96). New York: Academic Press.
- Cohen, D., Whitmyre, J. W., e Funk, W. H., (1960). Effect of group cohesiveness and training upon creative thinking. *Journal of Applied Psychology*, 4, 319-322.
- Cohen, J. (1960). A coefficient of agreement for nominal scales. *Educational and Psychological Measurement*, 20, 37-46.
- Cohen, L., e Manion, L. (1989). *Research Methods in Education*. (3rd ed.). London: Routledge.
- Cohen, M. e Davis, N. (1981). *Medication errors: Causes and prevention*. Philadelphia: G. F. Stickley Co.
- Coleman, J. F., Blake, R. R., e Mouton, J. S. (1958). Task difficulty and conformity pressures. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 57, 120-122.
- Collins, B. E. e Guetzkow, H. (1964). *A social psychology of group processes for decision making*. New York: Wiley.
- Comby, L., Devos, T., Deschamps, J. C., e Troussier, T. (1993). Représentations sociales du sida: Résultats d'une enquête menée à l'île de la Réunion. *Santé Publique*, 6, 52-62.
- Comstock, G., Chaffee, S., Katzman, N., McCombs, M. e Roberts, D. (1978). *Television and human behavior*. New York: Columbia University Press.
- Conley, J. J. (1985). Longitudinal stability of personality traits: A multitrait-multi-method-multioccasion analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 1266-1282.
- Conley, T. D., Rabinowitz, J. L., e Hardin, C. D. (2010). *Journal of Personality and Social Psychology*, 99(3), 452-66.

- Conner, M., e Norman, P. (1995). *Predicting health behaviour*. Buckingham: Open University Press.
- Connolly, T., e Butler, D. (2006). Regret in economic and psychological theories of choice. *Journal of Behavioral Decision Making*, 19, 139-154.
- Contarello, A. (2007). Social thinking and the mobile phone: A study of social change with the diffusion of mobile phones, using a social representations framework. *Journal of Media and Cultural Studies*, 21, 149-163.
- Cook, S. W. (1962). The systematic analysis of socially significant events: A strategy for social research. *Journal of Social Issues*, 18, 66-84.
- Cook, S. W. (1978). Interpersonal and attitudinal outcomes in cooperating interracial groups. *Journal of Research and Development in Education*, 12, 97-113.
- Cook, S. W. (1984). Cooperative interaction in multi-ethnic contexts. In N. Miller e M. B. Brewer (Eds.), *Groups in contact: The psychology of desegregation*. New York: Academic Press.
- Cook, S. W. (1985). Experimenting on social issues: The case of school desegregation. *American Psychologist*, 40, 452-460.
- Coombs, C. H. (1950). Psychological scaling without a unit of measurement. *Psychological Review*, 57, 145-158.
- Cooper, H. M. (1979). Statistically combining independent studies: A meta-analysis of sex differences in conformity research. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 131-146.
- Corneille, O., e Leyens, J. P. (1994). Catégories sociales et essentialisme psychologique. In R. Bourhis e J.-Ph. Leyens (Eds.), *Stéréotypes, discrimination et rapports intergroupes*. Liège: Mardaga.
- Correia, D. P., Bastos, E. M., e Santos, P. C. (1986). *Um barco maldito prefigura-se no horizonte... – Uma abordagem ao conformismo*. Manuscrito não publicado, Faculdade de Psicologia e Ciências da Educação da Universidade de Lisboa, Lisboa.
- Correia, I. A., Vala, J., e Aguiar, P. (2001). The effects of belief in a just world and victim's innocence on secondary victimization, judgements of justice and victim's deservingness. *Social Justice Research*, 14, 327-342.
- Correia, I., Brito, R., Vala, J., e Pérez, J. (2005). *Normes antiracistes et persistance du racisme flagrant: Analyse comparative des attitudes face aux Tziganes et face aux noirs au Portugal*. *Psihologia Sociala*, 15, 7-22.
- Corrigan, P., Markowitz, F. E., Watson, A., Rowan, D., e Kubiak, M. A. (2003). An attributional model of public discrimination toward persons with mental illness. *Journal of Health and Social Behavior*, 44, 162-179.
- Coskun, H. (2005). Cognitive stimulation with convergent and divergent thinking exercises in brainwriting. *Small Group Research*, 4, 466-498.
- Coskun, H., e Yilmaz, O. (2009). A new dynamical model of brainstorming: Linear, nonlinear, continuous (simultaneous) and impulsive (sequential) cases. *Journal of Mathematical Psychology* 4, 253-264.
- Costa-Lopes, R. (2010). *Similarity and dissimilarity in immigration contexts*. Saarbrücken: VDM Verlag Dr. Müller.
- Costa-Lopes, R., Vala, J., Pereira, C., e Aguiar, P. (2008). A construção social das diferenças nas relações entre grupos sociais. In M. Villaverde-Cabral, K. Wall, S. Aboim, e F. C. Silva (Eds.), *Itinerários: A Investigação nos 25 Anos do ICS* (pp. 769-790). Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais.
- Coudin, G., e Paicheler, G. (2002). *Santé et vieillissement: approche psychosociale*. Paris: Armand Colin.
- Crandall, C. S. (1994). Prejudice against fat people: Ideology and self-interest. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66(5), 882-894.
- Crano, W. D. (1994). Context, comparison and change: Methodological and theoretical contributions to a theory of minority (and majority) influence. In S. Moscovici, A. Mucchi-Faina e A. Maass (Eds.), *Minority influence* (pp. 17-46). Chicago, IL: Nelson-Hall.

- Crano, W. D. (2000). Milestones in the psychological analysis of social influence. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 4, 68-80.
- Crano, W. D., e Alvaro, E. M. (1988). The context/comparison model of social influence: Mechanisms, structure, and linkages that underlie indirect attitude change. In W. Stroebe e M. Hewstone (Eds.), *European Review in Social Psychology* (Vol. 8. pp. 175-202). Chichester, UK: Wiley.
- Crano, W. D., e Chen, X. (1998). The leniency contract and persistence of majority and minority influence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1437-1450.
- Crano, W. D., e Hannula-Bral, K. A. (1994). Context/Comparison model of social influence: Minority and majority influence in the formation of a novel response norm. *Journal of Experimental Social Psychology*, 30, 247-276.
- Crocker, J., Hannah, D. B., e Weber, R. (1983). Person memory and causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 55-66.
- Crocker, J., Major, B., e Steele, C. (1998). Social stigma. In: D. T. Gilbert, S. T. Fiske, and G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology*, 4th ed. (Vol. 2, pp. 501- 553). Boston: McGraw-Hill.
- Crosby, F. J. (1982). *Relative deprivation and working women*. New York: Oxford University Press.
- Crosby, F. J., Pufall, A., Snyder, R. C., O'Connell, M. e Whalen, P. (1989). The denial of personal disadvantage among you, me, and all other ostriches. In M. Crawford e M. Gentry (Eds.), *Gender and thought* (pp. 79-99). New York: Springer-Verlag.
- Croizet, J. C. e Claire, T. (1998). Extending the concept of stereotype threat to social class: The intellectual underperformance of students from low socioeconomic backgrounds. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 588-594.
- Cronbach, L. J. (1955). Processes affecting scores on "understanding of others" and "assumed similarity". *Psychological Bulletin*, 52, 177-193.
- Cronbach, L. J. (1958). Proposals leading to analytic treatment of social perception scores. In R. Tagiuri e L. Perullo (Eds.), *Person perception and interpersonal behavior* (pp. 351-379). Stanford: Stanford University Press.
- Crosby, F., Bromley, S., e Saxe, L. (1980). Recent unobtrusive studies of Black and White discrimination and prejudice: A literature review. *Psychological Bulletin*, 87, 546-63.
- Crott, H. W., Szilvas, K., e Zuber, J. A. (1991). Group decisions, choice shift and polarization in consulting-, political-, and local political scenarios: An experimental investigation and theoretical analysis. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 49, 22-41.
- Crowne, D., e Marlowe, D. (1964). *The approval motive*. New York: Wiley.
- Crutchfield, R. (1955). Conformity and character. *American Psychologist*, 10, 191-198.
- Cruz, M. J. (1998). Explicit and implicit conclusions in persuasive messages. In M. Allen e R. W. Preiss (Eds.), *Persuasion: Advances through meta-analysis* (pp. 217-230). Cresskill, NJ: Hampton Press.
- Cuddy, A. J. C., Fiske, S. T., e Glick, P. (2007). The BIAS Map: Behaviors from intergroup affect and stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92, 631-648.
- Cuddy, A. J. C., Fiske, S. T., e Glick, P. (2008). Warmth and competence as universal dimensions of social perception: The stereotype content model and the BIAS map. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 40, pp. 61-149). New York, New York: Academic Press.
- Cuddy, A. J. C., Fiske, S. T., Kwan, V. S. Y., Glick, P., Demoulin, S. J., Leyens, J. P., e Bond, M. H. (2009). Stereotype content model across cultures: Universal similarities and some differences. *British Journal of Social Psychology*, 48, 1-33.
- Cunningham, M. R. (1988). What do you do when you're happy or blue? Mood, expectancies, and behavioral interest. *Motivation and Emotion*, 12, 309-331.

- Cunningham, M. R., Steinberg, J., e Grev, R. (1980). Wanting to and having to help: Separate motivations for positive mood and guilt-induced helping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 181-192.
- Czapinski, J. (1986). Informativeness of evaluations in interpersonal communication: Effects of valence, extremity of evaluations and ego-involvement of evaluator. *Polish Psychological Bulletin*, 17, 155-164.
- D'Agostino P. R. e Beegle, W. (1996). A reevaluation of the evidence for spontaneous trait inferences. *Journal of Experimental Social Psychology*, 32, 153-164.
- Damásio, A. (1994). *Descartes' error: Emotion, reason and human brain*. New York: Grosset/Putnam.
- Damásio, A. R. (1999). *O Sentimento de Si: O corpo, a emoção e a neurobiologia da consciência*. Mem-Martins: Europa-América.
- Darley, J. & Gross, P. (1983). A hypothesis-confirming bias in labeling effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 20-33.
- Darley, J. M. (1995). Constructive and destructive obedience: A taxonomy of principal-agent relationships. *Journal of Social Issues*, 51, 125-154.
- Darley, J. M. & Latané, B. (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8, 377-383.
- Darley, J. M. e Cooper, J. (1998). *Attribution and social interaction: The legacy of Edward E. Jones*. Washington, DC: American Psychological Association.
- Darwin, C. R. (1965). *The expression of emotions in man and animals*. Chicago: University of Chicago Press.
- Davidson, M. L., & Sharma, A. R. (1988). Parametric statistics and levels of measurement. *Psychological Bulletin*, 104, 1, 137-144.
- Davies, J. (1969). The J-curve of rising and declining satisfaction as a cause of some great revolutions and a contained rebellion. In H. D. Graham e T. R. Gurr (Eds.), *The history of violence in America: Historical and comparative perspectives* (pp. 690-730). New York: Praeger.
- Davis, J. A. (1959). A formal interpretation of the theory of relative deprivation. *Sociometry*, 22, 280-296.
- Davis, J. H. (1973). Group decision and social interaction: A theory of social decision schemes. *Psychological Review*, 80, 97-125.
- Davis, J. H. (1996). Group decision making and quantitative judgments: A consensus model. In E. Witte e J. H. Davis (Eds.), *Understanding group behavior: Consensual action by small groups* (Vol. 1, pp. 35-59). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Davis, J. H., Bray, R. M., e Holt, R. W. (1977). The empirical study of decision processes in juries: A critical review. In J. L. Tapp e F. J. Levine (Eds.), *Law, Justice, and the Individual in Society: Psychological and Legal Issues*. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Davis, J. H., Kerr, N. L., Atkin, R. S., Holt, R., e Meek, D. (1975). The decision processes of 6- and 12-person juries assigned unanimous and two-thirds majority rules. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 1-14.
- Davis, J. H., Laughlin, P. R., e Komorita, S. S. (1976). The social psychology of small groups: Cooperative and mixed-motive interaction. *Annual Review of Psychology*, 27, 501-541.
- Davis, J. I. (2009). Representations of facial expressions can be viewed as integral to emotional experience. In A. Freitas-Magalhães (Ed.), *Emotional expression: The brain and the face*. Porto, Portugal: University Fernando Pessoa Press.
- Davison, W. P. (1983). The third-person effect in communication. *Public Opinion Quarterly*, 47, 1-15.
- De Bono, K. G. (1987). Investigating the social adjustive and value expressive functions of attitudes: Implications for persuasion processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 279-287.

- De Bono, K. G. e Harnish, R. (1988). Source expertise, source attractiveness, and the processing of persuasive information: A functional approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 541-546.
- De Cannière, M. H., De Pelsmacker, P., e Geuens, M. (2009). Relationship quality of the theory of planned behavior models of behavioural intentions and purchase behaviour. *Journal of Business Research*, 62, 82-92.
- De Dreu, C. K. W., e De Vries, N. K. (1996). Differential processing and attitude change following majority versus minority arguments. *British Journal of Social Psychology*, 35, 77-90.
- De Dreu, C. K. W., Baas, M., e Nijstad, B. A. (2007). Hedonic tone and activation level in the mood-creativity link. Manuscrito submetido para publicação.
- De Dreu, C. K. W., e Weingart, L. R. (2003). Task versus relationship conflict, team performance, and team member satisfaction: A meta-analysis. *Journal of Applied Psychology*, 88, 741-749.
- De Houwer, J. (2006). What are implicit measures and why are we using them. In R. W. Wiers e A. W. Stacy (Eds.), *The handbook of implicit cognition and addiction* (pp. 11-28). Thousand Oaks, CA: Sage publishers.
- De Houwer, J., Custers, R. e de Clercq, A. (2006). Do smokers have a negative implicit attitude toward smoking?. *Cognition & Emotion*, 20 (8), 1274-1284.
- De Lamater, J. (1974). A Definition of "Group". *Small Group Behavior*, 5, 30-44.
- De Paulo, B. M., Lindsay, J. J., Malone, B. E., Muhlenbruck, L., Charlton, K., e Cooper, H. (2003). Cues to deception. *Psychological Bulletin*, 129, 74-118.
- De Rosa, A. S. (1987). The social representations of mental illness in children and adults. In W. Doise e S. Moscovici (Eds.). *Current Issues in European Social Psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- De Sanctis, G., e Gallupe, R. B. (1987). A foundation for the study of group decision support systems. *Management Science*, 5, 589-609.
- De Sanctis, G., Poole, M. S., Dickson, G. W. e Jackson, B. M. (1993). Interpretive analysis of team use of group technologies. *Journal of Organizational Computing*, 1, 1-29.
- De Shon, R. P., Kozlowski, S. W. J., Schmidt, A. M., Milner, K. R., e Wiechmann, D. (2004). A multiple-goal, multilevel model of feedback effects on the regulation of individual and team performance. *Journal of Applied Psychology*, 89, 1035-1056.
- De Steno, D., Petty, R. E., Wegener, D. T., e Rucker, D. D. (2000). Beyond valence in the perception of likelihood: The role of emotion specificity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 397-416.
- De Vellis, R. F. (1991). *Scale Development: Theory and Application*. London: Sage.
- De Vries, N. K., De Dreu, C. K., Gordijn, E., e Schuurman, M. (1996). Majority and minority influence: a dual-role interpretation. In W. Stroebe e M. Hewstone (Eds.), *European Review in Social Psychology* (Vol. 7, pp. 145-192). Chichester, UK: Wiley.
- Dearing, J. W., Rogers, E. M., Meyer, G., Casey, M. K., Rao, N., Campo, S., e Henderson, G. M. (1996). Social marketing and diffusion-based strategies for communicating with unique populations: HIV prevention in San Francisco. *Journal of Health Communication*, 1, 343-363.
- Deaux, K. & Philogène, G. (2000). (Eds.), *Representations of the Social*. Oxford: Blackwell.
- Deaux, K., Winton, W., Crowley, M., e Lewis, L. (1985). Level of categorization and content of gender stereotypes. *Social Cognition*, 3, 145-167.
- Degner, J., e Wentura, D. (2010). Automatic prejudice in childhood and early adolescence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 98, 356-374.

- Demoulin, S., Leyens, J. Ph., Paladino, M. P., Rodriguez, R. T., Rodriguez, A. P., e Dovidio, J. F. (2004). Dimensions of 'uniquely' and 'non-uniquely' human emotions. *Cognition & Emotion*, 18, 71-96.
- Demoulin, S., Pozo, B. C., e Leyens, J. Ph. (2009). Infra-humanization: The differential interpretation of primary and secondary emotions. In S. Demoulin, J-P. Leyens e J. F. Dovidio (Eds.), *Intergroup misunderstandings: Impact of divergent social realities* (pp. 154-171). East Sussex, U. K.: Psychology Press.
- Dennis, A. R., e Williams, M. L. (2003). Electronic brainstorming: Theory, research, and future directions. In P. B. Paulus e B. A. Nijstad (Eds.), *Group creativity: Innovation through collaboration* (pp. 160-178). London: Oxford University Press.
- Dennis, A. R., e Williams, M. L. (2005). A meta-analysis of group side effects in electronic brainstorming: More heads are better than one. *International Journal of e-Collaboration*, 1, 219-232.
- Denzin, N., e Lincoln, Y., (2000). *Handbook of qualitative research*. Thousand Oaks: Sage.
- Derryberry, D., e Tucker, D. M. (1994). Motivating the focus of attention. In P. M. Niedenthal e S. Kitayama (Eds.), *The heart's eye: Emotional influences in perception and attention* (pp. 167-196). San Diego, CA: Academic Press.
- Deschamps, J. C. e Brown, R. J. (1983). Superordinate goals and intergroup conflict. *British Journal of Social Psychology*, 22, 189-195.
- Deschamps, J. C., e Clémence, A. (1990). *L'explication quotidienne: Perspectives psicossociologiques*. Cousset: DelVal.
- Deschamps, J. C., Vala, J., Marinho, C., Costa-Lopes, R., & Cabecinhas, R. (2005). Intergroup relations, racism and attribution of natural and cultural traits. *Psicologia Politica*, 30, 27-39.
- DeSteno D., Dasgupta N., Bartlett M. Y., Cajdric A. (2004). Prejudice from thin air: The effect of emotion on automatic intergroup attitudes. *Psychological Science*, 15, 319-324.
- DeSteno, D., Petty, R.E., Rucker, D.D., Wegener, D.T. e Braverman, J. (2004). Discrete Emotions and Persuasion: The Role of Emotion-Induced Expectancies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86 (1), 43-56.
- Deutsch, M. (1949). An experimental study of the effects of cooperation and competition upon group process. *Human Relations*, 2, 199-231.
- Deutsch, M. (1973). *The resolution of conflict: Constructive and destructive processes*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Deutsch, M., e Gerard, H. B. (1955). A study of normative and informational social influences upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 629-36.
- Deutsch, M. e Krauss, R. M. (1960). The effect of threat upon interpersonal bargaining. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61, 181-189.
- Devine, P. G. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 5-18.
- Devine, P. G. (2005). Breaking the prejudice habit: Allport's 'Inner Conflict' revisited. In J. F. Dovidio, P. Glick e L. A. Rudman (Eds.), *On the nature of prejudice: Fifty years after Allport*. Oxford: Blackwell Publishing.
- Devine, P. G., e Baker, S. M. (1991). Measurement of racial stereotype subtyping. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 44-50.
- Devine, P. G. e Elliot, A. (1995). Are racial stereotypes really fading? The Princeton trilogy revisited. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 22-37.
- Devine, P. G., e Monteith, M. J. (1993). The role of discrepancy associated affect in prejudice reduction. In D. M. Mackie e D. L. Hamilton (Eds.), *Affect, cognition, and stereotyping: Interactive processes in intergroup perception* (pp. 317-344). San Diego, CA: Academic Press.
- Devine, P. G., Monteith, M. J., Zuwerink, J. R., e Elliot, A. J. (1991). Prejudice with and without compunction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 817-830.

- Devine-Wright, P. (2009). Rethinking NIMBYism: The role of place attachment and place identity in explaining place-protective action. *Journal of Community & Applied Social Psychology, 19*, 426-441.
- Devine-Wright, P., e Devine-Wright, H. (2006). Social representations of intermittency and the shaping of public support for wind energy in the UK. *International Journal of Global Energy Issues: Special issue on Intermittency, 25*(3/4), 243-256.
- Devos, T., Comby, L. e Deschamps, J.-C. (1995). Appartenances sociales et jugements de variabilité intra-groupes. *Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale, 27*, 9-43.
- DeWall, C. N., Maner, J. K., Deckman, T., e Rouby, D. A. (2011). Forbidden fruit: Inattention to attractive alternatives provokes implicit relationship reactance. *Journal of Personality and Social Psychology, 100*, 621-629.
- Diab, L. N. (1970). A study of intragroup and intergroup relations among experimentally produced small groups. *Genetic Psychology Monographs, 82*, 49-82.
- Diamond, R., e Carey, S. (1986). Why faces are and are not special: An effect of expertise. *Journal of Experimental Psychology: General, 115*, 107-117.
- Diehl, M., e Stroebe, W. (1987). Productivity loss in brainstorming groups: Toward the solution of riddle. *Journal of Personality and Social Psychology, 3*, 497-509.
- Diehl, M., e Stroebe, W. (1991). Productivity loss in idea-generation groups: Tracking down the blocking effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 3*, 392-403.
- Diener, E. (1984). Subjective well-being. *Psychological Bulletin, 95*, 542-575.
- Diener, E., e Diener, C. (1996). Most people are happy. *Psychological Science, 7*, 181-185.
- Dienstbier, R. (1972). A modified belief theory of prejudice emphasizing the mutual causality of racial prejudice and anticipated belief differences. *Psychological Review, 79*, 146-140.
- DiGiacomo, J. P. (1980). Intergroup alliances and rejections within a protest movement. *European Journal of Social Psychology, 10*, 331-341.
- Digman, J., e Takemoto-Chock, N. K. (1981). Factors in the natural language of personality: Reanalysis, comparison, and interpretation of six major studies. *Multivariate Behavioral Research, 16*, 1246-1256.
- Dijksterhuis, A., e Aarts, H. (2003). On wildebeests and humans: The preferential detection of negative stimuli. *Psychological Science, 14*, 14-18.
- Dimberg, U., (1986). Facial expressions as excitatory and inhibitory stimuli for conditioned autonomic responses. *Biological Psychology, 22*, 37-57.
- Dimitrova, D., V. e Strömbäck, J. (2005). Mission accomplished? Framing of the Iraq War in the elite newspapers in Sweden and the United States. *Gazette: The International Journal for Communication Studies, 67*, 399-417.
- Dion, K. L. (1979). Intergroup conflict and intergroup cohesiveness. In W. G. Austin & S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations* (pp. 211-224). Monterey, CA: Brooks-Cole.
- Dion, K., Berscheid, E., e Walster, E. (1972). What is beautiful is good. *Journal of Personality and Social Psychology, 24*, 285-290.
- Dixon, J. A., e Durrheim, K. (2005). Beyond polemic: Reflecting on reflexive racism *Psychology in Society, 31*, 85-91.
- Doerksen, S., e Shimamura, A. P. (2001). Source memory enhancement for emotional words. *Emotion, 1*, 5-11.
- Doise, W. (1972). Rencontres et représentations intergroupes. *Archives de Psychologie, 41*, 303-320.
- Doise, W. (1976). *L'articulation psychosociologique et les relations entre groupes*. Bruxelles: A. De Boeck.
- Doise, W. (1980). Levels of explanation in the European Journal of Social Psychology. *European Journal of Social Psychology, 10*(3), 213-231.
- Doise, W. (1981). Levels of explanation in social psychology. *European Journal of Social Psychology, 10*, 213-231.

- Doise, W. (1982). *L'explication en psychologie sociale*. Paris: PUF.
- Doise, W. (1992). *Logiques sociales dans le raisonnement*. Neuchâtel: Delachaux et Niestlé.
- Doise, W. (1993). Debating social representations. In G. M. Breakwell e D. V. Canter (Eds.), *Empirical approaches to social representations* (pp. 157-170). Oxford: Clarendon Press.
- Doise, W., Clémence, A., e Lorenzi-Cioldi, F. (1992). *Représentations sociales et analyses de données*. Grenoble: PUG.
- Doise, W., Deschamps, J. C. e Meyer, G. (1978). The accentuation of intercategory similarities. In H. Tajfel (Ed), *Differentiation between social groups* (pp. 159-168). London: Academic Press.
- Doise, W., Deschamps, J.-C. e Mugny, G. (1991). *Psychologie sociale expérimentale*. Paris: Armand Colin.
- Doise, W. & Hanselmann, C. (1991). Conflict and social marking in the acquisition of operational thinking. *Learning and Instruction*, 1(99), 119-127.
- Dolin, D., e Booth-Butterfield, S. (1995). Cancer prevention and the foot-in-the-door technique. *Health Communication*, 7, 55-66.
- Dollard, J., Doob, L. W., Miller, N. E., Mowrer, O. H., e Sears, R. (1939). *Frustration and aggression*. New Haven: Yale University Press.
- Doms, M. (1983). The minority influence effect: an alternative approach. In W. Doise e S. Moscovici (Eds.), *Advances in European social psychology* (Vol. 1, pp. 1-31). Cambridge: Cambridge University Press.
- Doms, M. (1987). Support social et innovation. In S. Moscovici e G. Mugny (Eds), *Psychologie de la conversion*. Cousset, Friburgo: Delval.
- Doms, M., e Moscovici, S. (1984). Innovation et influence des minorités. In S. Moscovici (Ed.), *Psicologie sociale*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Doms, M., e Van Avermaet, E. (1980). Majority influence, minority influence and conversion behavior: A replication. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 283-292.
- Doms, M., e Van Avermaet, E. (1985). Social support and minority influence: The innovation effect reconsidered. In S. Moscovici, G., Mugny e E. Van Avermaet (Eds.), *Perspectives on minority influence* (pp. 53-74) Cambridge: Cambridge University Press.
- Donders, F. C. (1868). On the speed of mental processes. In W. G. Koster (Ed.), *Attention and Performance II. Acta Psychologica*, 30, 412-431.
- Doosje, B., Branscombe, N. R., Spears, R., e Manstead, A. S. R. (1998). Guilty by association: When one's group has a negative history. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 872-886.
- Dovidio, J. F. (2001). On the nature of contemporary prejudice: The third wave. *Journal of Social Issues*, 57, 829-849.
- Dovidio, J. F., Brigham, J. C., Johnson, B. T. e Gaertner, S. L. (1996). Stereotyping, prejudice, and discrimination: Another look. In N. Macrae, C. Stangor e M. Hewstone (Eds), *Stereotypes and stereotyping*. New York: Guilford Press.
- Dovidio, J. F., Evans, N., e Tyler, R. B. (1986). Racial stereotypes: The contents of their cognitive representations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22 (1), 22-37.
- Dovidio, J. F., e Gaertner, S. L. (1986). *Prejudice, discrimination and racism: Theory and research*. (Eds.). Orlando, Florida: Academic Press.
- Dovidio, J. F., e Gaertner, S. L. (1998). On the nature of contemporary prejudice: The causes, consequences, and challenges of aversive racism. In J. L. Eberhardt e S. T. Fiske (Orgs.), *Confronting racism: The problem and the response* (pp. 3-32). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Dovidio, J. F., e Gaertner, S. L. (2000). Aversive racism in selection decisions: 1989 and 1999. *Psychological Science*, 11, 319-323.
- Dovidio, J. F., Gaertner, S. L. e Kawakami, K. (2003). The contact hypothesis: The past, the present and the future. *Group Processes & Intergroup Relations*, 6, 5-21.
- Dovidio, J. F., Glick, P. G., e Rudman, L. (2005). *On the nature of prejudice: Fifty years after Allport*. Malden, MA: Blackwell.

- Dovidio, J. F., e Gaertner, S. L. (2004). Aversive racism. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 36, pp. 1-51). San Diego: Academic Press.
- Dovidio, J. F., Gaertner, S. L., e Validzic, A. (1998). Intergroup bias: Status, differentiation and a common in-group identity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 109-120.
- Dovidio, J. F., Kawakami, K., Johnson, C., Johnson, B., e Howard, A. (1997). On the nature of prejudice: Automatic and controlled processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 33, 510-540.
- Doyle, A. B., Beaudet, J., e Aboud, F. E. (1988). Developmental patterns in the flexibility of children's ethnic attitudes. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 19, 3-18.
- Doyle, A. B., e Aboud, F. E. (1995). A longitudinal study of White children's racial prejudice as a social-cognitive development. *Merrill-Palmer Quarterly*, 41, 209-228.
- Drachman, D., DeCarufel, A., e Insko, C. A. (1978). The extra credit effect in interpersonal attraction. *Journal of Experimental Social Psychology* 14, 458-465.
- Dreben, E. K., Fiske, S. T., e Hastie, R. (1979). Independence of item and evaluation information: Impression and recall order effects in behavior-based impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1758-1768.
- Driscoll, R., Davis, K.E., e Lipetz, M.E. (1972). "Parental interference and romantic love: The Romeo & Juliet effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 1-10.
- Dubé, L., e Guimond, S. (1986). Relative deprivation and social protest. The personal-group issue. In J. M. Olson, C. P. Herman e M. P. Zanna (Eds.), *Relative deprivation and social comparison: The Ontario Symposium*, vol. 4 (pp. 201-217). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Duckitt, J. (1989). Authoritarianism and group identification: A new look at an old construct. *Political Psychology*, 10, 63-84.
- Duckitt, J. (1992). *The social psychology of prejudice*. New York: Green Press.
- Duckitt, J. (2010). Explaining prejudice and discrimination: A historical overview. In J. F. Dovidio, M. Hewstone, P. Glick & V. M. Esses (Eds.), *Handbook of prejudice, stereotypes and discrimination* (pp. 29-44). Thousand Oakes, CA: Sage.
- Duncan, B. (1976). Differential perception and attribution of intergroup violence: Testing the lower limits of stereotyping of blacks. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 590-598.
- Duncan, S. e Barrett, L. F. (2007). Affect is a form of cognition: A neurobiological analysis. *Cognition & Emotion*, 21, 1184 - 1211.
- Dunham, Y., Baron, A. S., e Banaji, M. R. (2006). From American city to Japanese village: A cross-cultural investigation on implicit race attitudes. *Child Development*, 77, 1268-1281.
- Durham, C. C., Locke, E. A., Poon, J. M. L., e McLeod, P. L. (2000). Effects of group goals and time pressure on group efficacy, information-seeking strategy, and performance. *Human Performance*, 13, 115-138.
- Durkheim, E. (1898). Représentations individuelles et représentations collectives. *Revue de Métaphysique et de Morale*, 6, 273-302.
- Durkheim, E. (1959). *Socialism and Saint-Simon*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Durkin, K. (1995). *Developmental social psychology: From infancy to old age*. Cambridge, MASS: Blackwell.
- Dutton, D. G., e Aron, A. P. (1974). Some evidence for heightened sexual attraction under conditions of high anxiety. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 510-517.
- Dutton, D. G., e Lennox, V. L. (1974). Effect of prior 'token' compliance on subsequent interracial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 65-71.
- Duveen, G. (2001a) Representations, identities, resistance. In K. Deaux and G. Philogène (Eds.), *Representations of the Social* (pp. 257-270). Oxford: Blackwell.

- Duveen, G., e Lloyd, B. (1992). *Gender identities and education*. London: Harvester.
- Dymond, R. F. (1949). A scale for the measurement of empathic ability. *Journal of Consulting Psychology, 13*, 127-133.
- Eagly, A. H. (1974). Comprehensibility of persuasive arguments as a determinant of opinion change. *Journal of Personality and Social Psychology, 29*, 758-773.
- Eagly, A. H. (1978). Sex differences in influenceability. *Psychological Bulletin, 85*, 86-116.
- Eagly, A. H. (1987). *Sex differences in social behavior: A social-role interpretation*. New Jersey: Erlbaum.
- Eagly, A. H., Ashmore, R. D., Makhijani, M. G., e Longo, L. C. (1991). What is beautiful is good but... *Psychological Bulletin, 110*, 109-128.
- Eagly, A. H. (1987). Social influence research: New approaches to enduring issues. In M. P. Zanna, J. M. Olson, e C. P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario Symposium* (Vol. 5, pp. 271-285). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Eagly, A. H., e Chaiken, S. (1984). Cognitive theories of persuasion. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 17, pp. 267-359). New York: Academic Press.
- Eagly, A. H., e Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Orlando, FL: Harcourt Brace Jovanovich College Publishers.
- Eagly and Chaiken, (1998). Attitude structure and function. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske e G. Lindzey (Eds), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 1, pp. 269-322). New York: McGraw-Hill.
- Eagly, A. H., e Steffen, V. (1984). Gender stereotypes stem from the distribution of women and men into social roles. *Journal of Personality and Social Psychology, 46*, 735-754.
- Eagly, A. H. e Warren, R. (1976). Intelligence, comprehension, and opinion change. *Journal of Personality, 44*, 226-242.
- Eagly, A. H., Wood, W., e Chaiken, S. (1978). Causal inferences about communicators and their effect on opinion change. *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 424-435.
- Eagly, A. H., Wood, W., e Diekmann, A. B. (2000). Social role theory of sex differences and similarities: A current appraisal. In T. Eckes & H. M. Trautner (Eds.), *The Developmental Social Psychology of Gender* (pp. 123-174). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Easterbrook, J. A. (1959). The effect of emotion on cue utilization and the organization of behavior. *Psychological Review, 66*, 183-201.
- Eastwood, J. D., Smilek, D., e Merikle, P. (2001). Differential attentional guidance by unattended faces expressing positive and negative emotion. *Perception & Psychophysics, 63*, 1004-1013.
- Eberhardt, J. L. e Fiske, S. T. (1998). *Confronting racism: The problem and the response*. London, UK: Sage Publications.
- Ebbinghaus, H. (1885). Über das Gedchtnis. *Untersuchungen zur experimentellen Psychologie*. Leipzig: Duncker & Humblot.
- Echebarria, A. E., Guede, E., Sanjuan, C. G., e Valencia, J. G. (1992). Social representations of drugs, causal judgment and social preception. *European Journal of Social Psychology, 22*, 73-84.
- Eckes, T. B., e Trautner, H. M. (2000). *The developmental social psychology of gender*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Edmondson, A. (1999). Psychological safety and learning behavior in work teams. *Administrative Science Quarterly, 44*, 350-383.
- Edmondson, A., Bohmer, R. M., e Pisano, G. (2001). Disrupted routines: Team learning and new technology implementation in hospital. *Administrative Science Quarterly, 46*, 684-756.
- Eich, E., e Macaulay, D. (2000). Are real moods required to reveal mood-congruent and mood-dependent memory? *Psychological Science, 11*, 244-248.
- Eidelman, S., e Crandall, C. S. (2009). On the psychological advantage of the status quo. In J. T. Jost, A. C. Kay e H. Thorisdottir (Eds.), *Social and psychological bases of ideology and system justification* (pp. 85-106). New York, NY: Oxford University Press.

- Eidelson, R. J. (1997). Complex adaptive systems in the behavioral and social sciences. *Review of General Psychology*, 1, 42-71.
- Eiser, J. R. (1983). From attributions to behaviour. In: M. Hewstone (Eds.) *Attribution Theory: Social and Functional Extensions*. Oxford: Basil Blackwell.
- Eiser, J. R. (1986). *Social Psychology: Attitudes, cognition and social behaviour*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Eiser, J. R., Morgan, M., Gammage, P., e Gray, E. (1989). Adolescent smoking: Attitudes, norms and parental influence. *British Journal of Social Psychology*, 28, 193-202.
- Eiser, J. R., e van der Pligt, J. (1984). Accentuation theory, polarization and the judgement of attitude statements. In J. R. Eiser (Ed.), *Attitudinal judgement* (pp. 43-63). New York: Springer-Verlag.
- Ekman, P. (1992). An argument for basic emotions. *Cognition & Emotion*, 6, 169-200.
- Ekman, P. (2003). *Emotions revealed: Recognizing faces and feelings to improve communication and emotional life*. New York: Times Brooks.
- Ekman, P., e Friesen, W. V. (1968). Nonverbal behavior in psychotherapy research. In J. M. Schlien (Ed.), *Research in psychotherapy* (Vol. 3, pp. 179-216). Washington, DC: American Psychological Association.
- Ekman, P., e Friesen, W. V. (1978). *Facial action coding system*. Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press.
- Ekman, P., Friesen, W. V., O'Sullivan, M., Chan, A., Diacoyanni-Tarlatzis, I., Heider, K., Krause, R., Le Compte, W. A., Pitcairn, T., Ricci-Bitti, P. E., Scherer, K., Tomita, M., e Tzavaras, A. (1987). Universals and cultural differences in the judgements of facial expressions of emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 712-717.
- Ekman, P., Levenson, R. W., e Friesen, W. V. (1983). Autonomic nervous system activity distinguishes among emotions. *Science*, 221, 1208-1210.
- Ekman, P., Sorenson, E. R., e Friesen, W. V. (1969). Pan-cultural elements in facial displays of emotion. *Science*, 164, 86-88.
- Elcheroth, G., Doise, W., e Reicher, S. (in press). On the knowledge of politics and the politics of knowledge: How a social representations approach helps us rethink the subject of political psychology. *Political Psychology*.
- Elfenbein, H. A., e Ambady, N. (2002). Is there an in-group advantage in emotion recognition? *Psychological Bulletin*, 128, 243-249.
- Ellemers, N. (1993). The influence of socio-structural variables on identity management strategies. *European Review of Social Psychology*, Vol. 4, 27-58.
- Ellemers, N. e Barreto, M. (2008). Maintaining the illusion of meritocracy: How men and women interactively sustain gender inequality at work. In Stephanie Demoulin, Jacques-Philippe Leyens, e John F. Dovidio (Eds.), *Intergroup misunderstandings: Impact of divergent social realities* (pp. 191-208). East Sussex, U. K.: Psychology Press.
- Ellemers, N., Kortekaas, P., e Ouwerkerk, J. (1999). Self-categorization, commitment to the group and social self-esteem as related but distinct aspects of social identity. *European Journal of Social Psychology*, 29, 371-389.
- Ellemers, N., Spears, R., e Doosje, B. (1997). Sticking together or falling apart: In-group identification as a psychological determinant of group commitment versus individual mobility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 617-626.
- Ellemers, N., Spears, R., e Doosje, B. (Eds.). (1999). *Social identity: Context, commitment, content*. Oxford: Basil Blackwell.
- Ellemers, N., Spears, R., e Doosje, B. (2002). Self and social identity. *Annual Review of Psychology*, 53, 161-186.
- Ellemers, N., van Knippenberg, A., de Vries, N. K., e Wilke, H. (1988). Social identification and permeability of group boundaries. *European Journal of Social Psychology*, 18, 497-513.

- Ellemers, N., van Knippenberg, A., e Wilke, H. (1990). The influence of permeability of group boundaries and stability of status on strategies of individual mobility and social change. *British Journal of Social Psychology*, 29, 233-46.
- Ellemers, N., e Van Laar, C. (2010). Individual mobility: In: J. F. Dovidio, M. Hewstone, P. Glick, & V. Esses (Eds.), *Handbook of prejudice, stereotyping, and discrimination* (pp. 561-576). London: Sage.
- Ellis, H. C., e Ashbrook, P. W. (1988). Resource allocation model of the effects of depressed mood states on memory. In K. Fiedler e J. P. Forgas (Eds.), *Affect, cognition, and social behavior* (pp. 25-43). Toronto: Hogrefe.
- Emery, F. e Thorsrud, E. (1976). *Democracy at work*. Leiden: Martinus Nijhoff.
- Emler, N. e Dickinson, J. (1985). Children's representation of economic inequalities: The effects of social class. *British Journal of Developmental Psychology*, 3, 191-198.
- Engel, J. F., Warshaw, M. R., e Kinner, T. C. (1994). *Promotional strategy: Managing the marketing communications process*. Burr Ridge, IL: Irwin.
- Engestrom, Y. (1987). *Learning by expanding: An activity theoretical approach to developmental research*. Helsinki: Orienta-Konsultit.
- Engestrom, Y., e Miettinen, R. (1999). Introduction – Activity theory: A well-kept secret. In Y. Engestrom, R. Miettinen e R-L. Punamaki (eds.), *Perspectives on activity theory* (pp. 1-18). New York: Cambridge University Press.
- Engeström, Y. (2001). Expansive learning at work: Toward an activity theoretical reconceptualization. *Journal of Education and Work*, 14, 133-156.
- Engs, R. C. (2000). *Clean living movements: American cycles of health reform*. Westport, CT: Praeger.
- Ensari, N., e Miller, N. (2005). Prejudice and intergroup attributions: The role of personalization and performance feedback. *Group Processes & Intergroup Relations*, 8(4), 391-410.
- Entman, R. M. (1993). Framing: Toward clarification of a fractured paradigm. *Journal of Communication*, 43, 51-58.
- Erber, R. (1991). Affective and semantic priming: Effects of mood on category accessibility and inference. *Journal of Experimental Social Psychology*, 27, 480-498.
- Erez, A., Lepine J. A., e Elms, H. (2002). Effects of rotated leadership and peer evaluation on the functioning and effectiveness of selfmanaged teams: A quasi-experiment. *Personnel Psychology*, 55, 929-48.
- Erez, M., e Somech, A. (1996). Is group productivity loss the rule or exception? Effects of culture and group-based motivation. *Academy of Management Journal*, 39, 1513-1517.
- Eriksen, C. W., e Yeh, Y. (1985). Allocation of attention in the visual field. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 11, 583-597.
- Erickson, K., e Schulkin, J. (2003). Facial Expressions of Emotion: A Cognitive Neuroscience Perspective. *Brain and Cognition*, 52, 52-60.
- Esses, V. M., e Zanna, M. P. (1995). Mood and the expression of ethnic stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 1052-1068.
- Estes, W. K. (1954). Individual behavior in uncertain situations: An interpretation in terms of statistical association theory. In R. M. Thrall, C. H. Coombs e R. L. Davis (Eds.), *Decision Processes* (pp. 127-137). New York: Wiley.
- Faria, L., e Fontaine, A. M. (1997). Adolescents' personal conceptions of intelligence: The development of a new scale and some exploratory evidence. *European Journal of Psychology of Education*, XII(1), 51-62.
- Farr, R. M. (1993). Common sense, science, and social representation. *Public Understanding of Science*, 2, 189-204.
- Farr, R. M. (1998). Foreword. In U. Flick (Ed.), *The psychology of the social* (pp. xi-xiii). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

- Farr, R. M. e Moscovici, S. (1984). Preface. In R. M. Farr e S. Moscovici (Eds.), *Social representations* (pp. ix-xii). Cambridge: Cambridge University Press.
- Fauber, R., Forehand, R., Thomas, A. M., e Wierson, M. (1990). A mediational model of the impact of marital conflict on adolescent adjustment in intact and divorced families: The role of disruptive parenting. *Child Development*, 61, 112-1123.
- Faucheux, C., e Moscovici, S. (1967). Le style de comportement d'une minorité et son influence sur les réponses d'une majorité. *Bulletin du CERP*, 16, 337-360.
- Faust, W. L. (1959). Group vs. individual problem solving. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 257-266.
- Fazio, R. H. (1986). How do attitudes guide behavior? In R. M. Sorrentino, e E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (pp. 204-243). New York: Guilford.
- Fazio, R. H. (1989). On the power and functionality of attitudes: The role of attitude accessibility. In A. R. Pratkanis, S. J. Breckler, e A. G. Greenwald (Eds.), *Attitude structure and function* (pp. 153-179). Hillsdale, NJ: Lawrence Earlbaum.
- Fazio, R. H. (1990). Multiple processes by which attitudes guide behavior: The MODE model as an integrative framework. In M. P. Zana (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 23, pp. 75-109). San Diego, CA: Academic Press.
- Fazio, R. H. (1995). Attitudes as object-evaluation associations: Determinants, consequences and correlates of attitude accessibility. In R. E. Petty e J. A. Krosnick (Eds.), *Attitude strength: Antecedents and consequences* (pp. 247-282). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Fazio, R. H., Chen, J., McDonel, E. C., e Sherman, S. J. (1982). Attitude accessibility, attitude-behavior consistency, and the strength of the object-evaluation association. *Journal of Experimental Social Psychology*, 18, 339-357.
- Fazio, R. H., e Cooper, J. (1982). Arousal in the dissonance process. In J. T. Cacioppo, e R. E. Petty (Eds.), *Social psychophysiology: A sourcebook* (pp. 122-152). New York: The Guilford Press.
- Fazio, R. H., Jackson, J. R., Dunton, B. C., e Williams, C. J. (1995). Variability in automatic activation as an unobtrusive measure of racial attitudes: A bona fide pipeline?. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 1013-1027.
- Fazio, R. H., e Olson, M. A. (2003). Implicit measures in social cognition research: Their meaning and use. *Annual Review of Psychology*, 54, 297-327.
- Fazio, R. H., Powell, M. C., e Williams, C. J. (1989). The role of attitude accessibility in the attitude-to-behavior process. *Journal of Consumer Research*, 16, 280-288.
- Fazio, R. H., Sanbonmatsu, D. M., Powell, M. C., e Kardes, F. R. (1986). On the automatic activation of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 229-238.
- Fazio, R. H., e Williams, C. J. (1986). Attitude accessibility as a moderator of the attitude-perception and attitude-behavior relations: An investigation of the 1984 presidential election. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 505-514.
- Fazio, R. H., e Zana, M. P. (1981). Direct experience and attitude behavior consistency. In L. Berkowitz (Ed), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 14, pp. 161-202). New York: Academic Press.
- Feagin, J. R. e Feagin, L. B. (1978). *Discrimination American style: Institutional racism and sexism*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Feddes, A. R., Monteiro, M. B., e Justo, M. (2010). Climbing up the social ladder: How social comparison strategies can give minorities a chance. Paper presented to the *EASP Small Group Meeting on Developmental Social Psychology: Advances in theory, research and intervention*. Lisboa: ISCTE, University Institute of Lisbon, July 5-8.
- Feddes, A. R., Noack, P., V. e Rutland, A. (2009). Direct and extended friendship effects on minority and majority children's interethnic attitudes: A longitudinal study. *Child Development*, 80, 377-390.

- Fehr, B. (1988). Prototype analysis of the concept of love and commitment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 557-579.
- Fehr, B. e Russell, J. (1991). The concept of love viewed from a prototype perspective. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 425-438.
- Ferguson, C. K. e Kelley, H. H. (1964). Significant factors in overevaluation of own group's product. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 69, 223-228.
- Ferguson, L. W. (1949). The value of acquaintance ratings in criterion research. *Personnel Psychology*, 2, 93-102.
- Fernandez-Castillo, A., (2008). Blatant and subtle prejudice in childhood: Psychometric properties of a scale to assess developmental differences in prejudice among Spanish children. *The International Journal of Interdisciplinary Social Sciences*, Volume 2, 5, 257-270.
- Ferreira, M., Garcia-Marques, L., Toscano, H., Carvalho, J., e Hagá, S. (2011). Para uma revisão da abordagem multidimensional das impressões de personalidade: O culto, o irresponsável, o compreensivo e o arrogante. *Análise Psicológica*, 29, 315-333.
- Festinger, L. (1950). Informal social communication. *Psychological Review*, 57, 271-282.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Festinger, L., e Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 203-210.
- Festinger, L. e Maccoby, N. (1964). On resistance to persuasive communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 68, 359-366.
- Fiedler, K., e Stroehm, W. (1986). What kind of mood influences what kind of memory: The role of arousal and information structure. *Memory & Cognition*, 14, 181-188.
- Fiedler, K., Pampe, H., e Scherf, U. (1986). Mood and memory for tightly organized information. *European Journal of Social Psychology*, 16, 149-164.
- Finkel, S. E. (1995). *Causal analysis with panel data*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Fishbach, A., e Labroo, A. A. (2007). Be better or be merry: How mood affects self-control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93, 158-173.
- Fishbein, M. (1967). A behavior theory approach to the relations between beliefs about an object and attitude toward the object. In M. Fishbein (Ed.), *Readings in attitude theory and measurement* (pp. 389-400). New York: Wiley.
- Fishbein, M. e Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Fishbein, M., e Hunter, R. (1964). Summation versus balance in attitude organisation and change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 69, 505-10.
- Fisher, C. B. (2002). Participant consultation: Ethical insights into parental permission and confidentiality procedures for policy relevant research with youth. In R. M. Lerner, F. Jacobs, e D. Wertlieb (Eds.), *Handbook of applied developmental science*, Vol. 4 (pp. 371-396). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Fisher, R. e Ury, W. (1981). *Getting to yes: Negotiating agreement without giving in*. Boston: Houghton MiMin.
- Fishman, J. A. (1956). An examination of the process and function of social stereotyping. *Journal of Social Psychology*, 43, 27-64.
- Fiske, S. T. (1982). Schema-triggered affect: Applications to social perception. In M. S. Clark (Ed.), *Affect and cognition: The seventeenth annual carnegie symposium on cognition* (pp. 55-73). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Fiske, S. T. (2004). *Social beings: A core motives approach to social psychology*, (4.^a ed., Vol. 2, pp. 357-411). New York: Wiley.
- Fiske, S. T. (2010). *Social beings: Core motives in social psychology* (2.^a ed.). New York: Wiley.
- Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C., Glick, P., e Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 878-902.

- Fiske, S. T. e Neuberg, S. L. (1990). A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes: Influences of information and motivation on attention and interpretation. In M. P. Zanna (Ed.) *Advances in Experimental Social Psychology*, 23 (pp. 1-74). New York: Academic Press.
- Fiske, S. T., e Taylor, S. E. (1991). *Social cognition* (2nd ed.). New York: McGraw Hill.
- Fiske, S. T. e Taylor, S. E. (2008). *Social cognition*. New York: McGraw-Hill. (Trabalho original publicado em 1984).
- Fjermestad, J. (2004). An analysis of communication mode in group support systems research. *Decision Support Systems*, 37, 239-263.
- Flament, C. (1967). Représentation dans une situation conflictuelle: Une étude interculturelle. *Psychologie Française*, 12, 207-304.
- Flament, C. (1982). Du biais d'équilibre structural à la représentation du groupe. In J. P. Codol e J. P. Leyens (Eds.), *Cognitive analysis of social behavior* (pp. 151-168). La Haye, Boston, London: Martinus Nijhoff.
- Flament, C. (2003). Structure, dynamique et transformation des représentations sociales. In J. C. Abric. *Pratiques sociales et représentations* (37-58). Paris: PUF.
- Flament, C., e Rouquette, M. L. (2003). *Anatomie des idées ordinaires: Comment étudier les représentations sociales*. Paris: Armand Colin.
- Flick, U. (2005). *Métodos Qualitativos na Investigação Científica* (Artur M. Parreira, Trad.). Lisboa: Monitor.
- Flora, J. A. (2001). The Stanford community studies: Campaigns to reduce cardio-vascular disease. In R. E. Rice e C. K. Atkin (Eds.), *Public communication campaigns*, (3rd ed., pp. 193-213). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Fodor, J. A. (1968). *Psychological explanation: An introduction to the philosophy of psychology*. New York: Random House.
- Follett, M. P. (1940). Constructive conflict. In H. C. Metcalf & L. Urwick (Eds.), *Dynamic administration: The collected papers of Mary Parker Follett* (pp. 30-49). New York: Harper & Row.
- Fonseca, E. P., Marques, J. M., Quintas, J. e Poeschl, G. (2005). *Representações sociais das comunidades cigana e não-cigana: Implicações para a integração social*. Lisboa: Alto Comissariado para a Imigração e Minorias Étnicas.
- Forgas, J. P. (1981) (Ed.). *Social Cognition: Perspectives on everyday understanding*. London: Academic Press
- Forgas, J. P. (1992). Mood and the perception of unusual people: Affective asymmetry in memory and social judgments. *European Journal of Social Psychology*, 22, 531-547.
- Forgas, J. P. (1994). Sad and guilty? Affective influences on the explanation of conflict episodes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 56-68.
- Forgas, J. P. (1995). Mood and judgment: The affect infusion model (AIM). *Psychological Bulletin*, 117, 39-66.
- Forgas, J. P. (Ed.) (2000). *Feeling and thinking: Affective influences on social cognition*. New York: Cambridge University Press.
- Forgas, J. P., Bower, G. H., e Krantz, S. E. (1984). The influence of mood on perceptions of social interactions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 20, 497-513.
- Forgas, J. P., e Fielder, K. (1996). Us and them: Mood effects on intergroup discrimination. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 28-40.
- Forgas, J. P., e Moylan, S. J. (1991). Affective influences on stereotype judgements. *Cognition & Emotion*, 5, 379-395.
- Forgas, J. P., e Williams, K. D. (Eds.) (2001). *Social influence: Direct and indirect process*. Philadelphia: The Psychology Press.
- Forsyth, D. R. (1995). Norms. In A. S. R. Manstead e M. Hewstone (Eds.), *Blackwell encyclopedia of social psychology* (pp. 412-417). Malden, MA: Blackwell.

- Fösterling, F. (1989). Models of covariation and attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 615-625.
- Foushee, M. C. (1984). Dyads at 35,000 feet: Factors affecting group processes and aircraft performance. *American Psychologist*, 39, 885-893.
- Fowler, F. J. (2001). *Survey Research Methods* (3rd ed). London: Sage.
- Fox, E., Russo, R., e Dutton, K. (2002). Attentional bias for threat: Evidence for delayed disengagement from emotional faces. *Cognition & Emotion*, 16, 355-379.
- Fox, E., Russo, R., Bowles, R., e Dutton, K. (2001). Do threatening stimuli draw or hold Visual attention in subclinical anxiety? *Journal of Experimental Psychology: General*, 130, 681-700.
- França, D. X., e Monteiro, M. B. (2004). A expressão do racismo aversivo nas crianças (The expression of aversive racism in children). In J. Vala, M. Garrido, e P. Alcobia (Orgs.), *Percursos de Investigação em Psicologia Social e Organizacional* (vol. 1, pp. 221-232.) Lisboa: Edições Colibri.
- Freedman, J. L., e Fraser, S. C. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 195-202.
- Freedman, J. L., e Sears, D. O. (1965). Selective exposure. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 2, pp. 57-97). San Diego, CA: Academic Press.
- Freire, J. (2000). Orientações sobre modelos de trabalho e percepções sobre condições sociais, técnicas e económicas do trabalho. In J. V. Cabral, J. Vala, e J. Freire (Eds.), *Atitudes Sociais dos Portugueses (1): Trabalho e Cidadania* (pp. 15-45). Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais.
- French, J. R. P., e Raven, B. (1959). The bases of social power. In D. Cartwright & A. Zander (Eds.), *Group dynamics*. (pp. 150-167). New York: Harper & Row.
- Freuh, T. e McGhee, P. E. (1975). Traditional sex role development and amount of time spent watching television. *Developmental Psychology*, 11, 109.
- Frey, D. (1981). Postdecisional preference for decision-relevant information as a function of the competence of its source and the degree of familiarity with this information. *Journal of Experimental Social Psychology*, 17, 51-67.
- Frey, D. (1986). Recent research on selective exposure to information. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 19, pp. 41-80). San Diego, CA: Academic Press.
- Frey, L. R., Gouran, D. S., e Poole, M. S. (1999). *The handbook of group communication theory and research*. Thousand Oaks: Sage.
- Frey, L. R., e Sunwolf, L. R. (2005). The symbolic-interpretive perspective on group life. In M. S. Poole e A. Hollingshead (Eds.), *Theories of small groups: Interdisciplinary perspectives* (pp. 185-239). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Frick, R. W. (1985). Communicating emotion: The role of prosodic features. *Psychological Bulletin*, 97, 412-429.
- Friedman, M. P., Carterette, E. C., e Anderson, N. H. (1968). Long-term probability learning with a random schedule of reinforcement. *Journal of Experimental Psychology*, 78, 442-455.
- Friedrich, J. (1996). On seeing oneself as less self-serving than others: The ultimate self-serving bias? *Teaching Psychology*, 23, 107-109.
- Friendly, M. L., e Glucksberg, S. (1970). On the description of subcultural lexicons: A multidimensional approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 55-65.
- Frieze, I., e Bar-Tal, D. (1979). Attribution theory: Past and present. In I. Frieze, D. Bar-Tal, and J.S. Carroll (Eds.), *New approaches to social problems: Applications of attribution theory*. 1-20. San Francisco: Jossey-Bass.
- Frijda, N. H. (1986). *The Emotions: Studies in emotion & social interaction*. Cambridge, U. K.: Cambridge University Press.
- Frijda, N. H. (1993). The place of appraisal in emotion. *Cognition & Emotion*, 7, 357-387.
- Frijda, N. H. (1994). Emotions are functional, most of the time. In P. Ekman e R. Davidson (Eds.), *The nature of emotion: Fundamental questions* (pp. 112-122). New York: Oxford University Press.

