

**ATRACÇÃO INTERPESSOAL E ATRACÇÃO SOCIAL
NA FORMAÇÃO DE GRUPOS PSICOLÓGICOS
E NA CONFORMIDADE**

António José Miguel Cameira

Dissertação de Mestrado em Psicologia Social

sob a orientação do

Prof. Dr. José M. Marques

Universidade do Porto

Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação

1997

Agradecimentos

Agradeço ao Prof. Dr. José Marques, a disponibilidade e rigor na orientação do presente trabalho.

Agradeço à Universidade Fernando Pessoa, e às Escolas Secundárias Oliveira Martins, de Gondomar e da Maia, a cedência de instalações e demais condições necessárias à realização dos estudos; aos alunos que participaram nas experiências, pela colaboração prestada.

Agradeço também aos meus colegas de trabalho, pela paciência infinita e apoio; à Lena, pela cuidadosa revisão do manuscrito; ao José Martins, pela colaboração nos estudos e proveitosos debates; à Paula e à Teresa, pela colaboração nos estudos e apoio.

Índice

Introdução	7
Capítulo 1- Teorias da Identidade Social e da Auto-Categorização	11
O Percurso do estudo dos grupos	
Os estudos pré-experimentais	
Concepções metateóricas	12
Teoria da Identidade Social	14
A categorização social	
Categorização, comparação e identidade social	16
A distintividade positiva e o favorecimento do endogrupo	17
Teoria da Auto-Categorização	19
Auto-categorização e identidade	
A auto-percepção despersonalizada	20
A prototipicalidade categorial e meta-contraste	21
A negociação activa do quadro de referência	22
A saliência das categorias sociais	23
O Modelo de Distintividade Ótima	26
Distintividade e contexto inter-grupal	29
Evidência para o modelo de distintividade óptima	30
Capítulo 2- A Formação de Grupos Psicológicos,	
Coesão Grupal e Atracção	32
Semelhança e interdependência na formação dos grupos	33
A formação dos grupos na perspectiva da teoria da identidade social	36
Coesão grupal	37
Pesquisa em Atracção Interpessoal	39
Atracção interpessoal e semelhança	40
Diferenciação da atracção na formação de grupos psicológicos	42
A distintividade positiva na atracção social	43
O efeito 'black sheep'	
Evidência para a distinção entre atracção social e atracção interpessoal	44
Atracção social e prototipicidade	47

Conclusão	48
Capítulo 3- A Conformidade Social	50
Conformidade e normas de grupo	
Os estudos de Sherif	
O paradigma da conformidade de Asch	52
Variações ao modelo experimental	53
Teoria da Comunicação Social Informal de Festinger	55
A realidade social	
A locomoção do grupo	57
As pressões para a uniformidade e os desviantes	
Evidência para a pressão para a uniformidade na comunicação social informal	58
Influência Informacional e Influência Normativa	61
Teste do modelo de Deutsch e Gerard	63
O Modelo Tradicional de Influência	
Os modelos multi-processo	65
Pesquisa baseada no modelo tradicional	66
Conformidade, coesão e atracção social	
Conformidade, pertença grupal e semelhança	68
Unanimidade vs. rotura do consenso e influência minoritária	
Evidência sobre público vs. privado	70
Ambiguidade do estímulo e incerteza subjectiva	
Extremismo da norma	71
A Polarização Grupal	72
Do risky-shift à polarização grupal	
Teorias da polarização	74
Objecções ao modelo tradicional de influência	76
Influência informacional de referência	79
Validação consensual	
Consenso intragrupo	80
Principais assumpções	82
Evidência empírica para a influência informacional de referência	83
Polarização como conformidade à norma extremizada do endogrupo	85

Evidência para o modelo de conformidade à norma extremizada do endogrupo	88
Conclusão	
Capítulo 4- Estudo empírico	90
Recapitulação teórica	91
Formação de grupos psicológicos, coesão e atracção social	
Conformidade social	95
Auto-categorização e influência informacional de referência	96
Hipóteses	98
Estudo 1	100
Método	
Resultados e discussão	104
Estudo 2	107
Método	
Resultados e discussão	110
Estudo post-hoc	113
Discussão geral e conclusões do estudo	116
Conclusão Geral	120
Referências	128
Anexos	140

Introdução

“Não precisamos de gostar uma da outra!
Nós somos da mesma família, não é?...”
*Retirado do diálogo entre duas irmãs, no
filme de Jodie Foster “Home for Holiday”*

Na pesquisa sobre os processos de grupo, a atracção é um conceito nuclear, estando associado a outros conceitos como a coesão, a semelhança e a interdependência dos membros do grupo. Tradicionalmente, a atracção para o grupo foi geralmente vista (e medida) numa perspectiva individualizante, representada pelas relações existentes entre os membros do grupo (por exemplo, Lott e Lott, 1965). Contudo, recentemente, a teoria da auto-categorização (Turner, Hogg, Oakes, Reicher e Wetherell, 1987), introduziu uma nova abordagem da formação de grupos, baseada na atracção do indivíduo para a representação do grupo como um todo (atracção social). Da mesma forma, a coesão grupal seria medida pela atracção do indivíduo para esta representação e não para os membros individualmente. A atracção interpessoal dos membros seria um fenómeno diferente e independente da atracção social, podendo, no entanto co-ocorrer com esta última. Embora esta distinção entre os dois tipos de atracção já tenha sido testada experimentalmente (Hogg e Turner, 1985a e 1985b), decidimos replicá-la operacionalizando a atracção interpessoal através da semelhança idiossincrática. Inserimos, também, uma tarefa de tomada de decisão em grupo, de forma a testar os processos de influência dentro do grupo. A operacionalização da atracção interpessoal através da semelhança interpessoal permitir-nos-ia testar, paralelamente, os fundamentos da conformidade social. A questão é saber em que medida as pessoas se conformam aos semelhantes, como defendia Festinger (1954), e se conformam a um grupo de referência, nomeadamente às suas normas, tal como são representadas cognitivamente, como prediz a teoria da influência informacional de referência (Hogg e Turner, 1987b). A comparação das duas variáveis

dependentes (atração social e conformidade), forneceria também evidência sobre se as pessoas se conformam àqueles por quem se sentem atraídas, ou se se trata de dois efeitos independentes.

O trabalho é constituído por quatro partes: (1) apresentação das teorias da identidade social e da auto-categorização, nas quais assentam as hipóteses do nosso estudo, (2) revisão dos estudos sobre a formação de grupos psicológicos, coesão grupal e atração, (3) revisão dos estudos sobre conformidade e polarização, e (4) apresentação do trabalho empírico. Nas revisões dos estudos, apresentamos sempre a abordagem tradicional seguida da perspectiva da identidade social sobre cada uma das áreas de estudo.

No Capítulo 1, começamos com uma referência aos princípios subjacentes às diferentes abordagens dos processos de grupo, de forma a enquadrar, a este nível, as teorias adoptadas. Daremos uma perspectiva das teorias em que nos apoiamos para formular as nossas hipóteses experimentais e para interpretar os resultados obtidos, a teoria da identidade social (Tajfel e Turner, 1986) e a da auto-categorização (Turner *et al*, 1987). A teoria da identidade social postula que a relação dos indivíduos com os outros indivíduos é mediada pelo processo de categorização social, o qual produz percepções estereotípicas, ou seja, a percepção de que todos os membros de uma categoria social ou grupo partilham características que os diferenciam de outras categorias. Esta percepção socialmente estruturada envolve aspectos avaliativos e emocionais, que determinam a natureza da pertença grupal dos indivíduos e das relações entre os grupos. Assim, quando se comparam com outros, os indivíduos tendem a discriminar a favor do próprio grupo (endogrupo) em detrimento do grupo dos outros (exogrupo). A teoria da auto-categorização deriva destes postulados realçando a distinção entre a identidade pessoal e a identidade social. A saliência da identidade pessoal ou da pertença a um grupo é determinada pelo contexto social em que o indivíduo se insere. Neste capítulo discutiremos ainda o modelo de distintividade óptima (Brewer, 1993) que constitui uma reformulação do processo de identificação social, considerando a abrangência do grupo.

No Capítulo 2, faremos uma revisão dos trabalhos sobre a formação de grupos psicológicos, a coesão grupal e a atracção. Discutiremos o conceito de coesão, à luz da teoria da identidade social, dando relevo à diferenciação entre atracção interpessoal e social, em jogo nos fenómenos intragrupais (nomeadamente através dos trabalhos de Hogg, 1990). Faremos referência ao efeito “black sheep” (Marques, Yzerbyt e Leyens, 1988) que pode ser visto como atracção diferenciada para os membros do endogrupo, tendo em conta o respectivo contributo para a distintividade positiva. Reveremos investigação sobre atracção interpessoal. Debateremos ainda em particular o papel da semelhança na atracção social e na atracção interpessoal.

No Capítulo 3, abordaremos a conformidade social. Iniciaremos o capítulo por uma revisão dos experimentos de Sherif (1936) sobre normas grupais, do paradigma experimental de Asch (1951), e da teoria da pressão para a uniformidade de Festinger (1950), os três, marcos importantes no estudo da conformidade. Partindo da dicotomia entre influências informacional e normativa proposta por Deutsch e Gerard (1955), sistematizaremos a concepção tradicional de conformidade num modelo bi-processo, enunciando os aspectos para os quais a evidência empírica forneceu suporte estável. Introduziremos ainda a problemática da polarização grupal que foi essencial na interpretação dos resultados obtidos nos estudos, revendo as teorias tradicionais explicativas do fenómeno. De seguida, apresentaremos o modelo da influência informacional de referência (Hogg e Turner, 1987b) como uma alternativa emergente da teoria da auto-categorização para a explicação da conformidade e da polarização grupais.

No Capítulo 4, resumiremos as principais ideias teóricas em que assentam as hipóteses experimentais, formularemos estas hipóteses e descreveremos os procedimentos utilizados nos dois estudos empíricos e respectivos resultados. No Estudo 1, foi pedido aos sujeitos (N=150), alunos do ensino secundário, que optassem por uma de dez soluções propostas para um problema. Os sujeitos foram, em seguida, confrontados com a posição divergente tomada por membros do mesmo ano escolar, de outro ano escolar ou sem informação sobre pertença grupal.

Os membros tinham sido descritos, segundo o resultado de um teste de personalidade anteriormente aplicado, como semelhantes ou diferentes do sujeito ou sem informação sobre este aspecto. No Estudo 2, os sujeitos, alunos de uma universidade privada (N=60), compararam a sua escolha numa tarefa perceptiva, com a escolha divergente de alunos da mesma ou de outra universidade e semelhantes ou diferentes interpessoalmente do sujeito. Em ambos os estudos, no final da tarefa, os sujeitos responderam a um questionário medindo a atracção para a equipa com que trabalharam. Baseados nas abordagens da teoria da auto-categorização da coesão grupal, predissemos que os sujeitos se sentiriam mais atraídos para as equipas constituídas por membros do endogrupo do que do exogrupo. Predissemos ainda que a semelhança interpessoal aos membros teria um efeito adicional na atracção para o grupo, incrementando-a, e que a diferença interpessoal teria um efeito de redução na atracção para o grupo. No que diz respeito à conformidade, predissemos que os sujeitos tenderiam a reduzir a diferença entre a sua própria posição e as posições tomadas pelos membros do endogrupo. O mesmo movimento não se verificaria quando a equipa fosse constituída por membros do exogrupo.

No Estudo 1, os resultados obtidos não confirmaram a hipótese de que os sujeitos se sentiriam mais atraídos para as equipas formadas por elementos semelhantes do endogrupo, dando suporte, contudo, para o modelo de distintividade óptima de Brewer (1991). No Estudo 2, no qual a identificação ao grupo foi satisfatória, a hipótese referida verificou-se. No entanto, os sujeitos rejeitaram as equipas constituídas por elementos do endogrupo diferentes de si próprios, resultado que foi discutido com base no efeito “black sheep” de Marques e colaboradores (1988). Os resultados não confirmaram as nossas hipóteses sobre a conformidade. Encontrámos, em contrapartida, evidência para a polarização grupal.

Capítulo 1

As Teorias da Identidade Social e da Auto-Categorização

O conceito de identidade social foi apresentado por Tajfel (1972) quando estudava processos envolvidos nas relações entre grupos. O modelo que dele resultou foi denominado teoria da identidade social (Tajfel e Turner, 1986). Partindo da abordagem de identidade social, Turner, Hogg, Oakes, Reicher e Wetherell (1987) apresentaram uma proposta de reinterpretação dos processos grupais, entre os quais a influência social e a coesão. Dado que nos baseámos nesta proposta para formular as nossas hipóteses de estudo, entendemos como necessária a exposição dos conceitos e postulados principais de ambas as teorias, o que faremos no presente capítulo. Antes, contudo, daremos uma panorâmica breve dos estudos dos grupos fazendo simultaneamente o enquadramento metateórico desses estudos.

Percurso do estudo dos grupos

Os estudos pré-experimentais

Os autores que pela primeira vez tentaram uma abordagem científica dos fenómenos de grupo estavam especialmente impressionados pela influência que o grupo, particularmente, a multidão, exercia no indivíduo, modificando o seu comportamento. Gustave LeBon (1895), descreve como os indivíduos podem, temporariamente, perder a sua racionalidade, quando envolvidos numa multidão. Na sua perspectiva, as pessoas, independentemente das suas qualidades individuais, uma vez imersas na multidão, tornam-se impulsivas e extremas (em Forsyth, 1990). Pela mesma altura, Emile Durkheim (1897) defende que grandes grupos de pessoas, por vezes, agem como se de uma só mente se tratasse. A esse fenómeno de grupo chamou Durkheim consciência colectiva. Por seu lado, McDougall (1921) considera que, se por um lado, a multidão sente e pensa a um nível inferior à do seu membro médio, degradando o

indivíduo que a integra, é, por outro lado, na participação em sociedade que o homem se realiza plenamente nas artes, literatura, ciência, etc. Este autor é de opinião que a sociedade humana organizada possui uma mente colectiva (*groupmind*), um sistema de forças que não existe propriamente fora do indivíduo mas que é composto pelas mentes individuais (em Forsyth, 1990).

Concepções metateóricas

Nos autores mencionados acima, está implícita, a ideia de grupo como uma força que se pode sobrepôr à vontade do indivíduo e, por esse motivo, a ênfase é colocada no grupo, em detrimento do indivíduo. A esta abordagem reage Floyd Allport (1924), para quem o indivíduo é o verdadeiro objecto da psicologia social: O *groupmind* não tem existência, e, portanto, não pode ser estudado. Para este autor, o “grupo” é uma falácia nominal, uma forma pragmática de apreender a acção colectiva. As acções do grupo não são mais do que a soma das acções dos membros individuais. Como tal, o estudo do grupo só é possível através do estudo do comportamento dos indivíduos (em Forsyth, 1990). Constitui-se assim a abordagem individualista do estudo dos grupos.

Paralelamente, desenvolve-se uma perspectiva diferente da de Allport, assente numa meta-teoria situada ao largo da anterior dicotomia (*groupmind*/ indivíduo), e que apresenta um novo enfoque no estudo dos grupos. Representantes desta perspectiva, Lewin (1935), Sherif (1935) e Asch (1952) vêem o comportamento como uma reacção ao significado psicológico de uma situação, mediada pela percepção e cognição do indivíduo. Estes autores concebem a existência de uma psicologia de grupo, distinta da psicologia individual, porque assumem que o grupo possui propriedades que não podem ser compreendidas através de uma metodologia individualista. A inspiração original da abordagem é gestaltista, os estímulos não são experienciados isoladamente mas como todos organizados. Como refere Sherif (1935), “(...)

quando o organismo é estimulado por diferentes partes de um campo de estímulos, as partes entram numa relação funcional e cada parte influencia as outras partes. O resultado é que as propriedades de qualquer parte são determinadas pela sua pertença ao sistema funcional global” (Sherif, 1935, p. 84). O grupo não pode assim ser reduzido a uma mera agregação de acções individuais.

Na mesma linha, Asch (1952), considera que as relações são tão reais como as coisas. Os factos grupais tornam-se reais porque os indivíduos são subjectivamente capazes de referência mútua, de apreender as suas interrelações e de se verem como membros de um campo social partilhado que existe independentemente de eles próprios como indivíduos. Os factos grupais têm as suas bases nos indivíduos, mas deixam de ser “meramente” individuais devido à sua referência aos outros. Para o autor “(...) existe um campo socialmente estruturado no indivíduo.” (Asch, 1952, p. 253).

Em 1945, Lewin funda o *Research Centre for Group Dynamics*. Neste centro, reúne vários investigadores cujas ideias vieram a influenciar a psicologia social contemporânea. Destes autores, podemos salientar Festinger, Schachter, Newcomb, Back e French, que exploram as virtualidades do método experimental no estudo do comportamento grupal, e iniciam um período áureo do estudo dos grupos (Hogg e Abrams, 1988). Contudo, o interesse sobre esta área de estudos começa a desvanecer-se a partir de meados dos anos 60 (Hogg, 1992). Segundo Turner e Oakes (1986), este desinteresse deve-se aos problemas que a tendência individualizante, que começa a predominar nessa altura (por exemplo, Lott e Lott, 1965), levanta ao estudo dos fenómenos de grupo.

Para Turner e Oakes (1986), o conceito de identidade social deriva desta perspectiva da psicologia social, segundo a qual, o indivíduo não pode ser desligado da sociedade. A teoria da identidade social é de orientação anti-individualista uma vez que tenta explicar características universais no comportamento social, explica o conflito e a estabilidade sociais pelas relações

entre as pessoas como membros de grupos e não por processos interpessoais, e parte do pressuposto da interação entre processos psicológicos e contexto social. Muitas das críticas feitas pelos teóricos da identidade social e da auto-categorização aos modelos tradicionais de coesão grupal e de conformidade, baseiam-se, precisamente, no individualismo subjacente aos mesmos, como veremos nos capítulos 2 e 3.

A Teoria da Identidade Social

A teoria da identidade social nasce da necessidade de um modelo teórico que integre os resultados obtidos quando se investiga a categorização social e as relações intergrupo (Tajfel, Flament, Billig e Bundy, 1971). Mas já no final dos anos 50 e princípios dos anos 60, Tajfel, investigava sobre o processamento cognitivo dos estímulos perceptivos, numa linha iniciada por Bruner. Vejamos, para já, estes antecedentes empíricos da teoria da identidade social.

A categorização social

Os primeiros trabalhos sobre percepção (ex. Bruner, 1957), evidenciam que as pessoas não apreendem a realidade na sua totalidade e variedade, mas através da selecção e interpretação da informação. Para essa selecção, contribui a categorização, que consiste no agrupamento de estímulos em categorias a partir de critérios de semelhança ou identidade. O seu papel essencial é produzir uma representação da realidade, guiando a representação na direcção de propósitos relevantes e desviando-a de detalhes irrelevantes.

Na mesma linha e pelo mesmo período, Tajfel (1957, 1959, em Tajfel, 1981) desenvolve trabalhos também na área perceptiva, especificamente dirigidos ao que chamou “efeito de acentuação”. Comprovando a função simplificadora da categorização e o efeito de acentuação, Tajfel e Wilkes (1963, em Tajfel, 1981), verificaram que os sujeitos, ao julgarem o comprimento

das linhas individuais de uma série contínua, onde as quatro mais pequenas foram rotuladas como “A” e as quatro maiores como “B”, exageram a diferença de comprimentos entre as linhas tipo “A” e as linhas tipo “B”. Os sujeitos tendem, também, a sobrestimar a semelhança, em comprimento, das linhas com o mesmo rótulo.

Da mesma forma que categorizamos diferentes objectos e actividades, também categorizamos as pessoas, objectos sociais ou acontecimentos. Categorizamos as pessoas em relação a atributos mais ou menos visíveis, desde a cor da pele, a aspectos mais subtis como a profissão. O efeito de acentuação também se verifica no contexto social. Para evidenciar esse postulado, Secord, Bevan e Katz (1956, em Hogg e Abrams, 1988) apresentaram aos sujeitos uma série de fotografias de rostos, num continuum do puro caucasiano até ao puro negro, e pediram-lhes que avaliassem o grau de “negritude” de cada face. Os autores verificaram que os sujeitos geravam a sua própria dicotomia de negro vs. branco e tendiam a acentuar as semelhanças entre as faces de cada categoria e as diferenças entre as duas categorias. Este conjunto de verificações (e ainda Tajfel, Sheikh e Gardner, 1964), fundamenta um dos princípios da teoria da identidade social: em contextos intergrupais, os indivíduos tendem a minimizar as diferenças intragrupo e a maximizar as diferenças intergrupos. O processo de categorização social produz percepções estereotípicas, ou seja, a percepção de que todos os membros de uma categoria social ou grupo, partilham algumas características que os diferenciam de outras categorias. Essa percepção é tanto mais forte, quanto mais à categorização estão associadas dimensões avaliativas. Ou seja, o efeito de acentuação é tanto mais pronunciado quanto mais a categorização é importante, saliente, e de valor pessoal, para o indivíduo.

Categorização, comparação e identidade social

Segundo Tajfel (1978), é a comparação social que estabelece a ligação entre a categorização e a identidade social. Festinger (1954) já introduz esta motivação como base da

sua teoria de comparação social mas preocupando-se quase em exclusivo com as comparações entre indivíduos. Por seu lado, Tajfel coloca a ênfase na pertença grupal das pessoas alargando o processo à comparação inter-grupal¹. As características percebidas de um grupo (por exemplo, estatuto, cor da pele ou eficácia em atingir metas) tornam-se altamente salientes quando comparadas com as diferenças percebidas com outros grupos. Ou seja, um grupo torna-se grupo porque existem outros grupos no meio envolvente e porque existe consenso interno e externo sobre a sua existência (cf. Tajfel, 1978).

Tajfel (1978) considera que a pertença ao grupo comporta três componentes: a cognitiva, relativa ao sentido de inclusão racional da pertença; a avaliativa, no sentido da conotação positiva ou negativa dessa pertença; e a emocional, relativa às emoções que podem acompanhar o conhecimento e avaliação da pertença. É ainda devido à comparação, que a pertença a um certo grupo, envolve a avaliação dos seus próprios atributos relativamente aos dos outros grupos. Ou seja, para a teoria da identidade social (cf. Turner, 1975), a necessidade individual de uma identidade positiva requer que, sempre que se efectue uma comparação intergrupo em termos de uma dimensão cujos pólos têm um claro valor diferencial, o próprio grupo deve diferenciar-se relativamente aos outros na direcção do pólo positivo.

A distintividade positiva e favorecimento do endogrupo

Numa experiência que ilustra a necessidade de distintividade positiva, Rabbie e Horwitz (1969) dividiram os sujeitos em dois grupos, um grupo verde e um grupo azul, aparentemente por razões organizativas. Todos os sujeitos começaram por efectuar um trabalho sobre formação

¹ Para Tajfel, a pertença grupal é tão importante que se pode considerar que todas as situações sociais naturais se encontram num ponto de um continuum em que num dos pólos se situa o comportamento inter-individual e no outro, o comportamento estritamente inter-grupal (Tajfel, 1978). O primeiro, refere-se ao encontro entre pessoas em que a interacção é totalmente determinada pelas características estritamente pessoais de cada uma delas, e dificilmente se verifica. O segundo, manifesta-se especificamente nas situações em que apenas a pertença a um certo grupo é factor determinante do comportamento do indivíduo. Estas situações, puramente intergrupais, são possíveis (situações de guerra, por exemplo, em que os opositores não se chegam a ver uns aos outros), enquanto

de impressões. Nas condições experimentais foi entregue uma recompensa aos elementos de apenas um dos grupos, alegadamente por falta de recursos. A atribuição da recompensa foi determinada, segundo as condições experimentais, aleatoriamente, ou por determinação do investigador, ou por votação dos participantes. Na condição controle, a recompensa não foi mencionada. Os sujeitos apresentaram-se então e deram as suas impressões sobre todos os outros elementos. Foi-lhes também pedido que descrevessem o ambiente dos dois grupos. Os resultados mostram que nas condições controle não existe diferença entre a descrição do próprio grupo e do outro grupo, enquanto que, nas condições experimentais, os sujeitos descrevem os outros membros e o ambiente do seu próprio grupo mais favoravelmente do que os membros e o ambiente do outro grupo. Apenas o facto de partilhar a mesma sorte, independentemente da forma como esta se manifestou (acaso, escolha do experimentador ou votação), suscita uma avaliação discriminatória, favorável ao grupo de pertença.

A experiência de Tajfel e colaboradores (1971), ilustra bem como critérios mínimos de pertença ao grupo desencadeiam um comportamento competitivo intergrupar. Nesta experiência, os sujeitos foram distribuídos por dois “grupos”, de acordo com a sua preferência por um de dois pintores -Klee e Kandinsky- de quem nunca tinham ouvido falar (na realidade a distribuição era aleatória). A mera separação dos sujeitos com base num critério sem qualquer valor emocional associado, leva-os a escolherem estratégias de beneficiação do seu grupo (endogrupo) em detrimento do outro grupo (exogrupo), em matrizes de atribuição de recompensas.

Foi o conjunto destes resultados que levou Tajfel (1981) a estabelecer a ligação entre a categorização social, a comparação social e a identidade social. A identidade social é gerada, simultaneamente, pela categorização e pela comparação. O aspecto avaliativo e emocional da identificação grupal manifesta-se no favoritismo do endogrupo em detrimento do exogrupo.

as primeiras, puramente inter-individuais, são artefactos teóricos uma vez que estamos sempre de alguma forma, numa interacção, a reportarmo-nos à nossa pertença a um grupo ou outro.

Resumindo, a teoria da identidade social enfatiza o papel da necessidade de distintividade positiva relativamente ao exogrupo, como forma de, através de avaliação favorável do endogrupo comparativamente com outros grupos pertinentes, aceder a uma identidade social positiva (Turner, 1975). A teoria pressupõe a existência de uma motivação individual fundamental para a auto-estima (Hogg e Abrams, 1990), porém, este aspecto será discutido mais adiante, neste capítulo.

Amâncio (1993) é de opinião que Tajfel e Turner desenvolvem duas perspectivas paralelas, que associam num mesmo modelo de identidade social (Tajfel e Turner, 1979). Tajfel (por exemplo, 1978) parte, como vimos, das experiências sobre percepção, desembocando numa perspectiva intergrupar da identidade (continuum interpessoal-intergrupo). Turner (por exemplo, 1975 e 1978), por seu lado, enfatiza o aspecto intra-individual da auto-categorização numa oposição entre a identidade pessoal e a identidade social. Visando fornecer evidência para esta oposição, Turner (1975) introduz uma alteração no procedimento da experiência de Tajfel e colaboradores (1971), dando a possibilidade aos sujeitos de atribuírem pontos a si próprios. Nestas condições, o favoritismo pelo grupo próprio é substituído pelo auto-favoritismo e a discriminação intergrupos, pela discriminação interindividual. Apresentamos, de seguida, os aspectos principais da perspectiva de Turner, desenvolvida sob a designação de teoria da auto-categorização.

A Teoria da Auto-Categorização

Auto-categorização e identidade

A teoria da auto-categorização (Turner, Hogg, Oakes, Reicher e Wetherell, 1987) é essencialmente uma teoria da estrutura e função do auto-conceito. A distinção entre identidade

pessoal e identidade social representa uma transformação fundamental do conceito de “eu”, “(...) uma mudança na direcção da percepção do eu, como um exemplar intermutável de alguma categoria social, distanciando-se da percepção do eu como uma pessoa única” (Turner *et al*, 1987, p. 50).

Inspirando-se na formulação de Rosch (1978), a teoria conceptualiza a identidade em termos de uma hierarquia. Segundo esta autora, os sistemas categoriais podem ser vistos em duas dimensões: nível de inclusividade da categoria (dimensão vertical) e representação horizontal da categoria. Na dimensão vertical, o objecto básico é o que tem maior valor indicativo porque reúne o maior número de atributos específicos que tornam os objectos do sistema categorial semelhantes entre si. A dimensão horizontal, por seu lado, refere-se às fronteiras com as categorias do mesmo nível. O maior valor indicativo corresponde, nesta dimensão, ao conceito de protótipo. A prototipicidade de um objecto avalia-se pelo número de atributos que tem em comum com os outros objectos da categoria, comparado com o número de atributos que tem em comum com objectos de categorias contrastantes. Trata-se da avaliação da centralidade do objecto na categoria, da distância a que se situa das fronteiras da mesma.

Da mesma forma, a teoria da auto-categorização propõe que as pessoas se podem categorizar a si e aos outros em vários níveis de abstracção (dimensão vertical da identidade) dos quais os mais evidentes serão o nível supra-ordenado da humanidade (o eu como humano), passando por níveis intermédios de endogrupo/ exogrupo (identidade social), até ao nível subordinado do eu como entidade única, distinta de outros membros do endogrupo (identidade pessoal). As identidades pessoais podem incluir aspectos tais como o próprio nome, preferências pessoais, ou idiosincrasias. Na dimensão horizontal da identidade, co-existem diferentes identificações sociais que se reportam a categorias sociais relevantes para o indivíduo, como pertencer a uma etnia, uma classe social, um grupo profissional, um sector da cidade onde reside, etc (são inúmeras as possibilidades).

Princípio do meta-contraste

Baseada nesta perspectiva, a teoria da auto-categorização postula que a categorização obedece ao princípio do meta-contraste (Turner, 1985). Segundo este princípio, dado um quadro de referência, uma colecção de estímulos é mais passível de ser categorizada como uma entidade, quanto mais as diferenças entre os estímulos (em dimensões de comparação relevantes) são percebidas como menores que as diferenças entre essa colecção e outros estímulos do quadro de referência. A prototipicidade de um membro pode assim ser medida pelo seu nível de meta-contraste: quanto mais elevado o nível de meta-contraste maior a prototipicidade. O nível de meta-contraste é obtido, dividindo a diferença média percebida entre cada membro do endogrupo e os membros do exogrupo pela diferença média percebida entre cada membro do endogrupo e os outros membros do endogrupo em uma ou mais dimensões relevantes de comparação (i.e. dimensões estereotípicas relevantes). A razão de meta-contraste não é apenas função da semelhança aos membros do endogrupo ou da diferença dos membros do exogrupo, isoladamente, mas da relação entre os dois tipos de comparação.

A auto-percepção despersonalizada

Partindo das assumpções da teoria da identidade social, a teoria da auto-categorização propõe que a saliência de uma auto-categorização leva à acentuação perceptiva das semelhanças entre o eu e os membros da mesma categoria e das diferenças entre o eu e os membros das outras categorias. Os factores que levam à saliência das categorizações endogrupo-exogrupo tendem a aumentar a identidade percebida entre o eu e os membros do endogrupo e, assim, a atingir uma auto-percepção despersonalizada nas dimensões relevantes para a pertença ao endogrupo. Hogg e Turner (1987a) encontram evidência para o papel do quadro de referência na saliência das identidades sociais. Os sujeitos participaram em grupos de discussão de quatro

pessoas, nos quais, duas de sexo masculino discordavam de duas de sexo feminino (condição de elevada saliência), ou em díades em que um sujeito discordava de outro do mesmo sexo (condição de baixa saliência). As auto-descrições dos sujeitos em termos de características estereotípicas de mulher ou homem serviram como medida da auto-estereotipização. Como predito, a auto-descrição em termos estereotípicos é mais pronunciada na condição de alta saliência do que na de baixa saliência.

A despersonalização (não-saliência da identidade pessoal, saliência elevada da identidade social) é, segundo Turner e colaboradores (1987), o processo básico subjacente aos fenómenos de grupo (coesão, cooperação, acção colectiva, normas, influência, etc.). A pessoa pode ver-se como mais ou menos típica da categoria em que se auto-inclui, ou seja, como mais ou menos representativa da categoria, comparando os seus atributos com os atributos da categoria. Isto leva-nos ao conceito de prototipicidade, que veremos a seguir.

A prototipicidade categorial

Quer os membros do endogrupo quer do exogrupo são tanto mais alvo de atracção social, quanto maior é a sua prototipicidade, porque esta confirma a clareza e o significado da categorização existente e, assim, em última instância, a forma como o eu é definido. Por exemplo, Hogg e Hardie (1991), num estudo realizado numa equipa de futebol masculina, encontraram maior atracção social (baseada-no-grupo) do que atracção interpessoal (baseada em aspectos idiossincráticos) relativamente a indivíduos percebidos como prototípicos da equipa. Hogg, Cooper-Shaw e Holzworth (1993), testaram a prototipicidade em equipas de trabalho reais e grupos ad-hoc, verificando que os indivíduos que têm uma atitude positiva para o grupo e que percebem o grupo como tendo um protótipo claro, são identificados como mais prototípicos e são alvos de maior popularidade baseada no grupo mas, não são atractivos do ponto de vista

da atracção interpessoal. Esta distinção entre atracção interpessoal e atracção social, central no nosso estudo, será mais explorada no capítulo sobre coesão grupal.

A negociação activa do quadro de referência

Como dissemos, quanto maior o ratio de meta-contraste de um membro, maior a prototipicidade categorial desse membro (Turner, 1985). O membro mais prototípico não é, necessariamente, o mais parecido com os outros membros do endogrupo, já que um outro membro pode diferir mais do exogrupo do que aquele. Por outro lado, a prototipicidade varia com a dimensão de comparação e com as categorias em jogo na comparação. Estas também dependem do quadro de referência em causa e das dimensões comparativas seleccionadas. Na teoria da auto-categorização, o auto-conceito social, através do sistema cognitivo, procurando o máximo de significado num contexto específico, selecciona o mais determinante para as semelhanças e diferenças no meio. Além disso, os indivíduos envolvem-se numa negociação activa do quadro de referência para atingir a auto-categorização que mais favorece o eu naquele contexto (Hogg e Turner, 1987a). Esta negociação dinâmica pode implicar a mudança da identificação para outros grupos de referência, ou mesmo, a mudança para a identidade pessoal. Se um indivíduo, num contexto, aparece desfavorecido comparativamente a outros indivíduos, porque o seu grupo é inferior, pode tentar mudar os termos de comparação para outro contexto em que a categoria em que se inclui, é superior. Ou pode tentar mudar o grupo de comparação, para um percebido como inferior, de forma a, também, surgir favorecido.

Para ilustrar como o grupo de referência ou situação, relativamente ao qual é julgada uma dada categoria, pode transformar e mesmo inverter o conteúdo dessa categoria, Haslam, Turner, Oakes, McGarty e Hayes (1992, em Turner, Oakes, Haslam e McGarty, 1994) efectuaram um estudo, durante a Guerra do Golfo, sobre o conteúdo do estereótipo dos Americanos. Os questionários foram aplicados no princípio e no fim do conflito, e relativamente

a diferentes grupos de referência. Por exemplo, no início da Guerra, os americanos são vistos como mais ambiciosos, se comparados com os ingleses, do que se comparados com os iraquianos; no final da Guerra a situação inverte-se. Se comparados com os russos, os americanos são vistos como agressivos; se comparados com os iraquianos, são vistos como menos agressivos. Noutro estudo, Haslam, Oakes, Turner e McGarty (citado em Turner *et al*, 1994) verificaram que, os australianos, quando são julgados por australianos, são vistos como joviais, frontais e generosos. Mas quando são julgados comparativamente a americanos, são vistos (igualmente por australianos) como ainda mais generosos, menos joviais, e caracterizados por um novo traço definidor, amantes do prazer.

A saliência das categorias sociais

Se a saliência das categorias sociais varia com o contexto, devem existir determinantes dessa relação. Oakes e colaboradores (por exemplo, 1987 e Oakes, Turner e Haslam, 1991) estudaram, especificamente, a questão da dependência da auto-categorização relativamente ao quadro de referência, partindo da teoria de Bruner sobre os factores que determinam a saliência perceptiva das categorias (1957, em Oakes, 1987). Segundo Bruner, a assimilação de um estímulo a uma categoria depende da interacção de dois factores: a “acessibilidade” dessa categoria no reportório do percipiente e a “adequação” (*fit*), entre o estímulo e os requisitos em *stock* relativos a essa categoria.

A acessibilidade refere-se ao “potencial” (*readiness*) de uma dada categoria para se tornar activada; quanto mais acessível a categoria, menos estímulos são requeridos para ser invocada, maior o leque de características do estímulo que são percebidas como congruentes com as especificações da categoria e menor a probabilidade de que outras categorias, também adequadas ao estímulo, serem invocadas. Relativamente ao conceito de adequação, é entendido como a medida na qual as características de um estímulo estão adequadas às características de

uma categoria. Para Oakes (1987), a adequação pode ser vista como a forma pela qual as diferenças e semelhanças observadas entre os estímulos perceptivos são percebidas como correlacionadas com uma determinada divisão de categorias sociais.

Para os teóricos da auto-categorização (Oakes, 1987; Oakes, Turner e Haslam, 1991; Turner, Oakes, Haslam e McGarthy, 1994), o conceito de adequação envolve dois aspectos: o aspecto estrutural-cognitivo da adequação, e o conteúdo comportamental ou significado social das categorizações endogrupo/exogrupo. Percepcionar uma pessoa como espanhol, por exemplo, é mais do que defini-la como, globalmente, semelhante ou diferente de outras pessoas; é defini-la também em dimensões específicas e num sentido específico dessas dimensões. A adequação comporta, portanto, dois aspectos: adequação comparativa e adequação normativa (*comparative fit* e *normative fit*). Contudo, embora distintos, pela sua natureza complementar, estes dois aspectos são inseparáveis.

O aspecto comparativo da adequação relaciona-se com as semelhanças e diferenças entre membros do grupo. À medida que as diferenças percebidas entre indivíduos pertencentes a diferentes grupos aumentam, comparativamente com as diferenças percebidas entre os indivíduos pertencentes aos mesmos grupos, mais saliente se torna a categorização social. Ou seja, os indivíduos tendem a ser percebidos menos como indivíduos e mais como membros de grupos sociais. Deste modo, a adequação comparativa está relacionada com o princípio do meta-contraste (Turner, 1985), já descrito atrás.

Contudo, a adequação não define só as semelhanças e diferenças em relação a outros, mas também o significado social específico dos atributos. Assim, para além do aspecto comparativo, a adequação também implica uma correspondência com o conteúdo normativo e estereotípico da categoria social. A adequação é condicionada pelas semelhanças entre os membros de uma categoria percebidas como consistentes com o significado social dessa categoria. Ou seja, ao indivíduo não lhe basta ser semelhante aos membros de uma categoria

para se incluir nessa categoria. As semelhanças devem situar-se em dimensões relevantes dessa categoria.

Tentando ilustrar o impacto da adequação normativa de uma categoria social no julgamento atribucional, Oakes e colaboradores (1991, Expt.2) pediram a estudantes de Ciências que visionassem um filme em que igual número de alunos de Ciências e de Letras debatiam as razões porque tinham vindo para a faculdade (razões mais sociais no estereótipo do estudante de Letras e mais pro-laborais no de Ciências). Os sujeitos deviam formar uma opinião sobre uma personagem-alvo (estudante de Letras) cujas atitudes eram consistentes com o estereótipo ou não, consoante as condições. De seguida, os sujeitos registavam as causas das atitudes dessa personagem-alvo: causas situacionais vs. causas internas ao alvo e, nestas últimas, causas relacionadas com a sua personalidade vs causas relacionadas com o facto de ser aluno de Letras.

Os autores verificaram que as atribuições situacionais são mais fortes em situações de consenso (todos os elementos de acordo) e mais fracas em condições de desvio (o alvo contra os restantes). As atribuições à personalidade são mais evidentes em condições de desvio, especialmente de desvio consistente relativamente a inconsistente. Finalmente, as atribuições categoriais (do estereótipo do aluno de letras) são mais fortes em condições de consistência (atitudes do alvo consistentes com o seu estereótipo) e de conflito (alunos de Ciências contra alunos de Letras). A adequação normativa é, pois, importante para a atribuição causal em condições de consistência das atitudes do alvo com o respectivo estereótipo e de clareza comparativa (alunos de Ciências contra alunos de Letras).

Os teóricos da auto-categorização reconhecem a importância da saliência das auto-categorizações e definem os seus princípios gerais, em termos de acessibilidade e adequação à situação-estímulo. Por outro lado, a teoria prevê que a auto-percepção varia num continuum entre a percepção do eu, como ser único, diferente dos membros do endogrupo, e a percepção do eu como semelhante aos outros membros (Turner *et al*, 1987). Contudo, as hipóteses da

teoria sobre como ocorre este movimento são gerais, não especificando, quer as motivações do balanço entre os dois tipos de representação do eu, quer as condições contextuais concretas em que a auto-categorização se sobrepõe à identidade pessoal dos indivíduos. O modelo de distintividade óptima de Brewer (1993a e 1993b) vem preencher estas lacunas, propondo que as identificações sociais representam a satisfação das necessidades opostas, no indivíduo, de diferenciação e assimilação a uma classe social.

O Modelo de Distintividade Óptima

Para Brewer (1993a e b) a identificação ao grupo não pode apenas ser motivada pela necessidade de enaltecimento do eu através de uma distintividade positiva. Nesta lógica, como satisfariam essa necessidade os membros de minorias estigmatizadas face às comparações intergrupais necessariamente negativas? Como manter uma auto-estima satisfatória quando a identidade social é desfavorável? Para Brewer, a distintividade positiva e o favorecimento do endogrupo são consequências da identidade social e não a sua causa. Ora, se os indivíduos não procuram a identidade grupal para enaltecer a auto-estima, o que é que motiva o eu a incluir representações colectivas? Brewer propõe que se trata de uma forma de evitar o isolamento e a estigmatização. Esta explicação integra-se num modelo mais complexo que descrevemos a seguir.

Integrando a teoria da auto-categorização e os estudos sobre indistintividade de Fromkin (1970, 1972) e de Codol (1979, 1984), sobre diferenciação e não-diferenciação, a autora propõe a existência da procura de uma distintividade óptima do indivíduo relativamente ao grupo. Codol (1979, in Codol, 1984)), por exemplo, conduziu um estudo em que pediu aos sujeitos que lessem *slogans* publicitários que continham, para além da marca do produto, uma frase promocional cujo conteúdo variava entre o apelo à distintividade (por exemplo, "...o produto

que o fará notado!”), o apelo à indiferenciação (por exemplo, “...a melhor escolha dos franceses!”), e a frase sem qualquer relação com a diferenciação social (por exemplo, “...uma qualidade excepcional a um preço razoável!”). Os sujeitos mostraram uma diminuição na evocação das marcas dos produtos e das respectivas frases pela ordem das condições como descrita acima. Estes dados sugerem a existência de um motivo de diferenciação. Contudo, Codol (1984) nota que, especialmente em situações ameaçadoras, ou nas quais o ser-se notado se torna desconfortável, as pessoas manifestam necessidade de se confundir com os outros, procurando semelhanças com as pessoas que os rodeiam.

Para Brewer (1993a e b), a identidade social é activada para fazer face às necessidades opostas de diferenciação do eu em relação aos outros, e, de inclusão do eu em colectivos sociais mais alargados. Quer a diferenciação, quer a inclusão são motivos sociais poderosos. Brewer apoia-se em Solomon (1980) para hipotetizar que, se estas duas necessidades são processos opostos, então, o aumento da inclusão deverá desencadear o impulso contrário para maior diferenciação e o aumento da diferenciação/ individuação deverá activar a necessidade de inclusão.

A identidade social óptima pode ser vista como um compromisso entre a inclusão e a diferenciação, onde a necessidade de despersonalização é satisfeita dentro do endogrupo, enquanto a necessidade de distintividade é encontrada através de comparações intergrupais. A medida em que a identificação com um grupo social satisfaz, simultaneamente, ambas as necessidades, depende do nível de inclusividade, isto é, do número ou variedade de pessoas que podem ser classificadas como membros da mesma categoria. Num contexto social, as categorias com diferentes níveis de inclusividade podem ser identificadas, quer hierarquicamente (por exemplo, numa organização, o sector de manutenção é englobado pelo departamento de produção, que por sua vez é englobado pela empresa X, que, como outras, pertence ao conglomerado Y, etc), quer ortogonalmente (por exemplo, no sector de manutenção, os

elementos sindicalizados, constituem uma pertença categorial transversal). Quanto mais alto o nível de inclusividade ao qual a auto-categorização é feita, mais expandido se torna o auto-conceito, e mais a necessidade de inclusão é satisfeita a expensas da necessidade de diferenciação.

Em cada um dos extremos da dimensão de inclusividade, os sentimentos de segurança e de integridade, respectivamente, são ameaçados. Fromkin (1968, 1970, 1972; Snyder e Fromkin, 1980 em Codol, 1984) demonstra que a semelhança em extremo, o anonimato, a falta de distintividade são situações evitadas pelos indivíduos. Os seus estudos mostram ainda que, por outro lado, a singularidade em extremo é também rejeitada: para além de um certo limite, a diferença torna-se desvio e deixa o sujeito vulnerável ao isolamento e à estigmatização. Neste sentido, as pessoas identificam-se mais fortemente com as categorias que resolvem o conflito entre estas duas necessidades opostas.

Distintividade e contexto intergrupar

A identificação social, como vimos nas secções anteriores, leva, por intermédio da categorização, à acentuação das diferenças intergrupais e à redução das diferenças intragrúais de forma a conseguir uma clarificação do campo social. Contudo, alguns autores, como Park e Rothbart (1982) ou Quattrone e Jones (1980), apresentam evidência para um efeito não consonante com esse postulado- um efeito de assimetria na percepção da homogeneidade no endogrupo e no exogrupo (*outgroup homogeneity effect*), em que os exogrupos são percebidos como relativamente mais homogéneos e os endogrupos como mais diferenciados e variáveis. Também Codol, baseado em pesquisa própria (ex. Codol, 1979, em Codol 1984) ou alheia (ex. Lemaine, Kastarsztein e Personnaz 1978; Ziller, 1964, em Codol, 1984), apresenta a ideia de que a diferenciação é procurada por si só, porque o sentimento de singularidade é nuclear à auto-

imagem, enquanto os modos de comportamento visando a não-diferenciação são apenas adotados em situações que ajudam a evitar o desconforto psicológico.

Dos exemplos apresentados decorre que, se existe evidência para a hipótese da não-diferenciação, a hipótese inversa de distintividade no seio do grupo também se verifica. Brewer considera que o modelo de distintividade óptima pode lançar nova luz sobre estes resultados contraditórios. Partindo do princípio de que a necessidade de inclusão e a necessidade de diferenciação são *drives* opostos, a teoria especifica as condições nas quais predomina a assimilação ao endogrupo ou a diferenciação daquele. O predomínio de uma ou outra situação, dependerá do nível de inclusividade da auto-categorização resultante das condições de diferenciação entre o endogrupo e o exogrupo, ou seja, quanto mais o endogrupo é confundido perceptivamente com o exogrupo, maior a necessidade de diferenciação do endogrupo. Inversamente, quanto maior a distinção endogrupo/exogrupo maior a necessidade de assimilação ao endogrupo. Assim, quando a pertença grupal satisfaz simultaneamente as necessidades de diferenciação e de inclusão, os indivíduos estão mais preocupados com as comparações intergrupos do que as comparações dentro do endogrupo.

Evidência para o Modelo de Distintividade Óptima

Lau (1989) apresenta resultados congruentes com o modelo de distintividade óptima num estudo correlacional no qual usou os dados das eleições nacionais dos E.U.A. para avaliar o grau de identificação grupal dos eleitores negros em função da sua densidade relativa na área geográfica respectiva. Lau obteve uma relação em forma de U invertido, entre a densidade geográfica dos negros e a proximidade sentida com a raça negra como grupo social. Em zonas do país onde o número de afro-americanos é relativamente baixo, o aumento da densidade de elementos da mesma raça está associado com o aumento da identificação social. Mas onde a

densidade é relativamente grande, o aumento da densidade de elementos da mesma raça está associado com a diminuição da identificação ao grupo.

Noutro estudo, Brewer, Manzi e Shaw (1992) manipularam a saliência da pertença grupal (despersonalizada vs. controle) e o tamanho do endogrupo (minoridade vs. maioria). Após as manipulações experimentais, os sujeitos realizaram uma tarefa perceptiva. Enquanto esperavam *feedback* do seu desempenho, foi possibilitado aos sujeitos consultar estatísticas relativas ao desempenho de outros colegas estudantes, visando averiguar as suas preferências de comparação social. Os resultados do estudo mostraram uma interação significativa da saliência da pertença grupal e o tamanho do endogrupo, na escolha do tipo de comparação. As condições controle mostram preferência pelas comparações intragrupo, independentemente da pertença à minoria ou à maioria. Já os resultados na condição despersonalizada variam com esta pertença: os membros da maioria preferem comparações intragrupo enquanto os membros da minoria mostram interesse pela comparação intergrupo. Os primeiros, manifestam necessidade de diferenciação dos membros do seu grupo. Os membros da minoria, cuja identificação social era satisfatória, estão mais preocupados com a diferenciação do seu grupo relativamente aos outros grupos.

Conclusão

A teoria da auto-categorização é um desenvolvimento do conceito de identidade social, diferindo da teoria da identidade social mais em ênfase do que em conteúdo. A teoria da auto-categorização afasta-se da discussão entre a identidade pessoal e a identidade social e substitui-a pela ideia de que o auto-conceito varia entre o “eu” único, diferenciado dos outros membros do endogrupo, e o “eu” despersonalizado idêntico aos outros membros do endogrupo e diferente dos membros do exogrupo. Esta teoria baseia-se na ideia de que a categorização do eu e dos outros, em termos de endogrupo e exogrupo, acentua a conformidade do eu em relação ao protótipo do endogrupo. Assim, os indivíduos são perceptivamente despersonalizados em

termos de um protótipo relevante do grupo. Uma das implicações mais importantes deste postulado, incide na compreensão dos fenómenos de grupo como a coesão grupal, a cooperação, as normas de grupo, a influência social, etc. que veremos no capítulo seguinte. Abordámos ainda a perspectiva de Brewer (1993) sobre o processo de identificação social. A autora considera que os indivíduos possuem necessidades opostas de diferenciação do eu em relação aos outros, e, de inclusão do eu em colectivos sociais. As identidades sociais são categorizações do eu em unidades sociais que satisfazem a necessidade de inclusão. Contudo, só as identificações a endogrupos restritos que se distinguem dos exogrupos relevantes, correspondem à identidade social óptima, porque estabelecem um compromisso entre a inclusão e a diferenciação. Nesta situação, os indivíduos preferem as comparações intergrupais às intragrupais.

Capítulo 2

A Formação de Grupos Psicológicos, Coesão Grupal e Atracção

O que distingue um conjunto de indivíduos de um grupo psicológico? A solidariedade, a coesão, a camaradagem, o espírito de equipa, a unidade, a pertença? Variam os termos usados para definir a força que liga os membros de um grupo, mas todos se fundam no conceito de atracção, e nessa ideia, os investigadores reúnem algum consenso. Contudo, algumas questões pertinentes se colocam a este respeito. A atracção é um fenómeno indivisível ou, pelo contrário, podem conceber-se vários tipos de atracção? O que é que motiva a atracção dentro dos limites do grupo? Sobre a primeira questão, embora desde logo alguns autores (como Gross e Martin, 1952) sugerissem dúvidas sobre a unicidade do fenómeno, só mais recentemente surgiram modelos teóricos baseados em diferentes tipos de atracção (ex. Carron, Widmeyer e Brawley, 1985, 1988; Evans e Jarvis, 1980; Scott e Scott, 1981). A teoria da auto-categorização, por seu lado, partindo do conceito de identidade social, fornece um modelo baseado na distinção de processos no fenómeno da atracção. Sobre este modelo, falaremos adiante, em pormenor. Sobre a segunda questão, desde cedo, os investigadores da área, formularam e testaram diferentes hipóteses.

Para Hogg e Abrams (1988) as teorias sobre a formação de grupos, tendem a cair num de dois campos: os que colocam a ênfase na semelhança interindividual e os que colocam a ênfase na interdependência individual, como base da atracção. No primeiro campo, encontram-se autores como Festinger e Heider. No segundo campo, e inspirados na perspectiva da interdependência das partes relativamente ao todo, situam-se Lewin e Sherif, por exemplo.

Semelhança e interdependência na formação dos grupos

Festinger (1954) enfatiza o papel das semelhanças em atitudes e valores entre as pessoas, na formação de grupos. Na teoria da comparação social, este autor tenta explicar como o acordo com outros fornece validade subjectiva para as opiniões, atitudes e crenças. Para tal, as pessoas afiliam-se com outros semelhantes a si próprias de forma a ganhar confiança na correcção das suas perspectivas. Este autor e outros (Allen e Wilder, 1977; Suls e Miller, 1977) apresentam evidência, corroborando a teoria, de que (a) ser diferente dos outros causa instabilidade e incerteza na auto-apreciação, (b) a semelhança a grupos de referência induz estabilidade e confiança, (c) o *feedback* acerca da correcção e competência da pessoa (acerca da realidade física) reduz a vulnerabilidade à influência dos outros e que (d) uma pessoa escolhe a comparação com outros semelhantes (em Turner, 1991).

Decorrente desta perspectiva, surge a hipótese do efeito “semelhança dos membros do grupo / atracção entre os membros” (ou mais simplesmente, efeito semelhança / atracção) segundo a qual, gostamos das pessoas que, de alguma forma, são semelhantes a nós e por isso juntamo-nos a elas. Newcomb (1960), procurando evidência para esta hipótese, estudou a formação de grupos em 17 recém-chegados a um dormitório universitário. Embora, inicialmente estranhos uns aos outros, em breve, os jovens começaram a agrupar-se em várias pequenas unidades. Um dos grupos, por exemplo, era constituído por cinco indivíduos que partilhavam uma ideologia globalmente liberal, interesses éticos, sociais e estéticos, estavam matriculados em cursos humanísticos e quatro deles eram oriundos da mesma região do país. Os três membros do segundo grupo eram todos veteranos, cursavam engenharia e partilhavam interesses “práticos” e idênticas opções religiosas, económicas e políticas. No terceiro grupo, os três elementos, provinham de pequenas cidades do Midwest, protestantes e com baixos interesses teóricos. Finalmente, havia quatro indivíduos totalmente isolados e um último que se situava entre o 1º e o 2º grupo: ou seja, partilhava dos interesses intelectuais do 1º grupo mas como era companheiro

de quarto de dois elementos do 2º grupo e admirava a sua maturidade, era “protegido” por eles. Os indivíduos agruparam-se, portanto, de uma forma geral, consoante as semelhanças em termos de valores, crenças e interesses.

A hipótese da interdependência dos membros foi defendida por Sherif (1936, 1966) e por Lewin (1947,1951) sendo seguida por autores da Dinâmica de Grupos (o grupo é “uma colecção de indivíduos que têm relações uns com outros que os tornam em certa medida interdependentes”, em Cartwright e Zander, 1968, p. 48). Para estes autores, inspirados na perspectiva gestaltista do “todo dinâmico” (sistema, campo, ou Gestalt), a relação entre os indivíduos num grupo é mediada pela sua pertença ao todo- “o todo é diferente da soma das partes”. Esta concepção, inicialmente útil, como já vimos, para concepção de “grupo” como uma entidade não redutível à média dos seus membros, foi, gradualmente, convertida numa formulação individualista. Este facto deve-se a dificuldades na operacionalização do conceito.

Atracção grupal por interdependência funcional

Quando investigadores como Lott e Lott (1965), quiseram estudar, em detalhe, os processos subjacentes à interdependência, avaliaram-na, em termos funcionais, de satisfação de necessidades individuais dos membros. O grupo passa a ser estudado enquanto função “utilitária” para o indivíduo, um meio para o indivíduo atingir o seu objectivo individual. Nesta formulação, a atracção para o grupo varia com o tipo e número de recompensas que o grupo proporciona ao indivíduo (Lott e Lott, 1965). Em resumo, as dificuldades práticas da investigação modificaram a concepção teórica original do conceito de interdependência. Esta deixou de ser vista no sentido de que os membros definem-se em termos de um todo, para passar a ser entendida como interdependência funcional dos membros.



Modelo causal da interdependência na origem dos grupos

In Hogg, M. A. (1992) *The Social Psychology of Group Cohesiveness*. N.Y.: Harvester Wheatsheaf, p.25

Tentando verificar a hipótese da interdependência, Thomas (1957/1967) formou grupos heterogêneos de 5 sujeitos, incentivando-os a executar, o mais rapidamente possível, uma tarefa manual que implicava 5 etapas. Num plano experimental de 2 X 2, manipularam-se as variáveis “interdependência de meios” e “tipo de avaliação”. Quanto à primeira variável, na condição “independente” cada pessoa executava todas as etapas da tarefa; na condição “interdependente”, as pessoas necessitavam umas das outras, duas a duas para completar a tarefa. Quanto à variável avaliação de objetivos, numa condição dizia-se aos sujeitos que seriam avaliados individualmente, e noutra que seriam avaliados como grupo, a partir da média dos membros. Na condição interdependente / avaliação conjunta, a produção foi mais alta, a percepção da pressão no trabalho também foi mais alta, assim como, a tensão emocional sentida, do que na condição independente / avaliação individual. Mas, quanto à atração sentida para o grupo, não houve diferenças entre os grupos. No entanto, o autor, tentando defender a hipótese da interdependência, interpreta os resultados relativos à produção dos grupos como constituindo um bom índice de coesão. Em nossa opinião, este estudo confirma apenas que a atração para o

grupo e a prossecução dos objectivos do grupo, são conceitos distintos. Parece, pois que ao contrário da hipótese da semelhança, a hipótese da interdependência dos membros, na sua formulação individualista, não obtem confirmação empírica consistente. De qualquer forma, quer uma perspectiva quer outra, constituem abordagens restritivas da formação de grupos psicológicos, uma vez que se referem, especificamente, a grupos face-a-face, ficando por explicar os fenómenos macro-sociais, como a formação dos grupos de fãs, os grupos religiosos e étnicos, por exemplo. De facto, tratam-se igualmente de agregados de indivíduos, que se definem a si próprios e aos outros membros, como grupo, com um objectivo partilhado. Contudo, nestes grupos, os indivíduos não se conhecem pessoalmente (para poderem constatar as suas semelhanças) e não existe interdependência funcional dos elementos. Como se explicam, então a constituição destes grupos e os fenómenos de coesão, influência mútua, símbolos distintivos, regras de conduta, enfim todas as manifestações típicas de um grupo?

A formação dos grupos na perspectiva da teoria da identidade social

A teoria da identidade social tem uma perspectiva mais alargada de grupo psicológico, baseada no conceito de categoria social. Categorizações sociais impostas ou emergentes são suficientes para o aparecimento de comportamentos e atitudes de grupo (por exemplo, Billig e Tajfel, 1973). A formação de grupos psicológicos pode ocorrer através de imposição externa. A interdependência pessoal e a atracção entre os membros não são necessárias (Hogg e Turner, 1985 a e 1985b) e em algumas condições podem não ser suficientes. Neste contexto, a semelhança pode ser uma base para a formação de grupos, mas devido ao seu papel como índice cognitivo para a formação de categorizações sociais, mais do que devido aos seus efeitos na atracção interpessoal.

A teoria da identidade social faz, assim, coincidir o comportamento grupal com o comportamento gerado pela categorização social. Um grupo psicológico é, pois, definido como

“(…) uma colecção de pessoas que partilham a mesma identificação social ou se definem a si próprias em termos da pertença à mesma categoria social.” (Turner, 1984, p.530). As identificações são estruturas cognitivas mas são também produtos sociais, passíveis de serem definidas por estereótipos com um conteúdo sócio-cultural. O grupo é uma realidade social e um processo psicológico, e há uma constante determinação recíproca entre ambas as partes do fenómeno.

A formação dos grupos psicológicos conduz-nos ao tema da coesão grupal que envolve os fenómenos de manutenção do grupo, cooperação e solidariedade. Revemos de seguida os estudos existentes nesta área.

A Coesão Grupal

A coesão grupal é um constructo importante para a compreensão do comportamento grupal mas cuja definição tem sido controversa (Mudrack,1989). Ao contrário do que acontece no estudo da formação dos grupos, não existe consenso sobre as bases da coesão. Cota, Evans, Dion, Kilik e Longman (1995) consideram que existem duas correntes básicas de conceptualização da estrutura da coesão: unidimensional e multidimensional. A primeira, inicia-se com a definição de Festinger, Schachter e Back (1950), que vêem a coesão “como um campo total de forças que agem sobre um membro de forma a mantê-lo no grupo”. Os autores, à semelhança da perspectiva relativamente à formação de grupos, concebem a coesão como a atracção para o grupo e para os membros e a forma como o grupo facilita o atingir de objectivos importantes para o indivíduo. Assim, Festinger e colaboradores (1950), medem a coesão através da componente atracção-pelo-grupo, tornando-se esta, a principal característica do conceito de coesão grupal. Esta metodologia resultou numa conceptualização da coesão do grupo em termos de média, soma ou efeito conjunto da atracção de cada indivíduo para o grupo, e numa mudança

da investigação empírica para este aspecto e, em última instância, para a atracção interpessoal (Lott e Lott, 1965). Trata-se de um modelo de coesão social em que as pessoas, que são interdependentes na prossecução das suas necessidades e atingem, ou esperam atingir, satisfação da sua associação, desenvolvem sentimentos de atracção mútua e tornam-se assim um “grupo”. Gross e Martin (1952) são dos primeiros a criticar este modelo apresentando uma forma alternativa de definir coesão, como “a resistência de um grupo a forças disruptivas”, considerando que assim se dirigiam áquilo que mantem o grupo junto e não aos interesses individuais de cada membro: em situação de crise, um grupo mantém-se unido independentemente da natureza dos laços existentes entre os membros. Contudo, sobre esta perspectiva pouca investigação empírica foi realizada (com excepção de Brawley, Carron e Widmeyer, 1988, cit. em Cota *et al*, 1995) dadas as implicações éticas de tais manipulações.

Também para Scott e Scott (1981, cit. em Hogg, 1992), que distinguem entre atributos agregados do grupo (características médias dos membros) e atributos estruturais (relações entre membros), a coesão, como tradicionalmente definida, é um atributo estrutural. Desta forma, o conceito não pode, logicamente, ser medido em termos de atributo agregado, pela média das características dos seus membros. Para os autores, os níveis de análise individual e grupal são independentes e, descrever os primeiros nos termos dos segundos, é teoricamente incorrecto.

Carron, Widmeyer e Brawley (1985, cit. em Cota *et al*, 1995), ainda ao nível dos grupos face-a-face, desenvolvem um modelo de coesão baseado em duas dimensões- tarefa / social e indivíduos / grupo. A dicotomia indivíduos / grupo reflecte o facto de um membro poder comprometer-se com outros membros ou com o grupo em si. A dicotomia tarefa / social reflecte o facto de um membro poder estar interessado nas metas de um grupo e / ou nas relações sociais do grupo. Cota e colaboradores (1995) consideram que a perspectiva multidimensional é, potencialmente, mais compreensiva na acomodação do que é conhecido sobre coesão, empirica e teoricamente.

Existem, pois, vozes discordantes da ideia de que a coesão grupal possa, legitimamente, ser medida por apenas uma das suas componentes, nomeadamente, pela atracção interpessoal dos membros do grupo. Paralelamente, desenvolvem-se estudos sobre o fenómeno da atracção interpessoal que passamos de seguida em revista. Desenvolvemos em particular a relação entre a semelhança e a atracção interpessoal, dado que no nosso estudo operacionalizámos a segunda através da primeira.

Pesquisa em Atracção Interpessoal

A principal área de pesquisa sobre atracção interpessoal (atracção) constitui-se no âmbito da teoria do reforço. Esta teoria está representada na hipótese de Newcomb (1956), segundo a qual, a atracção por outra pessoa é função da frequência com que essa pessoa recompensa o indivíduo. Concorrentemente, a probabilidade de que um indivíduo receba uma recompensa de outra pessoa varia com a frequência com que o indivíduo a recompensa. É a partir desta hipótese que Newcomb investiga a ligação entre a atracção e a semelhança atitudinal, esta última, assumida como recompensadora.

Também Lott e Lott (1968), desenvolvem estudos a partir da hipótese de que os antecedentes da atracção, se situam na associação da pessoa a situações recompensadoras para o indivíduo, independentemente da existência de relação causal entre a pessoa e a recompensa (por exemplo, sentimo-nos atraídos para pessoas bonitas porque a sua aparência nos é agradável). Os autores verificaram a sua hipótese com um grupo de crianças as quais, sistematicamente reforçadas pelo seu professor, desenvolvem mais atracção pelos seus colegas de turma, do que um grupo de crianças que são ignoradas pelo professor. Griffith e Veitch (1971), verificaram que indivíduos que permanecem num compartimento desconfortável, quente e sobrelotado tendem a exprimir atitudes negativas para com um estranho. Isen (1970) constatou também que, quando

se apresentam outras pessoas a um indivíduo num estado de espírito agradável (porque previamente experienciou factos que o levaram a esse estado de espírito), o indivíduo tende a sentir e comportar-se de forma mais positiva para com os novos conhecimentos.

Byrne e colaboradores (Byrne e Nelson, 1965; Byrne e Clore, 1970; Byrne, 1971; e Clore e Byrne, 1974), partindo da teoria do reforço, tentam verificar em laboratório e quantificar a relação entre a atracção por um estranho e a semelhança atitudinal com esse estranho. Desenvolvem uma metodologia específica, o paradigma experimental do “falso estranho”, na qual a medida de atracção consiste nas respostas a duas escalas de 7 pontos tipo Likert. Na primeira escala, pergunta-se aos sujeitos em que medida gostam de uma pessoa X, a partir das respostas de X a um questionário. Estas respostas foram construídas de forma a representarem vários graus de semelhança ou diferença das respostas dos sujeitos. Na segunda escala, pergunta-se em que medida gostariam de trabalhar com essa pessoa. Byrne e Nelson (1965) sintetizam os resultados na seguinte fórmula: a atracção por outro é uma função linear positiva da proporção de reforço positivo recebido por esse outro.

Baseados na sua própria pesquisa e na de Lott e Lott (1968), Byrne e colaboradores (Byrne e Clore, 1970; Byrne, 1971), fornecem evidência para a hipótese de que atitudes semelhantes e diferentes geram respostas afectivas diferenciadas (agradáveis e desagradáveis, respectivamente) e quando associadas com estímulos neutros, estes últimos passam também a gerar respostas afectivas diferenciadas.

Atracção interpessoal e semelhança

O primeiro estudo efectuado tentando relacionar a atracção interpessoal e a semelhança foi o de Newcomb (1960), atrás descrito. Segundo Berscheid (1985) a investigação efectuada por Byrne e colaboradores, leva a que hoje seja generalizadamente aceite que a semelhança é um determinante da atracção. Como suporte desta perspectiva, há dados que demonstram que

atitudes semelhantes originam afectos positivos e as afirmações relativas a atitudes diferentes originam afectos negativos (por exemplo, Byrne e Clore, 1970). A semelhança de atitudes pode produzir atracção porque é antecipado que os semelhantes gostam do indivíduo e a atracção gera atracção “retributiva”. Além disso, a atracção também gera percepções de semelhança (Granberg e King, 1980; Levinger e Breedlove, 1966, in Berscheid, 1985), o que retroage e aumenta ainda mais a atracção. A informação de semelhança tem sempre algum efeito na quantidade de atracção que o outro produz, mesmo que a informação sobre o grau de atracção que o outro tem pelo indivíduo não favoreça atracção “retributiva” (Byrne e Griffitt, 1966). Aliás, em contextos naturais, as pessoas raramente têm informação directa sobre se os outros gostam ou não delas. Geralmente, sabem que os outros têm atitudes semelhantes ou não, e tal conhecimento tem inferências para a atracção. Por exemplo, Walster e Walster (1963) verificaram que os indivíduos preferem associar-se a pessoas diferentes, quando têm como garantido que estas gostam deles, mas preferem interagir com pessoas semelhantes quando lhes é pedido que escolham outros que gostem deles e sem qualquer informação adicional.

Sintetizando, a teoria do reforço considera que os antecedentes da atracção pessoal se situam na associação do outro a situações que constituem recompensas para o indivíduo. Partindo da assumpção que a semelhança atitudinal é, em si, reforçadora, Byrne e colaboradores confirmam a associação da semelhança com a atracção, na medida em que atitudes semelhantes geram mais atracção do que atitudes diferentes. Outros autores confirmam a relação entre a atracção e a semelhança atitudinal ou de traços de personalidade. Desta forma, autores como Hogg e Turner (1985a), operacionalizam a primeira através da segunda, procedimento que, também nós, utilizamos nos nossos estudos. Depois de revista alguma investigação sobre atracção interpessoal pertinente para os nossos estudos, apresentamos de seguida a proposta da teoria da auto-categorização sobre a atracção social e a coesão grupal.

Diferenciação da atracção na formação de grupos psicológicos

A reconceptualização da coesão, proposta no âmbito da teoria da auto-categorização desde 1983 (Turner, Sachdev e Hogg, 1983), e desenvolvida depois por Hogg e colaboradores (por exemplo, Hogg e Turner 1985a; 1985b; Hogg, 1992; 1993), centra-se na diferenciação do tipo de atracção em jogo nos processos grupais.