- Funder, D. C. (1980a). On seeing ourselves as others see us: Self-other agreement and discrepancy in personality ratings. *Journal of Personality*, 48, 473-493.
- Funder, D. C. (1980b). The "trait" of ascribing traits: Individual differences in the tendency to trait ascription. *Journal of Research in Personality*, 14, 376-385.
- Funder, D. C. (1987). Errors and mistakes: Evaluating the accuracy of social judgment. *Psychological Bulletin*, 101, 75-90.
- Funder, D. C. (1995). On the accuracy of personality judgment: A realistic approach. *Psychological Review*, 102, 652-670.
- Funder, D. C. (2001a). Accuracy in personality judgment: Some research and theory concerning an obvious question. In B. Roberts & R. Hogan (Eds.), *Personality psychology in the workplace* (pp. 121-140). Washington, DC: American Psychological Association.
- Funder, D. C. (2001b). Person perception, accuracy of personality judgement. In N. J. Smelser & P. B. Baltes (Eds.), *International encyclopedia of the social and behavioral sciences* (vol. 16, pp. 11243-11246). Amsterdam: Elsevier.
- Funder, D. C. (2003). Toward a social psychology of person judgments: Implications for person perception accuracy and self-knowledge. In J. P. Forgas, K. D. Williams & W. Von Hippel (Eds.), *Social judgments: Implicit and explicit processes. Sydney Symposium on Social Psychology* (pp. 115-133). New York: Cambridge University Press.
- Funder, D. C., e Sneed, C. D. (1993). Behavioral manifestations of personality: An ecological approach to judgmental accuracy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 479-490.
- Funder, D. C., e West, S. G. (1993). Consensus, self-other agreement, and accuracy in personality judgment: An introduction. *Journal of Personality*, 64, 457-476.
- Gabrielcik, A., e Fazio, R. H. (1984). Priming and frequency estimation: A strict test of the availability heuristic. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 10, 85-89.
- Gaertner, S. L. (1973). Helping behavior and discrimination among liberals and conservatives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 25, 335-341.
- Gaertner, S. L., e Dovidio, J. F. (1977). The subtlety of white racism, arousal, and helping behaviour. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 691-707.
- Gaertner, S. L. e Dovidio, J. F. (1981). The effects of race, status, and ability on helping behavior. *Social Psychology Quarterly*, 44, 192-203.
- Gaertner, S. L., e Dovidio, J. F. (1986). The aversive form of racism. In J. F. Dovidio, e S. L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination and racism* (pp. 61-89). NY: Academic Press.
- Gaertner, S. L., Dovidio, J. F. (2000). *Reducing intergroup bias: The common ingroup identity model*. Philadelphia: Psychology Press.
- Gaertner, S. L., e Dovidio, J. F. (2005). Categorization, recategorization and intergroup bias. In J. F. Dovidio, P. Glick, & L. A. Rudman (Eds.), *On the nature of prejudice: Fifty years after Allport* (pp. 71-88). Malden, MA: Blackwell Publishing.
- Gaertner, S. L., Dovidio, J. F., e Johnson, G. (1982). Race of victim, non-responsive bystanders and helping. *Journal of Social Psychology*, 117, 69-71.
- Gaertner, S. L., Dovidio, J. F., Anastasio, P. A., Bachman, B. A., e Rust, M. C. (1993). The common in-group identity model: Recategorization and the reduction of intergroup bias. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology* (Vol. 4, pp. 1-26). New York: Wiley.
- Gaertner, S. L., Dovidio, J. F., Banker, B. S., Houlette, M. A. Johnson, K. M., e McGlynn, E. A. (2000). Reducing intergroup conflict: From superordinate goals to decategorization, recategorization and mutual differentiation. *Group Dynamics*, 4, 98-114.
- Gaertner, S. L., Dovidio, J. F., Guerra, R., Rebelo, M., Monteiro, M. B., Riek, B. M., e Houlette, M. A. (2008). The common ingroup identity model: Applications to children and adults. In M. Killen e S. Levy (Eds.), *Intergroup attitudes and relations in childhood through adulthood* (pp. 204-219). New York: Oxford University Press.

- Gaertner, S. L., Mann, J., Murrell, A. e Dovidio, J. F. (1989). Reducing intergroup bias: The benefits of recategorization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 239-248.
- Gaertner, S. L., Mann, J. A., Murrell, A., e Dovidio, J. F. (1989). Reducing intergroup bias: The benefits of recategorization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 239-249.
- Gaertner, S. L., Mann, J. A., Dovidio, J. F., Murrell, A., e Pomare, M. (1990). How does cooperation reduce intergroup bias? *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 692-704.
- Gaertner, S. L., e McLaughlin, J. P. (1983). Racial stereotypes: Associations and ascriptions of positive and negative characteristics. *Social Psychology Quarterly*, 46, 23-30.
- Gaertner, S. L., Rust, M. C., Dovidio, J. F., Bachman, B. A., e Anastasio, P. A. (1994). The contact hypothesis: The role of a common in-group identity on reducing intergroup bias. *Small Group Research*, 25 (2), 224-249.
- Gaertner, S. L., Rust, M. C., Dovidio, J. F., Bachman, B. A., e Anastasio, P. A. (1996). The contact hypothesis: The role of a common in-group identity on reducing intergroup bias among majority and minority group members. In J. L. Nye e A. M. Brower (Eds.), *What's social about social cognition?* (pp. 230-360). Newbury Park, CA: Sage.
- Gallupe, R. B., Bastianutti, L. M., e Cooper, W. H. (1991). Unblocking brainstorming. *Journal of Applied Psychology*, 1, 137-142.
- Gallupe, R. B., Cooper, W. H., Gris , M., e Bastianutti, L. M. (1994). Blocking electronic brainstorming. *Journal of Applied Psychology*, 79, 77-86.
- Gamson, W. A., Fireman, B., e Rytina, S. (1982). *Encounters with unjust authority*. Homewood, IL: Dorsey Press.
- Garcia-Marques, L. (1987a). *Da categoriza o da influência   influência da categoriza o*. Provas de aptidão pedagógica e capacidade científica, Faculdade de Psicologia e Ciências da Educa o da Universidade de Lisboa, Lisboa.
- Garcia-Marques, L. (1987b). *A investiga o da influência e categoriza o sociais num contexto pedagógico*. Comunica o apresentada no I Encontro Luso-Espanhol de Psicologia Social, Tomar.
- Garcia-Marques, L. (1987c). *O cimento do universo de um ponto de vista leigo – Uma introdu o   atribui o causal*. Provas de aptidão pedagógica e capacidade científica, Faculdade de Psicologia e Ciências da Educa o da Universidade de Lisboa, Lisboa.
- Garcia-Marques, L. (1988). O modelo Anova de Kelley: Análise, críticas e alternativas. *Análise Psicológica*, VI (3-4), 321-345.
- Garcia-Marques, L. (1993). *The importance of being incongruent: How memorable would an uncultured librarian be? Towards a resolution of the apparent discrepancy between expectancy-based illusory correlations and incongruency effects*. Tese de Doutoramento em Psicologia: Faculdade de Psicologia e Ciências da Educa o, Universidade de Lisboa.
- Garcia-Marques, L. e Garcia-Marques, T. (2003). Mal pensa quem repensa: Introdu o ao estudo dos estereótipos sociais numa perspectiva cognitiva. In T. Garcia-Marques e L. Garcia-Marques (Eds.), *Textos fundamentais. Estereótipos e cogni o social* (pp. 11-25). Lisboa: ISPA.
- Garcia-Marques, L., e Garcia-Marques, T. (2004). Quem vê caras, infere cora es: Impressões de personalidade e memória de pessoas. In T. Garcia-Marques e L. Garcia-Marques (Eds.), *Processando informa o sobre os outros I: Forma o de impressões de personalidade e representa o cognitiva de pessoas* (pp. 11-47). Lisboa: ISPA.
- Garcia-Marques, L., e Hamilton, D. L. (1996). Resolving the apparent discrepancy between the incongruency and the expectancy-based illusory correlation effects: The TRAP model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 845-860.
- Garcia-Marques, L., Hamilton, D. L., e Maddox, K. B. (2002). Exhaustive and heuristic retrieval processes in person cognition: Further tests of the TRAP model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 193-207.

- Garcia-Marques, L., Hamilton, D., Garrido, M. V., e Jerónimo, R. (2003). A dissociação dos efeitos das expectativas nas impressões e memória de pessoas e grupos: O Modelo TRAP. *Análise Psicológica*, 3 (XXI), 287-305.
- Garcia-Marques, T. (2001). A dimensão afectiva: distinguindo afecto, emoção, estado de espírito e sentimento. *Psicologia: Teoria, Investigação e Prática*, 6, 253-268.
- Garcia-Marques, T. (2003). A regulação da activação de diferentes modos de processamento da informação: O papel do "sentimento de familiaridade". *Análise Psicológica*, 3, 267-285.
- Garcia-Marques, T. (2005). Diferenciando "primação afectiva" de "primação cognitiva". *Análise Psicológica*, 4, 437-447.
- Garcia-Marques, T., e Mackie, D. M. (2000). The positive feeling of familiarity: Mood as an information processing regulation mechanism. In J. Forgas, & H. Bless (Eds.), *The message within: The role of subjective experiences in social cognition and behavior*, pp. 240-261 Philadelphia: Psychological Press.
- Garcia-Marques, T., e Mackie, D. M. (2001). The Feeling of familiarity as a regulator of persuasive processing. *Social Cognition*, 19, 9-34.
- Garcia-Marques, T., Mackie, D. M., Claypool, H. M., e Garcia-Marques, L. (2004). Positivity can cue familiarity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, 585-593.
- Garrido, M. V. (2007). *Please don't cue my memory! Retrieval inhibition in collaborative and non-collaborative person memory!* Tese de Doutoramento em Psicologia Social e Organizacional, Lisboa: ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa.
- Garrido, M. V., Azevedo, C., e Palma, T. (2011). Cognição Social: Fundamentos, formulações actuais e perspectivas futuras. *Psicologia*, XXV, 1, 113-157.
- Garrido, M. V., e Garcia-Marques, L. (2003). Em busca da distinção perdida: acessibilidade versus disponibilidade mnésicas em cognição social. *Análise Psicológica*, 3 (XXI), 323-339.
- Gaskell, G., e Bauer, M. (Eds.). (2001). *Biotechnology 1996-2000: The years of controversy*. London: Science Museum Press.
- Gasper, K. (2003). When necessity is the mother of invention: Mood and problem solving. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39, 248-262.
- Gasper, K., e Clore, G. L. (1998). Attending to the Big Picture: Mood and Global Versus Local Processing of Visual Information. *Psychological Science*, 13, 34-40.
- Gaunt, R., Leyens, J. Ph., e Demoulin, S. (2002). Intergroup relations and the attribution of emotions.: Control over memory for secondary emotions associated with in-group or out-group. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38, 508-514.
- Gawronski, B., Deutsch, R., & Seidel, O. (2005). Contextual influences on implicit evaluation: A test of additive versus contrastive effects of evaluative context stimuli in affective priming. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, 1226-1236.
- George, J. M. (1990). Personality, affect, and behavior in groups. *Journal of Applied Psychology*, 75, 107-116.
- Geen, R. G. (1998). Aggression and antisocial behavior. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 2, pp. 317-356). New York: McGraw-Hill.
- George, J. M., e Zhou, J. (2002). Understanding when bad moods foster creativity and good ones don't: The role of context and clarity of feelings. *Journal of Applied Psychology*, 87, 687-697.
- Gerard, H. B. (1985). When and how the minority prevails. In S. Moscovici, G. Mugny, e E. Van Avermaet (Eds.), *Perspectives on minority influence* (pp. 171-186). Cambridge: Cambridge University Press.
- Gerard, H. B., e Hoyt, M. F. (1974). Distinctiveness of social categorization and attitude toward ingroup members. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 836-842.
- Gerard, H. B., Wilhelmy, R. A., e Conolley, E. S. (1968). Conformity and group size. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8, 79-82.

- Gerbner, G. (1972). *Violence in television drama: Trends in symbolic functions*. New Jersey: Government Printing Office.
- Gerbner, G., Gross, L., Morgan, M. e Signorielli, N. (1994). Growing up with television: The cultivation perspective. In J. Bryant e D. Zillmann (Eds.), *Media effects: Advances in theory and research* (pp. 17-42). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Gergen, K.J. (1973). Social psychology as history. *Journal of Personality and Social Psychology*, 26, 309-320.
- Gergen, K. J., Schrader, S., e Gergen, M. (Eds.). (2008). *Constructing worlds together: Interpersonal communication as relational process*. Boston: Pearson.
- Gerrig, R. J., e Bower, G. H. (1982). Emotional influences on word recognition. *Bulletin of the Psychonomic Society*, 19, 197-200.
- Gervais, M.-C., e Jovchelovitch, S. (1998). *The health beliefs of the Chinese community in England*. London: Health Education Authority.
- Gibson, C., e Vermeulen, F. (2003). A healthy divide: subgroups as a stimulus for team learning behavior. *Administrative Science Quarterly*, 48, 202-239.
- Giddens, A. (1979). *Central problems in social theory: Action, structure and contradiction in social analysis*. London: MacMillan.
- Giddens, A. (1984). *The constitution of society: Outline of the theory of structuration*. Cambridge, CA: University of California Press.
- Giesbrecht, L. W. (1979). *The effects of arousal and depth of processing on facial recognition*. Doctoral dissertation, Florida State University.
- Gilbert, D. T. (1951). Stereotype persistence and change among college students. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 245-254.
- Gilbert, D. T. (1989). Thinking lightly about others: Automatic components of the social inference process. In J.S. Uleman e J.A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (pp. 189-211). New York: Guilford Press.
- Gilbert, D. T. (1998). Speeding with Ned: A personal view of the correspondence bias. In J.M. Darley e J. Cooper (Eds.), *Attribution and social interaction: The legacy of E. E. Jones*. Washington, DC: APA Press.
- Gilbert, D. T., e Jones, E. E. (1986). Perceiver-inducer constraint: Interpretation of self-generated reality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 269-280.
- Gilbert, D. T., e Malone, P. S. (1995). The correspondence bias. *Psychological Bulletin*, 117, 21-38.
- Gilbert, D. T., Pelham, B. W., e Krull, D. S. (1988). On cognitive busyness: When person perceivers meet persons perceived. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 733-740.
- Giles, H. e Powesland, P. F. (1976). *Speech style and social evaluation*. London: Academic Press.
- Gillespie, A. (2008). Social Representations, alternative representations and semantic barriers. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 38 (4), 375-391.
- Gillham, W. E., e William, E. C. (2000). *Developing a Questionnaire*. London: Continuum.
- Glasman, L. R. e Albarracin, D. (2006). Forming attitudes that predict future behavior: A meta-analysis of the attitude-behavior relation. *Psychological Bulletin*, 132, 778-822.
- Glenn, N. D. (1980). Values, attitudes and beliefs. In O. G. Brim e J. Kagan (Eds.), *Constancy and change in human development* (pp. 596-640). Cambridge, MA: Harvard Press.
- Glick, P. e Fiske, S. T. (1996). The ambivalent sexism inventory: Differentiating hostile and benevolent sexism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 491-512.
- Glick, P. e Fiske, S. T. (2001). An ambivalent alliance: Hostile and benevolent sexism as complementary justifications of gender inequality. *American Psychologist*, 56, 109-118.
- Glynn, T. J. (1989). Essential elements of school-based smoking-prevention programs. *Journal of School Health*, 59, 181-188.

- Goetz, E. R., Camargo, B. V., Bertoldo, R. B., e Justo, A. M. (2008). Representação social do corpo na mídia impressa. *Psicologia e Sociedade*, 20, 226-236.
- Goldberg, J. H., Lerner, J. S., Tetlock, P. E. (1999). Rage and reason: The psychology of the intuitive prosecutor. *European Journal of Social Psychology*, 29, 781-795.
- Goldberg, L. R. (1981). Developing a taxonomy of trait-descriptive terms. In D. W. Fiske (Ed.), *Problems with language imprecision: New directions for methodology of social and behavioral science*, 9 (pp. 43-65). San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Goldberg, M. E. (1990). A quasi-experiment assessing the effectiveness of TV advertising directed to children. *Journal of Marketing Research*, 27, 445-454.
- Goffman, E. (1959). *The Presentation of Self in Everyday Life*. New York: Doubleday Anchor.
- Gonçalves, A. S. e Garcia-Marques, T. (2002). A manifestação aversiva de racismo: Dissociando crenças individuais e crenças culturais. *Psicologia*, XVI, 2, 411-424.
- Gonzales, P. M., Blanton, H., e Williams, K. J. (2002). The effects of stereotype threat and double-minority status on the test performance of Latino women. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 659-670.
- González, R., e Brown, R. J. (2006). Dual identities in intergroup contact: Group status and size moderate the generalization of positive attitude change. *Journal of Experimental Social Psychology*, 42, 753-767.
- Gonzalez, R., e Brown, R. J. (2003). Generalisation of positive attitudes as a function of sub-group and superordinate group identifications in intergroup contact. *European Journal of Social Psychology*, 33, 295-314.
- Goodnow, J. J. (1988). Parents' ideas, actions, and feelings: Models and methods from developmental and social psychology. *Child Development*, 59, 286-320.
- Goren, A., e Todorov, A. (2009). Two faces are better than one: Eliminating false trait associations with faces. *Social Cognition*, 27, 222-248.
- Gouldner, A. W. (1960). The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American Sociological Review*, 25, 161-178.
- Grant, P. R. e Brown, R. J. (1992). *From ethnocentrism to collective protest: Responses to relative deprivation and threats to social identity*. Unpublished MS thesis. University of Kent, UK.
- Green, G. H. (1948). Insight and group adjustment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 43, 49-61.
- Greenwald, A. G. (1968). Cognitive learning, cognitive response to persuasion, and attitude change. In A. G. Greenwald, T. C. Brock & T. M. Ostrom (Eds.), *Psychological foundations of attitudes* (pp. 147-170). New York: Academic Press.
- Greenwald, A. G., e Banaji, M. R. (1995). Implicit social cognition: Attitudes, self-esteem, and stereotypes. *Psychological Review*, 102, 4-27.
- Greenwald, A. G., Carnot, C. G., Beach, R. e Young, B. (1987). Increasing voting behavior by asking people if they expect to vote. *Journal of Applied Psychology*, 72, 315-318.
- Greenwald, A. G., e Farnham, S. D. (2000). Using the Implicit Association Test to measure self-esteem and self-concept. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 1022-1038.
- Greenwald, A. G., Klinger, M. R., e Liu, T. J. (1989). Unconscious processing of dichoptically masked words. *Memory & Cognition*, 17, 35-47.
- Greenwald, A. G., McGhee, D. E., e Schwartz, J. K. L. (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: The Implicit Association Test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1464-1480.
- Greenwald, A. G., Nosek, B. A., e Banaji, M. R. (2003). Understanding and using the Implicit Association Test: 1. An improved scoring algorithm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 197-216.

- Gresham, L. G. e Shimp, T. A. (1985). Attitude toward the advertisement and brand attitude: A classical conditioning perspective. *Journal of Advertising*, 14, 10-17.
- Grudin, J. (1994). Computer-supported cooperative work: History and focus. *Computer*, 5, 19-26.
- Guerra, R. (2007). *Taking the lab to the field: Extending the benefits of the common in-group identity and dual identity models on children's intergroup relations*. Tese de Doutoramento em Psicologia, Lisboa: ISCTE-Instituto Universitário de Lisboa.
- Guerra, R., Rebelo, M., e Monteiro, M. B. (2004). Changing intergroup relations: Effects of recategorisation, decategorisation and dual identity in the reduction of intergroup discrimination. Paper presented to the 7th Jena Workshop on Intergroup Processes, Friedrich Schiller Universitat, Jena, Alemanha.
- Guerra, R., Rebelo, M. e Monteiro, M. B. (2005). How does dual identity cognitive representation work? The role of in-group identification and status legitimacy on the generalisation of positive intergroup attitudes. Paper presented to the XIVth European Association of Experimental Social Psychology (EAESP) General Meeting, Wurtzburg, Germany.
- Guerra, R., Rebelo, M., Monteiro, M. B., Mania, E., Blake, R., Gaertner, S. L., e Dovidio, J. F. (2010). How should intergroup contact be structured to reduce bias among majority and minority group children? *Group Processes & Intergroup Relations*, 13(4), 445-460.
- Guilford, J. P. (1936). *Psychometric methods*. New York: McGraw-Hill.
- Guimond, S., Branscombe, N. R., Brunot, S., Buunk, A. P., Chatard, A., Désert, M., Garcia, D.M., Haque, S., Martinot, D., e Yzerbyt, V. (2007). Culture, gender, and the self: Variations and impact of social comparison processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(6), 1118-1134.
- Guinote, A. (2007). Power affects basic cognition: Increased attentional inhibition and flexibility. *Journal of Experimental Social Psychology* 43, 685-697.
- Guinote, A., Willis, G. B. e Martellotta, C. (2010). Social power increases implicit prejudice. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46(2), 299-307.
- Gulliksen, H. (1956). A least squares solution for paired comparisons with incomplete data. *Psychometrika*, 21, 125-134.
- Gully, S. M., Joshi, A., Incalcaterra, K. A., e Beaubien, J. M. (2002). A meta-analysis of team-efficacy, potency, and performance: Interdependence and level of analysis as moderators of observed relationships. *Journal of Applied Psychology* 87 (5), 819-832.
- Gurny, J. N., e Tierney, K. T. (1982). Relative deprivation and social movements: A critical look at twenty years of theory and research. *The Sociological Quarterly*, 23, 33-47.
- Gurwitz, S. B., e Topol, B. (1978). Determinants of confirming and disconfirming responses to negative social labels. *Journal of Experimental Social Psychology*, 14, 31-42.
- Gurr, T. R. (1970). *Why men rebel*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Guttman, L. (1944). A basis for scaling qualitative data. *American Sociological Review*, 9, 139-150.
- Haas, V., e Jodelet, D. (1999). Pensée et mémoire sociale. In J-P. Pétard (Ed.). *Psychologie sociale* (pp. 130-160). Rosny: Bréal.
- Habermas, J. (1968). *Knowledge and human interests*. London: Heinemann.
- Hacking, I. (1984). Experimentation and Scientific Realism. In J. Laplin (Ed.), *Scientific Realism* (pp. 154-172). Berkeley: The University of California Press.
- Hackman, J. R. (1969). Toward understanding the role of tasks in behavioral research. *Acta Psychologica*, 31, 97-128.
- Hackman, J. R. (1987). The design of work teams. In J. Lorsch (Ed.), *Handbook of organizational behavior* (p. 315-342). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

- Hackman, J. R. (1990). *Groups that work (and those that don't): Creating conditions for effective teamwork*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Hackman, J. R. (2002). *Leading teams: Creating conditions for great performances*. Boston: Harvard Business School Press.
- Hackman, J. R., e Morris, C. G. (1975). Group tasks, group interaction process, and group performance effectiveness: A review and proposed integration. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, vol. 8 (pp.45-99). New York: Academic Press.
- Hackman, J. R., e Morris, C. G. (1978). Group process and group effectiveness: A reappraisal. In L. Berkowitz (Ed.), *Group processes* (pp. 57-66). New York: Academic Press.
- Hagendoorn, L. (1995). Intergroup bias in multiple group systems: The perception of ethnic hierarchies. In W. Stroebe e M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology* (pp. 199-228). London: Wiley.
- Hagendoorn, L. e Hraba, J. (1989). Foreign, different, deviant, and seclusive and working class: Anchors to an ethnic hierarchy in The Netherlands. *Ethnic and Racial Studies*, 12, 441-68.
- Haider, M. e Kreps, G. L. (2004). Forty years of diffusion of innovations: Utility and value in public health. *Journal of Health Communication*, 9, Supplement 1, 3-11.
- Haire, M. (1950). Projective techniques in marketing research. *Journal of Marketing*, 14, 649-656.
- Halevy, N., Chou, E. Y., Cohen, T. R., Bornstein, G. (2010). Relative deprivation and intergroup competition. *Group Processes & Intergroup Relations*, 28, 13, 685-700.
- Halgren, E., (1992). Emotional neurophysiology of the amygdala within the context of human cognition. In: Aggleton, J.P. (Ed.), *The Amygdala: Neurobiological Aspects of Emotion, Memory and Mental Dysfunction* (pp. 191-228). New York: John Wiley and Sons.
- Hamann, S. (2001). Cognitive and neural mechanisms of emotional memory. *Trends in Cognitive Sciences*, 5, 394-400.
- Hamann, S., Ely, T. D., Grafton, S. T., e Kilts, C. D. (1999). Amygdala activity related to enhanced memory for pleasant and aversive stimuli. *Nature Neuroscience*, 2, 289-293.
- Hamilton, D. L. (1981). Cognitive representations of persons. In E. Higgins, C. Herman e M. Zanna (Eds.), *Social cognition: The Ontario symposium on personality and social psychology*, Vol. 1, (pp. 135-159). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Hamilton, D. L. (1986). Person perception. In L. Berkowitz (Ed.), *A Survey of Social Psychology*, (pp. 135-162). New York: Holt, Rhinehart & Winston.
- Hamilton, D. L., Driscoll, D. M., e Worth, L. T. (1989). Cognitive organization of impressions: Effects of incongruity in complex representations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 925-939.
- Hamilton, D. L., e Fallot, R. D. (1974). Information salience as a weighting factor in impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 444-448.
- Hamilton, D. L. e Gifford, R. (1976). Illusory correlation in interpersonal perception: A cognitive basis of stereotypic judgments. *Journal of Experimental Social Psychology*, 12, 392-407.
- Hamilton, D. L., Katz, L. B., e Leirer, V. O. (1980). Cognitive representation of personality impressions: Organizational processes in first impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 1050-1063.
- Hamilton, D. L. e Sherman, J. W. (1994). Stereotypes. In R. S. Wyer & T. K. Srull (Eds.) *Handbook of Social Cognition* (2nd Ed.), Vol. 2, (pp. 1-68). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Hamilton, D. L., & Sherman, S. J. (1996). Perceiving persons and groups. *Psychological Review*, 103, 336-355.

- Hamilton, D. L., Sherman, S. J., e Lickel, B. (1998). Perceiving social groups: The importance of the entitativity continuum. In C. Sedikides, J. Schopler, e C. A. Insko (Eds.), *Intergroup cognition and intergroup behavior* (pp. 47-74). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Hamilton, D. L., Sherman, S. J., e Maddox, K. B. (1999). Dualities and continua: Implications for understanding perceptions of persons and groups. In S. Chaiken e Y. Trope (Eds.), *Dual-process theories in social psychology* (pp. 606-626). New York: Guilford Press.
- Hamilton, D. L. e Trolie, T. K. (1986). Stereotypes and stereotyping: An overview of the cognitive approach. In J. F. Dovidio e S. L. Gaertner (Eds.) *Prejudice, discrimination, and racism*, (pp. 127-163). New York: Academic Press.
- Hamilton, D. L. e Zanna, M. P. (1974). Context effects in impression formation: Changes in connotative meaning. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 649-654.
- Hammond, K. R. (1955). Probabilistic functioning and the clinical method. *Psychological Review*, 62, 255-262.
- Hannah, D. B. e Sternthal, B. (1984). Detecting and explaining the sleeper effect. *Journal of Consumer Research*, 11, 632-642.
- Hansen, C. H., e Hansen, R. D. (1988). Finding the face in the crowd: An anger superiority effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 917-924.
- Hardin, C. D., e Higgins, E. T. (1996). Shared reality: How social verification makes the subjective objective. In E. T. Higgins & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: The interpersonal context* (Vol. 3, pp. 28-84). New York: Guilford.
- Hare, A. P. (1962). *Handbook of small group research*. New York: Free Press.
- Harkins, S. G. (1987). Social loafing and social facilitation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 23, 1-18.
- Harkins, S. G., e Petty, R. E. (1982). The effects of task difficulty and task uniqueness on social loafing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 1214-1229.
- Harré, R. (1984). Some reflections on the concept of "Social Representation". *Social Research*, 51, 927-938.
- Harré, R. (1989). Grammaire et lexiques, vecteurs des représentations sociales. In D. Jodelet (Ed.), *Les représentations sociales* (pp. 131-151). Paris: PUF.
- Harré, R. (1998). The epistemology of social representations. In U. Flick (Ed.), *The psychology of the social* (pp. 129-137). Cambridge: Cambridge University Press.
- Harré, R., & Secord, P. F. (1972). *The explanation of social behavior*. Oxford: Blackwell.
- Harré, R., & Stearns, P. N. (2009). *Discursive psychology in practice (Rethinking psychology)*. London: Sage.
- Harres, A. (1998). But basically you're feeling well, are you?: Tag questions in medical consultations. *Health Communication*, 10, 111-123.
- Harrington, H. J. e Miller, N. (1993). Do group motives differ from individual motives? Considerations regarding process distinctiveness. In M. A. Hogg e D. Abrams (Eds.), *Group motivation* (pp. 149-172). New York: Harvester Wheatsheaf.
- Harris, R. J. (1999). *A cognitive psychology of mass communication* (3rd Ed.). Mahwah, NJ: Lawrence, Erlbaum Associates.
- Harrison, D. A., e Klein, K. J. (2007). What's the difference? Diversity constructs as separation, variety, or disparity in organizations? *Academy of Management Review*, 32, 1199-1228.
- Harrod, W. J., Welch, B. K., e Kushkowski, J. (2009). Thirty-one years of group research in social psychology quarterly (1975-2005). *Current Research in Social Psychology*, 14(6), 75-103.
- Hart, A. J., Whalen, P. J., Shin, L. M., McInerney, S. C., Fischer, H., e Rauch, S. L. (2000). Differential response in the human amygdala to racial outgroup vs ingroup face stimuli. *Neuroreport*, 11, 2351-2355.

- Hart, J. W., Bridgett, D. J., e Karau, S. J. (2001). Coworker ability and effort as determinants of individual effort on a collective task. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 5, 181-190.
- Harvey, J., Ickes, W., e Kidd, R. (Eds.) (1976). *New directions in attribution research*. Vol. 1. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Harvey, J., Ickes, W., e Kidd, R. (Eds.) (1978). *New directions in attribution research*. Vol. 2. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Haselau, J., Fox-Cardemone, D. L., Hinkle, S., e Brown, R. J. (1991). The abortion controversy: A look at activists on both sides of the conflict. Paper presented at the *Annual Conference of the Midwestern Psychological Association*, Chicago, IL.
- Haslam, N. (2006). Dehumanization: An integrative review. *Personality and Social Psychology Review*, 10, 252-264.
- Haslam, N., Bain, P., Douge, L., Lee, M., e Bastian, B. (2005). More human than you: Attributing humanness to self and others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89, 937-950.
- Haslam, N., e Bain, P. (2007). Humanizing the self: Moderators of the attribution of lesser humanness to others. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33, 57-68.
- Haslam, N., Bastian, B., e Bissett, M. (2004). Essentialist beliefs about personality and their implications. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, 1-13.
- Haslam, N., Loughnan, S., & Kashima, Y. (2008). Attributing and denying humanness to others. *European Review of Social Psychology*, 19, 55-85.
- Haslam, S. A. e Turner, J. C. (1992). Context-dependent variation in social stereotyping 2. The relationship between frame of reference, self-categorization and accentuation. *European Journal of Social Psychology*, 22, 251-278.
- Hastie, R. (1980). Memory for behavioral information that confirms or contradicts a personality impression. In R. Hastie, T. M. Ostrom, E. B. Ebbesen, R. S. Wyer, D. L. Hamilton e D. E. Carlston (Eds.), *Person memory: The cognitive basis of social perception* (pp. 155-177). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Hastie, R. (1981). Schematic principles in human memory. In E. Higgins, C. Herman and M. Zanna (Eds) *Social cognition: The Ontario symposium on personality and social psychology*, Vol. 1 (pp. 39-88). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Hastie, R. (1983). Social inference. *Annual Review of Psychology*, 34, 511-542.
- Hastie, R. (1984). Causes and effects of causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 44-56.
- Hastie, R. (1988). A computer simulation model of person memory. *Journal of Experimental Social Psychology*, 24, 423-447.
- Hastie, R., e Carlston, D. (1980). Theoretical issues in person memory. In R. Hastie, T. Ostrom, E. Ebbesen, R. Wyer, D. Hamilton e D. Carlston. (Eds.), *Person memory: The cognitive basis of social perception*, (pp. 1-53). Hillsdale, NJ: Erlbaum Associates.
- Hastie R., e Kumar, P. A. (1979). Person memory: Personality traits as organizing principles in memory for behaviors. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 25-38.
- Hastie, R., Ostrom, T. M., Ebbesen, E. B., Wyer, R. S., Jr., Hamilton, D. L., e Carlston, D. E. (Eds.) (1980). *Person memory: The cognitive basis of social perception*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Hastie, R., e Park, B. (1986). The relationship between memory and judgment depends on whether the judgment task is memory-based or on-line. *Psychological Review*, 93, 258-268.
- Hastie, R., Park, B., e Weber, R. (1984). Social memory. In R. S. Wyer & T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (vol. 2, pp. 151-212). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Haugtvedt, C. P., Petty, R. E. e Cacioppo, J. T. (1992). Need for cognition and advertising: Understanding the role of personality variables in consumer behavior. *Journal of Consumer Psychology*, 1, 239-260.
- Haugtvedt, C. P. e Wegener, D. T. (1994). Message order effects in persuasion. An attitude strength perspective. *Journal of Consumer Research*, 21, 205-218.

- Hebl, M. R., Kleck, R. E. (2000). The social consequences of physical disability. In T. F. Heatherton, R. E. Kleck, M. R. Hebl, e J. G. Hull (Eds.), *The social psychology of stigma* (pp. 419-39). New York: Guilford.
- Heider, F. (1944). Social perception and phenomenal causality. *Psychological Review*, 51, 358-374.
- Heider, F. (1946). Attitudes and cognitive organization. *Journal of Psychology*, 21, 107-112.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York: John Wiley & Sons.
- Heider, F. (1958-1970). *A psicologia das relações interpessoais*. São Paulo: Livraria Pioneira Editora.
- Heider, F., e Simmel, M. (1944). An experimental study of apparent behavior. *American Journal of Psychology*, 57, 243-259.
- Hendrick, C. A. (1968). Averaging versus summation in impression formation. *Perceptual & Motor Skills*, 27, 1295-1302.
- Hendrick, C., Bixenstine, V. B., & Hawkins, G. (1971). Race versus belief similarities as determinant of attraction: A search for a fair test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 17, 250-258.
- Henriques, A., e Lima, M.L. (2003). Estados afetivos, percepção do risco e do suporte social: A familiaridade e a relevância como moderadores nas respostas de congruência com o humor. *Análise Psicológica*, XXI(3), 375-392.
- Henry, P. J., e Sears, D. O. (2002). The symbolic racism 2000 scale. *Political Psychology*, 23, 253-283.
- Hense, R. L., Penner, L. A., e Nelson, D. L. (1995). Implicit memory for age stereotypes. *Social Cognition*, 13, 399-415.
- Herek, Gregory M. (1986). The instrumentality of attitudes: Toward a neofunctional theory. *Journal of Social Issues*, 42, 99-114.
- Herek, M. e Capitanio, P. (1996). Some of my best friends": Intergroup contact, concealable stigma, and heterosexuals' attitudes toward gay men and lesbians. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22(4), 412-424.
- Hermans, D., De Houwer, J., e Eelen, P. (1994). The affective priming effect: Automatic activation of evaluative information in memory. *Cognition & Emotion*, 8, 515-533.
- Hertel, G., Kerr, N. L., e Messé, L. A. (2000). Motivation gains in groups: Paradigmatic and theoretical advances on the Köhler effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 580-601.
- Hertzog, C, Van Alstine, J., Usala, P. D., Hultsch, D. F., e Dixon, R. (1990). Measurement properties of the Center for Epidemiological Studies Depression Scale (CES-D) in older populations. *Psychological Assessment*, 2, 64-72.
- Herzlich, C. (1969). *Santé et maladie: Analyse d'une représentation sociale*. Paris: Mouton.
- Hess, E. H., e Polt, J. M. (1960). Pupil size as related to interest value of visual stimuli. *Science*, 132, 349-350.
- Hetts, J. J., Sakuma, M., e Pelham, B. W. (1999). Two roads to positive regard: Implicit and explicit self-evaluation and culture. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35, 512-559.
- Heuer, F., e Reisberg, D. (1990). Vivid memories of emotional events: The accuracy of remembered minutiae. *Cognition & Emotion*, 18, 496-506.
- Hewes, D. E. (1986). A socio-egocentric model of group decision-making. In R. Y. Hirokawa e M. S. Poole (eds.), *Communication and group decision making* (pp. 265-312). Beverly Hills, C.A: Sage.
- Hewes, D. E. (1996). Small group communication may not influence decision making: An amplification of socio-egocentric theory. In R. Y. Hirokawa e M. S. Poole (eds.), *Communication and group decision making* (2nd. pp. 179-212). Thousand Oaks, C. A: Sage.
- Hewstone, M. (1989). Changing stereotypes with disconfirming information. In D. Bar-Tal, C. F. Graumann, A.W. Kruglanski & W. Stroebe (Eds) *Stereotyping and prejudice* (pp. 207-223). London: Springer-Verlag.

- Hewstone, M. (1994). Revision and change of stereotypic beliefs: In search of the elusive subtyping model. In W. Stroebe e M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology*, Vol. 5 (pp. 69-109). New York: John Wiley and Sons.
- Hewstone, M. e Brown, R. J. (Eds) (1986). *Contact and conflict in intergroup encounters*. Oxford, U.K.: Blackwell.
- Hewstone, M., e Brown, R. J. (1986). Contact is not enough: An intergroup perspective on the 'Contact Hypothesis'. In M. Hewstone e R. J. Brown (Eds.), *Contact and conflict in intergroup encounters* (pp. 1-44). Oxford, U.K.: Basil Blackwell.
- Hewstone, M., Cairns, E. Voci, A. Hamberger, J. e Niens U. (2006). Intergroup contact, forgiveness, and experience of the "Troubles" in Northern Ireland. *Journal of Social Issues*, 6 (1): 99-120.
- Hewstone, M., e Jaspars, J. (1983). A re-examination of the role of consensus, consistency and distinctiveness: Kelley's Cube revisited. *British Journal of Social Psychology*, 22, 41-50.
- Higgins, E. T. (1989). Knowledge accessibility and activation: Subjectivity and suffering from unconscious sources. In J. S. Uleman e J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (pp. 75-123). New York: Guilford Press.
- Higgins, E. T. (1996). Knowledge activation: Accessibility, applicability, and salience. In E. T. Higgins e A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 133-168). New York: The Guilford Press.
- Higgins, E. T. (2000). Social cognition: Learning about what matters in the social world. *European Journal of Social Psychology*, 30, 3-39.
- Higgins, E. T., Bargh, J. A., e Lombardi, W. (1985). The nature of priming effects on categorization. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition*, 11, 59-69.
- Higgins, E. T., e Bargh, J. A. (1987). Social cognition and social perception. *Annual Review of Psychology*, 38, 369-425.
- Higgins, E. T., e Brendl, C. M. (1995). Accessibility and applicability: Some "activation rules" influencing judgment. *Journal of Experimental Social Psychology*, 31, 218-243.
- Higgins, E. T., e King, G. (1981). Accessibility of social constructs: Information processing consequences of individual and contextual variability. In N. Cantor e J. F. Kihlstrom (Eds.), *Personality, Cognition and Social Interaction* (pp. 69-121). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Higgins, E. T., Rholes, W. S., e Jones, C. R. (1977). Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 141-154.
- Higgins, R. L., e Marlatt, G. A. (1973). The effects of anxiety arousal upon the consumption of alcohol by alcoholics and social drinkers. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 41, 426-433.
- Himmelfarb, S. (1970). Effects of cue validity differences in weighting information. *Journal of Mathematical Psychology*, 7, 531-539.
- Hinkle, S. e Brown, R. J. (1990). Intergroup comparisons and social identity: Some links and lacunae. In D. Abrams e M. A. Hogg (Eds.), *Social identity theory: Constructive and critical advances* (pp. 48-70). New York: Springer Verlag.
- Hinsz, V. B., Tindale, S., e Vollrath, D. (1997). The emerging conceptualization of groups as information processors. *Psychological Bulletin*, 121, 43-64.
- Hirokawa, R. Y., e Poole, M. S. (eds.) (1986). *Communication and group decision-making*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Hoffmann, W., Gawronski, B., Gschwendner, T., Le, H., e Schmitt, M. (2005). A meta-analysis on the correlation between the implicit association test and explicit self-report measures. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, 1369-1385.
- Hogg, M. A. (1987). Social Identity and Group Cohesiveness. In J. C. Turner, M. A. Hogg, P. J. Oakes, S. D. Reicher, e M. S. Wetherell (Eds.), *Rediscovering the social group* (pp. 89-116). Oxford, U. K.: Blackwell.

- Hogg, M. A. (1992). *The social psychology of group cohesiveness: From attraction to social identity*. London, U. K.: Harvest Wheatsheaf.
- Hogg, M. A. (2000). Social identity and social comparison. In J. Suls and L. Wheeler (eds.), *Handbook of social comparison: Theory and research* (pp. 401-422). New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers.
- Hogg, M. A. (2001). A social identity theory of leadership. *Personality and Social Psychology Review*, 5, 184-200.
- Hogg, M. A., e Abrams, D. (1988). *Social identifications: A social psychology of intergroup relations*. New York: Routledge, Chapman & Hall.
- Hogg, M. A., e Abrams, D. (2003). Intergroup behaviour and social identity. In M. A. Hogg e J. Cooper (Eds.), *Handbook of social psychology* (pp. 407-431). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Hogg, M. A. e McGarty (1990). Self-categorization and social identity. In D. Abrams e M. Hogg (Eds.) *Social identity theory: Constructive and critical advances*. London: Harvester Wheatsheaf.
- Hogg, M. A., e Turner, J. C. (1987). Social identity and conformity: A theory of referent informational influence. In W. Doise e S. Moscovici (Eds.), *Current Issues in European Social Psychology* (Vol. 2, pp. 139-182). Cambridge: Cambridge University Press.
- Holbrook, R. A. e Hill, T. G. (2005). Agenda-setting and priming in prime-time television: Crime dramas as political cues. *Political Communication*, 22, 277-295.
- Hollander, E. P. (1958). Conformity, status and idiosyncrasy credit. *Psychological Review*, 65, 117-127.
- Hollander, E. P. (1960). Competence and conformity in the acceptance of influence. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61, 361-365.
- Hollander, E. P. (1964). *Leaders, groups and influence*. New York: Oxford University Press.
- Hollingshead, A. B. (1998). Retrieval processes in transactive memory systems. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 659-671.
- Homan, A. C., Hollenbeck, J. R. Humphrey, S., Knippenberg, D. V., e Ilgen, D. R. (2008). Facing differences with an open mind: Openness to experience, salience of intragroup differences, and performance of diverse work groups. *Academy of Management Journal*, 6, 1204-1222.
- Hopper, E. (2003). *The Social Unconscious: Selected Papers*. London: Jessica Kingsley Publishers.
- Hopper, E. (2009) The theory of the basic assumption of incohesion: Aggregation/ massification or (ba) I:A/M. *British Journal of Psychotherapy*, 25(2), 214-29.
- Horkheimer, M. (1937/1972). Traditional and critical theory. In M. Horkheimer (Ed.), *Critical theory: Selected essays*. New York: Seabury Press.
- Hornsey, M. J. (2008). Social identity theory and self-categorization theory: A historical review. *Social and Personality Psychology Compass*, DOI: 10.1111/j.1751-9004.2007.00066.x.
- Hornsey, M. J. & Hogg, M. A. (2000). Subgroup relations: A comparison of the mutual intergroup differentiation and common ingroup identity models of prejudice reduction. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 242-256.
- Hornstein, H. A., Fisch, E. e Holmes, M. (1968). Influence of a model's feeling about his behavior and his relevance as a comparison other on observers' helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 222-226.
- Horowitz, D. L. (1973). Direct, displaced and cumulative ethnic aggression. *Comparative Politics*, 6, 1-16.
- Horowitz, E. L., e Horowitz, R. E. (1938). Development of social attitudes in children. *Sociometry*, 1, 301-338.

- Horowitz, M., e Rabbie, J. M. (1982). Individuality and membership in the intergroup system. In H. Tajfel (Ed.), *Social identity and intergroup relations* (pp. 241-279). Cambridge: Cambridge University Press.
- Horowitz, M., e Rabbie, J. M. (1989). Stereotypes of groups, group members, and individuals in categories: A differential analysis. In D. Bar-Tal, C. F. Grauman, A. W. Kruglanski e W. Stroebe (Eds.), *Stereotyping and Prejudice: Changing conceptions* (pp. 105-129). New York: Springer Verlag.
- Hosman, L. A. (2002). Language and persuasion. In J. P. Dillard & M. Pfau (Eds.), *The persuasion handbook: Developments in theory and practice* (pp. 371-390). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Hovardas, T., e Stamou, G. P. (2006). Structural and narrative reconstruction of representations on 'nature', 'environment', and 'ecotourism'. *Society & Natural Resources*, 19, 225-237.
- Hovland, C. I. (1957). *The order of presentation in persuasion*. New Haven: Yale University Press.
- Hovland, C. I. (1959). Reconciling conflicting results derived from experimental and survey studies of attitude change. *American Psychologist*, 14, 8-17.
- Hovland, C. I., Janis, I. L. e Kelley, H. H. (1953). *Communication and persuasion: Psychological studies of opinion change*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Hovland, C. I. e Janis, I. L. (1959). *Personality and persuasibility*. New Haven: Yale University Press.
- Hovland, C. I., Lumsdaine, A. A. e Sheffield, F. D. (1949). *Experiments on mass communication*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Hovland, C. I. e Mandell, W. (1952). An experimental comparison of conclusion-drawing by the communicator and by the audience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 47, 581-588.
- Hovland, C. I. e Sherif, M. (1952). Judgmental phenomena and scales of attitude measurement: Item displacement in Thurstone scales. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 47, 822-832.
- Howard, J. W. & Rothbart, M. (1980). Social categorization and memory for ingroup and outgroup behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 301-310.
- Howarth, C. (2006). A social representation is not a quiet thing: Exploring the critical potential of social representations theory. *British Journal of Social Psychology*, 45, 65-86.
- Huber, G. P. (1990). A theory of the effects of advanced information technologies on organizational design, intelligence, and decision-making. *Academy of Management Review*, 1, 47-71.
- Huesmann, L. R. & Miller, L. S. (1994). Long-term effects of repeated exposure to media violence in childhood. In L. Huesmann (Ed.), *Aggressive behavior: Current perspectives* (pp. 153-186). New York: Plenum.
- Huici, C. & Moya, M. (1994). Procesos de inferencia y estereotipos. In J. F. Morales, M. Moya, E. Reboloso, J. M. Fernandez Dols, C. Huici, J. M. Marques, D. Paez, & J. A. Pérez (Eds.), *Psicología Social*. Madrid: McGraw-Hill.
- Huo, Y. J. & Molina, L. E. (2006). Is pluralism a viable model for diversity? The benefits and limits of subgroup respect. *Group Processes & Intergroup Relations*, 35, 237-254.
- Hutchings, K., Lac, A., e LaBrie, J. W. (2008). An application of the theory of planned behavior to sorority alcohol consumption. *Addictive Behaviors*, 33, 538-551.
- Hyman, H. H. (1942). The Psychology of status. *Archives of Psychology*, 269, 94.
- Hyman, I. E., Husband, T. H., e Billings, F. J. (1995). False memories of childhood experiences. *Applied Cognitive Psychology*, 9, 181-197.
- Ichheiser, G. (1949). Misunderstandings in human relations: A study in false social perception. *American Journal of Sociology*, 55, 1-72.
- Ilhlebaek, C., Love, T., Eilertsen, D. E., e Magnussen, S. (2003). Memory for a staged criminal event witnessed live and on video. *Memory*, 11, 319-327. In V. Yzerbyt, C. M. Judd, e O. Corneille (Eds.), *The psychology of group perception. Perceived variability, entitativity, and essentialism* (pp. 361-379). New York, NY: Psychology Press.

- Ilggen, D. R., Hollenbeck, J. R., Johnson, M., & Jundt, D. (2005). Teams organizations: From input-process-output models to IMO models. *Annual Review of Psychology, 1*, 517-543.
- Ingham, A. G., Levinger, G., Graves, J., e Peckman, V. (1974). The Ringelmann effect: Studies of group size and group performance. *Journal of Experimental Social Psychology, 10*, 371-384.
- Insko, C. A., Nacoste, R. W. e Moe, J. L. (1983). Belief congruence and racial discrimination: Review of the evidence and critical evaluation. *European Journal of Social Psychology, 13*, 153-174.
- Irwin, G. A. (2006). *Bandwagon without a band: Farewell Lecture*. Faculty of Social and Behavioural Sciences, Leiden University. URL=<<http://hdl.handle.net/1887/4483>>.
- Isaksen, S., e Gaulin, J. (2005). A reexamination of brainstorming research: Implications for research and practice. *Gifted Child Quartely, 4*, 315-329.
- Isen, A. M. (1970). Success, failure, attention, and reactions to others: The warm glow of success. *Journal of Personality and Social Psychology, 15*, 294-301.
- Isen, A. M. (1984). Toward understanding the role of affect in cognition. In R. Wryer e T. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (pp. 174-236). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Isen, A. M. (1985). Asymmetry of happiness and sadness in effects on memory in normal college students: Comment on Hasher, Rose, Zacks, Sanft and Doren. *Journal of Experimental Psychology: General, 114*, 388-391.
- Isen, A. M. (1987). Positive affect, cognitive processes, and social behaviour. *Advances in Experimental Social Psychology, 20*, 203-253.
- Isen, A. M. (1993). Positive affect and decision making. In M. Lewis e J. Haviland (Eds.), *Handbook of emotion* (pp. 261-277). New York: Guilford Press.
- Isen, A. M., e Daubman, K.A. (1984). The influence of affect on categorization. *Journal of Personality and Social Psychology, 47*, 1206-1217.
- Isen, A. M., Daubman, K. A., e Nowicki, G. P. (1987). Positive affect facilitates creative problem solving. *Journal of Personality and Social Psychology, 52*, 1122-1131.
- Isen, A. M., e Geva, N. (1987). The influence of positive affect on acceptable level of risk: The person with a large canoe has a large worry. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 39*, 145-154.
- Isen, A. M., Nygren, T. E., e Ashby, F. G. (1988). Influence of positive affect on the subjective utility of gains and losses: It is just not worth the risk. *Journal of Personality and Social Psychology, 55*(5), 710-717.
- Isen, A. M., e Patrick, R. (1983). The influence of positive feelings on risk taking: When the chips are down. *Organizational Behavior and Human Performance, 31*, 194-202.
- Isen, A. M., Pratkanis, A. R., Slovic, P. e Slovic, L. M. (1984). *Positive feelings, affect maintenance, and risk preference*. University of Maryland. Unpublished manuscript.
- Isen, A. M., Shalcker, T. E., Clark, M. S., & Karp, L. (1978). Positive affect, accessibility of material in memory, and behavior: A cognitive loop? *Journal of Personality and Social Psychology, 36*, 1-12.
- Islam, M. R., e Hewstone, M. (1993). Dimensions of contact as predictors of intergroup anxiety, perceived out-group variability, and out-group attitude: An integrative model. *Personality and Social Psychology Bulletin, 19*, 700-710.
- Israel, J. (1963). Experimental changes of attitudes using the Asch-effect. *Acta Sociologica, 7*, 95-104.
- Israel, J., e Tajfel, H. (Eds.) (1972). *The context of social psychology*. London: Academic Press.
- Iyengar, S., e Simon, A. (1993). News coverage of the Gulf crisis and public opinion: A study of agenda-setting, priming and framing. *Communication Research, 20*, 365-383.
- Jaber, F. (Ed.) (2002). *Handbook of interview research: Context and method*. London: Sage.
- Jackson, J. M. e Harkins, S. G. (1985). Equity in effort: An explanation of the social loafing effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 49*, 1199-1206.

- Jackson, S. E., May, K., Whitney, K. (1995). Understanding the dynamics of diversity in decision-making teams. In R. A. Guzzo, E. Salas, & Associates (Eds.), *Team effectiveness and decision making in organizations* (pp. 204-261). San Francisco: Jossey-Bass.
- Jacoby, L. L. (1991). A process dissociation framework: Separating automatic from intentional uses of memory. *Journal of Memory and Language*, 30, 513-541.
- Jacoby, L. L., Hessels, S., e Bopp, K. (2001). Proactive and retroactive effects in memory performance. In H. L. Roediger III, J. S. Nairne, I. Neath, e A.M. Surprenant (Eds.), *The nature of remembering: Essays in honor of Robert G. Crowder* (pp. 35-54). Washington, DC: American Psychological Association.
- Jahoda, G. (1988). Critical notes and reflections on 'social representations'. *European Journal of Social Psychology*, 18, 195-209.
- James, W. (1884). What is emotion? *Mind*, 9, 188-205.
- Janis, I. L. (1959). *Personality and persuasibility*. New Haven: Yale University Press.
- Janis, I. L. (1972). *Victims of group-think: A psychology study of foreign policy decisions and figures*. Boston: Houghton Mifflin.
- Janis, I. L. (1982). *Groupthink: Psychological studies of policy decisions and fiascoes*. New York: Houghton Mifflin.
- Janis, I. L. e Field, P. B. (1956). A behavioral assessment of persuasibility: Consistency of individual differences. *Sociometry*, 19, 241-259.
- Janis, I. L., e Feshbach, S. (1953). Effects of fear-arousing communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 48, 78-92.
- Janis, I. L., Kaye, D. e Kirschner, P. (1965). Facilitating effects of "eating-while-reading" on responsiveness to persuasive communications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 181-186.
- Janis, I. L., e Mann, L. (1977). *Decision making: A psychological analysis of conflict, choice and commitment*. New York: Free Press.
- Jaspars, J., e Hewstone, M. (1984). La teoría de la atribución. In: Serge Moscovici (Org.), *Psicología social II. Pensamiento y vida social. Psicología social y problemas sociales* (pp. 415-436) Barcelona: Paidós.
- Jaspars, J., e Hewstone, M. (1985). *Collective beliefs, social categorization and causal attribution*. Manuscrito não publicado, Oxford University, Oxford.
- Jaspars, J. M. F. (1978). The nature and measurement of attitudes. In H. Tajfel, & C. Fraser (Eds.), *Introducing social psychology* (pp. 256-276). London: Pinguin Education.
- Jaspars, J. M. F. (1986). Attitudes. In R. Harré, e R. Lamb (Eds.), *The dictionary of personality and social psychology*. Oxford: Basil Blackwell.
- Jaspars, J. M. F., e Fraser, C. (1984). Attitudes and social representations. In R.M. Farr e S. Moscovici (Eds.), *Social Representations* (pp. 101-123). Cambridge: Cambridge University Press.
- Jehn, K. A. (1995). A multimethod examination of the benefits and detriments of intragroup conflict. *Administrative Science Quarterly*, 40, 256-282.
- Jehn, K. A. (1997). A qualitative analysis of conflict types and dimensions in organizational groups. *Administrative Science Quarterly*, 42, 530-557.
- Jehn, K. A. (1994). Enhancing effectiveness: An investigation of advantages and disadvantages of value-based intragroup conflict. *International Journal of Conflict Management*, 5, 223-238.
- Jehn, K. A., e Bendersky, C. (2003). Intragroup conflict in organizations: A contingency perspective on the conflict-outcome relationship. *Research in Organizational Behavior*, 25, 187-242.
- Jehn, K. A., Northcraft, G. B., e Neale, M. A. (1999). Why differences make a difference: A field study of diversity, conflict and performance in workgroups. *Administrative Science Quarterly*, 44, 741-763.
- Jehn, K. A., e Bezrukova, K. (2004). A field study of group diversity, group context, and performance. *Journal of Organizational Behavior*, 25 (6): 703-729.