A teoria da auto-categorização faz uma distinção entre atracção social e atracção interpessoal. A fenomenologia de ambas é o afecto positivo sentido, por alguém, relativamente a outra pessoa. Contudo, a atracção social é despersonalizada, baseada no prototipismo, e gerada pela auto-categorização, tem alvos intermutáveis e está ligada com outros fenómenos de grupo (por exemplo, conformidade, estereotipia, diferenciação intergrupala). A atracção interpessoal, por seu lado, é idiossincrática, baseada em relações interpessoais específicas, é dirigida para alvos não-intermutáveis, sendo, portanto, personalizada. Pode-se gostar de uma pessoa como amigo mas não gostar dela como membro do exogrupo, ou, pode-se gostar de outra como membro do grupo de pertença e não gostar dela como pessoa (Hogg, 1993; Hogg *et al*, 1993). A “vida em grupo” (por exemplo, repetida interacção face-a-face com as mesmas pessoas, grau elevado de crenças partilhadas, etc.) pode, incidentalmente, facilitar as relações interpessoais desembocando em atracção ou antipatia interpessoal. Contudo, não se trata de atracção para o grupo mas sim de atracção interpessoal dentro dos limites do grupo (Hogg e Turner, 1985a; 1985b; 1987; Hogg e Hardie, 1992; Hogg *et al*, 1993).

A distintividade positiva como factor de atracção social

Na atracção social, assim conceptualizada, as relações sociais entre indivíduos serão caracterizadas por gostarem mais, de forma despersonalizada, dos elementos do seu grupo e por gostarem menos, da mesma forma despersonalizada, dos elementos do exogrupo. Contudo, os

membros do endogrupo são mais atractivos socialmente porque o grupo é, globalmente, mais atractivo (Hogg, 1992). Como vimos no Capítulo 1, a teoria da identidade social considera que é a existência de exogrupos, no contexto social, que leva a uma melhor delimitação das fronteiras dos endogrupos. Os endogrupos, por seu lado, definem o eu social, incluindo a valência do eu. Por isso, a teoria propõe que há um esforço continuado para manter uma avaliação favorável do próprio grupo. Assim, os protótipos do grupo são avaliados, em geral, positivamente. A atracção social por um membro do endogrupo está condicionada pela percepção despersonalizada relativa ao protótipo do grupo, e, por isso, dificilmente será negativa (Hogg, 1992)². A investigação no âmbito do efeito “black sheep” (Marques, Yzerbyt e Leyens, 1988), é consistente com esta ideia.

O efeito “black sheep”

O efeito “black sheep” (Marques *et al.*, 1988) designa um fenómeno de extremização no julgamento de elementos do endogrupo. Concretamente, os sujeitos julgam, mais positivamente, elementos apreciados do endogrupo do que idênticos membros do exogrupo e, inversamente, julgam membros rejeitados do endogrupo, mais negativamente, do que idênticos membros do exogrupo. Não só os indivíduos se diferenciam dos membros desviantes do endogrupo, em vez de procurarem as semelhanças, como também desenvolvem sentimentos negativos extremizados relativamente a eles, em vez de moderarem os seus julgamentos.

Marques e Yzerbyt (1988, Exp. 1), pediram aos seus sujeitos (estudantes de Direito) que colaborassem num estudo sobre as capacidades discursivas dos estudantes de Direito e dos estudantes de Filosofia. Depois de ouvirem uma boa leitura de um discurso, seguida de uma

² Contudo, a atracção intragrupo negativa poderá ocorrer quando: (1) onde um membro do grupo é atípico, o que é raro, uma vez que, quando tal acontece, esse indivíduo será categorizado como membro do exogrupo ou não-membro do endogrupo; e (2) o protótipo do endogrupo é percebido como sendo negativo: o que também é raro uma vez que tal afectaria a auto-estima do sujeito. Quando tal acontece, provavelmente, o sujeito não se categorizará sequer como membro do grupo (Hogg, 1992).

fraca, foi dito que a primeira, era de um estudante de Direito e a segunda, de um estudante de Filosofia, ou o inverso, ou nada, consoante as condições. Os sujeitos avaliaram o fraco desempenho dos membros do endogrupo mais negativamente que o desempenho equivalente dos membros do exogrupo, e avaliaram mais positivamente o bom desempenho dos membros do endogrupo do que o desempenho equivalente dos membros do exogrupo.

Segundo Marques e Paez (1994), o efeito “black sheep” conjuga-se com os trabalhos sobre identidade social já que visa, em última instância, preservar a identidade social positiva dos sujeitos. Os autores assumem que as pessoas enaltecem os elementos do endogrupo que desempenham de forma desejável, e simultaneamente rejeitam os membros do endogrupo que desempenham de forma indesejável, por forma a manter uma imagem positiva do endogrupo. Os autores propõem que esta rejeição dos membros indesejáveis é uma estratégia cognitivo-motivacional para depurar o grupo dos elementos que contribuem de forma negativa para a identidade social. A atracção para os membros do endogrupo, pode variar, não apenas, em função da prototipicidade dos membros (vertente cognitiva), como refere Hogg (1992), como também, em função da desejabilidade dos membros (vertente avaliativa).

Evidência empírica para a distinção entre atracção social e interpessoal

Apresenta-se, de seguida, (com algum pormenor dado o procedimento utilizado no presente estudo se inspirar parcialmente no delas) duas experiências de Hogg e Turner (1985a e 1985b) e um estudo correlacional de Hogg e colaboradores (1993), visando validar empiricamente a distinção entre atracção social e interpessoal.

Hogg e Turner (1985a) aplicaram aos seus sujeitos um teste de personalidade com a finalidade de criar a ilusão de que seria possível, através desse teste, saber quais os que, provavelmente, gostariam (dar-se bem) ou não gostariam (dar-se mal) uns dos outros. Os sujeitos foram, depois, divididos em 6 condições (agrupados com quem se dariam bem ou com

quem se dariam mal) da seguinte forma: categorizados ao acaso ou categorizados com base na atracção pessoal ou não-categorizados. Os autores verificaram que os sujeitos, agregados a outros por quem se sentiram atraídos, tiveram avaliações do endogrupo mais positivas, identificaram-se mais fortemente e adoptaram mais as estratégias de favorecimento do endogrupo. Este efeito foi muito amplificado quando houve uma categorização explícita mas, quando a categorização foi aleatória, o efeito foi atenuado e mesmo invertido- favorecendo mais o endogrupo quando ele não era atractivo (ver Figura 1).

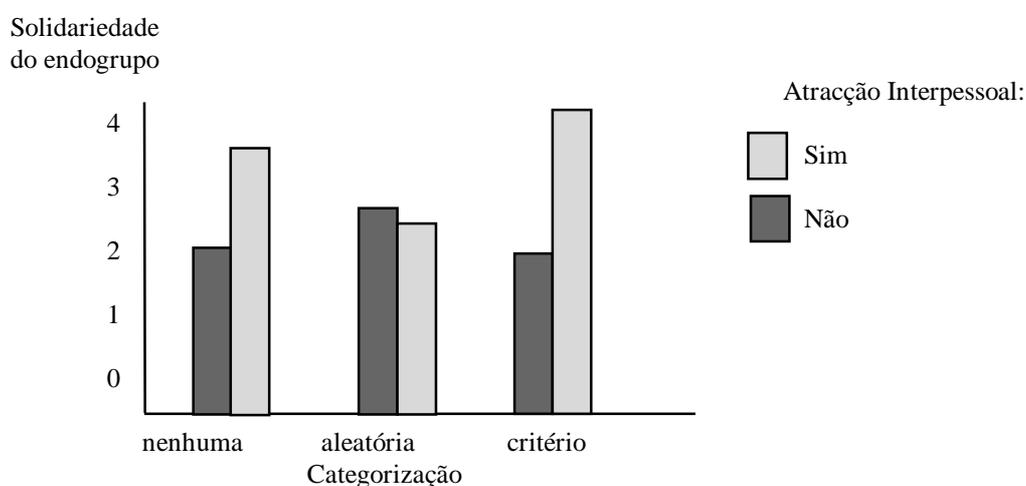


Fig.1- Solidariedade do endogrupo como função da atracção interpessoal e categorização (Adaptado de Hogg, M. A. (1992) *The Social Psychology of Group Cohesiveness*. Nova Iorque: Harvester Wheatsheaf, p.123).

Os autores explicam o facto de a atracção pessoal positiva, concorrer com a atracção para o grupo, na medida em que a primeira pode promover a percepção de pertença a uma categoria comum mesmo na ausência de categorização explícita. A atracção pessoal positiva pode resultar numa percepção exagerada de semelhança e assim actuar como um critério cognitivo de pertença grupal partilhada. Embora correndo os riscos, atrás mencionados, nos nossos estudos utilizámos, esta forma de operacionalização da atracção pessoal através da semelhança de traços de personalidade, porque a considerámos mais viável e credível.

Noutro estudo, Hogg e Turner (1985b) seguiram um procedimento diferente para obter a “individualização” dos alvos (necessária para medir a atracção interpessoal). Nesta experiência,

os autores utilizaram um plano factorial categorizados vs. não categorizados, endogrupo atractivo vs. endogrupo não-activo e distintividade positiva vs. distintividade negativa do endogrupo em relação a um exogrupo. Os sujeitos estudavam um folheto onde eram descritos, com 3 traços de personalidade, 9 “supostos” indivíduos, sendo uns, membros do endogrupo e outros, membros do exogrupo. Nas condições “activo”, os alvos do endogrupo partilhavam dois traços desejáveis e um indesejável e os alvos do exogrupo partilhavam dois traços indesejáveis e um desejável. Nas condições “não-activo” passava-se o inverso. Nas condições distintividade positiva, os alvos do endogrupo partilhavam o traço “alegre” e os alvos do exogrupo, o traço “tristonho”. Nas condições distintividade negativa, passava-se o inverso. Preenchiam, então, um questionário de avaliação do grupo, de um sujeito do endogrupo e outro do exogrupo.

Globalmente, os resultados sugerem que a formação de grupos psicológicos é uma função da categorização e distintividade cognitivas e não, simplesmente, da atracção interpessoal idiossincrática. Assim, os autores obtiveram efeitos principais da categorização na preferência pelo endogrupo e redução da atracção para o exogrupo. Os sujeitos perceberam-se como mais semelhantes aos alvos individuais quando estes eram atractivos, fossem eles do endogrupo ou do exogrupo. Houve, ainda, interacções significativas da categorização com a atractividade, sendo que nas condições categorizadas os sujeitos se consideravam semelhantes a alvos atractivos do endogrupo mas não a alvos do exogrupo, enquanto os não-categorizados se consideravam semelhantes aos alvos atractivos, fossem eles do endogrupo ou do exogrupo. De notar também que, os sujeitos, quando categorizados e positivamente distintos, se percebiam como menos semelhantes a alvos do exogrupo.

Usando uma metodologia correlacional com pequenos grupos de empregados numa organização australiana (grupos reais, interactivos, incluindo equipas de trabalho com vários tipos de funções e papéis), Hogg e colaboradores (1993, Estudo 1), mediram as percepções de

coesão e solidariedade no grupo, a natureza e clareza do protótipo do grupo, a pertença e envolvimento no grupo, prototipicidade do eu e dos colegas de grupo e escolhas sociométricas baseadas na amizade e no grupo. A saliência do grupo foi manipulada como variável intra-sujeito, focando a atenção do sujeito na pertença grupal e actividades de grupo (responder como membro da equipa), numa primeira fase do estudo, e nas relações interpessoais e actividades não relacionadas com o grupo (responder a partir da perspectiva pessoal), numa segunda fase.

Os resultados principais do estudo foram os seguintes: os sujeitos, que consideraram o grupo como sendo mais homogéneo e importante para a sua vivência na organização, não eram populares numa base de simpatia interpessoal; os indivíduos, que eram alvo de simpatia interpessoal, não sentiam o grupo como importante; a atracção despersonalizada pelos outros membros estava mais associada com a prototipicidade percebida daqueles do que com a sua simpatia interpessoal; a popularidade prototípica e a simpatia baseada no grupo, foram realçadas pelos indivíduos que tinham uma atitude positiva em relação ao grupo e que sentiam que o grupo tinha um protótipo claro; a semelhança interpessoal percebida foi uma base mais forte para a atracção interpessoal do que a atracção despersonalizada; a simpatia interpessoal e a semelhança não estavam relacionadas com variáveis de grupo como a coesão, clareza do protótipo, atitude de grupo positiva e auto-prototipicidade. Os mesmos autores replicaram este estudo, experimentalmente, chegando a resultados idênticos (Hogg *et al*, 1993, Estudo 2).

Os estudos comprovam, pois, que a atracção social e interpessoal são processos separados. A atracção pelo grupo está positivamente correlacionada com percepções despersonalizadas do eu e dos outros, em termos do protótipo do grupo, com percepções da solidariedade e coesão grupais, e com um protótipo claro do grupo. A atracção interpessoal não está correlacionada ou está negativamente correlacionada com estas variáveis e encontra-se mais fortemente associada com percepções da semelhança interpessoal.

Atracção social e prototipicidade

O conceito de atracção despersonalizada está entrosado com o de prototipicidade (Hogg *et al*, 1993; Hogg, 1993). A atracção social depende (1) das relações sociais entre os indivíduos, porque o protótipo do endogrupo é geralmente mais favorável que o protótipo do exogrupo, as relações no endogrupo tenderão a produzir atracção despersonalizada, (2) da prototipicidade percebida do alvo, porque quer os membros do endogrupo quer os do exogrupo, serão alvos de atracção, por serem prototípicos dos respectivos grupos, na medida em que, tal confirma a clareza e significado da categorização existente, e assim, em última instância, a forma como o eu é definido.

Hogg, Hardie e Bailey (1991), conduziram um estudo tentando verificar se a saliência da categoria faria passar a apreciação de outras pessoas, de uma base pessoal para uma base prototípica. Estudantes de Letras e de Ciências formaram uma impressão de um perfil de 5 traços que era altamente prototípico do Curso de Letras ou do Curso de Ciências. Ambos os perfis foram elaborados de forma a serem atractivos. Consoante a saliência da pertença ao Curso, os sujeitos apresentaram uma preferência ou rejeição do endogrupo relativamente ao exogrupo. Nas condições de saliência alta, as atitudes e prototipicidade do alvo do endogrupo estavam mais correlacionadas que nas outras condições. Esta relação estava positivamente correlacionada com a prototipicidade percebida do eu. Os resultados confirmam que a saliência da categoria muda a base de apreciação dos outros, de pessoal para prototípica, e tanto mais quanto o sujeito se percebe como prototípico.

Conclusão

O modelo de coesão grupal, baseado na atracção social, tem vantagens sobre a formulação tradicional, baseada na atracção entre indivíduos. É uma teoria geral que não está limitada pelo tamanho do grupo ou pela sua dispersão, resolve o problema de tentar construir o

nível de coesão grupal a partir do nível individual, e lida teoricamente com todos os aspectos da solidariedade grupal e não apenas com a atracção apresentando uma perspectiva multi-dimensional da coesão, no sentido de Cota e colaboradores (1995). De facto, este modelo fornece, segundo Hogg (1993), uma explicação psicológica social de aspectos da coesão, anteriormente, apenas esboçada: forças normativas, compromisso com o grupo, identificação com o grupo, sentimento de pertença, e construção de uma realidade consensual. O modelo assume que a atracção pelos membros é tanto maior quanto maior a respectiva prototipicidade. O efeito “black sheep” é consistente com esta ideia. O estudo do fenómeno leva à verificação de que os indivíduos não se sentem igualmente atraídos pelos membros do endogrupo. Os elementos desejáveis e indesejáveis do endogrupo são alvo de julgamentos negativos extremizados, positivos e negativos, respectivamente, em comparação com as avaliações de membros equivalentes do exogrupo.

Revista a teoria e pesquisa sobre a formação de grupos, coesão grupal e atracção social, vejamos de seguida a teorização e investigação sobre o outro fenómeno grupal que pretendemos estudar, a conformidade social. Começaremos por dar uma perspectiva dos estudos efectuados, fornecendo, de seguida, a perspectiva da teoria da identidade social sobre este tema.

Capítulo 3

A Conformidade Social

Conformidade e normas grupais

O conceito de conformidade social está relacionado com o de norma. A conformidade ao grupo é conformidade às normas do grupo e não aos membros do grupo, individualmente. As normas são, assim, materializadas em leis e regras de conduta, responsáveis pelas uniformidades do comportamento social. Elas visam regular a interação, tornando-a predizível. As normas atenuam o conflito, fornecendo consenso e acordo sobre a forma de viver aceitável em sociedade. Esta é a perspectiva consensual da vida social. Mas se adoptarmos uma perspectiva conflitual da sociedade, são as normas, as responsáveis últimas, dos atritos entre os vários grupos sociais. A norma *descreve* e *avalia* o comportamento típico do membro típico de um determinado grupo ou categoria social. E também *prescreve*, porque constringe o comportamento, ditando como um membro de um dado grupo se *deve* comportar numa dada situação (Hogg e Abrams, 1988).

Os estudos de Sherif

A primeira experiência em psicologia social sobre o conceito de norma foi realizada por Sherif (1935; 1936), que via as normas como uma propriedade emergente da interação social, cumprindo as funções de ordenação, simplificação e regulação dessa interação. “As normas são os modos de comportamento esperados, e mesmo ideais, definindo para os membros os limites do comportamento aceitável (...) Estes modos de comportamento relacionam-se com os motivos e objectivos que os membros têm em comum. Relacionam-se com a existência e perpetuação do próprio grupo. Regulam as expectativas recíprocas dos membros no funcionamento do padrão de organização.” (Sherif, 1966, p.12)

Para examinar as propriedades fundamentais das normas, Sherif utilizou o efeito auto-cinético: um ponto de luz fixo, na escuridão, que parece mover-se porque não existe ponto de referência em que se possa ancorar. Os sujeitos, primeiro individualmente, calculam, numa série de tentativas, quanto se moveu a luz, atingindo um julgamento estabilizado da amplitude do movimento. Os sujeitos são, depois, reunidos em grupos de duas ou três pessoas para fazer os mesmos julgamentos de movimentos auto-cinéticos. Em grupo, os julgamentos, rapidamente, convergem para um ponto, que Sherif considerou constituir a norma do grupo.

Sherif efectuou, depois, variações neste paradigma experimental, que revelaram que a convergência de julgamentos, ocorre muito mais rapidamente e mais completamente se não houver fase de julgamentos individuais prévia à de grupo. Se os sujeitos forem testados individualmente, depois dos julgamentos de grupo, verifica-se uma ligeira tendência de retorno às posições individuais iniciais, mas a divergência da norma é tão pequena que pode dizer-se que a norma se mantém, mesmo na ausência dos restantes membros do grupo. Quando o grupo envolve apenas um elemento (comparsa), que de forma sistemática não muda de opinião, o sujeito aproxima-se, gradualmente, das estimativas daquele. Estes últimos resultados lançaram nova luz sobre o ponto de ancoragem da norma: a formação de normas não representa a média linear das estimativas dos membros, visto que, um membro pode influenciar o grupo mais do que outros.

Posteriormente, MacNeil e Sherif (1976) conduziram um estudo para mostrar que a persistência e o poder da influência de uma norma depende da sua arbitrariedade. O sujeito era reunido com três comparsas que faziam julgamentos ou moderadamente extremos ou muito extremos do movimento do ponto de luz. O que se verificou foi que, nas condições em que os julgamentos eram mais extremos, os sujeitos inicialmente conformaram-se-lhes mas, gradualmente, foram-nos abandonando e voltando a julgamentos menos extremos.

Resumindo, os estudos de Sherif revelam que uma norma estável é produto da interação social e não um produto arbitrário. Para além disso, a norma é uma qualidade do grupo, mais do que dos indivíduos do grupo, e tem um efeito duradouro nos membros, mesmo quando não estão na presença do grupo. Finalmente, o conteúdo da norma não tem de ser a média dos julgamentos individuais já que, alguns indivíduos têm maior influência que outros e, inversamente, alguns indivíduos são mais influenciados que outros.

Nos anos 50, a ênfase da pesquisa passou das normas para a conformidade, especificamente, para o exame da influência interpessoal no grupo. Tratava-se de analisar o modo como o grupo (como maioria) exige conformidade por parte do indivíduo (como minoria ou desviante). Há a ressaltar duas linhas de pesquisa, neste período: uma, associada aos trabalhos sobre conformidade de Asch (1951); a outra, representada pelos estudos da comunicação social informal de Festinger (1950).

O paradigma da conformidade de Asch

Os estudos de Asch sobre conformidade foram originalmente publicados em 1951. O objectivo era “(...) estudar as condições sociais e pessoais que levam os indivíduos a resistir ou a submeter-se a pressões colectivas, quando estas são percebidas como contrárias à realidade.” (Asch, 1951/1967, p. 231). Para isso, os sujeitos eram colocados numa relação de conflito radical com os outros membros do grupo, media-se o efeito do conflito, recolhendo-se também a percepção dos sujeitos sobre esse conflito através de entrevistas post-hoc. Asch instruíu os oito sujeitos para julgarem uma série de relações perceptuais simples e estruturadas- comparar o comprimento de uma linha com o de três linhas desiguais, ao longo de 18 tentativas. Cada membro do grupo apresentava em voz alta os seus julgamentos, sendo que os primeiros sete membros eram comparsas e tinham sido instruídos para emitirem julgamentos erróneos, de

forma unânime. Como os erros eram, de facto, exagerados, o último membro do grupo, na realidade o verdadeiro objecto de pesquisa, via-se confrontado, por um lado, com a evidência não-ambígua fornecida pela sua percepção, e, por outro, com os julgamentos e os dados, não convergentes com essa evidência, feitos pela maioria do grupo. O plano empregue permitiu medir a influência da maioria, através da frequência de erros do sujeito, induzido pelas avaliações deformadas da maioria. No final das sessões, os sujeitos eram entrevistados para verificar as suas percepções sobre o que se tinha passado, se estavam conscientes da influência da maioria, se abandonavam (no caso dos submissos) voluntária ou compulsivamente os seus julgamentos, etc. Os resultados foram os seguintes:

Houve um movimento marcante na direcção da maioria. Um terço das estimativas (32%), feitas pelos sujeitos mostravam erros idênticos aos da avaliação deformada da maioria, ou nessa direcção. O resultado torna-se significativo se comparado com o grupo de controle no qual se verificou uma quase total ausência de erros.

Verificou-se a existência de grandes diferenças individuais. Houve sujeitos que emitiram julgamentos sem erros, do princípio até ao fim das tentativas, e outros que se submeteram, desde logo, à maioria. Assim, um quarto dos 50 sujeitos manteve os julgamentos de que estavam convictos; no outro extremo, um terço dos sujeitos deslocou o seu julgamentos, em metade ou mais de metade das estimativas, na direcção da maioria. Também em termos de reacções psicológicas à experiência, houve sujeitos que permaneceram confiantes através de todo o experimento e, no outro extremo, sujeitos que se desorientaram, vivenciaram ansiedade e um forte impulso para não parecer diferentes da maioria.

A partir das entrevistas post-hoc, Asch formulou uma tipologia das reacções dos sujeitos que se submeteram à maioria: (1) deformação da percepção - um pequeno número de sujeitos dizem que chegaram a perceber como certa a avaliação da maioria; (2) deformação do julgamento - a maioria dos submissos decidem que as suas percepções são imprecisas e as da

maioria são correctas (o que Asch denominou falta de confiança); (3) deformação da acção - os restantes submissos suprimem as suas observações e respondem de acordo com a posição da maioria, conscientes do que estão fazendo - são incapazes de tolerar a aparência de diferentes, aos olhos do grupo.

Variações do modelo experimental

Asch fez outras variações experimentais, mantendo o plano inicial (conteúdo da tarefa, tamanho da maioria). Numa dessas variações, um comparsa, colocado na quarta posição no grupo, tinha instruções para responder sempre correctamente. A frequência de erros a favor da maioria desceu de 32% para 5,5 %. Neste contexto, Asch comprovou também que uma maioria de três é mais eficiente do que uma maioria de 8, se nesta existir um dissidente.

Noutra variação experimental, um dos comparsas tinha instruções para responder correctamente e, no meio da experiência, “passar” para a maioria, emitindo os mesmos julgamentos deformados. A proporção de erros elevou-se de 5,5 para 28,5%.

Numa terceira variação, um comparsa era instruído para, quase no fim do experimento, começar a emitir avaliações correctas. A conformidade com a maioria foi reduzida para 8,7%.

Numa quarta variação, um comparsa era instruído para responder de forma errada, mas num ponto intermédio entre a verdade e a posição da maioria. Os erros dos sujeitos diminuíram e a maioria dos erros (75,7% do total) eram do tipo moderado. Num grupo controle, em que a maioria era unanimemente extremista, a incidência de erros moderados, foi de 42% do total de erros.

Asch variou também o tamanho da maioria, fazendo-a variar em 2, 3, 4, 8 e 16 elementos. Com a oposição ao sujeito por apenas um comparsa, a influência quase desaparece. Quando a oposição provém de dois comparsas, obtém-se uma conformidade de 12,8% das

respostas. A influência total aparece com uma maioria de 3. Maiorias constituídas por 4, 8 e 16 não têm efeitos mais fortes que a de três.

Noutra variação, as condições foram invertidas. Foi colocado um comparsa com instruções para extremar os julgamentos, numa maioria de 16 sujeitos ingénuos. A reacção da maioria, diante do único dissidente, foi de chacota e desprezo.

Este conjunto de experiências deu origem a inúmeras variações e re-interpretações (por exemplo, Moscovici e Faucheux, 1972), constituindo-se como um paradigma da conformidade nos pequenos grupos. Vejamos, de seguida, a segunda linha de investigação na conformidade, ou seja, os trabalhos de Festinger (1950) sobre as Pressões para a Uniformidade na Comunicação Social Informal.

A Teoria da Comunicação Social Informal de Festinger

Trata-se de uma teoria de pressões para a uniformidade social em grupos informais de tarefa. Festinger (1950) estava essencialmente interessado nas pressões para a uniformidade na comunicação espontânea entre membros de grupos face-a-face envolvidos numa tarefa. A sua teoria especifica as fontes das pressões para a uniformidade, as variáveis determinantes da sua magnitude, os modos de conseguir a uniformidade e o seu efeito na comunicação. Festinger hipotetizou que tais pressões têm duas funções, que denominou de realidade social e de locomoção do grupo.

A realidade social

A função da realidade social é fornecer aos membros do grupo uma validade subjectiva para as suas crenças, opiniões e atitudes. Esta confiança subjectiva na validade das crenças é denominada validade subjectiva. A validade subjectiva é fornecida pelo teste da realidade: se uma pessoa quer saber se uma crença que possui, é ou não verdadeira, pode testá-la

físicamente. Por exemplo, a convicção sobre a fragilidade do vidro pode ser testada percutindo um exemplar com um martelo e verificando o efeito. Mas a convicção de que o socialismo representa o futuro ideal para a humanidade, não pode ser testada de igual forma. Nestes casos, a validade subjectiva da crença depende do teste da realidade social. Neste teste, os indivíduos tentam, relativamente a uma crença sobre a realidade, atingir o acordo com indivíduos semelhantes, ou seja, a validação consensual. Onde a dependência da realidade física é baixa, a dependência da realidade social é correspondentemente elevada.

Há três aspectos fundamentais na teoria de Festinger, relativamente à função dos grupos de validar a realidade social. Em primeiro lugar, o teste de realidade social é um processo de detecção do consenso existente sobre uma crença: uma crença, opinião ou atitude é tida como correcta, ou apropriada, se está ancorada num grupo de pessoas que pensam igualmente. Em segundo lugar, nem todas as opiniões concordantes servem ao teste de realidade social. Só a concordância dos membros dos grupos de referência é válida. Festinger (1950) considerava que o grupo de referência se define pelo conjunto de indivíduos semelhantes. Em terceiro lugar, a dependência do teste social da realidade aumenta à medida que diminui a possibilidade de efectuar o teste físico da realidade (incerteza subjectiva). Quanto menos testes da realidade física uma pessoa pode fazer, mais importante se torna o acordo de outros semelhantes para validar as crenças. Este terceiro aspecto é facilmente evidenciado pelo contraste entre os paradigmas de conformidade de Sherif (1936) e de Asch (1951). No primeiro, no qual a situação-estímulo é propositadamente ambígua, a maioria dos sujeitos são influenciados pelo grupo. A influência é prontamente aceite e subsiste na ausência do grupo por longos períodos. No paradigma de Asch, no qual o estímulo não é perceptualmente ambíguo e a norma do grupo contraria a evidência fornecida pelos sentidos do sujeito, cerca de 25% não se conformam, e apenas 33% mostram conformidade em mais de metade das tentativas. A influência é aceite de forma relutante, e não subsiste na ausência do grupo (Allen, 1965).

Locomoção do grupo

Festinger hipotetiza que as pressões para a uniformidade funcionam da mesma forma, independentemente da sua origem na realidade social ou na locomoção do grupo. A função de locomoção do grupo refere-se à ideia de que as pressões para a uniformidade são motivadas pela percepção de que a uniformidade é indispensável para que o grupo realize algum objectivo (a locomoção do grupo significa o movimento do grupo para um objectivo). Festinger hipotetiza que a magnitude de tais pressões aumenta, na medida em que os membros (a) consideram que o movimento do grupo será facilitado por essa uniformidade e que, (b) são interdependentes para atingirem o objectivo.

As pressões para a uniformidade e os desviantes

A pressão para a uniformidade aumenta com (1) o grau de discrepância ou desacordo dentro do grupo, (2) o grau de relevância da discrepância para o funcionamento do grupo e (3) a coesão do grupo. A comunicação social informal no grupo tende a servir a pressão para a uniformidade, sendo dirigida para a fonte de discrepância, o desviante. A uniformidade pode ser conseguida de três formas: mudança do desviante, trazendo-o para dentro da linha da maioria, mudança do grupo para produzir acordo com o desviante e rejeição do desviante. Estas predições possuem evidência empírica consistente, de que apresentamos, a seguir, alguns exemplos.

Evidência para as pressões para a uniformidade na comunicação social informal

Numerosos estudos confirmam que, quer as pressões para a uniformidade dentro dos grupos, quer o grau de acordo que realmente é atingido acerca dos padrões do grupo, estão

positivamente relacionados com o grau de coesão dos membros do grupo (Allen, 1965). Festinger, Schachter e Back (1950), por exemplo, relacionam a coesão grupal de ocupantes de residências universitárias com o grau de acordo nas residências sobre uma questão relevante. Cada ocupante dessas residências foi questionado sobre as três pessoas da residência com quem tinha mais contacto. Esta informação foi usada para construir um índice da proporção de vida social que cada membro passava com outros membros da própria residência. Este índice correspondia, por sua vez, a um índice de coesão, ou seja, a atracção para os membros da própria residência comparada com a atracção para os membros de outras residências. Em paralelo, os investigadores mediram as atitudes em relação a uma recém-formada Associação de ocupantes e verificaram que as atitudes variavam desde muito favoráveis a muito desfavoráveis, entre residências, mas eram relativamente homogêneas dentro de cada uma delas. Festinger e colaboradores assumiram, pois, que tais atitudes se tinham tornado normativas para os ocupantes, com base no contacto social dentro de cada residência. Os autores calcularam, também, a proporção de desviantes dentro de cada residência. Os resultados mostram que o índice de coesão da residência (média de interação com membros da residência) está positivamente correlacionado com a uniformidade de atitudes relativamente à Associação, e negativamente correlacionado com a proporção de desviantes na residência.

Num estudo experimental de Back (1951) foi demonstrada a relação causal directa entre a coesão grupal e as pressões para a uniformidade. Em cada sessão formaram-se pares de sujeitos sem qualquer conhecimento mútuo anterior. Os sujeitos foram tornados mutuamente atractivos, em metade dos pares (condições alta coesão), e menos mutuamente atractivos, na outra metade (condições baixa coesão). A atracção entre pares foi baseada, ostensivamente, na atracção pessoal pelo outro, ou na possibilidade de obter um prémio por uma boa história, ou na competência atribuída ao outro no desempenho da tarefa. Antes da formação dos pares, cada sujeito tinha escrito uma história acerca de 3 figuras. Os pares de sujeitos compararam e

discutiram, então, as suas interpretações das imagens. Os sujeitos não perceberam que tinham visto imagens ligeiramente diferentes e que, por isso, tinham escrito histórias diferentes. Depois da discussão, os sujeitos escreveram a versão individual final.

Ao observar a comunicação entre os pares, e também avaliando o grau no qual a pessoa tinha mudado a sua história em direcção à do colega da primeira para a segunda vez, Back pôde medir a influência dentro dos pares. O autor verificou que os pares coesos mostraram uma tendência mais forte que os pares não coesos para se influenciarem mutuamente na comunicação e, de facto, mudar as suas histórias numa direcção comum. Os membros dos pares não coesos mostraram mais resistência às tentativas de influência dos parceiros respectivos. As pressões para a uniformidade dentro dos pares coesos não induziram a aceitação passiva das opiniões dos outros, pelo contrário, verificou-se a tentativa de influência mútua. A diferença entre os três diferentes critérios de coesão, não afectou o processo de influência, mas levou a estilos de interacção social ligeiramente diferentes.

Há também evidência para o papel da relevância e da discrepância na aceitação das normas, valores e metas do grupo. Kiesler e Kiesler (1969) resumem os resultados de diversos estudos, sugerindo que há maior conformidade ao grupo na medida em que, (a) os membros aceitam e compreendem a meta do grupo, (b) a norma é percebida como relevante para a meta, (c) o grupo é bem sucedido no atingir das suas metas, e (d) a interdependência cooperativa é percebida como facilitadora do sucesso.

Um estudo de Boyanowsky e Allen (1973), replicando o paradigma de Asch na variação “apoiantes sociais” (um dos comparsas responde correctamente), demonstrou a importância da relevância normativa para prever a conformidade. Os autores verificaram que sujeitos brancos, preconceituosos e não-preconceituosos, conformavam-se menos que um grupo controle, a uma maioria branca, quando tinham um apoiantes, fosse ele branco ou negro. Contudo, tal só acontecia, quando a tarefa envolvia julgamentos perceptivos. Com julgamentos

relativos a opiniões, os sujeitos preconceituosos conformavam-se menos à maioria branca apenas com um apoiante branco, não sendo afectados por um apoiante negro. Por seu lado, os sujeitos não-preconceituosos conformaram-se menos à maioria em ambos os casos.

Schachter (1951), ilustrou o papel da discrepância num experimento clássico sobre rejeição de desviantes, manipulando as variáveis coesão, relevância e discrepância. Utilizou grupos reais (clubes universitários) coesos vs. não coesos, e tarefas relevantes vs. irrelevantes para o grupo. Cada grupo consistia em cinco sujeitos e três comparsas, os quais eram, respectivamente, concordante com a maioria (modal), inicialmente discordante (*slider*) e consistentemente discordante (desviante). Depois da discussão de grupo, os sujeitos atribuíram por meio secreto, cargos com diferentes estatutos e interesse, nos respectivos clubes, aos vários sujeitos participantes. O autor verificou que ao *slider* e ao modal foram atribuídos cargos de forma aleatória, mas ao desviante foram sistematicamente atribuídos os cargos menos desejáveis em todas as condições excepto na condição não-coesão e tarefa irrelevante. Esta tendência relativa ao elemento desviante, foi mais forte nas condições tarefas irrelevantes que nas relevantes. Também noutra medida em que era pedido para sugerir quais os elementos a excluir no caso de ser necessário reduzir a dimensão do clube, o desviante foi mais rejeitado que os restantes e o efeito foi mais forte nos grupos coesos que não coesos.