- Jehn, K. A., e Mannix, E. (2001). The dynamic nature of conflict: A longitudinal study of intra-group conflict and group performance. *Academy of Management Journal*, 44, 238-251.
- Jensen, E., e Wagoner, B. (2009). A cyclical model of social change. *Culture & Psychology*, 15, 217-228.
- Jensen, M. P., Turner, J. A., Romano, J. M., e Strom, S. E. (1995). The chronic pain coping inventory: Development and preliminary validation. *Pain*, 2, 203-216.
- Jesuino, J. C. (1986). O Método Experimental nas Ciências Sociais. In A. Santos Silva e J. Madureira Pinto (Eds.), *Metodologia das Ciências Sociais* (pp. 215-2498). Porto: Afrontamento.
- Jesuino, J. C. (1987). *Processos de liderança*. Lisboa: Livros Horizonte.
- Jesuino, J. C. (2008). Linking science to common sense. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 38 (4), 393-409.
- Jesuino, J. C., e Ávila, P. (1995). Modelos e representações da ciência. In J. C. Jesuino (Org.), *A comunidade científica portuguesa nos finais do século XX* (pp. 75-88). Oeiras: Celta.
- Jesuino, J. C. e Pereira, F. C. (2003). Representação social da economia: Um estudo intercultural. In M. L. Lima, P. Castro, e M. Garrido (Eds.), *Temas e debates em psicologia social: Identidade, conflitos e processos sociais – A psicologia social na prática* (pp. 335-355). Lisboa: Livros Horizonte.
- Jetten, J., Postmes, T., e McAuliffe, B. (2002). 'We're all individuals': Group norms of individualism and collectivism, levels of identification and identity threat. *European Journal of Social Psychology*, 32, 189-207.
- Jetten, J., Spears, R., e Manstead, A. S. R. (2001). Similarity as a source of differentiation: The role of group identification. *European Journal of Social Psychology*, 31, 621-640.
- Jetten, J., Spears, R., e Postmes, T. (2004). Intergroup distinctiveness and differentiation: A meta-analytic integration. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86 (6), 862-879.
- Jodelet, D. (1984). The representation of the body and its transformations. In R. Farr e S. Moscovici (Eds.), *Social representations* (pp. 211-238). Cambridge: Cambridge University Press.
- Jodelet, D. (1989a) (Ed.). *Les représentations sociales*. Paris: PUF.
- Jodelet, D. (1989b). *Folies et représentations sociales*. Paris: PUF.
- Joffe, H. (2003). Risk: From perception to social representation. *British Journal of Social Psychology*, 42, 55-73.
- Joffe, H., e Haahrhoff, G. (2002). Representations of far-flung illnesses: The case of Ebola in Britain. *Social Science and Medicine*, 54, 955-969.
- Johns, M., Schmader, T., Martens, e A. (2005). Knowing is half the battle: Teaching stereotype threat as a means of improving women's math performance. *Psychological Science*, 16, 175-179.
- Johnson, D. M. (1955). *The psychology of thought and judgment*. New York: Harper.
- Johnson, D. W., e Johnson, F. P. (1975). *Joining together: Group theory and group skills*. Englewood Cliffs: NJ: Prentice-Hall.
- Johnson, D. W., Johnson, F. P., e Maruyama, G. (1984). Interdependence and interpersonal attraction among heterogeneous and homogeneous individuals: A theoretical formulation and a meta-analysis of the research. *Review of Educational Research*, 55, 5-54.
- Johnson, D. W., Maruyama, G., Johnson, R., Nelson, D. e Skon, L. (1981). Effects of cooperative, competitive and individualistic goal structures on achievement: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 89, 47-62.
- Johnson, E. J., e Tversky, A. (1983). Affect, generalization, and the perception of risk. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 20-31.
- Johnson, L. M., Mullick, R., e Mulford, C. L. (2002). General versus specific victim blaming. *Journal of Social Psychology*, 142, 249-63.
- Johnson, M. K., Hashtroudi, S., e Lindsay, D. S. (1993). Source monitoring. *Psychological Bulletin*, 114, 3-28.

- Johnson, M. K., e Raye, C. L. (1998). False memories and confabulation. *Trends in Cognitive Sciences*, 2, 137-145.
- Johnston, W. A., Hawley, K. J., Plewe, S. H., Elliott, H. M. G., e DeWitt, M. J. (1990). Attention capture by novel stimuli. *Journal of Experimental Psychology: General*, 119, 397-411.
- Jones, E. E. (1979). The rocky road from acts to dispositions. *American Psychologist*, 34, 107-117.
- Jones, E. E. (1985). Major developments in social psychology during the past five decades. In G. Lindzey, e E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (3rd ed., vol. 1, pp. 47-107). New York: Random House.
- Jones, E. E. (1990). *Interpersonal Perception*. New York: WH Freeman and Co.
- Jones, E. E., Davis, K. E., e Gergen, K. J. (1961). Role playing variations and their informational value for person perception. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 63, 302-310.
- Jones, E. E., e Davis, K. E. (1965). From acts to dispositions: the attribution process in social psychology, in L. Berkowitz (ed.), *Advances in experimental social psychology* (Volume 2, pp. 219-266), New York: Academic Press.
- Jones, E. E., Farina, A., Hastorf, A. H., Markus, H., Miller, D. T., e Scott, R. A. (1984). *Social stigma: The psychology of marked relationships*. New York: Freeman.
- Jones, E. E., e Gerard, H. B. (1967). *Foundations of social psychology*. New York: Wiley and Sons.
- Jones, E. E., e Harris, V. A. (1967). The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3, 1-24.
- Jones, E. E., Kanouse, D. E., Kelley, H. H., Nisbett, R. E., Valins, S., e Weiner, B. (1971). *Attribution: Perceiving the Causes of Behavior*. Morristown, N. J.: General Learning Press.
- Jones, E. E., e McGillis, D. (1976). Correspondence inferences and the attribution cube: A comparative reappraisal. In Harvey, J. H. Ickes, W. J. e Kidd, R. F. (eds.), *New Directions in Attribution Research*, Vol. 1, pp. 389-420. Hillsdale, N.J.: Erlbaum.
- Jones, E. E., e Nisbett, R. E. (1971). *The actor and the observer: Divergent Perceptions of the Causes of Behavior*. New York: General Learning Press.
- Jones, E. E., e Sigall, H. (1971). The bogus pipeline: A new paradigm for measuring affect and attitude. *Psychological Bulletin*, 76, 349-364.
- Jones, E. E., Wood, G. C. e Quattrone, G. A. (1981). Perceived variability of personal characteristics in in-groups and out-groups: The role of knowledge and evaluation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 7, 523-528.
- Jones, J. M. (1972). *Prejudice and racism*. Reading, Mass: Addison-Wesley.
- Jones, R. A. (1982). Perceiving other people: Stereotyping as a process of social cognition. In A. Miller (Ed.) *In the eye of the beholder: Contemporary issues in stereotyping* (pp. 41-91). New York: Praeger.
- Josephs, R. A., Giesler, R. B. e Silvera, D. A. (1994). Judgment by quantity. *Journal of Experimental Psychology: General*, 123, 21-32.
- Josephson, W. D. (1987). Television violence and children's aggression: Testing the priming, social script, and disinhibition prediction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 778-788.
- Jost, J. T., e Hamilton, D. L. (2005). Stereotypes in our culture. In J. F. Dovidio, P. Glick e L. Rudman (Eds.), *On the nature of prejudice: Fifty years after Allport* (pp. 208-224). Oxford, England: Blackwell.
- Jost, J. T. e Kramer, R. M. (2002). The system justification motive in intergroup relations. In D. M. Mackie e E. R. Smith (Eds.), *From prejudice to intergroup emotions: Differentiated reactions to social groups* (pp. 227-245). Philadelphia: Psychology Press.
- Joule, R. V. e Beauvois, J. L. (1998). *La Soumission librement consentie*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Joule, R. V. e Beauvois, J. L. (2002). *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.

- Jourard, S. M. (1972). A humanistic revolution in psychology. In A. G. Miller (Ed.), *The Social Psychology of Psychological Research* (pp. 6-13). New York: The Free Press.
- Jovchelovitch, S. (1996). In defence of representations. *Journal for the Theory of Social Behaviour* 26 (2), 121-135.
- Jovchelovitch, S. (2007). *Knowledge in context: Representations, community and culture*. London: Routledge.
- Jovchelovitch, S., & Gervais, M.-C. (1999). Social representations of health and illness: The case of the Chinese community in England. *Journal of Community and Applied Social Psychology*, 9, 247-260.
- Judd, C. M., e Kulik, J. A. (1980). Schematic effects of social attitudes on information processing and recall. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 569-578.
- Judd, C. M., e Park, B. (1993). Definition and assessment of accuracy in social stereotypes. *Psychological Review*, 100, 109-128.
- Judd, C. M., Ryan, C. S., e Park, B. (1991). Accuracy in the judgment of ingroup and out-group variability. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 366-379.
- Jussim, L. e Fleming, C. (1996). Self-fulfilling prophecies and the maintenance of social stereotypes: The role of dyadic interactions and social forces. In C. N. Macrae, C. Stangor e M. Hewstone (Eds.), *Stereotypes and stereotyping*. London: Guilford.
- Kahneman, D. e Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An analysis of decision under risk, *Econometrica*, 47, 263-291.
- Kaiser, F. G. (2006). A moral extension of the theory of planned behaviour: Norms and anticipated feelings of regret in conservatism. *Personality and Individual Differences*, 41, 71-81.
- Kaiser, C., e Mugny, G. (1987). Consistence et significations du conflit. In S. Moscovici e G. Mugny (Eds.), *Psychologie de la conversion* (pp. 105-116). Cousset, Friburgo: Delval.
- Kalamalikis, N. (2007). *Les grecs et le mythe d'Alexandre: Étude psychosociale d'un conflit symbolique à propos de la Macédonie*. Paris: L'Harmattan.
- Kameda, T., Takezawa, M., Tindale, R. S., e Smith, C. M. (2002). Social sharing and risk reduction: Exploring a computational algorithm for the psychology of windfall gains. *Evolution & Human Behavior*, 23, 11 – 33.
- Kanter, R. M. (1977). *Men and women of the corporation*. New York: BasicBooks.
- Kanwishwer, N., McDermott, J., e Chun, M. M. (1997). The fusiform face area: A module in human extrastriate cortex specialized for face perception. *Journal of Neuroscience*, 17, 4302-4311.
- Kaplan, K. J. (1972). On the ambivalence-indifference problem in attitude theory and measurement: A suggested modification of the semantic differential technique. *Psychological Bulletin*, 77, 361-372.
- Karau, S. J., e Kelley, J. R. (1992). The effects of time scarcity and time abundance on group performance quality and interaction process. *Journal of Experimental Social Psychology*, 28, 542-571.
- Karau, S. J., e Williams, K. D. (1993). Social loafing: A meta-analytic review and theoretical integration. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 681-706.
- Karlins, M., Coffman, T. L. e Walters, G. (1969). On the fading of social stereotypes: Studies in three generations of college students. *Journal of Personality and Social Psychology*, 13, 1-16.
- Karpinski, A., Steinman, R. B., e Hilton, J. L. (2005). Attitude importance as moderator of the relationship between implicit and explicit attitude measures. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, 949-962.
- Kashima, E. S. e Kashima, Y. (1993). Perceptions of general variability of social groups. *Social Cognition*, 11, 1-21.

- Kashima, Y., Gallois, C., e McCamish, M. (1993). The theory of reasoned action and cooperative behaviour: It takes two to use a condom. *British Journal of Social Psychology*, 32, 227-239.
- Kashima, Y., Klein, O. e Clark, A. E. (2007). Grounding: Sharing information in social interaction. In K. Fiedler (Ed.), *Social Communication* (pp. 27-77). New York : Psychology Press.
- Katz, D. (1960). The functional approach to the study of attitudes. *Public Opinion Quarterly*, 24, 163-204.
- Katz, D. e Braly, K. (1933). Racial stereotypes of one hundred college students. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 436-439.
- Katz, D. e Braly, K. (1935). Racial prejudice and racial stereotypes. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 30, 175-193.
- Katz, D., e Stotland, E. (1959). A preliminary statement to theory of attitude structure and change. In S. Koch (Eds.), *Psychology: A study of a science* (pp. 423-75). New York: McGraw-Hill.
- Katz, E. e Lazarsfeld, P. F. (1955). *Personal influence: The part played by people in the flow of mass communication*. Glencoe, IL: Free Press.
- Katz, I. (1964). Review of evidence relating to the effects of desegregation in the intellectual performance of Negroes. *American Psychologist*, 19, 381-99.
- Katz, I. (1970). Experimental studies of negro-white relationships. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (pp.71-117) (Vol. 5). New York: Academic Press.
- Katz, I. (1981). *Stigma: A social psychological analysis*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Katz, I. & Hass, R. (1988). Racial ambivalence and American value conflict: Correlational and priming studies of dual cognitive structures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 893-905.
- Katz, I., Wakenhut e Hass, R. G. (1986). Racial ambivalence, value duality and behaviour. In J. F. Dovidio & S. L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination and racism* (pp. 35-59). Orlando, FL: Academic Press.
- Katz, P. A. (1976). The acquisition of racial attitudes in children. In P. A. Katz (Ed.), *Toward the elimination of racism* (pp. 125-154). Elmsford, N. Y.: Pergamon Press.
- Katz, P. A., Sohn, M., e Zalk, S. R. (1975). Perceptual concomitants of racial attitudes in urban grade-school children. *Developmental Psychology*, 11, 135-144.
- Kaufmann, G., e Vosburg, S. K. (1997). "Paradoxical" effects of mood on creative problem solving. *Cognition & Emotion*, 11, 151-170.
- Kawakami, K., Dion, K. L., e Dovidio, J. F. (1998). Racial prejudice and stereotype activation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 407-416.
- Keats, D. M. (2000). *Interviewing: A Practical Guide for Students and Professionals*. Buckingham: Open University press.
- Keller, J., e Dauenheimer, D. (2003). Stereotype threat in the classroom: Dejection mediates the disrupting threat effect on women's math performance. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, 371-381.
- Kelley, H. H. (1952). Two functions of reference groups. In G. E. Swanson, T. M. Newcomb, e E. L. Hartley (Eds.), *Readings in social psychology* (pp. 410-414). New York: Holt.
- Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. In D. Levine (ed.), *Nebraska Symposium on Motivation* (Volume 15, pp. 192-238). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Kelley, H. H. (1973). The process of causal attribution. *American Psychologist*, 28, 107-128.
- Kelley, H. H., e Michela, J. L. (1980) Attribution theory and research. *Annual Review of Psychology*, 31, 457-501.
- Kelley, H. H., e Stahelski, A. J. (1970). The inference of intention from moves in the Prisoner's Dilemma Game. *Journal of Experimental Social Psychology*, 6, 401-419.

- Kelly, J. R., e Barsade, S. G. (2001). Mood and emotions in small groups and work teams. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 86, 99-130.
- Kelman, H. (1958). Compliance, identification, and internalization: Three processes of attitude change. *Journal of Conflict Resolution*, 2, 51-60.
- Kelman, H. C. (1958). Compliance, identification, and internalization: Three processes of attitude change. *Journal of Conflict Resolution*, 2, 51-60.
- Kelman, H. C. e Hovland, C. I. (1953). "Reinstatement" on the communicator in delayed measurement of opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 48, 327-335.
- Kenny, D. A. (1994). *Interpersonal perception: A social relations analysis*. New York: Guilford.
- Kensinger, E. A., Brierley, B., Medford, N., Growdon, J. H., e Corkin, S. (2002). The effect of normal aging and Alzheimer's disease on emotional memory. *Emotion*, 2, 118-134.
- Kensinger, E. A., e Corkin, S. (2003). Memory enhancement for emotional words: Are emotional words more vividly remembered than neutral words? *Memory & Cognition*, 31, 1169-1180.
- Kensinger, E. A., e Corkin, S. (2004). Two routes to emotional memory: Distinct processes for valence and arousal. *Proceedings of the National Academy of Sciences, USA*, 101, 3310-3315.
- Kerckhove, D. (1995). *The skin of the culture: Investigating the new electronic reality*. Toronto: Sommerville House Books.
- Kerr, N. L., Niedermeir, K. E., e Kaplan, M. F. (2000). On virtues of assuming minimal differences in information processing in individuals and groups. *Group Processes & Intergroup Relations*, 3, 203-217.
- Kerr, N. L., e Tindale, R. S. (2004). Small group decision making and performance. *Annual Review of Psychology*, 55, 623-656.
- Kessler, T. e Mummendey, A. (2009). Why do they not perceive us as we are? In-group projection as a source of intergroup misunderstandings. In S. Demoulin, J.-P. Leyens & J. F. Dovidio (Eds.), *Intergroup misunderstandings: Impact of divergent social realities* (pp. 136-152). East Sussex, U.K.: Psychology Press.
- Kiesler, C. A., e Kiesler, S. B. (1969). *Conformity*. Massachusetts: Addison-Wesley.
- Killen, M., e Stangor, C. (2001). Children's social reasoning about inclusion and exclusion in gender and race peer-group contexts. *Child Development*, 72, 174-186.
- Killen, M., Henning, A., Kelly, M. C., Crystal, D., e Ruck, M. (2007). Evaluations of interracial peer encounters by children and adolescents. *International Journal of Behavioral Development*, 31, 491-500.
- Killen, M., Lee-Kim, J., McGlothlin, H., e Stangor, C. (2002). How children and adolescents evaluate gender and racial exclusion. *Monographs of the Society for the Research in Child Development*, 67, 1-118.
- Kimchi, R., & Palmer, S. E. (1982). Form and texture in hierarchically constructed patterns. *Journal of Experimental Psychology*, 8, 521-535.
- Kinder, J. S. (1925). Through our own looking-glass. *School & Society*, 22, 533-536.
- King, B. T. & Janis, I. L. (1956). Comparison of the effectiveness of improvised versus non-improvised role-playing in producing opinion changes. *Human Relations*, 9, 177-186.
- Kintsch, W. (1974). *The representation of meaning in memory*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Kintsch, W. (1998) *Comprehension: A paradigm for cognition*. New York: Cambridge University Press.
- Kitayama, S. (1990). Interaction between affect and cognition in word perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 209-217.

- Klauer, K. C., Rossmagel, C., e Musch, J. (1997). List-context effects in evaluative priming. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition*, 23, 246-255.
- Klein, K. J., e Kozlowski, S. W. J. (2000). From micro to meso: Critical steps in conceptualizing and conducting multilevel research. *Organizational Research Methods*, 3, 211-236.
- Kleinpenning, G. e Hagendoorn, L. (1993). Forms of racism and the cumulative dimension of ethnic attitudes. *Social Psychology Quarterly*, 56, 21-36.
- Klinger, M. R., Burton, P. C., e Pitts, G. S. (2000). Mechanisms of unconscious priming: I. Response competition, not spreading activation. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 26, 441-455.
- Knight, C. (1996). The impact of a client's diagnosis of AIDS on social workers' clinical judgments: An experimental study. *Social-Work-in-Health-Care*, 23, 35-50.
- Knight, F. B. (1923). The effect of the "acquaintance factor" upon personal judgments. *Journal of Educational Psychology*, 14, 129-142.
- Kohlberg, L. (1983). *Moral stages: A current formulation and a response to critics*. Suisse: Karger.
- Kotler, P., Roberto, N. e Lee, N. (2002). *Social marketing: Improving the quality of life*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Kovel, J. (1970). *White racism: A psycho-history*. New York: Pantheon.
- Kozlowski, S. W. J., Gully, S. M., Nason, E. R., e Smith, E. M. (1999). Developing adaptive teams: A theory of compilation and performance across levels and time. In D. R. Ilgen e E. D. Pulakos (Eds.), *The changing nature of work performance: Implications for staffing, personnel actions, and development* (pp. 240-292). San Francisco: Jossey-Bass.
- Kozlowski, S. W. J., e Ilgen, D. R. (2006). Enhancing the effectiveness of work groups and teams. *Psychological Science in the Public Interest*, 3, 77-124.
- Kozlowski, S. W. J., e Klein, K. J. (2000). A multilevel approach to theory and research in organizations: Contextual, temporal, and emergent processes. In K. J. Klein e S. W. J. Kozlowski (Eds.), *Multilevel theory research, and methods in organizations: Foundations, extensions, and new directions* (pp. 3-90). San Francisco: Jossey-Bass.
- Kramer, B. (1950). *Residential contact as a determinant of attitudes towards Negroes*. Tese de doutoramento. Harvard: Harvard University Press.
- Kravitz, D. A., e Martin, B. (1986). Ringelmann rediscovered: The original article. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 936-941.
- Krech, D., Crutchfield, R., e Ballachey, E. (1962). *Individual in society*. New York: McGraw-Hill.
- Krueger, R., e Casey, M. (2000). *Focus Groups: A Practical Guide for Applied Research*. London: SAGE.
- Kruglanski, A. W. (1989). *Lay epistemics and human knowledge: Cognitive and motivational bases*. New York: Plenum.
- Kruglanski, A. W. (1990). Lay epistemic theory in social cognitive psychology. *Psychological Inquiry*, 1, 181-197.
- Kruglanski, A. W., e Mackie, D. M. (1990). Majority and minority influence: A judgmental process analysis. In W. Stroebe e M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology* (Vol. 1, pp. 229-261). New York: Wiley and Sons.
- Kruglanski, A. W., Webster, D. M., e Klem, A. (1993). Motivated resistance and openness to persuasion in the presence or absence of prior information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65(5), 861-76.
- Kruglanski, A. W., e Webster, D. W. (1991). Group member's, reactions to opinion deviates and conformists at varying degrees of proximity to decision deadline and of environmental noise. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 215-225.
- Krull, D. S. (1993). Does the grist change the mill? The effect of the perceiver's inferential goal on the process of social inference. *Personality and Social Psychological Bulletin*, 30, 340-348.

- Krull, D. S., e Erickson, D. J. (1995). On judging situations: The effortful process of taking dispositional information into account. *Social Cognition, 13*, 417-438.
- Kruskal, J. B. (1964a) Multidimensional scaling by optimizing goodness-of-fit to a nonmetric hypothesis. *Psychometrika, 29*, 1-27.
- Kruskal, J. B. (1964b). Non-metric multidimensional scaling: A numerical method. *Psychometrika, 29*, 115-129.
- Kuhn, T. S. (1970). *The structure of scientific revolutions*. Chicago: Chicago University Press.
- Kuhn, T. S. (1978). *The essential tension*. Chicago: Chicago University Press.
- Kunkel, D. & Roberts, D. (1991). Young minds and marketplace values: Issues in children's television advertising. *Journal of Social Issues, 47*, 57-72.
- Kuntz, P. R., e Fernquist, R. M. (1989). Opinion on abortion as measured by the lost-letter technique. *Psychological Reports, 65*, 1343-1346.
- Kumkale, G. T. e Albarracín, D. (2004). The sleeper effect in persuasion: A meta-analytic review. *Psychological Bulletin, 130*, 143-172.
- Kutner, B., Wilkins, C., e Yarrow, P. R. (1952). Verbal attitudes and overt behavior involving racial prejudice. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 47*, 649-652.
- LaBar, K. S., Phelps, E. A. (1998). Arousal-mediated memory consolidation: Role of the medial temporal lobe in humans. *Psychological Science, 9*, 490-493.
- Lahlou, S. (1998). *Penser manger: Alimentation et représentations sociales*. Paris: P. U. F.
- Lahlou, S. (1998). *Penser manger*. Paris: PUF.
- Laird, J. D. (1984). The real role of facial response in the experience of emotion: A reply to Tourangeau and Ellsworth, and others. *Journal of Personality and Social Psychology, 47*, 909-917.
- Laird, J. D., Wagener, J. J., Halal, M., & Szegda, M. (1982). Remembering what you feel: Effects of emotion on memory. *Journal of Personality and Social Psychology, 42*, 646-657.
- Lambert, A. J., Khan, S. R., Lickel, B. A., e Fricke, K. (1997). Mood and the correction of positive versus negative stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*, 1002-1016.
- Lamm, H., e Trommsdorff, G. (1973). Group versus individual performance on tasks requiring ideational proficiency (brainstorming): A review. *European Journal of Social Psychology, 4*, 361-388.
- Lammers, J., e and Stapel, D. A. (2011). Power increases dehumanization. *Group Processes & Intergroup Relations, 14*, 113-126.
- Lampel, A. K., e Anderson, N. H. (1968). Combining visual and verbal information in an impression-formation task. *Journal of Personality & Social Psychology, 9*, 1-6.
- Lander, K., e Metcalfe, S. (2007). The influence of positive and negative facial expression on face familiarity. *Memory, 15*, 63-69.
- Lane, R. D., e Nadel, L. (2000). *Cognitive neuroscience of emotion*. New York: Oxford.
- Lang, K. e Lang, G. E. (2006). Personal influence and the new paradigm: Some inadvertent consequences. *Annals of the American Academy of Political and Social Science, 608*, 157-178.
- Lange, C. G., e James, W. (1967). *The emotions*. New York: Haener.
- Langer, E. J. (1978), Rethinking the Role of Thought in Social Interaction. In J. H. Harvey, W. Ickes, and R. F. Kidd (eds.). *New Directions in Attribution Research*, Vol. 2. New York: Halsted.
- LaPiere, R. T. (1934). Attitudes vs. actions. *Social Forces, 13*, 230-237.
- Larsen, R. J. (2000). Toward a science of mood regulation. *Psychological Inquiry, 11*, 129-141.
- Larson, T. R. (2010). *In search of synergy in small groups performance*. New York: Taylor Francis Group.
- Lasker, B. (1929). *Race attitudes in children*. New York: Henry Holt.

- Lasswell, H. D. (1948). The structure and function of communication in society. In L. Bryson (Ed.), *The communication of ideas* (pp. 37-61). New York: Harper and Brothers.
- Latané, B. (1981) The psychology of social impact, *American Psychologist*, 36, 343-356.
- Latané, B. e Rodin, J. (1968). Lady in distress: Inhibiting effects of friends and strangers on bystander intervention. *Journal of Experimental Social Psychology*, 5, 189-202.
- Latané, B., Williams, K., e Harkins, S. (1979). Many hands make light the work: The causes and consequences of social loafing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 822-832.
- Lau, D. C., e Murnighan, J. K. (1998). Demographic diversity and faultiness: The compositional dynamics of organizational groups. *Academy of Management Journal*, 48, 645-659.
- Laughlin, P. R. (1980). Social combination processes of cooperative, problem-solving groups at verbal intellectual tasks. In M. Fishbein (Ed.), *Progress in Social Psychology* (Vol. 1) (pp. 127-155). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Lavado, A. M., Saraiva, A. M., Marques, M. A., Mourato, M. C., e Coelho, M. L. (1986). *A influência social e a categorização social*. Manuscrito não publicado, Faculdade de Psicologia e Ciências da Educação da Universidade de Lisboa, Lisboa.
- Lawrence, B. S. (1997). The black box of organizational demography. *Organization Science*, 8, 1-22.
- Lawrence, V. W. (1991). Effect of socially ambiguous information on White and Black children's behavioral and trait perceptions. *Merrill-Palmer Quarterly*, 37, 619-630.
- Lazarsfeld, P. F. (1941). Remarks on administrative and critical communications research. *Studies in Philosophy and Science*, 9, 3-16.
- Lazarsfeld, P. F., Berelson, B. e Gaudet, H. (1944). *The people's choice*. New York: Columbia University Press.
- Lazarus, R. S. (1968). From psychological stress to the emotions: A history of changing outlooks. *Annual Review of Psychology*, 44, 1-22.
- Lazarus, R. S. (1991). *Emotion and adaptation*. Oxford, U. K.: Oxford University Press.
- Le Bon, G. (1896). *Psychologie des foules*. Paris: F. Alcan.
- Le Pine, J. A. (2003). Team adaptation and postchange performance: Effects of team composition in terms of members' cognitive ability and personality. *Journal of Applied Psychology*, 88, 27-39.
- Leach, C. W., Snider, S., e Iyer, A. (2002). Poisoning the consciences of the fortunate: The experience of relative advantage and support for social equality. In I. Walker e H. J. Smith (Eds.), *Relative deprivation: Specification, development and integration* (pp. 136-163). New York: Cambridge University Press.
- Leedy, P. D. (1997). *Practical research: Planning and design* (6th Ed.). Upper Saddle River: Prentice Hall.
- Leggett-Dugosh, K., Paulus, P. B., Roland, E. J., e Yang, H. C. (2000). Cognitive stimulation in brainstorming. *Journal of Personality and Social Psychology*, 5, 722-735.
- Lemaine, G. (1974). Social differentiation and social originality. *European Journal of Social Psychology*, 4, 17-52.
- Lemaine, G., e Kastarsztein, J. (1972). Recherches sur l'originalité sociale, la différenciation et l'incomparabilité. *Bulletin de Psychologie*, XXV (3), 673-693.
- Lemaine, G., Lasch, E., e Ricateau, P. (1972). L'influence sociale et les systèmes d'action: les effets d'attraction et de répulsion dans une expérience de normalisation avec l'effet "alocinétique". *Bulletin de Psychologie*, 25, 482-493.
- Lepore, L., Brown, R. J. (1997). Category and stereotype activation: Is prejudice inevitable? *Journal of Personality and Social Psychology*, 72(2), 275-287.

- Lerner, J. S., Goldberg, J. H., e Tetlock, P. E. (1998). Sober second thought: The effects of accountability, anger, and authoritarianism on attributions of responsibility. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 563-574.
- Lerner, J. S., e Keltner, D. (2000). Beyond valence: Toward a model of emotion-specific influences on judgment and choice. *Cognition & Emotion*, 14, 473-493.
- Lerner, J. S., e Keltner, D. (2001). Fear, anger, and risk. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 146-159.
- Lerner, J. S., e Tiedens, L. Z. (2006). Portrait of the angry decision maker: How appraisal tendencies shape anger's influence on cognition. *Journal of Behavioral Decision Making*, 19, 115-137.
- Lerner, M. J. (1980). *The belief in a just world: A fundamental delusion*. New York: Plenum.
- Levenson, R. W., Ekman, P., e Friesen, W. V. (1990). Voluntary facial action generates emotion-specific autonomic nervous system activity. *Psychophysiology*, 27, 363-384.
- Leventhal, H. (1970). Findings and theory in the study of fear communications. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 5, pp. 119-186). San Diego, CA: Academic Press.
- Leventhal, H. (1980). Toward a Comprehensive Theory of Emotion. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology: Vol. 13* (pp. 140-194). London, U.K.: Academic Press, Inc.
- Leventhal, H., Singer, R. P., 1966. Affect arousal and positioning of recommendations in persuasive communications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 137-146.
- Leventhal, H., Singer, R., & Jones, S. (1965). Effects of fear and specificity of recommendation upon attitudes and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2, 20-29.
- Lévi-Strauss, C. (1952). *Race et histoire*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Levin, I. P., e Schmidt, C. F. (1970). A paired-comparisons paradigm for investigating person perception. *Psychonomic Science*, 20, 359-361.
- Levin, S., van Laar, C., e Sidanius, J. (2003). The effect of ingroup and outgroup friendships on ethnic attitudes in college: A longitudinal study. *Group Processes & Intergroup Relations*, 6, 76-92.
- LeVine, R. A. e Campbell, D. T. (1972). *Ethnocentrism: Theories of conflict, ethnic attitudes and group behavior*. New York: Wiley.
- Levine, J. M. (1980). Reaction to opinion deviance in small groups. In P. B. Paulus (Ed.), *Psychology of group influence* (1.^a ed, pp. 187-231.). Hillsdale, Nova Jérсия: Erlbaum.
- Levine, J. M. (1989). Reaction to opinion deviance in small groups. In P. Paulus (Ed.), *Psychology of group influence* (2.^a ed., pp. 187-231). Hillsdale, NJ: Erlbaum
- Levine, J. M., e Higgins, E. T. (2001). Shared reality and social influence in groups and organizations. In F. Butera e G. Mugny (Eds.), *Social influence in social reality: Promoting individual and social change* (pp. 33-52). Ashland, OH: Hogrefe & Huber Publishers.
- Levine, J. M., e Moreland, R. L. (1985). Innovation and socialization in small groups. In S. Moscovici, G. Mugny, e E. Van Avermaet (Eds.), *Perspectives on minority influence* (pp. 141-169). Cambridge: Cambridge Press.
- Levine, J. M., e Moreland, R. L. (1990). Progress in small group research. *Annual Review of Psychology*, 41, 585-634.
- Levine, J. M., e Moreland, R. L. (1994). Group socialization: Theory and research. *European Review of Social Psychology*, 5, 305-336.
- Levine, J. M., e Ranelli, C. J. (1978). Majority reactions to shifting and stable attitudinal deviates. *European Journal of Social Psychology*, 8, 55-70.
- Levine, J. M., Resnick, L. B., e Higgins, E. T. (1993). Social foundations of cognition. *Annual Review of Psychology*, 44, 585-612.

- Levine, J. M., e Russo, E. (1987). Majority and minority influence. In C. Hendrick (Ed.), *Group processes: Review of personality and social psychology* (Vol. 8, pp. 13-54). Newbury Park, CA: Sage.
- Levine, J. M., Saxe, L., e Harris, H. J. (1976). Reaction to attitudinal deviance: Impact of deviate's direction and distance of movement. *Sociometry*, 39, 97-107.
- Levine, J. M., Sroka, K. R., e Snyder, H. N. (1977). Group support and reaction to stable and shifting agreement/disagreement. *Social Psychology Quarterly*, 40, 214-224.
- Levine, R. V. (2003). *The power of persuasion*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- Levine, R. V., Martinez, T. S., Brace, G., e Sorenson, K. (1994). Helping in 36 U.S. Cities. *Journal of Personality & Social Psychology* 67, 69-82.
- Levy, L. H., e Richter, M. L. (1963). Impressions of groups as a function of the stimulus values of their individual members. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 349-354.
- Levy, S. R., e Killen, M. (2008, Eds.). *Intergroup attitudes and relations in childhood through adulthood*. New York: Oxford University Press.
- Lewin, K. (1931). Environmental forces in child behavior and development. In: C. Murchinson (Ed.), *A handbook of child psychology* (pp. 94-127). Worcester: Clark University Press.
- Lewin, K. (1931). The conflict between Aristotelian and Galileian modes of thought in contemporary psychology. *Journal of General Psychology*, 5, 141-177.
- Lewin, K. (1941). Self-hatred among Jews. In K. Lewin (Ed.), *Resolving social conflicts: Selected papers on group dynamics* (pp. 186-200). New York: Harper & Brothers.
- Lewin, K. (1943). Forces behind food habits and methods of change. *Bulletin of the National Research Council*, 108, 35-65.
- Lewin, K. (1947) Frontiers in group dynamics 1. *Human Relations*, 1, 5-41.
- Lewin, K. (1948). *Resolving social conflicts; selected papers on group dynamics*. In Gertrude W. Lewin (ed.). New York: Harper & Row.
- Lewin, K. (1948). *Resolving social conflicts; selected papers on group dynamics*. Oxford, England: Harper.
- Lewin, K., Lippitt, R., e White, R. K. (1939). Patterns of aggressive behavior in experimentally created "social climates". *Journal of Social Psychology*, 10, 269-299.
- Lewis K. (2003). Measuring transactive memory systems in the field: Scale development and validation. *Journal of Applied Psychology*, 88, 587-604.
- Lewis M. e Haviland-Jones J. M (2000.), *Handbook of emotions* (2nd ed.). New York: Guilford Press.
- Leyens, J-Ph. (1991). Prolegomena for the concept of implicit theories of personality. *European Bulletin of Cognitive Psychology*, 11, 131-136.
- Leyens, J-Ph., e Fiske, S. T. (1994). Impression formation: From recitals to symphonie fantastique. In P. G. Devine, D. L. Hamilton e T. M. Ostrom (Eds.), *Social cognition: Impact on social psychology* (pp. 39-75). San Diego: Academic Press.
- Leyens, J-Ph., Paladino, M. P., Rodriguez, R. T., Vaes, J., Demoulin, S., Rodriguez, A. P. e Gaunt, R. (2000). The emotional side of prejudice: The attribution of secondary emotions to ingroups and outgroups. *Personality and Social Psychology Review*, 4, 186-97.
- Leyens, J-Ph., Rodriguez-Perez, A., Rodriguez-Torres, R., Gaunt, R., Paladino, M. P., Vaes, J., e Demoulin, S. (2001). Psychological essentialism and the differential attribution of uniquely human emotions to ingroups and outgroups. *European Journal of Social Psychology* 31, 395-411.
- Liang, D. W., Moreland, R., e Argote, L. (1995). Group versus individual training and group performance: The mediating role of transactive memory. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 4, 384-393.

- Liberman, A., e Chaiken, S. (1992). Defensive processing of personally relevant health messages. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 18, 669-679.
- Licata, L., e Klein, O. (2010). Holocaust or benevolent paternalism? Intergenerational comparisons on collective memories and emotions about Belgium's colonial past. *International Journal of Conflict and Violence*, 4(1), 45-57.
- Lichtenstein, S., Slovic, P., Fischhoff, B., Layman, M., e Combs, B. (1978). Judged frequency of lethal events. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning & Memory*, 4, 551-578.
- Lickel, B., Hamilton, D. L., Wierzchowska, G., Lewis, A., Sherman, S. J., e Uhles, A. N. (2000). Varieties of groups and the perception of group entitativity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 223-246.
- Liebrand, W. B. G. (1984). The effect of social motives, communication and group size on behaviour in an N-person multi-stage, mixed-motive game. *European Journal of Social Psychology*, 14, 239-244.
- Likert, R. (1932). A technique for the measurement of attitudes. *Archives of Psychology*, 22, 1-55.
- Lima, M. E. (2003). *Normas sociais e racismo: Efeitos do igualitarismo e do individualismo meritocrático na infra-humanização dos negros*. Tese de Doutoramento em Psicologia Social e Organizacional. Lisboa: ISCTE, Instituto Universitário de Lisboa.
- Lima, M. E., Machado, J. A., Lima, C. e Vala, J. (2006). Normas sociais e preconceito: O impacto da igualdade e da competição no preconceito automático contra os negros. *Psicologia: Reflexão e Crítica*, 19, 309-319.
- Lima, M. E., e Vala, J. (2003). Dimensões e significados das identidades sociais. In J. Vala (Eds.), *Simetrias e identidades: Jovens negros em Portugal* (pp. 77-98). Oeiras: Celta.
- Lima, M. E. e Vala, J. (2004a). As novas formas de expressão do preconceito e do racismo. *Estudos de Psicologia*, 9 (3), 401-411.
- Lima, M. L. (1997). Dam failure vs. flood risk perception: Consequences to risk communication. In A. Betâmio de Almeida, e T. Viseu (Eds.) *Dams and safety at downstream valleys* (pp. 103-110). Rotterdam: A. A. Balkeme.
- Lima, M. L. (1997). Earthquakes are not seen in the same way by everyone: Cognitive adaptation and social identities in seismic risk perception. In O. Renn (Ed.), *Risk analysis and management in a global economy* (Vol. 2, pp. 181-201). Baden-Württemberg: Center of Technology Assessment.
- Lima, M. L., Cabral, M. V., Vala, J., e Ramos, A. (Org.) (2003). *Atitudes Sociais dos Portugueses: Ambiente e Desenvolvimento*. Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais.
- Lima, M. L., Monteiro, M. B., e Vala, J. (1996). The role of group status and history of the conflict on intergroup discrimination strategies. *Psicologia*, XI, 67-78.
- Lima, M. L., Vala, J., e Monteiro, M. B. (1988). Os determinantes da satisfação organizacional: confronto de modelos. *Análise Psicológica*, 4, 441-457.
- Lima, M., e Vala, J. (2004). Sucesso social, branqueamento e racismo. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 20, 11-19.
- Lincoln, Y. S. e Guba, E. G. (1985). *Naturalistic Inquiry*. Newbury Park, CA: Sage.
- Lingle, J. H., Altom, M. W. e Medin, D. L. (1984). On cabbages and kings: Assessing the extendibility of natural object concept models to social things. In R. S. Wyer e T. K. Srull (Eds), *Handbook of Social Cognition*, Vol. 1 (pp. 71-117). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Lingle, J. H., Dukerich, J. M., e Ostrom, T. M. (1983). Accessing information in memory-based impression judgments: Incongruity versus negativity in retrieval selectivity. *Journal of Personality & Social Psychology*, 44, 262-272.
- Lingle, J. H., Geva, N., Ostrom, T. M., Lieppe, M. R., e Baumgardner, M. H. (1979). Thematic effects of person judgments on impression formation. *Journal of Personality & Social Psychology*, 37, 674-687.

- Lingle, J. H., e Ostrom, T. M. (1979). Retrieval selectivity in memory-based impression judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 180-194.
- Linsk, N. L., e Poindexter, C. C. (2000). Older caregivers for family members with HIV or AIDS: Reasons for caring. *Journal of Applied Gerontology*, 19, 181-202.
- Linville, P. W. (1982). The complexity-extremity effect and age-based stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 193-211.
- Linville, P. W., Fischer, G. W. e Salovey, P. (1989). Perceived distributions of the characteristics of in-group and out-group members: Empirical evidence and a computer simulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 165-188.
- Linville, P. W. e Jones, E. E. (1980). Polarized appraisals of outgroup members. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 689-703.
- Lippmann, W. (1922). *Public opinion*. New York: Harcourt Brace.
- Litchfield, R. C. (2008). Brainstorming reconsidered: A goal-based view. *Academy of Management Review*, 33, 649-668.
- Litchfield, R. C. (2009). Brainstorming rules as assigned goals: Does brainstorming really improve idea quantity? *Motivation & Emotion*, 33, 25-31.
- Liu, J. H., e Hilton, D. J. (2005). How the past weighs on the present: Social representations of history and their role in identity politics. *British Journal of Social Psychology*, 44, 1-21.
- Liu, L. (2004). Sensitising concept, themata and shareness: A dialogical perspective of social representations. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 34, 249-265.
- Livingston, J. D. (1996). *Driving Force: The Natural Magic of Magnets*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Livingstone, S. (2006). The influence of *personal influence* on the study of audiences. *Annals of the American Academy of Political & Social Science*, 608, 233-250.
- Loftus, E. F. (1975). Leading questions and the eyewitness report. *Cognitive Psychology*, 7, 560-572.
- Loftus, E. F. (1993). Made in memory: Distortions in memory after misleading communications. In D. L. Medin (Ed.), *The psychology of learning and motivation: Advances in research and theory* (Vol. 30, pp. 187-215). San Diego: Academic Press.
- Loftus, E. F., Coan, J. A., e Pickrell, J. E. (1996). Manufacturing false memories using bits of reality. In L. M. Reder (Ed.) *Implicit memory and metacognition* (pp. 195-220). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Loftus, E. F., Feldman, J., e Dashiell, R. (1995). The reality of illusory memories. In D. L. Schacter, J. T. Coyle, G. D. Fishbach, M. Mesulam, e L. E. Sullivan (Eds.), *Memory distortion: How minds, brains and societies reconstruct the past* (pp. 47-68). Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Loftus, E. F., Loftus, G. R., e Messo, J. (1987). *Some facts about "weapon focus"*. *Law and Human Behavior*, 11, 55-62.
- Loftus, E. F., Miller, D. G., e Burns, H. J. (1978). Semantic Integration of Verbal Information into a Visual Memory. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory*, 4, 19-31.
- Loftus, E. F., e Palmer, J. C. (1974). Reconstruction of automobile destruction: An example of the interaction between language and memory. *Journal of Verbal Learning & Verbal Behavior*, 13, 585-589.
- Lombardi, W., Higgins, E. T., e Bargh, J. A. (1987). The role of consciousness in priming effects on categorization. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 13, 411-429.
- Long, J. C., e Kittles, R. A. (2003). Human genetic diversity and the no existence of biological races. *Human Biology*, 75, 449-71.
- Lopes, D. (2003). Percepção de discriminação e imagens da sociedade portuguesa em contexto intergrupual. In J. Vala, (Ed.), *Simetrias e identidades: Jovens negros em Portugal* (pp. 175-200). Lisboa: Celta Editora.

- Lopes, D., e Vala, J. (2003). Percepção de racialização, percepção de etnicização e estratégias de relação com a sociedade portuguesa. In J. Vala (Ed.), *Simetrias e identidades: Jovens negros em Portugal* (pp. 201-220). Lisboa: Celta Editora.
- Lorge, I. (1936). Prestige, suggestion and attitudes. *Journal of Social Psychology*, 7, 386-402.
- Lorge, I., e Solomon, H. (1955). Two models of group behavior in the solution of eureka-type problems. *Psychometrika*, 20, 139-148.
- Lott, A. J., e Lott, B. E. (1961). Group cohesiveness, communication level and conformity. *Journal of Abnormal & Social Psychology*, 62, 408-412.
- Lott, A. J., e Lott, B. E. (1965). Group cohesiveness as interpersonal attraction: A review of relationships with antecedent and consequent variables. *Psychological Bulletin*, 64, 259-309.
- Loureiro, A., e Lima, M. L. (2009). Escala de atitudes altruístas: Estudo de validação e de fiabilidade. *Laboratório de Psicologia*, 7, 73-83.
- Luce, M. F., Bettman, J. R., e Payne, J. W. (1997). Choice processing in emotionally difficult decisions. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition*, 23, 384-405.
- Luce, R. D., e Raiffa, H. (1957). *Games and decisions*. New York: Wiley.
- Luchins, A.S. e Luchins, H. E. (1955). On conformity with true and false communications. *The Journal of Social Psychology*, 42, 283-303.
- Luchins, A.S. e Luchins, H. E. (1961). Imitation by Rote and by Understanding. *The Journal of Social Psychology*, 54, 175-197.
- Luiz, D., e Krigge, P. (1981). The effect of social contact between South African white and coloured adolescents. *Journal of Social Psychology*, 113, 153-8.
- Lumsdaine, A. A., e Janis, I. L. (1953). Resistance to "counterpropaganda" produced by one-sided and two-sided "propaganda" presentations. *Public Opinion Quarterly*, 17, 311-318.
- Lyons, E., e Coyle, A. (2007). *Analysing qualitative data in Psychology*. London: Sage.
- Maass, A. (1987). Minorités et processus de conversion. In S. Moscovici e G. Mugny (Eds.), *Psychologie de la conversion*. Cousset, Friburgo: Delval.
- Maass, A., e Cadinu, M. (2003). Stereotype threat: Performance deficits of the stigmatized. *European Review of Social Psychology*, 13, 243-275.
- Maass, A., Castelli, L., e Arcuri, L. (2000). Measuring prejudice: Implicit versus explicit techniques. In D. Capozza e R. J. Brown, (Eds.), *Social identity processes: Trends in theory and research* (pp. 96-116). London: Sage.
- Maass, A., Clark, R. D., III, e Haberkorn, G. (1982). The effects of differential ascribed category membership and norms on minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 12, 89-104.
- Maass, A., e Clark, R. D. III (1983). Internalization versus compliance: Differential processes underlying minority influence and conformity. *European Journal of Social Psychology*, 13, 197-215.
- Maass, A., e Clark, R. D. III (1984). The hidden impact of minorities: Fifteen years of minority influence research. *Psychological Bulletin*, 95, 428-450.
- Maass, A., Salvi, D., Arcuri, L., e Semin, G. (1989). Language use in intergroup contexts: The linguistic intergroup bias. *Journal of Personality & Social Psychology*, 57, 981-993.
- Maass, A., e Schaller, M. (1991). Intergroup biases and the cognitive dynamics of stereotype formation. In W. Stroebe e M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology*, 2, 189-209.
- Maass, A., e Volpato, C. (1994). Theoretical perspectives on minority influence: Conversion versus divergence? In S. Moscovici, A. Mucchi-Faina, e A. Maass (Eds.), *Minority influence* (pp.135-147). Chicago: Nelson-Hall.
- Maass, A., West, S. G., e Cialdini, R. B. (1987). Minority influence and conversion. In C. Hendrick (Ed.), *Review of Personality and Social Psychology*, 8, 55-79.

- Mackie, D. M. (1987). Systematic and nonsystematic processing of majority and minority persuasive communications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 41-52.
- Mackie, D. M. (1988). *Influences on influence: Bridging the gap between persuasion and conformity*. Manuscrito não publicado, Universidade da Califórnia, Santa Bárbara.
- Mackie, D. M. e Hamilton, D. L. (1993). *Affect, cognition, and stereotyping*, San Diego: Academic Press.
- Mackie, D. M., Hamilton, D. L., Susskind, J., e Rosselli, F. (1996). Social psychological foundations of stereotype formation. In C. N. Macrae, C. Stangor e M. Hewstone (Eds.), *Stereotypes and stereotyping*. London: Guilford Press.
- Mackie, D. M., e Skelly, J. J. (1994). The social cognition analysis of social influence: Contributions to the understanding of persuasion and conformity. In P.G. Devine, D. L. Hamilton e T. M. Ostrom (Eds.), *Social cognition: Impact on social psychology* (pp. 259-291). San Diego, CA: Academic Press.
- Mackie, D. M., e Smith, E. R. (2002). *From prejudice to intergroup emotions: Differentiated reactions to social groups*. Philadelphia, PA: Psychology Press.
- Mackie, D. M., Worth, L., e Assuncion, A. G. (1990). Processing of persuasive in-group messages. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 1-11.
- Mackie, D. M., Worth, L. T. (1989). Processing deficits and the mediation of positive affect in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 27-40.
- MacLeod, C., Tata, P., e Mathews, A. (1987). Perception of emotionally valenced information in depression. *British Journal of Clinical Psychology*, 26, 67-68.
- Macrae, C. N., Hewstone, M., e Griffiths, R. J. (1993). Processing load and memory for stereotype-based information. *European Journal of Social Psychology*, 23, 77-87.
- Macrae, C. N., Milne, A. B., e Bodenhausen, G. V. (1994). Stereotypes as energy saving devices: A peek inside the cognitive toolbox. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 37-47.
- Mähönen, T. A., Jasinskaja-Lahti, I., Liebkind, K., e Finell, E. (2011). Perceived importance of contact revisited: Anticipated consequences of intergroup contact for the ingroup as predictors of the explicit and implicit ethnic attitudes of youth. *Group Processes & Intergroup Relations*, 14, 19-30.
- Maia, N. e Poeschl, G. (2004). Efeito do meio profissional nas representações do sucesso profissional. *Psicologia*, 18(1), 47-65.
- Major, B. (1994). From social inequality to personal entitlement: The role of social comparisons, legitimacy appraisals and group membership. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 26 (pp. 293-355). New York: Academic Press.
- Major, B., Spencer, S., Schmader, T., Wolfe, C., e Crocker, J. (1998). Coping with negative stereotypes about intellectual performance: The role of psychological disengagement. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 34-50.
- Malle, B. F., e Ickes, W. (2000). Fritz Heider: Philosopher and psychologist. In G. A. Kimble e M. Wertheimer (Eds.), *Portraits of pioneers in psychology* (Vol. 4, pp. 195-213). Washington, D.C., & Mahwah, NJ: American Psychological Association and Lawrence Erlbaum Associates.
- Mandler, G. (1984). *Mind and body: Psychology of emotion and stress*. New York: Norton.
- Manganelli, R. A. e Volpato, C. (2003). Social desirability of subtle and blatant prejudice scales. *Psychological Reports*, 92(1): 241-50.
- Manis, M., Gleason, T. C., e Dawes, R. M. (1966). The evaluation of complex social stimuli. *Journal of Personality and Social Psychology*, 3, 404-419.
- Mann, L. e Janis, I. L. (1968). A follow-up study on the long-term effects of emotional role playing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8, 339-342.

- Mannix, E., e Neale, M. (2005). What differences make a difference? The promises and reality of diverse teams in organizations. *Psychological Science in the Public Interest*, 6(2), 31-55.
- Manstead, A. S. R. (1996). Attitudes and behavior. In G. R. Semin e K. Fiedler (Eds.), *Applied Social Psychology* (pp. 3-29). London: Sage.
- Manstead, A. S. R., Proffitt, C., & Smart, J. L. (1983). Predicting and understanding mother's infant-feeding intentions and behaviour: Testing the theory of reasoned action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 657-671.
- Maquil, A. Demoulin, S., e Leyens, J. Ph. (2009). Norms of non-discrimination: Color-consciousness versus color-blindness. In S. Demoulin, J. Ph. Leyens, e J. F. Dovidio (Eds.), *Intergroup misunderstandings: Impact of divergent social realities* (pp. 251-272). New York: Psychology Press.
- Maratos, E. J., Allan, K., e Rugg, M. D. (2000). Recognition memory for emotionally negative and neutral words: An ERP study. *Neuropsychologia*, 38, 1452-1465.
- Maratos, E. J., e Rugg, M. D. (2001). Electrophysiological correlates of the retrieval of emotional and non-emotional context. *Journal of Cognitive Neuroscience*, 13, 877-891.
- March, J. G. (1991). Exploration and exploitation in organizational learning. *Organization Science*, 1, 71-87.
- Marcus-Newhall, A., Miller, N., Holtz, R., e Brewer, M.B. (1993). Cross-cutting category membership with role assignment: A means of reducing intergroup bias. *British Journal of Social Psychology*, 32, 125-146.
- Marinho, C. (2005). *Racismo e infra-humanização na infância*. Dissertação de Mestrado em Psicologia Social e Organizacional. Lisboa: ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa.
- Marková, I. (2000). Amédée or how to get rid of it: Social representations from a dialogical perspective. *Culture & Psychology*, 6(4), 419-460.
- Marková, I. (2003). *Dialogicality and social representations: The dynamics of mind*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Marková, I. (2008). The epistemological significance of the theory of social representations. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 38, 461-487.
- Marková, I., e Wilkie, P. (1987). Representations, concepts and social change: The phenomenon of AIDS. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 17, 389-409.
- Markovsky, B. (1985). Multilevel justice theory. *American Sociological Review*, 50, 822-839.
- Marks, M. A., Mathieu, J. E., e S. J. Zaccaro (2001). A temporally based framework and taxonomy of team processes. *Academy of Management Review*, 26, 355-376.
- Marks, M. A., Zaccaro, S. J., e Mathieu, J. E. (2000). Performance implications of leader briefings and team-interaction training for team adaptation to novel environments. *Journal of Applied Psychology*, 85, 971-986.
- Markus, H., e Zajonc, R. (1985). The cognitive perspective in social psychology. In G. Linzey e E. Aronson (Eds.), *Handbook of Social Psychology* (Vol. 1, pp 137-214). New York: Random House.
- Maroco, J., e Garcia-Marques, T. (2006). Qual a fiabilidade do alpha de Cronbach? Questões antigas, soluções modernas? *Laboratório de Psicologia*, 4, 1, 65-90.
- Marquat, D. I. (1955). Group problem solving. *Journal of Social Psychology*, 41, 103-113.
- Marques, J. M., Abrams, D., Paez, D., e Hogg, M. A. (2001): Social categorization, social identification e rejection of deviant group members. In: Tindale, S. & Hogg, M. (Eds.): *Blackwell handbook of social psychology: Group processes* (pp. 400-424). Oxford, UK: Blackwell.
- Marques, J. M., Abrams, D., Páez, D., e Taboada, C. M. (1998). The role of categorization and in-group norms in judgments of groups and their members. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 976-988.
- Marques, J. M., e Paez, D. (1994). The black sheep effect: Social categorisation, rejection of ingroup deviates, and perception of group variability. In W. Stroebe e M. Hewstone (Eds.) *European Review of Social Psychology*, Vol. 5 (pp. 37-68). New York: John Wiley and Sons.

- Marques, J. M., e Páez, D. (2008). Dynamique de groupes subjective: Un cadre théorique pour l'effet brebis galeuse. In R. V. Joule e P. Huguet (Eds.), *Bilans et perspectives en psychologie sociale* (pp. 71-115). Grenoble: P.U.G.
- Marques, J. M. e Yzerbyt, V. Y. (1988). The black sheep effect: Judgmental extremity towards in-group members in inter- and intra-group situations. *European Journal of Social Psychology*, 18, 287-292.
- Marques, S., Lima, M. L. & Novo, R. (2006). Traços estereotípicos associados às pessoas jovens e idosas na cultura portuguesa. *Laboratório de Psicologia*, 4, 91-108.
- Marques-Pinto, A., Lima, M. L., e Lopes da Silva, A. (2005). Fuentes de estrés, burnout y estrategias de coping en profesores Portugueses. *Revista de Psicología del Trabajo y las Organizaciones*, 21(1-2), 125-143.
- Marshall, J. (1969). *Law and psychology in conflict*. New York: Anchor Books.
- Martin, J., Bennett, M., e Murray, W. S. (2008). A developmental study of the infrahumanization hypothesis. *British Journal of Developmental Psychology*, 26 (2), 153-162.
- Martin, L. J. (1976). Recent theory on mass media potential in political campaigns. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 427, 125-133.
- Martin, L. L. (1986). Set/reset: Use and disuse of concepts in impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 493-504.
- Martin, L. L., Abend, T., Sedikides, C., e Green, J. D. (1997). How would I feel if. . .? Mood as input to a role fulfilment evaluation process. *Journal of Personality & Social Psychology*, 73, 242-253.
- Martin, L. L., e Achee, J. W. (1992). Beyond accessibility: The role of processing objectives in judgment. In L. L. Martin e A. Tesser (Eds.), *The construction of social judgments* (pp. 195-216). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Martin, R. (1987). Influence minoritaire et relations entre groupes. In S. Moscovici e G. Mugny (Eds.), *Psychologie de la conversion: Etudes sur l'influence inconsciente* (pp. 89-103). Cousset (Fribourg), Suisse: Delval.
- Martin, R. (1996). Minority influence and argument generation. *British Journal of Social Psychology*, 35, 91-104.
- Martin, R. (1998). Majority and minority influence using the afterimage paradigm: a series of attempted replications. *Journal of Experimental Social Psychology*, 34, 1-26.
- Martinko, M. J., e Thompson, N. (1998). A synthesis of the Weiner and Kelley attribution models. *Journal of Basic and Applied Psychology*, 20, 271-284.
- Massaro, D. W., e Anderson, N. H. (1971). Judgmental model of the Ebbinghaus illusion. *Journal of Experimental Psychology*, 89, 147-151.
- Mathews, A., e Klug, F. (1993). Emotionality and interference with color-naming in anxiety. *Behaviour Research and Therapy*, 31, 57-62.
- Mathews, A., Mogg, K., May, J., e Eysenck, M. (1989). Implicit and explicit memory bias in anxiety. *Journal of Abnormal Psychology*, 98, 238-240.
- Mauss, M. (1896-1924). Essai sur le don: Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques. *L'Année Sociologique*, Tome 2, Paris: Librairie Félix Alcan.
- Mayer, J. D., Gashke, Y. N., Braverman, D. L., e Evans, T. W. (1992). Mood-congruent judgment is a general effect. *Journal of Personality & Social Psychology*, 63, 119-132.
- Mayo, E. (1933). *The human problems of an industrial civilization*. New York: MacMillan.
- McAlister, A., Perry, C., Killen, J., Slinkard, L. e Maccoby, N. (1980). Pilot study of smoking, alcohol and drug abuse prevention. *American Journal of Public Health*, 70, 719-721.
- McArthur, L. A. (1972). The how and what of why: Some determinants and consequences of causal attribution. *Journal of Personality and Social Psychology*, 22, 171-193.
- McCauley, C., e Stitt, C. L. (1978). An individual and quantitative measure of stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 929-940.