Também Festinger e Thibaut (1951), num estudo quasi-experimental, com 600 sujeitos distribuídos por grupos de 60 elementos, verificaram que a comunicação com outros membros é função directa da diferença de pontos de vista entre esses membros e o comunicador. Verificaram ainda que as pressões para a uniformidade tinham como resultados, a mudança por parte dos membros discrepantes, produzindo maior uniformidade dentro do grupo e, em certas circunstâncias, a tendência para excluir elementos com opiniões extremas.

Resumindo, Sherif (1936) conduz as primeiras experiências sobre conformidade social, tentando verificar os processos de formação das normas de grupo. Para tal utiliza um estímulo ostensivamente ambíguo e estuda a forma como os indivíduos chegam a um consenso sobre esse estímulo. Asch (1951), por seu lado, tenta avaliar até que ponto os indivíduos se conformam a uma maioria cujos julgamentos sobre um estímulo não-ambíguo contrariam os seus julgamentos iniciais sobre o mesmo estímulo. Os dois autores partem da incerteza dos sujeitos mas em dois tipos distintos de situação: Numa, a incerteza é gerada pela ambiguidade do estímulo, na outra, pela discrepância de julgamentos entre o sujeito e o grupo. Ambas se ligam ao conceito de validação subjectiva apresentado por Festinger.

Festinger (1950) considera que a maioria da comunicação informal nos grupos é gerada pela discrepância de opiniões e atitudes no seio do grupo. Os membros pressionam-se mutuamente de forma a atingirem uma imagem uniforme da realidade e atingir a validação consensual das crenças. Existe evidência empírica consistente para algumas das hipóteses que derivam da teoria de Festinger, nomeadamente, as correlações positivas entre: a coesão grupal e a uniformidade de atitudes; a coesão e a rejeição de desviantes; a relevância da norma e a uniformidade; o número de interações e o grau de discrepância de atitudes. Vejamos, de seguida, o modelo de Deutsch e Gerard (1955), que tenta englobar estes resultados e dá origem a uma tradição na investigação sobre conformidade.

Influência Informacional e Influência Normativa

Partindo da hipótese das pressões do grupo para a uniformidade de Festinger (1950), Deutsch e Gerard (1955) distinguem dois processos subjacentes à conformidade social. Os autores sugerem que os processos de influência informacional e influência normativa, conceptualmente distintos, frequentemente, co-ocorrem, e por esta razão foram confundidos em pesquisas anteriores. Deutsch e Gerard, consideram que, nomeadamente, nas experiências de

Sherif (1935) e de Asch (1951), já descritas, tiveram lugar fenómenos diferentes de influência que, portanto, merecem ser isolados, nomeados e testados directamente.

A influência normativa é definida como o resultado da tendência para se conformar com expectativas positivas de outro (outra pessoa, um grupo ou o próprio eu). As expectativas positivas são aquelas cuja realização leva a sentimentos positivos em relação a outro. Neste processo, a conformidade é motivada pelo desejo de agradar a outros. Uma pessoa conforma-se para ganhar aprovação social e aceitação e para evitar a rejeição. Deutsch e Gerard consideram a influência normativa como o tipo de influência social mais especificamente associada com grupos, e propõem que este tipo de influência é incrementado pela pertença ao grupo, pela interdependência social e pela vigilância dos outros sobre a resposta ou comportamento.

A influência informacional é a tendência para aceitar informação fornecida por outrém como evidência acerca da realidade objectiva. Uma pessoa interage com outros da mesma forma que o poderia fazer com uma máquina de medir, que produz informação fidedigna acerca da realidade. Neste processo, a conformidade é motivada pelo desejo de formar uma perspectiva rigorosa da realidade e de agir correctamente. A conformidade é aumentada pela incerteza acerca da correcção do julgamento da pessoa e pela ambiguidade da situação estímulo, e é reduzida pela incerteza percebida nos outros. Ao contrário da influência normativa, tem aceitação privada e é internalizada. Este processo foi considerado pelos autores como a “verdadeira influência”.

Teste do Modelo de Deutsch e Gerard

Deutsch e Gerard (1955) fizeram uma variação do paradigma de Asch para testar as suas hipóteses. A condição face-a-face foi a réplica dos experimentos de Asch (1951), em que o sujeito, juntamente com três comparsas, devia fazer duas séries de 18 julgamentos aplicadas alternadamente. Nas séries visuais, as linhas estavam visualmente presentes quando os sujeitos

respondiam, nas séries de memória, as linhas eram removidas antes que os sujeitos fizessem um julgamento. A condição anónima foi idêntica à de face-a-face, exceptuando o facto de os sujeitos fazerem os seus julgamentos premindo um botão, em privado; idênticamente, as respostas (forçadas) dos outros elementos eram fornecidas aos sujeitos por meios electrónicos.

De acordo com o conceito de influência normativa, os sujeitos mostraram menos conformidade ao grupo na condição anónima, na qual cometeram menos erros ($M=5,92$) do que na de face-a-face ($M=12,47$). O conceito de influência informacional foi validado pela verificação de maior conformidade nas séries de memória do que nas séries visuais representando, respectivamente, menor e maior incerteza (média de erros na série visual: 5,77 e na série de memória: 7,23). Além disso, quando a série de memória foi aplicada antes da série visual, os sujeitos tornaram-se mais susceptíveis às opiniões dos comparsas (média de erros: 5,71) do que quando a série visual foi aplicada antes da de memória (média de erros: 4,12). Como referem os autores, “(...) tendo admitido a influência de outros, nessa primeira série de julgamentos, havia maior probabilidade de ser influenciado na série visual” (1955/1967, p 258).

Modelo tradicional de influência

A partir da formulação de Deutsch e Gerard, Turner (1991) desenvolve a ideia da existência de um modelo bi-processo, subjacente às teorias tradicionais da influência. Segundo Turner, este modelo de influência envolvendo dois processos, foi largamente aceite, estando subjacente à investigação efectuada subsequentemente.

A influência informacional, considerada a “verdadeira” influência, é a influência que leva à aceitação privada e internalização, à mudança duradoira de atitude. É informacional em essência: as respostas são influentes na medida em que fornecem evidência sobre a realidade; os outros são informativos na medida em que são percebidos como similares, fidedignos e credíveis;

o processo subjacente é de comparação social, motivado pelo desejo de ser correcto, de atingir a validade subjectiva para as suas crenças.

Este processo tem a seguinte estrutura causal: a ambiguidade objectiva do estímulo, pela sua dificuldade ou complexidade, leva a que haja dificuldade em fazer testes directos à realidade física o que, por seu lado, leva à incerteza subjectiva e à necessidade de informação de forma a reduzir essa incerteza; por sua vez, a incerteza cria dependência social, dependência de outros para obter informação válida; a dependência informacional, por seu lado, leva à influência: uma pessoa conforma-se às respostas dos outros percebidas como fornecendo evidência acerca da realidade. O exemplo clássico deste processo são os estudos de Sherif (1936). Estes estudos representam um exemplo típico de influência informacional que leva à internalização (Allen, 1965).

A influência normativa, corresponde ao tipo de influência na qual a pessoa se conforma na aparência, mas não necessariamente, em privado, às expectativas dos outros. É um processo específico de grupo, de conformidade às pressões sociais, baseado no poder dos outros de recompensar e punir. É motivado por um desejo de aceitação e aprovação. Uma pessoa está mais preocupada com as consequências das suas acções em termos de como o grupo reagirá, do que com o conteúdo da acção em si; é “conformidade” no sentido de submissão à pressão do grupo mas, no essencial, é tático e instrumental mais do que irracional e emocional. Alguns “conformadores” específicos, podem ter uma necessidade irracional e emocional de pertença, mas em geral, a atracção para o grupo é baseada na interdependência por metas partilhadas. A conformidade é assumida como sendo funcional para o grupo atingir as suas metas.

A sua estrutura causal inicia-se no poder dos outros de recompensar e punir (por exemplo, a aceitação ou rejeição do grupo), o qual cria uma necessidade de aprovação social e o medo de ser diferente; assim, sob condições de vigilância de outros, nas quais, se pode ser, pessoalmente identificado e ser tido como responsável por alguma não-conformidade, uma

pessoa tende a cumprir as expectativas, produzindo conformidade à norma do grupo; a dependência de outros dá, a estes, poder para controlar o comportamento exterior da pessoa. A base da influência não é a necessidade de validação das crenças, mas uma relação social de poder e uma motivação para ser socialmente aceite. O exemplo clássico deste processo é o paradigma de conformidade de Asch (1951), no qual os sujeitos dão respostas falsas de forma a concordarem com o grupo.

Modelos multi-processo

Este modelo bi-processo da influência, pode ser expandido a três ou mais componentes. Kelman (1958, em Turner, 1991), distingue três processos de influência: *obediência*, que é baseada no poder dos outros de mediar recompensas e custos; *identificação*, que é baseada na atracção pelos outros e pode levar a uma forma de aceitação dos valores dos outros, desde que a relação se mantenha; *internalização* que corresponde à influência informacional do modelo bi-processo. French e Raven (1959), distinguem cinco processos de influência, reflectindo diferentes formas de dependência e poder: poder de *recompensa* (capacidade para mediar a distribuição de reforços positivos ou negativos), poder *coercivo* (capacidade para aplicar punições áqueles que não obedecem aos requisitos e exigências), poder de *referência* (influência baseada na identificação, atracção, ou respeito pelo detentor do poder), poder de *perito* (poder que deriva da assumpção de que o detentor do poder possui capacidades e conhecimentos superiores) e poder *legítimo* (autoridade que deriva do direito legítimo, do detentor do poder, a exigir obediência).

Resumindo, as diferenças entre a teoria bi-processo e multi-processo têm a ver com o grau de especificação dos tipos de dependência e com as características do processo de influência, mais do que com o conteúdo das formulações. Todas aceitam a formulação da influência em termos de dependência/poder e todas fazem algumas distinções básicas entre

processos informacionais e normativos. De facto, a tendência geral, a partir de meados dos anos 50, é distinguir rigorosamente motivos sociais (normativos) e cognitivos (informacionais). Quais as razões desta tendência?

Pesquisa baseada no modelo tradicional

O modelo bi-processo leva, de facto, a uma explicação simples e poderosa da conformidade social: a conformidade aumenta com a dependência normativa e informacional do indivíduo em relação ao grupo. Por outro lado, o modelo teve suporte empírico em algumas questões, existindo resultados estáveis nas seguintes áreas: (1) A pertença a grupos de referência, a semelhança e a coesão; (2) condições públicas versus privadas; (3) extremismo da norma; e (4) unanimidade versus rotura do consenso.

Pesquisa sobre conformidade, coesão e atracção social

O modelo bi-processo aponta para a importância da pertença ao grupo de referência na conformidade social. Uma pessoa tende a conformar-se mais com as normas de um grupo ao qual se sente psicologicamente ligada através de relações de interdependência, similitude e atracção mútua. Assim, White (1957, em Allen, 1965), por exemplo, verificou que os sujeitos reportam por vezes a sua opinião a um grupo de referência ausente, tal como família ou amigos, e que isso afectava as reacções ao grupo de pertença, fisicamente presente. Lott e Lott (1961, em Turner, 1991) confirmaram a relação positiva ($r=0.54$) entre a conformidade à norma social e a atracção para o grupo em 15 grupos de amizade naturais. Sherif e Sherif (1960, em Turner, 1991) levaram a cabo um estudo, no qual, o conflito intergrupar entre monges e freiras de um mosteiro não permite a convergência nas estimativas autocinéticas, quando ambos estão presentes nas mesmas sessões.

Encontraram-se algumas condicionantes à relação positiva entre a conformidade e a atracção para o grupo. Turner (1991) refere que a atracção para o grupo nem sempre provoca o aumento da conformidade, se a situação de influência for informacional ou se estiverem envolvidos julgamentos perceptivos ou outros de realidade física. Parece que, em tais condições, a base de coesão do grupo pode ser irrelevante para a discrepância pessoa-grupo (Boyanowsky e Allen, 1973). Quer amigos, quer estranhos, podem funcionar como grupos de referência para o teste de realidade física. Se tal situação for definida como normativa, por exemplo, informando explicitamente os sujeitos de que as pessoas tendem a gostar umas das outras quando concordam entre si, então deve esperar-se mais conformidade em condições de alta do que de baixa atracção (por exemplo, Walker e Heynes, 1962, em Turner, 1991). Jackson e Saltzstein (1958, em Turner, 1991) encontraram mais conformidade em grupos de alta, do que de baixa atracção, mas só se o grupo aceitasse os sujeitos como membros, e mais na condição- resposta de grupo, do que na condição- respostas individuais. Podemos concluir que, as pessoas se conformam mais a grupos atractivos, do que a grupos menos atractivos, desde que se sintam parte do grupo, definam as respostas da maioria como norma do grupo, percebam a base de coesão do grupo e a norma como relevante para a tarefa, ou acreditem que a conformidade é necessária à aceitação pelo grupo.

Pesquisa sobre conformidade, pertença grupal e semelhança

O estudo de Boyanowsky e Allen (1973), já descrito, sobre o efeito do apoiante branco ou negro, em sujeitos preconceituosos, no contexto do paradigma de Asch, mostra a importância da semelhança (no sentido de pertença ao endogrupo-exogrupo) na aceitação da influência. Em geral, o papel da semelhança dos membros do grupo foi, de tal forma, tido por garantido, por exemplo, no paradigma de Asch, que poucos estudos o manipularam. Allen e Wilder (1977, em Turner, 1991) chamam a atenção para o forte grau de semelhança, em diversas

dimensões, entre todos os membros do grupo de Asch. Todos são, em geral, estudantes de idade e raça semelhante; o grupo é usualmente composto de membros do mesmo sexo; todos são presumivelmente indivíduos inteligentes e racionais; têm experiências educacionais similares; partilham uma vida cultural idêntica, etc. Ou seja, está implícito que, para que o grupo constituído no laboratório fosse representativo de um grupo social real, os comparsas deveriam aparentar semelhanças ao sujeito.

Evidência sobre contexto público versus privado

Pode-se definir como central no processo de influência normativa, a ideia de que a conformidade ao grupo é maior em condições públicas do que privadas. Os estudos de Deutsch e Gerard (1955) e subsequentes, confirmam esta ideia. Os estudos sobre a influência das minorias, de que acabámos de ver um exemplo, também fornecem evidência de que a influência da maioria tende a exercer mais efeito em público do que em privado, enquanto que, a influência das minorias se exerce mais efectivamente em privado do que em público (por exemplo, Moscovici e Lage, 1976; Maass e Clark, 1984).

Ambiguidade do estímulo e incerteza subjectiva

A ideia de que a ambiguidade do estímulo produz incerteza levando à conformidade informacional, foi confirmada por Sherif (1936), Asch (1956) e Deutsch e Gerard (1955). Asch (1956) encontrou uma relação negativa entre clareza da tarefa e conformidade: à medida que diminuía as diferenças, em comprimento, das linhas, a conformidade aumentava. Deutsch e Gerard (1955), como vimos, encontraram mais conformidade com as séries de memória de linhas do que com as séries visuais.

No geral, as experiências sugerem que a ambiguidade leva à incerteza (ex. Crutchfield, 1955; Wiener, 1958) e que a incerteza produz susceptibilidade à influência. Os investigadores

têm essa correlação de tal forma garantida, que a variabilidade de respostas sobre um determinado estímulo (índice de incerteza) tem sido, por vezes, tomada como medida da ambiguidade desse estímulo (Wiener, Carpenter e Carpenter, 1957).

O extremismo da norma

A influência está relacionada com o grau de discrepância entre o indivíduo e o grupo (ou seja, o extremismo da norma) e existe evidência de que essa relação é curvilínea. Quer dizer, a conformidade tende a aumentar, quanto mais a posição do grupo difere da do indivíduo, mas apenas até um certo ponto, depois do qual, o grupo tenderá a ser rejeitado e a perder credibilidade. O ponto ótimo de discrepância variará com as características da fonte (grupo), do alvo (sujeito) e da tarefa (Bochner e Insko, 1966, em Turner, 1991). Em determinado ponto da progressiva discrepância indivíduo/grupo, o poder do grupo será insuficiente para se contrapor à informação anterior do sujeito e às expectativas que comprometem o indivíduo com a sua posição inicial.

A propósito do extremismo da norma, reveremos mais à frente, investigação relevante sobre polarização grupal, que consiste no fenómeno de convergência dos membros para uma posição extremizada. Esta temática emergiu como pertinente na interpretação de alguns resultados obtidos nos nossos estudos empíricos.

Pesquisa sobre unanimidade vs. rotura do consenso e influência minoritária

Uma das descobertas mais importantes que emergem do paradigma de Asch (1951) foi, como vimos, a de que a conformidade caiu de 33% para 5%, quando um dos elementos quebrava a unanimidade do grupo. A conformidade depende da percepção de que o grupo é consensual, e de que o desviante está isolado. Inversamente, quando uma minoria desviante se torna um subgrupo consensual, a maioria cede, e aumenta o poder dos desviantes para mudar o

grupo. Os resultados da pesquisa sobre influência minoritária também vão de encontro a esta asserção. Por exemplo, Moscovici, Lage e Naffrechoux (1969) pediram aos seus sujeitos que nomeassem a cor e luminosidade de 24 *slides* com gradientes de azul e luminosidades também variáveis. As respostas eram dadas sempre na mesma ordem, nos grupos de 6 indivíduos com 2 comparsas que se situavam em primeiro e segundo lugares. Estes últimos tinham instruções para responderem sempre “verde”, ficando a luminosidade ao seu critério. O número de respostas “verde” era a primeira variável dependente. No final dos 24 pares de julgamentos, era pedido aos sujeitos que, individualmente, nomeassem a cor de cada círculo, num teste de percepção de cores, no qual os casos relevantes eram aqueles em que as séries variavam gradualmente do azul ao verde. O número de nomeações “verde” nos círculos azul-verdes era a segunda variável dependente.

Os autores verificaram que, no grupo de controlo (idêntico ao experimental, mas sem comparsas), o número de respostas “verde” foi de 0,25%, enquanto no grupo experimental foi de 8,4%. Este resultado foi interpretado como a medida da aceitação pública da influência minoritária. Também, no teste de percepção, os sujeitos da condição experimental nomearam mais círculos azul-verde como sendo verdes do que na de controlo, significando que as respostas da minoria tinham tido aceitação privada. Os mesmos autores realizaram uma experiência em tudo idêntica à descrita, com a diferença que a minoria em vez de fornecer apenas respostas “verde”, fornecia respostas “verde” e “azul” em igual número. Os resultados mostram que, com esse procedimento, a minoria não tem qualquer efeito nas respostas dos sujeitos. Moscovici e colaboradores (1969) interpretam esse facto como demonstração de que a consistência sincrónica é condição necessária para que a minoria exerça influência.

Moscovici e Lage (1976), utilizando o paradigma experimental atrás descrito, tentaram comparar directamente influência maioritária e minoritária, cruzada com a variável consistência, em termos de aceitação pública e privada. Os autores estabeleceram três condições

minoritárias (consistente, inconsistente e consistente, mas formada por um só indivíduo), duas condições maioritárias (unânime e não-unânime) e uma condição de controlo. Em termos de aceitação pública, a maioria unânime exerce maior influência, do que a minoria consistente e a maioria não-unânime. Contudo, em termos de aceitação privada, os resultados da minoria consistente equiparam-se aos da maioria unânime, o que traduz um efeito principal da consistência, independentemente de se tratar de uma maioria ou de uma minoria. Por outro lado, comparando os resultados da minoria de um indivíduo com a minoria de dois indivíduos (ambas consistentes), verifica-se que o impacto do indivíduo isolado é nulo para a aceitação pública (igual à do grupo de controlo), e muito baixa para a aceitação privada. Deste resultado, podemos inferir que um membro isolado não é percebido como minoria, mas como desviante à norma grupal. Nessa qualidade, independentemente da consistência da sua opinião ou atitude, não só a influência relativa do indivíduo isolado é baixa, como é alvo de pressão para a uniformidade ou de repúdio. Esta interpretação encontra suporte na investigação sobre coesão grupal e desvio (cf. Festinger e Thibaut, 1951; Hogg, 1991; Marques e Paez, 1994; Schachter, 1951).

Polarização Grupal

Como vimos o modelo de dependência informacional da conformidade baseia-se na ideia de Festinger (1950) de que as normas sociais se formam através de um processo de convergência para a média interpessoal dentro dos grupos. Este modelo assume que as pessoas tendem a tornar-se incertas da adequação das suas opiniões quando a realidade é complexa ou ambígua. Esta incerteza produz uma necessidade de informação dos outros. As pessoas tendem a ser persuadidas pelos outros e a conformarem-se ao seu comportamento, na medida em que as respostas dos outros são percebidas como fornecendo informação sobre a realidade. É suposto que, na situação de grupo, as pessoas tendem a trocar informação entre elas, quanto mais

estejam incertas sobre uma questão. Como cada indivíduo troca o seu *stock* de informação com cada um dos outros, tende, em parte, a ser persuadido pelos outros e, em parte, a persuadir os outros. Resumindo, as pessoas tendem a mover-se na direcção umas das outras, e atingem a média das suas perspectivas individuais. Esta posição de acordo, produzida pela convergência para a média interpessoal, é assumida como a norma do grupo, a posição que o grupo define como apropriada e correcta em relação à questão.

Esta teoria da formação da norma tem evidência empírica, em determinadas condições. Contudo, a investigação sobre polarização grupal, contraria liminarmente o conceito de convergência para a média. Ou seja, frequentemente, as pessoas não convergem na média mas numa posição mais extrema.

Do “*risky shift*” à polarização grupal

A investigação sobre polarização tem os seus antecedentes nos trabalhos de Stoner (1961). Este autor verificou que os grupos tendem a tomar decisões mais arriscadas do que os indivíduos que os compõem, fenómeno que denominou de “*risky shift*”. Stoner apresentava aos sujeitos uma situação fictícia (por exemplo, “deverá o senhor A abandonar o seu emprego monótono mas seguro e mudar para um novo emprego desafiante mas inseguro?”) para a resolução da qual, aqueles tinham de escolher entre alternativas mais ou menos arriscadas (os sujeitos seleccionavam o grau de risco que aceitariam tomar, para obter um resultado desejável). O procedimento experimental, intra-sujeito, que se tornou padrão da pesquisa na área, consistia num pré-teste no qual eram registadas as decisões individuais iniciais dos membros do grupo (produzindo uma média de grupo pré-teste, isto é, a média das decisões iniciais dos membros). Após uma discussão de grupo visando o consenso (na qual os sujeitos eram instruídos a chegar a um acordo unânime de grupo) era aplicado um post-teste no qual as decisões dos membros individuais eram registadas de novo (produzindo a média de grupo post-teste, isto é, a média das

decisões dos membros depois da discussão). O *risky-shift* era obtido pela diferença entre a média pré-teste e a média post-teste.

Durante os anos 60, efectuaram-se experiências tentando explicar o *risky shift*, mas os resultados foram inconsistentes, verificando-se, por vezes, a mudança do grupo para a precaução em vez do risco. O fenómeno teria de ser explicado por um processo mais lato. Moscovici e colaboradores (Doise, 1969, 1971; Moscovici e Zavalloni, 1969) clarificaram a natureza desse processo mais geral com o conceito de “polarização grupal”: os grupos tendem a tornar-se mais extremos na direcção para a qual os membros já tendiam, antes da discussão. Moscovici e Zavalloni (1969) efectuaram dois experimentos de atitudes sobre o Presidente De Gaulle e sobre os “americanos”, em vez dos usuais materiais de tomada de decisão relacionados com o risco. Os sujeitos tendiam, inicialmente, para avaliar De Gaulle, positivamente, e os “americanos”, negativamente. A discussão de grupo para o consenso, produziu mudanças significativas para atitudes ainda mais positivas e negativas, respectivamente.

A polarização grupal consiste, pois, no facto da discussão do grupo ou idêntica interacção, tender a fortalecer a tendência de resposta dominante num grupo. No caso de não haver tendência dominante inicial, as mudanças polarizadoras tendem a ser negligenciáveis e instáveis. Assim, a direcção e magnitude da mudança polarizadora pode predizer-se pela posição pré-teste, existindo uma correlação positiva muito alta ($r=0.9$) entre a média pré-teste e o movimento polarizador (Myers, 1982; Teger e Pruitt, 1967).

Teorias da polarização

As teorias tradicionais da polarização grupal, consoante o modelo explicativo subjacente, agrupam-se em teorias de valor, que se baseiam na comparação social, e teorias dos argumentos persuasivos, que se baseiam na influência informacional. Ambas tendem a assumir

que a norma de grupo é a posição média e tentam explicar porque é que os grupos polarizam para além da norma.

A teoria de valor (por exemplo, Sanders e Baron, 1977), resumidamente, propõe que (1) as pessoas mudam para pólos aprovados e valorizados socialmente; (2) as posições relativas dos outros são subestimadas, antes da interacção grupal; e (3) a mera exposição às posições dos outros (oportunidade para a comparação social) produz a mudança. Trata-se de uma análise motivacional, que procura as causas da polarização em estratégias de auto-apresentação. A teoria tem suporte empírico em alguns aspectos. Por exemplo, St. Jean e Percival (1974) verificaram que as pessoas que respondem num pré-teste, estimam que os seus pares não são tão extremos ou polarizados como eles próprios; assim, alguns (os moderados) têm uma razão para se tornar mais extremos numa discussão, quando verificam o “erro de julgamento” que cometeram. Baron e Roper (1976) atribuíram valor social aos julgamentos perceptivos no paradigma autocinético de Sherif, definindo estimativas maiores de movimento como indicando mais inteligência. Esta manipulação produz polarização (em direcção às estimativas maiores) numa situação em que normalmente a convergência é regra. Contudo, Wetherell (1987) constatou que julgamentos factuais complexos, associados com avaliação de precisão, produzem tanta polarização, como os julgamentos associados com avaliações de ordenação.

A teoria dos argumentos persuasivos (por exemplo, Burnstein e Vinokur, 1977), por seu lado, parte da assumpção de que há um “fundo cultural” de argumentos persuasivos, pró e contra, do qual os sujeitos experimentais são uma amostra, e que, por isso, se reflecte na tendência pré-teste. Assim quanto mais o pré-teste é “pró”, tanto mais o balanço dos argumentos persuasivos no fundo cultural é “pró”. Os argumentos são produzidos e trocados em discussão e as pessoas mudam de acordo com os argumentos mais novos para elas. Segundo esta teoria, para se obter polarização, a mera leitura de argumentos é capaz de substituir a discussão de grupo, ou seja, a informação sem comparação social é suficiente para a polarização. Burnstein e

Vinokur (1973) obtiveram evidência para essa hipótese quando fizeram os sujeitos argumentar contra as suas próprias posições e obtiveram mudança após esta manipulação. Os mesmos autores, verificaram num experimento de distração que, só as pessoas a quem foi permitido pensar sobre os argumentos após a interação, apresentaram mudança (Burnstein e Vinokur, 1975, citados em Burnstein e Vinokur, 1977). Contudo, Blascovich, Ginsburg e Veach (1975), por exemplo, contrapuseram evidência contraditória. Formaram três condições experimentais para jogar o *blackjack*; condição individual, condição de grupo-sem-discussão e de grupo-com-discussão. Inicialmente, todos os sujeitos jogaram 20 mãos de *blackjack*, a sós, para estabelecer uma linha de base, e depois 20 mãos na respectiva condição experimental. Na condição de grupo-sem-discussão, os sujeitos ouviam as apostas uns dos outros, mas não as discutiam. Na condição de grupo-com-discussão, os sujeitos colocavam apostas colectivas depois de chegarem a um consenso. O tamanho das apostas não aumentou (a medida do *risky shift*) da primeira para a segunda série de 20 mãos na condição individual, mas verificou-se *risky shift* nas condições de grupo. Contudo, a polarização não foi significativamente maior na condição com-discussão, do que na condição sem-discussão. A discussão de grupo nada pareceu adicionar à mera comparação com as apostas dos outros.

Em suma, a teoria do valor pressupõe que a simples exposição às posições dos outros é suficiente para a polarização. Por seu lado, a teoria dos argumentos persuasivos assume que a mudança é causada pela troca de argumentos persuasivos na discussão de grupo - os argumentos são persuasivos quando percebidos como originais e válidos. Parece pois existir evidência para ambas as teorias, uma vez que, quer a comparação com as posições dos outros, quer os argumentos vertidos na discussão, são processos envolvidos na polarização grupal. Mas nenhuma das teorias parece abranger o fenómeno na sua totalidade, uma vez que, a evidência de uma, é, frequentemente, a invalidação da outra.

Objecções ao modelo tradicional de influência

Como vimos, a pesquisa sobre conformidade social forneceu um sólido corpo de conhecimentos acerca dos processos de influência e métodos de pesquisa bem testados. Contudo, subsistem dúvidas. Os processos, supostamente separados, de influência normativa e informacional, por exemplo, raramente são distinguíveis nos dados das pesquisas (Turner, 1991). Muitas variáveis, tais como a interdependência grupal, a coesão e a unanimidade, parecem capazes de exercer os seus efeitos na conformidade através de um ou de ambos os processos. Por outro lado, os modelos explicativos da polarização grupal parecem contradizer-se mutuamente.

O primeiro tipo de objecções que Turner apresenta ao modelo tradicional, é metateórico. A distinção básica entre aspectos “normativos” e “informacionais” da influência, tende a equacionar os primeiros como “pressão de grupo”, “concordância”, ou “conformidade” não-informativas (como um processo passivo e irracional) e implica um contínuo “conflito de conformidade” entre o (correcto) indivíduo e o (incorrecto) grupo. Já a influência informacional é um processo secundário, um substituto, que apenas entra em jogo quando o teste individual se torna difícil. A influência é vista, não como um processo de “grupo”, mas como uma “média” de movimentos dos indivíduos na direcção uns dos outros, num processo de troca dos seus *stocks* privados de conhecimentos. Em suma, a percepção individual é assumida como sendo primária, válida e normal, enquanto a influência social é indirecta, coerciva e útil, apenas quando a primeira falha.

Em segundo lugar, para Turner, a teoria falhou em: (1) lidar adequadamente com a influência minoritária (Moscovici, 1976; Mugny, 1982), (2) fornecer uma explicação simples da polarização de grupo, e (3) dar conta de alguns dados clássicos do paradigma da conformidade de Asch (1951).

Sobre o primeiro aspecto, o modelo tradicional partiu sempre do princípio que a influência era exercida exclusivamente pela maioria. Para Moscovici e Faucheux (1972 e Moscovici, 1976) o modelo de dependência informacional e normativa sofre de um viés conformista, ou seja, baseia-se na assumpção de que toda a influência implica ou conformidade ou desvio, colocando-se exclusivamente na perspectiva da maioria. A tarefa da influência é adaptar o indivíduo ao sistema social, aos papéis e normas sociais existentes. Este modelo é incompatível com o fenómeno da mudança social, tal como ela se verifica historicamente e não pode explicar os inúmeros exemplos de mudança social com a sua origem em franjas da população, elites subversivas ou minorias oprimidas.

Quanto ao segundo aspecto, a concepção do modelo tradicional de influência da norma do grupo como média das opiniões individuais, é inconciliável com o fenómeno da polarização grupal. De facto, a norma grupal, em muitos casos, tende a ser mais extrema na mesma direcção que a média das opiniões individuais (Myers e Lamm, 1976), pelo que, o postulado do modelo tradicional serve apenas a conformidade colidindo com o fenómeno da polarização. Para explicar este último, os investigadores da linha tradicional recorreram ao modelo da comparação social, defendendo a existência de posições com valor social relativo (ex. Sanders e Baron, 1977), ou alegaram a existência de um fundo cultural e o poder da novidade dos argumentos avançados na interacção grupal (ex. Burnstein e Vinokur, 1975). Contudo, os resultados contraditórios apresentados, evidenciam a fraca capacidade explicativa de ambos os modelos.

Relativamente à terceira e última objecção, Turner (1991) considera que o paradigma de Asch (1951) refuta a hipótese de que a incerteza subjectiva reflecte a ambiguidade de estímulos objectivos. Em seu entender (e, também, de Moscovici, 1976) tal incerteza nasce de um produto social de desacordo entre pessoas. Para Turner, a ambiguidade do estímulo produz a incerteza subjectiva, que conduz à dependência de outros para informação, à mútua influência e

à formação de normas partilhadas. Desta forma, a incerteza seria o resultado do desacordo com as pessoas categorizadas como idênticas ao eu. Assim, a ambiguidade perceptual pode dar origem à incerteza subjectiva, não na forma em que foi previamente assumido, mas na medida em que a pessoa espera que outros similares a si, também perceberão um estímulo ambíguo.

Sintetizando, começámos por enunciar os pressupostos do modelo tradicional de influência que hipotetizou a existência de dois processos diferentes de influência, informacional e normativo. O primeiro, é definido como a tendência para se conformar com expectativas positivas de outro, o segundo, como a tendência para aceitar informação fornecida por outrém como evidência acerca da realidade objectiva. Demos conta da investigação realizada a partir deste modelo, cujos resultados são relevantes para o nosso estudo: a relação entre conformidade e a pertença grupal, condições privadas versus públicas de influência, unanimidade e rotura do consenso, a ambiguidade do estímulo e o extremismo da norma. Apresentámos os modelos explicativos da polarização grupal. Finalizámos com as críticas ao nível metateórico e empírico. Quer o modelo teórico da dependência informacional e normativa, quer a pesquisa nele baseado, constituem-se como um corpo sólido de conhecimentos sobre os processo de influência. Contudo, as hipóteses exploradas na pesquisa e a interpretação dos resultados obtidos baseiam-se numa perspectiva bi-processo de influência, que nunca foi constatada empiricamente. Além disso, a abordagem assenta num princípio individualista da influência, segundo o qual, a informação dos outros semelhantes é “um último recurso” do teste da realidade individual e o grupo surge como coagente na aceitação das normas. O modelo falha, ainda, em fornecer uma explicação concertada de outros fenómenos de influência social como a liderança e a polarização grupal.

O conceito de auto-categorização permite explicar de forma mais sóbria e holística, a influência social, abrangendo a conformidade e a polarização. Vejamos, de seguida, a perspectiva da teoria da auto-categorização sobre a influência, no âmbito dos grupos sociais.

Influência Informacional de Referência

Como vimos no Capítulo 2, a teoria da identidade social concebe o grupo social como uma colecção de indivíduos que partilham uma identificação social comum, ou seja, que se percebem a si próprios, e são percebidos pelos outros, como membros da mesma categoria social. A pertença a um grupo psicológico é vista como a aquisição, desenvolvimento ou internalização de uma representação cognitiva do eu. Esta representação é intermutável com outros membros do grupo e refere-se a dimensões (comportamentais, atitudinais, perceptuais, etc) estereotípicas do grupo. Desta forma, a pertença grupal está ligada às uniformidades de comportamentos, atitudes, percepções, etc, ou seja, à conformidade com as normas do endogrupo.