- McClintock e E. Van Avermaet (1982). Social values and rules of fairness: A theoretical perspective. In V. Derlega e J. Grzelak (Eds.), *Cooperation and helping behavior: Theories and research* (pp. 43-71). New York: Academic Press.
- McCombs, M. E. e Shaw, D. L. (1972). The agenda-setting function of mass media. *Public Opinion Quarterly*, 36, 176-187.
- McConahay, J. B. (1982). Self-interest versus racial attitudes as correlates of anti-busing attitudes in Louisville: Is it the buses or the blacks? *Journal of Politics*, 44, 692-720.
- McConahay, J. B. (1983). Modern racism and modern discrimination: The effects of race, racial attitudes and contexts on simulated hiring decisions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 9, 551-558.
- McConahay, J. B. (1984). *It's still the blacks and not the buses*. Unpublished paper, Duke University, USA.
- McConahay, J. B. (1986). Modern racism, ambivalence, and the modern racism scale. In J. F. Dovidio e S. L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination and racism* (pp. 91-123). N.Y.: Academic Press.
- McConahay, J. B., Hardee, B. B., e Batts, V. (1981). *Has racism declined? It depends upon who's asking and what is asked*. Working paper n.º 8012. Durham, N. C.: Duke University.
- McConahay, J. B., e Hough, J. C. Jr. (1976). Symbolic racism. *Journal of Social Issues*, 32, 23-45.
- McCroskey, J. C. (1969). A summary of experimental research on the effects of evidence in persuasive communication. *Quarterly Journal of Speech*, 55, 169-176.
- McCroskey, J. C., e Teven, J. J. (1999). Goodwill: A reexamination of the construct and its measurement. *Communication Monographs*, 66, 90-103.
- McDougall (1928). *An outline of psychology* (4th ed.) London: Methuen.
- McGlothlin, H., Killen, M., e Edmonds, C. (2005). European-American children's intergroup attitudes about peer relationships. *British Journal of Developmental Psychology*, 23, 227-249.
- McGrath, J. E. (1964). *Social psychology: A brief introduction*. New York: Holt, Rinehart, & Winston.
- McGrath, J. E. (1984). *Groups: Interaction and performance*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- McGrath, J. E. (1989). Time matters in groups. In J. Galegher, R. E. Kraut, e C. Egido (Ed.), *Intellectual teamwork: Social and technical foundations of cooperative work* (pp. 23-61). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- McGrath, J. E. (1991). Time, interaction, and performance (TIP): A theory of groups. *Small Group Research*, 2, 147-174.
- McGrath, J. E. (1993). Introduction: The JEMCO workshop: Description of a longitudinal study. *Small Group Research*, 24, 147-174.
- McGrath, J. E., e Altman, I. (1966). *Small group research: A synthesis and critique of the Field*. New York: Holt, Rinehart, & Winston.
- McGrath, J. E., Arrow, H., e Berdahl J. L. (2000). The study of groups: Past, present, and future. *Personality and Social Psychology Review* 4, 95-105.
- McGrath, J. E., Berdhal, J. L., e Arrow, H. (1995). Traits, expectations, culture and clout: The dynamics of diversity in work groups. In S. E. Jackson e M. N. Ruderman (Eds.), *Diversity in work teams: Research paradigms for changing workplace* (pp.17-45). Washington, DC: American Psychological Association.
- McGrath, J. E., e Berdahl, J. L. (1998). Groups, technology, and time: Use of computer for collaborative work. In R. S. Tindale, J. Edwards e E. G. Posavac (Eds.), *Applications of theory and research on groups to social issues* (pp. 205-228). New York: Plenum Publishing Corp.
- McGrath, J. E., e Hollingshead, A. B. (1993). Putting the "G" back in GSS: Some theoretical issues about dynamic processes in groups with technological enhancements. In L. M. Jessup e J. Valacich (Eds.), *Group support systems: New perspectives* (p. 78-96). New York: MacMillan.

- McGrath, J. E., e Hollingshead, A. B. (1994). *Groups interacting with technology*. London: Sage Publications.
- McGrath, J. E., e O'Connor, K. M. (1995). Temporal issues in work groups. In M. A. West (Ed.), *Handbook of work group psychology* (p. 25-52). New York: John Wiley.
- McGrath, J. E., e Tschan, F. (2004). Dynamics in groups and teams: Groups as complex action systems. In M. S. Poole e A. H. Van de Ven (Eds.), *Handbook of organizational change and innovation* (pp.50-72). Oxford, U. K.: Oxford University Press.
- McGuire, W. J. (1964). Inducing resistance to persuasion: Some contemporary approaches. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 1, pp. 191-229). New York: Academic Press.
- McGuire, W. J. (1968). Personality and attitude change: An information-processing theory. In A. G. Greenwald, T. C. Brock e T. M. Ostrom (Eds.), *Psychological foundations of attitudes* (pp. 171-196). New York: Academic Press.
- McGuire, W. J. (1969). The nature of attitudes and attitude change. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology*, (Vol. 3, 2.^a ed., pp. 136-314). Reading, MA: Addison-Wesley.
- McGuire, W. J. (1983). A contextualist theory of knowledge: Its implications for innovation and reform in psychological research. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 16, pp. 1-47). New York: Academic Press.
- McGuire, W. J. (1985). Attitudes and attitude change. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology*, (Vol. 2, 3rd Ed., pp. 233-346). New York: Random House.
- McGuire, W. J. (1989). Theoretical foundations of campaigns. In R. E. Rice & C. K. Atkin (Eds.), *Public communication campaigns* (2nd ed., pp. 43-65). Thousand Oaks, CA: Sage.
- McGuire, W. J., e Papageorgis, D. (1962). Effectiveness of forewarning in developing resistance to persuasion. *Public Opinion Quarterly*, 26, 24-34.
- McKenna, S. J., e Myers, L. B. (1997). Illusory self-assessments: Can they be reduced? *British Journal of Psychology*, 88, 39-51.
- McKoon, G., e Ratcliff, R. (1986). Inferences about predictable events. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition*, 12, 82-91.
- McNeely, H. E., Dywan, J., e Sealowitz, S. J. (2004). ERP indices of emotionality and semantic cohesiveness during recognition judgments. *Psychophysiology*, 41, 117-129.
- Meade, M. L., e Roediger, H. L., III (2002). Explorations in the social contagion of memory. *Memory and Cognition*, 30, 995-1009.
- Mecklenbrauker, S., e Hager, W. (1984). Effects of mood on memory: Experimental tests of a mood-state-dependent retrieval hypothesis and of a mood-congruity hypothesis. *Psychological Research*, 46, 355-376.
- Mednick, S. A. (1962). The associative basis of the creative process. *Psychological Review*, 69, 220-232.
- Meertens, R., e Pettigrew, T. F. (1999). Será o racismo subtil mesmo racismo? In J. Vala (Org.), *Novos racismos: Perspectivas comparativas* (pp. 11-29). Oeiras: Celta.
- Meertens, R. W. e Pettigrew, T. (1997). Is subtle prejudice really prejudice? *Public Opinion Quarterly*, 61 (1): 54-71. doi: 10.1086/297786.
- Mehrabian, A. (1968). Inference of attitudes from the posture, orientation and distance of a communicator. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 32, 296-308.
- Meltzoff, J. (1998). *Critical thinking about research*. Washington, D.C.: American Psychological Association.
- Merleau-Ponty, M. (1942). *La structure du comportement*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Merleau-Ponty, M. (1967). Introduction: The problem of the relations of consciousness and nature. In *The structure of behaviour*. New York: Beacon Press.

- Merton, R. (1973). The Theory of Rational Option Pricing. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 4, 141-183.
- Merton, R. K. (1948/1972). The self-fulfilling prophecy. In E. Hollander e R. Hunt (Eds.), *Classical contributions to social psychology*. London: Oxford University Press.
- Merton, R. K. (1948). The self-fulfilling prophecy. *Antioch Review*, 8, 193-210.
- Merton, R. K. (1957). Social theory and social structure. New York: Free Press.
- Meyer, D. E., e Schvaneveldt, R. W. (1971). Facilitation in recognizing pairs of words: Evidence of a dependence between retrieval operations. *Journal of Experimental Psychology*, 90, 227-234.
- Meyers, R. A., Berdahl, J. L., Brashers, D., Considine, J. R., Kelly, J. R., Moore, C., Peterson, J. L., e Spoor, J. R. (2005). Understanding groups from a feminist perspective. In M. S. Poole e A. B. Hollingshead (Eds.), *Theories of small groups: Interdisciplinary perspectives* (pp. 241-276). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Meyers-Levy, J. e Maheswaran, D. (2004). Exploring message framing outcomes when systematic, heuristic, or both types of processing occur. *Journal of Consumer Psychology*, 14, 159-167.
- Michel-Guillou, E., e Moser, G. (2006). Commitment of farmers to environmental protection: From social pressure to environmental conscience. *Journal of Environmental Psychology*, 26, 227-235.
- Mikula, G. (1980). *Justice and social interaction*. Bern: Verlag Hans Huber.
- Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal & Social Psychology*, 67, 371-78.
- Milgram, S. (1965a). Some conditions of obedience and disobedience to authority. *Human Relations*, 18, 56-76
- Milgram, S. (1965b). Liberating effects of group pressure. *Journal of Personality & Social Psychology*, 1, 127-134.
- Milgram, S. (1974). *Obedience to authority*. New York: Harper and Row.
- Milgram, S. (2004). *Obedience to Authority: An Experimental View*. New York: HarperCollins.
- Milgram, S. L., Mann, L., Harter, S. (1965). The lost letter technique: a tool of social science research. *Public Opinion Quarterly*, 29, 437-438.
- Milgram, S., Bickman, L. e Berkowitz, L. (1969). Note on the drawing power of crowds of different size. *Journal of Personality and Social Psychology*, 13, 79-82.
- Milgram, S. L. (1974). *Obedience to authority: An experimental view*. New York: Harper and Row.
- Mill, J. S. (1886). *System of Logic Ratiocinative and Inductive Being: A Connected View of the Principles of Evidence and the Methods of Scientific Investigation*. Whitefish, MT: Kessinger Publishing.
- Millar, M. G. e Millar, K. U. (1990). Attitude change as a function of attitude type and argument type. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 217-228.
- Miller, A. G. (1982). Historical and contemporary perspectives on stereotyping. In A. Miller (Ed.), *In the eye of the beholder: Contemporary issues in stereotyping* (pp. 253-304). New York: Praeger.
- Miller, J. M. (2007). Examining the mediators of agenda setting: A new experimental paradigm reveals the role of emotions. *Political Psychology*, 28, 689-717.
- Miller, J. M., e Krosnick, J. A. (1996). News media impact on the ingredients of presidential evaluations: A program of research on the priming hypothesis. In D. Mutz & P. Sniderman (Eds.), *Political persuasion and attitude change*. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.
- Miller, N., Maruyama, G., Beaver, R. J. e Valone, K. (1976). Speed of speech and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 615-624.
- Miller, N., e Harrington, H. J. (1990). A model of social category salience for intergroup relations: Empirical tests of relevant variables. In R. Takens (Ed.), *European Perspectives in Psychology* (pp. 205-220). New York: John Wiley.

- Miller, N., Brewer, M. B., & Edwards, K. (1985). Cooperative interaction in desegregated settings: A laboratory analogue. *Journal of Social Issues, 41*(3), 63-79.
- Miller, N. E. (1941). The frustration-aggression hypothesis. *Psychological Review, 48*, 337-42.
- Miller, N. E. (2002). Personalization and the promise of contact theory. *Journal of Social Issues, 58*, 387-410.
- Miller, N. E., e Brewer, M. B. (1984). *Groups in contact: The Psychology of desegregation* (Eds.). New York: Academic Press.
- Miller, N. E., e Bugelski, R. (1948). Minor studies in aggression: The influence of frustration imposed by the intergroup on attitudes towards outgroups. *Journal of Psychology, 25*, 437-42.
- Miller, N. E., e Dollard, J. (1941). *Social learning and imitation*. New Haven, NJ: Yale University Press.
- Milner, D. (1996). Children and racism: Beyond the value of the dolls. In W. P. Robinson (Ed.), *Social groups and identities: Developing the legacy of Henri Tajfel* (pp. 249-268). Butterworth Heinemann.
- Mitchell, M. L., e Jolley, J. M. (2004). *Research design explained*. (5th ed.). Toronto: Wadsworth.
- Mohamed, A. A., e Wiebe, F. A. (1996). Toward a process theory of groupthink. *Small Group Research, 3*, 416-430.
- Moliner, P. (1989). Validation expérimentale de l'hypothèse du noyau central des représentations sociales. *Bulletin de Psychologie, XLI*, 759-762.
- Moliner, P. (1992). *La représentation comme grille de lecture*. Aix-en-Provence: Publications de l'Université de Provence.
- Moliner, P. (1995). A two-dimensional model of social representations. *European Journal of Social Psychology, 25*(1), 27-40.
- Moloney, G., e Walker, I. (2002). Talking about transplants: Social representations and the dialectical, dilemmatic nature of organ donation and transplantation. *British Journal of Social Psychology, 41*, 299-320.
- Monahan, J. L., Murphy, S. T., e Zajonc, R. B. (2000). Subliminal mere exposure: Specific, general, and diffuse effects. *Psychological Science, 11*, 462-466.
- Monteiro, M. B. (1984). *La construction sociale de la violence: Approche cognitive et développementale*. Tese de doutoramento não publicada. Louvain-la-Neuve: Université Catholique de Louvain.
- Monteiro, M. B. (1995). Intergroup relations: Social interaction and social regulation. Leicester, UK: Newsletter of the *The British Psychological Society, Social Psychology Section, 32*, 3-21.
- Monteiro, M. B. (1999). Meios de comunicação social e construção da realidade social: Crescer com a violência televisiva em Portugal. *Psicologia, Vol. XII* (2), 321-339.
- Monteiro, M. B. (2002). A construção da exclusão social nas relações interétnicas. *Psicologia, 16* (2), 271-292.
- Monteiro, M. B. (2010). Conflito e negociação entre grupos. In J. Vala e M. B. Monteiro (Orgs.). *Psicologia Social* (8.^a ed., pp. 411-456). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Monteiro, M. B., França, D. X., e Rodrigues, R. (2009). The development of intergroup bias in childhood: How social norms can shape children's racial behaviours. *International Journal of Psychology, 44* (1), pp. 23-39.
- Monteiro, M. B., Guerra, R., e Rebelo, M. (2009). Reducing prejudice: Common ingroup and dual identity in unequal status intergroup encounters. In S. Demoulin, J.-P. Leyens e J. F. Dovidio (Eds.), *Intergroup misunderstandings: Impact of divergent social realities* (pp. 273-290). East Sussex, U.K.: Psychology Press.
- Monteiro, M. B., Lima, M. L., e Vala, J. (1991). Identidade social: Um conceito chave ou uma panaceia universal? *Sociologia: Problemas e Práticas, 9*, 107-120.

- Monteiro, M. B., Lima, L., & Vala, J. (1994). Relações entre grupos e gestão de conflitos. In J. Vala, M. B. Monteiro, L. Lima, e A. Caetano, *Psicologia Social das Organizações: Estudos em empresas portuguesas* (pp.79-98). Oeiras: Celta.
- Monteiro, M. B., Lima, M. L., e Vala, J. (1994). Relações entre grupos e gestão de conflitos. In J. Vala, M. B. Monteiro, L. Lima e A. Caetano (Orgs.), *Psicologia social das organizações: Estudos em empresas portuguesas* (pp. 79-98). Oeiras: Celta.
- Monteiro, M. B., e Castro, P. (1997). (Eds.). *Cada cabeça sua sentença: Ideia dos adultos sobre as crianças*. Oeiras: Celta.
- Monteiro, M. B., e França, D. X. (2002). Identidade racial e preferência em crianças brasileiras de 5 a 10 anos. *Psicologia*, 16 (2), 293-324.
- Montmollin, G. de (1984). Le changement d'attitude. In S. Moscovici (Ed.), *Psychologie sociale* (pp. 91-138). Paris: Presses Universitaires de France.
- Mook, D. G. (1983). In defense of external invalidity. *American Psychologist*, 38, 379-387.
- Moore, D. L., Hausknecht, D., e Thamodaran, K. (1986). Time compression, response opportunity, and persuasion. *Journal of Consumer Research*, 13, 85-99.
- Moore, H. T. (1921). The comparative influence of majority and expert opinion. *American Journal of Psychology*, 32, 16-20.
- Morais, M. R. (2012). *Inter-ethnic prejudice reduction in childhood. A common in group identity is not enough: the importance of the superordinate category type*. Tese de Doutoramento em Psicologia (Social). Lisboa ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa.
- Morais, M. R., e Monteiro, M. B. (2011). Inter-ethnic prejudice reduction in children: The importance of superordinate category type. Comunicação apresentada no *16th General Meeting of the European Association of Social Psychology*, Stockholm, 12-17 July.
- Morais, R. (2012). *Inter-ethnic prejudice reduction in childhood. A common ingroup identity is not enough: The importance of the superordinate category type*. Tese de Doutoramento não publicada. Lisboa: ISCTE-IUL.
- Morant, N. J. (1995). What is mental illness? Social representations of mental illness among British and French mental health professionals. *Papers on Social Representations*, 4 (1), 41-52.
- Morant, N. J. (2006). Social representations and professional knowledge: The representation of mental illness among mental health practitioners. *British Journal of Social Psychology*, 45, 817-838.
- Moreira, J. M. (2004). *Questionários: Teoria e Prática*. Coimbra: Almedina.
- Moreland, J. K. (1969). Race awareness among American and Hong Kong Chinese children. *American Journal of Sociology*, 75, 360-374.
- Moreland, R. L. (1987). The formation of small groups. *Review of Personality and Social Psychology*, 8, 80-110.
- Moreland, R. L. (1996). Lewin's legacy for small groups research. *Systems Practice*, 9, 7-26.
- Moreland, R. L. (1999). Transactive memory: Learning who knows what in work groups and organizations. In L. L. Thompson, J. M. Levine, e D. M. Messick (Eds.), *Shared cognition in organizations: The management of knowledge* (pp. 1-31). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Moreland, R. L. (2010). Are dyads really groups? *Small Group Research*, 2, 251-267.
- Moreland, R. L., Hogg, M. A., e Hains, S. C. (1994). Back to the future: Social psychological research on groups. *Journal of Experimental Social Psychology*, 30, 527-555.
- Moreland, R. L., e Levine, J. M. (1982). Socialization in small groups: Temporal changes in individual-group relations. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 15, 137-192.

- Moreland, R. L., e Levine, J. M. (1982). Socialization in small groups: Temporal changes in individual-group relations. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 15, pp. 137-192). New York: Academic Press.
- Moreland, R. L., e Levine, J. M. (1989). Newcomers and oldtimers in small groups. In P. B. Paulus (Ed.), *Psychology of group influence* (2.^a ed., pp. 143-186). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Moreland, R. L., e Levine, J. M. (1992). The composition of small groups. *Advances in Group Processes*, 9, 237-280.
- Moreland, R. L., e Levine, J. M. (2003). Group composition: Explaining similarities and differences among group members. In M. A. Hogg e J. Cooper (Eds.), *Sage handbook of social psychology* (pp. 367-380). London: Sage.
- Moreland, R. L., e McMinn, J. G. (2004). Entitativity and social integration: Managing beliefs about the reality of groups. In V. Yzerbyt, C. M. Judd, e O. Corneille (Eds.), *The psychology of group perception*: Philadelphia, PA: Psychology Press.
- Moreno, J. L. (1954). Old and new trends in sociometry: Turning points in small group research. *Journal of Experimental Social Psychology*, 30, 527-555.
- Moreno, J. L. (1955). The birth of a new era for sociometry. *Sociometry*, 18, 5-12.
- Morris, C. D., Bransford, J. D., e Franks, J. J. (1977). Levels of processing versus transfer appropriate processing. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 16, 519-533.
- Morris, W. N. (1989). *Mood: The frame of mind*. New York: Spring-Verlag.
- Morris, W. N. (1992). A functional analysis of the role of mood in affective systems. In M. S. Clark (Ed.), *Review of Personality and Social Psychology*, Vol.13 (pp.256-293). Newbury Park, CA: Sage Publications.
- Moscovici, S. (1961). *La psychanalyse, son image et son public*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Moscovici, S. (1970). Préface. In D. Jodelet, J. Viet, e P. Besnard (Eds.), *La psychologie sociale: Une discipline en mouvement* (pp. 13-64). Paris: Mouton.
- Moscovici, S. (1972). Society and theory in social psychology. In J. Israel e H. Tajfel (Eds.). *The context of social psychology* (pp. 17-68). London: Academic Press.
- Moscovici, S. (1976). *La psychanalyse, son image et son public*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Moscovici, S. (1976). *Social influence and social change*. London: Academic Press.
- Moscovici, S. (1976). Social influence and social change. *European Monographs in Social Psychology*, No 10. London: Academic Press.
- Moscovici, S. (1978). *A Representação social da psicanálise*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editores.
- Moscovici, S. (1979). *Psychologie des minorités actives*. Paris: PUF.
- Moscovici, S. (1980). Towards a theory of conversion behaviour. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 13, pp. 209-239). New York: Academic Press.
- Moscovici, S. (1981). On social representations. In J. P. Forgas (Ed.), *Social cognition: Perspectives on everyday understanding* (pp. 181-209). London: Academic Press.
- Moscovici, S. (1984a). Introduction. In S. Moscovici (Ed.). *Psychologie sociale* (pp. 5-22). Paris: PUF.
- Moscovici, S. (1984b). The phenomenon of social representations. In R. M. Farr & S. Moscovici (Eds.) *Social representations* (pp. 3-69). Cambridge: Cambridge University Press.
- Moscovici, S. (1985). Innovation and minority influence. In S. Moscovici, G. Mugny, e E. Van Avermaet (Eds.), *Perspective on minority influence* (pp. 9-51). Cambridge: Cambridge University Press.
- Moscovici, S. (1988). Notes towards a description of social representations. *European Journal of Social Psychology*, 18, 211-250.

- Moscovici, S. (1989). Preconditions for explanation in social psychology. *European Journal of Social Psychology*, 19, 407-430.
- Moscovici, S. (1998). The history and actuality of social representations. In U. Flick (Ed.), *The psychology of the social* (pp. 209-247). Cambridge: Cambridge University press.
- Moscovici, S. (1999). Psicologia sociale, interdisciplinarità e fiducia fra gli scienziati. *Giornale Italiano Di Psicologia*, XXVI, 221-224.
- Moscovici, S. (2001). Das representações coletivas às representações sociais: Elementos para uma história. In D. Jodelet (Ed.), *As representações sociais* (pp. 45-66). Rio de Janeiro: EdUERJ.
- Moscovici, S. (2011). *A invenção da sociedade*. Petrópolis, Vozes.
- Moscovici, S., e Doise, W. (1992). *Dissension et consensus: Une théorie générale des décisions collectives*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Moscovici, S., e Faucheux, C. (1972). Social influence, conformity bias and the study of active minorities. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 6, pp. 149-202). New York: Academic Press.
- Moscovici, S., e Hewstone, M. (1984). De la science au sens commun. In S. Moscovici (Ed.), *Psychologie sociale* (pp. 539-566). Paris: PUF.
- Moscovici, S., Lage, E., e Naffrechoux, M. (1969). Influence of a consistent minority on the responses of a majority in a color perception task. *Sociometry*, 32, 365-380.
- Moscovici, S., e Lage, E. (1976). Studies in social influence, III: Majority versus minority influence in a group. *European Journal of Social Psychology*, 6, 149-174.
- Moscovici, S., e Lage, E. (1978). Studies in social influence IV: Minority influence in a context of original judgments. *European Journal of Social Psychology*, 8, 349-365.
- Moscovici, S., e Marková, I. (2000). Ideas and their development: A dialogue between Serge Moscovici and Ivana Marková. In G. Duveen (Ed.), *Social Representations: Explorations in Social Psychology* (pp. 224-286). Cambridge: Polity Press.
- Moscovici, S., e Mugny, G. (1987). *Psychologie de la conversion*. Cousset, Friburgo: Delval.
- Moscovici, S., Mucchi-Faina, A., e Maass, A. (Eds.) (1994) *Minority Influence*. Chicago: Nelson-Hall.
- Moscovici, S., Mugny, G., e Van Avermaet, E. (1985). *Perspectives on minority influence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Moscovici, S., e Nemeth, C. (1974). Social influence II: Minority influence. In C. Nemeth (Ed.), *Social psychology: Classic and contemporary integrations* (pp. 217-249). Chicago: Rand McNally.
- Moscovici, S., e Nève, P. (1971). Studies in social influence I: Those absent are in the right: convergence and polarization of answers in the course of social interaction. *European Journal of Social Psychology*, 1, 201-214.
- Moscovici, S., e Nève, P. (1973). Studies in social influence II: Instrumental and symbolic influence. *European Journal of Social Psychology*, 3, 461-471.
- Moscovici, S., e Personnaz, B. (1980). Studies in social influence V: Minority influence and conversion behaviour in a perceptual task. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 270-282.
- Moscovici, S., e Personnaz, B. (1991). Studies in social influence VI: Is Lenin orange or red? Imagery and social influence. *European Journal of Social Psychology*, 21, 101-18.
- Moscovici, S., e Perez, J. A. (1999). A extraordinária resistência das minorias à pressão das maiorias: O caso dos Ciganos em Espanha. In J. Vala (Org.), *Novos racismos: Perspectivas comparativas* (pp.103-120). Lisboa: Celta.
- Moscovici, S. e Perez, J. A. (1999). Prejudice and social representations. *Papers on Social Representations*, 6, 27-36.

- Moscovici, S., e Vignaux, G. (1994). Le concept de thémata. In C. Guimelli (Ed.), *Structures et transformations des représentations sociales* (pp. 24-71). Neuchâtel: Delachaux et Niestlé.
- Moscovici, S., e Zavalloni, M. (1969). The group as a polarizer of attitudes. *Journal of Personality & Social Psychology* 12, 125-135.
- Moskowitz, G. B., e Roman, R. J. (1992). Spontaneous trait inferences as self-generated primes: Implications for conscious social judgment. *Journal of Personality & Social Psychology*, 62, 728-738.
- Moskowitz, H. R. (2005). Thoughts on subjective measurements, sensory metrics and usefulness of outcomes. *Journal of Sensory Studies*, 20, 347-362.
- Mouro, C., e Castro, P. (in press). Local communities responding to socio-ecological challenges: A psychosocial approach to the Natura 2000 network. *Journal of Community and Applied Social Psychology*, 20 (139-155).
- Muchi-Faina, A., Maass, A., e Volpato, C. (1991). Social influence: The role of originality. *European Journal of Social Psychology*, 21, 183-197.
- Mugny, G. (1981). *El poder de las minorias*. Barcelona: Rol.
- Mugny, G. (1982). *The power of minorities*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mugny, G. (1984). The influence of minorities: Ten years later. In H. Tajfel (Ed.), *The social dimension: European developments in social psychology* (Vol. 2, pp. 498-417). Cambridge: Cambridge University Press.
- Mugny, G., e Carugati, F. (1985). *L'intelligence au pluriel: Les représentations sociales de l'intelligence et de son développement*. Cousset: DelVal.
- Mugny, G., Kaiser, C., Papastamou, S., e Perez, J. (1984). Intergroup relations, identification and social influence. *British Journal of Social Psychology*, 23, 317-322.
- Mugny, G., e Papastamou, S. (1982). Influence minoritaire et identité psychosociale. *European Journal of Social Psychology*, 12, 379-394.
- Mugny, G., e Papastamou, S. (1984). Les styles de comportement et leur représentation sociale. In S. Moscovici (Ed.), *Psychologie sociale* (pp. 291-414). Paris: Presses Universitaires de France.
- Mullen, B., e Copper, C. (1994). The relation between group cohesiveness and performance: An integration. *Psychological Bulletin*, 2, 210-227.
- Mullen, B., Anthony, T., Salas, E., e Driskell, J. (1994). Group cohesiveness and quality of decision making: An integration of tests of the groupthink hypothesis. *Small Group Research*, 25, 189-204.
- Mullen, B., Brown, R. J., e Smith, C. (1992). Ingroup bias as a function of salience, relevance and status: An integration. *European Journal of Social Psychology*, 22, 103-122.
- Mullen, B., Johnson, C., e Salas, E. (1991). Productivity loss in brainstorming groups: A meta-analytic integration. *Basic and Applied Social Psychology*, 65, 219-225.
- Mummendey, A., Kessler, T., Klink, M., e Mielke, R. (1999). Strategies to cope with negative social identity: Predications by social identity theory and relative deprivation theory. *Journal of Personality & Social Psychology*, 76, 229-245.
- Mummendey, A. e Otten, S. (1998). Positive-negative asymmetry in social discrimination. In M. Hewstone e W. Stroebe (Eds.), *European Review of Social Psychology*, 9 (107-143). Chichester, UK: Wiley.
- Mummendey, A. e Otten, S. (2004). Aversive discrimination. In M. B. Brewer e M. Hewstone (Eds.): *Emotion and motivation* (pp. 298-318). Malden, MA: Blackwell Publishing.
- Mummendey, A. e Schreiber, H. (1984). 'Different' just means 'better': Some obvious and some hidden paths to intergroup favouritism. *British Journal of Social Psychology*, 23, 363-368.
- Mummendey, A., Simon, B., Dietze, C., Grünert, M., Haeger, G., Kessler, S., Lettgen, S., e Schiferhoff, S. (1992). Categorization is not enough: Intergroup discrimination in negative outcome allocation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 28, 125-144.

- Mummendey, A., e Wenzel, M. (1999). Social discrimination and tolerance in intergroup relations: Reactions to intergroup difference. *Personality and Social Psychology Review*, 3, 158-174.
- Murphy, S. T., Monahan, J. L., e Zajonc, R. B. (1995). Additivity of nonconscious affect: Combined Effects of priming and Exposure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 589-602.
- Murphy, S. T., e Zajonc, R. B. (1993). Affect, cognition, and awareness: Affective priming with optimal and suboptimal stimulus exposures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 723-739.
- Murray, H. A. (1938). *Explorations in personality*. New York: Oxford University Press.
- Mynart, J. C. (1982). *Etniese houdings in a Kontak-situasie*. Tese de doutoramento. África do Sul: Universidade da África do Sul.
- Myrdal, J. (1944). *An "American dilemma": The Negro problem and modern democracy*. New York: Harper & Brothers.
- Nasby, W., e Yando, R. (1982). Selective encoding and retrieval of affectively valent information: Two cognitive consequences of children's mood states. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 1244-1253.
- Nascimento-Schulze, C. M. (2006). Um estudo sobre alfabetização científica com jovens catarinenses. *Psicologia: Teoria e prática*, 8(1), 95-106.
- Natale, M., e Hantas, M. (1982). Selective encoding and retrieval of affectively valent information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 1244-1255.
- Neisser, U. (1967). *Cognitive psychology*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Neisser, U. (1976). *Cognition and reality: principles and implications of cognitive psychology*. San Francisco: WH Freeman.
- Nemeth, C. (1986). Differential contributions of majority and minority influence. *Psychological Review*, 93, 23-32.
- Nemeth, C. (1987). Au-delà de la conversion: formes de pensée et prise de décision. In S. Moscovici e G. Mugny (Eds.), *Psychologie de la conversion* (pp. 239-250). Cousset, Friburgo: Delval.
- Nemeth, C., e Chiles, C. (1988). Modelling courage: The role of dissent in fostering independence. *European Journal of Social Psychology*, 18, 275-280.
- Nemeth, C., e Kwan, J. (1985). Originality of word associations as a function of majority versus minority influence processes. *Social Psychology Quarterly*, 48, 277-282.
- Nemeth, C., e Wachtler (1974). Creating perceptions of consistency and confidence: necessary conditions for minority influence. *Sociometry*, 37, 529-540.
- Nemeth, C., e Wachtler, J. (1983). Creative problem solving as a result of majority versus minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 13, 45-55.
- Nemeth, C., Mayseless, O., Sherman, J. W., e Brown, Y. (1990). Exposure to dissent and recall of information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 429-437.
- Nemeth, C., Swedlund, M., e Kanki, B. (1974). Patterning of the minority's responses and their influence on the majority. *European Journal of Social Psychology*, 4, 53-64.
- Nemeth, C., Wachtler, J., e Endicott, J. (1977). Increasing the size of the minority: Some gains and some losses. *European Journal of Social Psychology*, 1, 11-23.
- Nemeth, C. J. (1986). Differential contributions of majority and minority influence. *Psychological Review*, 93, 23-32.
- Nemeth, C. J., Brown, K. S. e Rogers, J. (2001). Devil's advocate versus authentic dissent: Stimulating quantity and quality. *European Journal of Social Psychology*, 31, 1-13.
- Nemeth, C. J., Connell, J. B., Rogers, J. D., e Brown, K. S. (2001). Improving decision making by means of dissent. *Journal of Applied Social Psychology*, 31(1), 48-58.
- Nemeth, C. J., e Nemeth-Brown, B. (2003). Better than individuals? The potential benefits of dissent and creativity. In P. B. Paulus e B. A. Nijstad (Eds.), *Group creativity: Innovation through collaboration* (pp. 63-84). New York: Oxford University Press.

- Nemeth, C. J., e Staw, B. M. (1989). The tradeoffs of social control and innovation within groups and organizations. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 22, pp. 175-210). New York: Academic Press.
- Nesdale, D. (2008). Social identity development and children's ethnic attitudes in Australia. In S. M. Quintana e C. McKown (Eds.), *The handbook of race, racism and the developing child* (pp. 313-338). New Jersey: John Wiley & Sons.
- Nesdale, D., Maass, Durkin, K. A., e Griffiths, J. (2005). Group norms, threat and children's ethnic prejudice. *Child Development*, 76, 1-12.
- Nesdale, D., Durkin, K., Maass, A., e Griffiths, J. (2004). Goup status, outgroup ethnicity and children's ethnic attitudes. *Applied Developmental Psychology*, 25, 237-251.
- Neuman, W. L. (1997). *Social research method: Qualitative and quantitative approaches*. Boston: Allyn & Bacon.
- Newcomb, T. M. (1956). The prediction of interpersonal attraction. *American Psychologist*, 11, 575-87.
- Newcomb, T. M. (1961). *The acquaintance process*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Niedenthal, P. M. (2007). Embodying emotion, *Science*, 316, 1002-1005.
- Niedenthal, P. M., Barsalou, L. W., Ric, F., e Krauth-Gruber, S. (2005). Embodiement in the acquisition and use of emotion knowledge. In L. F. Barret, P. M. Niedenthal, e P. Winkielman (Eds.), *Emotion and Consciousness* (pp. 21-50).
- Niedenthal, P. M., Brauer, M., Halberstadt, J. B., e Innes-Ker, A. H. (2001). When did her smile drop? Facial mimicry and the influences of emotional state on the detection of change in emotional expression. *Cognition & Emotion*, 15, 853-864.
- Niedenthal, P. M., Halberstadt, J. B., Margolin, J., e Innes-Ker, A. H. (2000). Emotional state and the detection of change in facial expression of emotion. *European Journal of Social Psychology*, 30, 211-222.
- Niedenthal, P. M., e Setterlund, M. B. (1994). Emotion congruence in perception. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 401-411.
- Nier, J. A., Gaertner, S. L., Dovidio, J. F., Banker, B. S., e Ward, C. M. (2001). Changing interracial evaluations and behavior: The effects of a common ingroup identity. *Group Processes & Intergroup Relations*, 4, 299-316.
- Nijstad, B. A., e Paulus, P. (2003). Group creativity commom themes and future directions. In P. B. Paulus e B. A. Nijstad (Eds.), *Group creativity: Innovation through collaboration* (pp. 326-339). New York: Oxford University Press.
- Nijstad, B. A., e Stroebe, W. (2006). How the group affects the mind: A cognitive model of idea generation in groups. *Personality and Social Psychology Review*, 10, 186-213.
- Nijstad, B. A., Stroebe, W., e Lodewijckx, F. M., (2002). Cognitive stimulation and interference in groups: Exposure effects in an idea generation task. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38, 535-544.
- Nisbett, R., e Wilson, T. (1977). Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review*, 84(3), 231-259.
- Noble, S., e Shanteau, J. (1999). Information integration theory: A unified cognitive theory. Review of a functional theory of cognition, by Norman H. Anderson. *Journal of Mathematical Psychology*, 43, 3, 449-454.
- Noelle-Neumann, E. (1992). The contribution of spiral of silence theory to an understanding of mass-media. In S. Rothman (Ed.), *The mass media in liberal democratic societies* (pp. 75-84). New York: Paragon House.
- Nonaka, I., e Takeuchi, H. (1995). *The knowledge-creating company: How Japanese companies create the dynamics of innovation*. New York: Oxford University Press.
- Norman, W. X. (1963). Toward an adequate taxonomy of personality attributes: Replicated factor structure in peer nomination personality ratings. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 574-583.

- Norton, M. I., Vandello, J. A., e Darley, J. (2004). Casuistry and social category bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 817-831.
- Nosek, B. (2005). Moderators of the relationship between implicit and explicit evaluation. *Journal of Experimental Psychology*, 4, 565-584.
- Nosofsky, R. M., Palmeri, T. J., e McKinley, S. C. (1994). Rule-plus-exception model of classification learning. *Psychological Review*, 101, 53-79.
- Notcutt, B., e Silva, L. M. (1951). Knowledge of other people. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 30-37.
- Nunamaker, J., Vogel, D., e Konsynski, B. (1989). Interaction of task and technology to support large groups. *Decision Support Systems*, 5, 139-1152.
- Nunnally, J. C. (1978). *Psychometric theory*. New York: McGraw-Hill.
- Nye, J. L., e Brower, A. M. (1996). (Eds.). *What's social about social cognition? Research on socially shared cognition in small groups*. Thousand Oaks: Sage Publications.
- Nygren, T. E., e Isen, A. M. (1985). *Examining probability estimation: Evidence for dual subjective probability functions*. Paper presented at the meeting of the Psychonomic Society, Boston.
- Nygren, T. E., Isen, A. M., Taylor, P. J., e Dulin, J. (1996). The influence of positive affect on the decision rule in risk situations: Focus on outcome (and especially avoidance of loss) rather than probability. *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, 66, 59-72.
- O'Malley, M. N., e Davies, D. K. (1984). Equity and affect: The effects of relative performance and moods on resource allocation. *Basic and Applied Social Psychology*, 5, 273-282.
- O'Reilly, C. A., e Caldwell, D. F. (1985). The impact of normative social influence and cohesiveness on task perceptions and attitudes: A social information processing approach. *Journal of Occupational Psychology*, 3, 193-206.
- O'Sullivan, C., e Durso, F. (1984). Effect of schema-incongruent information on memory for stereotypical attributes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 55-70.
- Oakes, P. J., Haslam, S. A., e Turner, J. C. (1994). *Stereotyping and social reality*. Oxford: Blackwell.
- Oakes, P., e Turner, J. C. (1986). Distinctiveness and the salience of social category memberships: Is there an automatic perceptual bias towards novelty? *European Journal of Social Psychology*, 16 (4), 325-344.
- Oakes, P. J., e Turner, J. C. (1990). Is limited information processing capacity the cause of social stereotyping? In W. Stroebe e M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology* (Vol. 1, pp. 111-136). Chichester, UK: Wiley.
- Oatley, K., Johnson-Laird, P. N. (1987). Towards a cognitive theory of emotions. *Cognition & Emotion*, 1, 29-50.
- Oatley, K., Keltner, D., e Jenkins, J. M. (2006). *Understanding emotions* (2nd ed.). Malden, M.A.: Blackwell.
- Ochsner, K. N. (2000). Are affective events richly recollected or simply familiar? *Journal of Experimental Psychology: General*, 129, 2, 242-261.
- Oden, G. C., e Anderson, N. H. (1971). Differential weighting in integration theory. *Journal of Experimental Psychology*, 89, 152-161.
- Offner, A. K., Kramer, T. J., e Winter, J. P. (1996). The effects of facilitation, recording, and pause in brainstorming. *Small Group Research*, 2, 283-298.
- Ofshe, R. e Watters, E. (1994). *Making Monsters: False memories, psychotherapy, and sexual hysteria*. Berkeley: University of California Press.
- Öhman, A., Flykt, A., e Esteves, F. (2001). Emotion drives attention: Detecting the snake in the grass. *Journal of Experimental Psychology: General*, 130, 466-478.

- Öhman, A., Flykt, A., e Lundqvist, D. (2000). Unconscious emotion: Evolutionary perspectives, psychophysiological data, and neuropsychological mechanisms. In R. Lane e L. Nadel (Eds.), *The cognitive neuroscience of emotion* (pp. 296-327). New York: Oxford University Press.
- Öhman, A., Lundqvist, D., e Esteves, F. (2001). The face in the crowd revisited: A threat advantage with schematic stimuli. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 381-396.
- Ohme, R. K. (2000). Social influence in media: Culture and antismoking advertising. In W. Wosinka, R. B. Cialdini, D. W. Barrett e J. Reykowski (Eds.), *The practice of social influence in multiple cultures* (pp. 309-324). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Okhuysen, G. A., e Waller, M. (2002). Focusing on midpoint transitions: An analysis of boundary conditions. *Academy of Management Journal*, 45, 1056-1065.
- Oliveira, A., e Amâncio, L. (1998). Pertences sociais e formas de percepção e representação da morte. *Psicologia*, 12 (1) 115-137.
- Oliveira, J. M., e Amâncio, L. (2006). Teorias feministas e representações sociais: Desafios dos conhecimentos situados para a psicologia social. *Revista de Estudos Feministas*, 14 (3): 597-615.
- Ordaz, O. (1995). *Representações sociais do suicídio na imprensa escrita* (Tese de Mestrado) Lisboa: ISCTE, Instituto Universitário de Lisboa.
- Ordaz, O., e Vala, J. (1997). Objectivação e ancoragem das representações sociais do suicídio na imprensa escrita. *Análise Social*, 32, 847-874.
- Orfali, B. (2006). L'ESB, un événement extraordinaire enfin "digéré". In C. Fraïssé (Ed.), *Les représentations de la vache folle: Regards sur une crise* (pp. 71-84). Paris: Zagros.
- Organ, D. W. (1988). *Organizational citizenship behavior: The good soldier syndrome*. Lexington, MA: Lexington Books.
- Ortony, A., Turner, T. J., e Antos, S. J. (1983). A puzzle about affect for recognition memory. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 9, 725-729.
- Orvis, B. R., Cunningham, J. D. e Kelley, H. H. (1975). A closer examination of causal inference: The roles of consensus, distinctiveness, and consistency information. *Journal of Personality & Social Psychology*, 32 (4), 605-616.
- Osborn, A. F. (1953). *Applied imagination: Principles and procedures of creative thinking*. New York: Scribner.
- Osborn, A. F. (1957). *Applied imagination*. N.Y.: Scribner.
- Osborn, A. F. (1963). *Applied imagination: Principles and procedures of creative problem solving*. New York: Charles Scribner's Sons.
- Osborne, J. W., e Walker, C. (2006). Stereotype threat, identification with academics, and withdrawal from school: Why the most successful students of colour might be most likely to withdraw. *Educational Psychology*, 26(4), 563-577.
- Osgood, C. E. (1962). Studies on the generality of affective meaning. *American Psychologist*, 17, 10-28.
- Osgood, C. E., Suci, G. J., e Tannenbaum, P. H. (1957). *The measurement of meaning*. Urbana, USA: University of Illinois Press.
- Oskamp, S., e Schultz, P. W. (1998). *Applied social psychology* (2nd ed.). Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.
- Otten, S., Mummendey, A., e Blanz, M. (1996). Intergroup discrimination in positive and negative outcome allocations: Impact of stimulus valence, relative group status and relative group size. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 568-81.
- Oxley, N L., Dzindolet, M. T., e Paulus, P. B. (1996). The effects of facilitators on the performance of brainstorming groups. *Journal of Social Behavior and Personality*, 11, 633-646.
- Paez, D. e Vergara, A. (1991) Factores psicossociales en la construcción del conocimiento prototípico de las emociones. *Revista de Psicología Social*, 1(6), 23-46.

- Paik, H., e Comstock, G. (1994). The effects of television violence on anti-social behavior: A meta-analysis. *Communication Research*, 21, 516-546.
- Paicheler, G. (1976). Norms and attitude change, I: Polarization and styles of behavior. *European Journal of Social Psychology*, 6, 405-427.
- Paicheler, G. (1977). Norms and attitude change, II: The phenomenon of bipolarization. *European Journal of Social Psychology*, 7, 5-14.
- Pallak, M. S., Cook, D. A., e Sullivan, J. J. (1980). Commitment and energy conservation. In L. Bickman (Ed.), *Applied social psychology annual* (Vol. 1, pp. 235-253). Beverly Hills: Sage.
- Palmonari, A., Pombeni, M. L., e Zani, B. (1987). Social representation and professionalization of psychologists. In W. Doise & S. Moscovici (Eds.), *Current issues in European social psychology*, (Vol. 2). Cambridge: Cambridge University Press.
- Paolini, S., Hewstone, M., Cairns, E., e Voci, A. (2004). Effects of direct and indirect cross-group friendships on judgments of catholics and protestants in Northern Ireland: The mediating role of an anxiety reduction mechanism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, 770-786.
- Papastamou, S. (1986). Psychologization and processes of minority and majority influence. *European Journal of Social Psychology*, 16, 165-180.
- Papastamou, S. (1987). Psychologisation et résistance à la conversion. In S. Moscovici e G. Mugny (Eds.), *Psychologie de la conversion*. Cousset, Friburgo: Delval
- Parducci, A., Thaler, H., e Anderson, N. H. (1968). Stimulus averaging and the context for judgment. *Perception & Psychophysics*, 3, 145-160.
- Park, B. (1989). Trait attributes as on-line organizers in person impressions. In J. N. Bassili (Ed.), *On-line cognition in person perception* (pp. 39-59). Hillsdale, N. J.: Erlbaum.
- Park, B., e Hastie, R. (1987). Perception of variability in category development: Instance-versus abstraction-based stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 621-635.
- Park, B., e Judd, C. M. (1990). Measures and models of perceived variability. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 173-191.
- Park, B., e Rothbart, M. (1982). Perception of out-group homogeneity and levels of social categorization: Memory for the subordinate attributes of in-group and out-group members. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 1051-1068.
- Park, B., Ryan, C. S., e Judd, C. M. (1992). The role of meaningful subgroups in explaining differences in perceived variability for in-groups and out-groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 553-567.
- Parrott, G. W., e Sabini, J. (1990). Mood and memory under natural conditions: Evidence for mood incongruent recall. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 321-336.
- Pascoal, S. e Poeschl, G. (2004). Représentations sociales de la violence envers les enfants. *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 64, 21-34.
- Passini, F. T., e Norman, W. T. (1966). A universal conception of personality structure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 44-49.
- Passos, A., e Caetano, A. (2005). Exploring the effects of intragroup conflict and past performance feedback on team effectiveness. *Journal of Managerial Psychology*, 3/4, 231-244.
- Paulhus, D. L. (1998). *Paulhus Deception Scales (PDS): The Balanced Inventory of Desirable Responding - 7 users's manual*. North Tona-wanda, NY: Multi-Health Systems.
- Paulus, P. B., (1989). *Psychology of group influence*. (2nd ed.) Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Paulus, P. B. (2000). Groups, teams, and creativity: The creative potencial of idea-generating groups. *Applied Psychology: An International Review*, 49 (2), 237-262.

- Paulus, P. B., e Brown, V. R. (2007). Toward more creative and innovative group idea generation: A cognitive-social motivational perspective of brainstorming. *Social and Personality Compass*, 1, 248-265.
- Paulus, P. B., e Garcia, J. E. (1991). The dynamics of groups and organizations. In R. M. Baron, W. G. Graziano (Eds.), *Social Psychology* (pp. 476-521). Fort Worth, TX: Holt, Rinehart & Winston.
- Paulus, P. B., e Yang, H. C. (2000). Idea generation in groups: A basis for creativity in organizations. *Organizational Behavior and Human Decision Process*, 82, 76-87.
- Paulus, P. B., Larey, T. S., e Ortega, A. H. (1995). Performance and perception of brainstormers in organizational setting. *Basic & Applied Social Psychology*, 17, 249-265.
- Peabody, D. (1968). Group judgments in the Philippines: Evaluative and descriptive aspects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 290-300.
- Pearson, A. R., Dovidio, J. F., e Pratto, F. (2007). Racial prejudice, intergroup hate and blatant and subtle bias of Whites toward Blacks in legal decision making in the United states of America. *International Journal of Psychology and Psychological Therapy*, 7 (2), 145-158.
- Peeters, G., e Czapinski, J. (1990). Positive-negative asymmetry in evaluations: The distinction between affective and informational negative effects. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology*, 1, 33-60. London: Wiley.
- Pendergrast, M. (1996). *Victims of Memory: Sex abuse accusations and shattered lives*. Hinesburg, Vermont: Upper Access.
- Pereira, A. S., Monteiro, M. B., e Camino, L. (2009). Social norms and prejudice against homosexuals. *The Spanish Journal of Psychology*, 12(2), 576-584.
- Pereira, C., e Vala, J. (2007). Preconceito, normas sociais e justificações para a discriminação das pessoas negras. In M. B. Monteiro, C. Mouro, e P. Duarte, 2 (Eds.), *Percursos da Investigação em Psicologia Social e Organizacional*, (pp. 145-164). Lisboa: Edições Colibri.
- Pereira, C., Vala, J., e Leyens, J-Ph. (2009). From infra-humanization to discrimination: The mediation of symbolic threat needs egalitarian norms. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 336-344.
- Pérez, J. A., Mugny, G., Butera, F., Kaiser, C., e Roux, P. (1994). Integrating minority and majority influence: Conversion, consensus and uniformity. In S. Moscovici, A. Mucchi-Faina e A. Maass (Eds.), *Minority influence* (pp. 185-208). Chicago, IL: Nelson-Hall.
- Pérez, J. A. e Mugny, G. (1993). *Influences sociales: La theorie de l'elaboration du conflict*. Neuchâtel, Switzerland: Delachaux et Niestlé.
- Perloff, R. M. (1989). Ego-involvement and the third person effect of televised news coverage. *Communication Research*, 16, 236-262.
- Perloff, R. M. (2003). *The dynamics of persuasion* (2nd ed.). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Peterson, R. A. (2000). *Constructing effective questionnaires*. London: Sage.
- Pettigrew, T. F. (1958). *Racially separate or together?* New York: McGraw-Hill.
- Pettigrew, T. F. (1969). *Racially separate or together?* *Journal of Social Issues*, 25(1), 43-69.
- Pettigrew, T. F. (1971). *Racially separate or together?* New York: McGraw-Hill.
- Pettigrew, T. F. (1997). Generalized intergroup contact effects on prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23 (2), 173-185.
- Pettigrew, T. F. (1998). Intergroup contact theory. *Annual Review of Psychology*, 49, 43-46.
- Pettigrew, T. F. (2008). Future directions for intergroup contact theory and research. *International Journal of Intercultural Relations*, 32, 187-199.

- Pettigrew, T. F. (2009). Probing the complexity of intergroups prejudice. *International Journal of Psychology*, 44, 40-42.
- Pettigrew, T. F., e Meertens, R. W. (1995). Subtle and blatant prejudice in western Europe. *European Journal of Social Psychology*, 25, 57-75.
- Pettigrew, T. F., e Tropp, L. R. (2000). Does intergroup contact reduce prejudice: Recent meta-analytic findings. In S. Oskamp (Ed.), *Reducing prejudice and discrimination: Social psychological perspectives* (pp. 93-114). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Pettigrew, T. F. e Tropp, (2004). Intergroup contact and the central role of affect in intergroup prejudice. In L. Tiedens e C. W. Leach (eds.), *The social life of emotion: Studies in emotion and social interaction* (pp. 246-269). New York: Cambridge University Press.
- Pettigrew, T. F., e Tropp, L. R. (2005). Allport's intergroup contact hypothesis: Its history and influence. In J. F. Dovidio, P. Glick e L.A. Rudman (Eds.), *On the Nature of Prejudice: Fifty years after Allport* (pp. 278-292). Oxford, U.K.: Blackwell Publishing.
- Pettigrew, T. F., e Tropp, L. R. (2006). A meta-analytic test of intergroup contact theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90 (5), 751-783.
- Pettigrew, T. F., e Tropp, L. R. (2008). How does intergroup contact reduce prejudice? Meta-analytic tests of three mediators. *European Journal of Social Psychology*, 38, 922-934.
- Pettigrew, T. F., e Tropp, L. R. (2011). *When groups meet: The dynamics of intergroup contact*. Essays in Social Psychology Series. New York: Taylor & Francis, Psychology Press.
- Petty, R. E., e Cacioppo, J. T. (1981). *Attitudes and persuasion: Classic and contemporary approaches*. Dubuque, IA: William C. Brown.
- Petty, R. E., e Cacioppo, J. T. (1984). The effects of involvement on responses to argument quantity and quality: Central and peripheral routes to persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 69-81.
- Petty, R. E. & Cacioppo, J. T. (1986). *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer-Verlag.
- Petty, R. E., Haugtvedt, C. e Smith, S. M. (1995). Elaboration as a determinant of attitude strength: Creating attitudes that are persistent, resistant, and predictive of behavior. In R. E. Petty e J. A. Krosnick (Eds.), *Attitude strength: Antecedents and consequences* (pp. 93-130). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Petty, R. E., e Wegener, D. T. (1998). Attitude change: Multiple roles for persuasion variables. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske e G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (Vol. 1, pp. 323-390). New York: McGraw-Hill.
- Petty, R. E., Wells, G. L., e Brock, T. C. (1976). Distraction can enhance or reduce yielding to propaganda: Thought disruption versus effort justification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 874-884.
- Pfau, M., e Parrott, R. (1993). *Persuasive communication campaigns*. Boston: Allyn & Bacon.
- Pfau, M., Kenski, H., Nitz, M., e Sorenson, J. (1990). Efficacy of inoculation strategies in promoting resistance to political attack messages: Application to direct mail. *Communication Monographs*, 57, 25-43.
- Pfeffer, J. (1983). Organizational demography. In B. Staw e L. Cummings (Eds.), *Research in Organizational Behavior*, Vol. 5, 299-357. Greenwich, CT: JAI Press.
- Phaf, H. R., e Rotteveel, M. (2005). Affective modulation of recognition bias. *Emotion*, 5, 309-318.
- Phelps, E.A. (2004). Human emotion and memory: Interactions of the amygdala and hippocampal complex. *Current Opinion in Neurobiology*, 14, 198-202.
- Phelps, E. A., Connor, K. J., Cunningham, W. A., Funayama, E. S., Gatenby, J. C., Gore, J. C., e Bajani, M. R. (2000). Performance on indirect measures of race evaluation predicts amygdala activation. *Journal of Cognitive Neuroscience*, 12, 729-738.

- Phelps, E. A., LaBar, K. S., e Spencer, D. D. (1997). Memory for emotional words following unilateral temporal lobectomy. *Brain and Cognition*, 35, 85-109.
- Phillips, D. H. (1974). The influence of suggestion on suicide: Substantive and theoretical implications of the Werther effect. *American Sociological Review*, 39, 340-354.
- Phillips, K. W., Mannix, E. A., Neale, M. A., e Gruenfeld, D. H. (2004). Diverse groups and information sharing: The effects of congruent ties. *Journal of Experimental Social Psychology*, 4, 497-510.
- Piaget, J. e Weil, A. M. (1951). The development in children of the idea of homeland and of relations to other countries. *International Social Science Journal*, 3, 561-578.
- Pillutla, M. M., e Murnighan, J. K. (1996). Unfairness, anger, and spite: Emotional rejections of ultimatum offers. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 68, 208-224.
- Pinsonneault, A., e Barki, H. (1999). Electronic brainstorming: The illusion of productivity. *Information Systems Research*, 2, 110-152.
- Pinto, A. C., Agostinho E.M., Ravara, H. S., e Sarmento, P. S. (1986). *Minorias activas: Efeitos de "zeitgeist" e de dupla minoria*. Manuscrito não publicado, Faculdade de Psicologia e Ciências da Educação da Universidade de Lisboa, Lisboa.
- Pinto, I. R., Marques, J. M., Levine, J. M., e Abrams, D. (2010). Membership status and subjective group dynamics: Who triggers the black sheep effect? *Journal of Personality and Social Psychology*, 99, 1, 107-119.
- Pires, C. T. (2007). Predictors of exercise behaviour within a student's population using the theory of planned behaviour. *Psicologica*, 44, 441-465.
- Pissarra, J. (1994). *Brainstorming electrónico: Grupo interactivo versus grupo nominal*. Lisboa: LNEC.
- Pissarra, J. (1996). CSCW e as dimensões não tecnológicas dos sistemas de apoio ao trabalho cooperativo. *Comportamento Organizacional*, 2, 169-177.
- Pissarra, J. (2008). Harmonia ou dissensão na geração de ideias? Novas regras para um novo contexto de interacção e comunicação em grupo. *Intervenção Social*, 32/34, 107-123.
- Pissarra, J. (2009). *Geração de ideias mediadas por computador*. Lisboa: Universidade Lusíada.
- Pissarra, J., e Jesuino, J. C. (2005). Idea generation through computer-mediated communication: The effects of anonymity. *Journal of Managerial Psychology*, 3/4, 275-291.
- Plaks, J. E., Stroessner, S. J., Dweck, C. S., e Sherman, J. W. (2001). Person theories and information-seeking: Preferences for stereotypic vs. counterstereotypic information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 876-893.
- Plant, E. A., e Devine, P. G. (1998). Internal and external motivation to respond without prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 811-832.
- Plant, E. A., e Devine, P. G., (2003). Antecedents and implications of interracial anxiety. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, 790-801.
- Plant, E. A., e Devine, P. G. (2009). The active control of prejudice: Unpacking the intentions guiding control efforts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96(3), 640-652.
- Plutchik, R. (1984). Emotions: A general psychoevolutionary theory. In K. Scherer and P. Ekman (Eds.), *Approaches to Emotion* (pp. 293-317). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Podell, J. E. (1962). The impression as a quantitative concept. *American Psychologist*, 17, 308.
- Podsakoff, P. M., Ahearne, M., e MacKenzie, S. B. (1997). Organizational citizenship behavior and the quantity and quality of work group performance. *Journal of Applied Psychology*, 82, 262-270.
- Poeschl, G. (2000). O que é a inteligência?. In J. Vala, e M. B. Monteiro (Eds.), *Psicologia Social*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Poeschl, G. (2001). Social comparison and differentiation strategies in the social representations of intelligence. *Swiss Journal of Psychology*. Vol. 60 (1), 15-26.

- Poeschl, G. (2003). Inégalités sexuelles dans la mémoire collective et représentations des différences entre les sexes. *Connexions*, 80, 101-119.
- Poeschl, G., Múrias, C. e Costa, E. (2004). Desigualdades sociais e representações das diferenças entre os sexos. *Análise Social*, Vol. XXXIX (171), 365-387.
- Poeschl, G., Múrias, C., e Ribeiro, R. (2003). As diferenças entre os sexos: Mito ou realidade? *Análise Psicológica*, 2, 213-228.
- Poeschl, G. e Ribeiro, R. (2010). Ancoragens e variações nas representações sociais da corrupção. *Análise Social*, 45, 419-445.
- Poeschl, G., Silva, A., e Clémence, A. (2004). Representações da masculinidade e da feminilidade e retratos de homens e mulheres na literatura portuguesa. *Psicologia*, 18, 31-46.
- Poeschl, G. e Viaud, J. (2008). *Images de la mondialisation. La construction sociale d'une représentation*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes.
- Poindexter, C. C., e Linsk, N. L. (1999). HIV-related stigma in a sample of HIV-affected older female African American caregivers *Social Work*, 44, 46-61.
- Polansky, N. A. (1941). How shall a life-history be written? *Character and Personality*, 9, 188-207.
- Poole, M. S. (1999). Group communication theory. In R. Y. Hirokawa e M. S. Poole (Eds.), *Communication and group decision making* (pp. 37-70). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Poole, M. S., e Hollingshead, A. B. (Eds.) (2005). *Theories of small groups interdisciplinary perspectives*. London: Sage Publications.
- Poole, M. S., Keyton, J., e Frey, L. R. (1999). Group communication methodology: Issues and considerations. In L. R. Frey, D. S. Gouran e M. S., Poole (Eds.), *The handbook of group communication theory and research* (pp. 92-117). Newbury Park: Sage.
- Poole, M. S., Seibold, D. R., e McPhee, R. D. (1985). Group decision-making as a structural process. *Quarterly Journal of Speech*, 71, 74-102.
- Poole, M. S., Seibold, D. R., e McPhee, R. D. (1996). The structuration of groups decisions. In R. Y. Hirokawa e M. S. Poole (Eds.), *Communication and group decision making* (pp. 114-146). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Pooley, J. (2006). Fifteen pages that shook the field: Personal influence, Edward Shils, and the remembered history of mass communication research. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 608, 130-156.
- Pope, D. (1983). *The making of modern advertising*. New York: Basic Books.
- Porter, C. O. L. H., Hollenbeck, J. R., Ilgen, D. R., Ellis, A. P. J., West, B. J., e Moon, H. (2003). Backing up behaviors in teams: The role of personality and legitimacy of need. *Journal of Applied Psychology*, 88, 391-403.
- Posner, M. I., Davidson, B. J., e Snyder, C. R. R. (1980). Attention and the detection of signals. *Journal of Experimental Psychology: General*, 109, 160-174.
- Postman, L., e Brown, D. R. (1952). The perceptual consequences of success and failure. *Journal of Abnormal Psychology*, 47, 213-221.
- Postmes, T., Spears, R., e Cihangir, S. (2001). Quality of decision making and group norms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 918-930.
- Potter, J., e Litton, I. (1985). Some problems underlying the theory of social representations. *British Journal of Social Psychology*, 24, 81-90.
- Potter, J., e Wetherell, M. (1998). Social representations, discourse analysis and racism. In U. Flick (Ed.), *The psychology of the social*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Powell, R. S., e Juhnke, R. G. (1983). Statistical models of implicit personality theory: A comparison. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 911-922.
- Prada, M., e Garcia-Marques, T. (2008). Familiarity in the spotlight: Exploring the role of target familiarity in affective priming. *International Journal of Psychology*, 43(3/4), 762.

- Pratkanis, A. R., Greenwald, A. G., Leippe, M. R., e Baumgardner, M. H. (1988). In search of reliable persuasion effects: III. The sleeper effect is dead. Long live the sleeper effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 203-218.
- Pratto, F., e John, O. P. (1991). Automatic vigilance: The attention-grabbing power of negative social information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 380-391.
- Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L. M., e Malle, B. F. (1994). Social dominance orientation: A personality variable predicting social and political attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(4), 741-763.
- Prigogine, I., e Stengers, I. (1984). *Order out of the chaos*. New York: Bantam.
- Prochaska, J. O. (1994). Strong and weak principles for progressing from pre-contemplation to action on the basis of twelve problem behaviors. *Health Psychology*, 13, 47-51.
- Prochaska, J. O., e Di Clemente, C. C. (1983). Stages and processes of self-change of smoking: Toward an integrative model of change. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 51, 390-395.
- Pushkin, I., e Norburn, V. (1983). Ethnic preference in young children and in their adolescence in three London districts. *Human Relations*, 36, 309-344.
- Putnam, H. (1973). Meaning and reference. *Journal of Philosophy*, 70, 699-711.
- Putnam, L., e Stohl, C. (1996). Bona fide groups: An alternative perspective for communication and small group decision making. In R. Hirokawa e M. Poole (Eds.) *Communication and group decision making* (pp. 147-178). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Pyszczynski, T. A., e Greenberg, J. (1981). Role of disconfirmed expectancies in the instigation of attributional processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 31-38.
- Quattrone, G. A. (1982). Overattribution and unit formation: When behavior engulfs the person. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 593-607.
- Quattrone, G. A. (1986). On the perception of group's variability. In S. Worchel e W. G. Austin (Eds), *Psychology of intergroup relations* (pp. 25-48). Chicago: Nelson-Hall Publishers.
- Quattrone, G. A., e Jones, E. E. (1980). The perception of variability within in-groups and out-groups: Implications for the law of small numbers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 141-152.
- Quintana, S. M. e McKown, C. (Eds.) (2007). *Race, racism and the developing child*. Hoboken, New Jersey: Wiley.
- Raabe, T. e Beelmann, A. (2011). Development of ethnic, racial and national prejudice in childhood and adolescence: A multinational meta-analysis of age differences. *Child Development*, 82 (6), 1715-37.
- Rabbie, J. M., e de Brey, J. H. C. (1971). The anticipation of intergroup cooperation and competition under private and public conditions. *International Journal of Group Tensions*, 4, 222-246.
- Rabbie, J. M., e Lodewijkx, H. F. M. (1994). Conflict and aggression: An individual-group continuum. In B. Markovsky, K. Heimer, e J. O'Brien (Eds.), *Advances in group processes* (Vol. 11, pp. 139-174). Greenwich, CT: JAI Press.
- Rabbie J. M., e Wilkens, G. (1971). Intergroup competition and its effect on intragroup and intergroup relations. *European Journal of Social Psychology*, 1, 215-234.
- Raghunathan, R., e Trope, Y. (2002). Walking the tightrope between feeling good and being accurate: Mood as a resource in processing persuasive messages. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 510-525.
- Ramonet, I. (2001). *Propagandas silenciosas: Massas, televisão, cinema*. Porto: Campo das Letras.

- Rankin, R. E., e Campbell, D. T. (1955). Galvanic skin response to negro and white experimenters. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 30-33.
- Rapp, C. (2002). Aristotle's Rhetoric. *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Summer 2002 ed.). In E. N. Zalta (Ed). URL = <<http://plato.stanford.edu/archives/sum2002/entries/aristotle-rhetoric>>.
- Raven, B. H., e Kruglanski, A. W. (1970). Conflict and power. In P. Swingle. (Ed.), *The structure of conflict* (pp. 69-109). New York: Academic Press.
- Rebello, M. (2006). *Estudos em branco e negro: Modelos de redução do preconceito interétnico na infância*. Tese de Doutoramento em Psicologia Social e Organizacional, na especialidade de Cognição social. Lisboa: Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa (ISCTE-IUL).
- Rebello, M., Matias, C., e Monteiro, M. B. (2002). Efeitos da descategorização e da recategorização na redução do enviesamento intergrupar na infância em interações de estatuto assimétrico. *Psicologia*, XVI (2), 351-386.
- Rebello, M., Guerra, R., e Monteiro, M. B. (2004). *Reducing prejudice: Comparative effects of three theoretical models*. Paper presented at the 5th Biennial Convention of the Society for the Psychological Study of Social Issues. Washington, DC.
- Rebello, M., Guerra, R., e Monteiro, M. B. (2005). *Generalising positive intergroup relations in realistic settings: A comparison among recategorization, decategorization and dual identity*. Paper presented at the 14th General Meeting of the European Association of Social Psychology/EASP. Germany: Wurtzburg.
- Reder, L. M. (1979). The role of elaboration in memory for prose. *Cognitive Psychology*, 11, 221-234.
- Reicher, S. D., e Hopkins, N. (2001). *Self and nation: Categorization, contestation and mobilisation*. London: Sage.
- Reingen, P. H. (1982). Test of a list procedure for inducing compliance with a request to donate money. *Journal of Applied Psychology*, 67, 110-118.
- Reisberg, D. and Hertel, P., (2004). *Memory and emotion*. New York: Oxford University Press.
- Resnick, L., Levine, J., e Teasley, S. (Eds.). (1991). *Perspectives on socially shared cognition*. Washington: American Psychological Association.
- Reyes, R. M., Thompson, W. C., & Bower, G. H. (1980) Judgmental biases resulting from differing availabilities of arguments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 1, 2-12.
- Rhee, S. Y. (2007). Shared emotions and group outcomes: The role of group member interactions. In E. A. Mannix, M. A. Neal, and C. P. Anderson (Eds.), *Research on managing groups and teams* (Vol. 10: *Affect and Groups*, pp. 65-95). Oxford, UK: Elsevier Science Press.
- Rhoads, K. V. L., e Cialdini, R. B. (2002). The business of influence: Principles that lead to success in commercial settings. In J. P. Dillard e M. Pfau (Eds.), *The persuasion handbook: Theory and practice* (pp. 515-542). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Rhodes, N., e Wood, W. (1992). Self-esteem and intelligence affect influenceability: The mediating role of message reception. *Psychological Bulletin*, 111, 156-171.
- Ribeiro, R., e Poeschl, G. (2007). As representações sociais da realização pessoal. In M. B. Monteiro (Eds.), *Percursos da investigação em psicologia social e organizacional* (vol. 2, pp.35-55). Lisboa: Edições Colibri.
- Rice, R. E., e Atkin, C. K. (2002). Communication campaigns: Theory, design, implementation, and evaluation. In J. Bryant e D. Zillmann (Eds.), *Media effects: Advances in theory and research*, (2nd ed., pp. 427-451). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Rich, Y., Kedem, P., e Shlesinger, A. (1995). Enhancing intergroup relations among children: A field test of the Miller-Brewer Model. *International Journal of Intercultural Relations*, 19, 539-553.
- Richard, R., e van der Pligt, J. (1991). Factors affecting condom use among adolescents. *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 1, 105-116.

- Richter, L., e Kruglanski, A. W. (1997). The accuracy of social perception and cognition: Situationally contingent and process-based. *The Swiss Journal of Psychology*, 56, 62-81.
- Ridgeway, C. L. (2001). The emergency of status beliefs: From structural inequality to legitimizing ideology. In J. T. Jost e B. Major (Eds.), *The psychology of legitimacy: Emerging perspectives on ideology, justice, and intergroup relations* (pp. 257-277). Cambridge: Cambridge University Press.
- Riemann, B. C., e McNally, R. J. (1995). Cognitive processing of personally relevant information. *Cognition & Emotion*, 9, 325-340.
- Rijsman, J., e Stroebe, W. (1989). The two social psychologies or whatever happened to the crisis? *European Journal of Social Psychology*, 19, 339-344.
- Rimé, B. (1995). The social sharing of emotion as source for social knowledge of emotion. In J. Russel, J. M. Fernandez-Dols, A. S. R. Manstead e J. Wellenkamp (Eds.), *Everyday conceptions of emotions: An introduction to the psychology, anthropology, and linguistics of emotion* (pp. 475-489). Dordrecht, the Netherlands: Kluwer.
- Rimoldi, H. J. A. (1956) Prediction of scale values for combined stimuli. *British Journal of Statistical Psychology*, 9, 29-40.
- Riordan, C. (1978). Equal status interracial contact: A review and revision of the concept. *International Journal of Intercultural Relations*, 2, 161-185.
- Riskey, D. R. (1979). Verbal memory processes in impression formation. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning & Memory*, 5, 271-281.
- Robertson, T. S., e Rossiter, J. R. (1976). Short-run advertising effects on children: A field study. *Journal of Marketing Research*, 13, 68-70.
- Robinson, J., e Preston, J. D. (1976). Equal-status contact and modification of racial prejudice: A reexamination of the contact hypothesis. *Social Forces*, 54 (4), 911-924.
- Roby, T. B., e Lanzetta, J. (1958). Considerations in the analysis of group task. *Psychological Bulletin*, 2, 88-101.
- Rock, I. (1990). The frame of reference. In I. Rock (Ed.), *The legacy of Solomon Asch* (pp. 243-268). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Rodrigues, Carvalho, Correia, Rocha, e Fernandes (1987). *A importância da categorização na influência social*. Manuscrito não publicado. Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação, Universidade de Lisboa.
- Rodrigues, D. e Garcia-Marques, T. (2005). Marquemos o encontro ao cimo da escada: O papel da activação fisiológica na atracção interpessoal. *Análise Psicológica*, 23, 472-436.
- Rodrigues, R. B. (2012). *Conflicting social norms and White children's expressions of intergroup racial attitudes: A socio-normative developmental model*. Tese de Doutoramento não publicada. Lisboa: ISCTE-IUL.
- Rodrigues, R. B., Monteiro, M. B., e Rutland, A. (2012). Percepção de normas sociais conflitantes e expressão de avaliações raciais na infância. In C. Pereira & R. Costa-Lopes (Eds.), *A normatividade das atitudes e comportamentos sociais*. Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais.
- Rodriguez, F. J., Herrero, J., Ovejero, A., e Torres, A. (2009). New expressions of racism among young people in Spain: An adaptation of the Meertens and Pettigrew (1992) prejudice scale. *Adolescence*, 44 (176):1033-43.
- Roediger, H. L. (1974). Inhibiting effect of recall. *Memory & Cognition*, 2, 261- 269.
- Roediger, H. L., III, Jacoby, D., e McDermott, K. B. (1996). Misinformation effects in recall: Creating false memories through repeated retrieval. *Journal of Memory and Language*, 35, 300-318.
- Roediger, H. L., III, Meade, M. L., e Berman, E. T. (2001). Social contagion of memory. *Psychonomic Bulletin & Review*, 8, 365-371.

- Roediger, H. L., III, Weldon, M. S., e Challis, B. H. (1989). Explaining dissociations between implicit and explicit measures of retention: A processing account. In H. L. Roediger III e F. I. M. Craik (Eds.), *Varieties of memory and consciousness: Essays in honour of Endel Tulving* (pp. 3-41). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Roenker, D., Thompson, C., e Brown, S. (1971). Comparisons of measures for the estimation of clustering in free recall. *Psychological Bulletin*, 76, 45-48.
- Rogers, C. R. (1963). Toward a science of the person. *Journal of Humanistic Psychology*, 3(2), 72-92.
- Rogers, C. R. (1967). Some thoughts regarding the current presuppositions of the behavioral sciences. *Pastoral Psychology*, 18(8), 39-50.
- Rogers, E. M. (1962, 1995). *Diffusion of innovations*. New York: Free Press.
- Rogers, R. W. (1975). A protection motivation theory of fear appeals and attitude change. *Journal of Psychology*, 91, 93-114.
- Rojahn, K., e Pettigrew, T. F. (1992). Memory for schema-relevant information: A meta-analytic resolution. *British Journal of Social Psychology*, 31, 81-109.
- Rokeach, M. (1945). Studies in beauty: II. Some determiners of the perception of beauty in women. *Journal of Social Psychology*, 22, 155-169.
- Rokeach, M. (1948). Generalized mental rigidity as a factor in ethnocentrism. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 43, 259-278.
- Rokeach, M. (1950). The effect of perception time upon rigidity and concreteness of thinking. *Journal of Experimental Psychology*, 40, 206-216.
- Rokeach, M. (1960). *The open and closed mind: Investigations into the nature of belief systems and personality systems*. New York: Basic Books.
- Rokeach, M. (1960a)(Ed.). *The open and closed mind*. New York: Basic Books.
- Rokeach, M., e Mezei, L. (1966). Race and shared belief factors in social choice. *Science*, 151, 167-172.
- Rokeach, M., Smith, P. W., e Evans, R. I. (1960). Two kinds of prejudice or one? In M. Rokeach (Ed.), *The open and closed mind* (pp. 132-178). New York: Basic Books.
- Rook, K. S. (1987). Effects of case history versus abstract information on health attitudes and behaviors. *Journal of Applied Social Psychology*, 17, 533-553.
- Roqueplo, P. (1974). *Le partage du savoir: Science, culture, vulgarization*. Paris: Seuil.
- Rosch, E. (1975). Cognitive representations of semantic categories. *Journal of Experimental Social Psychology: General*, 104, 192-233.
- Rosch, E. (1978). Principles of categorization. In E. Rosch e B. Lloyd (Eds) *Cognition and categorization* (pp. 251-270). New York: John Wiley and Sons.
- Rosch, E. e Mervis, C.B. (1975). Family resemblances: Studies in the internal structure of categories. *Cognitive Psychology*, 7, 573-605.
- Rosch, E., Mervis, C., Gray, W., Johnson, D., e Boyes-Brahem, P. (1976). Basic objects in natural categories. *Cognitive Psychology*, 8, 382-439.
- Roseman, I. J. (1984). Cognitive determinants of emotions: A structural theory. In P. Shaver (Ed.), *Review of Personality and Social Psychology Vol. 5* (pp. 11-36). Beverly Hills, CA: Sage.
- Rosenberg, M. J., e Hovland, Carl I. (1960). Cognitive affective and behavioral components of attitudes. In C. I. Hovland e M. J. Rosenberg (Eds.), *Attitude organization and change: An analysis of consistency among attitude components* (pp.1-14). New Haven: Yale University Press.
- Rosenberg, S., Nelson, C., e Vivekananthan, P. S. (1968). A multidimensional approach to the structure of personality impressions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 283-294.
- Rosenhan, D. L. (1973). On being sane in insane places. *Science*, 179, 250-58.
- Rosenhan, D. L., Salovey, P., e Hargis, K. (1981). The joys of helping: Focus of attention mediates the impact of positive affect on altruism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 899-905.

- Rosnow, R. L., e Robinson, E. J. (Eds.) (1967). *Experiments in persuasion*. New York: Academic Press.
- Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (vol. 10, pp. 173-220). New York: Academic Press.
- Ross, L., Amabile, T. M., e Steinmetz, J. L. (1977) Social roles, social control and biases in social perception, *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 485-494.
- Ross, L., Bierbrauer, G., e Hoffman, S. (1976). The role of attribution processes in conformity and dissent: Revisiting the Asch situation. *American Psychologist*, 31, 148-157.
- Ross, L., Lepper, M., e Ward, A. (2010). History of social psychology: Insights, challenges, and contributions to theory and application. In S. T. Fiske, D. T. Gilbert, e G. Lindzey (Eds.), *The Handbook of Social Psychology* (5th Edition, Vol. 1, pp. 3-50). Hoboken: John Wiley.
- Ross, M., e Fletcher, G. J. O. (1985). Attribution and social perception. In Lindsey, G. e Aronson, E. (Eds.), *The Handbook of Social Psychology* (Vol. 2, pp. 73-114). New York: Random House.
- Ross, M., e Sicoly, F. (1979). Egocentric biases in availability and attribution. *Journal of Personality and Social Psychology* 37, 322-336.
- Rosselli, F., Skelly, J. J., e Mackie, D. M. (1995). Processing rational and emotional messages: The cognitive and affective mediation of persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 31, 163-190.
- Rothbart, M. (1981). Memory processes and social beliefs. In D. Hamilton (Ed) *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior* (pp. 145-181). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Rothbart, M., Evans, M., e Fulero, S. (1979). Recall for confirming events: Memory processes and the maintenance of social stereotypes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 15, 343-355.
- Rothbart, M., Fulero, S., Jensen, C., Howard, J., e Birrell, P. (1978). From individual to group impressions: Availability heuristics in stereotype formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 14, 237-255.
- Rothbart, M., e Taylor, M. (1992). Category labels and social reality: Do we view social categories as natural kinds? In G. R. Semin e K. Fiedler (Eds.), *Language, interaction and social cognition* (pp. 11-36). London: Sage.
- Rothschild, M. L. (1987). *Advertising: From fundamentals to strategies*. Lexington, MA: D. C. Heath.
- Rottenstreich, Y., e Hsee, C. K. (2001). Money, kisses, and electric shocks: On the affective psychology of risk. *Psychological Science*, 12, 185-190.
- Rozin, P. (2001). Social psychology and science: Some lessons from Solomon Asch. *Personality & Social Psychology Review*, 5, 2-14.
- Rozin, P., e Royzman, E. (2001). Negativity bias, negativity dominance, and contagion. *Personality and Social Psychology Review*, 5, 296-320.
- Rubin, D. C., e Friendly, M. (1986). Predicting which words get recalled: Measures of free recall, availability, goodness, emotionality, and pronunciability for 925 nouns. *Memory & Cognition*, 14, 79-94.
- Rubin, J., Provenzano, F., e Luria, Z. (1974). The eye of the beholder: Parent's views on sex of newborns. *American Journal of Orthopsychiatry*, 44, 512-519.
- Rucci, A. J., e Tweney, R. D. (1980). Analysis of variance and the "second discipline" of scientific psychology: A historical account. *Psychological Bulletin*, 87, 166-184.
- Ruef, M. (2002). A structural event approach to the analysis of group composition. *Social Networks*, 24, 135-160.
- Ruef, M., Aldrich, H. E., e Carter, N. M. (2003). The structure of founding teams: Homophily, strong ties, and isolation among U.S. entrepreneurs. *American Sociological Review*, 68, 195-222.

- Ruess, M. (1992). *Persistence in dyads: A study of the Köhler-Effect*. Tese não publicada, University of Tübingen, Germany.
- Russell, J.A. (1980). A circumplex model of affect. *Journal of Personality & Social Psychology*, 39, 1161-1178.
- Rust, L. (1993). Parents and children shopping together: A new approach to the qualitative analysis of observational data. *Journal of Advertising Research*, 33, 65-70.
- Rutland, A. (1999). The development of national prejudice, in-group favouritism and self-stereotypes in British children. *British Journal of Social Psychology*, 38, 55-70.
- Rutland, A. (2004). The development and self-regulation of intergroup attitudes in children. In M. Bennett e F. Sani (Eds.), *The development of the social self* (pp. 247-265). East Sussex, UK: Psychology Press.
- Rutland, A., Brown, R. J. Cameron, L., Ahmavaara, A., Arnold, K., e Samson, J. (2007). Development of the positive-negative asymmetry effect: In-group exclusion norm as a mediator of children's evaluations on negative attitudes. *European Journal of Social Psychology*, 37, 171-190.
- Rutland, A., Cameron, L., Milne, A., e McGeorge, P. (2005). Social norms and self presentation: Children's implicit and explicit intergroup attitudes. *Child Development*, 76, 451-466.
- Rutland, A., Killen, M., e Abrams, D. (2010). A new social-cognitive developmental perspective on prejudice: The interplay between morality and group identity. *Perspectives in Psychological Science*, 5, 279-291.
- Ryan, C. S. (2002). Stereotype accuracy. In W. Stroebe e M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology*, 13, 75-109.
- Sá, C. (1998). *A construção do objeto de pesquisa em representações sociais*. Rio de Janeiro: Editora da UERJ.
- Sá, C., e Castro, P. (Eds.). (2005). *A memória social do descobrimento do Brasil*. Rio de Janeiro: Editora do Museu da República.
- Sá, C., Souto, S.O., e Möller, R.C. (1996). La représentation sociale de la science par des consommateurs et par des non-consommateurs de la vulgarisation scientifique. *Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale*, 29, 29-38.
- Sá, C., e Vala, J. (2000). La memoria collettiva e il quinto centenario della scoperta del Brasile. In G. Belleli, D. Bakhurst e A. Rosa (Eds.), *Trace: Studi sulla memoria collettiva* (pp. 375-394). Napoli: Liguori Editori.
- Sachdev, I., e Bourhis, R. Y. (1987). Status differentials and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 17, 277-293.
- Sachdev, I., e Bourhis, R. Y. (1991). Power and status differentials in minority and majority group relations. *European Journal of Social Psychology*, 21, 1-24.
- Sachdev, I., e Bourhis, R. Y. (1987). Status differentials and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 17, 277-293.
- Sachdev, I., e Bourhis, R. Y. (1985). Social categorization and power differences in group relations. *European Journal of Social Psychology*, 15, 415-434.
- Sacks, V. (1996). Women and AIDS: An analysis of media misrepresentations. *Social Science & Medicine*, 42, 59-73.
- Sadler, M. S., e Judd, C. M. (2001). Overcoming dependent data: A guide to group data analysis. In M. A. Hogg e R. S. Tindale (Eds.), *Handbook of social psychology*, Vol. 3: *Group processes* (pp. 497-524). Oxford, UK: Blackwell.
- Sagar, H. A., e Schofield, J. W. (1980). Racial and behavioral cues in black and white children's perceptions of ambiguously aggressive acts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 580-598.
- Sampson, E., e Insko, C., (1964). Cognitive consistency and performance in the autokinetic situation. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 68, 184-192.

- Sanna, L. J., e Parks, C. D. (1997). Group research trends in social and organizational psychology: Whatever happened to intragroup research? *Psychological Science*, 8, 261-267.
- Santanen, E. L. (2008). Opening the black box of creativity: Causal effects in creative solution generation. In L. Thompson, e H. S. Choi ((Ed.), *Creativity and innovation in organizational teams* (pp. 21-42). New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Sawyers, B. K., e Anderson, N. H. (1971). Test of integration theory in attitude change. *Journal of Personality & Social Psychology*, 18, 230-233.
- Schachter, S. (1951). Deviation, rejection, and communication. *Journal of Abnormal & Social Psychology*, 46, 190-208.
- Schachter, S., e Singer, J. (1962). Cognitive, social and physiological determinants of emotional state. *Psychological Review*, 69, 379-399.
- Schacter, D. (1996). *Searching for Memory*. New York: Basic Books.
- Schacter, D. L. (1987). Implicit memory: History and current status. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, & Cognition*, 13, 501-518.
- Schaller, M. e Maass, A. (1989). Illusory correlation and social categorization: Toward an integration of motivational and cognitive factors in stereotype formation. *Journal of Personality & Social Psychology*, 56, 709-721.
- Scheepers, D. (2009). Turning social identity threat into challenge: Status stability and cardiovascular reactivity during inter-group competition. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 1, 228-233.
- Scherer, K. R. (1982). Emotion as a process: Function, origin, and regulation. *Social Science Information*, 21, 555-570.
- Scherer, K. R. (1984). On the nature and function of emotion: A component process approach. In K. R. Scherer e P. Ekman (Eds.), *Approaches to emotion* (pp. 293-318). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Schiffenbauer, A. (1974). Effect of observer's emotional state on judgments of the emotional state of others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 31-35.
- Schmader, T. (2002). Gender identification moderates stereotype threat effects on women's math performance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38, 194-201.
- Schneider, B. (1973). The perception of organizational climate: The customer's view. *Journal of Applied Psychology*, 57, 248-256.
- Schneider, B. (1983). Interactional psychology and organizational behavior. In L. L. Cummings e B. M. Staw (Eds.), *Research in organizational behavior* (Vol. 5, pp. 1-31). Greenwich, CT: JAI Press.
- Schofield, J. W. (1986). Black-white contact in desegregated schools. In M. R. Hewstone e R. J. Brown (Eds.), *Contact and conflict in intergroup encounters*. Oxford: Blackwell.
- Schofield, J. W., e Eurich-Fulcer, R. (2001). When and how school desegregation improves intergroup relations. In S. Gaertner e R. J. Brown (Eds.), *Blackwell handbook of social psychology: Intergroup processes* (475-494). Oxford: Blackwell.
- Schuman, H., e Kalton, G. (1985). Survey methods. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (3rd ed., Vol. 1, pp. 635-697). New York: Random House.
- Schumann, D. W., Petty, R. E., e Clemons, D. S. (1990). Predicting the effectiveness of different strategies of advertising variation: A test of the repetition-variation hypothesis. *Journal of Consumer Research*, 17, 192-202.
- Schwartz, G. E, Fair, P. L., Salt, P., Mandel, M. R., e Klerman, G. L. (1976). Facial muscle patterning to affective imagery in depressed and nondepressed subjects. *Science*, 192, 489-491.
- Schwartz, G. M., Izard, C. E., e Ansul, S. E. (1985). The 5-month-old's ability to discriminate facial expressions of emotion. *Infant Behavior and Development*, 8, 65-77.
- Schwarz, N. (1990). Feelings as information. Informational and motivational functions of affective states. In R. Sorrentino e E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition* Vol. 2 (pp. 527-561). New York: Guilford Press.

- Schwarz, N., e Bless, H. (1991). Happy and mindless, but sad and smart?: The impact of affective states on analytic reasoning. In J. Forgas (Ed.), *Emotion and social judgment* (pp. 55-71). Oxford: Pergamon Press.
- Schwarz, N., Bless, H., e Bohner, G. (1991). Mood and persuasion: Affective states influence the processing of persuasive communications. In M. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 24 (pp. 161-197). San Diego, CA: Academic Press.
- Schwarz, N., e Clore, G. L. (1983). Mood, misattribution, and judgments of well-being: Informative and directive functions of affective states. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 513-523.
- Schwarz, N., e Clore, G. L. (1988). How do I feel about it? Informative function of affective states. In K. Fiedler e J. Forgas (Eds.), *Affect, cognition, and social behavior*. Toronto: Hogrefe.
- Schwarz, N., e Clore, G. L. (1988). How do I feel about it? Informative functions of affective states. In K. Fiedler e J. Forgas (Eds.), *Affect, cognition, and social behavior* (pp. 44-62). Toronto: Hogrefe International.
- Schwarz, N., e Clore, G. L. (2007). Feelings and phenomenal experiences. In E. T. Higgins e A. W. Kruglanski (Eds.), *Social Psychology: Handbook of basic principles* (2nd ed., pp. 385-407). New York: Guilford.
- Schwarz, N., Servay, W., e Kumpf, M. (1985). Attribution of arousal as a mediator of the effectiveness of fear-arousing communications. *Journal of Applied Social Psychology*, 15, 74-78.
- Schwarz, N., Strack, F., Kommer, D., e Wagner, D. (1987). Soccer, rooms and the quality of your life: Mood effects on judgments of satisfaction with life in general and with specific life-domains. *European Journal of Social Psychology*, 17, 69-79.
- Scott, A. (1988). Imputing beliefs: A controversy in the sociology of knowledge. *Social Review*, 36, 31-56.
- Scott, W. A. (1968). Attitude measurement. In G. Lindzey e E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology* (Vol. 2, pp. 204-273). Reading, MA: Addison-Wesley.
- Sears, D. O. (1981). Life stage effects on attitude change, especially among the elderly. In S. B. Kiesler, J. N. Morgan e V. K. Oppenheimer (Eds.), *Aging: Social change* (pp. 183-204). San Diego, CA: Academic Press.
- Sears, D. O. (1988). Symbolic racism. In P. A. Katz e D. A. Taylor (Eds.), *Eliminating racism: Profiles in controversy* (pp. 53-84). New York: Plenum Press.
- Sears, D. O. (2005). Inner conflict in the political psychology of racism. In J. F. Dovidio, P. Glick e L. A. Rudman (Eds.), *On the Nature of Prejudice: Fifty years after Allport* (pp. 343-358). Oxford, U.K.: Blackwell Publishing.
- Sears, D. O., e Henry, P. J. (2003). The origins of symbolic racism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 259-275.
- Sears, D. O., Hensler, C. P., e Speer, L. (1979). Whites' opposition to busing: Self-interest or symbolic politics? *American Political Science Review*, 73, 369-384.
- Sears, D. O., e Kinder, d. R. (1971). Racial tensions and voting in Los Angeles. In W. Z. Hirsch (Ed.), *Los Angeles: Viability and prospects for metropolitan leadership* (pp. 51-88). New York: Praeger.
- Sears, D. O., e Kosterman, R. (1994). Political persuasion. In S. Shavitt e T. Brock (Eds.), *Persuasion: Psychological insights and perspectives* (pp. 251-278). Boston: Allyn & Bacon.
- Sears, R. R. (1936). Experimental studies of projection: Attribution of traits. *Journal of Social Psychology*, 7, 151-163.
- Secord, P. F., e Backman, C. W. (1964). *Social psychology*. New York: McGraw-Hill
- Secord, P. F. (1959). Stereotyping and favorableness in the perception of Negro faces. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 53, 78-83.

- Sedikides, C. (1992). Mood as a determinant of attentional focus. *Cognition and Emotion*, 6, 129-148.
- Sedikides, C. (1995). Central and peripheral self-conceptions are differentially influenced by mood: Tests of differential sensitivity hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 759-777.
- Sekaquaptewa, D., Espinoza, P., Thompson, M., Vargas, P., e von Hippel, W. (2003). Stereotypic explanatory bias: Implicit stereotyping as a predictor of discrimination. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39, 75-82.
- Semin, G. R., e Fiedler, K. (1988). The cognitive functions of linguistic categories in describing persons: Social cognition and language. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 558-568.
- Serrano, J. M., Iglesias, J., e Loeches, A. (1992). Visual discrimination and recognition of facial expressions of anger, fear, and surprise in 4- to 6-month-old infants. *Developmental Psychobiology*, 25, 411-425.
- Shanteau, J. (1970). An additive model for sequential decision making. *Journal of Experimental Psychology*, 85, 181-191.
- Sharma, A. (1999). Does the salesperson like customers? A conceptual and empirical examination of the persuasive effect of perceptions of the salesperson's affect toward customers. *Psychology and Marketing*, 16, 141-162.
- Sharot, T., Delgado, M. R., e Phelps, E. A. (2004). How emotion enhances the feeling of remembering. *Nature Neuroscience*, 7, 1376-1380.
- Shaver, K. G. (1975). *An introduction to attribution processes*. Cambridge, MA: Winthrop.
- Shaver, K. G. (1976). *An introduction to attribution processes*. Cambridge, MA: Winthrop.
- Shaver, K. G. (1985). *The attribution of blame: causality, responsibility and blameworthiness*. New York: Springer-Verlag.
- Shaw, M. E. (1981). *Group dynamics: The psychology of small group behavior* (3rd Ed.) New York: McGraw-Hill.
- Shaw, M. E., e Sulzer, J. L. (1964). An empirical test of Heider's levels in attribution of responsibility. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 69, 39-46.
- Shea, G. P. & Guzzo, R. A. (1987). Groups as human resources. *Research in Personnel and Human Resources Management*, 5, 323-356.
- Shen, E. (1925). The validity of self-estimates. *Journal of Education Psychology*, 16, 104-107.
- Shepard, R. N. (1962). Analysis of proximities: Multidimensional scaling with an unknown distance function. I. *Psychometrika*, 27, 125-140.
- Shepard, R. N. (1962a). Analysis of proximities: Multidimensional scaling with an unknown distance function. I. *Psychometrika*, 27, 125-140.
- Shepard, R. N. (1962b). Analysis of proximities: Multidimensional scaling with an unknown distance function. II. *Psychometrika*, 27, 219-246.
- Shepperd, J. A. (1981). Social loafing and expectancy-value theory. In S. G. Harkins (Ed.), *Multiple perspectives on the effects of evaluation on performance toward an integration* (pp. 1-24). Boston, MA: Kluwer.
- Shepperd, J. A. (1993). Productivity loss in groups: A motivation analysis. *Psychological Bulletin*, 113, 67-81.
- Shepperd, J. A. (2001). The desire to help and behavior in social dilemmas: Exploring responses to catastrophes. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 4, 304-314.
- Sherif, C. W., Sherif, M. & Nebergall, R. E. (1965). *Attitude and attitude change: The social judgment-involvement approach*. Philadelphia: Saunders.
- Sherif, M. (1935). A study of some social factors in perception. *Archives of psychology*, 27(187), 23-46.
- Sherif, M. (1936). *The psychology of social norms*. New York: Harper.
- Sherif, M. (1936). *The psychology of social norms*. New York: Harper and Row.
- Sherif, M. (1937). An experimental approach to the study of attitudes. *Sociometry*, 1, 90-98.

- Sherif, M. (1958). Superordinate goals in the reduction of intergroup conflict. *American Journal of Sociology* 63, 349-56.
- Sherif, M. (1966). *Group conflict and cooperation: Their social psychology*. London: Rutledge and Kegan Paul.
- Sherif, M. (1966). *In common predicament: Social psychology of inter-group conflict and cooperation*. Boston: Houghton-Mifflin.
- Sherif, M. (1967). *Social interaction: Process and products*. Chicago, IL: Aldine.
- Sherif, M., Harvey, D. J., White, B. J., Hood, W. R. e Sherif, C. W. (1961). *Intergroup cooperation and competition: The robbers cave experiment*. Norman: University Book Exchange.
- Sherif, M., & Hovland, C. I. (1953). Judgemental phenomena and scales of attitude measurement: Placement of items with individual choice of number of categories. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 48, 135-141.
- Sherif, M., e Hovland, C. I. (1961). *Social judgments: Assimilation and contrast effects in communications and attitude change*. New Haven: Yale University Press.
- Sherif, M., e Sherif, C. W. (1979). Research on intergroup relations. In W. Austin & S. Worchel (Eds) *The social psychology of intergroup relations*. Monterey, Ca: Brooks/Cole.
- Sherif, M., e Sherif, C. W. (1953). *Groups in harmony and tension*. New York: Harper.
- Sherman, S. J. (1980). On the self-erasing nature of errors of prediction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 211-221.
- Sherman, S., Judd, C. M., e Park, B. (1989). Social cognition. *Annual Review of Psychology*, 40, 281-326.
- Sherry, D. F., e Schacter, D. L. (1987). The evolution of multiple memory systems. *Psychological Review*, 94, 439-454.
- Shih, M., Pittinsky, T. L., e Ambady, N. (1999). Stereotype susceptibility: Identity salience and shifts in quantitative performance. *Psychological Science*, 10, 80-83.
- Shils, E., e Janowitz, M. (1948). Cohesion and disintegration in the *Wehrmacht* in World War II. *Public Opinion Quarterly*, 12, 280-315.
- Sidanius, J., e Pratto, F. (1999). *Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression*. New York: Cambridge University Press.
- Sidowski, J. B., e Anderson, N. H. (1967). Judgments of city-occupation combinations, *Psychonomic Science*, 7, 279-280.
- Signorielli, N. (1993). Television, the portrayal of women, and children's attitudes. In G. Berry e J. Asamen (Eds.), *Children and television: Images in a changing sociocultural world* (pp. 229-242). Newbury Park, CA: Sage.
- Silva, S., Lima, M. L., e Baptista, M. C. (2004). OSCI: An organisational and safety climate inventory. *Safety Science*, 42(3), 205-220.
- Simmel, G. (1950). The secret and the secret society. In: Wolff, K. H. (Ed.), *The sociology of Georg Simmel* (pp. 307-376). New York: Free Press of Glencoe.
- Simon, B., Aufderheide, B., e Kampmeier, C. (2001). The social psychology of minority-majority relations. In R. Brown & S. L. Gaertner (Eds.), *Blackwell handbook of social psychology: Intergroup processes* (Vol. 4, pp. 303-323). Oxford, England: Blackwell.
- Simon, H. A. (1957). *Models of Man*. New York: Wiley.
- Simon, H. A. (1967). Motivational and emotional controls of cognition. *Psychological Review*, 74, 29-39.
- Simon, H. A. (1982). Comments. In M. S. Clark e S. Fiske (Eds.), *Affect and cognition: The seventeenth annual carnegie symposium on cognition* (pp. 333-342). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates Inc.
- Simons, T., e Peterson, R. (2000). Task conflict and relationship conflict in top management teams: The pivotal role of intragroup trust. *Journal of Applied Psychology*, 85, 102-111.

- Simpson, G. e Yinger, S. M. (1965). *Racial and cultural minorities*. New York: Harper & Row.
- Sinclair, R. C., e Mark, M. M. (1992). The influence of mood state on judgment and action: Effects on persuasion, categorization, social justice, person perception, and judgmental accuracy. In L. Martin e A. Tesser (Eds.), *The construction of social judgments* (pp. 165-193). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Sinclair, R. C., e Mark, M. M. (1995). The effects of mood state on judgmental accuracy: Processing strategy as a mechanism. *Cognition and Emotion*, 9, 417-438.
- Sinclair, R. C., Mark, M. M., e Clore, G. L. (1994). Mood-related persuasion depends on (mis)attributions. *Social Cognition*, 12, 309-326.
- Singer, M. T. (2003). *Cults in our midst*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Sistrunk, F., e McDavid, J. W. (1971). Sex variable in conforming behavior. *Journal of Personality & Social Psychology*, 17, 200-207.
- Slovic, P., Finucane, M. L., Peters, E., e MacGregor, D. G. (2002). Rational actors or rational fools: Implications of the affect heuristic for behavioral economics. *Journal of Socio-Economics*, 31, 329-342.
- Smetana, J. G. (2006). Social-cognitive domain theory: Consistencies and variations in children's moral and social judgments. In M. Killen e J. G. Smetana (Eds.), *Handbook of moral development* (pp. 119-154). New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Smith, B. L., Lasswell, H. D., e Casey, R. D. (1946). *Propaganda, communication, and public opinion*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Smith, C. A., e Ellsworth, P. C. (1985). Patterns of cognitive appraisal in emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 813-838.
- Smith, C. A., e Lazarus, R. S. (1993). Appraisal components, core relational themes, and the emotions. *Cognition & Emotion*, 7, 233-269.
- Smith, E. E. (1978). Theories of semantic memory. In W. Estes (Ed.) *Handbook of learning and cognitive processes*, Vol. 6, Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Smith, E. E., e Medin, D. L. (1981). *Categories and concepts*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Smith, E. R. (1988). Category accessibility effects in a simulated exemplar-based memory. *Journal of Experimental Social Psychology*, 24, 448-463.
- Smith, E. R. (1998). Mental representation and memory. In D. Gilbert, S. Fiske, e G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (4th ed.; pp. 391-445). McGraw-Hill.
- Smith, E. R., e Branscombe, N. R. (1987). Procedurally mediated social inferences: The case of category accessibility effects. *Journal of Experimental Social Psychology*, 23, 361-382.
- Smith, E. R., e Miller, F. D. (1983). Mediation among attribution inferences and comprehension processes: Initial findings and a general method. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 492-505.
- Smith, E.R., e Miller, F.D. (1979). Salience and the cognitive appraisal in emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 813-838.
- Smith, E. R. e Semin, G. R. (2004). Socially situated cognition: Cognition in its social context. *Advances in Experimental Social Psychology*, 36, 53-117.
- Smith, E. R., e Zarate, M. A. (1990). Exemplar and prototype use in social categorization. *Social Cognition*, 8, 243-262.
- Smith, G. F. (1998). Idea-generation techniques: A formulary of active ingredients. *Journal of Creative Behavior*, 2, 107-133.
- Smith, H. J., Spears, R., e Hamstra, I.J. (1999). Social identity and the context of relative deprivation. In N. Ellemers, R. Spears & B. Doosje, (Eds.), *Social identity: Context, commitment, content* (pp. 205-229). Oxford, UK: Blackwell.

- Smith, N. W., e Joffe, H. (2009). Climate change in the British press: The role of the visual. *Journal of Risk Research*, 12 (5), 647-663.
- Smith, R., e Brewster (1983). Why soldiers fight: 1. Leadership, cohesion and fighting spirit; 2. Alternative theories. *Quality & Quantity*, 1, 1-31.
- Smith, S. M., e Shaffer, D. R. (1995). Speed of speech and persuasion: Evidence for multiple effects. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 1051-1060.
- Snell, W.-E., Finney, P. D., e Godwin, L. J. (1991). *Contemporary-Social-Psychology*, 15, 18-38.
- Snellman, L., e Raty, H. (1995). Conceptions of intelligence as social representations. *European Journal of Psychology and Education*, 3, 173-287.
- Snyder, C. R., Lassegard, M. A., e Ford, C. E. (1986). Distancing after group success and failure: Basking in reflected glory and cutting off reflected failure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 382-388.
- Snyder, M., e Higgins, R. L. (1988). Excuses: Their effective role in the negotiation of reality. *Psychological Bulletin*, 104, 23-35.
- Snyder, M. e Swann, W. B. Jr. (1978). Behavioral confirmation in social interaction: From social perception to social reality. *Journal of Experimental Social Psychology*, 14(2), 148-162.
- Snyder, L. B., e Hamilton, M. A. (2002). A meta-analysis of U.S. health campaign effects on behavior: Emphasize enforcement, exposure, and new information, and beware the secular trend. In R. Hornik (Ed.), *Public health communication: Evidence for behavior change* (pp. 357-383). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Snyder, M. (1974). Self-monitoring of expressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 526-537.
- Snyder, M. (1981). On the self-perpetuating nature of social stereotypes. In D. L. Hamilton (Ed.) *Cognitive processes in stereotyping and inter-group behavior*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Snyder, M., e Higgins, R. L. (1988). Excuses: Their effective role in the negotiation of reality. *Psychological Bulletin*, 104, 23-35.
- Snyder, M. e Uranowitz, S. (1978). Reconstructing the past: Some cognitive consequences of person perception. *Journal of Personality & Social Psychology*, 36, 941-950.
- Snyder, M., e White, P. (1982). Moods and memories: Elation, depression, and the remembering of the events of one's life. *Journal of Personality*, 50, 149-167.
- Soczka, L. (1983). *SOPOL: Estudo factorial de um questionário de atitudes sociais validado para a população portuguesa*. Lisboa: Laboratório Nacional de Engenharia Civil.
- Soczka, L. (1988). Representações sociais, relações intergrupais e identidades profissionais dos psicólogos. *Psicologia*, 6, 252-275.
- Sopory, P., e Dillard, J. P. (2002). Figurative language and persuasion. In J. P. Dillard e M. Pfau (Eds.), *The persuasion handbook: Developments in theory and practice* (pp. 407-426). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Sorrentino, R. M., King, G., e Leo, G. (1980). The influence of the minority on perception: a note on a possible alternative explanation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 293-301.
- Spears, R., Doosje, B., e Ellemers, N. (1997). Self-stereotyping in the face of threats to group-status and discrimination: The role of group identification. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 23, 538-553.
- Speller, G. M., Lyons, E., e Twigger-Ross, C. (2002). A community in transition: The relationship between spatial change and identity processes. *Social Psychology Review*, 4, 39-58.
- Spence, W., e Guilford, J. P. (1933). The affective value of combinations of odors. *American Journal of Psychology*, 45, 495-502.
- Spencer, S. J., Steele, C. M., e Quinn, D. M. (1999). Stereotype threat and women's math preference. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35, 4-28.

- Spini, D., e Doise, W. (1998). Organizing principles of involvement in human rights and their social anchoring in value priorities. *European Journal of Social Psychology*, 28, 603-622.
- Spini, D., e Doise, W. (2005). Universal human rights and duties as normative social representations. In N. J. Finkel e F. Moghaddam (Eds.), *The psychology of human rights and duties: Empirical contributions and normative commentaries* (pp. 21-48). Washington: APA.
- Spruyt, A., Hermans, D., De Houwer, J., Vandekerckhove, J., e Eelen, P. (2006). On the predictive validity of indirect attitude measures: Prediction of consumer choice behaviour on the basis of affective priming in the picture-picture naming task. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43 (4), 599-610.
- Srull, T. K. (1981). Person memory: Some tests of associative storage and retrieval models. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory*, 7, 440-463.
- Srull, T. K. (1984). The effects of subjective affective states on memory and judgment. In T. Kinnear (Ed.), *Advances in Consumer Research* (vol. 11, pp. 530-533). Provo, UT: Association for Consumer Research.
- Srull, T. K., Lichtenstein, M., e Rothbart, M. (1985). Associative storage and retrieval processes in person memory. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 11, 316-345.
- Srull, T. K., e Wyer, R. S. (1979). The role of category accessibility in the interpretation of information about persons: Some determinants and implications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1660-1672.
- Srull, T. K., e Wyer, R. S. (1980). Category accessibility and social perception: Some implications for the study of person memory and interpersonal judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 841-856.
- Srull, T. K., e Wyer, R. S. (1989). Person memory and judgment. *Psychological Review*, 96, 58-83.
- Staats, A. W., e Staats, C. K. (1958). Attitudes established by classical conditioning. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 57, 37-40.
- Stangor, C., e McMillan, D. (1992). Memory for expectancy-congruent and expectancy-incongruent information: A review of the social and social developmental literatures. *Psychological Bulletin*, 111, 42-61.
- Stasser, G., e Titus, W. (1985). Pooling of unshared information in group decision making: Biased information sampling during discussion. *Journal of Personality & Social Psychology*, 48, 1467-1478.
- Stayman, D. M., e Kardes, F. R. (1992). Spontaneous inference processes in advertising: Effects of need for cognition and self-monitoring on inference generation and utilization. *Journal of Consumer Psychology*, 1, 125-142.
- Steele, C. M. (1997). A threat in the air: How stereotypes shape intellectual identity and performance. *American Psychologist*, 52, 613-629.
- Steele, C. M., e Aronson, J. (1995). Stereotype threat and the intellectual test performance of African-Americans. *Journal of Personality & Social Psychology*, 69, 797-811.
- Steele, C. M., Spencer, S. J., e Aronson, J. (2002). Contending with group image: The psychology of stereotype and social identity threat. In M. P. Zanna (Eds), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 34, pp. 379-440). San Diego, CA: Academic Press.
- Steiner, I. D. (1972). *Group process and productivity*. New York: Academic Press.
- Steiner, I. D. (1974). Whatever happened to the group in social psychology? *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 94-108.
- Steiner, I. D. (1986). Paradigms and groups. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 19, pp. 251-289). Orlando, FL: Academic Press.