Validação consensual

A ligação entre a auto-categorização e a influência é fornecida pela questão da validade subjectiva e a validação consensual. A teoria defende que indivíduos semelhantes, ou mais rigorosamente, membros do endogrupo, na mesma situação, não só tendem a agir da mesma forma, mas esperam fazê-lo. De facto, o acordo com outros semelhantes relativamente à mesma situação, gera a percepção de que o nosso comportamento é mais determinado pelo mundo objectivo, do que pelas nossas idiosincrasias.

Deriva de Festinger (1950) a ideia de que as pessoas gostam de pensar que existe um mundo objectivo, de que a sua percepção é a correcta, e por isso preferem o consenso, porque

este é visto como prova de que existem invariâncias e não apenas percepções idiossincráticas (validação consensual). Contudo, como vimos antes, Festinger aplicava este postulado apenas à realidade social. A realidade física, pela sua “objectividade”, podia ser testada individualmente. A influência informacional de referência assume que toda a validade subjectiva (mesmo sobre a realidade física) assenta numa permanente interacção entre os dados da percepção individual e um processo social de verificação e negociação de uma imagem publicamente invariante do mundo. Mesmo a ideia de que uma linha é maior que outra, é uma norma social, baseada num acordo anterior, explícito ou implícito, com os grupos apropriados de referência.

Uma ideia interessante a propósito do acordo ser obtido com semelhantes ao indivíduo, foi avançada por Goethals e Darley (1977). Estes autores consideram que o acordo com outros diferentes nos dá uma maior garantia sobre se as nossas crenças são correctas ou falsas. Tal deve-se ao facto de a comparação com semelhantes, poder ser vista como algo irrelevante, dada a probabilidade de as suas opiniões serem devidas a vieses (idiossincracias comuns aos indivíduos semelhantes). Assim, o facto de um diferente de nós, concordar connosco num dado julgamento, é uma indicação menos falível de que não se trata de um viés perceptivo mas da realidade objectiva.

O consenso intragrupo

O consenso intragrupo é gerado por uma forma de influência social denominada influência informacional de referência. A influência informacional de referência ocorre, segundo Hogg e Turner (1987b), em três estádios. Em primeiro lugar, os indivíduos definem-se a si próprios como membros de uma categoria social distinta. Em segundo lugar, os indivíduos formam ou aprendem as normas estereotípicas dessa categoria; descobrem que certas formas de comportamento são atributos correlacionados de pertença categorial; que certos comportamentos apropriados, esperados ou desejados são usados para definir a categoria como

diferente de outras categorias. Finalmente, os indivíduos atribuem a si próprios estas normas, juntamente com os outros atributos estereotípicos da categoria. Assim, o seu comportamento torna-se mais normativo à medida que a sua pertença à categoria se torna mais saliente.

O processo subjacente à influência informacional de referência é a auto-categorização, que como já vimos, implica, por exagero perceptivo das semelhanças intra-categoria em atributos relevantes, a auto-estereotipia ou despersonalização do eu. O indivíduo percebe-se em termos das características definidoras da categoria, ou seja, das normas prototípicas dessa categoria. Assim, a conformidade às normas do grupo é gerada pela auto-categorização, que também é responsável pela pertença grupal e pela formação do grupo psicológico, como vimos.

A tendência para um certo grau de consenso ou acordo social é, assim, uma propriedade intrínseca da pertença a um grupo social. Contudo, autores como, por exemplo Hogg e Turner (1987b), consideram que embora o comportamento dos membros forneça pistas sobre a tendência normativa de um grupo, o processo de auto-categorização garante que os indivíduos se conformam a uma representação da norma do endogrupo, e não, necessariamente, ao comportamento individual dos membros do endogrupo. A conformidade é, pois, a assimilação da opinião dos indivíduos a essa representação da norma do endogrupo. O comportamento de outros membros do endogrupo é, tanto mais percebido como referente de comparação, quanto mais o membro é visto como prototípico do endogrupo. Quanto mais prototípico fôr um membro, mais informativo é o seu comportamento, no que concerne ao conteúdo das normas, e portanto mais persuasivos serão a sua opinião e os seus argumentos.

Principais assumpções

Turner e colaboradores (1987) sistematizaram a sua abordagem da influência social em cinco assumpções, unidas pela ideia básica de que o acordo com outros similares valida subjectivamente as respostas como percepções verídicas do mundo externo: (1) a confiança na

validade das opiniões, atitudes e crenças (certeza subjectiva) depende da expectativa de concordância de outros similares (em aspectos relevantes), na mesma situação estímulo; (2) inversamente, a incerteza subjectiva é função directa da expectativa que outros similares, na mesma situação estímulo, não respondam similarmente a si; (3) a redução da incerteza pode ser realizada através de: (a) a atribuição do desacordo a diferenças percebidas relevantes entre o eu e outros (que pode conduzir à exclusão do outro ou auto-exclusão da categoria), e/ou (b) a atribuição do desacordo a diferenças na percepção da situação estímulo (diferenças perceptivas individuais), e/ou (c) influência social mútua para produzir acordo (nova norma); (4) a magnitude das pressões mútuas para a uniformidade entre pessoas, é o produto multiplicativo de (a) grau de similaridade mutuamente percebida entre elas, (b) grau até ao qual a situação estímulo partilhada é percebida como sendo similar, (c) extensão do desacordo percebido, esperado ou acreditado acerca da situação estímulo (incerteza subjectiva) e (d) importância da validação consensual, isto é, a medida em que, estar certo, é percebido como importante, no caso em questão; (5) a direcção da influência efectiva dentro do grupo (quem, com êxito, influencia quem) é uma função da persuasibilidade relativa dos membros, que, por sua vez, é baseada no grau em que os seus atributos e comportamentos (argumentos, atitudes, papel, etc.) são percebidos como prototípicos das respostas do grupo como um todo, isto é, o seu grau de apoio consensual relativo.

Evidência empírica para a Influência Informacional de Referência

A teoria da influência informacional de referência tem suporte empírico indirecto em estudos de várias áreas (ver revisão de Hogg e Turner, 1987b). Em primeiro lugar, todos os estudos em que se manipulou a saliência cognitiva da pertença ao grupo de referência. Por exemplo, verificou-se que os objectivos do grupo de referência se tornam os motivos do indivíduo (Hornstein, 1972; 1976; Horwitz, 1953). Em segundo lugar, os estudos que sugerem

que as atitudes e comportamentos normativos das pessoas são altamente específicos da situação e variam na função directa da pertença grupal saliente no momento. Por exemplo, Minard (1952) verificou que, na comunidade hetero-racial de trabalhadores duma mina em West Virginia, predominavam normas de segregação racista fora da mina, enquanto, dentro da mina, predominavam normas de cooperação na tarefa, e que a maioria dos trabalhadores se regulavam por estas normas de situação. Em terceiro lugar, está comprovado (Zimbardo, 1975) que os indivíduos, uma vez investidos de funções ou cargos adoptam os comportamentos estereotípicos associados a essas funções ou cargos. Em quarto lugar, a liderança, ou as assimetrias de influência dentro do grupo (Shaw, 1981) podem ser reinterpretadas como conformidade ao membro que melhor representa a norma prototípica do grupo. Em quinto lugar, a pesquisa sobre “lavagem ao cérebro” (ex. Barlow, 1981) pode ser vista como uma aniquilação da identidade social do indivíduo e sua substituição, por uma outra, adequada aos fins em vista, compreendendo a aquisição de todos os comportamentos normativos associados à nova identidade. Finalmente, as descobertas da pesquisa tradicional sobre conformidade, que revelaram que a clareza normativa, a identificação do indivíduo ao grupo e a incerteza subjectiva são as maiores condicionantes do grau de conformidade- fornecem, também, evidência para esta perspectiva.

Tentando testar directamente a influência informacional de referência, Hogg e Turner (1987b, Expt. 1) utilizaram um experimento do tipo paradigma de Asch, mas no qual os sujeitos estavam isolados uns dos outros. Os autores fizeram os sujeitos pensar que os outros participantes eram informados das suas avaliações sobre alguns traços de personalidade (esses traços de personalidade foram previamente seleccionados de forma a garantir acordo). Os sujeitos foram categorizados aleatoriamente em dois grupos, mas foram levados a crer que a categorização fora realizada com base na similitude de respostas dadas num pré-teste. Os sujeitos foram, então, informados que o seu grupo tendia a dar respostas para o lado da escala

“aprovação social”, e que, o inverso acontecia com o exogrupo. Esta informação pretendia gerar uma norma grupal distintiva baseada nas respostas. Finalmente, os sujeitos eram informados de que estavam a responder na companhia de mais 4 elementos pertencentes, ou ao endogrupo, ou ao exogrupo, consoante as condições. Contrariamente às predições da influência informacional de referência, a pertença grupal dos outros membros não afectou as respostas dos sujeitos. Os autores contrapuseram que este resultado se deveria ao maior investimento dos sujeitos no agregado de 5 pessoas, que se sobrepunha à categorização imposta pela manipulação experimental, fazendo com que esta última passasse para um plano secundário, em termos de saliência cognitiva.

De forma a resolver este problema, Hogg e Turner (1987b, Expt. 3) induziram a distinção endogrupo-exogrupo através da manipulação da real distribuição de respostas do grupo ao longo das tentativas, de harmonia com a categorização já descrita no experimento anterior. Esperava-se que os sujeitos inferissem a existência de duas respostas distintivas, do facto de que as respostas de metade dos sujeitos tendiam para a aprovação, e a outra metade tendia para a desaprovação. Desta vez a categorização aumentou a conformidade comparativamente à não-categorização. Mas, do nosso ponto de vista, o experimento não foi ainda concludente, porque se mantém a dúvida sobre se este aumento se deve ao efeito único da resposta-semelhança ou, ao efeito conjunto da semelhança e categorização.

Nestas condições, é difícil avaliar se a conformidade é motivada pela semelhança interpessoal ou pela categorização social, como pretendem os autores. Na nossa perspectiva uma tentativa bem sucedida de ultrapassar esta dificuldade é representada pelo estudo de Abrams, Wetherell, Cochrane, Hogg e Turner (1990, Expt. 2). Estes autores tentaram gerar a saliência do endogrupo usando grupos naturais, e encontraram mais conformidade à fonte pertencente ao endogrupo, do que à pertencente ao exogrupo, especialmente nas condições públicas, em

oposição às privadas. No presente estudo, foi seguida esta estratégia, esperando que a pertença grupal ultrapassasse as respostas divergentes dos membros do grupo.

O modelo de influência avança ainda outras hipóteses sobre influência no seio do grupo. Uma, refere-se ao grau de persuadibilidade relativa dos membros do grupo, o qual será tanto maior, quanto maior for a sua prototipicidade percebida. A outra, sobre a polarização grupal, como fenómeno de conformidade a uma norma extremizada, que veremos de seguida, contrapondo-a à abordagem tradicional, já exposta anteriormente.

A polarização como conformidade à norma extremizada do endogrupo

Como vimos atrás, o modelo tradicional considerava que a norma do grupo é a posição média dos membros e tentava explicar porque é que os grupos polarizam para além da norma. Consoante as teorias, este movimento é devido à comparação com as posições extremas, mais valorizadas, ou à apresentação de argumentos persuasivos pelos membros do grupo. A teoria da auto-categorização propõe que a polarização corresponde à conformidade a uma norma grupal que foi extremizada. Turner e colaboradores (1987), Turner e Oakes (1989) e Wetherell (1987) partiram da noção de protótipo, para demonstrar que este coincide, ou é mais extremo que a média, na mesma direcção, dependendo do contexto social dentro do qual o grupo se define. Ou seja, o protótipo difere mais da média à medida que o grupo se move para o extremo do contexto comparativo. Como já vimos, na essência, o protótipo é a posição que melhor define o que grupo tem em comum, quando comparado a outros exogrups relevantes. É o membro com o ratio de meta-contraste mais alto, que é definido como o mais prototípico do endogrupo.

A teoria da auto-categorização explica a convergência na média e a polarização como emergindo do mesmo movimento dos membros para o que percebem como sendo a posição

consensual do seu grupo. A diferença está em que, consoante os contextos, a posição consensual pode ou não coincidir com a média, dependendo de várias comparações intergrupo e intragrupo. Algumas vezes, a posição mais prototípica e a posição média dos elementos coincidem, outras vezes, o protótipo é mais extremo que a média e outras vezes é menos extremo que a média, levando, respectivamente, à convergência na média, à polarização e à despolarização (movimento de grupo na direcção oposta à média).

O grau de discrepância entre o protótipo e a média do endogrupo depende da relação entre o endogrupo e o contexto comparativo no qual este se define. Como esta relação muda, também a posição do protótipo muda em relação à média. No exemplo a seguir, os membros do endogrupo (I- *ingroup*) ocupam as posições médias numa dada questão relativamente aos membros do exogrupo (O- *outgroup*):

O	O	O	<u>I</u>	<u>I</u>	<u>I</u>	O	O	O
A	B	C	D	E	F	G	H	I
-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4

O membro E que tem a posição média no endogrupo é também o mais prototípico do endogrupo. O seu ratio de meta-contraste é o mais elevado (3), se comparado com D e F (ambos 2). Mas se mudarmos o contexto comparativo para a esquerda (ver abaixo), o membro D ganha prototipicidade relativa (3,67) sobre F (2,33), mas não se sobrepõe a E (4,5) que continua a ser o mais prototípico.

<u>I</u>	<u>I</u>	<u>I</u>	O	O	O	O	O	O
D	E	F	G	H	I	J	K	L
-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4

Mudando o contexto comparativo ainda mais para a esquerda, leva a que as respostas extremas se tornem mais normativas do que as moderadas. Torna-se mais provável que as respostas mais prototípicas sejam mais extremas que a média.

<u>I</u>	I	O	O	O	O	O	O	O
D&E	F	G	H	I	J	K	L	M
-4	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3	+4

D e E são neste caso mais prototípicos (ratio de meta-contraste=10) que F (4). A média do endogrupo é -3,66. O protótipo tornou-se mais extremo que a média.

As pessoas fazem comparações sociais, na realidade, meta-comparações entre diferenças intergrupo e intragrupo, para determinar o que melhor as define como grupo distinto e o que têm em comum. É essa norma que valida as suas ideias e argumentos e assegura que os argumentos e posições concordantes com a tendência dominante sejam percebidos como mais persuasivos. Uma vantagem da teoria, portanto, é que ela integra os processos de comparação social de influência normativa e informacional numa explicação unificada, quer da polarização, quer da convergência para a média.

Simultaneamente, a teoria reconcilia as teorias de valor e dos argumentos persuasivos. A polarização é vista como um processo informacional de persuasão e também como um movimento para posições mais extremas porque estas são mais valorizadas. Se por um lado, a comparação é reconhecida como fundamental (mas na forma de meta-comparação entre as diferenças intragrupo e intergrupos), por outro lado, o aspecto informacional (mas relativo às normas prototípicas) não é menos ponderado no processo de polarização. Esta reconciliação teórica é, no fundo, o reconhecimento da intervenção de ambos os processos (comparativo e informativo), antes vistos como antagónicos e dando origem a evidência mista e inconclusiva, uma vez que cada um apenas abrangia uma parte da questão.

Evidência para o modelo da conformidade à norma extremizada do endogrupo

Vários estudos (ex. Hogg, Turner e Davidson, 1990; McGarty, Turner, Hogg, David e Wetherell, 1992; Turner, Wetherell e Hogg, 1989; e Abrams *et al*, 1990) mostram que o protótipo do endogrupo (a posição que melhor define o que um grupo tem em comum em

contraste com outros grupos) tende, de facto, a ser mais extremo do que a média do pré-teste, na mesma direcção. Os dados mostram que a mesma informação é mais persuasiva vinda do endogrupo ou de outros similares do que do exogrupo ou de outros diferentes; que a saliência da pertença endogrupo-exogrupo (provocada, por exemplo, pela competição entre grupos) leva, de facto, os sujeitos a perceberem a norma do endogrupo como mais extrema do que a média das posições individuais iniciais (a norma do endogrupo é perceptualmente polarizada); e, que para ocorrer polarização de grupo, os membros do grupo têm de perceber a sua tendência inicial como uma norma de grupo partilhada, mais do que um agregado de tendências individuais (Mackie, 1986; Mackie e Cooper, 1984; Turner *et al*, 1989). Também relevante, é o estudo de Doise (1969), no qual, estudantes de uma escola de arquitectura de Paris polarizaram as opiniões sobre si próprios quando confrontados com as opiniões de uma escola rival. Assim, há evidência de que comparar o endogrupo com um exogrupo leva os membros a polarizar na direcção oposta.

Conclusão

A teoria da auto-categorização parte do conceito de validação consensual para uma reformulação da conformidade social. O indivíduo conforma-se ao grupo, em dimensões relevantes, porque assim confere validade subjectiva às suas opiniões. Desta forma, a conformidade é um produto da auto-categorização, como o são, a formação dos grupos e a atracção social. Nos julgamentos sobre a realidade, o indivíduo reporta-se a uma representação cognitiva do eu como idêntico a outros membros do grupo, constituída por atributos dessa categoria social, a qual fornece informação normativa.

Neste modelo, a distinção entre uma influência informacional e uma influência normativa deixa de existir, porque a informação é vista como normativa e, a norma grupal é vista como informativa. Também não distingue entre realidade social e física, porque o “teste da

realidade física” é visto como um processo socialmente mediado, ou seja, a percepção do mundo físico utiliza parâmetros construídos e aceites consensualmente. Nesta lógica, a incerteza subjectiva ocorre, não devido à ambiguidade do estímulo mas devido à percepção de desacordo sobre o estímulo.

No que respeita à polarização grupal, dois modelos surgiram para explicar o fenómeno. A teoria do valor acentua aspectos da comparação social relativos à influência normativa e à apresentação positiva do eu. A teoria dos argumentos persuasivos enfatiza o aspecto informacional dos argumentos pró e contra, e coloca no balanço do fundo cultural, a origem da extremização na direcção do polo dominante. A teoria da auto-categorização, por seu lado, baseia-se na ideia de que a norma do endogrupo, pode não ser a média, mas a posição prototípica do grupo definida pelas diferenças intergrupo e pelas semelhanças intragrupo, variando consoante o contexto em que o sujeito e a sua representação dessa norma são colocados. Este modelo apresenta uma explicação que reconcilia os dois anteriores, abrangendo-os, uma vez que toma em conta os aspectos comparativos e informacionais da polarização, que é vista como a conformidade à norma extremizada do endogrupo.

Capítulo 4

Estudo Empírico:

O efeito da categorização social e da semelhança idiossincrática na atracção para o grupo, atracção para os membros, e na conformidade às opiniões discrepantes dos membros de uma equipa

Vimos nos capítulos 2 e 3 como a teoria da auto-categorização, partindo do conceito de identidade social, reconceptualizou os fenómenos grupais. Segundo aquela teoria, os grupos psicológicos formam-se a partir da identidade social partilhada pelos indivíduos, que se definem a si próprios em termos da pertença à mesma categoria social. A semelhança entre os membros é para a teoria, um índice cognitivo para a formação de categorias sociais e, desse modo, pode ser vista como um factor indirecto de formação de grupos. Por outro lado, é reconhecida a relação da semelhança com atracção interpessoal. Por estas razões, no nosso estudo, salientámos a semelhança ou a diferença idiossincráticas entre os sujeitos como meio de gerar atracção ou rejeição interpessoal. Para tornar saliente uma identificação social partilhada, recordámos aos sujeitos a sua pertença ao grupo de colegas do ano escolar que frequentam (Estudo 1) e a sua pertença ao grupo de alunos da universidade que frequentam (Estudo 2). Estudaremos assim se existem diferenças significativas na atracção para a equipa, consoante esta seja formada por indivíduos semelhantes ou seja formada por membros do mesmo endogrupo.

No que diz respeito à conformidade, vimos que Festinger (1950) considera que os indivíduos se conformam mais aos seus semelhantes do que aos diferentes, porque precisam de validação para as suas crenças sobre a realidade social. A teoria da auto-categorização considera que os indivíduos se conformam mais aos membros do seu grupo de pertença, porque a falta de consenso no grupo de referência leva à incerteza subjectiva. Assim, o grupo de pertença constitui um referencial independentemente de os membros terem semelhanças pessoais.

Recapitulação Teórica

Coesão, Categorização e Formação de Grupos Psicológicos

Festinger, Schachter e Back (1950) definiram a coesão grupal como resultado de um conjunto de factores como a atracção para o grupo, e a medida na qual o grupo facilita o atingir dos objectivos pessoais. Estudos subsequentes (ex. Lott e Lott, 1965), mais pragmaticamente, operacionalizaram a coesão grupal como a média, soma, ou efeito combinado da atracção diádica entre membros de um grupo. Outros estudos definiram coesão como o nível de interdependência que as pessoas, na prossecução das suas necessidades, atingem ou esperam atingir, desenvolvendo sentimentos de atracção mútua e, assim, se tornando um grupo (Cota *et al*, 1995). Estas definições têm em comum o facto de considerar sentimentos, necessidades e objectivos como factores subjacentes à formação de grupos e à coesão. Logicamente, os grupos deveriam ser analisados examinando os seus membros individuais (cf. Mudrack, 1989).

Contudo, autores como Hogg (1992), enfatizaram a distinção entre atributos *agregados* (características médias dos membros) e *estruturais* (relações entre membros) dos grupos. O seu argumento principal é que a coesão é um atributo estrutural e portanto, por razões conceptuais, não pode ser medida como atributo agregado (Scott e Scott, 1981). Esta ideia foi recentemente realçada pela teoria da auto-categorização (Hogg e Abrams, 1988; Turner *et al*, 1987). A teoria assume que o eu é cognitivamente representado como um exemplo de uma classe de estímulos similares, em contraste com outras classes de estímulos (cf. Rosch, 1978).

Diferentemente da abordagem clássica da *coesão grupal* (Hogg, 1992; Mudrack, 1989), a teoria da auto-categorização concebe o grupo social como atracção para uma representação do endogrupo (o protótipo do endogrupo) cuja saliência depende do julgamento particular ou do contexto comportamental em questão. A teoria avança uma reformulação do conceito de coesão grupal baseada na distinção entre atracção *social* e *pessoal* (Turner, 1985). A primeira, será despersonalizada, com alvos relativamente intermutáveis (não orientada para um pessoa

específica, mas para qualquer membro do grupo, dependendo da sua prototipicidade). A segunda, por sua vez, será idiossincrática, baseada nas relações interpessoais específicas, e os seus alvos serão fortemente personalizados (Turner *et al*, 1987; Hogg, 1992; Hogg *et al*, 1993).

A teoria da auto-categorização também afirma que, basicamente, os indivíduos tentam gerar uma percepção de distintividade inter-categorias, e que fazem isto, simultaneamente, acentuando as semelhanças intra-categorias e as diferenças inter-categorias. A acentuação das semelhanças intra-categorias gera intermutabilidade percebida entre o eu e os membros do endogrupo. Como resultado, a auto-percepção torna-se despersonalizada em dimensões relevantes para a pertença ao endogrupo. Este processo de auto-estereotipização aumenta, assim, a saliência de atributos comuns ao eu e aos membros do endogrupo, em detrimento de aspectos pessoais ou idiossincráticos. De acordo com a teoria, este deve ser o processo básico subjacente à coesão e cooperação grupais, acção colectiva, formação de normas, polarização grupal, e influência social (Turner *et al*, 1987).

Contudo, outros contributos teóricos propõem uma formulação diferente. É o caso do modelo de distintividade óptima de Brewer (1993). De acordo com este modelo, os indivíduos tentam estabelecer um equilíbrio entre a auto-assimilação a membros do endogrupo e a diferenciação do eu destes membros. A assimilação ao endogrupo satisfaz as necessidades de afiliação e aumenta a saliência dos atributos comuns ao eu e ao endogrupo. A diferenciação, por sua vez, satisfaz a necessidade de distintividade e aumenta a saliência dos atributos que diferenciam o eu do endogrupo. O modelo assume, assim, que as necessidades de diferenciação e assimilação são forças opostas nos indivíduos. Como resultado, os indivíduos tentam evitar a máxima indiferenciação, a qual, não permite a comparação com outros e a auto-definição, e evitar a máxima distintividade que causa isolamento e estigmatização.

A prototipicidade (cf. Rosch, 1978) é também um conceito nuclear da teoria da auto-categorização. A teoria assume que os indivíduos são basicamente motivados a perceber limites

intergrupos claros e que desejam diferenciar-se dos membros do exogrupo (Turner *et al*, 1987). Como resultado, os indivíduos preferem, quer os membros do endogrupo, quer os membros do exogrupo, que contribuem para esses limites, ou seja, que são prototípicos dos seus grupos (Hogg, 1992). A prototipicidade dos membros nos seus grupos reforça a clareza e significado da categorização existente (Turner *et al*, 1987). Além disso, os protótipos dos grupos são instrumentais para a auto-definição. Comparando-se com outras, as pessoas podem avaliar a sua própria prototipicidade e a dos outros. Contudo, contrária à posição de Rosch (1978) na qual, parcialmente, se baseia, a teoria da auto-categorização assume que a prototipicidade de grupo é dependente do contexto (Turner *et al*, 1994). Por exemplo, Hogg e Turner (1987a) verificaram que, quer os homens, quer as mulheres, percebem-se mais típicos do seu próprio sexo quando discutem em grupos nos quais tomam posições opostas às que o outro sexo defende. Tal não acontece quando discutem com oponentes do mesmo sexo.

Em resumo, pode-se gostar de uma pessoa como amigo mas não gostar dessa pessoa como membro do exogrupo, ou, inversamente, pode-se gostar de uma pessoa como membro do endogrupo e não como amigo (Abrams e Hogg, 1988). Para ilustrar esta ideia, Hogg e Turner (1985b), dividiram os seus sujeitos em oito condições, consoante fossem implicitamente ou explicitamente categorizados em grupos, consoante fossem atractivos ou não-atractivos, e consoante houvesse distintividade positiva ou negativa entre o endogrupo e o exogrupo. Os autores verificaram que os sujeitos favoreciam o endogrupo só quando o endogrupo, explicitamente formado, se distinguia positivamente do exogrupo. Curiosamente, a atracção pessoal não afectou o comportamento intergrupo mas influenciou as percepções interpessoais. Noutro estudo (Hogg e Turner, 1985a), os sujeitos responderam a um teste de personalidade falso destinado a convencê-los que seria possível ao investigador ver que indivíduos teriam grandes probabilidades de gostar ou não, uns dos outros. Os sujeitos foram então distribuídos por seis condições experimentais, explicitamente categorizados de acordo com um critério pré-

definido, explicitamente categorizados ao acaso, e segundo (supostamente) gostavam, ou não, uns dos outros. Entre outros resultados, os sujeitos que não foram explicitamente categorizados, identificaram-se mais com os outros atractivos do que com os não-activos. Também, independentemente de estarem ou não categorizados de acordo com um critério ou ao acaso, os sujeitos categorizados que tinham sido agregados com outros elementos atractivos tinham avaliações do endogrupo mais positivas, identificaram-se mais fortemente com o seu grupo, e adoptaram mais estratégias de favorecimento do endogrupo. Este efeito aumentou na categorização criterial quando comparada com a categorização ao acaso.

Os estudos referidos acima, sugerem que a formação de grupos psicológicos é uma função da categorização e da distintividade cognitiva e não meramente uma função da atracção interpessoal idiossincrática. A coesão grupal deve ser mais uma função da atracção social do que da atracção interpessoal, e, embora a última possa causar formação de grupos não será uma pré-condição necessária para o comportamento de grupo (Turner *et al*, 1987; Hogg e Turner, 1985a; Hogg e Turner, 1985b; Hogg e Turner, 1987a; Hogg e Hardie, 1991). A formação de grupos resulta de uma avaliação social positiva dos membros dos grupos que se tornam mais atractivos socialmente porque o grupo é, globalmente, mais atractivo (Hogg, 1992). Pelas razões acima apontadas, usaremos os termos atracção social ou atracção para o grupo para nos referirmos à coesão grupal.

No entanto, a pesquisa também mostrou que a atracção para o endogrupo não é um processo indistinto ou uniforme. Dado que as pessoas tentam gerar e partilham uma imagem positiva do seu endogrupo, os desviantes do endogrupo podem ser relativamente mais rejeitados do que equivalentes membros do exogrupo socialmente indesejáveis (Marques *et al*, 1988). O efeito “black sheep” funciona assim como um mecanismo destinado a preservar a distintividade positiva do endogrupo como um todo, através da eliminação cognitiva dos membros do endogrupo que contribuem negativamente para tal distintividade (Marques e Paez, 1994). Além

disso, porque as pessoas geralmente atribuem características mais favoráveis ao endogrupo do que ao exogrupo, os membros do endogrupo desviantes ou socialmente indesejáveis podem ser vistos como uma ameaça para a clareza das fronteiras intergrupo (Hogg, 1992). Como pode a atracção social facilitar a conformidade dentro do grupo?

Conformidade Social

No seu modelo bi-processo, Deutsch e Gerard (1955) distinguiram dois tipos de influência. A influência normativa é definida como o resultado de uma pressão para se conformar às expectativas positivas das outras pessoas acerca de si próprio, de forma a obter aceitação social e evitar a rejeição. Desta forma, a influência normativa aumentaria com o nível de interdependência entre os membros dos grupos, assim como, com o nível de controlo social por parte dos membros do grupo, sobre o indivíduo. Esta ideia é consistente com o efeito verificado nos estudos de conformidade de Asch (Asch, 1951).

A influência informacional, por seu lado, é a aceitação das perspectivas das outras pessoas como evidência objectiva e fidedigna. É motivada pelo desejo de formar uma imagem rigorosa da realidade e de agir correctamente. Deve aumentar com a incerteza acerca de um estímulo ou situação e diminuir com a incerteza percebida nos outros. Ao contrário da influência normativa, a influência informacional implica a aceitação privada e é internalizada. Como ilustrado pelos estudos clássicos de Festinger (1950), a influência informacional emerge duma falta de informação pessoal acerca de um assunto, juntamente com a necessidade de se conformar às perspectivas das outras pessoas como meio de atingir o consenso e, assim, acreditar que essa informação é representativa da realidade.

Embora vejam o modelo bi-processo da influência como “uma explicação poderosa e simples da conformidade social” (Turner, 1991, p. 39), os investigadores da teoria de auto-categorização apontam-lhe algumas limitações conceptuais. Entre estas limitações, está o facto

da distinção entre os aspectos “normativos” e “informacionais” da influência implicar que, o primeiros, aparecem como uma pressão irracional do grupo contra a perspectiva individual “correcta” e que, os últimos, são um mero complemento desta perspectiva “correcta”. Além disso, os supostamente separados, processos (normativo e informacional) raramente são distinguíveis na investigação empírica (Turner, 1992).

Auto-Categorização e Influência Informacional de Referência

Desta forma, os investigadores da auto-categorização propuseram a noção de “influência informacional de referência” tendo em conta o facto de que a influência social, informacional ou normativa, depende da natureza partilhada e socialmente categorizada do eu. Segundo Hogg e Turner (1987b, p. 149) “(...) primeiro, os indivíduos categorizam-se e definem-se a si próprios como membros de uma categoria social distinta ou atribuem-se uma identidade social; depois, formam ou aprendem as normas estereotípicas dessa categoria (...) e, finalmente, impõem-se a si próprios essas normas, sendo o seu comportamento mais normativo, quando a pertença a essa categoria se torna saliente”.

A teoria da influência informacional de referência (Hogg e Turner, 1987b; Turner, 1991; Turner *et al*, 1987; Abrams *et al*, 1990) rege-se pelos parâmetros normativos concomitantes da representação prototípica dos grupos. Porque os membros prototípicos são os que melhor garantem a distintividade intergrupo, o seu comportamento é percebido como mais informativo, envolvendo, suplementarmente, um carácter normativo.

Recorda-se, de seguida, um teste da influência informacional de referência efectuado por Hogg e Turner (1987b, Expt.1). Os autores fizeram com que os sujeitos acreditassem que outros sujeitos eram informados dos seus julgamentos de traços de personalidade. Estes traços tinham sido previamente seleccionados para garantir que os sujeitos concordariam nos seus julgamentos. Os sujeitos foram categorizados aleatoriamente em dois grupos, mas pensavam que esta

categorização tinha sido feita segundo as respostas a um teste prévio que indicava a concordância entre os membros do grupo. Os sujeitos eram então informados de que o seu grupo tendia a dar respostas para o pólo “aprovação social” da escala, ao contrário do exogrupo. Esta informação destinava-se a gerar uma norma de respostas do endogrupo. Finalmente, os sujeitos eram informados de que estavam a responder em conjunto com quatro pessoas que pertenciam ao endogrupo ou ao exogrupo. Mas, contrariamente às hipóteses da influência informacional de referência, a pertença grupal dos membros não afectou as respostas dos sujeitos. Os autores propuseram que este resultado fora devido à predominância do investimento do sujeito no agregado de cinco pessoas relativamente à categorização mais geral que se tentou induzir.

Na tentativa de resolver este problema, Hogg e Turner (1987b, Expt. 3) induziram uma distinção endogrupo-exogrupo, manipulando a distribuição real das respostas do grupo ao longo das várias tentativas, juntamente com a mesma categorização usada no experimento anterior. Esperavam que os sujeitos inferissem a existência de duas normas de resposta do facto de que as respostas de metade dos sujeitos tendiam para a aprovação e as da outra metade tendiam para a desaprovação. Desta vez, a categorização fez aumentar a conformidade em comparação com a não-categorização. Mas, do nosso ponto de vista, a dúvida mantém-se sobre se o aumento se deve ao efeito simples da semelhança de resposta ou ao efeito combinado da semelhança e da categorização. Nestas condições, é difícil avaliar se a conformidade foi determinada pela semelhança interpessoal ou pela categorização social. Na nossa opinião, uma tentativa bem sucedida de ultrapassar esta dificuldade foi realizada por Abrams e colaboradores (1990, Expt.2). Estes autores tentaram gerar saliência do endogrupo através de grupos naturais, e encontraram mais conformidade ao endogrupo do que ao exogrupo, especialmente em condições públicas (em oposição às privadas). Nos nossos estudos, seguimos esta estratégia e esperamos que a pertença grupal ultrapassasse as respostas divergentes dos membros do grupo.