- Stephan, C. W. e Stephan, W. G. (1992). Reducing intercultural anxiety through intercultural contact. *International Journal of Intercultural Relations*, 16, 89-106.
- Stephan, W. G. (1985). Intergroup relations. In G. Lindzey e E. Aronson (Eds) *The handbook of social psychology*, Vol. 2. New York: Random House.
- Stephan, W. G. (1989). A cognitive approach to stereotyping. In D. Bar Tal, C. F. Graumann, A. W. Kruglanski e W. Stroebe (Eds) *Stereotyping and prejudice*. London: Springer-Verlag.
- Stephan, W. G., e Rosenfield, D. (1982). Racial and ethnic stereotypes. In A. Miller (Ed) *In the eye of the beholder: Contemporary issues in stereotyping*. New York: Praeger.
- Stephan, W. G., e Stephan, C. W. (1984). The role of ignorance in intergroup relations. In N. Miller e M. B. Brewer (Eds.), *Groups in contact: The psychology of desegregation* (pp. 229-255). London: Academic Press.
- Stephan, W. G., e Stephan, C. W. (1985). Intergroup anxiety. *Journal of Social Issues*, 41, 157-175.
- Stephan, W. G., e Stephan, C. W. (2001). *Improving intergroup relations*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Stephan, W. G., Stephan, C. W., e Gudykunst, W. B. (1999). Anxiety in intergroup relations: A comparison of anxiety/uncertainty management theory and integrated threat theory. *International Journal of Intercultural Relations*, 23, 613-628.
- Stern, S. E., e Faber, J. E. (1997). The internet as a psychological data gathering tool: Lost letters, web page experiments, and more. *Council on Undergraduate Research Quarterly*, 17, 30-33.
- Sternberg, S. (1969). Memory-scanning: Mental processes revealed by reaction-time experiments. *American Scientist*, 57, 421-457.
- Stevens, S. S. (1946). On the theory of scales of measurement. *Science*, 103, 677-680.
- Stewart, R. H. (1965). Effect of continuous responding on the order effect in personality impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 161-165.
- Stone, J., Lynch, C. L., Sjomeling, M., e Darley, J. M. (1999). Stereotype threat effects on Black and White athletic performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 1213-1227.
- Stoner, J. A. F. (1968). Risky and cautious shifts in group decisions: The influence of widely held values. *Journal of Experimental Social Psychology*, 4, 442-459.
- Storbeck, J. e Clore, G.L. (2005). With sadness comes accuracy, with happiness, false memory: Mood and the false memory effect. *Psychological Science*, 16, 785-791.
- Storbeck, J., e Clore, G. L. (2007). On the interdependence of cognition and emotion. *Cognition & Emotion*, 21, 1212-1237.
- Storbeck, J., e Robinson, M. D. (2004). Preferences and inferences in encoding visual objects: A systematic comparison of semantic and affective priming. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, 81-93.
- Stouffer, S. A., Suchman, L. A., De Vinney, L. C., Star, S. A., e Williams, R. M. (1949). *The American soldier*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Stout, R. J., Cannon-Bowets, J. A., Salas, E., e Milanovich, D. M. (1999). Planning, shared mental models, and coordinated performance: An empirical link is established. *Human Factors*, 41, 61-71.
- Strack, F., Martin, L. L., e Stepper, S. (1988). Inhibiting and facilitating conditions of the human smile: A nonobtrusive test of the facial feedback hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 768-777.
- Strack, F., Schwarz, N., Bless, H., Kubler, A., e Wanke, M. (1993). Awareness of the influence as a determinant of assimilation versus contrast. *European Journal of Social Psychology*, 23, 53-62.
- Strauss, A. (1987). *Qualitative research for social scientists*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Stroebe, W., e Diehl, M. (1994). Why groups are less effective than their members: on productivity losses in idea-generating groups. *European Review of Social Psychology*, 5, 271-303.
- Stroebe, W., Diehl, W., e Abakoumkin, G. (1996). Social compensation and the Köhler effect: Toward a theoretical explanation of motivation gains in group productivity. In E. H. Witte e J. H. Davis (Eds.), *Understanding group behavior (Vol. 2): Small group processes and interpersonal relations* (pp. 37-65). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Stroebe, W. e Insko, C. A. (1989). Stereotype, prejudice, and discrimination: Changing conceptions in theory and research. In D. Bar-Tal, C. F. Graumann, A. W. Kruglanski, e W. Stroebe (Eds) *Stereotyping and prejudice: changing conceptions* (pp. 3-34). New York: Springer-Verlag.
- Stroessner, S. J., e Mackie, D. M. (1992). The impact of induced affect on the perception of variability in social groups. *Personality & Social Psychology Bulletin*, 18, 546-554.
- Stroessner, S. J., Mackie, D. M., e Michalsen, V. (2005). Positive mood and the perception of variability within and between groups. *Group Processes & Intergroup Relations*, 8, 5-25.
- Suedfeld, P., Bochner, S., e Matas, C. (1971). Petitioner's attire and petition signing by peace demonstrators: A field experiment. *Journal of Applied Social Psychology*, 1, 278-283.
- Sugiman, T., Gergen, K. J., Wagner, W., e Yamada, Y. (Eds.). (2008). *Meaning in action: Constructions, narratives and representations*. Tokyo, Japan: Springer.
- Sumner, W. G. (1906). *Folkways: A study of the sociological importance of usages, manners, customs, mores, and morals*. Boston: Ginn & Co.
- Sutton, R. I., e Hargadon, A. (1996). Brainstorming groups in context: Effectiveness in a product design firm. *Administrative Science Quarterly*, 4, 685-718.
- Swann, W. B., Jr. (1984). The quest for accuracy in person perception: A matter of pragmatics. *Psychological Review*, 91, 457-477.
- Sweet, L. (1929). *The measurement of personal attitudes in younger boys*. New York: Association Press.
- Syz, H. C., (1926) Psycho-galvanic studies on sixty-four medical students. *British Journal of Psychology*, 17, 54-69.
- Taft, R. (1954). Selective recall and memory distortion of favorable and unfavorable material. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49, 23-28.
- Tajfel, H. (1969). Cognitive aspects of prejudice. *Journal of Social Issues*, 25, 79-97.
- Tajfel, H. (1970). Experiments in intergroup discrimination. *Scientific American*, 223, 96-102.
- Tajfel, H. (1972). La catégorisation sociale. In S. Moscovici (Ed.), *Introduction à la psychologie sociale* (Vol. 1). Paris: Larousse.
- Tajfel, H. (1972). Some developments in European social psychology. *European Journal of Social Psychology*, 2, 307-323.
- Tajfel, H. (1974). Social identity and intergroup behaviour. *Social Science Information*, 13, 65-93.
- Tajfel, H. (1978) (Ed.). *Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations*. London: Academic Press.
- Tajfel, H. (1978). *The social psychology of minorities*: London, London School of Economics: Minority Rights Group.
- Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tajfel, H. (1982). Social psychology of intergroup relations. *Annual Review of Psychology*, 33, 1-39.
- Tajfel, H. (1982a). *Social identity and intergroup relations*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Tajfel, H. (1982b). *Grupos humanos e categorias sociais* (Vols. 1 e 2). Lisboa: Livros Horizonte.

- Tajfel, H. (1984). Intergroup relations, social myths and social justice in social psychology. In H. Tajfel (Ed.), *The social dimension: European developments in social psychology* (Vol. 2, pp. 695-715). Cambridge: Cambridge University Press.
- Tajfel, H. (1984) (Ed.). *The social dimension: European developments in social psychology*. (Vols.1 & 2) Cambridge: Cambridge University Press.
- Tajfel, H., Billig, M. G., Bundy, R. P., e Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behavior. *European Journal of Social Psychology*, 1, 149-177.
- Tajfel, H., Sheikh, A. A., e Gardner, R. C. (1964). Content of stereotypes and the influence of similarity between members of stereotyped groups. *Acta Psychologica*, 22, 191-201.
- Tajfel, H., e Turner, J. C. (1979). An integrative theory of inter- group conflict. In W. G. Austin e S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations* (pp.33-47). Monterey, CA: Brooks-Cole.
- Tajfel, H., e Turner, J. C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. In S. Worchel e W. G. Austin (Eds.), *Psychology of intergroup relations* (pp. 7-24). Chicago: Nelson-Hall.
- Tajfel, H., e Wilkes, A. (1963). Classification and quantitative judgment. *British Journal of Psychology*, 54, 101-104.
- Talmi, D., e Moscovitch, M. (2004). Can semantic relatedness explain the enhancement of memory for emotional words? *Memory & Cognition*, 32, 742-751.
- Tan, A. S. (1979). TV beauty ads and role expectations of adolescent female viewers. *Journalism Quarterly*, 56, 283-288.
- Tangney, J. P., e Fischer, K. W. (1995). *Self-conscious emotions: The psychology of shame, guilt, embarrassment and pride*. New York: Guilford.
- Tanter, R. (1966). Dimension of conflict behavior within and between nations, 1956-1960. *Journal of Conflict Resolution*, 10, 41-64.
- Tarde, G. (1903). *The Laws of Imitation*. New York: Henry Holt.
- Taylor, D. M., e Doria, J. R. (1981). Self-serving and groups-serving bias in attribution. *Journal of Social Psychology*, 113, 201-211.
- Taylor, D. M., e Guimond, S. (1978). The belief theory of prejudice in an intergroup context. *Journal of Social Psychology*, 105, 11-25.
- Taylor, D. W., Berry, P. C., e Block, C. H. (1958). Does group participation when using brainstorming facilitate or inhibit creative thinking? *Administrative Science Quarterly*, 3, 23-47.
- Taylor, S. E., Fiske, S. T., Etcoff, N., e Ruderman, A. (1978). Categorical and contextual bases of person memory and stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 778-793.
- Teasdale, J. D., e Fogarty, S. J. (1979). Differential effects of induced mood on retrieval of pleasant and unpleasant events from episodic memory. *Journal of Abnormal Psychology*, 88, 248-257.
- Teasdale, J. D., e Russell, M. L. (1983). Differential effects of induced mood on the recall of positive, negative and neutral words. *British Journal of Clinical Psychology*, 22, 163-171.
- Teasdale, J. D., e Taylor, R. (1981). Induced mood and accessibility of memories: An effect of mood states or of induction procedure? *British Journal of Clinical Psychology*, 20, 39-48.
- Terborg, J. R., Castore, S., e Deninnoi, J. A. (1976). A longitudinal field investigation of the impact of group composition on group performance and cohesion. *Journal of Personality & Social Psychology*, 34 (5), 782-790.
- Terry, D. J., e Hogg, M. A. (1996). Group norms and the attitude-behavior relationship: A role for group identification. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 776-793.
- Terry, D. J., Hogg, M. A., e Blackwood, L. (2001) Prejudiced attitudes, group norms, and discriminatory behaviour. In, M. Augoustinos e K. J. Reynolds (Eds.), *Understanding prejudice, racism, and social conflict* (pp. 140-158). London: Sage.

- Terry, D. J., e O'Brien, A. T. (2001). Status, legitimacy, and ingroup bias in the context of an organizational merger. *Group Processes & Intergroup Relations*, 4 (3), 271-289.
- Tesluk, P. E., e Mathieu, J. E. (1999). Overcoming roadblocks to effectiveness: Incorporating management of performance barriers into models of work group effectiveness. *Journal of Applied Psychology*, 84, 200-217.
- Tesser, A., e Martin, L. (1996). The psychology of evaluation. In E. T. Higgins e A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles*. New York: Guilford Press.
- Tetlock, P. E. (1984). Cognitive style and political belief systems in the British House of Commons. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 365-375.
- Tetlock, P. E., Hannum, K. A., e Micheletti, P. M. (1984). Stability and change in the complexity of senatorial debate: Testing the cognitive versus rhetorical style hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 979-990.
- The experience and process of recognizing feelings past. *Journal of Experimental Psychology*, 129, 242-261.
- Thibaut, J. W., e Strickland, L. H. (1956). Psychological set and social conformity. *Journal of Personality*, 25, 115-129.
- Thomas, K. W. (1992). Conflict and negotiation processes in organizations. In M. D. Dunnette e L. M. Hough (Eds.), *Handbook of industrial and organizational psychology* (Vol. 3, 2nd edition, pp. 651-717). Chicago: Rand McNally.
- Thomas, M. H., Horton, R. W., Lippincott, E. C. e Drabman, R. S. (1977). Desensitization to portrayals of real life aggression as a function of exposure to television violence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 450-458.
- Thomas, W. I., e Znaniecki, F. (1918). *The Polish peasant in Europe and in America*. Boston: Bader.
- Thompson, L., e Fine, G. A. (1999). Socially shared cognition, affect, and behavior: A review and integration. *Personality and Social Psychology Review*, 3(4), 278-302.
- Thompson, M. M., Zanna, M. P., e Griffin, D. W. (1995). Let's not be indifferent about (attitudinal) ambivalence. In R. E. Petty e J. A. Krosnick (Eds.), *Attitude strength: Antecedents and consequences* (pp. 361-386). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Thorndike, E. L. (1920). A constant error in psychological ratings. *Journal of Applied Psychology*, 4, 25-29.
- Thorndike, E. L. (1935). *The psychology of wants, interests and attitudes*. New York: Appleton-Century.
- Thurstone, L. L. (1928). Attitudes can be measured. *American Journal of Sociology*, 33, 529-554.
- Thurstone, L. L., e Chave, E. J. (1929). *The measurement of attitude*. Chicago: University of Chicago Press.
- Tiedens, L. Z. (2001). Anger and advancement versus sadness and subjugation: The effect of negative emotion expressions on social status conferral. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 86-94.
- Tiedens, L. Z., e Linton, S. (2001). Judgment under emotional certainty and uncertainty: The effects of specific emotions on information processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 973-988.
- Tindale, R. S., e Kameda, T. (2000). "Social sharedness" as a unifying theme for information processing in groups. *Group Processes & Intergroup Relations*, 3, 123-140.
- Titus, H. E., e Hollander, E. P. (1957). The California F-scale in psychological research (1950-1955). *Psychological Bulletin*, 54, 47-74.
- Todorov, A., e Uleman, J. S. (2002). Spontaneous trait inferences are bound to actors: Evidence from false recognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 1051-1065.

- Todorov, A., e Uleman, J. S. (2003). The efficiency of binding spontaneous trait inferences to actors' faces. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39, 549-562.
- Todorov, A., e Uleman, J. S. (2004). The person reference process in spontaneous trait inferences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 482-493.
- Tolbert, P., Andrews, A., e Simons, T. (1995). The effects of group proportions on group dynamics. In S. E. Jackson e M. Ruderman (Eds.), *Diversity in work teams: Research paradigms for a changing workplace* (pp. 131-159). Washington, DC: American Psychological Association.
- Tomkins, S. (1984). Affect theory. In K. Scherer e P. Ekman (Eds.), *Approaches to emotion* (pp. 353-400). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Tong, E. M. W., Tan, C. R. M., Latheef, N. A., Selamat, M. F. B., e Tan, D. K. B. (2008). Conformity: Moods matter. *European Journal of Social Psychology*, 38, 601-611.
- Torrance, P. E. (1959). The influence of experienced members of small groups on the behavior of the inexperienced. *Journal of Social Psychology*, 49, 249-257.
- Tougas, F., e Veilleux, F. (1989). Who likes affirmative action: Attitudinal processes between men and women. In F. A. Blanchard & F. S. Crosby (Eds.), *Affirmative action in perspective* (pp. 111-124). New York: Springer-Verlag.
- Townsend, A. M., e Scott, K. D. (2001). Team racial composition, member attitudes, and performance: A field study. *Industrial Relations*, 40: 313-337.
- Treisman, A. M., e Gelade, G. (1980). A feature-integration theory of attention. *Cognitive Psychology*, 12, 97-136.
- Treisman, A. M., e Souther, J. (1985). Search asymmetry: A diagnostic for preattentive processing of separable features. *Journal of Experimental Psychology: General*, 114, 285-310.
- Triandis, H. C., e Fishbein, M. (1963). Cognitive interaction in person perception. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 446-453.
- Trickett, E. J., McConahay, J. B., Phillips, D., e Ginter, M. A. (1985). Natural experiments and the educational context: The environment and effects of an alternative inner city public school on adolescents. *American Journal of Community Psychology*, 13, 617-643.
- Triplett, N. (1898). The dynamogenic factors in pace-making and competition. *American Journal of Psychology*, 9, 507-533.
- Trope, Y. (1986). Identification and inferential processes in dispositional attribution. *Psychological Review*, 93, 239-257.
- Trope, Y., e Alfieri, T. (1997). Effortfulness and flexibility of dispositional judgment processes. *Journal of Personality & Social Psychology*, 73, 662-674.
- Trope, Y., Cohen, O., e Maoz, Y. (1988). The perceptual and inferential effects of situational inducements on dispositional attribution. *Journal of Personality & Social Psychology*, 55, 165-177.
- Trope, Y., e Pomerantz, E. M. (1998). Resolving conflicts among self-evaluative motives: Positive experiences as a Resource for overcoming defensiveness. *Motivation and Emotion*, 22, 53-72.
- Tropp, L. R. (2003). The psychological impact of prejudice: Implications for intergroup contact. *Group Processes & Intergroup Relations*, 6, 131-149.
- Tropp, L. R., e Mallett, R. (Eds.) (2011). Charting new pathways to positive intergroup relations. In L. R. Tropp e R. Mallett (Eds.), *Moving beyond prejudice reduction: Pathways to positive intergroup relations* (pp. 3-17). Washington DC: American Psychological Association.
- Tropp, L. R., e Pettigrew, T. F. (2005). Relationships between intergroup contact and prejudice among minority and majority status groups. *Psychological Science*, 16, 651-653.
- Trzebinski, J. (1985). Action-oriented representations of implicit personality theories. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 1266-1278.

- Tsui, A. S., e O'Reilly, C. A. (1989). Beyond simply demographic effects: The importance of relational demography in superior-subordinate. *Academy of Management Journal*, 32, 402-423.
- Tsui, A. S., Xin, K. R., e Egan, T. D. (1995). Relational demography: The missing link in vertical dyad linkage. In S. E. Jackson e M. N. Ruderman (Eds.), *Diversity in work teams* (pp. 97-129). Washington, DC: American Psychological Association.
- Tuckman, B. W. (1965). Developmental sequence in small groups. *Psychological Bulletin*, 63, 384-399.
- Tuckman, B.W., e Jensen, M.A.C. (1977). Stages of small group development revisited. *Group and Organizational Studies*, 2, 419-427.
- Tuddenham, R. D. (1958). The influence of a distorted group norm upon individual judgment. *Journal of Psychology*, 46, 227-241.
- Tuddenham, R. D., e McBride, P. D. (1959). The yielding experiment from the subject's point of view. *Journal of Personality*, 27, 259-271.
- Tuffin, K., e Frewin, K. (2008). Constructing the law: Discourses and social practices. *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 18, 68-82.
- Tulving, E., e Thomson, D. M. (1973). Encoding specificity and retrieval processes in episodic memory. *Psychological Review*, 80, 352-373.
- Tupes, E. C., e Christal, R. E. (1961). *Recurrent personality factors based on trait ratings* (USAF ASD Tech. Rep. No. 61-97). Lackland Air Force Base, TX: U.S. Air Force.
- Tupes, E. C., e Christal, R. E. (1958). *Stability of personality trait rating factors obtained under diverse conditions* (USAF WADC Tech. Note No. 58-61). Lackland Air Force Base, TX: U.S. Air Force.
- Turban, E., e Aronson, J. E. (2001). *Decision Support systems and intelligent systems*. New Jersey: Prentice-Hall, Upper Saddle River.
- Turner, J. C. (1975). Social comparison and social identity: Some prospects for intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, 5, 5-34.
- Turner, J. C. (1981). Some considerations in generalizing experimental social psychology. In G. M. Stephenson e J. M. Davis (Eds.), *Progress in Applied Social Psychology* (Vol. 1, pp. 3-33). New York: Wiley and Sons.
- Turner, J. C. (1981). The experimental social psychology of intergroup behavior. In J. C. Turner e H. Giles (Eds.), *Intergroup behavior* (pp. 66-101). Chicago: University of Chicago Press.
- Turner, J. C. (1982). Towards a cognitive redefinition of the social group. In H. Tajfel (Eds.), *Social identity and intergroup relations* (pp. 15-40). Cambridge: Cambridge University Press.
- Turner, J. C. (1985). Social categorization and the self-concept: A social cognitive theory of group behaviour'. *Advances in Group Processes*, 2, 77-122.
- Turner, J. C. (1987). A self-categorization theory. In J. C. Turner, M. A. Hogg, P. J. Oakes, S. D. Reicher, e M. S. Wetherell (Eds.), *Rediscovering the social group: A self-categorization theory* (pp. 42-67). Oxford: Basil Blackwell.
- Turner, J. C. (1987). The analysis of social influence. In J. C. Turner, M. A. Hogg, P. J. Oakes, S. D. Reicher e M. S. Wetherell (Eds.), *Rediscovering the social group: A self-categorization theory* (pp. 68-88). Oxford, UK: Blackwell.
- Turner, J. C. (1991). *Social influence*. Milton Keynes, UK: Open University Press.
- Turner, J. C. (1999). Some current issues in research on social identity and self-categorization theories. In N. Ellemers, R. Spears e B. Doosje (Eds.), *Social identity* (pp. 6-34). Oxford, UK: Blackwell.
- Turner, J. C., e Brown, R. J. (1978). Social status, cognitive alternatives and intergroup relations. In H. Tajfel (Ed.), *Differentiation between Social Groups* (pp. 201-234). London: Academic Press.

- Turner, J. C., e Brown, R. J. (1978). Social status, cognitive alternatives and intergroup relations. In H. Tajfel (Ed.), *Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations* (pp. 201-234). London: Academic Press.
- Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S. D. e Wetherell, M. S. (1987). *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*. Oxford: Blackwell.
- Turner, J. C., e Oakes, P. J. (1989). Self-categorization theory and social influence. In P. B. Paulus (Ed.), *The psychology of group influence* (2.^a ed., pp. 233-275). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Turner, M. E, e Pratkanis, A. R. (1998). A social identity maintenance model of groupthink. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 73, 210-35.
- Tursky, B., e Jamner, L. D. (1982). Evaluation of social and political beliefs: A psychophysiological approach. In John T. Cacioppo e Richard E. Petty (Eds.), *Social Psychophysiology* (pp. 102-121). New York: The Guilford Press.
- Tversky, A., e Kahneman, D. (1973) Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 5, 207-232.
- Tversky, A., e Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124-1131.
- Tversky, A., e Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211, 453-458.
- Tybout, A. M., e Arzt, N. (1994). Consumer psychology. *Annual Review of Psychology*, 45, 131-169.
- Tyerman, A., e Spencer, C. (1983). A critical test of the Sherifs' Robber's Cave experiments intergroup competition and cooperation between groups of well-acquainted individuals. *Small Group Research*, 14 (4), 515-531.
- Tyler, T. R. (1989). The psychology of procedural justice: A test of the group value model. *Journal of Personality and Social Psychology* 57, 830-838.
- Tyler, T. R., e Blader, S. C. (2000). *Cooperation in groups: Procedural justice, social identity and behavioral engagement*. Philadelphia: Taylor e Francis.
- Tyler, T. R., e Cook, F. L. (1984). The mass media and judgments of risk: Distinguishing impact on personal and societal level judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 693-708.
- Uleman, J. S., Hon, A., Roman, R., e Moskowitz, G. B. (1996). On-line evidence for spontaneous trait inferences at encoding. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 377-394.
- Uleman, J. S., e Moskowitz, G. B. (1994). Unintended effects of goals on unintended inferences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 490-501.
- Uleman, J. S., Newman, L. S., e Moskowitz, G. B. (1996). People as flexible interpreters: Evidence and issues from spontaneous trait inference. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 28, pp. 211-279). San Diego, CA: Academic Press.
- Uleman, J. S., Newman, L. S., e Winter, L. (1992). Can personality traits be inferred automatically? Spontaneous inferences require cognitive capacity at encoding. *Consciousness and Cognition*, 1, 77-90.
- Uleman, J. S., Saribay, S. A., e Gonzalez, C. (2008). Spontaneous inferences, implicit impressions, and implicit theories. *Annual Review of Psychology*, 59, 329-360.
- Unkelbach, C., Fiedler, K., Bayer, M., Stegmüller, M., e Danner, D. (2008). Why positive information is processed faster: The density hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95(1), 36-49.
- Vaes, J., e Paladino, M. P. (2010). The uniquely human content of stereotypes. *Group Processes Intergroup Relations*, 13(1), 23-39.

- Vaes, J., Paladino, M. P., Castelli, L., Leyens, J. Ph., e Giovanazzi, A. (2003). On the behavioural consequences of infra-humanisation: The implicit role of uniquely human emotions in intergroup relations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 1016-1034.
- Vala, J. (1984). *La production sociale de la violence*. Tese de doutoramento não publicada. Louvain-la-Neuve: Université Catholique de Louvain.
- Vala, J. (1986). A análise de conteúdo. In A. Santos Silva e J. Madureira Pinto (Eds.), *Metodologia das Ciências Sociais* (pp. 121-128). Porto: Afrontamento.
- Vala, J., Lopes, D., e Brito, R. (1999). A construção social da diferença: Racialização e etnicização das minorias. In J. Vala (Org.) *Novos Racismos: Perspectivas comparativas* (pp. 145-167). Oeiras: Celta.
- Vala, J., Monteiro, M. B. e Lima, M. L. (1988). Intergroup conflict in an organizational context: How to survive the failure. In D. Canter, J. C. Jesuino, L. Soczka e G. Stephenson (Eds.), *Environmental social psychology*, (pp. 290-302). Dordrecht: Kluwer Academic Press.
- Vala, J., Monteiro, M.B., e Leyens, J. Ph. (1988). Perception of violence as a function of observer's ideology and actor's group membership. *British Journal of Social Psychology*, 27, 231-237.
- Vala, J., Pereira, C., e Costa-Lopes, R. (2009). Is the attribution of cultural differences to minorities an expression of racial prejudice? *International Journal of Psychology*, 44, 1-10.
- Vala, J. (1981). Grupos sociais e representação social da violência. *Psicologia*, 2 (4), 329-342.
- Vala, J. (1990). Identités sociales et représentations sociales du pouvoir. *Revue Internationale de Psychologie Sociale*, 3 (3), 451-470.
- Vala, J. (1993). As representações sociais no quadro dos paradigmas e metáforas da psicologia social. *Análise Social*, 28 (4-5), 887-919.
- Vala, J. (2000). Representações sociais e psicologia social do conhecimento. In J. Vala e M. B. Monteiro (Eds.), *Psicologia Social* (pp. 457-502). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Vala, J. (Org.) (2004). *Simetrias e identidades: Jovens negros em Portugal*, Lisboa: Celta.
- Vala, J., Brito, R., e Lopes, D. (1999). *Expressões dos Racismos em Portugal: Perspectivas psicossociais*. Lisboa: Instituto de Ciências Sociais.
- Vala, J., Brito, R., e Lopes, D. (1999). O racismo flagrante e o racismo subtil em Portugal. In J. Vala (Org.), *Novos racismos: Perspectivas Comparativas* (pp. 31-60), Oeiras: Celta.
- Vala, J., e Correia, I. (Eds.) (2008). Social justice, categorization and intergroup relations, *Social Justice Research*, 1 (21).
- Vala, J., Garcia-Marques, L., Gouveia-Pereira, M., e Lopes, D. (1998). Validation of polemical social representations: Introducing the intergroup differentiation of heterogeneity. *Social Science Information*, 37, 469-492.
- Vala, J., e Lima, M. (2003). Diferenciação social, racialização e etnicização de minorias: Ambivalências e contradições. In M. L. Lima, P. Castro e M. Garrido (Eds.), *Temas e debates em psicologia social* (pp.177-206). Lisboa: Livros Horizonte.
- Vala, J., Lima, M., e Lopes, D. (2003). Valores sociais, preconceito e solidariedade relativamente a grupos racializados e imigrantes. In J. Vala, M. V. Cabral e A. Ramos (Org.), *Valores sociais: Mudanças e contrastes em Portugal e na Europa* (pp. 391-427). Lisboa: Instituto de Ciências Sociais.
- Vala, J., e Lopes, D. (2004). Percepção de discriminação e imagens da sociedade portuguesa em contexto intergrupar: O que os jovens negros pensam que os portugueses brancos pensam deles. In M. E. O. Lima, e M. E. Pereira (Eds.), *Estereótipos, preconceito e discriminação: Perspectivas teóricas e metodológicas* (pp. 183-208). Salvador da Baía: Editora UFBA.

- Valentim, A. (1998). Droga e toxicodependência nas representações de párocos e médicos. *Análise Social*, vol. xxxiii (145), 55-90.
- Valentim, J. P. (1997). *Escola, igualdade e diferença*. Porto: Campo das Letras.
- Vallone, R. P., Ross, L., e Lepper, M. R. (1985). The hostile media phenomenon: Biased perception and perceptions of media bias in coverage of the Beirut massacre. *Journal of Personality & Social Psychology*, 49, 577-585.
- Valsiner, J. (2008). The social and the cultural: Where do they meet? *Meaning in action: Constructions, narratives, and representations* (pp. 273-287). Tokyo: Springer.
- Valsiner, J., e Veer, R. (2000). *The social mind: Development of the idea*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Van den Bos, K. (2003). On the subjective quality of social justice: The role of affect as information in the psychology of justice judgments. *Journal of Personality & Social Psychology*, 85, 482-498.
- Van der Pligt, J., e Eiser, J. R. (1984). Dimensional salience, judgement and attitudes. In J. R. Eiser (Ed.), *Attitudinal judgement* (pp. 161-167). New York: Springer-Verlag.
- Van der Veer, R., e Valsiner, J. (1994) (Eds.). *The Vygotsky reader*. Oxford: Basil Blackwell.
- Van Kleef, G. A., De Dreu, C. K. W., e Manstead, A. S. R. (2004). The interpersonal effects of anger and happiness in negotiations. *Journal of Personality & Social Psychology*, 86, 57-76.
- van Knippenberg, D. (1978). Status differences, comparative relevance, and intergroup differentiation. In H. Tajfel (Ed.), *Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations* (pp.171-199). London: Academic Press.
- van Knippenberg, A., e Ellemers, N. (1990). Social identity and intergroup differentiation processes. *European Review of Social Psychology*, Vol. 1, 137-69.
- van Knippenberg, A., e Ellemers, N. (1993). Strategies in intergroup relations. In M. Hogg e D. Abrams (Eds.), *Group motivation: Social-psychological perspectives* (pp. 17-32). London: Harvester Wheatsheaf.
- van Knippenberg, A., e Ellemers, N. (2003). Social identity and group performance: Identification as the key to collective effort. In S. A. Haslam, D. van Knippenberg, M. Platow e N. Ellemers (Eds.), *Social identity at work: Developing theory for organizational practice* (pp. 29-42). New York: Psychology Press.
- van Knippenberg, D. e Schippers, M. C. (2007), Work group diversity. *Annual Review of Psychology*, 58, 515-541.
- Vanneman, N. D. e Pettigrew, T. F. (1972). Race and relative deprivation in the urban USA. *Race*, 13, 461-486.
- Van Oudenhoven, J. P., Groenewoud, J. T., e Hewstone, M. (1996). Cooperation, ethnic salience and generalization of interethnic attitudes. *European Journal of Social Psychology*, 26 (4), 649-661.
- Van Oudenhoven, J. P., Prins, K. S., e Buunk, B. P. (1998). Attitudes of minority and majority members towards adaptation of immigrants. *European Journal of Social Psychology*, 28, 995-1013.
- VanGundy, A. B. (1988). *Techniques of structured problem solving*. New York: Van Nostrand Reinhold.
- VanGundy, A. B. (1992). *Idea power: Techniques and resources to unleash the creativity in your organizations*. New York: AMACOM.
- VanGundy, A. B. (2004). *101 activities for teaching creativity and problem solving*. New York: John Wiley and Sons.
- Vanman, E. J., Paul, B. Y., Ito, T. A., e Miller, N. (1997). The modern face of prejudice and structural features that moderate the effect of cooperation on affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 941-959.

- Varela, F., e Maturana, H. R. (1982). Living ways of sense making: A middle path for neuroscience. In: René Girard (Ed.), *Disorder and order*. Stanford University Press.
- Vergès, P. (1987). A social cognitive approach to economic representations. In W. Doise e S. Moscovici (Eds.), *Current issues in European social psychology* (vol. 2, pp. 271-304). Cambridge: Cambridge University Press.
- Verkuyten, M., e Kinket, B. (2000). Social distances in a multi-ethnic society: The ethnic hierarchy among Dutch pre-adolescents. *Social Psychology Quarterly*, 63, 75-85.
- Vernon, P. E. (1933). Some characteristics of the good judge of personality. *Journal of Social Psychology*, 4, 42-58.
- Vinacke, W. E. (1957). Stereotypes as social concepts. *Journal of Social Psychology*, 46, 229-243.
- Vinagre, M. G. (1995). *Crenças e comportamentos parentais relativos à segurança doméstica das crianças*. Monografia de dissertação do Mestrado em Psicologia Educacional, Instituto Superior de Psicologia Aplicada, Lisboa.
- Vinokur, A., e Burnstein, E. (1974). The effects of partially shared persuasive arguments on group induced shifts: A group problem solving approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 305-315.
- Vivian, J. E., Hewstone, M., e Brown, R. J. (1997). Intergroup contact: Theoretical and empirical developments. In R. Ben-Ari e Y. Rich (Eds.), *Enhancing education in heterogeneous schools*. Tel Aviv: Tel Aviv University Press.
- Voci, A. e Hewstone, M. (2003). Intergroup contact and prejudice towards immigrants in Italy: The mediational role of anxiety and the moderational role of group salience. *Group Processes & Intergroup Relations*, 6, 37-54.
- Voelklein, C., e Howarth, C. (2005). A review of controversies about social representations theory: A British debate. *Culture & Psychology*, 11, 431-454.
- Volkova, B.C. (1953). Some characteristics of the conditioned reflex formation to verbal stimuli in children. *Sechenov Physiological Journal of the USSR*, 39, 540-548.
- Volpato, C., Maass, A., Mucchi-Faina, A., e Vitti, E. (1990). Minority influence and social categorization. *European Journal of Social Psychology*, 20, 119-132.
- Von Cranach, M. (1996). Toward a theory of acting group. In E. Whittle e J. H. Davis (Eds.), *Understanding group behavior: Small group processes and interpersonal relations* (pp. 147-187). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Von Hippel, W., Sekaquaptewa, D., e Vargas, P. (1997). The linguistic intergroup bias as an implicit indicator of prejudice. *Journal of Experimental Social Psychology*, 33, 490-509.
- Von Hippel, W., von Hippel, C., Conway, L., Preacher, K. J., Schooler, J. W., & Radvansky, G. A. (2005). Coping with stereotype threat: Denial as an impression management strategy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89, 22-35.
- von Neumann, J., e Morgenstern, O. (2004/ 1944). *Theory of games and economic behavior (60th Anniversary Edition)*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Vuilleumier, P., e Schwartz, S. (2001). Beware and be aware: Capture of spatial attention by fear-related stimuli in neglect. *Neuroreport*, 12, 1119-1122.
- Vygotsky, L. (1978). *Mind in Society*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Wachelke, J., e Lins, S. L. B. (2008). Changing masks: A masking effect on young people's social representations on aging. *Current Research in Social Psychology*, 13, 232-242.
- Wagner III, J. A. (1995). Studies of individualism-collectivism: Effects on cooperation in groups. *Academy of Management Journal*, 38, 152-172.
- Wagner, G. W., Pfeffer, J., e O'Reilly, C. A. (1984). Organizational demography and turnover in top management groups. *Administrative Science Quarterly*, 29, 74-92.

- Wagner, U., e Machleit, U. (1986). 'Gastarbeiter' in the federal republic of Germany: Contact between Germans and migrant populations. In M. Hewstone e R. J. Brown (Eds.), *Contact and conflict in intergroup encounters* (pp. 59-78). Oxford: Blackwell.
- Wagner, W. (1995). Social representations, group affiliation and projection: Knowing the limits of validity. *European Journal of Social Psychology*, 25, 125-139.
- Wagner, W. (1998). Social representations and beyond: Brut facts, symbolic coping and domesticated worlds. *Culture & Psychology*, 4, 297-329.
- Wagner, W., Duveen, G., Verma, J., e Themel, M. (2000). I have some faith and at the same time I don't believe in it: Cognitive polyphasia and culture change. *Journal of Community and Applied Social Psychology*, 10, 301-314.
- Wagner, W., Elejabarrieta, F., e Lanhsteiner, I. (1995). How the sperm dominates the ovum: Objectification by metaphor in the social representation of conception. *European Journal of Social Psychology*, 25, 671-688.
- Wagner, W., e Hayes, N. (2005). *Everyday discourse and common sense: The theory of social representations*. New York: Palgrave.
- Wagner, W., Kronberger, N., e Seifert, F. (2002). Collective symbolic coping with new technology: Knowledge, images and public discourse. *British Journal of Social Psychology*, 41, 323-343.
- Waldzus, S., e Mummendey, A. (2004). Inclusion in a superordinate category, ingroup prototypicality and attitudes towards out-groups. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 466-477.
- Waldzus, S., Mummendey, A., Wenzel, M. e Weber, U. (2003). Towards tolerance: Representations of superordinate categories and perceived in-group prototypicality. *European Journal of Social Psychology*, 39, 31-47.
- Waldzus, S., Mummendey, A., Wenzel, M., & Weber, U. (2003). Towards tolerance: Representations of superordinate categories and perceived ingroup prototypicality. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39, 31-47.
- Waldzus, S., e Mummendey, A., e Wenzel, M. (2005). When 'different' means 'worse': In-group prototypicality in changing intergroup contexts. *Journal of Experimental Social Psychology*, 41, 76-83.
- Walker e Pettigrew, T. F. (1984). Relative deprivation theory: An overview and conceptual critique. *British Journal of Social Psychology*, 23, 01-10.
- Walker, I. e Mann, L. (1987). Unemployment, relative deprivation and social protest. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 13, 275-283.
- Walkey, F. H., Taylor, A.J., Green, D. E. (1990). Attitudes to AIDS: A comparative analysis of a new and negative stereotype. *Social Science and Medicine*, 30, 549-552
- Wallbott, H. G. (1998). Bodily expression of emotion. *European Journal of Social Psychology*, 28, 879-896.
- Waller, M. J. (1999). The timing of adaptive group responses to nonroutine events. *Academy of Management Journal*, 42, 127-137.
- Wallerstein, I. (1996). *Para abrir as ciências sociais*. Lisboa: Europa-América (traduzido de *Open the Social Sciences: Report of the Gulbenkian Commission on the Restructuring of the Social Sciences*. Stanford: Stanford University Press).
- Walton, R. B., e MacKersie, R. B. (1965). *Behavioral theory of a social interaction system*. New York: McGraw-Hill.
- Walton, W. E. (1936). Empathic responses in children. *Psychological Monographs*, 48, 40-67.
- Ward, S., Wackman, D., e Wartella, E. (1977). *How children learn to buy: The development of consumer information-processing skills*. Beverly Hills, CA: Sage.

- Warren, R. E. (1972). Stimulus encoding and memory. *Journal of Experimental Psychology*, *94*, 90-100.
- Warren, R. E. (1977). Time and the spread of activation in memory. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory*, *3*, 458-466.
- Warrington, E. K., e Weiskrantz, L. (1968). New method of testing long-term retention with special reference to amnesic patients. *Nature*, *217*, 972-974.
- Watson, D. (1982). The actor and the observer. How are their perceptions of causality different? *Psychological Bulletin*, *92*, 682-700.
- Watson, G. W. (1928). Do groups think more efficiently than individuals? *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *23*, 328-336.
- Weaver, D. H. (1996). What voters learn from media. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, *546*, 34-47.
- Weber, M. (1921). The sociology of charismatic authority. In H. H. Gerth e C. W. Mills (Eds.), *Max Weber: Essays in sociology*. London: Oxford University Press.
- Weber, R., e Crocker, J. (1983). Cognitive processes in the revision of stereotypic beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology*, *45*, 961-967.
- Weber, U., Mummendey, A., e Waldzus, S. (2002). Perceived legitimacy of intergroup status differences: Its predictions by relative ingroup prototypicality. *European Journal of Social Psychology*, *32*, 449-470.
- Wegener, D. T., e Petty, R. E. (1994). Mood management across affective states: The hedonic contingency hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, *66*, 1034-1048.
- Wegener, D. T., e Petty, R. E. (1997). The flexible correction model: The role of naïve theories of bias in bias correction. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* Vol. 29 (141-208).
- Wegener, D. T., Petty, R. E., e Klein, D. J. (1994). Effects of mood on high elaboration attitude change: The mediating role of likelihood judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, *24*, 25-43.
- Wegener, D. T., Petty, R. E., e Smith, S. M. (1995). Positive mood can increase or decrease message scrutiny: The hedonic contingency view of mood and message processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, *69*, 5-15.
- Wegner, D. M. (1987). Transactive memory: A contemporary analysis of the group mind. In B. Mullen & G. R. Goethals (Eds.), *Theories of group behavior* (pp. 185-208). New York: Springer-Verlag.
- Wegner, D. M., Erber, R., e Raymond, P. (1991). Transactive memory in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, *61*, 923-929.
- Weick, K. E., Sutcliffe, K. M., e Obstfeld, D. (1999). Organizing for high reliability: Processes of collective mindfulness. *Research in Organizational Behavior*, *21*, 13-81.
- Weigel, R. H., e Newman, L. S. (1976). Increasing attitude-behavior correspondence by broadening the scope of the behavioral measure. *Journal of Personality & Social Psychology*, *33*, 793-802.
- Weiner, B. (1974). Motivational psychology and educational research. *Educational Psychologist*, *11*, 96-101.
- Weiner, B. (1985). "Spontaneous" causal thinking. *Psychological Bulletin*, *97*, 74-84.
- Weiner, B. (1986). *An attributional theory of motivation and emotion*. New York: Springer-Verlag.
- Weiner, B. (2000). Intrapersonal and interpersonal theories of motivation from an attributional perspective. *Educational Psychology Review*, *12*, 1-14.
- Weinreich, N. K. (1999). *Hands-on social marketing: A step-by-step guide*. Thousand Oaks, CA: Sage.

- Weiss, D. J., e Anderson, N. H. (1969). Subjective averaging of length with serial presentation. *Journal of Experimental Psychology*, 82, 52-63.
- Weiss, W. (1963). Scale judgments of triplets of opinion statements. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 471-479.
- Weldon, E., e Gargano, G. (1988). Cognitive loafing: The effects of accountability and shared responsibility on cognitive effort. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14, 159-171.
- Wengraf, T. (2001). *Qualitative research interviewing: Biographic, narrative and semi-structured*. London: Sage.
- Wenzel, M., Mummendey, A., Weber, U., e Waldzus, S. (2003). The in-group as *pars pro toto*: Projection from the in-group onto the inclusive category as a precursor to social discrimination. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, 461-473.
- Wenzel, M., Mummendey, A., Weber, U., e Waldzus, S. (2003). The ingroup as *pars pro toto*: Projection from the ingroup onto the inclusive category as a precursor to social discrimination. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29 (4), 461-473.
- Wertheimer, M. (1938). *A source book of gestalt psychology*. Ellis, Willis D. New York: Harcourt.
- Westley, B. H. (1971). Communication and social change. *American Behavioral Scientist*, 14, 719-743.
- Weyant, J. M. (1978). Effects of mood states, costs, and benefits on helping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1169-1176.
- Wheeler, S. C., e Petty, R. E. (2001). The effects of stereotype activation on behavior: A review of possible mechanisms. *Psychological Bulletin*, 127, 797-826.
- Whetten, D., e Cameron, K. (1998). *Developing management skills*. New York: Addison Wesley.
- White, E., H., e Davis, J. H. (1996). *Understanding group behavior: Consensual action by small groups*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- White, J. B., e Langer, E. J. (1999). Horizontal hostility: Relations between similar minority groups. *Journal of Social Issues*, 55, 537-559.
- Whyte, G. (1998). Recasting Janis's groupthink model: The key role of collective efficacy in decision fiascoes. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 73, 185-209.
- Wilder, D., e Allen, V. (1978). Group membership and preference for information about others. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 4, 106-110.
- Wilder, D. A. (1978). Reduction of intergroup discrimination through individuation of the out-group. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1361-1374.
- Wilder, D. A. (1981). Perceiving persons as a group: Categorization and intergroup relations. In D. Hamilton (Ed.), *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior* (pp. 213-257). Hillsdale, N. J.: Erlbaum.
- Wilder, D. A. (1984). Intergroup contact: The typical member and the exception to the rule. *Journal of Experimental Social Psychology*, 20, 177-94.
- Wilder, D. A. (1990). Some determinants of the persuasive power of ingroups and outgroups: Organization of information and attributions of independence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1202-1213.
- Williams, D. A., e Thorn, B.E. (1989). An empirical assessment of pain beliefs. *Pain*, 3, 351-358.
- Williams, J. M. G., Mathews, A., e MacLeod, C. (1996). The emotional Stroop task and psychopathology. *Psychological Bulletin*, 120, 3-24.
- Williams, K., e Karau, S. (1991). Social loafing and social compensation: The effects of expectations of co-worker performance. *Journal of Personality & Social Psychology*, 61, 570-581.
- Williams, K. Y., e O'Reilly, C. A. (1998). Demography and diversity in organizations: A review of 40 years of research. In B. M. Staw e L. L. Cummings (Eds.), *Research in organizational behavior*, Vol. 20, (77-140). Greenwich, CT: JAI Press.

- Williams, T. M., Zabrack, M. L., e Joy, L. A. (1982). The portrayal of aggression on North American television. *Journal of Applied Social Psychology*, *12*, 360-380.
- Willis, G. (2005). *Cognitive interviewing: A tool for improving questionnaire design*. Thousand Oaks, CA: Sage publications.
- Willis, G. B., Guinote, A., Rodriguez-Bailon, R. (2010). Illegitimacy improves goal pursuit in powerless individuals. *Journal of Experimental Social Psychology* *46*, 416-419.
- Willis, R. H. (1960). Stimulus pooling and social perception. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *60*, 365-373.
- Willis, R. H., e Levine, J. M. (1976). Interpersonal influence and conformity. In B. Seidenberg e A. Snadowsky (Eds.), *Social psychology: An introduction* (pp. 309-341). New York: Free Press.
- Wilner, D. M., Walkley, R. P., e Cook, S. W. (1952). *Human relations in interracial housing: A study of the contact hypothesis*. Minneapolis, MN.: University of Minnesota Press.
- Wilson, T. D., e Brekke, N. C. (1994). Mental contamination and mental correction: Unwanted influences on judgments and evaluations. *Psychological Bulletin*, *116*, 117-142.
- Wilson, T. D., e Klaaren, K. J. (1992). Expectation whirls me round: The role of affective expectations on affective experiences. In M. S. Clark (Ed.), *Review of Personality & Social Psychology: Emotion and Social Behavior*, Vol. 14 (pp. 1-31). Newbury Park, CA: Sage.
- Wilson, T. D., e Linville, P. W. (1982). Improving the academic performance of college freshmen: Attributional therapy revisited. *Journal of Personality and Social Psychology*, *42*, 367-376.
- Wilson, T. D., e Linville, P. W. (1985). Improving the performance of college freshmen with attributional techniques. *Journal of Personality and Social Psychology*, *49*, 287-293.
- Windmann, S., Daum, I., e Güntürkün, O. (2002). Dissociating prelexical and postlexical processing of affective information in the two hemispheres: Effects of the stimulus presentation format. *Brain and Language*, *80*, 269-287.
- Winter, L., e Uleman, J. S. (1984). When are social judgments made? Evidence for the spontaneity of trait inferences. *Journal of Personality & Social Psychology*, *47*, 237-52.
- Winter, L., Uleman, J.S. e Cunniff, C. (1985). How automatic are social judgments?. *Journal of Personality and Social Psychology*, *49*, 904-917.
- Wishner, J. (1960). Reanalysis of "impression of personality". *Psychological Review*, *67*, 96-112.
- Witmer, D. F. (1997). Communication and recovery: Structuration as an ontological approach to organizational culture. *Communication Monographs*, *64*, 324-349.
- Witte, E. H. (1989). Koehler rediscovered: The anti-Ringelmann effect. *European Journal of Social Psychology*, *19*, 147-154.
- Witte, K. (1998). Fear as motivator, fear as inhibitor: Using the extended parallel process model to explain fear appeal successes and failures. In P. A. Andersen e L. K. Guerrero (Eds.), *Handbook of communication and emotion: Research, theory, applications, and contexts* (pp. 423-450). San Diego: Academic Press.
- Wittenbaum, G. M., e Stasser, G. (1996). Management of information in small groups. In J. L. Nye & A. M. Brower (Eds.), *What's social about social cognition? Research on socially shared cognition in small groups* (pp. 3-28). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Wittenbaum, G. M., e Moreland, R. L. (2008). Small group research in social psychology: Topics and trends over time. *Social and Personality Psychology Compass*, *2*(1), 187-203.
- Wittenbaum, G. M., Hubbell, A. P., e Zuckerman, C. (1999). Mutual enhancement: Toward an understanding of the collective preference for shared information. *Journal of Personality and Social Psychology*, *77*, 967-978.

- Wittenbaum, G. M., Keyton, J., e Weingart, L. R. (2006). A new era for group research: The formation of INGRoup. *Small Group Research*, 37, 1-7.
- Wittgenstein, L. (1953). *Philosophical investigations*. New York: MacMillan Company.
- Wolf, S. (1979). Behavioral style and group cohesiveness as sources of minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 9, 381-395.
- Wolf, S. (1985). Manifest and latent influence of majorities and minorities. *Journal of Personality & Social Psychology*, 48, 899-908.
- Wolf, S. (1987). Majority and minority influence: A social impact analysis. In M. P. Zanna, J. M. Olson, e C. P. Herman (Eds.), *The Ontario Symposium* (Vol. V, pp. 207-235). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Wong, P. T. P., e Weiner, B. (1981). When people ask "Why" questions, and the heuristics of attributional search. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 650-663.
- Wood, J., Heimpel, S., Manwell, L., e Whittington, E. (2009). This mood is familiar and I don't deserve to feel better anyway: Mechanisms underlying self-esteem differences in motivation to repair sad moods. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96, 363-380.
- Wood, R. E. (1986). Task complexity: Definition of the construct. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 37, 60-82.
- Wood, W., Lundgren, S., Ouellette, J. A., Busceme, S., e Blackstone, T. (1994). Processes of minority influence: Influence effectiveness and source perceptions. *Psychological Bulletin*, 115, 323-345.
- Worchel, S. (1979). Intergroup cooperation. In W. Austin & e Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations*. Monterey, CA: Brooks/Cole.
- Worchel, S., Andreoli, V. A. e Folger, R. (1977). Intergroup cooperation and intergroup attraction: The effect of previous interaction and outcome of combined effort. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 131-40.
- Worchel, S., Coutant-Sassic, D., & Grossman, M. (1992). A developmental approach to group dynamics: A model and illustrative research. In S. Worchel, W. Wood, e J. Simpson (Eds.), *Group process and productivity* (pp. 181-202). Newbury Park, CA: Sage.
- Word, C. O., Zanna, M. P., e Cooper, J. (1974). The nonverbal mediation of self-fulfilling prophecies in interracial interaction. *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 102-120.
- Worden, J. K., e Flynn, B. S. (2002). Using mass media to prevent cigarette smoking. In R. Hornik (Ed.), *Public health communication: Evidence for behavior change* (pp. 23-33). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Works, E. (1961). The prejudice-interaction hypothesis from the point of view of the Negro minority group. *American Journal of Sociology*, 67, 47-52.
- Worth, L. T., e Mackie, D. M. (1987). Cognitive mediation of positive mood in persuasion. *Social Cognition*, 5, 76-94.
- Wright, Q. (1942). *The study of war*. Chicago: University of Chicago Press.
- Wright, S. C., Aron, A., McLaughlin-Volpe, T., e Ropp, S. A. (1997). The extended contact effect: Knowledge of cross-group friendships and prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 73-90.
- Wright, W. F., e Bower, G. H. (1992). Mood effects on subjective probability assessment. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 52, 276-291.
- Wundt, W. M. (1897). *Outlines of psychology* (Charles Hubbard Judd, Trans.). Retirado a 6 de Março de 2010 de <http://psychclassics.asu.edu/Wundt/Outlines/>.

- Wyatt, I. (2002). Foregrounding feminist theory in group communication research. In L. R. Frey (Ed.), *New directions in group communication* (pp. 43-56). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Wyer, R. S. (1974). *Cognitive organization and change: An information-processing approach*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Wyer, R. S., Bodenhausen, G., e Srull, T. K. (1984). The cognitive representation of persons and groups and its effect on recall and recognition memory. *Journal of Experimental Social Psychology*, 20, 445-469.
- Wyer, R. S., e Carlston, D. (1979). *Social cognition, inference and attribution*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Wyer, R. S., e Frey, D. (1983). The effects of feedback about self and others on the cognitive processing of feedback-relevant information. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 540-559.
- Wyer, R. S., e Martin, L. L. (1986). Person memory: The role of traits, group stereotypes and specific behaviors in the cognitive representation of persons. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 661-675.
- Wyer, R. S., e Srull, T. K. (1980). The processing of social stimulus information: A conceptual integration. In R. Hastie, T. Ostrom, E. Ebbesen, R. S. Wyer, D. Hamilton e D. Carlston (Eds.), *Person memory: Cognitive basis of social perception* (pp. 227-300). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Assoc.
- Wyer, R. S., e Srull, T. K. (1981). Category accessibility: Some theoretical and empirical issues concerning the processing of social stimulus information. In E. T. Higgins, C. P. Herman e M. P. Zanna (Eds.), *Social cognition: The Ontario Symposium on Personality and Social Psychology* (pp. 161-197). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Wyer, R. S., e Srull, T. K. (1986). Human cognition in its social context. *Psychological Review*, 93, 322-359.
- Wyer, R. S., e Srull, T. K. (1994). *Handbook of social cognition* (2nd edition). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Wyer, R. S., Jr. (1989). Social memory and social judgments. In P. R. Solomon, G. R. Goethals, C. M. Kelley e B. R. Stephens (Eds.), *Memory: Interdisciplinary approach* (pp. 243-252). New York: Lawrence Erlbaum Associates.
- Wyer, R. S., Jr. (1989). Social memory and social judgments. In P. R. Solomon, G. R. Goethals, C. M. Kelley e B. R. Stephens (Eds.), *Memory: Interdisciplinary approach* (pp. 243-252). New York, NY: Lawrence Erlbaum Associates.
- Wyer, R. S., Jr., e Carlston, D. E. (1994). The cognitive representation of persons and events. In R. S. Wyer, Jr. e T. K. Srull (Eds.), *Handbook of Social Cognition* (2nd ed., pp. 41-98). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Wyer, R. S., Jr., e Gordon, S. E. (1984). The cognitive representation of social information. In R. S. Wyer, Jr. e T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (vol. 2, pp. 73-150). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Yang, H. e Oliver, M. B. (2010). Exploring the effects of television viewing on perceived life quality: A combined perspective of material value and upward social comparison. *Mass Communication and Society*, 13, 118-138.
- Zajonc, R. B. (1965). Social facilitation. *Science*, 149, 269-274.
- Zajonc, R. B. (1968). Attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and Social Psychology Monographs Supplement*, 9, 1-27.
- Zajonc, R. B. (1980). Compresence. In P. B. Paulus (Ed.), *Psychology of group influence* (pp. 35-60). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Zajonc, R. B. (1980). Feeling and thinking: Preferences need no inferences. *American Psychologist*, 35, 151-175.
- Zajonc, R. B. (1984). On the primacy of affect. *American Psychologist*, 39, 124-129.

- Zajonc, R. B. (2000). Feeling and thinking: Closing the debate over the independence of affect. In J. P. Forgas (Ed.), *Feeling and thinking: The role of affect in social cognition. Studies in emotion and social interaction, second series* (pp. 31-58). New York: Cambridge, University Press.
- Zajonc, R. B., e Adelman, P. K. (1987). Cognition and communication: A story of missed opportunities. *Social Science Information*, 26, 3-30.
- Zana, M. P., e Olson, J. M. (1982). Individual differences in attitudinal relations. In M. P., Zana, E. T., Higgins e C. P., Herman (Eds.), *Consistency in social behavior: The Ontario Symposium* (Vol.2, pp. 75-103). Hillsdale, N.J.: Erlbaum.
- Zanna, M. P., e Hamilton, D. L. (1972). Attribute dimensions and patterns of trait inferences. *Psychonomic Science*, 27, 353-354.
- Zanna, M. P., e Hamilton, D. L. (1977). Further evidence for meaning change in impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 224-238.
- Zanna, M. P., Olson, J. M., e Herman, C. P. (1987). *Social influence: The Ontario symposium* (Vol. V). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Zárate, M. A., e Smith, E. R. (1990). Person categorization and stereotyping. *Social Cognition*, 8, 161-185.
- Zárate, M. A., García, B., Garza, A. A., e Hitlan, R. T. (2004). Cultural threat and perceived realistic group conflict as dual predictors of prejudice. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 99-105.
- Zavalloni, M. (1972). L'identité sociale: Un concept à la recherche d'une science. In S. Moscovici (Ed.), *Introduction à la psychologie sociale* (Vol. 2, pp. 246-262). Paris: Larousse.