A indução da Atracção Interpessoal. A operacionalização da atracção interpessoal não está livre de dificuldades conceptuais (Hogg, 1992). De acordo com Berscheid (1985), a atracção interpessoal pode ser medida em termos de semelhança, hipótese que foi desenvolvida por Byrne e colaboradores (1971; Byrne e Clore, 1970; Byrne e Nelson, 1965). Esta abordagem foi criticada pelo alegado reduccionismo da metodologia usada. Assumindo que a semelhança gera a atracção, era pedido aos sujeitos que registassem a atracção sentida por uma pretensa personagem, cujas atitudes variavam consoante a semelhança com as do sujeito. Especificamente os sujeitos respondiam a duas questões (“Em que medida gosta de X?” “Em que medida gostaria de trabalhar com X?”) o que permitiu aos pesquisadores desenvolver uma grande quantidade de evidência acerca da atracção.

Hogg e Turner (1985b) vêem a atracção interpessoal como as relações afectivas entre indivíduos geradas pelas semelhanças gerais e pessoais as quais não produzem percepções de pertença a uma categoria comum. Hogg e Turner (1985a e b) operacionalizaram a atracção pessoal, respectivamente, fornecendo descrições de personalidade aos sujeitos, ou levando-os a acreditar que a análise das respostas a um questionário preliminar de personalidade e amizade, permitiria distribuí-los segundo critérios de atracção ou rejeição mútuas. Como foi o caso dos estudos de Hogg e Turner, os nossos estudos não pretendem analisar os componentes da atracção interpessoal mas sim contrastar os resultados da semelhança inter-individual e identificação social sobre conformidade e atracção. Portanto utilizámos uma operacionalização semelhante àquela escolhida pelos últimos autores.

Hipóteses

Os nossos estudos partem da ideia de que a atracção e a coesão dentro do grupo dependem mais da atracção despersonalizada do que das semelhanças entre os membros

individuais. Nestes estudos, os sujeitos desempenharam uma tarefa de julgamento na qual deveriam atingir o consenso numa equipa de 3 pessoas. A tarefa envolvia várias tentativas. Após cada tentativa, os sujeitos recebiam *feedback* dos seus colegas de equipa. No fim das várias tentativas, os sujeitos avaliavam a sua equipa como um todo e cada um dos membros da equipa. De acordo com as condições, os sujeitos acreditavam que os outros membros eram membros de uma categoria endogrupo ou exogrupo, as quais tinham sido previamente estabelecidas.

O propósito geral dos estudos foi o de demonstrar que, trabalhar com indivíduos do endogrupo produz mais atracção grupal do que trabalhar com indivíduos do exogrupo, e que, a conformidade ao endogrupo aumenta se este for constituído por indivíduos semelhantes interpessoalmente. Especificamente, formulámos três hipóteses. A teoria da auto-categorização afirma que os endogrupos geram mais atracção para o grupo do que os exogrupos. Contudo, a evidência revista acima, sugere também que a coesão grupal e a atracção para o grupo aumenta quando os membros do endogrupo são similares ao eu. Portanto, esperamos que os sujeitos se sintam mais atraídos para os membros da equipa, quando estes membros são similares ao sujeito, do que quando são diferentes do sujeito e pertençam à mesma categoria (endogrupo) do sujeito (*hipótese da categorização-atracção interpessoal*). Esperamos ainda que a atracção para os membros da equipa diminua, comparada com a atracção para os membros do exogrupo, quando o endogrupo é formado por diferentes do eu (*hipótese efeito "black-sheep"*). Finalmente, a evidência sobre a influência informacional de referência indica que as pessoas tendem a conformar-se mais a endogrupos definidos pela semelhança entre os seus membros. Neste estudo, tentámos também verificar esta aparente confusão entre pertença grupal e semelhança interpessoal no que diz respeito aos seus efeitos na conformidade. Seguindo a evidência acima mencionada, devemos esperar que a conformidade seja mais alta com membros de equipa que são semelhantes ao sujeito e pertençam à categoria do endogrupo (*hipótese de influência informacional de referência*).

Estudo 1

Método

Plano. Empregámos um plano factorial entre-sujeitos de 3 (Semelhança Interpessoal: informação acerca de semelhança ou diferença de valores e preferências entre os membros da equipa ou ausência de qualquer informação) x 3 (Categorização: categorização explícita com o endogrupo ou categorização explícita com o exogrupo ou categorização implícita- agregado).

Sujeitos. Participaram 150 sujeitos, de ambos os sexos, com idades compreendidas entre 15 e 18 anos, que aderiram voluntariamente. Os sujeitos foram distribuídos pelas condições (entre 14 a 19 por condição). Um questionário post-experimental permitiu detectar 8 sujeitos não ingénuos. Os seus dados foram rejeitados.

Procedimento. O estudo foi conduzido em duas sessões. Na primeira sessão, aplicámos, a todos os sujeitos, um teste de personalidade composto por 30 itens seleccionados do MMPI. Esta sessão destinava-se a convencer os sujeitos de que foram individualmente analisados quanto aos seus aspectos idiossincráticos. A segunda sessão, decorreu em grupos de cerca de 25 sujeitos. A sessão iniciava-se pela leitura do suposto procedimento: “Este estudo debruça-se sobre como as pessoas decidem em equipa. Decidimos manter os membros das equipas isolados uns dos outros, para que, conhecimentos anteriores, aparência física, postura e outros aspectos, não interfiram na situação. Só estamos interessados em ver como as opiniões evoluem, e não noutros aspectos. Assim o experimentador levará as vossas opiniões numa folha de papel aos outros membros das equipas e trazer-vos-à as suas opiniões, de forma a vocês fazerem nova escolha e assim sucessivamente”.

Manipulação da semelhança interpessoal. Os sujeitos liam então as descrições dos seus membros de equipa. Estas descrições variavam consoante as condições. Na condição Semelhança Interpessoal, os sujeitos liam: “Escolhemos para membros da sua equipa, duas pessoas, cujos resultados no Teste de Personalidade, mostraram que você e eles são muito

parecidos (a mesma forma de ver as coisas, o mesmo tipo de interesses e preocupações). Vocês poderiam dar-se bem e mesmo ser amigos.” Esta informação era inversa na condição Diferença Interpessoal. Na condição Neutra, os sujeitos não receberam informação.

Categorização Social. Na categorização explícita do endogrupo, os sujeitos liam: “Os membros da sua equipa são do mesmo ano escolar. De agora em diante, vocês serão o Grupo A”. Na categorização explícita do exogrupo, os sujeitos liam a mesma frase mas “corrigida”, como se tivesse havido uma alteração de última hora, com a seguinte frase manuscrita, entrelinhas: “...de outro ano. De agora em diante serão o Grupo A+B”. Nas condições agregadas os sujeitos não recebiam informação.

Material-estímulo. Apresentámos então aos sujeitos uma tarefa de solução de problemas: “Imagine que era um astronauta e que a sua nave se despenhou na lua, a cerca de 300 Kms da base lunar. Uma vez que só pode transportar consigo um pacote de artigos de sobrevivência, qual deles escolheria da lista a seguir?”. A tarefa do sujeito era escolher um dos 10 possíveis pacotes, cada um contendo 4 artigos de sobrevivência, desde os mais obviamente vitais, até aos mais obviamente inúteis (o primeiro pacote continha quatro artigos vitais, o segundo pacote mantinha três vitais e um menos indispensável, e assim sucessivamente até ao décimo que continha quatro artigos inúteis).

A tarefa de decisão. Depois de dissipar dúvidas ocasionais, os sujeitos marcavam as suas opções numa “Folha de Decisão 1”. Esta folha continha a descrição dos dez pacotes. Cada pacote era precedido de três quadrados, um para a opção de cada membro do grupo. Esta folha era então recolhida e ostensivamente levada para as outras salas onde os membros das equipas, era suposto, aguardarem. De facto, o experimentador marcava as folhas, fora da sala, seguindo o mesmo padrão para todos os sujeitos. O “Membro A” escolheu sempre a opção imediatamente abaixo da do sujeito, na direcção dos pacotes mais inúteis; o “Membro B” marcou sempre a opção duas posições abaixo da do sujeito, também na direcção das mais inúteis. As folhas eram

então redistribuídas aos sujeitos, juntamente com a “Folha de Discussão 2” (idêntica à primeira). De novo, os sujeitos marcavam as suas opções em face das escolhas dos membros. Explicitávamos aos sujeitos que eram livres de terem em conta ou não as escolhas dos outros membros. De novo, a Folha de Discussão 2, era recolhida e marcada fora da sala. Desta vez, o “Membro A” marcava a mesma opção que o sujeito, e o “Membro B” marcava uma posição abaixo. A tarefa prosseguia de forma que, nas terceiras e quartas escolhas, o “Membro A” marcava, respectivamente, uma posição abaixo e a mesma posição que a do sujeito, e o “Membro B” marcava, respectivamente, duas e uma posições abaixo da do sujeito. Em suma, ao longo das quatro tentativas, o “Membro A” adoptava sempre posições mais próximas das escolhas do sujeito, e o “Membro B” mantinha-se sempre mais distante. No entanto, ambos os membros tendiam sempre mais para os pacotes inúteis do que o sujeito. Finalmente, os sujeitos deviam marcar a sua decisão final (Folha de Decisão Final) e dar a sua opinião acerca da Equipa, do Membro A e do Membro B. Depois de um conjunto final de questões destinado a detectar eventuais suspeitas acerca do real propósito do estudo, eram revelados aos sujeitos o verdadeiro procedimento e objectivos do estudo.

Medidas dependentes. Foram usados dois tipos de medidas dependentes. A primeira consistia nas escolhas dos sujeitos ao longo das cinco tentativas (Conformidade) e foi calculada pela diferença global entre a primeira e a última escolha do sujeito. O segundo tipo de medida consistia nas respostas do sujeito a um questionário subsequente à tarefa de tomada de decisão.

As escolhas dos sujeitos permitiram-nos avaliar a conformidade às opiniões dos membros da equipa e foi calculada como a diferença global entre a posição inicial de cada sujeito e a última. Esta medida variava entre -9 (=“máxima oposição ao grupo”) e +9 (=“máxima conformidade ao grupo”).

Os itens do questionário eram destinados a medir a atracção social, a avaliar a equipa como um todo, a avaliar os membros do grupo individualmente, e a avaliar-se a si próprio. Para

medir a atracção social, colocámos aos sujeitos 4 questões: (1) “Gostou de trabalhar com esta equipa?” (1=nada; 7=muito); (2) “Como se sentiu em grupo?” (1=mal; 7=bem); (3) “Se um membro da equipa decidisse abandonar o grupo, convencê-lo-ia a permanecer?” (1=Não; 7=Muito); (4) “Gostaria de continuar a trabalhar nesta equipa?” (1=Nada; 7=Muito). Estes itens foram reunidos num só resultado de *atracção para o grupo* (*Alfa de Cronbach*=0.79; *r* média=0.48). A avaliação da equipa foi medida por 3 itens: (1) “Este grupo é maduro?” (1=Concordo; 7=Não concordo); (2) “Este grupo é solidário?” (1=Concordo; 7=Não concordo); (3) “Este grupo é ponderado?” (1=Concordo; 7=Não concordo). Foi calculada a média dos resultados nestes itens para um só resultado de *Avaliação do Grupo* (*Alfa de Cronbach*=0.83, *r* média=0.61). As avaliações dos membros do grupo e auto-avaliações foram medidas por questões semelhantes. Foram calculadas as respectivas médias obtendo um resultado para o Membro A (*Alfa de Cronbach*=0.88, *r* média=0.71), um resultado para o Membro B (*Alfa de Cronbach*=0.90, *r* média=0.74), e um resultado para a Auto-Avaliação (*Alfa de Cronbach*=0.74, *r* média=0.48).

Resultados e discussão

Conformidade. Na hipótese da influência informacional de referência, esperávamos que o endogrupo gerasse mais conformidade que o exogrupo. Esta hipótese não se verificou. A Anova da Categorização pela Semelhança efectuada sobre a diferença entre a posição inicial do sujeito e a última, não revelou efeitos significativos (todos $F_{2,133} < 1$, e $F_{4, 133}=1.07$, *ns*).

Atracção para o Grupo. A hipótese de atracção social predizia que o endogrupo despertaria mais atracção do que o exogrupo. Para testar esta hipótese, efectuámos uma Anova da Categorização pela Semelhança sobre Atracção para o Grupo. Esta análise não mostrou efeito significativo da Semelhança ($F_{2, 141} < 1$). A hipótese não foi verificada, tendo-se obtido um efeito marginalmente significativo da Categorização ($F_{2,141}=2.51$, $p<0.10$): os sujeitos

tendiam a sentir-se mais atraídos para a equipa não-categorizada ($M=4.66$, $DP=1.30$) do que para o endogrupo ($M=4.16$, $DP=1.38$; $t_{95}=1.85$, $p<0.07$), mas não houve diferença entre a atracção para a equipa não-categorizada e para o exogrupo ($M=4.46$, $DP=1.29$; $t_{91} < 1$) ou entre a equipa do endogrupo e do exogrupo ($t_{92}=1.10$, ns). Este efeito foi qualificado por uma interacção significativa da Categorização com Semelhança ($F_{2,135}=5.44$, $p<0.001$). A interacção indica que na condição endogrupo ($F_{2,135}=5.26$, $p<0.01$), os sujeitos sentem-se mais atraídos para a sua equipa quando é constituída por membros diferentes, do que similares a eles ($t_{32}=3.48$, $p=0.001$), ou quando nenhuma informação é fornecida acerca dos membros do endogrupo ($t_{28}=1.94$, $p=0.06$). Os sujeitos não diferem na sua atracção para o endogrupo quando os membros do endogrupo são diferentes deles próprios ou quando nenhuma informação é fornecida ($t_{32}=1.26$, ns).

	Categorização					
	Endogrupo		Exogrupo		Agregado	
	M	SD	M	SD	M	SD
Semelhante	3.30	1.30	4.70	1.22	5.22	0.99
Diferente	4.78	1.17	4.05	1.48	3.99	1.55
Sem informação	4.23	1.33	4.63	1.15	4.80	0.96

Nota: 7=atracção máxima; 1=atracção mínima

Quadro 3 - Médias e Desvios Padrões da Atracção para o grupo em função da Categorização e da Semelhança (Estudo 1)

O Quadro 3 mostra que, nas condições exogrupo, os sujeitos não diferem na sua atracção para o grupo consoante a informação recebida acerca dos membros da equipa ($F_{2,135}=1.19$, ns). Finalmente, na condição não-categorizada ($F_{2, 135}=4.11$, $p<0.02$) a atracção aumenta, dos membros diferentes para a condição nenhuma informação ($t_{29}=1.72$,

$p < 0.10$), e desta condição para os membros semelhantes ($t_{32} = 2.77$, $p < 0.01$). Embora não estivessem previstas nas nossas hipóteses, estes dados são interessantes, na medida em que eles claramente indicam que a pertença grupal afecta o resultado da semelhança interpessoal. Designadamente, se os sujeitos não são categorizados, a sua atracção para os outros é uma função directa da sua semelhança. Quando os sujeitos estão categorizados como membros do exogrupo, parecem preferir um exogrupo formado por semelhantes. Mas, no endogrupo, preferem claramente um grupo que é diferente deles próprios. Estes resultados ilustram o “modelo da distintividade óptima” proposto por Brewer (1993a e b).

Avaliação do Grupo. Uma Anova da Categorização pela Semelhança efectuada sobre a avaliação do grupo revela um efeito significativo da Categorização ($F_{2,141} = 3.63$, $p < 0.03$). Surpreendentemente, os sujeitos avaliam a equipa do exogrupo ($M = 4.56$, $DP = 1.21$) mais favoravelmente que a equipa do endogrupo ($M = 3.90$, $DP = 1.27$; $t_{92} = 2.53$, $p = 0.01$). Nenhuma diferença emerge entre a equipa não-categorizada ($M = 4.32$, $DP = 1.24$) e a equipa do endogrupo ($t_{95} = 1.62$, *ns*), ou entre a primeira e a equipa do exogrupo ($t_{91} < 1$). Os efeitos da Semelhança ($F_{2,141} < 1$), e Categorização e Semelhança ($F_{2,141} = 1.11$, *ns*) não são significativos.

Atracção para os Membros A e B. Com a hipótese da categorização-atracção interpessoal, esperávamos que a atracção para os membros do endogrupo aumentasse quando esses membros fossem similares ao eu. Portanto, esperávamos uma diferença significativa entre o Membro A (mais semelhante ao sujeito na tarefa de escolha) e o Membro B (menos semelhante ao sujeito) na condição endogrupo, mas não na condição exogrupo.

Analisámos as avaliações dos membros da equipa através de uma Anova da Categorização, pela Semelhança e Membro (Membro A e Membro B), na qual Membro era um factor intra-sujeitos. Esta análise mostra efeitos significativos de Membro ($F_{1, 133} = 29.07$, $p < 0.001$): não surpreendentemente, os sujeitos avaliam mais favoravelmente o Membro A ($M = 4.74$, $DP = 1.33$) do que o Membro B ($M = 4.33$, $DP = 1.49$) através das condições.

Mais próxima dos objectivos do estudo, encontrámos uma interacção significativa da Categorização com Membro ($F_{2,133}=3.81, p<0.03$). Esta interacção mostra que o Membro A é mais favoravelmente avaliado do que o Membro B, quer na condição endogrupo (respectivamente, $M=4.71, DP=1.24$, e $M=4.32, DP=1.50$; $t_{48}=3.22, p<0.01$) quer na condição exogrupo (respectivamente, $M=4.77, DP=1.18$ e $M=4.07, DP=1.40$; $t_{44}=3.86, p<0.001$). Estas diferenças são atenuadas na condição não categorizada (respectivamente, $M=4.74, DP=1.55$, e $M=4.57, DP=1.54$, para os membros A e B; $t_{47}=1.68, p=0.10$). Este resultado não verifica a nossa hipótese. A interacção de segunda ordem é significativa mas apenas marginalmente ($F_{2,133}=2.11, p<0.10$). Os restantes efeitos não são significativos (todos os $F < 1$).

Auto-Avaliações. Não encontrámos efeitos significativos nas auto-avaliações (os mais elevados são $F_{2,141}=1.53, ns$, e $F_{4,141} < 1$).

Em suma, o presente estudo apresenta resultados interessantes, mas não fornece evidência para as hipóteses. Isto pode ter sido devido a vários factores. Entre estes factores, um provável, é o carácter objectivo da tarefa. Era evidente a existência de um critério para uma decisão rigorosa, e sabemos da literatura (por exemplo, Allen, 1965; Boyanowsky e Allen, 1973) que tarefas como estas geram pouca conformidade. Outro factor provável é a falta de significado da categorização endogrupo-exogrupo (ano escolar), quando comparada com o significado da semelhança interpessoal construída (itens do MMPI). No estudo seguinte tentamos evitar estes problemas, categorizando os sujeitos através de uma dimensão intergrupo significativa, e distribuindo-lhes uma tarefa menos objectiva.

Estudo 2

Neste estudo, repetimos o procedimento geral do Estudo 1, exceptuando o facto de ter sido utilizada uma tarefa menos objectiva de forma a maximizar os efeitos das variáveis independentes. Realmente, o facto da tarefa envolver um critério objectivo (utilidade dos pacotes em condições lunares) pode ter diminuído a vulnerabilidade à influência dos outros membros da equipa (cf. Allen, 1965; Allen e Wilder, 1977; Boyanowsky e Allen, 1973; Crutchfield, 1955; Deutsch e Gerard, 1955; Festinger, 1954; Kelley e Lamb, 1957 e Wiener, 1958). Além disso, conduzimos as sessões individualmente de forma a reduzir os efeitos distractivos da presença de outras pessoas na situação de tarefa.

Método

Plano. Empregámos um plano entre-sujeitos de Semelhança (semelhança vs. diferença de valores e preferências idiossincráticas entre os membros da equipa) x 2 Constituição da Equipa (membros do endogrupo vs. exogrupo).

Sujeitos. Participaram 60 sujeitos, 42 do sexo feminino e 18 do sexo masculino, estudantes do segundo ano de Psicologia na Universidade Fernando Pessoa, que aderiram voluntariamente. As suas idades variavam entre os 18 e os 21 anos. Os sujeitos foram distribuídos aleatoriamente pelas condições (15 por condição).

Procedimento. Com as excepções abaixo descritas, o procedimento foi idêntico ao do Estudo 1. Depois de aplicado o teste de personalidade simulado na primeira sessão, os sujeitos funcionaram em sessões individuais. Sentavam-se a uma secretária, em frente ao experimentador o qual, ostensivamente, operava um computador ligado a uma rede. O sujeito não podia ver o monitor. Os sujeitos eram informados que: “Neste estudo, estamos a trabalhar com estudantes da sua Universidade (endogrupo) e estudantes da Universidade Lusíada (exogrupo). Você trabalhará com dois colegas da sua Universidade (vs. dois estudantes da Universidade Lusíada).

Deverão chegar a um consenso acerca de um assunto. Além disso, o teste de personalidade, aplicado à uns dias, permitiu-nos formar equipas de pessoas com personalidades e preferências pessoais muito semelhantes (vs. muito diferentes)”.

Tarefa de julgamento. De seguida, os sujeitos eram informados que “a sua tarefa é examinar o problema enunciado a seguir e depois dizer-me a sua escolha. Eu registo-o no computador e envio-o pela rede para as outras duas salas, onde os seus colegas de equipa estão acompanhados por outros dois experimentadores, exactamente como você. Eu mostrar-lhe-ei, durante 5 segundos, uma folha de papel com uma linha vertical padrão. De seguida, mostrar-lhe-ei uma folha maior com 8 linhas-estímulo verticais numeradas. Contudo, estas linhas têm comprimentos ligeiramente diferentes. Eu pedir-lhe-ei que escolha a linha que, em sua opinião, tem o mesmo comprimento que aquela que viu na primeira folha de papel. Você diz-me o número dessa linha. Eu informo-o então da escolha dos seus colegas de equipa e mostro-lhe de novo a linha padrão por 3 segundos. Você diz-me a sua segunda escolha entre as 8 linhas-estímulo. Eu transmito-a aos outros, mas não lhe mostrarei mais a linha-padrão. Depois de ouvir as suas respostas, você tomará então a sua decisão final”. A linha-padrão tinha 14 cm. As linhas-estímulo eram uma sequência crescente de 8 linhas numeradas, medindo de 13,5 a 14,5 cm. Quando esta tarefa terminava, o experimentador informava que o estudo continuaria numa terceira sessão na qual a equipa trabalharia em conjunto e entregava um questionário ao sujeito. À medida que os sujeitos diziam as suas escolhas, o experimentador registava-as no computador. As respostas, supostamente dadas pelos outros membros, eram, de facto, calculadas no momento, de acordo com o seguinte padrão: na primeira tentativa, qualquer sujeito que escolhesse a linha 1, 2, 3, ou 4, era informado que o Membro A tinha escolhido a linha 4, 5, 6, ou 7, respectivamente, e que o Membro B tinha escolhido a linha 5, 6, 7, ou 8, respectivamente; um sujeito que escolhesse a linha 8, 7, 6, ou 5, era informado que o Membro A escolhera 5, 4, 3 ou 2, e que o Membro B escolhera a linha 4, 3, 2, ou 1. Na segunda tentativa, qualquer sujeito

que escolhesse a linha 1, 2, 3, ou 4, era informado que o Membro A tinha escolhido a linha 2, 3, 4, e 5, respectivamente, e que o Membro B escolhera a linha 4, 5, 6, ou 7, respectivamente; um sujeito que escolhesse a linha 8, 7, 6, ou 5, era informado que o Membro A escolhera 7, 6, 5 ou 4, e que o Membro B escolhera a linha 5, 4, 3, ou 2. Na segunda tentativa, qualquer sujeito que escolhesse a linha 1, 2, 3, ou 4, era informado que o Membro A tinha escolhido a linha 2, 3, 4, e 5, respectivamente, e que o Membro B escolhera a linha 4, 5, 6, ou 7, respectivamente; um sujeito que escolhesse a linha 8, 7, 6, ou 5, era informado que o Membro A escolhera 7, 6, 5 ou 4, e que o Membro B escolhera a linha 5, 4, 3, ou 2. Na terceira tentativa, os Membros A e B mantinham as suas posições da segunda tentativa, independentemente da escolha dos sujeitos.

Medidas Dependentes. A tarefa de julgamento permitiu-nos medir a conformidade do sujeito aos membros da equipa. Esta medida consistia na diferença entre as escolhas do sujeito na primeira e na última tentativa, e variava entre 0(=nenhuma mudança) a 7(=máxima mudança). Para obter um resultado de *conformidade*, pensámos que a primeira escolha funcionaria como âncora para os julgamentos subsequentes (por exemplo, Sherif e Hovland, 1961). Portanto, assumindo que a conformidade é negociada entre a própria posição e as posições dos outros membros, calculámos a conformidade como a soma das diferenças entre a primeira escolha do sujeito e as escolhas subsequentes (quatro diferenças). A seguir à tarefa de julgamento, os sujeitos respondiam a um questionário do qual as restantes medidas dependentes foram retiradas. O questionário era similar ao usado no estudo 1 e apresentava 14 questões: (1) “Gostou de trabalhar neste grupo?”, (2) “Sentiu-se em grupo?”, (3) “Estava sintonizado com os outros membros desta equipa?”, (4) “Estaria disposto a convencer um membro da equipa a não abandonar?”, (5) “Está disposto a continuar a trabalhar nesta equipa numa tarefa futura?”, (6) “Opunha-se a que outros elementos integrassem esta equipa?”, e (7) “Até que ponto considera os membros desta equipa solidários?” (todas as escalas variando de 1=“nada” a 7=“muito”), foram transformados, por média, num só resultado de atracção para o grupo (*Alfa de*

Cronbach=0.73, *rmédia*=0.27); (8) “Comparada com outras equipas, esta é ...” (1=“pior”; 7=“melhor”), (9) “Este grupo é maduro?”, (10) “este grupo é ponderado?” (1=“nada”; 7=“muito”) foram transformados, por média, num só resultado de avaliação do grupo (*Alfa de Cronbach*=0.73, *rmédia*=0.50); (11 e 12) “Gostaria de continuar a trabalhar com esta pessoa?”, e (13 e 14) “Gostaria de conhecer esta pessoa?” (1=“nada”; 7=“muito”) foram transformados, por média, num resultado de Membro A (*Alfa de Cronbach*=0.65, *rmédia*=0.48) e num resultado de Membro B (*Alfa de Cronbach*=0.73, *rmédia*=0.53).

No final, os sujeitos foram informados, colectivamente, do real procedimento. Nenhum dos sujeitos manifestou ter suspeitado do objectivo do estudo, na sessão, nem nos itens do questionário relativos a este assunto.

Resultados e discussão

Conformidade. Uma Anova da Categorização pela Semelhança sobre os resultados da conformidade revela um efeito marginalmente significativo da Categorização ($F_{1,59}=3.59$, $p<0.07$) e da Categorização com a Semelhança ($F_{1,59}=4.24$, $p<0.05$). O efeito da categorização mostra que os sujeitos mudam menos de posição no endogrupo ($M=0.93$, $SD=1.87$), do que na condição exogrupo ($M=2.47$, $SD=4.19$). A interacção mostra que, na condição endogrupo, os sujeitos não são afectados pelo facto dos membros serem semelhantes ($M=1.20$, $SD=2.24$), ou diferentes ($M=0.67$, $SD=1.45$) deles próprios ($F_{1,59} < 1$). Contudo, na condição exogrupo, os sujeitos mudam mais quando os membros da equipa são diferentes ($M=3.86$, $SD=5.48$), do que quando são semelhantes a eles próprios ($M=1.07$, $SD=4.19$; $F_{1,59}=5.72$, $p=0.02$). Este resultado indica que, os sujeitos não têm em conta a sua semelhança com os membros da equipa, quando estes são membros do endogrupo. Mas não se sentem compelidos a diferenciar as suas respostas das dos membros do exogrupo que são, à partida, diferentes deles próprios.

Atracção para o grupo. Uma Anova da Categorização pela Semelhança sobre os resultados da atracção para o grupo, mostra efeitos marginalmente significativos da Semelhança ($F_{1,57}=2.81, p=0.10$), tendo os sujeitos preferido as equipas compostas por semelhantes ($M=4.12, SD=0.97$) a equipas compostas por diferentes ($M=3.65, SD=1.12$), e da Categorização com a Semelhança ($F_{1,57}=2.93, p<0.10$). Esta interacção mostra que, na condição endogrupo, os sujeitos preferem a equipa composta por semelhantes, à equipa composta por diferentes (respectivamente, $M=4.30, SD=0.96$ e $M=3.37, SD=1.06$; $F_{1,57}=6.04, p<0.02$). Na condição exogrupo, as equipas compostas por semelhantes e diferentes são igualmente atractivas (respectivamente, $M=3.94, SD=0.97$ e $M=3.95, SD=1.15$). Estes resultados verificam a nossa hipótese de categorização-atracção pessoal.

Avaliação do Grupo. Os dados da avaliação do grupo dão resultados surpreendentes. Não encontramos efeitos significativos da Semelhança ($F_{1,57}=1.60, ns$) e da Categorização pela Semelhança ($F_{1,57} < 1$), mas o efeito da Categorização mostra que os sujeitos julgam o endogrupo menos favoravelmente que o exogrupo (respectivamente, $M=3.94, SD=1.15$ e $M=4.52, SD=1.13$; $F_{1,57}=3.17, p<0.06$). Este resultado é consistente com os resultados obtidos no Estudo 1.

Atracção para os Membros A e B. Efectuámos uma Anova Categorização X Semelhança X Membro (Membro A, Membro B) sobre os resultados da atracção para os membros de equipa. Membro é um factor intra-sujeito. Não encontramos efeitos significativos da Categorização, de Membro, e da Categorização por Membro, e Semelhança por Membro (todos $F_{s1,55} < 1$). Efeitos significativos emergem para a Semelhança ($F_{1,57}=4.50, p<0.04$), Categorização pela Semelhança ($F_{1,55}=8.04, p<0.01$) e Categorização pela Semelhança por Membro ($F_{1,55}=10.83, p<0.01$). O efeito da semelhança, mostra que os sujeitos se sentem mais atraídos para os membros A e B, quando acreditam que são semelhantes a estes membros ($M=4.91, SD=1.36$), do que diferentes deles ($M=4.28, SD=1.09$). Mais interessante, a interacção

da Categorização pela Semelhança mostra que os sujeitos julgam os membros similares do endogrupo como mais atractivos do que membros diferentes do endogrupo (respectivamente, $M=5.29$, $SD=1.48$ e $M=3.78$, $SD=1.08$; $F_{1,56}=12.33$, $p=0.001$). Contudo, a atracção dos membros do exogrupo não é afectada pelo facto de serem semelhantes ou diferentes do sujeito (respectivamente, $M=4.57$, $SD=1.17$ e $M=4.78$, $SD=0.87$; $F_{1,56} < 1$). Estes resultados são consistentes com o efeito “black sheep”.

	Categorização							
	Membro A				Membro B			
	Endogrupo		Exogrupo		Endogrupo		Exogrupo	
	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD
Semelhante	5.18	1.61	4.80	1.19	5.39	1.46	4.33	1.32
Diferente	3.97	1.20	4.50	1.21	3.60	1.07	5.07	0.88

Nota: 7=atracção máxima; 1=atracção mínima

Quadro 4 - Médias e Desvio-Padrões da Atracção para os Membros A e B em função da Categorização e da Semelhança (Estudo 2)

Como pode ser visto no Quadro 4, os membros A e B mostram diferentes padrões de atracção. Quando A é um membro do endogrupo, os sujeitos registam mais atracção na condição semelhante do que na diferente ($F_{1,56}=6.33$, $p<0.02$), enquanto que a semelhança não tem efeito na condição exogrupo ($F_{1,56} < 1$). Um efeito semelhante emerge quando o Membro B é um membro do endogrupo ($F_{1,56}=16.52$, $p<0.001$). Contudo, na condição exogrupo, os sujeitos consideram o Membro B marginalmente menos atractivo quando o membro é semelhante, do que quando é diferente ($F_{1,56}=2.84$, $p<0.10$; cf. também Figura 3).

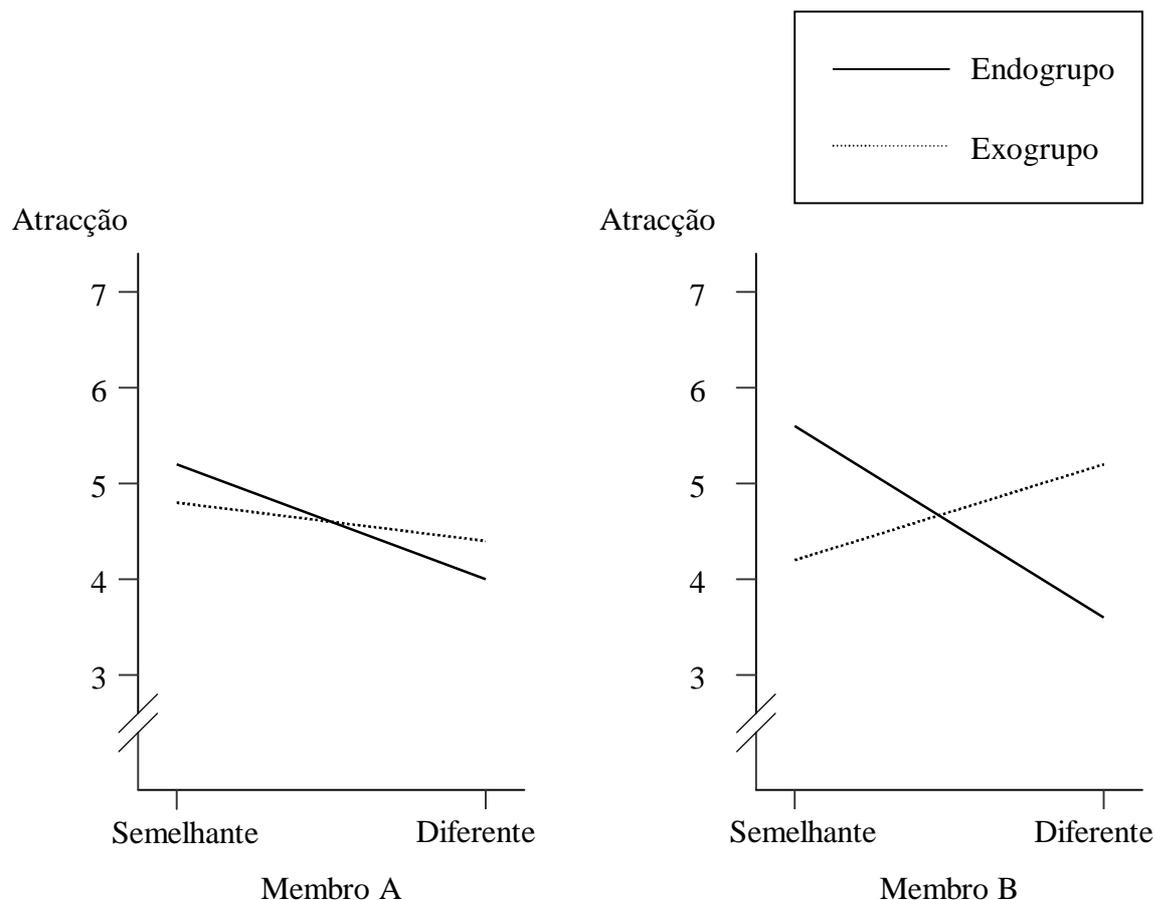


Figura 3- Efeitos da Categorização e Semelhanças na Atração nos Membros A e B (Estudo 2)

Estudo post-hoc

O facto de a atracção para o grupo mostrar uma interacção da Semelhança com a Categorização oposta à do Estudo 1 (ver Quadro 1), levou-nos a verificar as especificidades dos contextos intergrupo, utilizados em cada um dos dois estudos. Segundo Brewer (1993), num contexto intragrupo saliente emerge uma necessidade de distintividade. Nos nossos dados, isto pode ser ilustrado pela fraca atracção dos sujeitos por um endogrupo composto por membros semelhantes ao eu. Por outro lado, o contexto intergrupo, gera uma necessidade de estabelecer semelhanças entre o eu e os membros do endogrupo. Nos nossos dados este fenómeno pode ser ilustrado por maior atracção dos sujeitos para membros semelhantes do endogrupo. Pedimos,

portanto, a duas amostras de 23 sujeitos cada, respectivamente das mesmas populações dos estudos 1 e 2, que julgassem até que ponto gostariam de trabalhar, e como avaliariam, uma equipa de alunos do mesmo ano e de outros anos escolares (Estudo 1), ou uma equipa de estudantes da sua universidade e da universidade do exogrupo (Estudo 2). As escalas-respostas da atracção e avaliação variavam entre 1(=nada) e 7(=muito). Estes resultados mostram que, no contexto intergrupo do Estudo 1, os sujeitos não diferenciam entre o endogrupo e o exogrupo ($F_{1,22} < 1$). Para o Estudo 2, encontrámos efeitos significativos do Grupo ($F_{1,22} = 14.63$, $p = 0.001$). Também encontrámos uma interacção da Atracção com a Avaliação e o Grupo ($F_{1,22} = 8.14$, $p < 0.01$). Os sujeitos registam mais atracção para o endogrupo ($M = 5.52$, $SD = 1.34$) do que para o exogrupo ($M = 4.17$, $SD = 1.78$; $t_{22} = 4.32$, $p < 0.001$, *bicaudal*), e uma avaliação marginalmente mais positiva do endogrupo ($M = 4.39$, $SD = 0.72$), do que do exogrupo ($M = 3.96$, $SD = 1.22$; $t_{22} = 1.74$, $p < 0.10$, *bicaudal*). Em conjunto, estes resultados indicam que, no Estudo 2, o contexto intergrupo é mais efectivo do que no Estudo 1. Este facto pode explicar a razão de, no Estudo 2, os sujeitos manifestam maior atracção pela equipa composta por membros do endogrupo semelhantes, enquanto no Estudo 1 os sujeitos tendem a diferenciar-se da equipa equivalente.

Discussão geral e conclusões do estudo

Os nossos resultados verificam a hipótese da atracção para o grupo, mas não a hipótese da influência informacional de referência. Os resultados encontrados nos dois estudos são contraditórios no que diz respeito à atracção para o grupo.

Hipótese da distintividade óptima

Assumindo que, de acordo com o estudo post-hoc, o Estudo 1 fornece aos sujeitos um fraco contexto intergrupo, enquanto que, o inverso acontece no Estudo 2, os nossos resultados parecem conformes ao modelo de distintividade óptima proposto por Brewer (1993). No Estudo 1, os sujeitos diferenciam-se mais do endogrupo composto por membros semelhantes e sentem-se mais atraídos pelo endogrupo de membros diferentes. No Estudo 2, os sujeitos preferiram o endogrupo de membros semelhantes ao exogrupo de membros diferentes. Este último resultado indica que os sujeitos se focam na coesão grupal, e, ao mesmo tempo, consideram que a semelhança com os membros do exogrupo não contribui para a distintividade intergrupo. Curiosamente, este resultado é algo contraditório com a teoria da auto-categorização. De facto, segundo esta teoria, os sujeitos preferem ambos os grupos menos diferenciados internamente, como meio de aumentar a distintividade intergrupo (ex. Turner *et al*, 1987).

Efeito “black sheep”

Os resultados fornecem suporte para o efeito “black sheep”. Os sujeitos sentem-se mais atraídos para membros do endogrupo que são similares a eles próprios, e rejeitam mais os membros do endogrupo que são diferentes deles próprios. Os sujeitos também se sentem *menos* atraídos para membros do exogrupo que são semelhantes a eles próprios do que para membros do exogrupo que são diferentes deles próprios. Estes resultados indicam que a semelhança

interpessoal não é o factor subjacente à atracção social. Isto é verdade, mesmo se assumirmos que a pertença grupal partilhada não é mais que um complemento que contribui para a semelhança interpessoal. Nesse caso, os sujeitos teriam revelado mais atracção pelos membros do endogrupo semelhantes, seguidos pelos membros do exogrupo semelhantes e pelos membros do exogrupo diferentes. Duas explicações alternativas parecem impôr-se.

Uma explicação lida com o postulado básico da teoria da auto-categorização, de que os indivíduos tentam estabelecer limites nítidos entre grupos, de forma a gerar distintividade intergrupo (Turner *et al*, 1987). Nesta linha, os sujeitos devem preferir membros do endogrupo e do exogrupo que contribuam para tais limites, nomeadamente membros do endogrupo semelhantes e membros do exogrupo diferentes. É o que se passa com os nossos resultados. A segunda explicação lida com o denominado efeito “black sheep” (Marques *et al*, 1988; Marques e Paez, 1994). O efeito “black sheep” mostra que os sujeitos sobrevalorizam membros normativos do endogrupo e repudiam membros contra-normativos do endogrupo, quando comparados com os equivalentes do exogrupo. Segundo Marques e Paez (1994), este fenómeno emerge da auto-estereotipização. Segundo esta, os sujeitos generalizam as suas características pessoais para todo o endogrupo, um processo que eles intitulam de “realidade social subjectiva”. Deste ponto de vista, qualquer membro do endogrupo que prove ser diferente do sujeito, em dimensões relevantes, é tratado como um exemplo contra-normativo. Tal membro é subjectivamente rejeitado do grupo, ou seja, repudiado (Marques e Paez, 1994). Isto pode explicar a razão dos nossos sujeitos se sentem menos atraídos para os membros de equipa que são diferentes deles próprios mas que pertencem ao endogrupo, do que em qualquer outro caso. De recordar que estas duas explicações são complementares, dado que a última envolve um processo anterior à primeira: a necessidade de distintividade intergrupo e a positividade global do endogrupo, purgando o grupo dos membros que obscurecem essa distintividade e positividade.

Os membros polarizadores desencadeiam atitudes polarizadoras

Os resultados indicam que os sujeitos avaliam diferentemente o Membro A (que adopta uma posição mais normativa) e o Membro B (cuja posição é mais polarizadora). A teoria de valor (ex. Sanders e Baron, 1977) sugere que as posições polarizadas são em geral mais valorizadas pelos membros do grupo do que a posição média do grupo. Os nossos resultados não mostram este efeito. A teoria de valor e a teoria da auto-categorização afirmam, por um lado, que a preferência por posições polarizadas emerge quando estas posições se situam no pólo para o qual o grupo tende. Por outro lado, podemos inferir da teoria da auto-categorização, que os membros polarizadores do endogrupo só servem o propósito de distintividade intergrupo quando são vistos como típicos do endogrupo. Inversamente, um membro atípico do endogrupo cuja posição é polarizada relativamente à norma do endogrupo deve ser visto pelos membros do endogrupo como um desviante (cf. Hogg, 1992; Wetherell, 1987). Os nossos resultados vão de encontro a esta ideia.

O Membro B é consistentemente mais extremo ao longo das tentativas e adopta uma posição mais próxima do pólo a qual, segundo as próprias posições do sujeito, deve ser percebida como mais desejável. Nas condições endogrupo, os membros polarizadores, desencadeiam atracção e rejeição polarizadas, respectivamente quando típicas ou atípicas. Da mesma forma, quando o grupo é constituído por membros do exogrupo, os membros semelhantes tornam-se não atractivos e os diferentes tornam-se atractivos. Parece, pois, que os membros polarizados do exogrupo dão origem a tentativas de diferenciação já que ofuscam as fronteiras dos grupos mais do que os moderados.

Conformidade e pertença grupal da fonte

Em relação à hipótese da influência informacional de referência, os resultados sugerem que os sujeitos mudam a sua opinião sobretudo quando interagem com membros do exogrupo

diferentes do eu. Curiosamente, é nesta condição, que os colegas de equipa são mais diferentes do eu, quer em termos do grupo, quer em termos individuais. Os resultados da avaliação do grupo fornecem uma pista interessante sobre este fenómeno. De facto, os sujeitos da condição exogrupo, consistentemente, avaliam o grupo mais favoravelmente do que os sujeitos da condição endogrupo. Se relacionarmos esta situação com os dados da conformidade, podemos inferir que um grupo julgado mais favoravelmente, parece exercer uma influência mais forte, independentemente de se tratar de um endogrupo ou de um exogrupo. A conformidade diminui com a baixa atracção, mas aumenta com a credibilidade atribuída à fonte. Este resultado é consistente com evidência que mostra que a conformidade aumenta com a autonomia percebida do grupo (Perez e Mugny, 1987).

Cumulativamente, e especificamente no Estudo 1, os sujeitos podem ter percebido a tarefa como objectiva, ou seja, admitindo apenas uma única resposta correcta. Isto levanta um conjunto complementar de questões. Por exemplo, os sujeitos geralmente preferem fontes diferentes interpessoalmente e fontes do exogrupo que concordem com eles quando os julgamentos são percebidos como objectivos. Por exemplo, Gorenflo e Crano (1989) mostram que os sujeitos que acreditam participar numa tarefa de decisão objectiva preferem comparar as suas decisões com os diferentes deles. Por outro lado, os sujeitos que acreditam que a tarefa é subjectiva, preferem comparar as suas decisões com semelhantes a si próprio. No mesmo sentido, Crano e Hannula-Bral (1994), induzem um contexto de maioria-minoria distribuindo os sujeitos por pretensos tipos de personalidade, e levam-nos a crer que desempenham uma tarefa de tomada de decisão subjectiva ou objectiva. Os resultados mostram que os sujeitos da maioria são mais influenciados pelas fontes do exogrupo minoritárias, do que pelas fontes do endogrupo minoritárias. Perez e Mugny (1987) relatam resultados similares. Estes autores encontram menos influência directa, quando a maioria e a minoria são categorizadas como membros do mesmo grupo. Segundo Perez e Mugny (1987), uma identidade social partilhada deve reduzir a

influência informacional, enquanto a categorização de outros como membros do exogrupo deve aumentar essa influência. Os nossos resultados, indirectamente, suportam essa ideia.

Talvez mais na linha dos nossos resultados, Diehl (1988) manipula a semelhança de atitudes entre sujeitos e encontra maior discriminação contra um membro do exogrupo semelhante se comparado com um membro do endogrupo semelhante mas os sujeitos *favorecem* um membro do exogrupo diferente. O autor conclui que, em certas condições, a diferença de atitudes pode ser um critério mais forte de discriminação do que a pertença grupal.

Embora os presentes resultados estejam longe de ser conclusivos, parece-nos que fornecem evidência empírica para a teoria da auto-categorização mas não para a influência informacional de referência. A atracção interpessoal, aqui operacionalizada como semelhança, aparece confundida com a atracção social para a equipa. Contudo, parece ser claro que lidamos com conceitos distintos. A atracção interpessoal funciona como pré-condição para a atracção social porque amplifica a atracção para a equipa. No entanto, a rejeição de membros do grupo leva à rejeição da equipa como um todo. Por outro lado, a conformidade aparece como não relacionada com a atracção para a equipa. Aparentemente, os sujeitos sentem-se atraídos para a equipa mas não se sentem compelidos a conformar-se às opiniões dos respectivos membros.

Conclusão Geral

O presente trabalho tenta fornecer evidência para a distinção entre a atracção social e a atracção interpessoal em dois fenómenos grupais: na formação de grupos psicológicos e na conformidade social. As hipóteses formuladas têm como base as teorias da identidade social (Tajfel e Turner, 1986) e da auto-categorização (Turner *et al*, 1987). A teoria da identidade social considera que os membros de um grupo partilham uma mesma identificação social ou seja definem-se a si próprios em termos da pertença à mesma categoria social (Turner, 1984). Esta teoria considera o comportamento de grupo idêntico ao comportamento gerado pela categorização social. Desta forma, alguns dos fenómenos que ocorrem nos grupos face-a-face podem ser explicados da mesma forma que os fenómenos macro-sociais envolvendo grupos nacionais, étnicos, ou outros grupos de indivíduos que não possuem um conhecimento personalizado mútuo, como fãs de clubes de futebol, de simpatizantes de partidos políticos, etc. Também a teoria da identidade social considera que esta representação partilhada pelos membros de um grupo (endogrupo) se define não só pelo encontro das semelhanças entre os seus membros mas também pela diferença dos membros de outros grupos (exogrupo) relevantes, existentes no contexto social. Assim, a atribuição de um sinal comum, por pouco significativo que seja (uma letra), a um conjunto de pessoas, que não tenham entre si qualquer conhecimento prévio, é suficiente para gerar um comportamento de discriminação contra outro conjunto de pessoas, e de favorecimento do próprio grupo, por qualquer forma disponível. Este comportamento é tipicamente um comportamento de grupo e emerge quando se categoriza uma colecção de indivíduos desconhecidos entre si.

A teoria da auto-categorização considera que o contexto da situação referida acima leva a uma predominância da identidade social sobre a identidade pessoal dos indivíduos. A saliência de aspectos comuns entre os indivíduos em contraste com aspectos diferentes mas relevantes

noutro conjunto de indivíduos, em determinada circunstância, conduz a uma alteração no auto-conceito dos participantes que passam a perceber-se a si próprios e aos outros como exemplares intermutáveis da categoria que integram (o que Turner *et al*, 1987, designaram de percepção despersonalizada).

Formação de grupos psicológicos

Os teóricos da auto-categorização (ex. Hogg, 1992) consideram pois que os fundamentos da formação dos grupos residem no processo de categorização social e que, quer a interdependência dos membros, quer a atracção entre os membros (ou coesão social), são subsequentes àquele. A semelhança entre os membros (que teóricos como Festinger e Newcomb consideram estar na génese da formação dos grupos através do efeito semelhança/atracção) é vista como passível de funcionar como base de formação de grupos mas apenas como índice cognitivo para a categorização. A atracção surge como a expectativa de reforço positivo (ou recompensa) (Berscheid, 1985) pelo facto de pertencer a determinada categoria social. Esta expectativa reside no facto de partilhar com outros semelhantes, uma determinada representação da realidade, que confere confiança e estabilidade às percepções (a validade subjectiva de Festinger, 1950) e não pela interdependência funcional dos outros, como alegam Lott e Lott (1965) ou Cartwright e Zander (1968). Também pela interacção que ocorre dentro dos limites dos grupos, pode surgir atracção pessoal entre membros do grupo. Contudo, isto não tem a ver com atracção social.

Os nossos resultados ilustram que, não estando saliente uma categorização social, a semelhança interpessoal dos membros aumenta a atracção para o grupo. Como vimos também, uma categorização demasiado abrangente não satisfaz a necessidade de diferenciação e os requisitos da distintividade óptima (Brewer, 1993), e os indivíduos sentem-se mais atraídos por um grupo constituído por elementos diferentes de si, em termos de definição pessoal. Ou seja, o

efeito de semelhança/atração (Newcomb, 1960), não se verifica em condições em que esta implica uma assimilação excessiva ao grupo. A hipótese baseada na teoria da auto-categorização, segundo a qual os indivíduos se sentem mais atraídos para o grupo de pertença, só se verifica quando o grau de identificação ao grupo é suficiente para fazer surgir esse efeito (Estudo 2). Como dissemos, a teoria da identidade social prediz que, em contextos em que a pertença a uma categoria social está saliente, os indivíduos têm uma percepção despersonalizada de si próprios e dos outros, o que leva a uma intermutabilidade dos exemplares na categoria. Esta predição implica a não-diferenciação dos elementos do endogrupo. Os nossos resultados fornecem evidência contraditória. Os resultados são, por outro lado, congruentes com o efeito “black sheep”. Em condições de identificação satisfatória ao grupo de pertença, os indivíduos tendem a rejeitar os elementos do endogrupo que apresentam diferenças significativas do protótipo do grupo e a aceitar de bom grado, os elementos do exogrupo que apresentam diferenças.

Conformidade social

O fenómeno de conformidade social, é inicialmente estudado por Sherif (1936), tendo o autor comprovado o relacionamento entre este fenómeno e o de formação de normas de grupo. Festinger (1950), introduz o conceito de pressão para uniformidade, como um processo de grupo, através do qual os membros de um grupo tentam reduzir as discrepâncias de opiniões, atitudes e comportamentos dentro do grupo de forma a adquirir validade consensual para uma opinião, atitude ou comportamento. Asch (1951), por seu lado, explora a essência da conformidade no seio do grupo, através da qual, uma maioria consensual pode levar os indivíduos a mudar o seu julgamento inicial no sentido dessa maioria, mesmo que o indivíduo tenha certeza subjectiva sobre esse julgamento inicial. Deutsch e Gerard (1955), sistematizam os resultados existentes sobre conformidade social, num modelo bi-processo de influência social,

distinguindo a influência informacional da influência normativa. Esta distinção é criticada pela teoria da auto-categorização (Hogg e Turner, 1987b; Turner *et al*, 1987), em dois aspectos. Por um lado, porque assenta na ideia da correcção do julgamento individual em oposição ao julgamento formulado a partir do consenso grupal; este constituiria um complemento, no caso da realidade ser ambígua (influência informacional) ou uma força irracional para a uniformidade nos restantes casos (influência normativa). Por outro lado, a distinção não é claramente visível nos dados da pesquisa. Este último argumento é tanto mais forte, se considerarmos que a norma tem um valor informativo e a informação tem um valor normativo, como defendem os teóricos da auto-categorização. Para estes autores, os indivíduos, na percepção que mantém da realidade física e social, têm como referência constante a informação normativa do grupo de pertença. A discordância com membros do grupo de pertença produz incerteza subjectiva sobre a realidade, que por sua vez, produz tentativas de influência mútua para o consenso. A conformidade social envolve todo este processo. Assim os julgamentos individuais reportam-se, desde logo, a uma norma internalizada de um grupo de pertença. Trata-se de uma representação socialmente construída da realidade, à semelhança do que defendia Asch (1952).

Embora pouco conclusivos, os resultados não fornecem evidência para a influência informacional de referência. Como vimos, este modelo considera que os aspectos informacionais e os aspectos normativos da influência, são indissociáveis. Considera também que a referência (conformidade) ao grupo de pertença se verifica tanto para a realidade social como para a realidade física. Nos nossos estudos, estes postulados não são verificados. Contudo, mantém-se válida a explicação da teoria da auto-categorização, de que os sujeitos, numa situação informacional, ou sobre a realidade física, apelam para um grupo de referência mais amplo em detrimento do grupo em causa. Os julgamentos dos dois pretendidos elementos, nos nossos estudos, tornam-se assim julgamentos minoritários, à semelhança da reinterpretação do paradigma de Asch, de Moscovici e Faucheux (1972). Como vimos das experiências sobre

influência minoritária (Moscovici e Lage, 1976), as minorias inconsistentes geram baixa aceitação pública e privada. Podemos inferir que a fraca conformidade suscitada nos nossos procedimentos experimentais se deve à contingência da falta de consistência nas opiniões dos dois pretensos colegas de equipa. Outros estudos nesta área, mostram que se os sujeitos percebem a tarefa como objectiva preferem conformar-se às opiniões de outros diferentes, ou do exogrupo (Gorenflo e Crano, 1989 e Perez e Mugny, 1987, respectivamente).

Contudo, os resultados são consistentes com a pesquisa sobre unanimidade e rotura do consenso. É difícil esperar conformidade quando os membros têm opiniões muito diversas, ao contrário da maioria consistente do paradigma de Asch (1951). Além disso, o acordo com os membros não se apresenta como relevante para a definição do grupo. Confirmam-se os resultados de Boyanowsky e Allen (1973), os quais demonstram que numa tarefa de tipo informacional, sobre realidade física, como é o caso de julgamentos perceptivos, conquanto utilizando estímulos ambíguos, a atracção para o grupo surge como irrelevante para a discrepância entre o indivíduo e o grupo. Seria interessante, a realização do mesmo plano experimental com uma tarefa de julgamento de atitudes ou valores relevantes para a definição do grupo de pertença.

De qualquer forma, a evidência fornecida pelos resultados rejeita, liminarmente, a hipótese da associação da atracção com a conformidade. Tratam-se de dois processos grupais distintos que, como verificado por Jackson e Saltzstein (1958), ocorrem apenas quando se verifica, em simultâneo, um certo número de condições como identificação satisfatória ao grupo, fonte de influência vista como representando a norma do grupo, norma relevante para a tarefa e percepção da conformidade como necessária à aceitação pelo grupo. Os resultados vão mais no sentido da existência de uma correlação positiva entre a conformidade a um grupo e percepção de autonomia e independência nesse grupo (cf. Perez e Mugny, 1987; Crano e Hannula-Bral, 1994).

Polarização grupal

A polarização constitui um fenómeno robusto de influência social (Mayers, 1982). Os estudos apontam para uma concorrência de factores na sua génese, que passa pelo processo de comparação entre os elementos do grupo, com julgamentos sobre o valor normativo das respectivas posições, pelo aspecto informacional dos argumentos apresentados, e pela conformidade a uma norma de grupo extremizada. Esta última perspectiva, baseada na auto-categorização, considera que a norma do endogrupo corporiza a posição prototípica do grupo e que esta é definida pelo ratio mais elevado de meta-contraste, no contexto específico em que ocorre a interacção. Esta perspectiva parece-nos interessante, não invalidando as outras abordagens, para as quais existe, de resto, evidência empírica.

Como referimos, a polarização não constituiu uma preocupação inicial nossa. Contudo, o procedimento experimental produziu resultados para cuja explicação foi necessário recorrer às teorias da polarização. De facto, o procedimento envolve dois colegas de equipa, exprimindo julgamentos perceptivos diferentes dos do sujeito, mas sendo os julgamentos de um deles mais extremizados que os do outro. Esta diferença entre os dois pretendidos colegas tem como intenção subjacente, a apresentação de um contexto grupal credível, com opiniões iniciais divergentes que, gradualmente, se vão aproximando (Sherif, 1936). Na mesma linha, quisemos evitar um efeito de conformidade semelhante ao do paradigma de Asch (1951), com o sujeito confrontando uma maioria (ou minoria, segundo Moscovici). De qualquer forma, esta diferença entre os membros do grupo gera um padrão diferente de atracção relativamente a um e outro elemento. Pela teoria da comparação social (Sanders e Baron, 1977) seria de esperar que o elemento extremista fosse alvo de maior atracção, do que o elemento moderado. Este efeito não se verifica. No Estudo 1, o elemento moderado é alvo de maior atracção e no Estudo 2, ambos

os elementos, na condição mais atractivo, ou seja, pertencendo ao mesmo grupo de referência e caracterizados por maior semelhança ao sujeito, geram o mesmo grau de atracção.

Como dissemos, a teoria da auto-categorização considera que a polarização constitui a conformidade a uma norma extremizada do grupo. Esta norma é melhor representada por um elemento quando esse elemento é percebido como prototípico do grupo. Os nossos estudos oferecem evidência indirecta para esta hipótese. De facto, o membro extremista do exogrupo, produziu menos atracção quando é semelhante, do que quando é diferente, e o oposto verifica-se no membro extremista do endogrupo. Este efeito, não se verifica relativamente ao membro moderado. Se considerarmos que o elemento polarizador é percebido como mais prototípico do que o elemento moderado, então, é lógico que aquele produza maior atracção.

Um objecto, um método

Parece, pois, que a hipótese básica das teorias da identidade social e da auto-categorização, da distinção entre uma identidade social e uma identidade pessoal não só obtem evidência empírica (por exemplo, Abrams, 1991; Lau, 1989; Brewer *et al*, 1992), como é fulcral no estudo do comportamento dos indivíduos em grupos (Tajfel e Turner, 1979; Turner e Oakes, 1986). Abrams (1994) apresenta um modelo de auto-regulação social, segundo o qual os indivíduos percebem os estímulos sociais e fazem um julgamento acerca desses estímulos, tendo em conta os contextos. Esses julgamentos determinam o tipo de identidade que é salientado e o nível de atenção sobre a identidade. Se nenhum aspecto do eu é salientado pelo julgamento, a atenção mantém-se orientada para o exterior. Mas se o estímulo requer algum nível de acção, o indivíduo verifica se o estímulo social partilha uma categoria com o eu (auto-atenção elevada). Muitas vezes, a auto-categorização é automática (auto-atenção baixa) e a identidade social fica de imediato saliente. Por outro lado, a identidade pessoal, também é automaticamente salientada por determinado tipos de estímulos ou é alvo de maior atenção em situações menos rotineiras.

Em suma, as respostas individuais originam-se em variados estratos da identidade e envolvem maior ou menor grau de consciencialização. Tal complexidade não pode ser reflectida por abordagens uniformes e simplistas. Surge pois a necessidade de uma metodologia diferenciada para estudar os fenómenos de grupo, como coesão, conformidade, polarização, cooperação, etc., que só podem ser explicados tendo subjacente a ideia de que as pessoas, quando a sua pertença grupal se encontra saliente, agem como exemplos intermutáveis dessa mesma categoria. Abordar esses fenómenos a partir das particularidades individuais, e da interacção dos indivíduos como seres únicos (salientando a sua identidade pessoal), ou seja, utilizando uma metodologia individualista, desrespeita o princípio da congruência entre o método e o objecto de estudo, conforme defende Doise (1982).³

A perspectiva individualista não tem apenas o inconveniente de desrespeito do método com o objecto de estudo. Esta abordagem traz consigo uma faceta avaliativa que, em nosso entender, enviesada as interpretações dos fenómenos. O grupo foi, ao longo da História, um factor de polarização e extremismo, tanto na agitação e confrontação como no avanço e progresso. Parece que, a sós, os indivíduos têm dificuldades em ultrapassar os obstáculos e avançar na resolução dos problemas, entrando facilmente em impasses. O grupo é, pois, um catalizador do dinamismo humano, e um objecto de estudo demasiado importante para que os métodos para o abordar construam as suas próprias barreiras e cheguem a becos sem saída.

³ Doise (1982), classificou assim os níveis de explicação em psicologia social: o nível I- *intra-individual*, no qual não se aborda directamente a interacção indivíduo-meio social mas os mecanismos pelos quais os indivíduos organizam a sua percepção e avaliação desse meio; o nível II- *inter-individual e situacional*, no qual o objecto de estudo é a dinâmica das relações entre indivíduos, numa dada situação, independentemente, das posições dos mesmos indivíduos fora dessa situação específica; o nível III- *posicional*, que se debruça sobre o efeito das diferenças de posição social na interacção; o nível IV- *ideológico*, típico das pesquisas inter-culturais, formula hipóteses assentes na existência de valores ou normas partilhados pelos membros de uma mesma cultura. Como refere Doise, os níveis articulam-se e os modelos, por vezes, nas suas assumpções, partem de um nível e terminam noutra. Porém, se os fenómenos, por exemplo, se situam nos níveis II ou III, a respectiva explicação deverá situar-se predominantemente nestes e não no nível I.

Referências

- Abrams, D. (1991). *Optimal distinctiveness: Young people in search of self*. Manuscrito não publicado. Universidade de Kent.
- Abrams, D. (1994). Social Self-Regulation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **20**, 5, 473-83.
- Abrams, D., Wetherell, M. S., Cochrane, S., Hogg, M. A. & Turner, J. C. (1990). Knowing what to think by knowing what you are: self-categorization and the nature of norm formation, conformity and group polarization. *British Journal of Social Psychology*, **29**, 97-119.
- Allen, V. L. & Wilder, D. A. (1977). Social comparison, self-evaluation, and conformity to the group. In J. M. Suls & R. L. Miller (Ed.s) *Social comparison processes*. Washington: Hemisphere.
- Allen, V. L. (1965). Situational factors in conformity. In L. Berkowitz (Ed.) *Advances in experimental social psychology*, vol. 2, pp. 133-75. N. Y.: Academic Press.
- Allport, F. H. (1924). *Social Psychology*. Boston: Houghton Mifflin.
- Amâncio, L. (1993). Identidade social e relações intergrupais. In J. Vala e & M. B. Monteiro (Eds). *Psicologia Social*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Asch, S. E. (1951/1967). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgements. In H. Guetzkow (Ed.) *Groups, Leadership and Men*. Pittsburgh: Carnegie Press. Reproduzido em Cartwright, D. & Zander, A. (Eds.) (1960/1967- trad. port. da 2ª edição inglesa). *Dinâmica de Grupo- Pesquisa e Teoria*. São Paulo: Helder Editora.
- Asch, S. E. (1952). *Social Psychology*. Englewood-Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Back, K. W. (1951). Influence through social communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, **46**, 9-23.
- Barlow, J. A. (1981). Mass line leadership and thought reform in China. *American Psychologist*, **36**, 300-9.

- Baron, R. M. & Roper, G. (1976). Reaffirmation of social comparison views of choice shifts: Averaging and extremization is an autokinetic situation. *Journal of Personality and Social Psychology*, **35**, 521-30.
- Berscheid, E. (1985). Interpersonal attraction. In G. Lindzey e E. Aronson (Eds.) *The Handbook of Social Psychology*, Vol. 2, New York: Random House.
- Billig, M. & Tajfel, H. (1973). Social categorization and similarity in intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, **3**, 27-52.
- Blascovitch, J. Ginsburg, G. P. & Veach, T. L. (1975). A pluralistic explanation of choice shifts in the risk dimensions. *Journal of Personality and Social Psychology*, **31**, 422-9.
- Bochner, S. & Insko, C. A. (1966). Communicator discrepancy, source credibility and opinion change. *Journal of Personality and Social Psychology*, **4**, 614-21.
- Boyanowsky, E. O. & Allen, V. L. (1973). Ingroup norms and self-identity as determinant of discriminatory behaviour. *Journal of Personality and Social Psychology*, **25**, 408-18.
- Brawley, L. R., Carron, A. V. & Widmeyer, W. N. (1988). Exploring the relationship between cohesion and group resistance to disruption. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, **10**, 199-213.
- Brewer, M. B. (1993a). Social Identity, Distinctiveness, and In-group Homogeneity. *Social Cognition*, **11**, 150-164.
- Brewer, M. B. (1993b). The role of distinctiveness in social identity and group behaviour. In M. A. Hogg e D. Abrams (Eds) *Group Motivation: Social psychological perspectives*. N.Y.: Harvester Wheatsheaf.
- Brewer, M. B., Manzi, J. & Shaw, J. (1992). Choice behaviour in social dilemmas: Effects of social identity, group size, and decision framing. *Journal of Personality and Social Psychology*, **50**, 543-9.
- Bruner, J. S. (1957) On perceptual readiness. *Psychological Review*, **64**, 123-51.
- Burnstein, E. & Vinokur, A. (1973). Testing two classes of theories about group induced shifts in individual choices. *Journal of Personality and Social Psychology*, **9**, 123-37.
- Burnstein, E. & Vinokur, A. (1975). What a person thinks upon learning he has chosen differently from others: Nice evidence for the persuasive arguments explanation of choice shifts. *Journal of Experimental Social Psychology*, **11**, 412-26.
- Burnstein, E. & Vinokur, A. (1977). Persuasive argumentation and social comparison as determinants of attitude polarization. *Journal of Experimental Social Psychology*, **13**, 236-32.

- Byrne, D. & Clore, G. L. (1970). A reinforcement model of evaluation responses. *Personality & Intelligence Journal*, **1**, 103-28.
- Byrne, D. & Griffith, W. (1966). A developmental investigation of the law of attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, **4**, 699-702.
- Byrne, D. & Nelson, D. (1965). Attraction as a linear function of proportion of positive reinforcement. *Journal of Personality and Social Psychology*, **1**, 659-63.
- Byrne, D. (1971). *The attraction paradigm*. N.Y.: Academic Press.
- Carron, A. V., Widmeyer, W. N. & Brawley, L. R. (1985). The development of an instrument to assess cohesion in sports teams: The Group Environment Questionnaire. *Journal of Sport Psychology*, **7**, 244-67.
- Cartwright, D. & Zander, A. (Eds.) (1968). *Group Dynamics*. (3rd edition) New York: Harper & Row, Pub.
- Clore, G. L. & Byrne, D. (1974). A reinforcement- affect model of attraction. In T. L. Huston (Ed.) *Foundations of interpersonal attraction*. N.Y.: Academic Press.
- Codol, J.-P. (1979). *Semblables et différents: Recherches sur la quête de la similitude et de la différenciation sociale*. Aix-en-Provence: University of Provence.
- Codol, J.-P. (1984). Social differentiation and non-differentiation. In H. Tajfel (Ed.) *The Social Dimension: European developments in social psychology*. Cambridge e Paris: Cambridge University Press e Editions de la Maison des Sciences de l'Homme.
- Cota, A. A., Evans, C. R., Dion, K. L., Kilik, L., & Longman, R. S. (1995). The structure of group cohesion. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **21**, 572-580.
- Crano, W. & Hannula-Bral, K. A. (1994). Context/Categorization model of social influence: minority and majority influence in the formation of a novel response norm. *Journal of Experimental Social Psychology*, **30**, 247-276.
- Crutchfield, R. S. (1955). Conformity and character. *American Psychologist*, **10**, 191-8.
- Davidson, B. (1987). Moscovici's theory of majority and minority influence: A necessary distinction or false dicotomy? Unpublished Honours Thesis, Macquarie University, Sidney.
- Deutsch, M & Gerard, H. B. (1955/1967). A study of normative and informational social influences upon individual judgements. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, **51**, 629-636. Reproduzido em Cartwright, D. & Zander, A. (Eds.) (1960/1967- trad. port. da 2ª edição inglesa). *Dinâmica de Grupo- Pesquisa e Teoria*. São Paulo: Helder Editora.
- Diehl, M. (1988). Social identity and minimal groups: The effects of interpersonal attitudinal similarity on intergroup discrimination. *British Journal of Social Psychology*, **27**, 289-300

- Doise, W. (1969). Intergroup relations and polarization of individual and collective judgments. *Journal of Personality and Social Psychology*, **12**, 136-43.
- Doise, W. (1971). An apparent exception to the extremization of collective judgments. *European Journal of Social Psychology*, **18**, 511-18.
- Doise, W. (1982). *L'Explication en Psychologie Sociale*. Paris: Presses Universitaires de France
- Downing, J. (1958). Cohesiveness, perception and values. *Human Relations*, **11**, 157-66.
- Durkheim, E. (1987/1966). *Suicide*. New York: Free Press.
- Evans, C. R. & Jarvis, P. A. (1980). Group cohesion: A review and reevaluation. *Small Group Behaviour*, **11**, 359-70.
- Festinger, L. & Thibaut, J. (1951). Interpersonal communications in small groups. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, **46**, 92-100.
- Festinger, L. (1950). Informal Social Communication. *Psychological Review*, **57**, 271-282.
Reproduzido em Cartwright, D. & Zander, A. (Eds.) (1960/1967- trad. port. da 2ª edição inglesa). *Dinâmica de Grupo- Pesquisa e Teoria*. São Paulo: Helder Editora.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, **7**, 117-40.
- Festinger, L., Schachter, S., Back, K. (1950) *Social Pressures in Informal Groups*. New York: Harper.
- Forsyth, D. R. (1990). *Group Dynamics*. Pacific Grove, Cal.: Brooks/Cole Publ. Co.
- Fraser, C., Gouge, C. & Billig, M. (1971). Risky shifts, cautious shifts and group polarization. *European Journal of Social Psychology*, **1**, 7-29.
- French, J. R. P. & Raven, B. H. (1959/1967). The bases of social power. In D. Cartwright (ed.) *Studies in Social Power*. Ann Arbor, Mich.: Institute of Social Research. Reproduzido em Cartwright, D. & Zander, A. (Eds.) (1960/1967- trad. port. da 2ª edição inglesa). *Dinâmica de Grupo- Pesquisa e Teoria*. São Paulo: Helder Editora.
- Fromkin, H. L. (1968). *Affective and valuational consequences of self-perceived uniqueness deprivation*. Dissertação não publicada. Ohio State University.
- Fromkin, H. L. (1970). Effects of experimentally aroused feelings of undistinctiveness upon valuation of scarce and novel experiences. *Journal of Personality and Social Psychology*, **16**, 521-9.
- Fromkin, H. L. (1972). Feelings of interpersonal undistinctiveness: An unpleasant affective state. *Journal of Experimental Research in Personality*, **6**, 178-82.
- Goethals, G. R. & Darley, J. M. (1977). Social comparison theory: an attributional approach. In J. M. Suls & R. L. Miller (Ed.s) *Social comparison processes*. Washington: Hemisphere.