Índice de autores

- Aarts, H., 176
Abele, A. E., 184, 524
Abelson, R. P., 65, 203, 230
Abend, T., 174
Aboud, F. E., 550-552
Abrams, D., 305, 373-374, 446, 467, 524, 527, 530, 551, 568, 577
Abramson, L. Y., 165
Abrie, J. C., 591, 598- 600
Achee, J. W., 77
Adams, H. F., 47, 504, 550
Adelmann, P. K., 164, 570
Adelmann, P. K., 570
Adolphs, R., 180
Adorno, T. W., 496, 498,
Advertising Age, 354
Aebischer, V., 305
Agostinho, E. M., 308
Agrosino, M., 27
Aguiar, P., 570
Ahmavaara, A., 555
Ahmed, M., 416
Ainsworth, M. D., 26
Ajzen, I., 193, 203, 231-233, 235, 236-238, 343
Albarracín, D., 336, 339, 343, 362
Alexander, L., 67, 142, 181-182
Alexandre, J., 531-532
Alferes, V. R., 11, 41
Alfieri, T., 153
Alhakami, A. S., 194
Allain, J. M., 592
Allen, D. K., 181, 245, 259, 267, 270, 274, 276, 287, 298, 303-306, 308, 312-313, 338, 341, 417, 480
Alloy, L. B., 165
Allport, G. W., 3, 4, 47-48, 203, 246, 371, 373, 379, 404, 407, 435, 437-440, 443, 446, 449, 481, 492, 505-514, 516-517, 520, 533, 541, 549, 551, 555-556, 558, 559, 561-562, 567-568, 570, 578
Almeida, A. M. O., 168
Almeida, G. P., 168
Altemeyer, B., 500
Altman, I., 411
Alton, M. W., 461
Alvaro, E. M., 306, 307
Amabile, T. M., 129, 151
Amâncio, L., 9, 522, 529, 567, 581, 592
Amaral, V., 592
Ambad, Y. N., 168, 490
Amir, Y., 440-441, 514, 516
Amodio, D. M., 537
Anastasi, A., 31, 41
Anastasio, P. A., 561, 563-564
Anderson, J. R., 170-171
Anderson, N. H., 62-69, 92, 97, 116, 118, 495
Andreasen, A., 359
Andreeva, G., 519
Andreoli, V. A., 513
Ansolabehere, S., 334, 353-354
Anzieu, D., 371, 375
APA (American Psychological Association), 3, 12
Apostolidis, T., 593
Arcuri, L., 220, 541, 554
Argote, L., 386, 398
Argyle, M., 215
Ariés, P., 585
Armitage, C. J., 235

- Arnold, K., 555
 Aronson, J., 485-490, 512, 528
 Arriaga, P., 168
 Arrow, H., 367, 380-381, 386, 432-433
 Arruda, A., 583, 592
 Arzt, N., 343
 Asch, S. E., 4, 43-44, 49-56, 61-62, 69, 71, 80, 96-97, 149, 246-247, 256-264, 266-277, 286-290, 292, 294-295, 298-299, 302-303, 305, 308, 310, 312-313, 316-317, 322-323, 344
 Ashbrook, P. W., 171, 173, 189
 Ashby, F. G., 194, 180, 183
 Ashmore, R. D., 344, 436-437, 443-444, 446
 Ask, K., 196
 Aspinwall, L. G., 199
 Assuncion, A. G., 307
 Atkin, C. K., 352, 356, 359, 423
 Aufderheide, B., 528
 Austin, J., 392, 398, 568-569
 Ávila, P., 222
 Azevedo, C., 69
 Azzi, A. E., 528
- Baas, M.**, 193
 Bachman, B. A., 561, 563-564
 Backer, S. M., 466
 Backman, C. W., 246, 286
 Bain, P., 537, 545, 547
 Bakeman, R., 27
 Bales, R. F., 365, 370, 394-397, 399, 401, 405, 428-432
 Ballachey, E., 287, 303
 Banaji, M. R., 205, 242, 532, 552, 554-555
 Bandinter, E., 585
 Bandura, A., 118, 235, 351-352, 399, 494, 496, 543
 Banker, B., 560-561
 Banks, A. P., 397
 Banse, R., 168
 Baptista, M. C., 9, 14
- Barbará, A., 592
 Bard, P., 158
 Bargh, J. A., 75, 77-78, 82, 97-98, 115, 134, 141, 144, 156, 161, 205
 Barki, H., 420
 Barlow, J. D., 216
 Baron, A.S., 532, 552, 554-555
 Baron, R. A., 18, 495, 532, 552, 554-555
 Barreto, M., 528, 533, 537, 563-567
 Barrett, L. F., 162
 Barsade, S. G., 401, 402
 Barsaloux, J., 420
 Barsalou, L. W., 161, 171, 173, 473-474
 Barsky, A., 197
 Bar-Tal, D., 101, 492, 543, 570, 578
 Bartels, L. M., 354
 Bartlett M. Y., 198
 Bartlett, F. C., 158, 198, 570
 Barton, S., 386
 Baruah, J., 421
 Basler, H. D., 15
 Bassili, J. N., 142
 Basso, M. R., 187
 Bastian, B., 545
 Bastianutti, L. M., 421
 Bastos, E. M., 305
 Batel, S., 577, 581-583, 592, 595, 597, 600, 602
 Batista, M. T., 214, 224
 Batson, C. D., 163
 Batts, V., 538
 Bauer, M., 21, 575, 583, 592, 594
 Baumeister, R.F., 346, 380, 432
 Baumgardner, M. H., 93, 336
 Bayer, M., 177
 Beaver, R. J., 342
 Beach, R., 346
 Beaudet, J., 551
 Beauvois, J. L., 277, 346-347, 362

- Beckett, K., 353
 Beegle, W., 140-141
 Belleli, G., 592
 Bello, A. M., 270
 Bem, D. J., 203
 Bender, L., 47
 Bendersky, C., 402
 Berdahl, J. L., 367, 432-433
 Berelson, B., 348-349
 Berg, K. R., 305
 Berger, J., 512
 Berkman, L. F., 15
 Berkowitz, L., 184, 318, 344, 352, 362, 495, 504
 Berman, E. T., 317
 Bermant, G., 360
 Berntson, G. G., 163
 Berry, J. W., 349, 362, 420, 533
 Berscheid, E., 195
 Bertoldo, R. B., 592
 Bettencourt, B. A., 529, 558
 Bettinghaus, E. P., 327
 Bettman, J. F., 194
 Beunett, M., 544
 Beyth-Maron, R., 92
 Bianchi, M., 549
 Bickman, L., 344
 Bierbrauer, G., 152, 312
 Bigler, R. S., 550
 Billig, M., 437, 498, 500, 521-22, 536, 595-596
 Binder, J., 516
 Bion, W. R., 371-373, 375, 387-388, 432
 Bissett, M., 545
 Bixenstine, V. B., 499
 Black-Gutman, D., 551
 Blackstone, T., 297
 Blader, S. C., 406
 Blake, R.R., 303, 519, 561,
 Blalock, H., 391
 Blan, H., 391
 Blaney, P. H., 182
 Blanton, H., 489
 Blanz, H., 524
 Blanz, M., 534
 Blass, T., 333
 Blaton, H., 489
 Blehar, M. C., 26
 Bless, H., 77, 172, 174-175, 187-188, 190-191, 196,
 200
 Block, C. H., 420
 Blumer, H., 585
 Bochner, S., 344
 Bodenhausen, G. V., 82, 164, 187-188, 192, 196,
 219, 478
 Bohmer, G., 174, 187-188, 196, 327-328, 330-333,
 362
 Boisvert, C. M., 416
 Bolmer, G., 174, 187-188, 196, 327, 328, 330-333,
 362
 Bond, R. N., 77
 Booth-Butterfield, S., 347
 Bopp, K., 322
 Borden, R. R., 484
 Bordia, P., 409
 Bornstein, R. F., 355, 505
 Boster, F. J., 195
 Bouchard, T. J., 420
 Boulding, E., 403, 404
 Bourdieu, P., 350
 Bourhis, R. Y., 524, 527, 529, 562
 Bower, G. H., 92, 170, 173-175, 178, 181-183, 194,
 389, 397
 Bowers, C. A., 389
 Bown, N. J., 374
 Boyanowsky, E. O., 305
 Brace, G., 11
 Bradburn, N. M., 214

- Bradley, B. P., 180
- Braly, K., 441, 444-445, 492
- Branscombe, N. R., 76, 467, 527-528, 533, 538
- Brauer, M., 179, 527
- Braun, K. A., 320
- Brauner, E., 424
- Braverman, D. L., 192, 196
- Braverman, J., 192, 196
- Bray, R. M., 423, 498
- Breakwell, G. M., 533, 590, 592, 593, 596
- Breckler, S. J., 204, 332
- Brehn, J. W., 345
- Brekke, N. C., 77
- Brendl, C. M., 76, 77, 78
- Brentano, F., 3
- Breton, D., 325
- Brewer, M. B., 69, 196, 317, 383, 441, 452, 466, 519, 556, 558, 560, 566
- Brewer, W. F., 317
- Brierley, B., 180
- Brigham, J. C., 181, 435, 438, 441
- Brito, R., 499, 541, 546, 568
- Broadbent, D. E., 181
- Brock, T. C., 330
- Brodbeck, F. C., 427, 431
- Bromley, S., 535
- Brower, A. M., 579
- Brown, D. R., 178
- Brown, D. W., 389
- Brown, J. D., 54, 57, 62, 142, 181, 199, 285, 441, 506, 516
- Brown, K. S., 315, 403
- Brown, R. J., 437, 440-441, 504, 524, 526-527, 529, 531-533, 540, 555-556, 558-559, 562-563, 566, 578
- Brown, R., 182, 228, 279
- Brown, S. P., 356
- Brown, S., 72
- Brown, V. R., 420-421
- Bruner, J. S., 455, 47, 56, 59, 70, 97, 101, 208, 392, 446, 569, 581
- Bryman, A., 27
- Buchanan, T., 180, 445
- Budesheim, T. L., 333
- Bugelski, R., 494
- Buijs, A., 592
- Buijzen, M., 352
- Bundy, R. P., 400, 521-522
- Burger, J. M., 118
- Burke, A., 176
- Burns, H. J., 118
- Burns, L., 118, 320
- Burr, V., 5, 352
- Burton, A. A., 346
- Burton, P. C., 161
- Busceme, S., 297
- Butera, F., 308
- Butler, D., 195
- Buunk, A. P., 533
- Buunk, B. P., 533
- Byrne D., 334, 389, 499, 510, 512
- Cabecinhas, R., 529, 544, 592
- Cacioppo, J. T., 163-164, 217, 229, 330-331, 337, 340, 363
- Cadinu, M., 488, 490
- Caetano, A., 404
- Cahill, L., 180-181
- Cajdric, A., 198
- Calheiros, M. M., 550
- Camargo, B. V., 594
- Cameron, L., 387
- Campbell, D. T., 36, 38-39, 214, 216, 219, 259, 284, 437, 441, 446, 517
- Campo, S., 359
- Campos, P., 168
- Cannon, W. B., 158-160, 397

- Canter, D. V., 593
 Canter, J., 350
 Cantril, J. A., 47
 Cantrill, H., 445
 Capitanio, P., 516
 Carapeto, M. J., 270
 Carey, S., 177
 Carlsmith, J. M., 240-241
 Carlson, M., 198
 Carlston, D. E. 69-70, 90-91, 94-95, 98, 138-142,
 146, 445, 491
 Carnegie, D., 361
 Carnot, C. J., 346
 Carterette, E. C., 68
 Carstensen, L. L., 180
 Cartwright, D., 110, 348, 374
 Caruso, E. M., 194
 Carvalho, J., 58-61, 305
 Casey, M., 24, 327, 359
 Castelli, L., 541, 554
 Castro, P., 214, 569-570, 577, 581-585, 588, 591-592,
 594-595, 597, 600-602
 Catalan, J., 346
 Cervone, D., 199
 Chaffee, S., 352
 Chaiken, S., 161, 163, 195-196, 202, 204, 231, 238,
 242, 297, 300, 313-314, 316, 331, 333-334
 Challis, B. H., 77
 Chan, A., 127
 Chang, A., 409
 Charles, S. T., 180
 Charlton, K., 168, 529
 Charters, W. W., 505
 Chartrand, T. L., 141
 Chatzisarantis, N. L. D., 238
 Chen, J., 238, 305-307, 416
 Cheng, P. W., 111, 113
 Chiles, C., 315
 Chou, E. Y., 505
 Christal, R. E., 57
 Christensen, E., 418
 Christianson, S. A., 176
 Christidou, V., 592
 Christie, R., 498
 Chun, M. M., 177
 Cialdini, R. B., 313, 333, 343-347, 356, 362, 484
 Cihangir, S., 402
 Claire, T., 489
 Clancy, S. A., 155, 319
 Clark, K. B., 505
 Clark, D. M., 163, 181, 184, 200, 300-301, 305-306,
 313-314, 505, 581
 Clark, R. D. III, 300-301, 305-306, 313-314
 Claypool, H. M., 180-181
 Cleland, C. S., 22
 Clémence, A., 350, 578, 584-585, 593, 598, 600, 602
 Clemons, D. S., 355
 Clercq, A., 223
 Clore, G. L., 160, 163, 168, 172, 174-175, 181-182,
 184-185, 187-189, 191, 200, 512
 Coan, J. A., 320
 Cochrane, S., 305, 577
 Cody, M. J., 327
 Coelho, M. L., 305
 Coffman, T. G., 445
 Cohen, C., 476
 Cohen, D., 420
 Cohen, J., 32
 Cohen, L., 23
 Cohen, M., 343
 Cohen, S. P., 7, 153, 505, 516, 554
 Coleman, J. F., 303, 467
 Collins, B., 324
 Comby, L., 470, 592
 Comstock, G., 352, 362,
 Conley, M., 59, 579

- Connel, J. B., 403, 530
 Conner, M., 232, 235
 Conolly, T., 195
 Contarello, A., 592
 Converse, S. A., 397
 Conway, M., 184, 189, 200, 490
 Cook, S. W., 240, 353, 512, 514, 516, 556
 Coombs, C. H., 58
 Cooper, C., 400
 Cooper, H. M., 168, 334
 Cooper, J., 120, 227, 443
 Cooper, W. H., 421
 Corkin, S., 176, 180
 Correia, I. A., 201, 305, 524, 570
 Corrigan, P., 517
 Coskun, H., 421
 Costa, E., 592
 Costa-Lopes, R., 516, 544, 546, 592
 Coudin, G., 592
 Coutant-Sassic, D., 388
 Coyle, A., 3
 Crandall, C. S., 528, 536
 Crano, W. D., 305-307, 324
 Croak, M. R., 558
 Crocker, J., 84, 464, 465, 490, 528
 Croizet, J. C., 489
 Cronbach, L. J., 47, 49, 56
 Crosby, F., 524, 530, 535
 Crowley, M., 466
 Crowne, D., 214
 Crutchfield, R., 246, 268, 270, 274, 287, 298, 303
 Cruz, M. J., 339
 Cuba, E. G., 35
 Cuddy, A. J. C., 482-484, 573
 Cunha, G. G., 428, 592
 Cunha, L., 528, 592
 Cunniff, C., 135, 141
 Cunningham, M. R., 111, 113, 184, 199, 217, 243
 Custers, R., 223
 Czapinski, J., 524
D'Agostino, P. R., 140, 141
 Damasio, A. R., 158, 160-161, 168
 Danner, D., 177
 Darby, B. L., 346
 Darley, J., 120, 149, 285, 344, 478, 487, 489
 Darwin, C. R., 100, 166, 168, 586
 Dasgupta, N., 198
 Dashiell, R., 320
 Daubman, K. A., 193
 Dauenheim, D., 489
 Davidson, H. L., 29
 Davies, J., 424, 443
 Davis, D. K., 197
 Davis, J. A., 413
 Davis, J. H., 100-101, 109, 115, 120-128, 130-133, 147, 154-155, 193, 197, 345, 352-353, 413, 424-425, 503
 Davis, K. E., 100-101, 109, 115, 120-128, 130-133, 147, 154-155, 345
 Davis, N., 343
 Davison, W. P., 352, 353
 Dawes, R. M., 67
 De Cannière, M. H., 235
 De Carufel, A., 344
 De Dreu, C. K. W., 193, 307, 402, 404
 De Houwer, J., 21, 25, 184, 243
 De Lamater, J., 379
 De Rosa, A. S., 585, 592
 De Sanctis, G., 416
 De Shon, R. P., 400
 De Steno, D., 193, 196, 198
 De Vinney, L. C., 502
 de Vries, H., 307, 316-317, 529
 Dean, J., 215
 Dearing, J. W., 359

- Deaux, K., 466, 593, 602
 DeBono, K. G., 337
 Deckman, T., 345
 Degner, J., 555
 DelBoca, F. K., 436-437, 443-444, 446
 Delgado, M. R., 180
 Demoulin, S., 167, 543-544, 566, 568
 Dennis, A. R., 416, 420-421
 Denzin, N., 35
 DePaola, S. J., 333,
 DePaulo, B. M., 168
 Deschamps, J. C., 335, 446, 448, 453, 470, 521,
 544-545, 558-559, 578, 592
 Deutsch, M., 223, 286, 301, 303-304, 440, 518
 Devine, P. G., 196, 444, 466, 535-537, 540, 560
 Devine-Wright, P., 592
 Devos, T., 470, 592
 DeWall, C. N., 345
 DeWitt, M. J., 80
 Di Clemente, C. C., 357
 Diab, L. N., 519
 Diamond, R. 177
 Diehl, M., 420, 433
 Diener, C., 166
 Diener, E., 166
 Dienstbier, R., 478
 Dietze, C., 524
 DiGiacomo, J. P., 593
 Digman, J., 57
 Dijksterhuis, A., 176
 Dillard, J. P., 342
 Dimberg, U., 168
 Dimitrova, D. V., 353
 Dion, K. L., 195, 401, 482, 540
 Dixon, J. A., 165
 Dixon, R., 165
 Doise, W., 335, 426-427, 446, 448, 450, 453, 491,
 502, 514-515, 521, 572, 574, 584-585, 590-593,
 596, 598, 600, 602
 Dolin, D., 347
 Dollard, J., 257, 484, 495-496
 Doms, M., 288, 290, 297-299, 302, 312
 Donague, N., 572
 Donders, F. C., 132
 Doob, L. W., 494
 Doosje, B., 527-528, 530, 533
 Dória, J. R., 118
 Dorr, N., 529
 Douge, L., 545
 Dovidio, J. F., 220, 438, 441, 505, 517, 535-536,
 539-541, 543, 557-558, 560-561, 563-568
 Doyle, A. B., 551
 Drachman, D., 344
 Dreben, E. K., 92
 Driscoll, D. M., 82, 345
 Duckitt, J., 500, 550
 Dukerich, J. M., 93-94
 Dull, V., 466
 Duncan, B., 162, 478
 Duncan, S., 162, 478
 Dunham, Y., 554
 Dunton, B. C., 221
 Durham, C. C., 405
 Durkheim, E., 288, 570, 577, 581-582
 Durkin, K., 550, 563
 Durso, F., 84
 Dutton, D. G., 128, 159, 537
 Dweck, C. S., 80
 Dzindolet, M. T., 421
 Eagly, A. H., 163, 195-196, 202, 204, 231, 238,
 242, 313-314, 316, 331, 334, 336, 338, 344,
 443, 452
 Ebbinghaus, H., 138, 139
 Eckes, T. B., 550
 Edmonds, C., 398, 554
 Edwards, K., 339, 352

- Eelen, P., 184, 223, 243
 Egan, T. D., 392
 Ehns, H., 433
 Eidelman, S., 530
 Eidelson, R. J., 386
 Eilertsen, D. E., 320
 Eiser, J. R., 127
 Ekman, P., 160, 164, 166, 167-168, 200, 543
 Elcheroth, G., 590, 596
 Elfenbein, H. A., 168
 Ellemers, N., 522, 524, 527, 529-530, 533, 534, 537, 563, 567
 Elliot, A., 80, 196, 444
 Ellis, H. C., 171, 173, 189, 320
 Ellis, R., 171, 173, 189, 320
 Ellsworth, P. C., 192
 Endicott, J., 294
 Engel, J. F., 355
 Engestrom, Y., 376-377
 Engs, R. C., 354
 Ensarin, N., 556, 539
 Entman, R. M., 353
 Erickson, K., 162
 Eriksen, C. W., 177
 Espinoza, P., 243
 Estes, W. K., 47
 Esteves, F., 176-177
 Etcoff, N., 448
 Eurich-Fulcer, R., 515
 Evans, M., 477
 Evans, N., 537
 Evans, R. I., 498
 Evans, T. W., 192
- Fallot, R. D., 59
 Farr, R. M., 591-592, 596
 Fauber, R., 18, 30
 Faucheux, C., 286-287, 289, 304
- Faust, W. L., 423
 Fazio, R. H., 92, 183, 204, 215, 221-223, 227, 229, 239, 242, 356, 554
 Feddes, A. R., 517, 532
 Fehr, B., 463
 Feldman, J., 320
 Ferguson, C. K., 522
 Ferguson, L. W., 47
 Fernquist, R. M., 219
 Ferreira, M., 43, 58-61, 99, 245
 Festinger, L., 110, 127, 128, 140-141, 186, 301, 303, 330, 344, 346, 349, 374-375, 400, 505, 523, 547, 570, 576, 578
 Fiedler, K., 177, 182, 198, 220
 Field, P. B., 334
 Fine, G. A., 579,
 Finell, E., 517
 Finkel, S. E., 516
 Finney, P. D., 7
 Finucane, M. L., 194, 339, 363
 Fireman, B., 285
 Fisch, E., 344
 Fischer, H., 217, 168, 472
 Fischhoff, B., 92
 Fishbach, A., 199
 Fishbein, M., 63, 65, 193, 223, 231-233, 236-238, 343
 Fisher, C. B., 198
 Fishman, J. A., 441, 443
 Fiske, S. T., 55, 59, 69, 92, 98, 155, 158, 196, 199, 242, 438, 443, 448, 451-453, 464, 482-484, 487, 492, 541, 569, 573
 Fjermestad, J., 418
 Flament, C., 421-422, 583-584, 591-592, 598
 Fleming, C., 443
 Fletcher, G. J. O., 127
 Flick, U., 27, 41
 Flora, J. A., 356, 385

- Flykt, A., 176
 Flynn, B. S., 359
 Fodor, J. A., 69
 Fonseca, E. P., 478
 Ford, C. L., 530
 Forehand, R., 7
 Forgas, J. P., 163, 172, 174, 197-198, 200, 324, 591
 Forsyth, D. R., 380, 386, 442
 Fösterling, F., 111, 113, 115
 Foushee, M. C., 343
 Fowler, F. J., 23
 França, D. X., 537, 551-552, 555, 577
 Franco, A., 168
 Franks, J. J., 76
 Fraser, S. C., 346, 585
 Freedman, J. L., 229, 346
 Freeman, S., 484
 Freire, J., 14
 French, J. R. P., 577
 Frenkel-Brunswick, E., 496
 Freuh, T., 350
 Frey, D., 92, 229
 Frey, L. R., 92, 229, 367, 370, 375, 377, 397
 Frick, R. W., 168
 Friedman, M. P., 68
 Friedrich, J., 118
 Friendly, M. L., 59
 Friesen, W. V., 160, 164, 166, 168
 Frieze, I., 101
 Frigerio, 488
 Frijda, N. H., 163-164, 166, 168
 Fromson, M. E., 543
 Funder, D. C., 49
 Funk, W. H., 420
 Funke, F., 516

 Gabriel, S. 188
 Gaertner, S. L., 438, 441, 517, 535-537, 557-558, 560-561, 563-567
 Gallupe, R. B., 416, 421
 Gamson, W. A., 285
 Garcia, D. M., 304, 516
 Garcia-Marques, L., 43, 46-49, 55, 58-60, 64, 90, 95, 98-99, 101, 407, 110-111, 113, 115, 121-122, 124, 155, 180-181, 245-246, 271, 287, 300-301, 305-306, 213, 540, 576, 598
 Garcia-Marques, T., 32, 46-49, 55, 60, 64, 90, 98, 101, 107, 110, 121-122, 124, 155, 157, 159, 163, 166, 168, 175, 180-181, 183, 188, 191
 Gardner, W. L., 383, 520
 Gardner, W., 383, 520
 Gargano, G., 407
 Garrido, M. V., 43, 45, 64, 49, 90, 99, 214, 245
 Gaskell, G., 23, 575, 783, 592, 594
 Gasper, K., 185, 187-188, 193
 Gaunt, R., 167, 543-544, 567
 Gawronski, B., 222-223, 242
 Geen, R. G., 495
 Gendolla, G. H. E., 184.
 George, J. M., 401
 Gerard, H. B., 271, 287, 300-301, 303-304, 311, 522
 Gerbner, G., 19, 20, 349-352
 Gergen, K. J., 124, 585, 593, 595
 Gervais, M. C., 583, 592, 595
 Geva, N., 93, 195
 Gibson, C., 399
 Giddens, A., 375, 377, 581
 Giesbrecht, L. W., 181
 Giesler, R. B., 340
 Gifford, R., 435, 479-481, 573, 574
 Gilbert, D. T., 98, 100, 128-130, 133, 147-151, 153-156, 242, 441, 444-445
 Gilibert, D., 181
 Gillespie, A., 598, 600
 Gillham, W. E., 23
 Gilligan, S. C., 181, 182

- Glasman, L. R., 343
 Gleason, T. C., 67
 Glenn, N. D., 334
 Glick, P., 482-484, 492, 505, 568
 Glynn, T. J., 356
 Godwin, L. J., 7
 Goenders, M., 541
 Goetz, E. R., 592
 Goffman, E., 104, 129
 Goldberg, J. H., 59, 192, 196
 Golisano, V., 191
 Gomes, I., 583, 588, 592
 Gomstock, G., 352, 362
 Gonçalves, A. S., 540
 Gonzales, P. M., 489
 Gonzalez, C., 147
 Gonzalez, R., 558, 563, 566
 Goodman, C. D., 208
 Goodnow, J. J., 392, 550, 569
 Gordijn, E., 307
 Gordon, S. E., 84
 Goren, A., 146
 Gouldner, A. W., 346
 Gouran, D. S., 370
 Gouveia-Pereira, M., 305, 576, 598
 Govender, R., 161
 Granhag, P. A., 196
 Green, A. W., 346
 Greenwald, A. G., 180, 205, 221-222, 242, 336, 346, 554
 Greenwald, N. K., 328, 330
 Gresham, L. G., 353
 Grev, R., 199
 Griffin, D. W., 224
 Griffiths, J., 476, 563
 Gris , M., 421
 Groenewoud, J. T., 559
 Gross, P., 339, 350, 362, 478
 Growdon, J. H., 180
 Grudin, J., 417
 Gr nert, M., 524
 Gschwendner, T., 222, 242
 Gudykunst, W. B., 517
 Guenther, R. K., 181, 182
 Guerra, R., 524, 559, 561, 563-566
 Guetzkow, H., 378
 Guilford, J. P., 47, 65
 Guimond, S., 499, 570
 Guinote, A., 528
 Gulliksen, H., 65
 Gully, S. M., 399
 Gurr, T. R., 503
 Gurwitz, S. B., 465
 Guttman, L., 212, 213

Haarhoff, G., 592
 Haas, V., 592
 Haberkorn, G., 305
 Habermas, J., 369, 370, 375
 Hacking, I., 246
 Hackman, J. R., 387, 405, 409-411, 413, 415, 419, 433
 Haeger, G., 524
 Hag , S., 58-61
 Hagendoorn, L., 532, 540
 Hager, W., 181
 Hagger, M. S., 238
 Haider, M., 358
 Haire, M., 220
 Halberstadt, J. B., 179
 Halevy, M., 505
 Halgren, E., 162
 Hamilton, D. L., 49, 54, 49, 68-72, 82, 84-85, 90, 95, 98, 200, 359, 382, 433, 435, 446, 452, 463-464, 470, 473, 478-481, 492, 509, 573-574
 Hammond, K. R., 65
 Hamstra, I. J., 525

- Hannah, D. B., 84, 336
Hannula-Bral, K. A., 306-307
Hannum, K. A., 492
Hardee, B. B., 538
Hardin, C. D., 569-570, 576-577, 579
Hare, A. R., 286, 242
Hare, M. 420
Hargadon, A., 420
Harkins, S. G., 407, 433
Harmon-Jones, E., 537
Harré, R., 600
Harres, A., 392
Harrington, H. J., 556, 558
Harris, H. J., 300-356
Harris, R. J., 100, 128, 131, 150-151, 300, 356
Harris, V. A., 100, 128-131, 150-151
Harrison, D. A., 389
Harrod, W. J., 367
Hart, A. J., 217
Harvey, D. J., 513, 518, 568
Harvey, J., 101, 115
Hashtroudi, S., 142, 318, 321
Haslam, N., 537, 543, 545, 547
Haslam, S.A., 436, 443, 446, 454, 456, 492, 534
Hass, R., 536, 570
Hastie, R., 69, 70, 80-85, 90-92, 94-95, 98, 424, 470, 475, 478
Hastorf, A. H., 200, 435
Haugtvedt, C., 331, 337, 339
Hausknecht, D., 342
Haviland-Jones, J. M., 206
Hawkey, K. J., 80
Hawkins, G., 499
Hebl, M. R., 517
Heider, F., 43, 49, 56, 99-110, 116, 120, 122, 127, 129, 153-155, 225-227, 246
Heimpel, S., 172
Heiphetz, L., 242
Henderson, G. M., 305, 359
Hendrick, C., 67, 499
Henriques, A., 16, 18, 30
Henry, P. J., 535
Hense, R. L., 220
Hensler, C. P., 535
Herek, D. M., 224
Herek, M., 224, 516
Herman, C. P., 316
Hermans, D., 184, 223, 243
Hertel, G., 200
Hertel, P., 200, 407
Hertzog, C., 165
Herzlich, C., 591
Hessels, S., 322
Heuer, F., 176
Hewes, D. E., 378, 379, 425
Hewstone, M., 111, 113, 115, 127, 300, 305, 313, 441, 464-465, 476, 492, 517, 558-559, 563, 566, 586
Hickson, F., 551
Higgins, E. T., 39, 54, 74-79, 82, 98, 118, 200, 569, 570
Hill, T. G, 350
Hilton, R. B., 222, 592
Himmelfarb, S., 68
Hinkle, S., 373, 527
Hinsz, V. B., 398, 426, 579
Hirokawa, R. W., 433
Hoffman, S., 312
Hoffmann, W., 312
Hogg, M. A., 235, 305-306, 252, 366, 373-374, 431, 446, 454, 524-525, 530, 533-534, 537, 547, 560, 568, 576
Holbrook, R. A., 350
Hollander, E. P., 287, 311, 432, 498
Hollenbeck, J. R., 389, 390
Hollingshead, A. B., 368, 398, 417

- Homan, A. C., 390
 Hon, A., 144
 Hood, W. R., 513, 518, 568
 Hopper, E., 372
 Horkheimer, M., 348
 Hornsey, M. J., 534
 Hornstein, H. A., 344
 Horowitz, E. L., 554
 Horowitz, R. E., 554
 Horton, R. W., 351
 Hosman, L. A., 342
 Hough, J. C., 538
 Houlette, M., 560-561, 564,
 Hovland, C. I., 203-204, 239, 327-328, 333-334,
 336, 338-339, 342-343, 348, 354, 362
 Howard, A., 220, 459
 Howard, J. W., 480
 Howarth, C., 577, 582, 591-592, 597-598, 600
 Hoyt, M. F., 522
 Hraba, J., 532
 Hubbel, A. P., 427
 Huber, G. P., 416
 Hubert, S., 92
 Huesmann, L. R., 351
 Huici, C., 492
 Hultsch, D. F., 165
 Hume, D. L., 529
 Hunter, R., 63, 65
 Husband, T. H., 320
 Hutchison, P., 374
 Hyman, H. H., 320, 505
 Hyman, I. E., 374
 Ichheiser, G., 154
 Ickes, W., 101, 115
 Iglesias, J., 178
 Ihlebaek, C., 320
 Ilgen, D. R., 389-390, 392, 398
 Impagliazzo, L., 488
 Inglès, L., 270
 Innes-Ker, A. H., 179
 Insko, C. A., 305, 344, 445, 463, 500
 Irwin, G. A., 110, 354
 Isaksen, S., 421
 Isen, A. M., 163, 171, 173, 180, 184-185, 187-188,
 193-195, 198, 200
 Islam, M. R., 517,
 Israel, J., 276, 591, 596
 Ito, T. A., 163
 Iyengar, S., 334, 353-354
 Iyer, A., 183
 Jaber, F., 21
 Jackson, J. M., 407
 Jackson, J. R., 221
 Jackson, S. E., 389
 Jacobson, A., 68
 Jacoby, L. L., 180, 317, 322
 Jahoda, G., 498, 585, 591
 James, W., 158, 160-162, 164
 Jamner, L. D., 218
 Janis, I. C., 327-328, 334, 336-339, 342, 354, 362,
 403
 Janowitz, M., 348
 Jaspars, J. M., 111, 113, 115, 127, 203, 205, 300,
 313, 585,
 Jehn, K., 389, 402-404
 Jensen, E., 22, 459, 583, 592
 Jerónimo, R., 43, 90, 99
 Jesuíno, J. C., 36, 41, 365, 396, 418, 422, 425, 428,
 431-432, 575, 588, 592, 602
 Jetten, J., 516, 527, 577
 Jodelet, D., 584-585, 592-594, 598
 Joffe, H., 588, 592
 Johns, M., 486
 Johnson, B. T., 438

- Johnson, C., 318
 Johnson, D. M., 55
 Johnson, D. W., 519, 557, 562, 564
 Johnson, E. J., 184, 192, 194
 Johnson, G., 537
 Johnson, K. M., 560
 Johnson, L. M., 119
 Jolley, J. M., 36, 41
 Jones, C. R., 54, 74
 Jones, E. E., 68
 Jones, J. M., 498
 Jones, R. A., 435
 Josephs, R. A., 340
 Josephson, W. D., 351
 Jost, J. T., 509, 528
 Joule, R. V., 346, 362
 Jourard, S. M., 346
 Jovchelovitch, S., 581, 583-584, 592-595, 598, 600, 602
 Joy, L. A., 19
 Judd, C. M., 49, 223, 473-474
 Juhnker, R. G., 57
 Jundt, D., 389-390
 Justo, M., 532, 592
- Kahan, J. P., 591,
 Kahneman, D., 91-92, 95, 131, 150, 341, 345, 363
 Kain, E. L., 354
 Kaiser, C., 238, 300, 306, 308
 Kalampalikis, N., 592
 Kalton, G., 214
 Kameda, T., 424, 579
 Kampmeier, C., 528
 Kanki, B., 293-294
 Kanouse, D. E., 102
 Kanter, R. M., 391
 Kaplan, S. A., 197, 214, 367
 Karau, S. J., 407-408, 420, 427
- Kardes, F. R., 339
 Karlins, M., 445
 Kashima, E. S., 231,
 Kashima, Y., 231, 471, 547, 581
 Kasterzstein, J., 529
 Katz, D., 204, 224, 441, 444-445, 492
 Katz, E., 349
 Katz, I., 512, 535-536, 550, 554, 570
 Katz, L., 59, 72, 98
 Katz, P. A., 550, 554
 Katzman, N., 352
 Kaufman, G., 199
 Kawakami, K., 220, 217, 540
 Kaye, D., 337
 Keats, D. M., 25
 Kedem, P., 556
 Keller, J., 489
 Kelley, H. H., 100-102, 106, 110-115., 119-120, 127, 131-132, 155, 300-301, 313, 327-328, 334, 336, 338-339, 342, 346, 354, 362, 505, 522
 Kelly, M. C., 552
 Kelman, H. C., 301, 333-336, 360
 Keltner, D., 160, 192-193
 Kemmelmeier, M., 196
 Kenski, H., 329
 Kerckhove, D., 416
 Kerr, N. L., 367, 407-408, 423, 424, 426
 Kessler, T., 516, 524, 548
 Keyton, J., 367
 Kidd, R., 101, 115
 Kiesler, C. A., 287
 Kiesler, S. B., 287
 Killen, M., 329, 550-552, 554
 Kimchi, R., 185
 Kinder, J. S., 48, 538
 King, G., 78, 194, 246
 Kinket, B., 532
 Kintsch, W., 134

- Kirschner, P., 337
Klauer, K. C., 184
Kleck, R. E., 517
Klein, K. J., 192, 372, 388, 392
Kleinpenning, G., 532
Klem, A., 146
Klinger, M. R., 161
Klink, M., 524
Klug, F., 177
Knight, C., 7
Knight, F. B., 47
Komorita, S. S., 413
Konrad, A. M., 389
Konsynski, B., 410
Kopp, D. A., 199
Kortekaas, P., 534
Kosterman, R., 326
Kotler, P., 359, 362
Kovel, J., 541
Kozłowski, S. W. J., 377, 388, 392, 397-399, 404
Kramer, G. P., 164, 187, 192, 196, 420-421, 510, 528,
Krauth-Gruber, S., 161
Krech, D., 287, 303
Kreps, G. L., 358
Kronberger, N., 583, 592
Krosnick, J. A., 353
Krueger, R., 24
Kruglanski, A. W., 49, 146, 200, 301, 315, 427
Krull, D. S., 147-149, 155
Kruskal, J. B., 58
Kruskal, W. H., 219
Kubiak, M. A., 517
Kubler, A., 77
Kuhn, T.S., 246
Kulik, J. A., 182
Kumar, P. A., 82-84, 90, 98
Kumkale, G. T., 336, 339, 362
Kunkel, D., 352
Kuntz, P. R., 219
Kushkowski, J., 367
Kutner, B., 230
Kwan, J., 315
Kwan, V. S. Y., 315
La Brie, J. W., 232, 235, 243
Labroo, A. A., 199
Lac, A., 232, 235, 243
Lage, E., 286, 293-294
Laird, J. D., 164
Lamm, H., 420
Lampel, A. K., 65, 67-68
Lander, K., 181
Lane, R.D., 162
Lang, K., 349
Lang, P. J., 180
Lange, C. J., 158, 160
Langer, E. J., 115, 532
Lapine, J. A., 433
Larey, T. S., 421
Larsen, J. T., 163
Larsen, R. J., 166
Larson, T. R., 389
Lasch, E., 305
Lasker, B., 550
Lassegard, M. A., 530
Lasswell, H. D., 327, 332, 348
Latané, B., 149, 271, 344, 407, 433
Latheef, N. A., 198
Laughlin, P. R., 413, 415, 422, 424, 517, 537
Lavado, A. M., 305
Lawrence, B. S., 391, 554
Lawrence, V. W., 391, 554
Lazarsfeld, P. F., 348-349
Lazarus, R. S., 168, 192
Le Bon, G., 257
Le, H., 222

- Leach, C. W., 528
 Leary, M. R., 380, 432
 Leci, S. J., 354
 Lee, M., 352, 359, 362
 Leedy, P. D., 14
 Lee-Kim, J., 552
 Leggett-Dugosh, K., 421
 Leirer, V. O., 59, 72, 98
 Lemaine, G., 305, 529, 531, 536
 Leo, G., 297
 Lepore, L., 650
 Lepper, M. R., 353, 569
 Lerner, J. S., 192-193, 195-196
 Lerner, M., 570
 Lettgen, S., 524
 Levenson, R. W., 160, 164
 Leventhal, H., 166, 195, 342-343
 Levin, I. P., 67, 516, 560
 Levin, S., 67
 Levine, J. M., 11, 274, 287, 300, 302-304, 311-312, 329, 347, 361, 366, 379-380, 389, 467, 530, 569, 578-579
 LeVine, R. A., 389, 437, 441, 517
 Levinson, D. J., 496
 Lévi-Strauss, C., 499
 Levy, L. H., 65, 341, 505, 550
 Levy, S. R., 550
 Lewin, K., 110, 365, 369-371, 373, 376, 383, 386, 427-428, 430, 570, 577
 Lewis M., 200
 Lewis, S. K., 200, 346, 398, 433, 466
 Leyens, J-P., 55, 56, 116, 167, 374, 433, 543-546, 566, 568, 578
 Liang, W. D., 398
 Liberman, A., 195, 314, 331
 Licata, L., 592
 Lichtenstein, S., 82, 92
 Lickell, B., 382
 Liebkind, K., 517
 Lieppe, M. R., 93
 Likert, R., 206, 208-210
 Lima, M. E., 536, 544
 Lima, M. L., 1, 9, 15-16, 18, 30, 213-214, 222-224, 504, 513, 529, 552, 583
 Lincoln, Y., 35
 Lindsay, D. S., 142, 168, 318, 321
 Lindsay, J. J., 142, 168, 318, 321
 Lineberger, M., 188
 Lingle, J. M., 93-94
 Lins, S. L. B., 592
 Linsk, N. L., 7
 Linton, S., 192
 Linville, P. W., 119, 467, 471-473
 Linville, P. W., 467
 Lipetz, M.E., 345
 Lippincott, E. C., 351
 Lippitt, R., 365, 427
 Litchfield, R. C., 420-421
 Litton, I., 591
 Liu, J. H., 592
 Liu, L., 585, 600
 Livingston, J. D., 99, 348
 Lobliner, D. B., 550
 Lodewijkx, F. M., 420
 Lodol, J. P., 591
 Loeches, A., 178
 Loftus, E. F., 155, 176, 317, 320
 Lombardi, W. J., 77-78
 Lopes, D., 498-499, 541, 546, 568, 576
 Lorenzi-Cioldi, F., 584-585, 593, 598, 600, 602
 Lorge, I., 257, 423
 Lott, A. J., 303, 401
 Lott, B. E., 303, 401
 Loureiro, A., 15, 223
 Love, T., 320
 Luce, M. F., 194-195

- Luchins, A.S., 272
 Luchins, H. E, 272
 Luiz, D., 515
 Lumsdaine, A. A., 327, 336, 338
 Lundgren, S., 297
 Lundqvist, D., 176-177
 Lynch, C. L., 487,489
 Lyons, E., 3, 8
- Maas**, A., 181, 220, 300
 Maccoby, N., 329, 330
 MacGregor, D. G., 194, 339, 363
 Machleit, U., 516
 Mackie, D. M., 8, 166, 186, 171, 175, 180-181, 188-189, 191, 195, 197-198, 200, 307, 314, 315-316, 435
 MacRae, C. N., 219, 476-477, 492
 Madden, T. J., 237
 Maddox, K., 90
 Magnussen, S., 320
 Maheswaran, D., 341
 Mähönen, T. A., 517
 Maia, N., 590
 Major, B., 490, 524, 528
 Malle, B. F., 101, 500-501
 Malone, B. E., 168,
 Malone, P.S., 151, 153, 155, 168, 441
 Mandell, W., 339
 Mandler, G., 159
 Maner, J. K., 345
 Manganelli, R. A., 541
 Mania, E., 561
 Manion, L., 23
 Manis, M., 67, 441
 Mankowski, T. A., 199
 Mann, J. A., 557, 561
 Mann, L., 219, 328, 378, 424, 504
 Mannix, E., 390,392-393, 402, 403
- Manstead, A. S. R., 232, 235, 402, 528, 577
 Manwell, L., 172
 Maoz, Y., 153
 Maquil, A., 556
 Maratos, E. J., 180-181, 345
 March, J. G., 393, 412
 Marcus-Newhall, A., 556, 558
 Margolin, J., 179
 Marinho, C., 544, 592
 Mark, M. M.,193, 197
 Marková, I., 575, 580, 592, 594, 596, 598, 600, 601
 Markovsky, B., 525
 Markowitz, F. E., 517
 Marks, M. A., 388, 406
 Markus, H., 435, 585
 Marlatt, G. A., 39
 Marlowne, D., 214
 Maroco, J., 32
 Marques, J. M., 374, 433, 435, 467, 478, 492, 530, 568, 577
 Marques, M. A., 478
 Marques, S., 528
 Marques-Pinto, A., 592
 Martellotta, C., 528
 Martens, A., 486
 Martin, L. L., 77, 82, 84, 163-164, 166, 173-174, 186
 Martin, M., 182
 Martin, R., 77, 82, 84, 163
 Martinez, D., 11, 181
 Martinko, M. J., 120
 Maruyama, G., 342, 519
 Massano, D. W., 68
 Matas, C., 344
 Mather, M., 180
 Mathews, A., 178
 Matias, C., 557, 563
 Mauss, M., 346

- May, K., 389
 Mayer, J. D., 192
 Mayo, E., 386
 Maysless, O., 315
 McArthur, L. A., 111, 113
 McAuliffe, B., 527
 McBride, P. D., 245
 McCauley, C., 463
 McCombs, M., 352
 McConahay, J. B., 535, 538-339
 McCroskey, J. C., 334, 340
 McDavid, J. W., 334
 McDermott, J., 177, 317
 McDonel, E. C., 238
 McDougall, W., 257
 McGaugh, J. L., 180
 McGhee, P. E., 221, 222, 242, 350
 McGillis, D., 127
 McGlothlin, H., 552, 554
 McGlynn, E., 560
 McGrath, J. E., 367, 375, 380-382, 385, 386, 392, 395-397, 409-411, 414-415, 417, 419, 422, 424, 432, 433
 McGuire, W. J., 224, 247, 328-329, 337, 350, 357
 McNerney, S., 217
 McKenna, S. J., 118
 McKinkey, S. C., 74, 80
 McKoon, G., 144-145
 McKown, C., 150
 McLaughin, J. P., 537
 McLaughlin-Volpe, T., 117
 McNally, R. J., 177
 McPhee, W. N., 349, 375
 Meade, M. L., 317-318
 Mecklenbrauker, S., 181
 Medford, N., 180
 Medin, D. L., 461, 473
 Mednick, S. A., 421
 Meertens, R. W., 540-542
 Meltzoff, J., 6, 36, 41
 Merleau-Ponty, M., 4
 Merton, R. K., 383, 443, 512, 578,
 Mervis, C.B., 462-463
 Messo, J., 176
 Metcalfe, S., 181
 Meyer, D. E., 73
 Meyer, G., 73, 359, 446, 448, 521
 Meyers-Levy, J., 341
 Michela, J. L., 114-119
 Micheletti, P. M., 498
 Michel-Guillou, E., 592, 594
 Mielke, R., 524
 Miettinem, R., 377
 Milgram, S., 4, 44, 152-153, 219, 245, 247, 277-279, 281-285, 298
 Millar, K. U., 339, 363
 Millar, M. G., 339, 363
 Miller, A., 435-436
 Miller, F. D., 132-133
 Miller, J. M., 353
 Miller, L. S., 351
 Miller, N. 132-133, 198, 217, 257, 320, 339, 342, 351, 353, 363, 435, 436, 441, 492, 494, 556, 558-559, 566
 Miller, N. E., 494, 556, 559
 Millward, L. J., 397
 Milne, A. B., 219, 537, 550, 552
 Milner, K. R., 550
 Mitchell, M. C., 36, 41
 Moe, J. L., 500
 Mohamed, A. A., 401
 Moliner, P., 598-599
 Moloney, G., 596, 602
 Monahan, J. C., 161, 166
 Mongeau, P. 195
 Monteiro, M. B., 9, 116, 181-182, 213, 350-351,

- 363, 437, 441, 446, 493, 504, 513-514, 531-532, 537, 548, 550-553, 555-557, 559, 561, 563-566, 577, 582, 585
- Monteith, M. J., 196, 537
- Montmollin, G., 328, 334, 339
- Mook, D. G., 39
- Moore, D. L., 257, 342
- Moore, H. T., 257
- Morais, M. R., 564
- Morant, J. K., 524
- Moreland, R. L., 304, 311-312, 366-367, 379-380, 389, 398, 524
- Morelli, M., 592
- Morris, C. D., 76
- Morris, W. N., 163-164, 405, 410
- Morus, C. J., 76, 163, 164, 405, 410,
- Moscovici, S., 247, 276-306, 308, 313-314, 322-324, 375, 395-397, 425-427, 544, 546, 469, 570, 572, 574-575, 579-586, 588, 590-598, 600, 602
- Moser, G., 592
- Moskowitz, G. B., 77, 136, 138, 141, 144
- Moskowitz, H. R., 136, 138, 141, 144, 176-177
- Mourato, M. C., 305
- Mouro, C., 592, 594
- Mouton, J. S., 303, 519,
- Mowrer, O. H., 494
- Moya, M., 436, 492
- Moylan, S. J., 197
- Mugny, G., 247, 293, 297, 300, 305-306, 308-311, 313-314, 335, 453
- Muhlenbruck, L., 168
- Mullen, B., 400-401, 420, 524, 527-528
- Mullford, C. L., 119
- Mullick, R., 119
- Mummendey, A., 549, 516, 524, 529, 534, 547-549, 568
- Múrias, C., 444, 486, 492
- Murningham, J. K., 402
- Murphy, S. T., 161, 166, 183
- Murray, H. A., 48
- Murray, W. S., 544
- Murrell, A., 557, 561
- Musch, J., 184
- Myers, L. B., 118
- Mynart, J. C., 514
- Myrdal, J., 515
- Nacoste, R. W., 500
- Nadel, L., 162
- Naffrechoux, M., 286
- Nakamura, G. V., 69
- Nascimento-Schulze, C. M., 592
- Navalho, F., 270
- Neale, M., 389-390, 392-393
- Neisser, U., 4, 103
- Nelson, D. L., 220, 258
- Nemeth, C. J., 293-294, 300, 306, 312-313, 315, 395, 403
- Nemeth-Brown, B., 403
- Nesdale, D., 551, 563
- Neuberg, S. L., 196, 451-452
- Nève, P., 286, 302
- Newcomb, T. M., 505, 510
- Newman, L. S., 137-138, 231
- Niedenthal, P. M., 161, 171, 178-179, 200
- Nier, J. A., 561
- Nijstad, B. A., 193, 420-422
- Nisbett, R. E., 102, 105, 115
- Nitz, M., 329
- Noack, P. V., 517
- Noble, A. M., 68, 498
- Noble, S., 68, 498
- Noel, J., 467
- Noelle-Neumann, E., 353
- Nomaka, I., 397
- Norburn, V., 550

- Norman, P., 232
 Norman, W. T., 56-57
 Norman, W. X., 57
 Northcraft, G. B., 389
 Nosek, B. A., 222
 Nosofsky, R. M., 80
 Notcutt, B., 47, 48
 Novick, L. R., 111, 113
 Novo, R., 528,
 Nye, J. L., 579
 Nygren, T. E., 194
- O'Reilly, C. A.**, 391, 393, 400
 O'Sullivan, M., 84
 Oakes, P. J., 306, 392, 436, 443, 446, 454, 456, 492,
 534, 547, 568, 478
 Oatley, K., 168
 Ochsner, K. N., 180
 O'Connell, M., 530
 Oden, G. C., 65, 67
 Offner, A. K., 420-421
 Ofshe, R., 319
 Ohman, A., 176-178
 Ohne, R. K., 359
 Okhuysen, G. A., 406
 Oliveira, J., 581, 592
 Oliver, M. B., 352, 363
 Olson, M. A., 215, 222, 229, 316
 Ordaz, O., 587, 592, 602
 Orfali, B., 583, 592
 Orvis, B. R., 111, 113-114, 132-133
 Osborn, A. F., 419, 420
 Osborne, J. W., 489
 Osgood, C. E., 56, 65, 208, 211
 Oskamp, S., 349, 355-356
 Otten, S., 373, 524, 534
 Ouellette, J. A., 297
 Ouwerkerk, J., 534
 Oxley, N. L., 421
- Paez, D., 374, 435, 463, 467, 492, 530, 568, 577
 Paicheler, G., 308, 592
 Paik, H., 352
 Paladino, M. P., 167, 543, 568
 Palma, T., 69
 Palmer, J. C., 317
 Palmer, S. E., 188
 Palmeri, T. J., 80
 Paolini, S., 560
 Papastamou, S., 300, 305-306, 313
 Parducci, A., 68
 Park, B., 49, 84, 98, 136, 141, 433, 474-475
 Parrott, G. W., 188, 354
 Passini, F. T., 56, 57
 Passos, A., 404
 Patkanis, A. R., 195, 336
 Patrick, R., 195
 Paul, B. Y., 217
 Paulhus, D. L., 214
 Paulus, P. B., 304, 324, 420-422
 Peabody, D., 441
 Pearson, A. R., 541
 Pelham, B. W., 147-148, 155, 220
 Pelsmaker, P., 235, 339, 362
 Pendergrast, M., 379
 Penner, L. A., 220
 Pereira, A. S., 222, 537
 Pereira, C., 543, 546, 552
 Pereira, M. G., 305, 576, 598
 Perez, J. A., 306, 308-311, 492, 544, 546, 592
 Pérez, J., 306, 308-311, 492, 544, 546, 592
 Perloff, R. M., 527, 532, 538, 540-542, 546, 553-559,
 561, 563
 Perry, C., 329
 Peters, E., 194, 339, 363
 Peterson, R. A., 23, 404
 Petrillo, G., 592
 Petry, R., 180

- Pettigrew, T. F., 80, 82, 440, 498, 504-506, 510,
512, 514-517, 540-542, 551, 555, 558-559, 566,
568
- Petty, R. E., 174, 185, 188, 192-193, 196, 217, 229,
314, 327, 330-334, 337, 340, 353, 363, 407, 488
- Petzhold, P., 524
- Pfau, M., 329, 354
- Pfeffer, J., 391-392
- Phaf, H. R., 180
- Pharmer, J. A., 389
- Phelps, E. A., 162, 180, 217, 243
- Phillips, K. W., 393, 538
- Philogene, G., 593, 602
- Piaget, J., 318, 550
- Pickrell, J. E., 320
- Pietromonaco, P., 75, 97
- Pinsonneault, A., 420
- Pinto, I. R., 308
- Pinto, I. R., 435, 467, 530
- Pires, C. T., 231
- Pissarra, J., 365, 418
- Plant, E.A., 560
- Plewe, S. H., 80
- Plutchik, R., 158
- Podell, J. E., 57, 66
- Podsakoff, P. M., 406
- Poehlmann, K. M., 163
- Poeschl, G., 478, 325, 350, 353, 443-444, 478, 486,
490, 492, 496, 498
- Poindexter, C. C., 7
- Polansky, N. A., 47
- Pomare, B. M., 569, 564
- Poole, M. S., 367-368, 370, 375-377, 433
- Pooley, J., 326-327, 348
- Pope, 354
- Postman, L. J., 178, 570
- Postmes, T., 516, 527
- Potter, J., 591, 595
- Powell, M. C., 57, 183, 238, 355
- Powell, R. S., 57, 183, 238, 356,
- Powesland, P. F., 524
- Pozo, B. C., 543
- Prada, M., 183
- Pratkanis, A. R., 195, 336
- Pratto, F., 161, 500-501, 541, 572
- Preacher, K. J., 490
- Preiss, R. W., 341
- Preston, J. D., 516
- Prigogine, I., 409,
- Prins, B., 181, 533
- Prins, K. S., 181, 533
- Prochaska, C. C., 357, 363
- Pufall, A., 530
- Pushkin, I., 550
- Putnam, H., 69, 375
- Pyszczynski, T. A., 80
- Quattrone, G. A.,**131, 133, 147, 150, 460, 469, 470
- Quinn, D., 487, 489-490
- Quintana, S. M., 550
- Quintas, J., 478
- Raabe, T.,** 554-555
- Rabbie, J. M., 383
- Radvansky, G., 490
- Raghunathan, R., 199
- Ramonet, I., 356, 363,
- Randsley de Moura, G., 374
- Ranelli, C. J., 300
- Rankin, R. E., 216
- Rao, N., 359
- Rapp, C., 325
- Ratcliff, R., 144-145
- Raty, H., 592
- Rausch, S. L., 217
- Ravara, H. S., 308

- Raven, B. H., 301, 577
Raven, B., 501, 507
Rawlings, E., 362
Raye, C. L., 318
Rebelo, M., 556-557, 559, 561, 563-566
Rebelo, M., 556-559, 561, 563-566
Reder, L. M., 134
Rehfishch, H. P., 15
Reicher, S., 454, 534, 547, 568, 578, 590
Reisberg, D., 176, 200
Resnick, L. B., 579
Rhee, S. Y., 401, 402
Rhoads, K. V. L., 333, 345, 347
Rhodes, N., 337
Rholes, W. S., 54
Ribeiro, R., 444
Ricateau, P., 305
Rice, W. E., 356, 3559
Rich, Y., 556
Richard, R., 15
Richter, M. L., 49, 65
Ridgeway, C. L., 527
Riek, B. M., 561, 564
Riemann, B. C., 177
Rimé, B., 402
Rimoldi, H. J. A., 65
Riordan, C., 511
Ris, M. D., 187
Riskey, D. R., 92
Roberts, D., 352
Robertson, T. S., 352
Robinson, E. J., 339
Robinson, J., 576
Robinson, M. D., 161
Roby, T. B., 410
Rock, I., 44, 73
Rodrigues, D., 159
Rodrigues, R. B., 537, 551-552, 554-555
Rodriguez, A. P., 543, 568
Rodriguez, R. T., 543, 568
Roediger, H. L., III, 77, 140, 317, 318
Rogers, E. M., 4, 342, 358-359, 403
Rokeach, M., 47, 498-499
Rokeach, M., 47, 498-499
Roland, E. J., 421
Roman, R. J., 77
Roman, R., 77, 144
Romano, J. M., 22
Ropp, S. A., 517
Rosch, E., 430, 461-463, 466, 547
Rosenfield, D., 435, 440
Ross, D., 8, 105, 117, 127-129, 131, 150, 151, 154-155, 312, 351-353, 441, 569
Ross, L., 100
Ross, M., 92
Rosselli, F., 435, 195
Rossiter, J. R., 352
Rothbart, M., 82, 458-459, 464, 465, 469, 477, 480, 586
Rotteveel, M., 180
Rouby, D. A., 345
Roux, P., 308
Rowan, D., 517
Rucci, A. J., 114
Ruck, M., 552
Rucker, D. D., 193, 196
Ruderman, A., 448
Rudman, L., 505, 508
Ruess, M., 408
Rugg, M. D., 181
Russell, J. A., 463
Russo, E., 300, 325-326
Rust, M. C., 352, 561, 563-564
Rutland, A., 517, 537, 551-552, 554-555
Ryan, C. S., 49, 474
Rytina, S., 285

- Sá, C., 592, 673
 Sabini, J., 188
 Sachdev, I., 524, 529, 562
 Sacks, V., 6
 Sadler, M. S., 673
 Sagar, H. A., 478, 554
 Sagarin, B. J., 333, 344, 345, 346, 356
 Sage, L. D., 238
 Sakuma, M., 220
 Salas, E., 389, 397
 Salovey, P., 198, 471-472
 Salvi, D., 220
 Sampson, E., 305
 Samson, J., 555
 Sanna, L. J., 336
 Sansone, S.: 181
 Santos, P. C., 305
 Saraiva, A. M., 305
 Saribay, S. A., 147
 Sarmiento, P. S., 308
 Sawyers, B. K., 68
 Saxe, L., 300, 535
 Schachter, S., 159-160, 301
 Schacter, D. L., 80
 Schaller, M., 481, 574
 Scheepers, D., 529
 Scheepers, P., 541
 Scheffield, F. D., 327, 336, 338
 Scherer, K., 168, 192
 Schiffenbauer, A., 179
 Schifferhoff, S., 524
 Schippers, M. C., 389, 390
 Schlesinger, A., 556
 Schmander, T., 486, 489-490
 Schmidt, A. M., 67
 Schmitt, M. T., 222, 242, 538
 Schneider, B., 56-57, 389, 392, 587
 Schofield, J. W., 478, 554
 Schooler, J. W., 490
 Schreiber, H., 529
 Schulkin, J., 162
 Schuman, H., 214
 Schumann, D. W., 355
 Schuurman, M., 307
 Schvaneveldt, R. W., 73
 Schwartz, G. M., 178
 Schwartz, J. K., 221-222
 Schwarz, N., 163, 172, 174-175, 184-191, 196, 200, 337
 Scott, W. D., 199, 214, 392, 435, 578,
 Sears, D. O., 29, 336, 535-536, 538
 Sears, R. R., 47, 48
 Sears, R., 494
 Secord, P. F., 246, 286, 446
 Seibold, D. R., 375
 Seidel, O., 223
 Sekaquaptewa, D., 243
 Selamat, M. F. B., 198
 Semin, G., 220, 316
 Serimo, C. 592
 Serrano, J. M., 178
 Setterlund, M. B., 171, 178
 Shafir, E., 194
 Shalker, T. E., 184
 Shanteau, J., 68
 Shapiro, D. 56, 97
 Sharma, A. R., 29, 333
 Sharot, T., 180
 Shaver, K. G., 101, 103, 107, 127
 Shaw, D. L., 109, 115, 163, 352, 355, 411
 Shaw, M. E., 109, 115
 Shea, G. P., 399
 Sheikh, A. A., 520
 Shen, E., 47
 Shepard, R. N., 58
 Shepperd, J. A., 407

- Sherif, C. W., 338, 437
- Sherif, M., 208, 223, 246-258, 275-276, 286-288, 302, 305-306, 308, 322-323, 338, 344, 365, 412, 437, 440, 505, 513, 515, 517-519, 533, 549, 558, 568, 570, 576
- Sherman, J. W., 80, 82, 452, 463, 469, 470, 473, 478, 492
- Sherman, S. J., 3, 15, 152, 238, 382, 433, 446, 474, 541
- Sherry, D. F., 80
- Shils, E., 348
- Shimp, T. A., 355
- Shin, L. M., 217
- Shroad, M., 417
- Sidanius, J., 500-501, 572
- Sigall, H., 218
- Signorielli, N., 350
- Silva, L. M., 9, 14, 41, 47-48, 220, 350
- Silvera, D. A., 340
- Simmel, M., 101, 380, 582
- Simon, A., 352-353
- Simon, B., 524, 528
- Simon, H. A., 163, 168
- Simons, T., 404
- Simpson, G., 527
- Sinclair, R. C., 193, 197
- Singer, J., 159, 160
- Sistrunk, F., 334
- Skelly, J. J., 195, 316
- Skowronski, J.J., 94-95, 138-142, 146
- Slinkard, L., 329
- Sloan, L. R., 484
- Slovic, P., 92, 194-195, 339, 363
- Smetana, J. G., 550
- Smith, C., 524, 527
- Smith, E. R., 76, 78, 98, 132-133, 168, 174, 188, 192, 198, 316, 331, 342, 452, 453, 461, 470, 473-475
- Smith, S. M., 331
- Sneed, C. D., 49
- Snell, W.-E., 7
- Snellman, L., 592
- Snider, S., 183, 563
- Sniderman, P. M., 541
- Snyder, H. N., 300
- Snyder, L. B., 359
- Snyder, M., 118, 300, 337, 476, 512, 530
- Snyder, R. C., 530
- Soczka, L., 208, 210
- Sohn, M., 554
- Somech, A., 408
- Sopory, P., 342
- Sorenson, E. R., 11, 166, 329
- Sorrentino, R. M., 297
- Souto, S. O., 592
- Spears, R., 402, 516, 525, 527-528, 530, 533, 577
- Speckart, G., 232
- Speer, L., 535
- Speller, G. M., 8
- Spence, W., 65
- Spencer, S., 486-487, 489, 490, 512, 519, 528, 587
- Spini, D., 572, 592, 598, 600
- Spruyt, A., 223, 243
- Sroka, K. R., 300
- Srull, T. K., 72, 75-76, 78, 82-88, 91, 98, 136-137, 200, 491, 492
- Staats, A. W., 355
- Staats, C. K., 355
- Stahelski, A. J., 110
- Stallworth, L. M., 500-501
- Stangor, C., 80, 82, 297, 300, 313-314, 316, 492, 550, 552
- Stanley, J. C., 36, 38-39, 44, 277, 284
- Star, S. A., 502
- Stasser, G., 392-393, 397, 424, 426

- Staw, B. M., 312
- Stayman, D. M., 339, 356
- Stearns, P. N., 5
- Steele, C. 485-490, 492, 512, 528
- Steffens, M., C., 549
- Stegmüller, M., 177
- Steinberg, J., 199
- Steiner, I. D., 365, 366, 406, 411-413, 416, 418-419, 422, 423
- Steinman, R. B., 222
- Steinmetz, J. L., 129, 151
- Stengers, I., 409
- Stephan, C. W., 492, 517, 558, 560, 566
- Stephan, W. G., 435, 440-441, 463, 464, 492, 517, 558, 560, 566
- Stepper, S., 164, 166
- Stern, S. E., 219
- Sterthal, B., 336
- Stevens, S. S., 28
- Stewart, R. H., 66
- Stitt, C. L., 463
- Stohl, C., 375
- Stone, J., 487, 489
- Stoner, J. A. F., 425
- Storbeck, J., 160-161, 181
- Stouffer, S. A., 502
- Stout, R. J., 405
- Strack, F., 77, 164, 166, 174, 184, 186-187
- Strauss, A., 35
- Strickland, L. H., 287, 301
- Strodtbeck, J., 160-161, 181
- Stroebe, W., 407, 420, 422, 433, 445, 463, 492, 593
- Stroehm, W., 182
- Stroessner, S. J., 8, 10, 197
- Strömbäck, J. 353
- Suchman, L. A., 502
- Suci, G. J., 65, 211
- Suedfeld, P., 344
- Sugiman, T., 593
- Sulzer, J. L., 109, 115
- Sumner, W. G., 517
- Sunwolf, L. R., 375, 377
- Susser, K., 164, 187, 196
- Susskind, J., 435
- Sutcliffe, K. M., 398
- Sutton, R. I., 420, 421
- Swann, W. B., 512
- Swedlund, M., 293
- Sweet, L., 47
- Syz, H. C., 216
- Szilvas, K., 425
- Taft, R., 47
- Tagiuri, R., 45, 47, 56, 59, 97
- Tajfel, H., 208, 304, 306, 373-375, 382, 383, 392, 446-447, 449, 450, 500, 502-503, 519-530, 534, 550, 560, 568, 576-579, 591, 596
- Takemoto-Chock, N. K., 57
- Takeuchi, H., 397
- Tan, C. R. M., 198
- Tangney, J. P., 168
- Tannenbaum, P. H., 65, 208, 211
- Tanter, R., 495
- Tarde, G., 257
- Tata, P., 178
- Taylor, D. M., 118
- Taylor, M. 586
- Taylor, S. E., 69, 181, 199, 200, 448, 463, 464, 499, 569, 578
- Teasdale, J. D., 181
- Teasley, S., 579
- Terry, D. J., 235, 352, 534, 563
- Tesser, A., 163, 200
- Tetlock, P. E., 192, 196, 198
- Teven, J. J., 334

- Thaler, H., 68
 Thamodaran, K., 342
 Thein, R. D., 82
 Thibaut, J. W., 110, 287, 301
 Thomas, A. M., 18, 82, 201, 203, 351, 402
 Thompson, D. M., 135, 141, 146
 Thompson, N., 72, 120, 135, 141, 214, 224, 243, 433, 579
 Thorn, B. E., 22
 Thorndike, E. L., 47, 257
 Thorsrud, E., 376
 Thurstone, L. L., 205-206
 Tiedens, L. Z., 192, 195
 Tindale, R. S., 408, 424, 426, 568, 579
 Titus, H. E., 498
 Titus, W., 426
 Todorov, A., 142-143, 146, 156
 Tolbert, P., 391-392
 Tomkins, S., 217
 Topol, B., 465
 Torrance, P. E., 312
 Toscano, H., 58-61
 Tota, M. E., 77
 Townsend, A. M., 392
 Trautner, H. M., 550
 Treyens, J. C., 317
 Trócoli, B. T., 184
 Trolier, T. K., 435
 Trope, Y., 147, 153, 199
 Tropp, L. R., 516-517, 555, 560, 566, 568
 Trost, M. R., 344, 346
 Trzebinski, J., 56
 Tschan, F., 386
 Tsui, A. S., 392-393
 Tucker, D. M., 187
 Tuckman, B. W., 387-388
 Tuddenham, R. D., 245, 270
 Tuffin, K., 592
 Tulving, E., 135, 141, 146
 Tumeo, M., 420-421
 Tupes, E. C., 57
 Turban, E., 417
 Turken, A. U., 193
 Turner, J. A., 22
 Turner, J. C., 247, 284, 305-306, 373, 375, 382, 392, 425, 436-437, 443, 446, 450, 454, 456, 461, 464, 492, 519-527, 529-530, 533-534, 547-548, 550, 560, 562, 568, 576-579
 Tursky, B., 218
 Tversky, A., 91-92, 95, 131, 150, 184, 192, 194, 341, 345
 Tweney, R. D., 114
 Twigger-Ross, C., 8
 Tybout, A. M., 343
 Tyerman, A., 519
 Tyler, R. B., 537
 Tyler, T., 353, 406
 Uleman, J. S., 94, 134-135, 138, 140, 141, 147
 Underwood, B., 543
 Unkelbach, C., 177
 Uranowitz, S., 476
 Urbina, S., 31, 41
 Usala, P. D., 165
 Vaes, J., 167, 543, 568
 Vala, J., 9, 26, 29, 41, 205-206, 208, 222, 305, 350, 363, 498-499, 504-505, 513, 524, 529, 536, 541, 543-544, 546, 548, 568-570, 576-577, 583, 585-587, 590, 592-598, 601-602
 Valentim, A., 592
 Validzic, A., 561, 564
 Valins, S., 102
 Valkenburg, P. -352
 Valone, K., 342
 Valsiner, J., 594, 595

- Van Alstine, J., 165
van Avermaet, E., 290, 297-300, 302
van den Bos, K., 197
van der Pligt, J., 15, 208, 223
van der Veer, R., 594-595
van Kleef, G. A., 402
van Knippenberg, A., 431, 524, 529-530, 533
van Knippenberg, D., 389-390
van Laar, C., 530
van Oudenhoven, J. P., 533, 559, 564
Vandekerckhove, J., 223
VanGundy, A. B., 420
Vanman, E. J., 217
Vanneman, N. D., 504
Vanzetti, K., 541
Varela, F., 579
Vargas, P., 243
Veer, R., 595
Verberk, G., 541
Vergara, A., 463
Verkuyten, M., 532
Vernom, P. E., 47
Viaud, J., 592
Vignaux, G., 375
Vinacke, W. E., 446
Vinagre, M. G., 235, 237
Vincent, J. E., 346
Viscusi, D., 165
Vitti, E., 305
Vivian, J. E., 563
Voci, A., 517
Voelklein, C., 597
Vogel, D., 410
Volkova, B. C., 218
Vollrath, D. A., 579
Volpato, C., 305, 315, 541
Von Cranach, M., 386
von Hippel, W., 221, 243, 339, 362, 490
Vosburg, S. K., 199
Vygotsky, L., 377, 594-595
W
Wachelke, J., 592
Wachtler, J., 294, 300, 315
Wackman, D., 334, 352
Wade, G., 559
Wagner, G.W., 391
Wagner, U., 516
Wagner, W., 407, 583, 592, 595, 584, 594, 586, 589,
598-599
Wagoner, B., 583, 592
Waldzus, S., 531-532, 548
Walker, I., 489, 504, 572, 596, 602
Walker, R., 484
Walkey, F. H., 7
Walkley, R. P., 516
Wall, S., 26
Wallace, W. P., 219
Wallbott, H. G., 168
Waller, M., 406
Wallerstein, I., 3
Walster, E., 195
Walters, G., 445
Walton, R. B., 47
Wanke, M., 77, 327, 328, 330-333, 362
Wann, N., 467
Warchaw, M. F., 355
Ward, A., 569
Ward, C. M., 561,
Ward, S., 334, 352
Warren, R. E., 73, 336
Warrington, E. K., 220
Wartella, E., 334, 352
Warwick, D. P., 360
Waters, E., 26
Watson, A., 105, 317, 517
Watson, A., 517

- Watson, G. W., 105, 420
Watson, J. B., 326
Watson, J. M., 317
Watson, J., 420
Watters, E., 319
Weaver, D. H., 349
Weber, M., 84, 181, 333, 464-465, 582
Weber, U., 548
Webster, D., 146, 427
Wegener, D. T., 174, 185, 188, 192-193, 196, 327,
331-334, 339, 340
Wegner, D. M., 398
Weick, K. E., 398
Weigel, R. H., 231
Weil, A. M., 550
Weiner, B., 80, 94, 100, 102, 106, 115-117, 119-120
Weingart, L. R., 404
Weinreich, N. K., 359
Weiskrantz, L., 220
Weiss, D. J., 65, 68
Weldon, E., 77, 407
Wells, G. L., 330, 468
Wengraf, T., 25
Wentura, D., 555
Wenzel, M., 548-549, 568
Wertheimer, M., 547
West, S. G., 49, 313, 358
Westley, B. H., 358
Wetherell, M., 305, 454, 534, 547, 568, 577
Weyant, J. M., 198
Whalen, P. J., 217, 530
Wheeler, D., 346, 488
Whetten, D., 387
White, B. J., 513
White, J. B., 532
White, R. K., 365, 427
Whitney, K., 309
Whittington, E., 172
Whyte, G., 400
Wiebe, F. A., 401
Wierson, M., 18
Wiggins, E. C., 337
Wilder, D. A., 480
Wilder, D., 245, 270, 303, 313, 305, 307, 516, 556
Wilhelmy, R. A., 271
Wilke, H., 529
Wilkes, A., 446-447, 520, 523
Wilkie, P., 588, 592
Wilkins, C., 230
Williams, C. J., 221, 229, 238
Williams, D. A., 22
Williams, J. R., 502
Williams, K. J., 489
Williams, K. Y., 391
Williams, K., 433
Williams, M. L., 416, 420-421
Williams, R., 22, 234
Williams, T. M., 19-20
Willis, G. B., 528
Willis, G., 33
Willis, R. H., 65-66, 303
Wilner, D. M., 516
Wilson, T. D., 77, 115, 119, 186
Winkelman, P., 200
Winter, J. P., 94, 134-136, 138, 140, 147
Winter, L., 135-138, 140-141, 147, 420-421
Winton, W., 466
Wishner, J., 52, 56
Witmer, D. F., 376
Witte, E. H., 341-342, 407, 424
Wittenbaum, G. M., 427, 366, 392-393, 397
Wolf, S., 271, 297, 300-301, 304, 314
Wolfe, C., 490
Wölk, M., 191
Wong, P. T. P., 80
Wood, G. C., 469

- Wood, J., 172, 297, 300, 307, 334, 337, 410, 413-415, 433, 443, 469
- Wood, R. E., 410, 413-415
- Wood, W., 297, 300, 307, 334, 337, 433, 443
- Worchel, S., 388, 433, 513-514, 568
- Word, C. O., 443
- Worden, J. K., 359
- Works, E., 516
- Worth, L. T., 82, 171, 173, 188-189, 307
- Wright, A., 517
- Wright, N., 430
- Wright, Q., 48,
- Wright, W. F., 194
- Wundt, W. M., 3
- Wyatt, I., 377
- Wyer, R. S., 54, 68, 75, 76, 78, 92, 98, 136, 137, 200, 478
- Wyer, R. S., Jr., 82, 84, 91, 445, 491
- Xu, J., 482, 483, 573
- Yamada, Y., 593
- Yang, H. C., 352, 363, 420, 421
- Yeh, Y., 177
- Yihmaz, O., 421
- Yinger, S. M., 527
- Young, B., 346
- Yzerbyt, V., 433, 530
- Zabrack, M. L., 19
- Zaccaro, S. J., 388
- Zajonc, R. B., 161, 158, 160, 161, 163, 164, 166, 168, 183, 355, 407, 570, 575, 585
- Zanna, M. P., 54, 59, 197, 214, 346, 443,
- Zarate, M. A., 452-453
- Zavalloni, M., 425, 528
- Zelditch, M., 512
- Ziebling, B., 346
- Znaniacki, F., 201, 203
- Zuber, K., 425
- Zuckerman, C., 427
- Zuwerink, J. R., 196

Índice remissivo temático

A

- Abordagem sócio-cognitiva 550
- Aceitação privada 294-297
- Aceitação pública 294-297
- Acentuação perceptiva
 - intercategorial 449, 457
 - intracategorial 446, 447, 450, 457
- Acontecimentos afectivos autobiográficos 182
- Activação emocional 170, 180
- Actividade electromiográfica facial (EMG), 217
- Aculturação 349
- Adequação comparativa 454-455
- Agressão
 - deslocamento da 495-496
 - ver teoria da frustração-agressão
- Aleatorização 37
- Ambivalência 214, 224, 536
- Ameaça
 - do estereótipo 485-489, 512
 - intergrupar 484, 533, 540, 563
- Análise
 - sincrónica 495
 - diacrónica 495
 - de variância 114-115
- Ancoragem 584, 588-589, 600-601
- Ancoragem e ajustamento 131, 150
- Ansiedade 134, 150
 - intergrupar 517, 560, 566
- Anti-semitismo 494, 496
 - escala de 496
- Antilocução 438, 508
- Apoio Social 15
- Apoio social
 - ideológico 272-276, 283, 298, 514
 - institucional 510, 514, 516
- Aprensão cognitiva (*appraisal*) 159, 163, 192
- Articulação psicossociológica 574
- Assimetria positivo-negativo 524
- Assimilação de valores 438, 446, 449-450
- Atitudes
 - acessibilidade das 204, 238
 - ambivalência 214
 - conceito de 163, 201-203
 - e comportamentos 229 – 232, 535
 - e representações sociais 599
 - escala(s) de 205-214
 - estrutura 223, 242
 - funções das 224-230, 239
 - implícitas 215
 - medida das 2, 7, 21, 34, 201, 205, 213, 553
 - medidas directas 205-214
 - medidas implícitas 27, 215-219
 - medidas indirectas 214-223
 - modelo de acção planeada 236-237, 242
 - modelo de acção reflectida 193, 232-233
 - mudança de 239-240, 551-552, 560, 564
 - princípio da redução da dissonância 227
 - princípio do equilíbrio 225-226
 - teste de associação implícita 221-222, 554
- Atracção interpessoal 205, 400-401, 510

- Atribuição causal (*ver* teoria da)
 erro fundamental 100, 117, 131, 150, 154-155
 disposicional 131-132
 situacional 131-132
- Auto-categorização (*ver* teoria da)
- Auto-conceito 222, 450, 520, 523, 528
- Auto-estima 205, 336
- Autocinético (paradigma/efeito) 247-249, 323, 412, 576
- Autoconfiança 293-294, 296, 300, 313
- Autoritarismo 437, 498, 500
- B**
- Bias map*, 484
- Bode expiatório
 hipótese do *bode-expiatório* 494-495
- C**
- Campanhas de comunicação
 marketing social 359
 modelo da comunicação persuasiva de Yale 354, 357-358
 modelo transteórico de mudança comportamental 357
 teoria da difusão das inovações 358
- Categorias primitivas 451, 453
- Categorias sociais
 categoria super-ordenada 533, 547-549, 560, 562-564, 567
 conteúdos categoriais 441-442, 482, 484, 507
 sub-categorias 465, 547
 e representações sociais 590
- Categorização
 processo de 304, 373, 520, 533
 social (*ver* teoria da categorização social)
- Categorizações inflacionadas 151, 153
- Causalidade
 causas pessoais 101, 105-106
 causas situacionais 101, 105-106
- Coesão social 365
- Cognição social 62-75, 77, 93, 96-97, 115, 131, 156, 367, 382, 424, 445, 491, 569, 579
- Comparação social
 dimensões de comparação 504, 524, 529, 531, 547, 576
ver teoria da
- Competição social 529, 530, 533
- Complexidade cognitiva 467-468, 566
- Comportamento(s)
 intergrupais 502, 525
 implicativos de traço 139-140, 147, 151
 altruísta 198
- Compreensão de texto 74, 75, 134, 144
- Comunicação
 comunicação persuasiva 196, 214, 326, 328, 330, 332, 334
 modalidades comunicativas 590
- Conflito(s)
 de interesses 520
 e cooperação 413, 415, 482, 493
 história de conflito 513, 515
 interno 535 – 538, 541
 relações de 504-505, 513
 realistas (*ver* teoria dos conflitos realistas)
- Conformismo (*ver* influência social)
 grupal 256-275
- Congruência de crenças (*ver* teoria da)
- Conservadorismo político-económico
 escala de 496
- Consistência cognitiva 349

- Contacto
- e cooperação 512-513, 515, 518
 - hipótese do contacto 505, 510-511, 515, 517, 555-556
 - intergrupar 512, 514
 - natureza do 514
 - personalização 516
 - individualização 556
- Contexto social
- e comportamento intergrupar 525
 - e contexto interpessoal 525
 - e contexto intergrupar 525
- Contexto situacional 151, 153, 164
- Continuum* interpessoal-intergrupar 502
- Contrato de benevolência 307
- Controlo social 286, 374, 494
- Conversão 288, 297, 299, 301, 306, 314
- Cooperação intergrupar 513
- Correcção situacional 149-151
- Correlação ilusória 479-481, 573
- Criatividade social 530-531, 533
- D**
- Desejabilidade social 25, 214, 218, 538
- Desindividuação (ver despersonalização)
- Desinformação 319-321
- Desobediência 283, 285
- Despersonalização 383, 535
- Desumanização 544
- Dessegregação racial 515
- Destino comum 383
- Diagnosticidade 461-464 (*cue validity*)
- Diferença actor-observador 99-105
- Diferenciação
- categorial 225, 446, 458
 - intergrupar 225, 310, 480, 504
 - interindividual 383, 460
 - intracategorial 225, 310, 480, 504
- Diferenciador semântico (ver atitudes)
- Dilema americano 515
- Dilema do prisioneiro 413
- Direitos humanos 500, 514, 572, 592, 600
- Discriminação
- intergrupar 198, 499, 518, 526-527, 541, 544
 - social 436, 481, 491, 492, 499
- Dissidência 273
- Dissonância cognitiva 203, 227-230, 240
- Distância social 213, 445, 532
- Distintividade
- intergrupar 523, 533, 556, 559, 576
 - positiva 529, 530, 532
- Distorções situacionais 460
- Distorções taxonómicas 460
- Dominância Social (*ver* Teoria da)
- E**
- Efeito(s)
- autocinético 248-249, 323, 412, 576
 - da terceira pessoa 352
 - das armas 495
 - de acentuação (*ver* acentuação perceptiva)
 - de assimetria positivo-negativo 524
 - de centralidade de traços (efeito caloroso/frio) 50-52, 61
 - de congruência com o estado de espírito 178, 182
 - de enculturação 349-350, 362
 - de incongruência 81-85, 87, 89-91
 - de inoculação 328-329
 - de halo 46

- de mera exposição 355
- não-comuns 122, 124
- de ovelha negra 374, 530
- de popularidade (*bandwagon*) 354
- de primazia 53-54, 92, 339
- de recência 92, 339
- inflacionário da imaginação 321
- de recuperação 182
- do vencido (*underdog*), 354
- Endogrupo 382
- Enviesamento
 - correspondente 105, 129-130, 150-151, 153
 - endogrupal 521-523, 529, 553, 557
 - exogrupal 526
 - perceptivo 543
 - selectivo, 227
- Erro de medida
 - aleatório 31
 - experimental 31
 - erro sistemático 31-34
- Erro fundamental da atribuição 100, 117, 131, 150, 154-155
- Espírito fechado
 - ver* teoria do
- Esquemas causais 16
- Essencialismo
 - essencialização (*ver* naturalização)
- Estados afectivos
 - e emoções 157, 168
 - e estados de espírito 157, 200
 - e sentimentos 166
- Estatuto
 - assimetria de 504, 512, 526, 564
 - étnico 512, 557, 565
 - relativo 524, 526-529, 543, 562, 565-566
- Estereótipo(s)
 - e justificação social 439
 - e preconceito 220, 436, 438
 - e processamento da informação 435, 475
 - modelo do conteúdo dos 482-484, 573
 - probabilidade de diferenciação dos 471
 - variabilidade dos 471-472
 - veracidade dos 441
- Estratégias de auto-apresentação 540
- Estigma social 7, 516-517, 528-529, 538
- Estilo comportamental 288, 290, 300
- Estímulos
 - distais 103
 - proximais 103
- Estruturas cognitivas 70, 398, 509
- Étnico
 - grupo 499, 538
 - preconceito 506-507, 554
- Etnocentrismo
 - escala de 496
- Eu (*ver* também *self*) 337, 560, 578
- Excitação (*activação, arousal*), 158, 170, 180
- Exemplar
 - categorização por 474-475
 - modelo PDIST 471, 473
 - probabilidade de diferenciação 471
 - tendência central 471-472
- Exogrupo 382
- Expectativa(s)
 - irrealistas 151-152
 - teorias das 223
- Experiências
 - em vácuo 409
- Exposição selectiva 227, 229

F

- Faces emocionais 177
- Facilitação social 407, 575
- Falsas memórias 316-323
- Familiaridade 166, 175, 180-181, 459
- Favoritismo (ver também enviesamento)
 - endogrupal 500, 526
 - exogrupal 526

Fidelidade

- inter-observadores 32
- interna 31
- teste-reteste 31

Flashbulb memories 182

- Formação de impressões 43-98
- Formação de normas 248, 387
- Frustração-agressão
 - ver teoria da

G

- Generalização abusiva 440
- Grupo(s)
 - artificiais 521-523
 - conceito de 365, 379-380
 - cultura de 392
 - desempenho dos 369, 385, 394, 399-400
 - dinâmica de 389-433
 - electrónicos 417-418
 - estrutura de 381-389
 - homogeneidade dos 389, 460, 469
 - interacção nos 389-433
 - laboratoriais 375, 557 (exemplo)
 - naturais 311, 375, 564
 - produtividade dos 389, 409
 - redes de comunicação nos 416-417
 - tarefas dos 385, 390

tempestade de ideias (*brainstorming*) 419-422

teoria do desenvolvimento dos 368-378

teoria dos 368-378

- Grupo de controlo 36-37
- Grupo experimental 37
- Grupos mínimos 521-523, 534
- Grupos sociais 118

H

- Hetero-etnicização 546
- Heurística 91-92, 95, 131, 150, 196
- Hierarquia social 496, 500, 510, 550
- Hipóteses
 - causais 15-16, 18
 - correlacionais 15-16
 - do contacto (ver teoria do contacto)
 - de mediação 18, 30
 - de moderação 16-18, 30
- Homogeneidade grupal 389, 460, 469
- Hostilidade
 - deslocamento da 437, 495-496
 - intergrupala 512, 514, 518-519

I

- Identidade pessoal 534
- Identidade social
 - e competição social 529-530, 533
 - e criatividade social 529-531
 - e mobilidade social 525, 528-530
 - e mudança social 525, 530
 - e representação social 590
 - minoritária 528, 530
 - negativa 528-529
 - ver teoria da

Identificação

- grupal 530, 577
- endogrupal 520, 530, 549, 560
- exogrupal 529

Imaginação guiada 321

Impacto social (teoria do) 406-408

Inclusão social

- inclusiva (categoria) 547-549, 563

Individualização 556

Inércia social (teoria da) 406-408

Inferência(s)

- correspondentes 121-122, 124-126, 130
- implícitas 55-57
- de intenções 126
- social 196
- de traço 76, 128, 140, 146

Influência social

- conformismo 259-277
- informativa 302-304
- inoculação 329
- inovação 285-297
- normalização 287-288
- normativa 302-304
- obediência 277-285
- perspectiva funcionalista 370-371
- perspectiva genética 287-288
- referente 305
- sonambulismo social 257-259, 275-277, 323

Infra-humanização

- e cultura *versus* natureza 544-546
- e emoções primárias 167, 543-544
- e emoções secundárias 167, 543-544

Inovação social 285-297

Interdependência

- de destino 383

negativa 518-519

positiva 518-519

Intergruppal

- categorização 520
- conflito 502-505, 513
- contacto 510-511, 513, 515, 517, 558
- cooperação 513-515
- enviesamento 521-523, 526, 529, 553, 557
- preconceito 506-507, 554
- relação 502
- atração 514

J

Julgamentos

- avaliativos 45, 182-184
- baseados na memória 92-95
- de assimilação 183
- de contraste 183
- de incerteza 192
- de justiça 197, 200
- intergrupais 197, 200
- on-line* 93-95

L

Liderança

- estilos de 365, 427-428
- processos de 429-432

Lista de adjectivos 444

M

Maioria social 263, 267-268, 272

Matrizes de Tajfel 521-522

Medidas

- de atitudes 205-222
- de auto-relato 205-214

- comportamentais 25
- explícitas de comportamento 25
- implícitas de comportamento 27
- Meios de comunicação social (media)
 - agenda-setting* 352-353
 - comportamento de voto 348-349, 352-354
 - consumismo 352, 356
 - efeito da terceira pessoa 352-353
 - efeito dos *media hostis* 353
 - efeitos de enculturação 349-350
 - efeitos políticos 352-354
 - espiral do silêncio 353
 - media framing* 353-354
 - media priming* 353
 - modelo da seringa hipodérmica 327
 - modelo transteórico de mudança
 - comportamental, 357
 - papéis de género 350-351
 - perspectiva administrativa 348
 - perspectiva crítica 349
 - sondagens 354
 - e representações sociais 377
 - e violência 350-352
- Memória (s)
 - contágio social da 316-319, 322
 - distorções de memória 319-320
 - falsas memórias 181, 316-323
 - flashbulb memories* 182
 - implantadas 317, 319, 321
 - selectiva 229
 - social 570, 592, 594
- Meta-contraste 577 (ver também teoria da auto-categorização)
- Meta-sistema de regulação 574
- Metáforas
 - e objectivação 588-589
- Método(s)
 - e triangulação 593
 - correlacional 10
 - experimental 5, 16
 - multidimensionais 593
- Micro-teorias intrapessoais do preconceito 494
- Minoria(s) sociais
 - anómica 288
 - nómica 288
 - psicologia social das 527
- Mobilidade social 525, 528-530
- Modalidades comunicativas
 - difusão 590
 - propagação 590-591
 - propaganda 591
- Modelo de afecto-cognição
 - abordagem atribucional 159
 - abordagem corporalista 158, 161-162, 171, 173
 - abordagem “dos dois-factores” 159
 - FARM* (familiaridade como mecanismo de regulação) 175, 181
 - hipótese de alocação da atenção 173
 - hipótese de manutenção do estado de espírito 173
 - hipótese do afecto como informação 172, 185
 - hipótese de calibração cognitiva 174
 - hipótese da relação do estado de espírito com as estruturas gerais de conhecimento 175
 - hipótese de estado de espírito como *input* 174
 - hipótese de contingência hedónica 174
 - modelo de infusão do afecto 174
 - modelo de rede-associativa 71, 86-91, 170

Modelo(s)

- algébricos 45, 63, 97
- atribucional 117, 119
- da dinâmica de grupos subjectiva 374
- das categorizações cruzadas 453
- do conteúdo dos estereótipos 482-484
- da dupla identidade 561, 563-564
- heurístico-sistemático 314, 331
- da identidade endogrupal comum 560, 566
- da mútua diferenciação endogrupal 558, 559, 563
- da predição dualística 471
- da probabilidade de elaboração 330-331
- da projecção endogrupal 548-549
- psicolinguístico, 220
- das sinapses (teoria) 78
- TRAP, 90

Monitorização da fonte 318

Mudança de significado 54

Mudança social 525-526, 530

N

Naturalização 543, 586

Negociação

- distributiva 413

Norma cultural 454-453

Normas sociais

- e preconceito 498, 514, 551-552

Normalização (*ver* influência social)

O

Obediência social 277-285

Objectivação 578, 584, 586-589, 601

Objectivos

- comuns 384, 513-516, 519

- divergentes 518

- de investigação 1-3

- de processamento 71

- supra-ordenados 518-520

Organização das categorias

- perspectiva exemplar 461

- perspectiva probabilística 461

Organização cognitiva 458, 461, 470, 474

P

Papéis sociais 129, 443-444

Paradigma

- de Asch, 50-55

- dos efeitos limitados 349

- de falsos reconhecimentos 142

- de ganhos de re-aprendizagem 138

- dos grupos mínimos 521-523

- de reconhecimento *on-line* 144

- de recordação com pistas 135

- da semelhança-atracção 344

Paridade de estatuto

- ver* teoria do contacto

Pensamento de grupo 576

Pensamento social 569 - 602

Percepção

- de contingências 192

- de ilegitimidade 526-527, 529

- de instabilidade 526

- de justiça 197, 200, 504

- de pessoas 49-110

- selectiva 229

- social 49-110

- de semelhança 499, 510, 513-514, 524

Personalidade autoritária

- escala F 496-497

- ver* teoria da

Personificação 586

Persuasão

alvo de 196

e apelo ao medo 195, 327, 341-342

e automonitorização 337

e atractividade social 333

e comportamento de ajuda 536

e comportamentos de consumo 232, 329, 332

e credibilidade da fonte 340

e conteúdo da mensagem 328

e diferenças de género 334

e distração 330

e influência social 315

e linguagem 342

e meios de comunicação social 348

e mudança de atitudes 239, 315

e estado de espírito 196

e estrutura da mensagem 338

e ética 356, 360

e identificação 332, 336

e interiorização 336

e mensagem 338

e necessidade de cognição 337

fonte de 196

modelo da probabilidade de elaboração
330-331

modelo da resposta cognitiva 328

modelo de Yale 354, 357-358

modelo heurístico-sistemático 331-332

Polarização grupal 426

Preconceito

aversivo 535-536

expressões do 535-549

desenvolvimento do 549-553

flagrante vs. subtil 540

homofóbico 537, 552

implícito vs. explícito 555

modelos de desenvolvimento do preconceito 550-554

modelos de redução do preconceito 555-567
natureza do 505

origem do 494-508, 517, 519

Primação

ambiguidade na primação 76

aplicabilidade da primação 76

cronicidade na primação 77

primação afectiva 183

priming afectivo, 221

Princípio da consistência cognitiva 227

Princípio da covariação 102

Princípios de persuasão interpessoal

de autoridade 343

de compromisso/consistência 346

de escassez 345

de reciprocidade 346

do equilíbrio, 225

estratégia da porta na cara 346

estratégia do pé na porta 346

validação social 344

processamento dual 330

sleeper effect 336

teoria da inoculação 329

teoria do julgamento social 338

Privação relativa (*ver* teoria da)

privação relativa egoísta 503-504

privação relativa fraterna 503-504

Pró-fascismo

escala de 496

Problemas de investigação

questões de causalidade 10

- questões de comparação 10
- questões de compreensão 8
- questões de descrição e classificação 8
- questões de existência 8
- questões de medição e de composição 9
- questões de relação 9
- Processamento de informação
 - automático 144, 147, 149
 - controlado 144, 147, 149
 - não analítico vs. analítico 170
 - superficial vs. profundo 175
- Processos atencionais
 - atenção 176
 - cognitivos 169
 - de recordação livre 135-136, 140-141, 180
 - de reconhecimento 180
 - mnésicos 180
 - procura de coerência 480
- Profecias auto-confirmatórias 578
- Projeção endogrupal (*ver* modelo da)
- Protótipo
 - prototipicalidade endogrupal 547
 - prototipicalidade relativa 549
- Psicologia ingénuas 101, 107
- Publicidade
 - efeito de mera exposição 355
 - fraco envolvimento 355
 - forte envolvimento 355
 - princípio de associação 355
- Q**
- Quadros de referência 248, 251
- R**
- Racismo
 - ambivalente 535
 - aversivo 535-536
 - escala de preconceito subtil 541-542
 - escala de racismo moderno 539
 - flagrante 540
 - moderno-tradicional 536
 - simbólico 535
 - subtil 540
 - tradicional 536
- Reacções afectivas 158-159, 161, 163
- Reacções fisiológicas, 27
 - falsas respostas fisiológicas, 218
 - respostas fisiológicas, 218
 - resposta galvânica da pele, 216
 - resposta electromiográfica facial, 217
 - resposta pupilar, 216
- Recursos cognitivos 168-173
- Rede associativa 86-87
- Redução do preconceito
 - modelo da dupla identidade 563
 - modelo da identidade endogrupal comum 560
 - modelo da mútua diferenciação intergrupala
 - 559
 - recategorização 561
- Regulação social 374, 514
- Relações
 - interpessoais 525
 - de conflito 504-505, 513
 - de cooperação 513
 - de dominação 533
- Relevância hedónica 125
- Representação
 - cognitiva de pessoas 43-98
- Representações colectivas 577-581
- Representações sociais
 - ancoragem 588

e atribuição social 569
 e sistemas de comunicação 598
 emancipadas 598
 hegemónicas 597-598
 modelo dialógico 379, 574, 598, 600, 602
 modelo genético e posicional 602
 objectivação 586
 perspectiva estrutural 598-599
 polémicas 598
 resolução de problemas 192, 315, 365, 393,
 416, 426

Responsabilização 285

Respostas divergentes 266, 268

Retórica 325-326, 361

Revolução cognitiva 131

S

Seitas 286, 300, 347

Self 222, 450, 520, 523, 528, 534

Sensibilidade 34

Sistema de crenças 525-526, 538

Sistemas de grupos múltiplos 531-532

Sonambulismo social 257-259, 270, 275-277, 285,
 323

Submissão 288, 299

Subtipos 451, 465-467, 474

Sugestão 257

T

Técnica da “carta perdida” 219

Técnicas de observação 3, 25-27

Técnicas projectivas 219

Tendência central de um estereótipo 471-472

Teoria (s)

da acção planeada 236-237

da acção reflectida 231-232, 236-237

da atracção interpessoal 510

da atribuição causal 102

da auto-avaliação, 332

da auto-categorização 305, 454, 577, 578

da categorização social 374, 392

da comparação social 301, 505

dos conflitos realistas 517

da congruência de crenças 499

do contacto 505, 510-511, 515, 517, 555-556

do contexto/comparação 306

da cultura 349

do desenvolvimento do preconceito 549-553

da dissonância cognitiva 227-228

da dominância social 501

da elaboração do conflito 308-310

do espírito fechado 498

das expectativas 223

da frustração-agressão 494, 504

da geração de emoções 158

da identidade social 519-533

da influência social 245-322, 577

da inoculação de crenças 329

da integração da informação 62

do mundo justo 570

do equilíbrio 226

da organização cognitiva 458, 461

da personalidade autoritária 496

da privação relativa 502

do processamento dual, 330

da redução do preconceito 555-567

das representações sociais 569

da troca social 303

estrutural do conteúdo dos estereótipos, 573

genética 287

implícitas da personalidade 55

Teste de Associação Implícita (IAT), 221

Tomada de decisão

V

Valência dos estímulos 178

Validação social 344

Validade

concorrente 33

de construto 27, 33-34

de conteúdo 33

convergente 34

relativa a um critério 33

discriminante 34

externa 38

facial 33

interna 31

preditiva 33

Variáveis

de intervalo 28

de rácio 29

dependentes 29

independentes 29

mediadoras 30

moderadoras 18

níveis de medição das 28

nominais 28

ordinais 28

parasitas 30

Violência social 351-352

Índice geral

PREFÁCIO	VII
AUTORES	IX
CAPÍTULO I – MÉTODOS DE INVESTIGAÇÃO EM PSICOLOGIA SOCIAL – MARIA LUÍSA LIMA e SÓNIA BERNARDES	
Introdução	1
1. Conceções acerca do processo de investigação	2
1.1. <i>Aspectos consensuais e ferramentas básicas para a investigação</i>	2
1.2. <i>Aspectos conflituais associados a concepções divergentes da psicologia como ciência</i>	3
1.3. <i>O problema no processo de investigação, ou a articulação entre a questão de investigação e a estratégia empírica</i>	6
2. Etapas iniciais do processo de investigação	11
2.1. <i>O enquadramento do problema de investigação</i>	11
2.2. <i>As hipóteses</i>	14
3. Dos conceitos aos indicadores: o processo de operacionalização de variáveis	18
3.1. <i>Diferentes estratégias de operacionalização</i>	20
3.2. <i>Diferentes tipos de variáveis</i>	27
3.3. <i>A qualidade das estratégias de operacionalização: fidelidade, validade e sensibilidade</i>	30
4. A qualidade do tipo de investigação: planos de investigação e sua validade interna e externa	35
4.1. <i>Validade interna</i>	35
4.2. <i>Validade externa</i>	38
Conclusão	40
Resumo	40
Sugestões de leitura	41
CAPÍTULO II – FORMAÇÃO DE IMPRESSÕES E REPRESENTAÇÕES COGNITIVAS DE PESSOAS – MARGARIDA VAZ GARRIDO, LEONEL GARCIA-MARQUES, RITA JERÓNIMO e MÁRIO BOTO FERREIRA	43
Introdução	43
1. Perspectivas clássicas no estudo da formação de impressões	45
1.1. <i>O percepiante como juiz de personalidade</i>	45
1.2. <i>O percepiante como organizador de informação</i>	49
1.3. <i>Teorias implícitas da personalidade</i>	55
1.4. <i>O percepiante como integrador de informação</i>	62

2. Cognição social e formação de impressões	69
2.1. <i>Objectivos de processamento e representação mnésica das impressões de personalidade</i>	71
2.2. <i>Determinantes da formação de impressões</i>	71
2.3. <i>A importância do contexto em formação de impressões – os primados serão os primeiros</i>	73
2.4. <i>A importância das expectativas em formação de impressões – ninguém espera o inesperado</i>	79
2.5. <i>Representação cognitiva de impressões de personalidade</i>	84
2.6. <i>A questão da relação entre memória e julgamento</i>	90
Conclusão	96
Resumo	96
Sugestões de leitura	97
CAPÍTULO III – ATRIBUIÇÃO CAUSAL E INFERÊNCIA DE DISPOSIÇÕES NO MUNDO SOCIAL	
– MÁRIO BOTO FERREIRA, LEONEL GARCIA-MARQUES, MARGARIDA VAZ GARRIDO e RITA JERÓNIMO	99
Introdução	99
1. Atribuição causal	100
1.1. <i>Heider e a causa das coisas...</i>	
1.2. <i>A percepção social segundo Heider</i>	101
1.3. <i>Heider e sua contribuição para a literatura em inferências de traço: epílogo</i>	109
1.4. <i>A idade dos porquês em Psicologia Social I: o modelo de Kelley</i>	110
1.5. <i>A idade dos porquês em Psicologia Social II: o modelo de Weiner</i>	116
1.6. <i>A idade dos porquês em Psicologia Social III: Kelley versus Weiner</i>	119
1.7. <i>Em busca da correspondência perdida: o modelo de Jones e Davis (1965)</i>	120
2. A Emergência de uma nova perspectiva sobre inferências de traços de personalidade	131
2.1. <i>Inferências espontâneas de traços de personalidade</i>	134
2.2. <i>Integrando contribuições teóricas: um modelo sócio-cognitivo de inferências de traço de personalidade</i>	147
2.3. <i>Explicações para o enviesamento correspondente</i>	151
Conclusão	154
Resumo	154
Sugestões de leitura	155
CAPÍTULO IV – SISTEMA AFECTIVO E PROCESSAMENTO DA INFORMAÇÃO SOCIAL	
– TERESA GARCIA-MARQUES	157
Introdução	157
1. Cognição versus Afecto	158
2. O sistema afectivo	163
2.1. <i>Sentimentos afectivos: emoções e estados de espírito</i>	163

2.2. <i>Estudando o estado de espírito</i>	164
2.3. <i>Estudando as emoções</i>	166
3. A influência dos afectos no processamento de informação	169
3.1. <i>Porque podem as características afectivas dos estímulos e dos percipientes afectar os processos cognitivos?</i>	170
3.2. <i>Como afectam o processo cognitivo as características afectivas dos estímulos e dos percipientes?</i>	176
4. As abordagens ao impacto afectivo em processos de julgamento social específicos	192
4.1. <i>Julgamentos de incerteza, percepção de contingências, resolução de problemas, criatividade e tomada de decisão</i>	192
4.2. <i>Julgamentos atitudinais em situação de persuasão</i>	195
4.3. <i>Estados de espírito, emoções e processos de julgamento social (inferência social, estereótipos e outros)</i>	196
4.4. <i>Estados afectivos e julgamentos intergrupais</i>	197
4.5. <i>O afecto como variável interveniente em processos comportamentais</i>	198
Conclusão	199
Resumo	200
Sugestões de leitura	200
CAPÍTULO V – ATITUDES: MEDDA, ESTRUTURA E FUNÇÕES – MARIA LUÍSA LIMA e ISABEL CORREIA	201
Introdução	201
1. Perspectivas sobre o conceito de atitude	201
2. Medida das atitudes	205
2.1. <i>Medida directa das atitudes</i>	205
2.2. <i>Medida indirecta das atitudes</i>	214
2.3. <i>Medidas indirectas de natureza corporal</i>	215
2.4. <i>Medidas indirectas de natureza comportamental</i>	219
2.5. <i>Medidas indirectas de natureza cognitiva</i>	219
3. A estrutura das atitudes	223
4. As funções das atitudes	224
4.1. <i>Funções motivacionais das atitudes: Atitudes e necessidades</i>	224
4.2. <i>Funções sociais das atitudes: Atitudes em relação a grupos sociais</i>	224
4.3. <i>Funções cognitivas das atitudes: Atitudes e processamento da informação</i>	225
4.4. <i>Funções de orientação para a acção: atitudes e comportamento</i>	229
Conclusão	240
Resumo	242
Sugestões de leitura	242

CAPÍTULO VI – PROCESSOS DE INFLUÊNCIA SOCIAL – LEONEL GARCIA-MARQUES, MÁRIO BOTO

FERREIRA e MARGARIDA VAZ GARRIDO	245
Introdução	245
1. A influência social	246
1.1. <i>O que é a influência social</i>	246
1.2. <i>A influência social: como tem sido estudada</i>	246
2. A influência social às escuras: as experiências de Museser Sherif	247
2.1. <i>Introdução</i>	247
2.2. <i>No laboratório às escuras</i>	248
2.3. <i>No laboratório e às escuras: conclusões</i>	255
3. A influência social às claras	256
3.1. <i>Introdução</i>	256
3.2. <i>A influência social às claras: o paradigma de Asch</i>	259
3.3. <i>Conclusão: a contribuição de Asch para o estudo da influência social</i>	275
4. O respeitinho é muito bonito: as experiências de Milgram	277
4.1. <i>Introdução</i>	277
4.2. <i>A situação experimental de Milgram</i>	278
4.3. <i>Variações experimentais</i>	282
4.4. <i>Conclusão</i>	283
5. A influência social de pernas para o ar: o paradigma experimental de Moscovici	285
5.1. <i>Introdução</i>	285
5.2. <i>A influência social de pernas para o ar: a reinterpretação das investigações de Asch</i>	289
5.3. <i>A influência social de pernas para o ar: o paradigma experimental de Moscovici. Os primeiros estudos</i>	289
5.4. <i>E quem nos livra da inovação? Pois é... Outra vez, os outros! A importância do apoio social para a não inovação</i>	298
5.5. <i>A influência social de pernas para o ar: conclusão</i>	299
6. Alguns dos alicerces de uma teoria geral dos fenómenos de influência social	301
6.1. <i>A distinção entre influência social informativa e influência social normativa</i>	301
6.2. <i>Influência social e categorização social</i>	304
6.3. <i>Influência social indirecta</i>	306
6.4. <i>Influência social e normas sociais</i>	308
6.5. <i>Influência social e a natureza da tarefa crítica</i>	308
6.6. <i>Influência social, estrutura e processos grupais</i>	311
6.7. <i>O contexto da recepção da influência</i>	312
6.8. <i>Influência social e atribuição causal</i>	312
6.9. <i>Influência social: um único processo?</i>	313
6.10. <i>Influência social e persuasão</i>	315
6.11. <i>Influência social e processos cognitivos</i>	316

	761
Conclusão	322
Resumo	322
Sugestões de leitura	324
CAPÍTULO VII – A PERSUASÃO – GABRIELLE POESCHL	325
Introdução	325
1. Persuasão: Definições e modelos	326
1.1. <i>Primeiros modelos</i>	327
1.2. <i>Modelos actuais</i>	330
2. Variáveis intervenientes no processo de persuasão	332
2.1. <i>A fonte</i>	333
2.2. <i>O alvo</i>	334
2.3. <i>A mensagem</i>	338
3. Princípios de persuasão interpessoal e estratégias de influência	343
4. Meios de comunicação social e persuasão	348
4.1. <i>Perspectivas</i>	348
4.2. <i>Efeitos</i>	350
5. Publicidade comercial e campanhas de comunicação	354
5.1. <i>Publicidade comercial</i>	354
5.2. <i>Campanhas de comunicação</i>	354
Conclusão	361
Resumo	361
Sugestões de leitura	362
CAPÍTULO VIII – ESTRUTURAS E DINÂMICAS DE GRUPO – JORGE CORREIA GESUÍNO e JOÃO PISSARRA	365
Introdução	365
1. Abordagens teórico-metodológicas	365
1.1. <i>Perspectivas bibliométricas</i>	365
1.2. <i>Perspectivas metodológicas</i>	367
1.3. <i>Perspectivas teóricas</i>	368
1.4. <i>Balanço</i>	377
2. Conceito de grupo	379
2.1. <i>Definições</i>	379
2.2. <i>Funções dos grupos</i>	380
2.3. <i>Percepção dos grupos</i>	381
2.4. <i>Balanço</i>	383

3. Quadro de referência para o estudo dos grupos	385
3.1. <i>Introdução</i>	385
3.2. <i>Fases e desenvolvimento</i>	387
3.3. <i>Características diferenciais – composição</i>	388
3.4. <i>Efeito da diversidade</i>	390
3.5. <i>Balanço</i>	393
4. Processos de Grupo	395
4.1. <i>Excursus – A contribuição de Bales. Do IPA ao SYMLOG</i>	396
4.2. <i>Processos cognitivos</i>	397
4.3. <i>Processos afectivos e emocionais</i>	399
4.4. <i>Processos comportamentais</i>	404
4.5. <i>Sinergia</i>	418
4.6. <i>Liderança</i>	427
Conclusão	432
Sugestões de leitura	432
CAPÍTULO IX – ESTEREÓTIPOS: ANTECEDENTES E CONSEQUÊNCIAS DAS CRENÇAS SOBRE OS GRUPOS – JOSÉ MENDES MARQUES, DARÍO PÁEZ e ISABEL ROCHA PINTO	435
Introdução	435
1. A perspectiva cognitiva do estudo dos estereótipos	436
1.1. <i>Lippmann e as “imagens nas nossas cabeças”</i>	436
1.2. <i>Gordon Allport e a “normalidade dos estereótipos”</i>	437
1.3. <i>O problema da veracidade dos estereótipos</i>	441
1.4. <i>Os estereótipos enquanto crenças culturais</i>	444
2. Estereótipos, organização da memória e julgamento social	445
2.1. <i>Estereótipos e categorização social</i>	446
2.2. <i>O que determina a inclusão de uma pessoa num estereótipo?</i>	451
3. Organização cognitiva dos estereótipos: “abstracções” e “exemplares”	458
3.1. <i>Organização abstracta e individualizada das crenças estereotípicas</i>	458
3.2. <i>Percepção de variabilidade e familiaridade com os grupos estereotipados: homogeneidade relativa do exogrupo</i>	460
3.3. <i>Perspectivas sobre a organização cognitiva dos estereótipos</i>	461
3.4. <i>Protótipos e percepções de variabilidade nos grupos</i>	466
3.5. <i>Organização exemplar dos estereótipos</i>	470
3.6. <i>Modelos dualistas da organização cognitiva dos estereótipos</i>	474
4. Estereótipos e distorções no processamento de informação e nos julgamentos estereotípicos	475
4.1. <i>Os estereótipos enquanto filtros da informação disponível no ambiente</i>	476

4.2. <i>Os estereótipos enquanto princípios interpretativos da informação recebida</i>	478
4.3. <i>Estereótipos e correlações ilusórias</i>	479
5. Abordagens recentes da relação entre estereótipos, preconceitos e discriminação social	481
6. O modelo do conteúdo dos estereótipos	482
6.1. <i>Simpatia e competência: dimensões organizadoras dos estereótipos</i>	482
6.2. <i>Estereótipos e relações entre grupos</i>	482
6.3. <i>Conteúdos dos estereótipos e emoções</i>	484
6.4. <i>O BIAS map</i>	484
7. A ameaça do estereótipo	485
7.1. <i>O receio de confirmarmos um estereótipo negativo do endogrupo</i>	485
7.2. <i>Factores subjacentes à ameaça do estereótipo</i>	487
7.3. <i>Quando alguns grupos se tornam realmente inferiores</i>	489
Conclusões	490
Resumo	492
Sugestões de leitura	492
CAPÍTULO X – RELAÇÕES INTERGRUPAIS – MARIA BENEDICTA MONTEIRO	493
Introdução	493
1. Microteorias intrapessoais do preconceito	494
1.1. <i>Teoria da frustração-agressão</i>	496
1.2. <i>Teoria da personalidade autoritária</i>	496
1.3. <i>O espírito fechado e a congruência de crenças</i>	498
2. Teorias clássicas sobre o preconceito	502
2.1. <i>Definição do comportamento intergrupar</i>	502
2.2. <i>Teoria da privação relativa</i>	502
2.3. <i>Teoria do contacto</i>	505
2.4. <i>Teoria dos conflitos realistas</i>	517
2.5. <i>Teoria da identidade social</i>	519
2.6. <i>Teoria da autocategorização</i>	533
3. Desenvolvimentos teóricos e empíricos no estudo das relações entre grupos	535
3.1. <i>As expressões do preconceito</i>	535
3.2. <i>Naturalização, essencialização e infra-humanização de exogrupos</i>	543
3.3. <i>Prototipicidade e projecção endogrupal</i>	547
4. O desenvolvimento do preconceito	549
4.1. <i>A expressão do preconceito intergrupar: uma questão normativa ou de desenvolvimento cognitivo?</i>	550
4.2. <i>Pressão normativa e medidas indirectas e implícitas do preconceito</i>	553

5. A redução do preconceito	555
5.1. <i>O modelo da descategorização (DESC)</i>	556
5.2. <i>O modelo da mútua diferenciação intergrupala (MDI)</i>	558
5.3. <i>O modelo da identidade endogrupal comum (IEC)</i>	560
5.4. <i>O modelo da dupla identidade (DI)</i>	563
Resumo	567
Sugestões de leitura	567
CAPÍTULO XI – PENSAMENTO SOCIAL E REPRESENTAÇÕES SOCIAIS – JORGE VALA E PAULA CASTRO	569
Introdução	569
1. De que falamos quando falamos em pensamento social?	570
2. Processos cognitivos, contextos sociais e pensamento social	572
2.1. <i>Processos cognitivos e pensamento social</i>	572
2.2. <i>Factores sociais e pensamento social</i>	573
2.3. <i>A articulação psicossociológica</i>	574
3. Interacção social e pensamento social	574
4. Princípios básicos na construção do pensamento social	575
4.1. <i>Comparação social</i>	576
4.2. <i>Negociação</i>	576
4.3. <i>Identidade, consenso e diferenciação de crenças colectivas</i>	577
5. Pensamento social, cognição social partilhada e representações sociais	579
6. As representações sociais	579
6.1. <i>Origens do conceito de representação social</i>	579
6.2. <i>Representação social: definição e construção</i>	584
6.3. <i>A elaboração das representações sociais</i>	585
6.4. <i>O estudo das representações sociais: contributos para a compreensão do pensamento social sobre os problemas do nosso tempo</i>	591
6.5. <i>Metodologias de estudo das representações sociais</i>	593
6.6. <i>Pontos de consenso actuais na abordagem das representações sociais</i>	594
6.7. <i>Uma síntese das abordagens teóricas das representações sociais</i>	598
Resumo e conclusões	601
Sugestões de leitura	602

Esta edição de PSICOLOGIA SOCIAL
foi impressa e brochada para a
Fundação Calouste Gulbenkian, nas oficinas
da Tipografia Lousanense, Lda., Lousã
A tiragem é de 1000 exemplares
Dezembro de 2017
Depósito legal N.º 430014/17
ISBN 978-972-31-1478-2