- Gorenflo, D. W., & Crano, W. D. (1989). Judgemental subjectivity/ objectivity and locus of choice in social comparison. *Journal of Personality and Social Psychology*, **57**, 605-614.
- Granberg, D. & King, M. (1980). Cross-lagged panel analysis of the relation between attraction and perceived similarity. *Journal of Experimental Social Psychology*, **16**, 573-81.
- Griffitt, W. & Veitch, R. (1971). Hot and crowded: influence of population density and temperature on interpersonal affective behaviour. *Journal of Personality and Social Psychology*, **17**, 92-8.
- Gross, N. & Martin, W. E. (1952). On group cohesiveness. *American Journal of Sociology*, **57**, 546-54.
- Haslam, S. A., Oakes, P. J., Turner, J. C. & McGarty, C. (no prelo). Social categorization and group homogeneity: Changes in the perceived applicability of stereotype content as a function of comparative context and trait favourableness. *British Journal of Social Psychology*.
- Haslam, S. A., Turner, J. C., Oakes, P. J., McGarty, C. & Hayes, B. K. (1992). Context-dependent variation in social stereotyping 1: The effects of intergroup relations as mediated by social change and frame of reference. *European Journal of Social Psychology*, **22**, 3-20.
- Hogg, M. A. & Abrams, D. (1988). *Social identifications: A social psychology of intergroup relations and group processes*. London: Routledge.
- Hogg, M. A. & Abrams, D. (1990). Social motivation, self-esteem and social identity. In D. Abrams & M. A. Hogg (Eds.) *Social Identity Theory: Constructive and Critical Advances*. N.Y.: Harvester Wheatsheaf.
- Hogg, M. A. & Hardie, E. A. (1991). Social Attraction, personal attraction and self-categorization: A field study. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **17**, 175-80.
- Hogg, M. A. & Hardie, E. A. (1992). Prototypicality, conformity and depersonalized attraction: a self-categorization analysis of group cohesiveness. *British Journal of Social Psychology*, **31**, 41-56.
- Hogg, M. A. & Turner, J. C. (1985a). Interpersonal attraction, social identification and psychological group formation. *European Journal of Social Psychology*, **15**, 51-66.
- Hogg, M. A. & Turner, J. C. (1985b). When liking begets solidarity: an experiment on the role of interpersonal attraction in psychological group formation. *British Journal of Social Psychology*, **24**, 267-281.
- Hogg, M. A. & Turner, J. C. (1987a). Intergroup behaviour, self-stereotyping and the salience of social categories. *British Journal of Social Psychology*, **26**, 325-340.

- Hogg, M. A. & Turner, J. C. (1987b). Social identity and conformity: a theory of referent information influence. In W. Doise & S. Moscovici (Eds) *Current issues in European social psychology*, Vol. 2. Cambridge/Paris: Cambridge University Press/ Maison des Sciences de l' Homme.
- Hogg, M. A. (1992). *The social psychology of group cohesiveness: from attraction to social identity*. London: Harvester Wheatsheaf.
- Hogg, M. A. (1993). Group cohesiveness: a critical review and some new directions. *European Review of Social Psychology*, **4**, 85-111.
- Hogg, M. A., Cooper-Shaw, L., & Holzworth, D. W. (1993). Group prototypicality and depersonalized attraction in small interactive groups. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **19**, 452-465.
- Hogg, M. A., Hardie, E. A. e Bailey, N. (1991) *Depersonalized perception: A self-categorization analysis of group cohesiveness*. Universidade de Queensland: Manuscrito não-publicado.
- Hogg, M. A., Turner, J. C. & Davidson, B. (1990). Polarized norms and social frames of reference: A test of self-categorization theory of group polarization. *Basic and Applied Social Psychology*, **11**, 77-100.
- Hornstein, H. A. (1972). Promotive tension: The basis of prosocial behaviour from a Lewinian perspective. *Journal of Social Issues*, **28**, 191-218.
- Horwitz, M. (1953). The recall of interrupted group tasks: An experimental study of individual motivation in relation to group goals. *Human Relations*, **7**, 3-38.
- Isen, A. M. (1970). Success, failure, attention and reaction to others: the warm glow of success. *Journal of Personality and Social Psychology*, **15**, 294-301.
- Jackson, J. M. & Saltzstein, H. D. (1958). The effect of person-group relationship on conformity pressures. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, **57**, 17-24.
- Kaplan, M. F. (1989). Task, situational and personal determinants of influence processes in group decision making. *Advances in Group Processes*, **6**, 87-105.
- Kelman, H. C. (1958). Compliance, identification and internalization: Three processes of attitude change. *Journal of Conflict Resolution*, **2**, 51-60.
- Kiesler, C. A. & Kiesler, S. B. (1969). *Conformity*. Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- Lau, R. R. (1989). Individual and contextual influences on group identification. *Social Psychology Quarterly*, **37**, 822-32.
- Le Bon, G. (1896). *The Crowd: A study of the popular mind*. London: T.Fisher Unwin.

- Lemaine, G., Kastarsztein, J. & Personnaz, B. (1978). Social Differentiation. In H. Tajfel (Ed.) *Differentiation Between Social Groups: Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations*, London: Academic Press.
- Levinger, G. & Breedlove, J. (1966). Interpersonal attraction and agreement: a study of marriage partners. *Journal of Personality and Social Psychology*, **3**, 367-72.
- Lewin, K. (1935). *A Dynamic Theory of Personality*. N.Y.: McGraw-Hill.
- Lewin, K. (1947). Frontiers in Group Dynamics. *Human Relations*, **1**, 5-41.
- Lewin, K. (1951). *Field Theory in Social Science*. N.Y.: Harper & Row.
- Lott, A. J. & Lott, B. E. (1965) Group cohesiveness as interpersonal attraction. *Psychological Bulletin*, **64**, 259-309.
- Lott, A. J. & Lott, B. E. (1968). A learning theory approach to interpersonal attitudes. In A. G. Greenwald, T. C. Brock & T. M. Ostrom (Ed.s) *Psychological foundations of attitudes*. N.Y.: Academic Press.
- Mackie, D. (1986). Social identification effects in group polarization. *Journal of Personality and Social Psychology*, **50**, 720-28.
- Mackie, D. & Cooper, (1984). Attitude polarization: The effects of group membership. *Journal of Personality and Social Psychology*, **46**, 575-85.
- MacNeil, M. K. and Sherif, M. (1976). Norm change of subject generations as a function of arbitrariness of prescribed norms. *Journal of Personality and Social Psychology*, **34**, 762-73.
- Marques, J. M. & Paez, D. (1994). The black sheep effect: social categorisation, rejection of ingroup deviates, and perception of group variability. In W. Stroebe and M. Hewstone (Eds) *European Review of Social Psychology*, **5**, 37-68.
- Marques, J. M. & Yzerbyt, V. Y. (1988). The “black sheep” effect: extremity of judgments towards ingroup members in inter- and intragroup situations. *European Journal of Social Psychology*, **18**, 287-292.
- Marques, J. M., Yzerbyt, V. Y. & Leyens, J.-Ph. (1988). The “black sheep” effect: extremity of judgments towards ingroup members as a function of group identification. *European Journal of Social Psychology*, **18**, 1-16.
- McDougall, W. (1926). *The group mind*. Cambridge: Cambridge University Press.
- McGarty, C. Turner, J. C., Hogg, M. A., David, B. & Wetherell, M. S. (1992). Group polarization as conformity to the prototypical group member. *British Journal of Social Psychology*, **31**, 1-20.

- Minard, R. D. (1952). Race relationships in the Pocahontas coalfield. *Journal of Social Issues*, **8**, 29-44.
- Moscovici, S. & Faucheux, C. (1972). Social influence, conformity bias and the study of active minorities. In L. Berkowitz (Ed.) *Advances in experimental social psychology*. Vol. 6, 3^a ed. N.Y.: Random House.
- Moscovici, S. & Lage, E. (1976). Studies in social influence. *European Journal of Social Psychology*, **8**, 349-65.
- Moscovici, S. & Zavalloni, M. (1969). The group as a polarizer of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, **12**, 125-35.
- Moscovici, S. (1976) *Social influence and social change*. London: Academic Press.
- Moscovici, S., Lage, E. & Naffrechoux, M. (1969). Influence of a consistent minority on the responses of a majority in a color perception task. *Sociometry*, **32**, 365-80.
- Mudrack, P. E. (1989). Defining group cohesiveness: A legacy of confusion. *Small Group Behavior*, **20**, 37-49.
- Mugny, G. (1982). *The power of minorities*. London: Academic Press.
- Myers, D. G. & Lamm, H. (1976). The group polarization phenomenon. *Psychological Bulletin*, **83**, 602-627.
- Myers, D. G. (1982). Polarizing effects of social interaction. In H. Brandtstater, J. H. Davis & G. Stocker-Kreichgauer (Ed.s) *Group decision-making*. London: Academic Press.
- Newcomb, T. M. (1956). The prediction of interpersonal attraction. *American Psychologist*, **11**, 575-86.
- Newcomb, T. M. (1960). Varieties of interpersonal attraction. In Cartwright, D. & Zander, A. (Eds.) *Group Dynamics*. (2.nd edition) New York: Harper & Row, Pub.
- Newcomb, T. M. (1961). *The acquaintance process*. N.Y.: Holt, Reinhart & Winston.
- Oakes, P. J. (1987). The salience of social categories. In J. C. Turner, M. A. Hogg, P. J. Oakes, S. D. Reicher & M. S. Wetherell, *Rediscovering the social group: a self-categorization theory*. Oxford: Blackwell.
- Oakes, P. J., Turner, J. C. & Haslam, S. A. (1991). Perceiving people as group members: The role of fit in the salience of social categorizations. *British Journal of Social Psychology*, **30**, 125- 144.
- Park, B. & Rothbart, M. (1982). Perception of outgroup homogeneity and levels of social categorization: Memory for subordinate attributes of ingroup and outgroup members. *Journal of Personality and Social Psychology*, **42**, 1051-68

- Perez, J. A. & Mugny, G. (1987). Paradoxical effects of categorization in minority influence: when being an outgroup is an advantage. *European Journal of Social Psychology*, **17**, 157-169.
- Quattrone, G. A. & Jones, E. E. (1980). The perception of variability within groups and outgroups: Implications for the law of small numbers. *Journal of Personality and Social Psychology*, **38**, 141-52
- Rabbie, J. M., Horwitz, M. (1969). The arousal of ingroup-outgroup bias by chance win or loss. *Journal of Personality and Social Psychology*, **13**, 269-77.
- Rosch, E. (1978). Principles of categorization. In E. Rosch & B. Lloyd (Eds.) *Cognition and categorization*. New York: Wiley & Sons.
- Sanders, G.S. & Baron, R. S. (1977). Is social comparison irrelevant for producing choice shifts? *Journal of Experimental Social Psychology*, **13**, 303-14.-
- Schachter, S. (1951/1967) Deviation, Rejection and communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, **46**, 190-207. Reproduzido em Cartwright, D. & Zander, A. (Eds.) (1960/1967- trad. port. da 2ª edição inglesa). *Dinâmica de Grupo- Pesquisa e Teoria*. São Paulo: Helder Editora.
- Scott, W. A. & Scott, R. (1981). Intercorrelations among structural properties of primary groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, **41**, 279-92.
- Secord, P. F., Bevan, W. & Katz, B. (1956). The negro stereotype and perceptual accentuation. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, **53**, 78-83
- Shaw, M. E. (1981). *Group Dynamics: The Psychology of Small Group Behaviour*, 2.nd Edition. N.Y.: McGraw Hill.
- Sherif, M. & Hovland, C. I. (1961). *Social judgment: Assimilation and contrast effects in communication and attitude change*. New Haven: Yale University Press.
- Sherif, M. & Sherif, C. W. (1969). *Social Psychology*. N. Y.: Harper & Row.
- Sherif, M. (1935). A study of some social factors in perception. *Archives of Psychology*, **187**.
- Sherif, M. (1936). *The psychology of social norms*. New York: Harper & Row
- Sherif, M. (1966). *In Common Predicament: Social Psychology of Intergroup Conflict and Cooperation*. Boston: Houghton Mifflin.
- Snyder, C. R. & Fromkin, H. L. (1980). *Uniqueness: the human pursuit of difference*. N.Y.: Plenum Press.
- St. Jean, R. & Percival E. (1974). The role of argumentation and comparison processes in choice shifts: Another assessment. *Canadian Journal of Behavioural Science*. **6**, 297-308.

- Stoner, J. A. F. (1961). *A comparison of individual and group decisions individual risk*. Unpublished Master's thesis, School of Industrial Management, Massachusetts Institute of Technology.
- Suls, J. M. & Miller, R. L. (1977) *Social comparison processes*. Washington: Hemisphere.
- Tajfel, H. & Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. In W. G. Austin & S. Worchel (Ed.s). *The Social Psychology of Intergroup Relations*. Monterey, Cal.: Brooks e Cole.
- Tajfel, H. & Turner, J. C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. In S. Worchel & W. G. Austin (Ed.s). *Psychology of Intergroup Relations*, 2^a ed. Chicago: Nelson- Hall.
- Tajfel, H. & Wilkes, A. L. (1963). Classification and quantitative judgment. *British Journal of Social and Clinical Psychology*, **18**, 173-90.
- Tajfel, H. (1957). Value and the perceptual judgment of magnitude. *Psychological Review*, **64**, 192-204.
- Tajfel, H. (1959). Quantitative judgment in social perception. *British Journal of Psychology*, **50**, 16-29.
- Tajfel, H. (1972). La catégorization sociale. In S. Moscovici (Ed.) *Introduction à la psychologie sociale*. Paris: Larrousse
- Tajfel, H. (1978). *Differentiation between social groups: studies in the social psychology of intergroup relations*. London: Academic Press.
- Tajfel, H. (1981/1983). (trad. port.) *Gupos humanos e categorias sociais*. Lisboa: Livros Horizonte.
- Tajfel, H., Flament, C., Billig, M. & Bundy, R. P. (1971). Social categorization and intergroup behaviour. *European Journal of Social Psychology*, **1**, 149-78.
- Tajfel, H., Sheikh, A.A. & Gardner, A.A. (1964). Content of stereotypes and the inference of similarity between members of stereotyped groups. *Acta Psychologica*, **22**, 191-201
- Teger; A. I. & Pruitt, D. G. (1967). Components of risk-taking. *Journal Experimental Social Psychology*, **3**, 189-205.
- Thomas, E. J. (1957/1967). Influências de interdependência facilitativa do papel no funcionamento do grupo. In Cartwright, D. & Zander, A. (Eds.) (1960/1967- trad. port. da 2^a edição inglesa). *Dinâmica de Grupo- Pesquisa e Teoria*. São Paulo: Helder Editora.

- Turner, J. C. & Oakes, P. J. (1986). The significance of social identity concept for social psychology with reference to individualism, interactionism and social influence. *British Journal of Social Psychology*, **25**, 237- 52.
- Turner, J. C. & Oakes, P. J. (1989). Self-categorization theory and social influence. In P. B. Paulus (Ed) *The psychology of group influence*, 2nd edition. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates.
- 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. (1978). Social categorization and social discrimination in the minimal group paradigm. In H. Tajfel (Ed.) *Differentiation Between Social Groups: Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations*, London: Academic Press.
- Turner, J. C. (1982). Towards a cognitive redefinition of the social group. In H. Tajfel (Ed.) *Social Identity and Intergroup Relations*. Cambridge: Cambridge University Press/Paris: Editions de la Maison des Sciences de l'Homme.
- Turner, J. C. (1984). Social Identification and psychological group formation. In H. Tajfel (Ed.) *The Social Dimension: European developments in social psychology*. Cambridge e Paris: Cambridge University Press e Editions de la Maison des Sciences de l'Homme.
- Turner, J. C. (1985). Social Categorization and self-concept: a social cognitive theory of group behaviour. In E. J. Lawler (Ed.) *Advances in group processes: theory and research, Vol. 2*. Greenwich, CT: JAI Press Inc.
- Turner, J. C. (1991). *Social influence*. Milton Keynes: Open University Press.
- Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S. D. & Wetherell, M. S. (1987). *Rediscovering the social group: a self-categorization theory*. Oxford: Blackwell.
- Turner, J. C., Oakes, P. J., Haslam, S. A., & McGarthy, C. (1994). Self and collective: cognition and social context. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **20**, 454-463.
- Turner, J. C., Sachdev, I. & Hogg, M. A. (1983). Social categorization, interpersonal attraction and group formation. *British Journal of Social Psychology*, **22**, 227- 39.
- Turner, J. C., Wetherell, M. S. & Hogg, M. A. (1989). Referent informational influence and group polarization. *British Journal of Social Psychology*, **28**, 135- 47.
- Walker, E. L. & Heines, R. W. (1962). *An anatomy of conformity*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall.
- Walster, E. & Walster, G. W. (1963). Effect of expecting to be liked on choice of associates. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, **67**, 402-4.

- Wetherell, M. S. (1987). Social Identity and Group Polarization. In J. C. Turner, M. A. Hogg, P. J. Oakes, S. D. Reicher & M. S. Wetherell, *Rediscovering the social group: a self-categorization theory*. Oxford: Blackwell.
- Wiener, D. A. (1958). Certainty of judgment as a variable in conformity behaviour. *Journal of Social Psychology*, **48**, 257-63.
- Wiener, D. A., Carpenter, J. T. & Carpenter, B. (1957). Some determinants of conformity behaviour. *Journal of Social Psychology*, **45**, 289-97.
- Ziller, R. C. (1964). Individuation and socialization. *Human Relations*, **17**, 341-60.
- Zimbardo, P. G. (1975). Transforming experimental research into advocacy for social change. In M. Deutsch & H. A. Hornstein (Ed.s) *Applying Social Psychology*, Hillsdale, N.J.: Erlbaum.

ANEXOS

Índice

“Teste de Personalidade”, usado nos dois estudos, para gerar a ilusão de semelhança ou diferença interpessoal	141
Estudo 1	
Instruções na condição “exogrupo/ diferentes”	143
Instruções na condição “endogrupo/diferentes”	144
Folha de decisão na condição “endogrupo/diferentes”	145
Folha de discussão na condição “exogrupo/diferentes”	146
Questionário	147
<i>Labels</i> das variáveis	150
Dados	151
Estudo 2	
Questionário	161
<i>Labels</i> das variáveis	164
Dados	165

INVENTÁRIO MULTIFÁSICO MINNESOTA DE PERSONALIDADE- MMPI (versão reduzida e adaptada)

NOTA IMPORTANTE: Trata-se de um questionário de personalidade para verificar as compatibilidades entre as pessoas (se se dão ou não bem). As suas respostas são anónimas. Terá apenas de marcar um código de 3 letras e 3 números (que não esqueça facilmente) no local indicado no fim do questionário. Os questionários depois de devidamente corrigidos dar-nos-ão indicação das pessoas compatíveis ou não entre si. Formaremos então com base nessa indicação (e é por isso que necessitamos dos códigos) grupos de 3 pessoas para a próxima sessão deste estudo. Obrigado pela colaboração.

Este inventário consiste em frases numeradas. Leia cada uma e decida se, aplicada a si, é certa ou errada. Marque a sua resposta no círculo respectivo C- certo ou E- errado, à frente de cada frase, da seguinte forma:

- Se a frase se aplica a si ou seja se no seu caso ela é CERTA ou QUASE SEMPRE CERTA marque um X no círculo C.

- Se a frase não se aplica a si ou seja é ERRADA ou QUASE SEMPRE ERRADA no seu caso, marque um X no círculo E.

- Se a frase se refere a algo que você desconhece não faça qualquer marca nos círculos.

Dê a sua PRÓPRIA OPINIÃO.

Obs.: Se se enganar risque a sua marca e faça o X no círculo que realmente quer escolher. Não deixe respostas em branco podendo evitá-lo- procure sempre dar uma resposta para cada frase. Não pense demasiado nas questões, responda o que pensar logo em primeiro lugar.

Obrigado, pode começar !

	C	E
1. Gosto de revistas de mecânica	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Não me canso depressa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Julgo que gostaria de ser bibliotecário	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Gosto de ler artigos de jornal que tratam de crimes	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. Trabalho quase sempre numa certa tensão	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6. As histórias policiais ou misteriosas divertem-me	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7. O meu pai é um homem extraordinário	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8. Tenho pouquíssimos conflitos com a minha família	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9. Nem sempre falo verdade	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
10. Gozo de tão boa saúde como maior parte dos meus colegas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
11. Muitas vezes acontece-me aceitar ordens de pessoas que penso valerem menos que eu	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
12. Gostaria de ser enfermeiro(a)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
13. Nem sempre leio os artigos de fundo dos jornais	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

14. Muitas vezes sinto em certas partes do corpo sensações de formigueiro ou entorpecimento C E
15. Às vezes repiso tanto sempre sobre qualquer coisa que os outros perdem a paciência comigo C E
16. Julgo que gostaria de ser guarda florestal C E
17. Gosto de poesia C E
18. Às vezes encolerizo-me C E
19. Penso que muita gente exagera a sua própria desgraça para conseguir a simpatia e o apoio dos outros C E
20. Existem muitos argumentos para convencer a maior parte das pessoas acerca da verdade C E
21. Quase sempre me sinto feliz C E
22. Há pessoas que são tão autoritárias que sinto desejo de fazer o contrário do que elas dizem, mesmo que tenham razão C E
23. Gosto de ir a reuniões ou recepções barulhentas C E
24. A minha maneira de falar é sempre a mesma C E
25. Acredito na eficácia da lei C E
26. Gosto de arte dramática C E
27. Muitas vezes tenho de fazer um esforço para não dar a perceber que sou tímido(a) C E
28. Numa reunião aborreço-me ter de fazer uma coisa estúpida mesmo que os outros também o façam C E
29. Tenho medo quando estou num lugar alto e olho para baixo C E
30. Não me preocupo com o que os outros pensam de mim C E
31. Não costumo devanear C E
32. Gosto de namorar C E
33. Gostaria de ser jornalista C E

Terminou o questionário! Escreva aqui o seu código facilmente memorizável (por exemplo, iniciais do nome e data do nascimento): (3 letras maiúsculas) _ _ _ (3 algarismos) _ _ _

Dobre agora o questionário em 4 com o código para dentro e entregue-o.

Obrigado.

Trata-se de um estudo sobre como as pessoas decidem, em grupo. Como queremos estudar o processo da forma mais pura possível, decidimos manter os grupos isolados uns dos outros para não haver interferências relativamente a conhecimentos anteriores, aspectos físico, forma de estar etc. que nós não pudessemos controlar. A nós só nos interessa a troca de opiniões propriamente dita e não outros aspectos. Assim eu levarei as suas opiniões numa folha aos outros dois elementos do seu grupo e trago-lhe a si as folhas com as opiniões deles para você dar nova opinião e assim sucessivamente.

Relativamente aos seus colegas de grupo, foram escolhidos para fazer grupo consigo dois elementos, que o Teste de Personalidade que fizeram há dias mostrou serem muito diferentes de si (maneiras opostas de ver as coisas, diferentes tipos de interesses e preocupações) e havendo grandes hipóteses de não se darem bem pessoalmente.

São colegas ~~do mesmo ano que o seu~~ ^{de outro ano}. Vocês constituem o grupo A + B

Pode passar agora à leitura do problema:

PROBLEMA

Imagine que é um astronauta cuja nave se despenhou na Lua a cerca de 320 Km da base lunar a que se destinava. A queda foi tão brutal que a nave e todo o seu equipamento foi destruído à excepção de 10 pacotes de objectos com os seguintes conteúdos:

1

Reservatórios de Oxigénio	Mapa do Céu lunar
20 litros de água	Rações de sobrevivência

2

Reservatórios de Oxigénio	Mapa do Céu lunar
20 litros de água	Foguetes luminosos

3

Reservatórios de Oxigénio	Foguetes Luminosos
Injecções vitamínicas	Rações de sobrevivência

4

Reservatórios de Oxigénio	Foguetes Luminosos
Bússola magnética	Rações de sobrevivência

5

2 metralhadoras	Foguetes Luminosos
20 litros de água	Lata de leite em pó

6

Radiador a energia solar	2 metralhadoras
Emissor/receptor FM	Lata de leite em pó

7

Radiador a energia solar	2 metralhadoras
Injecções vitamínicas	Lata de leite em pó

8

Radiador a energia solar	Foguetes luminosos
Injecções vitamínicas	Lata de leite em pó

9

2 metralhadoras	Foguetes luminosos
Injecções vitamínicas	Radiador a energia solar

10

Radiador a energia solar	Caixa de fósforos
Bússola magnética	Lata de leite em pó

Imaginando que só poderia levar um dos "pacotes" indique na Folha de Discussão a seguir qual escolheria (fazendo um X no 1º dos 3 rectângulos- os outros 2 estão destinados aos outros elementos do grupo)

Trata-se de um estudo sobre como as pessoas decidem, em grupo. Como queremos estudar o processo da forma mais pura possível, decidimos manter os grupos isolados uns dos outros para não haver interferências relativamente a conhecimentos anteriores, aspectos físico, forma de estar etc. que nós não pudessemos controlar. A nós só nos interessa a troca de opiniões propriamente dita e não outros aspectos. Assim eu levarei as suas opiniões numa folha aos outros dois elementos do seu grupo e trago-lhe a si as folhas com as opiniões deles para você dar nova opinião e assim sucessivamente.

Relativamente aos seus colegas de grupo, foram escolhidos para fazer grupo consigo dois elementos, que o Teste de Personalidade que fizeram há dias mostrou serem muito diferentes de si (maneiras opostas de ver as coisas, diferentes tipos de interesses e preocupações) e havendo grandes hipóteses de não se darem bem pessoalmente.

São colegas do mesmo ano que o seu. Vocês constituem o grupo A.

Pode passar agora à leitura do problema:

PROBLEMA

Imagine que é um astronauta cuja nave se despenhou na Lua a cerca de 320 Km da base lunar a que se destinava. A queda foi tão brutal que a nave e todo o seu equipamento foi destruído à excepção de 10 pacotes de objectos com os seguintes conteúdos:

1

Reservatórios de Oxigénio	Mapa do Céu lunar
20 litros de água	Rações de sobrevivência

2

Reservatórios de Oxigénio	Mapa do Céu lunar
20 litros de água	Foguetes luminosos

3

Reservatórios de Oxigénio	Foguetes Luminosos
Injecções vitamínicas	Rações de sobrevivência

4

Reservatórios de Oxigénio	Foguetes Luminosos
Bússola magnética	Rações de sobrevivência

5

2 metralhadoras	Foguetes Luminosos
20 litros de água	Lata de leite em pó

6

Radiador a energia solar	2 metralhadoras
Emissor/receptor FM	Lata de leite em pó

7

Radiador a energia solar	2 metralhadoras
Injecções vitamínicas	Lata de leite em pó

8

Radiador a energia solar	Foguetes luminosos
Injecções vitamínicas	Lata de leite em pó

9

2 metralhadoras	Foguetes luminosos
Injecções vitamínicas	Radiador a energia solar

10

Radiador a energia solar	Caixa de fósforos
Bússola magnética	Lata de leite em pó

Imaginando que só poderia levar um dos “pacotes” indique na Folha de Discussão a seguir qual escolheria (fazendo um X no 1º dos 3 rectângulos- os outros 2 estão destinados aos outros elementos do grupo)

FOLHA DE DECISÃO FINAL

DIFING

Grupo A

A B C

			Reservatórios de Oxigénio	Mapa do Céu lunar
			20 litros de água	Rações de sobrevivência

			Reservatórios de Oxigénio	Mapa do Céu lunar
			20 litros de água	Foguetes luminosos

			Reservatórios de Oxigénio	Foguetes Luminosos
			Injecções vitamínicas	Rações de sobrevivência

			Reservatórios de Oxigénio	Foguetes Luminosos
			Bússola magnética	Rações de sobrevivência

			2 metralhadoras	Foguetes Luminosos
			20 litros de água	Lata de leite em pó

			Radiador a energia solar	2 metralhadoras
			Emissor/receptor FM	Lata de leite em pó

			Radiador a energia solar	2 metralhadoras
			Injecções vitamínicas	Lata de leite em pó

			Radiador a energia solar	Foguetes luminosos
			Injecções vitamínicas	Lata de leite em pó

			2 metralhadoras	Foguetes luminosos
			Injecções vitamínicas	Radiador a energia solar

			Radiador a energia solar	Caixa de fósforos
			Bússola magnética	Lata de leite em pó

FOLHA DE DISCUSSÃO Nº 3

DIFOUT

Grupo A + B

A B C

			Reservatórios de Oxigénio	Mapa do Céu lunar
			20 litros de água	Rações de sobrevivência

			Reservatórios de Oxigénio	Mapa do Céu lunar
			20 litros de água	Foguetes luminosos

			Reservatórios de Oxigénio	Foguetes Luminosos
			Injecções vitamínicas	Rações de sobrevivência

			Reservatórios de Oxigénio	Foguetes Luminosos
			Bússola magnética	Rações de sobrevivência

			2 metralhadoras	Foguetes Luminosos
			20 litros de água	Lata de leite em pó

			Radiador a energia solar	2 metralhadoras
			Emissor/receptor FM	Lata de leite em pó

			Radiador a energia solar	2 metralhadoras
			Injecções vitamínicas	Lata de leite em pó

			Radiador a energia solar	Foguetes luminosos
			Injecções vitamínicas	Lata de leite em pó

			2 metralhadoras	Foguetes luminosos
			Injecções vitamínicas	Radiador a energia solar

			Radiador a energia solar	Caixa de fósforos
			Bússola magnética	Lata de leite em pó

Estudo 1

Com base na imagem que formou do grupo e seus elementos responda agora a este questionário assinalando com um círculo à volta do nº que melhor corresponde ao que pensa.

QUESTIONÁRIO

1. Gostou de trabalhar com este grupo ?

Muito

Nada

1 2 3 4 5 6 7

2. Embora estivesse cada um em sua sala:

Não me senti
em grupo

Senti-me
em grupo

1 2 3 4 5 6 7

3. Se um dos outros elementos decidisse sair do grupo, até que ponto tentaria dissuadi-lo:

Nada

Muito

1 2 3 4 5 6 7

4. Em que medida gostaria de continuar neste grupo ?

Nada

Muito

1 2 3 4 5 6 7

Comparado com outros grupo a que já pertenceu, este grupo teve...

5. Maturidade

Pouca

Muita

1 2 3 4 5 6 7

6. Solidariedade

Pouca

Muita

1 2 3 4 5 6 7

7. Ponderação

Pouca

Muita

1 2 3 4 5 6 7

Se a sua resposta foi SIM, diga quais os objectivos do estudo:

Sugestões para melhorar o estudo:

Estudo 2

Com base na imagem que formou do grupo e seus elementos responda agora a este questionário assinalando com um círculo à volta do nº que melhor corresponde ao que pensa.

QUESTIONÁRIO

1. Gostou de trabalhar com este grupo ?

Muito							Nada
1	2	3	4	5	6	7	

2. Embora estivesse cada um em sua sala:

Não me senti em grupo							Senti-me em grupo
1	2	3	4	5	6	7	

3.

Estivemos "cada um para seu lado"							Estivemos "sintonizados"
1	2	3	4	5	6	7	

4. Se um dos outros elementos decidisse sair do grupo, até que ponto tentaria dissuadi-lo:

Nada							Muito
1	2	3	4	5	6	7	

5. Em que medida gostaria de continuar neste grupo ?

Nada							Muito
1	2	3	4	5	6	7	

6. Preferia que entrassem vários outros elementos ?

Muito							Nada
1	2	3	4	5	6	7	

7. Comparado com outros grupo a que já pertenceu este grupo foi solidário

Pouco							Muito
1	2	3	4	5	6	7	

8. Comparado com o que se passa na maioria dos grupos este grupo trabalhou...

Muito Mal

Muito Bem

1 2 3 4 5 6 7

Comparado com outros grupo a que já pertenceu, este grupo foi...

9. Maduro

Pouco

Muito

1 2 3 4 5 6 7

10. Ponderado

Pouco

Muito

1 2 3 4 5 6 7

No seguimento desta investigação, em que medida gostaria de...

Nada

Muito

11. continuar a trabalhar com A? 1 2 3 4 5 6 7

12. continuar a trabalhar com B ? 1 2 3 4 5 6 7

Em que medida gostaria de ...

Nada

Muito

13. travar conhecimento com A? 1 2 3 4 5 6 7

14. travar conhecimento com B ? 1 2 3 4 5 6 7

Na sua opinião este Estudo foi...

Impreciso

Rigoroso

1 2 3 4 5 6 7

Percebeu claramente os objectivos do estudo

(*sublinhe a sua opção*)

SIM

NÃO

NÃO SEI

Se a sua resposta foi SIM, diga quais os objectivos do estudo:

Sugestões para melhorar o estudo: