



Universidade do Minho
Instituto de Ciências Sociais

Psicologia Social

Relatório do programa, conteúdo e métodos de ensino/aprendizagem

Licenciatura em Ciências da Comunicação, 3º semestre

Maria Rosa Soares Pedrosa Cabecinhas

BRAGA

março de 2018

Relatório apresentado como requisito para Provas de Agregação, no Ramo de Ciências da Comunicação, Área de conhecimento de Psicologia da Comunicação, ao abrigo do Decreto-Lei nº 239/2007 de 19 de Junho.

ÍNDICE

1. Introdução.....	4
1.1. Uma escolha e sua fundamentação.....	4
1.2. Contexto institucional da unidade curricular.....	5
1.3. Estrutura do relatório.....	8
2. Apresentação do Programa	9
2.1. Objetivos	9
2.2. Estrutura e calendarização.....	10
2.3. Gestão da carga horária	14
2.4. Métodos de ensino/aprendizagem e processo de avaliação.....	14
2.5. Articulação com outras Unidades Curriculares.....	17
3. Conteúdos Programáticos.....	19
3.1. Introdução à Psicologia Social	19
3.2. Cognição social e formação de impressões.....	27
3.3. Heurísticas e processos de tomada de decisão	33
3.4. Atitudes: funções, estrutura e mudança.....	41
3.5. Processos de influência social	48
3.6. Estereótipos sociais, processos cognitivos e cultura	58
3.7. Processos grupais e diferenciação social.....	68
3.8. Identidade social e identidade pessoal.....	72
3.9. Relações intergrupais e assimetria simbólica.....	83
3.10. Racismo, xenofobia e outras formas de discriminação	89
3.11. Representações sociais	100
3.12. Memória social e comunicação intercultural.....	105
4. Bibliografia recomendada.....	111
Referências.....	113

1. Introdução

1.1. Uma escolha e sua fundamentação

A escolha da unidade curricular *Psicologia Social* para objeto do presente relatório no âmbito das Provas de Agregação no grupo disciplinar de Ciências da Comunicação na Universidade do Minho fundamenta-se, por um lado, no meu percurso profissional no seio desta instituição e, por outro, na relevância da Psicologia Social como uma das áreas basilares de conhecimento em Ciências da Comunicação¹.

A minha atividade docente na Universidade do Minho iniciou-se em 1990. Ao longo de quase três décadas de carreira académica, a minha atividade pedagógica e científica centrou-se sobretudo na Psicologia Social da Comunicação. Ao longo destes anos fui responsável pela unidade curricular *Psicologia Social* na Licenciatura em Ciências da Comunicação e na Licenciatura em Sociologia. Lecionei igualmente algumas unidades curriculares correspondentes a áreas de aplicação da psicologia social (nomeadamente: *Teorias e Técnicas de Publicidade e Complementos de Publicidade*, na Licenciatura em Comunicação Social; *Psicologia das Organizações* na Licenciatura em Sociologia; *Psicologia Ocupacional* no Mestrado de Engenharia Humana; *Liderança e Dinâmica de Grupos* no Mestrado em Sociologia, especialização em Organizações e Desenvolvimento dos Recursos Humanos, e no Mestrado em Educação, especialização em Mediação Educacional e Supervisão na Formação; *Liderança e Motivação* no Mestrado em Sociologia; *Comunicação Intercultural* no Doutoramento em Estudos Culturais).

No que respeita à relevância da Psicologia Social como uma das áreas basilares de conhecimento em Ciências da Comunicação, é pertinente sublinhar as palavras de Aníbal Alves:

Sendo a comunicação, na expressão de Ch. Cooley 'o processo através do qual as relações humanas existem e se desenvolvem', ou seja, através do qual as sociedades e os indivíduos se constituem e reproduzem na história humana, não podia ela deixar de merecer a consideração e, em muitos casos, o tratamento privilegiado por parte das disciplinas das Ciências Sociais e designadamente, a Sociologia, a Psicologia e a Antropologia Cultural. Foi no quadro destas disciplinas que se formaram os fundadores da área da Comunicação com realce para o movimento da pesquisa em comunicação desenvolvida nos Estados Unidos no período do pós-guerra e nas décadas de 50 e 60 (Alves, 1994, pp. 9-10).

¹ Este relatório retoma e atualiza o relatório apresentado em dezembro de 2008 para efeitos de concurso a Professor Associado no Departamento de Ciências da Comunicação, Universidade do Minho.

Entre outros contributos, Aníbal Alves destaca a obra de Kurt Lewin e dos seus colaboradores, como linha mais saliente do movimento das Relações Humanas e da Dinâmica de Grupo e que proporcionou um notável avanço no estudo da comunicação humana. A este propósito, Aníbal Alves (1994, p. 11) deixa-nos a seguinte interrogação: “A Psicossociologia, disciplina dedicada ao estudo dos comportamentos em situação de interação, nos grupos, nas organizações, e em contextos semelhantes, que outra coisa é senão estudo da comunicação?”

Antes de apresentarmos os conteúdos programáticos, os métodos de ensino/aprendizagem e o sistema de avaliação da unidade curricular Psicologia Social tal como são operacionalizados atualmente, parece-nos pertinente recordar brevemente a história da sua inserção no quadro da oferta formativa do Departamento de Ciências da Comunicação da Universidade do Minho.

1.2. Contexto institucional da unidade curricular

A Psicologia Social faz parte do grupo disciplinar de Ciências da Comunicação do Instituto de Ciências Sociais da Universidade do Minho, o qual foi aprovado pelas Resoluções do Senado Universitário nº 32/93 e nº 33/93 e o Despacho Reitoral nº 120/93. Este grupo disciplinar reúne um conjunto de disciplinas bastante heterogéneo. Como refere Aníbal Alves:

Trata-se de uma opção tomada a nível dos órgãos da Universidade do Minho em favor da constituição de grupos disciplinares menos rígidos e estreitos. Todas as disciplinas incluídas, no entanto, convergem para o estudo da Comunicação. O imperativo do ordenamento institucional veio assim sublinhar a perspetiva de unidade e complementaridade destas disciplinas dada a sua inserção programática ao nível dos cursos e, mais além, ao nível da pesquisa que há-de permanentemente fundar e atualizar o ensino, avançando ao mesmo tempo na compreensão dos fenómenos comunicativos inerentes aos processos e estruturas sociais (Alves, 1994, p. 21).

A disciplina Psicologia Social foi contemplada desde o início nos planos de estudos da Licenciatura em Comunicação Social, cuja abertura ocorreu no ano letivo 1991/92. No âmbito desta licenciatura (pré-Bolonha) a Psicologia Social correspondia a uma unidade curricular anual do 2º ano, tendo sido lecionada pela primeira vez no ano letivo 1992/93.

O processo de reestruturação das licenciaturas com vista à adequação às normas orientadoras do Modelo de Bolonha levou ao desaparecimento das unidades curriculares anuais e a sua transformação em semestrais. Tal como sucedeu em outras unidades curriculares, o programa da Psicologia Social

sofreu uma grande reestruturação. A passagem do regime anual para o semestral exigiu uma redução na quantidade de conteúdos programáticos lecionados², assim como algumas alterações nos métodos de ensino/aprendizagem e nos procedimentos de avaliação.

Nos anos letivos 2007/08 e 2008/09 a Psicologia Social passou a constituir uma unidade curricular do 1º ano (2º semestre) da Licenciatura em Ciências da Comunicação. Posteriormente, no quadro do processo de acreditação dos cursos que decorreu no ano letivo 2009/10, esta unidade curricular voltou a fazer parte do 2º ano do curso, sendo atualmente lecionada no 3º semestre da referida licenciatura.

No antigo plano da Licenciatura em Comunicação Social, a Psicologia Social correspondia a uma disciplina anual com 5,5 unidades de crédito (equivalentes a 10 ECTS - *European Credits Transfers System*), com uma carga letiva de quatro horas semanais. No atual plano da Licenciatura em Ciências da Comunicação (Despacho nº 9377/2015, publicado no Diário da República, 2ª série – Nº 160, 18 de agosto de 2015), a Psicologia Social é uma unidade curricular semestral com 5 ECTS, correspondentes a 140 horas de trabalho para os estudantes, entre as quais 60 horas são de contacto. As quatro horas de contacto semanal correspondem a três horas teórico-práticas e uma hora tutorial (Quadro 1).

O novo plano de estudos da Licenciatura em Ciências da Comunicação constitui uma oferta formativa de banda larga, visando preservar os princípios fundamentais que orientaram a constituição dos planos anteriores: a sólida formação social e humana de modo a formar profissionais de comunicação capazes de analisar criticamente a realidade social; e uma sólida formação nas diferentes áreas de especialização, de forma a proporcionar aos estudantes o desenvolvimento de competências transversais e melhores condições para uma boa inserção e adaptação às necessidades do mercado, em permanente metamorfose, assim como a capacidade para intervir ativamente na transformação da sociedade.

Nesta breve contextualização da unidade curricular de Psicologia Social focalizámo-nos no 1º ciclo em Ciências da Comunicação. De referir, no entanto, que a oferta formativa nesta área disciplinar está também presente ao nível do 2º e 3º ciclos. Embora os planos de estudo dos mestrados oferecidos pelo Departamento em Ciências da Comunicação não contemplem especificamente uma unidade curricular na área da Psicossociologia, são abordados alguns conteúdos programáticos correspondentes a áreas de aplicação da Psicologia Social.

² Optou-se por retirar do programa ou abordar de forma mais abreviada alguns capítulos que serão desenvolvidos com maior profundidade em outras unidades curriculares (por exemplo, comunicação persuasiva, dinâmicas grupais nas organizações, etc.) mas também aqueles que exigiriam um grande aprofundamento nas teorias psicológicas.

Quadro 1 – Plano de Estudos da Licenciatura em Ciências da Comunicação

Licenciatura em Ciências da Comunicação – Despacho n° 9377/2015				
Semestre	Área	Unidades Curriculares	Horas de trabalho	ECTS
1° Semestre	CC	História da Comunicação	140	5
	CC	Teorias da Comunicação	140	5
	CC	Design, Estética e Visualidade	140	5
	CC	Corpo e Performance	140	5
	CC	Comunicação, Imagem e Novos Media	140	5
	CC/CS/LC/ G/CPRI/QAC	Opção I	140	5
Subtotal			840	30
2° Semestre	CC	Atelier de Audiovisual I	140	5
	CC	Atelier de Comunicação Estratégica I	140	5
	CC	Atelier de Jornalismo I	140	5
	CC	Corpo e Escrita	140	5
	CC	Comunicação, Som e Vídeo	140	5
	CC	Métodos de Investigação em Comunicação	140	5
Subtotal			840	30
3° Semestre	CC	Atelier de Audiovisual II	140	5
	CC	Atelier de Comunicação Estratégica II	140	5
	CC	Atelier de Jornalismo II	140	5
	CC	Psicologia Social	140 (60 contacto: TP=15; OT=15)	5
	CC	Semiótica	140	5
	CC	Sociologia da Comunicação	140	5
Subtotal			840	30
4° Semestre	CC	Media e Culturas Contemporâneas	140	5
	CC	Comunicação Internacional	140	5
	CC	Estudos do Discurso	140	5
	CC	Design de Comunicação e de Publicação	140	5
	CC	Atelier Especializado I	140	5
	CC	Atelier Especializado II	140	5
Subtotal			840	30
5° Semestre	CC	Públicos e Práticas Mediáticas	140	5
	QAC	Opção UMinho	140	5
	CC	Economia Política da Comunicação	140	5
	CC/CS/LC/ G/CPRI/QAC	Opção II	140	5
	CC	Atelier Especializado III	140	
	CC	Atelier Especializado IV	140	10
Subtotal			840	30
6° Semestre	CC	Comunicação, Mercados e Tendências	140	5
	CC	Literacia para os Media e Cidadania	140	5
	CC	Ética e Deontologia da Comunicação	140	5
	CC/CS/LC/ G/CPRI/QAC	Opção III	140	5
	CC	Projeto e Portefólio	280	10
Subtotal			840	30
TOTAL			5040	180

Legenda: CC - Ciências da Comunicação; CS - Ciências Sociais; LC – Línguas e Cultura; G – Gestão; CPRI – Ciência Política e Relações Internacionais; QAC – Qualquer Área Científica; ECTS - *European Credits Transfers System*.

No que respeita ao 3° ciclo, antes da implementação do Modelo de Bolonha a Psicossociologia da Comunicação constituía formalmente uma das áreas de especialização do Doutoramento em Ciências

da Comunicação. Posteriormente, o Doutorado em Ciências da Comunicação passou a contemplar a área de especialização em Psicologia da Comunicação. Atualmente, os programas doutorais oferecidos pelo Departamento de Ciências de Comunicação na Universidade do Minho não contemplam formalmente áreas de especialização, mas a Psicologia da Comunicação continua a ser uma área de formação. Neste sentido, a oferta formativa em Psicologia Social no âmbito do Grupo Disciplinar de Ciências de Comunicação na Universidade do Minho contempla os três ciclos de ensino.

1.3. Estrutura do relatório

Após esta breve introdução, o relatório está estruturado em duas partes principais. A primeira é dedicada à apresentação da unidade curricular (UC) *Psicologia Social* na Licenciatura em Ciências da Comunicação: objetivos, estrutura e calendarização, gestão da carga horária, métodos de ensino/aprendizagem, processo de avaliação e articulação com as outras unidades curriculares. A segunda parte apresenta os conteúdos lecionados ao longo do semestre e a bibliografia geral recomendada aos estudantes. Finalmente, são apresentadas as referências bibliográficas deste relatório.

2. Apresentação do Programa

2.1. Objetivos

O programa da UC *Psicologia Social* visa, fundamentalmente, contribuir para a concretização dos objetivos gerais da Licenciatura em Ciências da Comunicação, nomeadamente pretende desenvolver as competências dos estudantes para compreender, analisar e discutir criticamente a comunicação humana no contexto social, político, económico e cultural das sociedades atuais, e para intervir na realidade social.

Sendo uma disciplina de carácter introdutório, o programa privilegia a sólida reflexão teórica, com o aprofundamento de alguns dos principais conceitos e modelos teóricos, em constante articulação com a perspetiva “pragmática”, através da análise de casos práticos e exercícios em sala de aula e através da realização um trabalho de grupo sobre um tema relacionado com o programa. Dito de outra forma, pretendemos demonstrar a aplicabilidade dos modelos teóricos na análise do comportamento humano nos seus diversos contextos, tentando seguir a máxima pela qual Kurt Lewin orientou os seus programas de pesquisa e intervenção: “nada mais prático do que uma boa teoria”.

A Psicologia Social tem por objeto de estudo o comportamento social, isto é, visa compreender e explicar como os pensamentos, os sentimentos e as ações dos seres humanos são influenciados pela presença real, imaginada ou implícita dos outros (indivíduos, grupos, organizações, sociedades e sistemas culturais). De referir que aqui a influência é entendida em sentido duplo: não só a influência que é exercida, direta ou indiretamente, sobre o indivíduo por outros indivíduos, grupos, organizações e instituições sociais, mas também a influência que este exerce sobre esses outros. Mais sinteticamente, a Psicologia Social estuda os processos através dos quais os indivíduos constroem a realidade social, isto é, como constroem o conhecimento sobre si próprios, sobre os outros e sobre o mundo em geral, os processos de mediação e as interligações entre cultura, cognição, emoção e comportamento social.

A Psicologia Social é uma disciplina cujos objetos de estudo e níveis de análise frequentemente se aproximam daqueles que também caracterizam a Sociologia. Contudo, abrange também níveis de análise mais micro, favorecendo um exercício conceptual importante para estudantes de Ciências da Comunicação. A diversidade metodológica e a integração de diferentes níveis de análise são também fatores que transformam esta disciplina num substancial enriquecimento para a formação dos estudantes.

Os estudantes obtêm, através desta disciplina, conhecimentos fundamentais para a compreensão das suas futuras atividades profissionais. A formação de atitudes e a sua mudança, a relação entre as atitudes e os comportamentos, os processos de influência social, a forma como as pessoas processam informação ou atribuem causas aos fenómenos, a dinâmica de grupos e as relações intergrupais, os processos de construção de identidades, as representações sociais e a memória social são alguns dos temas abordados nesta disciplina que, pela sua relevância social e permanente atualidade, tem despertado um grande interesse por parte dos estudantes.

Na disciplina de Psicologia Social procuram-se atingir os seguintes objetivos gerais:

- adquirir conhecimentos teóricos e metodológicos que possibilitem a observação, análise e explicação da realidade social;
- desenvolver uma perspetiva articulada e crítica sobre os diversos quadros de análise do comportamento social;
- adquirir hábitos de pesquisa, tanto a nível da revisão de literatura como da validação empírica das teorias.

Mais concretamente, os estudantes deverão atingir os seguintes objetivos específicos:

- compreender os níveis de análise da Psicologia Social;
- descrever adequadamente os principais conceitos e modelos teóricos desta área científica;
- identificar a relevância desses conceitos no exercício de atividades profissionais específicas das diferentes áreas de especialização em Comunicação;
- aplicar os conceitos através de uma boa articulação entre as teorias e a análise empírica de processos psicossociais e das questões sociais da atualidade.

No final do semestre, são esperados os seguintes resultados de aprendizagem:

- Compreender os principais conceitos e teorias da Psicologia Social;
- Discutir criticamente modelos científicos do comportamento humano e a sua aplicação às questões sociais contemporâneas;
- Compreender e analisar o comportamento social em diferentes contextos de interação.

2.2. Estrutura e calendarização

Dados os limites de tempo inerentes ao funcionamento de um semestre académico e a amplitude das temáticas respeitantes ao comportamento social humano, não podemos abordar todas essas temáticas no quadro da UC *Psicologia Social*. Na escolha dos capítulos do programa tivemos em

consideração a centralidade de alguns temas na história da Psicologia Social, mas também aqueles que recentemente ganharam novo folgo no seio da disciplina. O programa compreende, assim, temas que retomam as dimensões fundamentais do comportamento interpessoal, intragrupal, intergrupar e intercultural.

Os capítulos estão organizados de modo a combinar a perspectiva histórica do estudo das grandes temáticas com questões sociais da atualidade. Desta forma, os estudantes têm oportunidade de “viajar no passado” através da história das ideias, mas também de olhar o presente através do contacto com pesquisas empíricas recentes, relevantes para a análise das problemáticas sociais da atualidade.

A investigação empírica que temos realizado ao longo destes anos será abordada em alguns capítulos, visto que partilhamos da opinião que o ensino superior deve ser permanentemente atualizado através da pesquisa e porque esta dá oportunidade aos estudantes de contactar com pesquisas efetuadas no nosso país de modo a proporcionar uma análise comparativa com a pesquisa realizada em outros contextos culturais.

Os tópicos abordados pela Psicologia Social podem organizar-se ao longo de um *continuum* indo do indivíduo até ao contexto social mais amplo, embora esse fluxo não seja linear, uma vez que diferentes progressos foram sendo efetuados no âmbito de diferentes tradições teóricas no seio da disciplina.

O programa está estruturado em função de um semestre letivo com uma duração de 15 semanas, nas quais estão incluídos os tempos dedicados à avaliação contínua e ao teste escrito. O Quadro 2 apresenta a estrutura do programa e a respetiva calendarização ao longo das 15 semanas letivas. Os períodos dedicados à preparação e realização de exames de recurso não estão incluídos nesta calendarização.

A primeira semana é dedicada à apresentação da docente e dos discentes, apresentação sumária do programa e explicitação dos métodos de ensino/aprendizagem e processo de avaliação. É também nessa semana que são apresentados os recursos bibliográficos disponíveis para os estudantes e é efetuada a apresentação da plataforma eletrónica da disciplina.

Nas doze semanas seguintes procede-se à leção dos vários capítulos que constituem o programa. É também durante esse período de 12 semanas que os estudantes devem realizar o trabalho de grupo. A penúltima semana é dedicada à apresentação e discussão dos trabalhos de grupo, e esclarecimento de dúvidas com vista à preparação dos estudantes para o teste escrito. Na última semana realiza-se o teste escrito e a docente dá *feedback* aos estudantes sobre os trabalhos práticos realizados. Realiza-se ainda um balanço sobre o modo de funcionamento da UC, auscultando as críticas e sugestões

dos estudantes. Assim, os conteúdos programáticos foram divididos em 12 capítulos, um para cada semana.

O capítulo introdutório procura identificar o campo de estudo: objeto, níveis de análise, métodos e áreas de aplicação. Os restantes capítulos do programa estão organizados ao longo de um *continuum* que vai desde os níveis de análise mais “micro” até aos mais “macro”, o que vai correspondendo a um maior grau de complexidade na abordagem do comportamento social. Neste sentido, os primeiros capítulos do programa são dedicados a níveis de análise mais micro – o comportamento intrapessoal, interpessoal e intragrupal – e os últimos incidem em níveis de análise mais macro: o comportamento intergruppal e intercultural.

Quadro 2 – Estrutura do Programa e planificação semanal

Semana	Conteúdos programáticos
1ª	Apresentação do programa, métodos de ensino/aprendizagem e processo de avaliação
2ª	<i>Introdução à Psicologia Social</i> <ul style="list-style-type: none"> - Objeto e história da disciplina - Níveis de análise e métodos - Áreas de aplicação
3ª	<i>Cognição social e formação de impressões</i> <ul style="list-style-type: none"> - Cognição e meta-cognição - Modelos cognitivos sobre o processamento de informação social - Formação de impressões
4ª	<i>Heurísticas e processos de tomada de decisão</i> <ul style="list-style-type: none"> - Processos de negociação de conflitos - Heurísticas, esquemas e guiões
5ª	<i>Atitudes: funções, estrutura e mudança</i> <ul style="list-style-type: none"> - Perspetivas sobre as atitudes e suas funções - A complexa relação entre atitudes e comportamentos
6ª	<i>Processos de influência social</i> <ul style="list-style-type: none"> - Perspetivas sobre a influência social - Normalização, conformismo e obediência - Inovação e poder das minorias ativas
7ª	<i>Estereótipos sociais, processos cognitivos e cultura</i> <ul style="list-style-type: none"> - Estereótipos sociais e categorização social - Estereótipos sociais e dinâmicas culturais
8ª	<i>Processos grupais e diferenciação social</i> <ul style="list-style-type: none"> - Dinâmica de grupos e processos de diferenciação - Competição e cooperação entre grupos
9ª	<i>Identidade social e identidade pessoal</i> <ul style="list-style-type: none"> - Categorização social, identidade social e comparação social - Identidade social, mobilidade e mudança social - Autocategorização e autoconceito
10ª	<i>Relações intergrupais e assimetria simbólica</i> <ul style="list-style-type: none"> - Identidades dominantes e identidades dominadas - Identidade social e representação de 'pessoa'
11ª	<i>Racismo, xenofobia e outras formas de discriminação</i> <ul style="list-style-type: none"> - Preconceito, etnocentrismo, nacionalismo e racismo - 'Velhos' e 'novos' racismos
12ª	<i>Representações sociais</i> <ul style="list-style-type: none"> - A sociedade pensante - Formação das representações sociais
13ª	<i>Memória social e comunicação intercultural</i> <ul style="list-style-type: none"> - Memória social, narrativas e relações interculturais - Diversidade cultural, migrações e minorias étnicas nos <i>media</i>
14ª	Apresentação oral e discussão dos trabalhos de grupo
15ª	Teste escrito e balanço sobre a Unidade Curricular

2.3. Gestão da carga horária

Conforme pode ser verificado no Plano de Estudos da Licenciatura em Ciências da Comunicação (Quadro 1), a uma UC com cinco ECTS deverá corresponder um total de 140 horas semestrais, ou seja, sete horas de trabalho semanal para o estudante (incluindo o contacto com a docente e o trabalho independente).

Nas quatro horas de contacto com a docente em sala de aula, estão previstas três horas em regime coletivo (com toda a turma) e uma hora semanal de contacto em regime de tutoria (individual ou em pequenos grupos). Nas horas de trabalho independente estão incluídas as dedicadas às leituras recomendadas e às outras tarefas inerentes à realização do trabalho de grupo.

No âmbito da Licenciatura em Ciências da Comunicação, são efetuadas reuniões de preparação antes do início de cada semestre letivo. Estas reuniões são dinamizadas pelo Professor Coordenador de cada ano do curso. O Professor Coordenador do 2º ano realiza uma reunião com os docentes responsáveis pelas diversas UC do 2º ano do curso de modo a que sejam coordenadas as atividades de avaliação. Nesse sentido, a data de entrega do trabalho de grupo e a data da realização do teste escrito de Psicologia Social são articuladas com as restantes UC do 3º semestre da licenciatura, de modo a que os estudantes não tenham uma sobrecarga excessiva de avaliação numa dada semana. Assim, no Quadro 2 não é indicada uma semana específica para a entrega do trabalho prático, mas normalmente prevê-se que esta ocorra entre a 10ª e a 11ª semana, de modo a que a data de entrega não seja demasiado próxima da data do teste escrito. A data da realização do teste escrito é apenas indicativa, pois depende da calendarização efetuada nas reuniões de coordenação em cada semestre.

2.4. Métodos de ensino/aprendizagem e processo de avaliação

Na nossa perspetiva a construção de conhecimento é um processo dinâmico que resulta da interação mútua entre docente e discentes. Nesse sentido, o funcionamento da UC *Psicologia Social* está orientado para a aprendizagem colaborativa e para uma formação teórico-prática.

A nossa abordagem pedagógica combina a intervenção expositiva da docente com a reflexão dos estudantes sobre o tema de cada sessão, a discussão de um tópico específico e a realização de um pequeno exercício prático, semanalmente, em sala de aula. Este trabalho em sala de aula é complementado com a realização de um trabalho de grupo, realizado nas horas de trabalho independente e com apoio tutorial semanal da parte da docente.

O trabalho de grupo oferece aos estudantes a possibilidade de aprofundar um tópico do programa, constituindo uma oportunidade de interligação teórico-prática³. Constitui além disso uma oportunidade de aprendizagem de trabalhar em equipa e de desenvolvimento de competências de comunicação e de liderança.

Assim, como explicaremos mais adiante, a avaliação da disciplina inclui uma componente de avaliação contínua (o trabalho de grupo; e a participação ativa dos estudantes em sala de aula e realização de pequenos exercícios em cada aula) e uma componente de avaliação final (o teste escrito).

Pretende-se que os estudantes realizem trabalho independente anterior a cada sessão, nomeadamente a leitura dos textos recomendados. As leituras selecionadas pela docente não se revestem de carácter exclusivo, já que os estudantes são incentivados a efetuar a sua própria pesquisa bibliográfica. Para cada capítulo são indicadas algumas leituras, proporcionando diferentes graus de aprofundamento de cada questão. Na bibliografia recomendada aos estudantes são incluídas referências bibliográficas em português e em língua estrangeira (nomeadamente em inglês e espanhol) para incentivar os estudantes a ler os artigos científicos na língua original (ver ponto 4).

A exposição dos conteúdos por parte da docente, a subsequente discussão e a realização do pequeno exercício prático em cada sessão pretendem fomentar a criação de hábitos de trabalho regular nos estudantes. Desta forma visa-se garantir uma boa prestação dos estudantes nas várias componentes de avaliação.

De modo a criar dinamismo em sala de aula e proporcionar o maior envolvimento dos estudantes, as atividades previstas para cada sessão são variadas, mas seguem geralmente uma estrutura idêntica: enquadramento do tema da sessão (sua pertinência e ligação com eventuais temas de aulas anteriores) efetuado pela docente; exposição teórica do tema pela docente (com o eventual apoio de material audiovisual); debate por parte dos estudantes, com acompanhamento da docente; realização do pequeno exercício escrito por parte dos estudantes; nova exposição da docente recapitulando os conceitos ou modelos fundamentais analisados na sessão e sua aplicação no entendimento de questões sociais atuais (aproveitando para sistematizar os contributos mais significativos dos estudantes durante a sessão); finalmente a docente fica em sala de aula para esclarecimento de dúvidas e apoio tutorial (individual ou em pequenos grupos).

Como já referimos, o processo de avaliação prevê uma componente de avaliação contínua e uma de avaliação final. Assim, a classificação final do estudante resulta da média ponderada das duas

³ Devido às limitações de tempo inerentes a uma UC semestral, o objetivo é aprofundar os conhecimentos teóricos sobre um determinado tópico do programa e relacionar com um assunto da atualidade.

componentes de avaliação: trabalho de grupo (3 a 4 elementos) sobre um tema à escolha, a realizar fora da sala de aula e com o acompanhamento tutorial semanal por parte do docente – 50% (trabalho entregue por escrito, apresentado e discutido oralmente em sala de aula); e o teste escrito – 50% (a realizar no final do semestre). Cada um destes elementos de avaliação é cotado numa escala de 0 a 20 valores. A assiduidade e a participação ativa nas aulas constituem um fator de influência positiva na classificação final do estudante.

O método de avaliação desta UC pressupõe a obrigatoriedade da presença em 2/3 das aulas efetivamente ministradas, excetuando o caso dos estudantes abrangidos por regimes especiais previstos no Regulamento Académico em vigor na Universidade do Minho. Os procedimentos de avaliação e o seu enquadramento regulamentar são, como já foi referido, explicados na primeira aula. Os estudantes que estejam impedidos de frequentar com assiduidade as sessões deverão contactar a docente no início do semestre de modo a que sejam definidos procedimentos alternativos.

Como referimos na introdução, a operacionalização dos objetivos genéricos desta UC sofreu algumas adaptações ao longo de duas décadas e meia de história da disciplina no âmbito da Licenciatura em Ciências da Comunicação da Universidade do Minho. Apesar desta longa experiência de lecionação, uma UC corresponde sempre a um processo inacabado e em permanente reformulação, na qual se cruzam os contributos de docentes e discentes.

Os métodos escolhidos visam fomentar o rigor científico e o desenvolvimento de competências de análise crítica e de pesquisa autónoma dos estudantes. A docente procura efetuar uma atualização regular das matérias lecionadas na UC, quer ao nível das abordagens teóricas e metodológicas, quer ao nível dos exemplos e dos casos práticos analisados nas aulas. A docente atualiza regularmente os slides digitais usados como guia nas aulas assim como o conjunto de *podcasts* (áudio ou vídeo) que visam ilustrar matérias específicas. Os slides em formato eletrónico, os *podcasts* e alguns textos de apoio são distribuídos eletronicamente aos estudantes através da plataforma *e-Learning BlackBoard* (<http://elearning.uminho.pt>).

Para além do apoio tutorial efetuado em sala de aula, a docente realiza atendimento semanal no seu gabinete, duas horas em horário previamente acordado com os estudantes, estando igualmente disponível para a marcação de atendimentos extraordinários para apoio à realização dos trabalhos de grupo.

Em suma, os métodos de ensino/aprendizagem implementados procuram estimular a criação de hábitos de leitura, acompanhamento da atualidade, desenvolvimento de trabalho colaborativo e competências sociais. O processo de avaliação visa estimular a construção de um quadro original de

compreensão da realidade social por parte de cada estudante, a partir da sistematização pessoal dos vários conceitos e modelos teóricos abordados na UC, isto é, pretende-se estimular a criatividade e o espírito crítico.

2.5. Articulação com outras Unidades Curriculares

Como referimos anteriormente, a UC *Psicologia Social* é lecionada no 3º semestre da Licenciatura em Ciências da Comunicação. No sentido de motivar os estudantes, procuramos articular os conteúdos com os ministrados em outras unidades curriculares, estabelecendo as pontes e alertando os estudantes para a complementaridade dos diferentes níveis de análise para uma leitura mais abrangente dos complexos processos comunicativos. Sem pretensões de exaustividade, já que potencialmente a Psicologia Social pode estabelecer pontes com todas as unidades curriculares do Plano de Estudos, iremos mencionar aqui aquelas cuja ligação é mais direta.

No 1º ano do curso, são de destacar duas unidades curriculares com as quais existem imensas possibilidades de articulação: Teorias da Comunicação e Métodos de Investigação em Comunicação. A UC *Teorias da Comunicação* é uma disciplina que pretende introduzir os estudantes no conhecimento sistemático e crítico da comunicação humana, nesse sentido trata-se de uma UC onde são abordados alguns conceitos e modelos que serão posteriormente aprofundados em outras unidades curriculares, permitindo um primeiro contacto com algumas problemáticas. A UC *Métodos de Investigação em Comunicação* proporciona aos estudantes ferramentas, metodológicas e conceptuais, essenciais para a compreensão dos processos de construção e validação empírica das teorias, aspeto de central importância na Psicologia Social, já que é essencial que os estudantes compreendam não só os modelos teóricos, mas a investigação empírica que permitiu a formulação e aperfeiçoamento desses modelos. Ainda no 1º ano, os estudantes têm a possibilidade de escolher como opção, entre outras, a *Sociologia* ou a *Antropologia*, disciplinas com as quais a Psicologia Social partilha alguns níveis de análise e que proporcionam conhecimentos fundamentais para a explicação do comportamento social.

No 3º semestre, a UC *Sociologia da Comunicação* estuda a comunicação mediática em estreita articulação com os sistemas sociais e culturais mais amplos. A UC *Semiótica* dedica-se à análise dos discursos e à produção de sentido dos textos e imagens nos media, mas também na literatura, fotografia, cinema e outras expressões culturais. O conhecimento de diversas perspetivas teóricas sobre a construção de significados e a análise dos valores e sistemas culturais mais amplos são de extrema importância para o entendimento do comportamento humano nos vários contextos de interação. Uma

vez que estas disciplinas são lecionadas ao mesmo tempo que a Psicologia Social, é fundamental que os estudantes integrem estas diferentes áreas disciplinares com vista ao desenvolvimento de um pensamento crítico e original sobre as problemáticas analisadas.

A Psicologia Social proporciona conhecimentos que podem ser aprofundados e aplicados nas diversas UC no 4º semestre e no 3º ano da licenciatura, nomeadamente: *Media e Culturas Contemporâneas, Estudos do Discurso, Comunicação Internacional, Economia Política da Comunicação, Literacia para os Media e Cidadania*. De salientar ainda que a Psicologia Social proporciona conhecimentos gerais sobre o comportamento social humano que podem ser aplicados nas diferentes áreas da comunicação abordadas em profundidade nos diversos *Ateliers* em comunicação ao longo da licenciatura, assim como na UC *Projeto e Portefólio*.

3. Conteúdos Programáticos

3.1. Introdução à Psicologia Social

Sendo a Psicologia Social uma disciplina com mais de um século de existência, caracterizar o seu objeto e dela efetuar uma breve perspetiva histórica no escasso tempo disponível torna-se um desafio, já que habitualmente a grande maioria dos estudantes não teve qualquer contacto prévio com a mesma, tornando-se por isso necessário explicitar alguns dos conceitos básicos e correntes principais da Psicologia Geral.

Nesta introdução à Psicologia Social abordamos sucintamente os seguintes tópicos principais: objeto da disciplina e sua história; níveis de análise e métodos; e áreas de aplicação. O objetivo deste capítulo é que os estudantes consigam explicar, por palavras suas, o objeto de estudo da Psicologia Social, os seus níveis de análise e a sua relevância para a análise das questões sociais contemporâneas.

3.1.1 Objeto da Psicologia Social

A Psicologia Social pode ser definida sinteticamente como o estudo científico do comportamento social⁴ (Jesuíno, 1994). A Psicologia é geralmente definida como a ciência do comportamento humano, aqui entendido em sentido lato, englobando o comportamento visível e invisível; por outras palavras, o conceito de comportamento⁵ é aqui referido ao que os seres humanos pensam, sentem, dizem e fazem. Por seu turno, a Sociologia é geralmente definida como o “estudo sistemático das sociedades humanas” (Giddens, 2000, p. 33). A Psicologia Social faz, portanto, a ‘ponte’ entre estas duas ciências, correspondendo ao estudo das relações interpessoais, intergrupais e interculturais.

Trata-se de um campo de difícil delimitação, dado que a compreensão das dinâmicas comportamentais nos seus diversos contextos de interação exige a convocação de saberes que vão desde

⁴ Por motivos de limitação de tempo trataremos apenas da Psicologia Social humana, excluindo do programa o estudo do comportamento social de outros seres vivos. No entanto, pontualmente podem ser evocados estudos sobre o comportamento de outros animais sociais com propósitos comparativos em relação ao comportamento humano, alertando os estudantes para a complexidade do comportamento animal e a importância da etologia como área de estudos.

⁵ De notar que para a corrente comportamentalista clássica (*behaviorismo*) o comportamento era definido em termos mais restritos, incluindo apenas o comportamento visível, isto é, o comportamento verbal e motor. Em alguns pontos do programa, adotaremos também uma definição mais restrita de comportamento, como é o caso do capítulo sobre atitudes, já que tradicionalmente, nesta área de estudos, foi dominante uma conceptualização tridimensional do conceito, distinguido as dimensões cognitiva, afetiva e comportamental.

as ciências naturais às ciências humanas e sociais, não se restringindo por isso aos contributos da Psicologia e da Sociologia.

Segundo Jacques-Philippe Leyens (1991), a “Psicologia social humana trata da dependência e da interdependência das condutas humanas” (p. 12). Como o autor salienta, os processos de influência estudados no seio da disciplina podem ocorrer em múltiplos contextos: por exemplo, um indivíduo isolado face à representação de outrem; um grupo de pequena ou média dimensão (uma diáde, uma família, um grupo de amigos, uma equipa de trabalho); ou um grupo de grande dimensão (os adeptos de um clube desportivo, uma corporação multinacional, um partido, uma nação, uma comunidade linguística, uma religião, etc.).

Por enquanto, no entanto, vamos focalizar-nos numa das definições clássicas da disciplina. Para Gordon Allport, a Psicologia Social visa “compreender e explicar como os pensamentos, os sentimentos e os comportamentos dos indivíduos são influenciados pela presença real, imaginada ou implícita dos outros” (1954, p. 5). Esta definição apela para o importante aspeto de que não é necessário que os parceiros de uma interação sejam pessoas reais e/ou estejam fisicamente presentes. Embora na época em que Allport formulou esta definição não houvesse ainda o chamado ‘mundo virtual’ e as diversas redes sociais digitais que a *Web 2.0* veio tecnicamente permitir, ajusta-se bem também a esse novo tipo de sociabilidades.

A presença ‘implícita’ dos outros refere-se ao facto de o indivíduo ser influenciado pela complexa estrutura social e pela sua pertença a grupos culturais. Os outros ‘imaginados’ poderão ser, por exemplo, os heróis no ecrã de televisão ou os ‘avatars’ com os quais interagimos num jogo de vídeo.

É necessário, contudo, acrescentar à definição proposta por Allport que a influência se exerce nos dois sentidos: não só o indivíduo é influenciado, como pode influenciar esse outrem real, imaginário ou implícito. Como referimos anteriormente, o outrem implícito corresponde ao complexo sociocultural em que o indivíduo se desenvolve, com papéis sociais específicos e uma posição determinada.

Perante tal definição, que oscila entre o indivíduo e a cultura, podemos perguntar-nos qual será a unidade de análise básica. Será Psicologia? Será Sociologia? Ou ainda nem uma nem outra? Desejavelmente, poderemos responder que assim como o indivíduo não existe sem a sociedade e a sociedade sem os indivíduos, nem a Psicologia nem a Sociologia, cada uma por si só, poderá almejar a compreensão do comportamento social humano.

Esta ambiguidade já estava presente aquando da ‘fundação americana’ da Psicologia Social, visto que um dos seus fundadores era sociólogo, Edward Ross, e o outro era psicólogo, William McDougall. Na altura, foi a perspetiva de McDougall que se tornou dominante, o que se traduziu na expressão

‘Psicologia Social Psicológica’ cunhada por Léonard Berkowitz (1965). Isto significa que quer se tratasse de uma diáde, um grupo de maior dimensão ou uma determinada cultura, o centro de interesse seria sempre o comportamento psicológico do indivíduo. Mas se o indivíduo é o centro de análise, porquê falar de Psicologia Social e não simplesmente de Psicologia?

Ora, foi no seio da Psicologia Social europeia que se deu novo folgo a esta questão e se procurou encontrar o lugar da Psicologia Social, que não seria nem a Psicologia nem a Sociologia, cada uma isoladamente, mas uma articulação entre as duas e suas interconexões com outras disciplinas sociais e humanas, ou seja, um posicionamento claramente interdisciplinar (Doise, 1976/1984; Israel & Tajfel, 1972; Moscovici, 1984).

Resumindo, a Psicologia Social aborda o comportamento do indivíduo em interação com o espaço social e cultural que o rodeia. O ser humano é simultaneamente produto e produtor da sociedade e da realidade social, num permanente ciclo de influências recíprocas, embora frequentemente assimétricas (Amâncio, 2000; Lorenzi-Cioldi, 2002).

Assim, a Psicologia Social situa-se no domínio da interação: interação entre processos psicológicos, sociais e culturais; entre pessoas, dentro dos grupos, entre grupos e entre culturas. A disciplina aborda a forma como o indivíduo constrói a sua realidade social, e como este processo é mediado pela interação com os outros, sejam indivíduos, grupos ou sistemas culturais. Muito embora tenha um objeto específico, não é uma disciplina autónoma na medida em que não pode passar sem contribuições de outras disciplinas (Cf: Jesuíno, 1994; Leyens, 1991).

3.1.2. História da Psicologia Social

O ano de 1908 é geralmente considerado o marco que assinala o início da Psicologia Social enquanto disciplina científica, uma vez que nesse ano foram publicados dois livros que exerceram um papel decisivo no seu desenvolvimento: *An Introduction to Social Psychology*, escrito pelo psicólogo William McDougall, e *Social Psychology, an Outline and Source Book*, escrito pelo sociólogo Edward Ross. Esta ‘dupla paternidade’ iria determinar fortemente a história da disciplina e, ainda hoje, passado um século, persiste alguma tensão entre uma Psicologia Social mais psicológica (e.g., Berkowitz, 1965) e uma Psicologia Social mais sociológica (e.g., Moscovici, 1984), sendo que a primeira é claramente dominante nos Estados Unidos da América (EUA).

Ainda hoje quando se fala de Psicologia Social é sobretudo a tradição (norte)americana que é realçada, em detrimento dos contributos significativos efetuados em outras partes do mundo, mas que

continuam a não ser suficientemente integrados pela Psicologia Social *mainstream* (Lubek & Apfelbaum, 2000).

De realçar que para o desenvolvimento da chamada ‘Psicologia Social Americana’ contribuíram enormemente os movimentos intelectuais europeus do século XIX, com os quais os académicos americanos contactaram, já que havia a tradição de efetuarem o seu doutoramento na Europa (num movimento ao invés do que hoje se verifica), e os contributos dos psicólogos sociais europeus que se refugiaram nos EUA durante o período do Nazismo, e que viriam a contribuir para os progressos extraordinários alcançados a partir da década de 40. Por seu turno, a Psicologia Social na Europa abrandou significativamente os seus progressos entre os anos 30 e os anos 60, não só devido à Segunda Guerra Mundial e suas consequências sociais e económicas, mas também devido aos regimes ditatoriais que vigoraram em alguns países, entre os quais Portugal (Amâncio, 1994).

O nascimento da Psicologia Social americana situa-se no século XX, com o surgimento das duas obras atrás mencionadas. No entanto, podemos considerar que a Psicologia Social nasceu em finais do século XIX, com a publicação dos primeiros tratados da disciplina na Europa: o livro *Études de Psychologie Sociale* (Tarde, 1898/2011), que já antes tinha publicado outro livro marcante, *Les lois de l'imitation* (Tarde, 1890/1924), seguido pouco depois pelo livro *Psicologia Sociale* (Orano, 1902).

No entanto, antes destes marcos muito trabalho significativo tinha sido efetuado por autores com percursos em diferentes áreas disciplinares, cujos contributos foram incorporados na Psicologia Social (Cf. Santos, 2000; Jesuíno, 1994).

No século XIX e início do século XX são geralmente destacados os seguintes contributos (Pereira, 2000; Santos, 2000): a ‘física social’, a ‘psicofísica social’ e a ‘psicologia popular’ (e.g. Quetelet, 1896; Le Bon, 1895; Wundt, 1897); o estudo das ‘representações coletivas’ (Durkheim, 1898) e a ‘interpsicologia’ (Tarde, 1890/1924); o estudo da permanente tensão entre a ‘natureza’ e a ‘cultura’, entre ‘instintos’ e a ‘consciência’ (Freud, 1900/1988; Galton, 1874; James, 1890); a ‘reflexologia’ e o ‘condicionamento’ (Pavlov, 1927; Watson, 1913). Alguns dos trabalhos pioneiros sobre os processos cognitivos e dinâmicas culturais foram durante muito tempo esquecidos e só recentemente começaram a ser revisitados, por exemplo, os trabalhos de Bartlett (1923, 1928, ver Wagoner, 2017).

Não há, neste contexto, espaço para o desenvolvimento de todas as correntes de pensamento que marcaram a história de Psicologia Social, mas far-se-á uma brevíssima caracterização das principais correntes, referindo algumas ilustrações empíricas e as principais críticas apontadas a cada uma delas: teorias genéticas; teorias behavioristas clássicas e teorias da aprendizagem social; teorias gestaltistas e teorias cognitivas; teorias psicodinâmicas; teorias do interacionismo simbólico e dos papéis sociais;

teorias construtivistas. Sem pretensões de exaustividade, o que seria aliás impossível no curto espaço de que dispomos, vamos referir algumas das obras consideradas mais marcantes da primeira metade do século XX, para além das acima referidas.

O livro de Floyd Allport, *Social Psychology* (1924), é considerado o marco do início da ‘era moderna’ da Psicologia Social: aceitou a ênfase individual do comportamento proposto por McDougall, mas recusou a ideia de que o comportamento social se basearia em ‘instintos’, preferindo considerá-lo como resultado de ‘reflexos’ que se modificariam com o ‘condicionamento’ (Pavlov, Watson).

Em 1932, Frederic Bartlett publica *Remembering: A study in experimental and social psychology*, uma obra marcante que viria a influenciar significativamente o desenvolvimento da Psicologia Cognitiva e Social. Alguns anos antes, Maurice Halbwachs tinha publicado *Les Cadres sociaux de la mémoire* (1925), mas esta obra só muito recentemente foi amplamente reconhecida no seio da Psicologia Social.

Na década de 40, a Psicologia Social conheceu um extraordinário desenvolvimento com os contributos de Kurt Lewin, Fritz Heider, Solomon Asch e Muzafer Sherif, contributos esses que serão abordados nos capítulos seguintes. Por agora, destacamos o contributo de Lewin, que

[...] em 1945, introduzia a sua orientação da pesquisa-ação no Massachusetts Institute of Technology e lançava, em seguida, o projecto dos laboratórios ‘Training Group’, extraordinário alfofre de cientistas que animariam a investigação psicológica no campo das comunicações e relações humanas nas duas décadas seguintes (Alves, 1994, p. 5).

Outra referência marcante é a publicação da obra *The Nature of Prejudice*, de Gordon Allport (1954/1979) e o conjunto de outras publicações desse autor sobre o desenvolvimento das atitudes (Allport, 1966) e dos rumores (Allport & Postman, 1965).

O livro *Social Psychology* (Asch, 1952) é geralmente considerado o último dos grandes clássicos fortemente marcado pela corrente da psicologia da configuração (*Gestalt*), corrente essa que viria a conhecer um extraordinário desenvolvimento, em outros moldes, com a ‘revolução cognitiva’ a partir dos anos 60. Se bem que essa ‘revolução’ tenha proporcionado o desenvolvimento de sofisticados métodos de investigação psicossocial (por exemplo: as chamadas ‘medidas implícitas’ da atividade cerebral apoiadas por modelos computadorizados), que se traduziram na formulação de complexos modelos teóricos sobre o processamento da informação social, teve como resultado a negligência dos aspetos emocionais, por um lado, e das estruturas sociais, por outro.

A década de sessenta marca o surgimento da chamada ‘Psicologia Social Europeia’, com as obras de Henri Tajfel, Serge Moscovici, William Doise, entre outros (Cf: Jesuíno, 2000). Uma vez que a obra científica destes autores vai ser explorada ao longo de diversos capítulos da UC *Psicologia Social*, por

agora é conveniente salientar que depois de um período de quase três décadas em que a produção científica da Psicologia Social europeia foi sistematicamente ignorada pela Psicologia Social americana - na qual predominou uma orientação predominantemente cognitivista -, assiste-se desde o início do novo milénio a uma 'viragem cultural' na Psicologia Social, que se traduz em dois aspetos fundamentais: por um lado, uma nova aproximação às ciências sociais e humanas, na tentativa de desenvolvimento de uma perspetiva integrada sobre o comportamento humano em múltiplos contextos de interação; por outro, a incorporação da produção científica realizada em zonas do globo tradicionalmente consideradas periféricas em termos científicos (África, América Latina, etc.) no sentido de uma maior abrangência dos modelos psicossociais.

O programa visa combinar o estudo dos grandes clássicos com a investigação mais recente, dando-se uma especial atenção à produção europeia e ao contributo da disciplina para ajudar a compreender e a intervir nas grandes questões sociais dos dias de hoje (e.g., Hook, Franks, & Bauer, 2011; Vala & Monteiro, 2018).

3.1.3. Níveis de análise e métodos

Numa obra de revisão da investigação em Psicologia Social até aos anos 80, Doise (1982) distinguiu quatro níveis de análise no seio da disciplina e sublinhou a necessidade da criação de modelos integrados de comportamento social, que abarcassem esses diversos níveis.

No nível *intrapessoal* estão incluídos os modelos que descrevem o modo como os indivíduos organizam a sua percepção, avaliação e comportamento em relação ao meio social em que se inserem. A interação entre o indivíduo e o ambiente social é descurada nestes modelos – são os mecanismos que, ao nível do indivíduo, lhe permitem organizar as suas experiências que constituem o objeto de análise.

No nível *interpessoal* ou *situacional* encontram-se os modelos que descrevem o modo como os indivíduos interagem numa dada situação, não tomando em consideração as diferentes posições que estes possam ocupar fora dessa situação (os seus grupos de pertença e de referência), isto é, nestes modelos as posições dos indivíduos são consideradas como intermutáveis e simétricas.

O nível *posicional* ou *intergrupala* integra os modelos que recorrem explicitamente às diferentes posições ou estatutos sociais que os indivíduos ocupam previamente a qualquer interação para explicar as diferentes modalidades de interação.

Finalmente, o nível *ideológico* ou *cultural* integra os modelos que descrevem o modo como as representações e os comportamentos dos indivíduos, numa dada situação, são modelados pelos sistemas de valores, crenças e ideologias dominantes veiculados pela sociedade.

A Psicologia Social caracteriza-se pela natureza dos problemas que aborda e não pelos seus métodos, o que não significa que não existam orientações metodológicas predominantes. No entanto, parece-nos pertinente efetuar uma brevíssima referência aos diferentes tipos de medidas de autorrelato (entrevistas, questionários, etc.) e de medidas comportamentais, nomeadamente as medidas ‘explícitas’ e as medidas ‘implícitas’ (para uma revisão, ver Lima & Bernardes, 2013). Ao longo das aulas são dados exemplos concretos de investigações empíricas recorrendo a diversas abordagens e é discutida a importância da triangulação metodológica (e.g., Apostolidis, 2006), uma vez que cada metodologia apresenta vantagens e limitações específicas.

3.1.4. Áreas de aplicação

A Psicologia Social foi desde o início uma disciplina marcada pela preocupação com a intervenção social (Vala & Monteiro, 1993). Este objetivo cedo se associou à ideia de ‘tecnologia social’ e contribuiu para a sua identificação com os mecanismos de gestão dos sistemas de controlo social. Em contra-reacção a esta, surgiu depois uma Psicologia Social empenhada no questionamento dos sistemas dominantes e na promoção de mudança social, com vista à construção de uma sociedade mais justa e igualitária. De acordo com Vala e Monteiro (1993), falar de aplicação da Psicologia Social é quase uma redundância, já que todas as suas correntes se constituíram com vista ao desenvolvimento de instrumentos para a ação.

As questões relativas às diversas problemáticas sociais marcaram a história da Psicologia Social, sendo que a abordagem dessas questões se fez numa perspetiva que não dissociava a intervenção da investigação. Foi nessa perspetiva que trabalharam os investigadores que, nos anos 40, se reuniram a Lewin num programa de investigação-ação, tendo como preocupação dominante a questão da democracia. Ainda nos anos 40/50, Hovland e colaboradores trabalharam sobre a influência social e a comunicação persuasiva, preocupados em esclarecer os mecanismos que haviam alimentado a força da propaganda nazi durante a Segunda Guerra Mundial. Nos anos 50/60, Allport e colaboradores testaram a ‘hipótese do contacto’ como meio de contribuir para o combate à discriminação racial. De igual modo, não é possível separar a Teoria da Identidade Social de Tajfel das preocupações com a xenofobia e o preconceito, que ele próprio vivenciou de forma dramática durante a Segunda Guerra Mundial. Também

a teoria sobre a inovação e influência social dos grupos minoritários, elaborada por Moscovici e colaboradores a partir de um programa de pesquisa iniciado em Maio de 1968, está fortemente ligada às preocupações com a eficácia dos novos movimentos sociais e com a mudança social. Dentre os vários movimentos que contribuíram para o desenvolvimento da Psicologia Social Crítica destacam-se as transformações epistemológicas desencadeadas pela abordagem feminista crítica (e.g., Neves & Nogueira, 2004; Santos & Amâncio, 2014).

Segundo Jesuíno (1994), a Psicologia Social tem aplicações em todos os domínios da atividade humana (educação, saúde, justiça, trabalho, tempos livres, etc.). No entanto, vamos mencionar algumas das áreas de aplicação mais comuns. Desde logo, as diferentes áreas de especialização em Comunicação: estudos da opinião pública, publicidade, relações públicas, audiovisual e multimédia, jornalismo, etc. (e.g., Forgas, Vincze, & László, 2014; Jovchelovitch, 2007; Martínez-Pecino & Santos, 2014).

A Psicologia das Organizações foi uma das áreas que desde cedo teve maior aplicação: trabalho em equipa, liderança, gestão de conflitos, processos criativos, comunicação organizacional, etc. Outra das grandes áreas de aplicação prende-se à interface com a Psicologia da Educação e a Psicologia do Desenvolvimento: dinâmicas escolares, desenvolvimento humano e social, orientação escolar e profissional, etc. São também de destacar as suas aplicações na Psicologia Clínica e Psicoterapia: terapia familiar, terapia em grupo, etc. Outra das áreas tradicionais de intervenção é a Psicologia Política: liderança política e movimentos sociais, propaganda, processos de inovação social, processos de negociação internacional, processos de reconciliação, gestão da diversidade e políticas de promoção da igualdade e combate à discriminação, comunicação intercultural, políticas da memória, etc. A Psicologia da Justiça constitui uma área de aplicação em franco crescimento: a reconstituição de acontecimentos, os processos inferenciais e de atribuição de culpa, processos de vitimização, etc. Por último, uma das áreas com maior visibilidade nos dias de hoje; a saber, a Psicologia Comunicatária e Ambiental: promoção de comportamentos social e ambientalmente responsáveis, etc.

3.2. Cognição social e formação de impressões

Este capítulo aborda uma questão nuclear na pesquisa psicossocial: a percepção de si próprio e dos outros e as relações interpessoais. Neste capítulo, debruçamo-nos sobre a área da ‘cognição social’, isto é, sobre a forma como as pessoas constroem a realidade social.

O paradigma da cognição social foi dominante na Psicologia Social durante algumas décadas e orientou o interesse desta disciplina para uma questão fundamental: como é que os indivíduos processam informação e constroem os seus ‘esquemas’ mentais? Depois de apresentados alguns dos principais modelos sociocognitivos e as concepções de indivíduo inerentes a cada um dos modelos, é abordada uma temática central ao nível da comunicação interpessoal: a formação de impressões.

3.2.1. Cognição e meta-cognição

Segundo Hamilton (1981), a “cognição social estuda os processos de aquisição, transformação e recordação da informação social e dos fatores que influenciam esses processos, assim como a relação entre esses processos e os julgamentos efetuados pelo indivíduo” (p. 136). Por seu turno, Fiske e Taylor consideram que a “cognição social estuda a forma como as pessoas se definem e definem os outros” (1991, p. 1).

A expressão ‘cognição social’ foi utilizada pela primeira vez por Bruner e Tagiuri (1954), num célebre artigo sobre ‘*Person Perception*’. No entanto, esta expressão não captou na altura a atenção dos investigadores e só viria a tornar-se corrente nos anos 80, quando a perspetiva da cognição social se tornou dominante no seio da Psicologia Social.

A obra de Jones e Davis (1965) é geralmente apontada como assinalando o início da *cognição social* (Vala, 1993), constituindo um dos marcos⁶ do corte definitivo com o modelo S-O-R – que concebe o estímulo (S) e a resposta (R) como tendo uma existência *exterior* ao organismo (O) – e da emergência do modelo O-S-O-R (Markus & Zajonc, 1985). O modelo O-S-O-R vem salientar a *construção ativa* do ambiente por parte do indivíduo e atribuir uma posição de primazia às representações (esquemas, *scripts*, teorias implícitas, etc.) – estas são fatores constituintes do estímulo e modeladores da resposta.

⁶ O outro marco é a obra de Moscovici (1961), que assinala o início do paradigma da *sociedade pensante*, que será abordado noutra capítulo.

Com o ‘movimento da cognição social’ a psicologia social sofreu uma grande transformação nos seus objetos de interesse e nos seus métodos de pesquisa (e.g., Ostrom, 1984). A perspectiva da cognição social foi fortemente influenciada pelas teorias e métodos da psicologia cognitiva. Como resultado desta influência, a cognição social é marcada pela “metáfora do processamento da informação” (Bar-Tal & Kruglanski, 1988, p. 2).

Embora, de certa forma, a Psicologia Social tenha sido cognitiva a partir dos anos 40 (cf. Fiske & Taylor, 1991), a perspectiva da cognição social redefiniu as maiores questões em Psicologia Social (Bar-Tal & Kruglanski, 1988). Altamente ativa e dinâmica, esta perspectiva inspirou uma intensa atividade de pesquisa durante as últimas décadas.

Na opinião de Beauvois e Deschamps (1990), o paradigma da cognição social não é mais do que uma forma recente, repousando numa nova linguagem, de abordar um problema antigo na Psicologia Social: a construção social da realidade. Entendida neste sentido geral, “a cognição social é o processo pelo qual um indivíduo constrói e reconstrói o conhecimento da realidade social, e nesse sentido, produz ou reproduz esse conhecimento” (p. 4).

A apreensão teórica do processo de construção da realidade social tem suscitado questões e alimentado debates desde longa data. Um primeiro debate opõe as teorias para as quais o conhecimento é determinado pelos conjuntos, às teorias segundo as quais o conhecimento é determinado pelos elementos ou componentes. Para as primeiras, largamente inspiradas pela tradição da *Gestalt*, o conhecimento vai do todo para as partes (e.g., Asch, 1946), para as segundas, vai das partes para o todo (e.g., Anderson, 1974).

Um segundo debate opõe as teorias que atribuem um maior peso à informação em ‘bruto’ (os dados) no processo de conhecimento (e.g., Anderson, 1974), às teorias que dão maior relevância às concepções *a priori* por parte do indivíduo (e.g., Bruner & Tagiuri, 1954; Leyens, 1983/1985). Isto é, para as primeiras, o processamento da informação é dirigido pelas ‘teorias’ (*theory-driven* ou *top-down*), para as segundas, o processamento é guiado pelos ‘dados’ (*data-driven* ou *bottom-up*) (Cf. Caetano, 2000; Kahneman, 2012).

Um terceiro debate refere-se à natureza distintiva da cognição social. Enquanto alguns psicólogos sociais não veem diferenças substanciais entre *cognição* e *cognição social* (e.g., Simon, 1976), outros diferenciam claramente entre as duas (e.g., Beauvois & Deschamps, 1990; Zajonc, 1980). Por exemplo, Simon (1976) considera que os processos pelos quais o ‘cérebro humano’ manipula os objetos sociais não são diferentes daqueles pelos quais manipula os outros objetos. Outros autores recusam esta perspectiva, argumentando que a cognição social, também designada de ‘*hot cognition*’, é muito mais

representativa dos processos cognitivos do que os casos particulares analisados pelos psicólogos da 'cold cognition', despidos de todo o peso afetivo e dos pré-saberes sociais, e desprendidos de qualquer investimento pessoal e interação com o objeto (e.g., Zajonc, 1980). Como referem Bar-Tal e Kruglanski, o facto de os seres humanos serem simultaneamente "objetos de cognição e sujeitos cognicentes" (1988, p. 2) torna a cognição social qualitativamente distinta da percepção dos objetos inanimados.

Nos anos 80, a perspetiva cognitiva tornou-se claramente dominante entre os psicólogos sociais, pelo que a Psicologia Social tornou-se quase um *sinónimo* de Psicologia Social Cognitiva (Markus & Zajonc, 1985, p. 137). Esta focalização nos microprocessos cognitivos começou a ser seriamente contestada por alguns autores ainda nessa década. Bar-Tal e Kruglanski (1988) consideram que a perspetiva cognitiva se tornou tão radical quanto o behaviorismo.

O foco quase exclusivo nos processos intrapessoais e a pesada influência das teorias e métodos da psicologia cognitiva estão na origem da maior parte das críticas à perspetiva da cognição social. Alguns autores objetam a dominância da abordagem do processamento da informação (e.g., Bar-Tal & Kruglanski, 1988), outros salientam as limitações que advêm da negligência da motivação e do afeto (e.g., Zajonc, 1980), assim como do contexto social, histórico, cultural e as relações de poder (e.g., Amâncio, 2000; Doise, 1982).

3.2.2. Modelos cognitivos sobre o processamento de informação social

Numa obra de revisão de literatura dos estudos sobre cognição social até aos anos 90, Fiske e Taylor (1991) identificaram quatro visões gerais do indivíduo enquanto processador da informação social: 'buscador de consistência' (*consistency seeker*), 'cientista ingénuo' (*naive scientist*), 'economizador cognitivo' (*cognitive miser*) e 'estratégico' (*motivated tactician*).

Segundo Fiske e Taylor (1991), o primeiro modelo emergiu dos trabalhos sobre mudança de atitudes após a Segunda Guerra Mundial e perdurou até aos anos 60. As 'teorias do equilíbrio' conceptualizam o indivíduo enquanto 'buscador de consistência' motivado pelas discrepâncias percebidas nas suas cognições (e.g., Festinger, 1957; Heider, 1958). Nestas teorias, a ênfase é colocada nas discrepâncias *percebidas*, o que remete a atividade cognitiva para um papel central. A motivação desempenha também um papel central, visto que as teorias do equilíbrio consideram que o indivíduo muda as suas atitudes e crenças por razões motivacionais (redução da tensão causada pelas inconsistências percebidas).

O segundo modelo, dominante nos anos 60 e 70, conceptualiza o indivíduo enquanto 'cientista ingênuo'. As teorias da atribuição (e.g., Kelley, 1967) debruçam-se sobre a forma como o indivíduo explica o seu próprio comportamento e o dos outros. As primeiras formulações destas teorias avançaram com a hipótese de que o indivíduo, assemelhando-se a um cientista, e tendo tempo suficiente, consideraria todos os dados relevantes e chegaria à conclusão mais lógica. As 'distorções' ou os 'erros' no tratamento da informação resultariam, principalmente, da interferência de motivações 'irracionais', ou de uma simples falha na informação disponível. Na opinião de Fiske e Taylor (1991), as teorias da atribuição constituem, em primeiro lugar, um modelo prescritivo ou normativo: como as pessoas deveriam fazer os seus julgamentos sociais se dispusessem de informação completa e tempo suficiente para a analisar. No entanto, no dia a dia, os indivíduos fazem frequentemente atribuições de uma forma pouco cuidadosa e relativamente irrefletida, não tendo tempo nem motivação para analisar cuidadosamente a informação disponível nem para procurar informação complementar.

Dos anos 70 até final dos anos 90 predominou o terceiro modelo, que conceptualiza o indivíduo enquanto 'economizador cognitivo', modelo que na opinião Fiske e Taylor (2013) traduz o que as pessoas fazem e não o que deviam fazer nos seus julgamentos sociais. O ponto fulcral deste modelo é que os indivíduos são conceptualizados como processadores de informação de capacidade limitada, podendo lidar unicamente com uma pequena quantidade de informação, num dado momento (e.g., Hamilton, 1979). Assim, adotam estratégias para simplificar problemas complexos. Estas estratégias podem não produzir respostas normativamente 'corretas', mas aumentam a eficiência: as pessoas procuram soluções rápidas e não necessariamente as mais apropriadas. Consequentemente, os erros e enviesamentos no tratamento da informação são considerados como fruto de características inerentes ao próprio sistema cognitivo e não resultado da interferência de motivações 'irracionais'. Neste modelo, tal como no anterior, a cognição desempenha um papel central, sendo descurado o papel da motivação, com exceções isoladas.

No entanto, a ampla pesquisa desenvolvida no âmbito do terceiro modelo tornou clara a extrema importância da motivação e da emoção. Tendo desenvolvido sofisticados modelos sobre os processos cognitivos, os investigadores começaram a apreciar de novo as importantes influências da motivação na cognição (e.g., Showers & Cantor, 1985).

No início dos anos 90 dá-se a emergência do quarto modelo, que conceptualiza o indivíduo enquanto processador 'estratégico'. Segundo este modelo, os indivíduos têm múltiplas estratégias cognitivas ao seu dispor, sendo estas usadas em função das motivações específicas. Por vezes, o indivíduo 'estratégico' escolhe defensivamente, realizando julgamentos sobre si e sobre os outros de

modo a preservar a sua autoestima, sem preocupações com a precisão daqueles. Outras vezes, processa a informação de forma cuidadosa e exaustiva, tentando aumentar o nível de rigor dos seus julgamentos e avaliações. Tal depende das características da situação, das competências e os interesses dos indivíduos, e da estratégia que garante maior adaptabilidade na interação social específica. Assim, este modelo vem de novo reconhecer a importância da motivação, da emoção e do contexto. Em vez de um indivíduo 'limitado' a cometer 'erros' no processamento da informação, surge um indivíduo 'estratégico', capaz de controlar os seus julgamentos e os seus comportamentos de modo a preservar a sua imagem pública de adequação às normas sociais vigentes (Cf. Kahneman, 2012; Pereira & Costa-Lopes, 2012; Snyder, 1995).

3.2.3. Formação de impressões

Como foi referido no ponto anterior, a ideia fulcral do modelo 'economizador cognitivo' é que os indivíduos têm capacidades cognitivas limitadas, podendo lidar unicamente com uma pequena quantidade de informação num dado momento. A ampla pesquisa desenvolvida no âmbito deste modelo conduziu à opinião de que o *grupo*, preferencialmente à *pessoa*, seria a unidade central da cognição social. Assim, Fiske e Neuberg (1990) argumentam que os processos de formação de impressões baseados nas categorias sociais têm prioridade sobre os sustentados nos atributos pessoais. Dadas as limitações inerentes ao sistema cognitivo, é mais simples (requer menos esforço) e mais eficiente (requer menos tempo) para o observador usar informação categorial para a formação de impressões acerca dos indivíduos pertencendo a um determinado grupo, do que analisar cada pessoa numa base puramente individual.

De acordo com Fiske e Neuberg (1990), as pessoas formam impressões dos outros através de uma variedade de processos que estão ligados a um *continuum*, refletindo o grau com que os indivíduos utilizam atributos particulares da pessoa-alvo. Num dos pólos do *continuum* estão os processos baseados na categoria (*category-based*): usam a categoria de pertença da pessoa-alvo com relativa exclusão dos seus atributos particulares. No pólo oposto, estão os processos sustentados nos atributos pessoais (*attribute-based*): utilizam os atributos particulares da pessoa-alvo com relativa exclusão das suas pertenças categoriais.

O modelo de Fiske e Neuberg (1990) assenta em cinco premissas: os indivíduos dão prioridade aos processos baseados em categorias; a interpretação do ajustamento entre a categoria e os atributos determina o uso do contínuo; o uso do contínuo é mediado por mudanças no nível de atenção; a

motivação influencia a formação de impressões de acordo com a interdependência estrutural; as influências motivacionais também são mediadas pela atenção e pela resposta interpretativa aos atributos da pessoa-alvo.

Relativamente à primeira premissa deste modelo, interessa referir que a prioridade dos processos baseados na categoria se manifesta em dois aspetos: os indivíduos tentam num primeiro momento 'encaixar' a pessoa numa categoria específica, e só se esse 'encaixe' se revelar muito desajustado é que vão passar para a fase seguinte, que exige mais atenção e maior esforço cognitivo, formando as suas impressões a partir dos atributos pessoais.

Na aceção de Fiske e Neuberg (1990), a formação de impressões desenvolve-se em vários estádios, o primeiro dos quais, o estádio de 'categorização inicial', ocorre imediatamente quando o observador se defronta com a informação (cor da pele, vestuário, pronúncia, etc.) suficiente para indiciar uma categoria social significativa. Tal estádio ocorre prontamente quando o indivíduo é confrontado com a pessoa-alvo e é extremamente rápido. Este estádio inicial indica a *saliência* da categorização social, nomeadamente de vários tipos 'básicos' de categorias (e.g., sexo, idade). Outros tipos de categorização mais subordinados (e.g., profissão), podem ou não ocorrer neste passo inicial, dependendo de quão óbvios se tornam no contexto particular. No entanto, este modelo não explica por que determinados tipos de categorias são 'cronicamente salientes', e em que medida a acessibilidade de determinado tipo de categorias sociais decorre do contexto histórico e cultural.

Recentemente, a pesquisa em 'cognição social situada' tem tentado colmatar esta lacuna (Garrido, Azevedo, & Palma, 2011), mas continua a privilegiar os 'efeitos situacionais' a nível micro. De facto, a pesquisa na área da cognição social só recentemente começou a ter em consideração as assimetrias de poder e estatuto entre grupos e seu impacto na percepção de pessoas e grupos, aspeto que será desenvolvido em capítulos posteriores.

3.3. Heurísticas e processos de tomada de decisão

Neste capítulo, abordamos as heurísticas e ‘enviesamentos’ cognitivos mais estudados pela literatura sobre tomada de decisão e processos de negociação. Este capítulo tem por objetivo consciencializar os estudantes para o impacto das heurísticas no processamento da informação social e as suas implicações nas decisões quotidianas em situações interpessoais ou intergrupais.

3.3.1. Processos de negociação de conflitos

Na opinião de Jesuíno (1992), “a negociação é, essencialmente, um processo de tomada de decisão num contexto de interacção estratégica ou de interdependência” (p. 7). Neste sentido, implica, um mínimo de dois participantes (indivíduos, grupos ou organizações), cujas decisões são mutuamente contingentes. Na opinião do autor, os modelos psicossociais sobre o processo de negociação visam colmatar algumas das lacunas dos modelos tradicionais desenvolvidos no seio da Teoria de Jogos, a qual é aplicável, sobretudo, aos jogos de *soma nula*, ou seja, às situações em que os ganhos de um participante são obtidos à custa das perdas do outro. Em termos gerais, a Teoria de Jogos centra-se em critérios de ‘racionalidade’ que otimizam as decisões tomadas num contexto competitivo, prescindindo dos processos de interacção. As limitações dessa teoria para o estudo dos processos de negociação podem também ser atribuídas à sua centralização nos resultados, em detrimento dos processos. Ora, uma negociação caracteriza-se fundamentalmente pelo jogo das propostas e contrapropostas entre as partes. Tais limitações conduziram à formulação de modelos *dinâmicos* em que o objeto de estudo se centra nos processos negociais, ou seja, nas interacções conducentes a um acordo entre os respetivos participantes.

Os modelos psicossociais estabelecem como condições necessárias para a negociação a presença de interacção estratégica e, conseqüentemente, de uma informação incompleta (Jesuíno, 1992). Estes modelos têm em consideração o facto dos participantes terem a possibilidade de manipular as expectativas dos outros quer no que se refere à estrutura da situação (i.e., ao conteúdo da matriz de ganhos e de perdas) quer no que se refere às suas próprias atitudes relativamente ao risco (i.e., as funções de utilidade e comportamento negociais). Tal manipulação de expectativas é exercida através da comunicação entre as partes envolvidas no processo negocial. Nesta perspetiva, “a negociação consiste essencialmente na manipulação da informação com vista à optimização dos interesses próprios, num contexto de interdependência” (Jesuíno, 1992, p. 15). Desta definição decorre que a negociação está

associada à transmissão de informação à outra parte, informação essa que pode ser exata, inexata ou indeterminada (como é o caso da ameaça).

Os modelos psicossociais centram-se predominantemente na análise das estratégias e táticas de negociação que têm lugar nos mais diversos contextos, procurando articulá-las com os fatores tanto estruturais como psicológicos. No âmbito da Psicologia Social, os processos de negociação têm sido abordados a diferentes níveis de análise, segundo ordem crescente de complexidade: 1) análise dos processos de negociação *interpessoais*, envolvendo apenas dois participantes; 2) análise dos processos de negociação *intragrupais*, ou seja, que envolvem mais de dois participantes, e que levam por vezes à formação de coligações; 3) análise dos processos de negociação *intergrupais*, ou seja, que envolvem dois ou mais grupos e/ou organizações, sendo conduzidas, geralmente, por representantes dispendo de mandato de amplitude variável. Esta situação apresenta uma complexidade adicional dado que articula dois processos negociais: o que decorre no interior de cada um dos grupos representados (intragrupal) e o que tem lugar entre os grupos (intergrupal); 4) análise dos processos de *negociação assistida*, ou seja, que envolvem a intervenção de terceiros sob a forma de *mediação* (em que o terceiro atua apenas como um facilitador, sem poderes para decidir quanto ao desfecho do conflito) ou *arbitragem* (em que o terceiro dispõe de poderes para decidir quanto à solução a adotar) (Jesuino, 1992).

Neste capítulo, abordamos brevemente os modelos cognitivos, deixando de fora o impacto das identidades sociais e do contexto cultural, aspetos que serão abordados em capítulo posterior. Assim, este capítulo abrange, sobretudo, o primeiro nível de análise (Doise, 1992), uma vez que nos vamos centrar na forma como o indivíduo ‘constroi’ (perceciona) a situação de negociação e o modo como tal influencia as suas estratégias negociais.

Na aceção de Monteiro (1993), “na negociação, duas ou mais partes em conflito procuram encontrar uma plataforma de acordo que evite a confrontação direta. Procurar um acordo significa, no entanto, e antes de mais, tomar decisões conjuntas a partir de um leque de decisões alternativas parciais” (p. 347). Segundo a autora, a adoção desta perspetiva para o estudo da negociação de conflitos significa que: a) cada parte negocial é um órgão de decisão; b) os comportamentos são analisados enquanto escolhas apoiadas em julgamentos e avaliações sobre a própria situação negocial; c) cada uma das partes toma em consideração a informação disponível sobre essa situação, analisa o comportamento da outra parte, prediz o que irá acontecer em seguida e avalia as suas potenciais consequências; d) existem padrões cognitivos ‘criados’ pela própria situação e contextos negociais.

É importante não esquecer que as decisões são efetuadas no contexto de sistemas sociais, organizacionais e culturais complexos que têm restrições legais e suportes históricos. Por exemplo, é

fácil imaginar a complexidade envolvida na negociação de um tratado internacional, envolvendo várias nações e abrangendo aspetos técnicos como é o caso do Acordo sobre o Clima (Paris Agreement, 2015).

A perspetiva cognitiva postula que a raiz do problema dos resultados ‘subóptimos’ nos processos de negociação está nas limitadas capacidades do negociador para selecionar, memorizar e recuperar informação da memória, isto é, o negociador é conceptualizado enquanto *economizador cognitivo*: um indivíduo que apresenta uma tendência geral para uma certa economia mental, como vimos no capítulo precedente. Como resultado das limitações cognitivas, os negociadores, consciente ou inconscientemente, confiam em heurísticas e esquemas que ajudam a selecionar e a processar rapidamente a informação disponível.

As heurísticas são regras implícitas que simplificam o processo de tomada de decisão. Segundo Tversky e Kahneman (1974), “as pessoas confiam num número limitado de heurísticas que permitem reduzir a complexidade da tarefa de calcular probabilidades no quotidiano. Em geral, estas heurísticas são úteis, mas às vezes conduzem a erros graves e sistemáticos” (p. 3). Já os esquemas são estruturas cognitivas que contêm informação sobre uma situação particular ou classes de situações, isto é, são ‘mapas mentais’ que vamos construindo em função das observações e experiências prévias. Os esquemas tendem a guiar o processamento da informação, dirigindo a atenção e a memória, contribuindo, assim, para que certos acontecimentos sejam notados e recordados enquanto outros são ignorados ou esquecidos. A literatura dominante em cognição social destaca que os esquemas são autoperpetuadores, uma vez que as pessoas tendem a notar e a recordar a evidência que suporta as suas pré-concepções, mas evidencia também a sua maleabilidade (Cf. Bartlett, 1932/1995; Garcia-Marques & Hamilton, 1996; Kahneman, 2012).

Resumindo, a perspetiva cognitiva da negociação foca-se no modo como os indivíduos selecionam, processam e usam a informação durante o processo negocial. No seu esforço para compreender o papel da cognição e tomada de decisão na negociação, os investigadores identificaram um certo número de efeitos cognitivos com importantes repercussões nos processos de decisão (Kahneman, 2012).

3.3.2. Heurísticas, esquemas e guiões

As pessoas têm ‘teorias implícitas’ acerca do processo de negociação. A maior parte destas teorias diz respeito aos procedimentos a efetuar em qualquer situação de negociação: os guiões (*scripts*)

negociais. Os guiões são esquemas que descrevem as sequências apropriadas ou esperadas de acontecimentos em determinado tipo de situação (Cf. Bartlett, 1932/1995; Fiske e Taylor, 1991). No caso específico dos guiões negociais, entre outras características, estes incluem, geralmente, pressupostos acerca do comportamento que é justo ou apropriado esperar de si próprio e dos outros. De seguida, referimos alguns dos mais estudados.

O '*mito do bolo fixo*' consiste em considerar os interesses das duas partes em conflito como opostos: "o que tu ganhas eu perco" (Pruitt & Carnevale, 1993, p. 85). Este pressuposto (também denominado 'soma nula' ou 'ganhador-perdedor') faz com que a resolução de problemas pareça inviável, encorajando o comportamento contencioso, a adoção de posicionamentos rígidos, ou o abandono prematuro do processo negocial. Por exemplo, numa questão de negociação múltipla, o '*mito do bolo fixo*' leva cada negociador a pressupor que o outro tem as mesmas prioridades que o próprio nas diversas questões. Este julgamento da situação pode inibir a descoberta de uma solução '*ganhador-ganhador*' quando as questões de negociação têm potencial para a ajuda mútua (Thompson & Hastie, 1990). Isto é, as duas partes não reconhecem a complementaridade de interesses, cada uma pensa que as prioridades do outro são as mesmas que as suas, não alcançando o acordo ótimo para ambas as partes.

Um exemplo ilustrativo desta questão é o conflito entre duas pessoas por causa de uma laranja que ambas pretendem. À primeira vista, a solução ideal seria dividir a laranja ao meio, atribuindo metade para cada uma. Esta solução corresponde a uma orientação *distributiva* da negociação, uma vez que cada pessoa acha que perdeu a metade que a outra obteve, e vice-versa. No entanto, uma negociação mais cuidada, poderia permitir às partes exprimirem as suas necessidades e chegar, por exemplo, à conclusão de que uma delas só pretendia a laranja para lhe beber o sumo, enquanto a outra pessoa só desejava a laranja para lhe raspar a casca para fazer um bolo. A introdução destas duas dimensões (a casca e o sumo) permitiria, assim, a adoção de uma orientação *integrativa*, maximizando os benefícios de ambas as pessoas: todo o sumo para uma e toda a casca para a outra (Fischer & Ury, 1981; *in* Monteiro, 1993, p. 345).

Pruitt e Carnevale (1993) referem que o '*mito do bolo fixo*' está relacionado com o conceito de *falso consenso*: as pessoas tendem a acreditar que os outros têm visões ou prioridades que são semelhantes às suas próprias, isto é, as pessoas sobreestimam a consensualidade das suas próprias respostas. Numerosos estudos têm demonstrado que o '*mito do bolo fixo*' constitui um obstáculo à criatividade e imaginação e impede a descoberta de soluções integrativas nas mais diversas interações no quotidiano (Kahneman, 2012).

Os estudos têm também demonstrado que o conflito pode promover o *pensamento rígido*, isto é, a tendência para dicotomizar a informação, para atribuir valores extremos e para não ver as relações entre conceitos. O pensamento rígido tende a inibir a criatividade e a resolução de problemas, como ilustra um estudo realizado por Carnevale (1991; *in* Pruitt & Carnevale, 1993), em que o autor manipulou as expectativas dos participantes face à negociação: numa das condições experimentais, os participantes esperavam entrar numa negociação hostil e competitiva; na outra condição, os participantes esperavam entrar numa negociação cooperativa. Em ambas as condições experimentais, os participantes foram empenhados numa tarefa de categorização não relacionada com a negociação: pedia-se-lhes para avaliarem a qualidade de vários exemplares (e.g., 'autocarro', 'camelo') de determinadas categorias (e.g., 'transportes'). Verificou-se que os participantes que esperavam entrar numa negociação competitiva hostil, apresentaram menor capacidade para ver as relações entre os conceitos. Por exemplo, foram menos capazes de indicar exemplares não prototípicos das categorias (e.g., 'camelo' como exemplar da categoria 'veículos'). Estes resultados sugerem que a mera antecipação de uma interação competitiva leva as pessoas a ver o mundo em categorias mais restritas, discretas, o que pode inibir o pensamento criativo e dificultar o encontro da solução ótima para o desfecho da negociação.

Quanto aos tipos de heurística, tem-se, por um lado, a '*heurística da disponibilidade*', *segundo a qual* os indivíduos tendem a julgar como mais prováveis os acontecimentos que recordam melhor, por serem mais salientes ou mais recentes do que acontecimentos de igual frequência, mas cujas instâncias não são tão facilmente recordadas (Tversky & Kahneman, 1974). As decisões estratégicas são frequentemente influenciadas pelos julgamentos acerca da probabilidade de certos tipos de acontecimentos. Usando a '*heurística da disponibilidade*', os indivíduos consideram como provável um acontecimento futuro se for fácil recordar as ocorrências passadas desse acontecimento. Os julgamentos de probabilidade de um acontecimento são baseados na recordação das ocorrências passadas. Geralmente, os acontecimentos que ocorrem frequentemente são mais fáceis de recordar do que os acontecimentos pouco frequentes. O mesmo se verifica com os acontecimentos dramáticos vividos e com os acontecimentos mais recentes. Por estas razões, a '*heurística da disponibilidade*' pode '*distorcer*' consideravelmente os julgamentos de probabilidade.

Por outro lado, a '*heurística da representatividade*' traduz-se no facto dos indivíduos efetuarem um julgamento com base nas características mais '*óbvias*' do objeto de julgamento, ignorando dimensões mais subtis (Tversky & Kahneman, 1974). A '*heurística da representatividade*' tem várias facetas: a) insensibilidade ao nível de base (*baseline*): ao avaliar a probabilidade de determinado acontecimento as pessoas têm tendência a descurar o '*nível de base*', sempre que dispõem de outra informação descritiva

ainda que irrelevante; b) insensibilidade à dimensão da amostra: tendência para não ter em consideração a dimensão amostral, generalizando a partir de um número reduzido de exemplos; c) subavaliação do acaso: tendência para considerar que as sequências produzida aleatoriamente têm, elas próprias, uma confirmação aleatória, mesmo quando essa sequência é demasiado curta para que tais expectativas sejam válidas estatisticamente; d) correlação ilusória: tendência para considerar como mais provável a correlação entre dois acontecimentos particulares do que um conjunto mais global de ocorrência de que essa relação faz parte.

Na opinião de diversos autores, a 'heurística da representatividade' pode estar subjacente à tendência para os negociadores confiarem demasiado em analogias históricas. Se um incidente histórico está muito saliente na memória, ou parece representativo de uma situação corrente, pode exercer maior influência na decisão corrente do que seria desejável. Isto pode levar os negociadores a esquecer outros acontecimentos, possivelmente mais adequados (Cf. Ghilani, Luminet, Erb, Flassbeck, Rosoux, Tames & Klein, 2017; Schwenk, 1988).

As heurísticas da disponibilidade e da representatividade podem afetar consideravelmente as estratégias negociais. Quando é fácil para os negociadores recordar as instâncias prévias em que foram empregues táticas contenciosas, torna-se mais elevada a probabilidade de usar de novo tais táticas. Isto é, quando uma determinada forma de resolver os problemas é facilmente recordada, torna-se uma estratégia mais provável em detrimento de outras. Contudo, a recordação das consequências desastrosas de um comportamento contencioso no passado pode criar o desejo, em ambos os negociadores, de não reincidir em tais estratégias (Friedman, 1989). Assim, a recordação das consequências do uso de táticas contenciosas, relações hostis ou não-acordo, pode diminuir a sua probabilidade de ocorrência (Kahneman, 2012).

Outra heurística é aquela que envolve a '*âncoragem*' e o '*ajustamento insuficiente*', que são estratégias de simplificação que se traduzem na escolha de um ponto de referência relativamente arbitrário (*âncora*) que vai influenciar o julgamento. Isto é, os indivíduos fazem estimativas baseadas num valor inicial (derivado da recordação de acontecimentos anteriores ou qualquer outra informação disponível) e, em seguida, procedem a ajustamentos insuficientes, a partir dessa âncora, para estabelecer um valor final. Desse modo, no processo de negociação, a oferta inicial efetuada pelo outro negociador tem uma influência particularmente forte nas exigências e nas concessões subsequentes. Isto pode refletir o uso das heurísticas da ancoragem e do ajustamento se se considerar que a primeira oferta serve como âncora (Neale & Bazerman, 1991). O tipo de âncora mais frequente é o *statu quo*,

isto é, a situação existente na altura da negociação (Pruitt & Carnevale, 1993), o que favorece uma parte sobre a outra, nomeadamente os grupos dominantes.

Outro aspeto a ser levado em consideração é a forma como as questões são enquadradas, que constitui um aspeto subtil da tomada de decisão em situações de incerteza com implicações diretas no processo de negociação. A importância do *'enquadramento'* é ilustrada pela metáfora da garrafa 'meio cheia' ou 'meio vazia', que embora traduzindo a mesma realidade objetiva, correspondem a atitudes diferentes: enfoque nas 'perdas' ou nos 'ganhos' (Jesuino, 1992).

De acordo com a teoria proposta por Kahneman e Tversky (1979), em situações de incerteza, as pessoas reagem às perdas e aos ganhos com diferentes níveis de intensidade: são mais sensíveis às perdas do que aos ganhos. Um dos corolários desta teoria é que situações com resultados objetivos idênticos podem suscitar diferentes opções, consoante a forma como são formuladas. Jesuino (1992) refere, a este propósito, uma experiência em que se procurou verificar como as pessoas reagiam à forma como eram formuladas as consequências do tratamento do cancro do pulmão por intervenção cirúrgica ou por radiação. Um grupo de participantes recebeu a informação em termos da percentagem de indivíduos que sobreviveram a um e outro tratamento (enquadramento em termos de ganhos). O outro grupo recebeu exatamente a mesma informação, mas em termos de mortalidade (enquadramento em termos de perdas). Os resultados observados foram bastante expressivos: o número de participantes que escolheu a terapia por radiação foi de 18% no primeiro grupo – formulação em termos de sobrevivência –, subindo para 44% no segundo grupo – formulação em termos de mortalidade.

Os estudos demonstram que há maior probabilidade de alcançar um acordo negocial quando a situação é formulada em termos de ganhos do que quando era formulada em termos de perdas, o que pode ser explicado pela âncora escolhida. Um representante sindical numa negociação salarial pode, por exemplo, adotar como âncora o salário anterior, a oferta inicial da administração ou o limite mínimo aceitável pelo sindicato. Cada uma destas âncoras tem implicações diferentes.

Kahneman e Tversky (1979) enfatizam a importância da *aversão à perda* no enquadramento. Diversas investigações sugerem que as pessoas estão mais motivadas para minimizar as perdas do que para maximizar os ganhos (Kramer, 1989; Taylor, 1991). Consequentemente, é mais difícil obter uma concessão que signifique 'perder' do que uma que signifique 'não ganhar'. Uma vez que a perda é percebida como mais negativa do que um ganho equivalente é percebido como positivo, as concessões feitas com um enquadramento em termos de perdas parecem maiores, e mais difíceis de fazer, do que concessões equivalentes efetuadas com um enquadramento em termos de ganhos. Como resultado, os

negociadores com um enquadramento em termos de perdas poderão ser mais resistentes a fazer concessões do que os negociadores com um enquadramento em termos de ganhos.

O tipo de linguagem usada no processo de negociação – a forma como as diversas propostas e argumentações vão sendo verbalmente formuladas – induz enquadramentos em termos de ganhos ou de perdas, e nesta sequência, os negociadores são influenciados pelo enquadramento refletido na linguagem do outro negociador (Putnam & Holmes, 1992).

Como vimos ao longo deste capítulo, a investigação realizada no âmbito da perspectiva cognitiva tende a focar-se nas cognições individuais durante a negociação, isto é, nos processos de seleção, tratamento, memorização e recuperação da informação, e de que forma tais processos cognitivos condicionam as estratégias negociais. Os processos referidos tendem a interagir e a reforçar-se mutuamente numa dada situação, conduzindo frequentemente a resultados menos satisfatórios pelo facto das pessoas não se aperceberem do eventual potencial integrativo da negociação, isto é, da possibilidade de alcançar acordos do tipo ganhador-ganhador. Numerosos estudos sugerem que a aprendizagem e o *feedback* desempenham um papel importante na negociação. No entanto, alguns destes processos mostram-se bastante resistentes à mudança. A compreensão da ‘resistência’ à mudança exige a convocação de outros níveis de análise, como veremos nos capítulos seguintes.

3.4. Atitudes: funções, estrutura e mudança

Gordon Allport considerou o conceito de atitude como “o mais distintivo e o mais indispensável da psicologia social” (1954/1979, p. 43), afirmação que ainda hoje reúne elevado consenso. Porque razão o conceito de atitude se tornou tão popular na Psicologia Social? Porque o estudo das atitudes pretende ajudar a prever o comportamento dos indivíduos. Além disso, a promoção da mudança de atitudes e de comportamentos tem sido uma das mais importantes áreas de aplicação da Psicologia Social. Neste capítulo, abordamos alguns dos modelos clássicos no estudo das atitudes e discutimos a relação entre atitudes e comportamento e a mudança de atitudes.

3.4.1. Perspetivas sobre as atitudes e suas funções

O conceito de atitude foi introduzido na Psicologia Social por Thomas e Znaniecki (1918) num trabalho sobre os processos de aculturação dos imigrantes polacos nos EUA: “Por atitudes entendemos um processo de consciência individual que determina atividades reais ou possíveis do indivíduo no mundo social” (p. 22). Nesta primeira definição, o conceito de atitude permitia estabelecer uma ligação entre o psicológico e o cultural, constituindo, por isso mesmo, um objeto de análise específico da Psicologia Social. No entanto, definições posteriores do conceito negligenciaram a vertente cultural ao considerar a atitude como um estado de ‘prontidão mental’, tendo esta concepção dominado durante largos anos no seio da disciplina (Jaspars & Fraser, 1984), como podemos constatar em algumas definições posteriores deste conceito.

No célebre artigo em que apresenta a fundamentação para a medição científica das atitudes através de escalas de opinião, Thurstone (1928) considera que uma ‘atitude’ corresponde a um conjunto de inclinações, sentimentos e pensamentos acerca de um assunto específico enquanto uma ‘opinião’ corresponde à expressão verbal de uma atitude. Por seu turno, Allport formulou uma das mais influentes definições do conceito: “Atitude é um estado de preparação mental ou neural, organizado através da experiência e exercendo uma influência dinâmica sobre as respostas individuais a todos os objetos ou situações com que se relaciona” (1935 *in* Lima & Correia, 2013, p. 203).

Algumas décadas depois, muitas definições continuavam a seguir esta linha de pensamento. Assim, para Rosenberg e Hovland (1960) as atitudes são “predisposições para responder a determinada classe de estímulos com determinada classe de respostas” (p. 3). Estas classes de respostas são

especificadas como: afetivas (relativas a sentimentos: gostar e não gostar); cognitivas (relativas a crenças, opiniões e ideias acerca do objeto atitudinal); e comportamentais (relativas às intenções e tendências comportamentais face ao objeto da atitude). Este modelo, prevendo três tipos de ‘classes de respostas’, veio a ficar conhecido como modelo ‘tridimensional’ das atitudes, estando implícita a consonância entre as respostas afetivas, cognitivas e comportamentais.

Contrariamente a este modelo tridimensional, outros autores propuseram conceptualizações de atitude que enfatizam o caráter avaliativo da mesma como o mais importante ou mesmo o único componente. Por exemplo, Petty e Cacioppo (1981) consideram que o termo atitude deve ser usado para referir um sentimento avaliativo, positivo ou negativo, acerca de uma pessoa, objeto ou entidade. Na mesma linha de ideias, para Ajzen (1988) a atitude é uma “predisposição para responder de forma favorável ou desfavorável a um objeto, pessoa, instituição ou acontecimento” (p. 4). Estas concepções foram denominadas de modelo ‘unidimensional’ das atitudes, uma vez que focam apenas uma das suas componentes, a avaliativa. Em consequência destas restrições, os defensores deste modelo unidimensional distinguem o conceito de atitude do conceito de crença e também do conceito de intenção comportamental, incorporando assim a literatura que foi demonstrando as inconsistências entre atitudes e comportamentos.

Um dos modelos unidimensionais mais testados empiricamente foi o de Fishbein e Ajzen (1975). Este modelo estabelece a distinção entre crenças, atitudes, intenção comportamental e comportamento. Assim, é um modelo que não descreve a estrutura das atitudes como o de Rosenberg e Hovland (1960), mas sim as relações entre as crenças, as atitudes e as intenções comportamentais. Segundo Fishbein e Ajzen (1975), a ‘crença’ corresponde aos pensamentos e conhecimentos da pessoa acerca do objeto da atitude. A ‘atitude’ corresponde à avaliação positiva ou negativa desse objeto e a ‘intenção comportamental’ à predisposição para ter certo tipo de ação relativamente ao objeto de atitude, ou seja, a prontidão para agir de determinada forma. Mas a intenção comportamental não implica que o comportamento venha necessariamente a acontecer. Tal depende de um conjunto de fatores, entre os quais as ‘normas subjetivas’.

Numa obra em que tentam sistematizar as diversas perspetivas sobre este tema, Eagly e Chaiken (1993) definiram a atitude como um construto hipotético referente à “tendência psicológica que se expressa numa avaliação favorável ou desfavorável de uma entidade específica” (p. 1). Ao referir que se trata de um construto hipotético, os autores salientam que as atitudes não são diretamente observáveis, constituindo uma variável latente explicativa da relação entre a situação em que o indivíduo se encontra

e o seu comportamento, isto é, trata-se de uma inferência sobre processos psicológicos internos efetuada a partir da observação do comportamento (verbal ou motor).

Ao referir que se trata de uma tendência psicológica, os autores afirmam que esta tendência tem alguma estabilidade temporal (maior que a dos estados de humor passageiros, mas menor que a dos traços de personalidade). As atitudes expressam-se através de um julgamento avaliativo, sendo esta uma das características que reúne maior consenso entre os diferentes autores. Esse julgamento avaliativo tem três características principais: a direção (posição favorável vs. desfavorável); a intensidade (posição extremada vs. moderada); e a sua acessibilidade cognitiva, isto é, a probabilidade de ser ativada na memória quando o indivíduo é confrontado com o objeto da atitude (e.g., Fazio, 1995). Esta última dimensão está relacionada com a forma como a atitude foi aprendida e com a frequência com que é utilizada pelo indivíduo.

Resumindo, o conceito de atitude surge para designar diferentes reações individuais organizadas em torno de um tema comum (determinado objeto, pessoa ou entidade), manifestadas através de diferentes tipos de respostas e revelando estabilidade. Este conceito é um instrumento conceptual elaborado para tentar explicar uma estrutura relativamente estável de elementos: avaliativos (“considero bem ou mal”); afetivos (“gosto ou não gosto”); e comportamentais (“quero ou não quero fazer tal coisa”). A utilidade deste conceito provém da sua economia em prever o comportamento verbal e motor de um interlocutor, devido à estabilidade organizadora que está subentendida (o que não significa que a atitude em relação a determinado objeto não mude ao longo do tempo).

Não sendo a atitude algo diretamente observável, ela só pode ser abordada indiretamente, com a ajuda de indicadores. As medidas de autorrelato, como as opiniões expressas em ‘escalas de atitudes’ (escalas de Thurstone, Likert, etc.), são consideradas medidas ‘diretas’ por comparação com outras medidas mais ‘indiretas’ de natureza corporal (respostas psicofisiológicas: respostas galvânicas da pele, dilatação da pupila, etc.), comportamental e cognitiva (para uma revisão, ver Lima & Correia, 2013).

Embora muitos investigadores continuem a defender que estamos motivados para estabelecer uma rede de consistência entre opiniões, comportamentos e sentimentos, estes diferentes indicadores não produzem necessariamente resultados idênticos. De facto, comportamo-nos muitas vezes de forma diferente daquela que as nossas palavras poderiam fazer esperar, e nem sempre exprimimos o que pensamos, o que se traduz em inúmeros desafios para o estudo das atitudes.

Além dos debates já mencionados acerca do estudo das atitudes, permanece a importante questão: Para que servem as atitudes? A resposta a esta questão tem seguido quatro vias: as teorias que salientam as funções motivacionais, as teorias que destacam as funções cognitivas, as teorias que fazem

sobressair o papel de orientação para a ação e as teorias que evidenciam as funções sociais (Lima & Correia, 2013).

As abordagens que salientam as funções motivacionais tiveram origem em autores de formação psicanalítica (e.g., Katz, 1960). A perspectiva de Katz, designada como funcionalista, representa uma tentativa de compreender as razões que levam as pessoas a manter as suas atitudes. Segundo o autor, as razões encontram-se “ao nível das motivações psicológicas e não ao nível do acaso dos acontecimentos e circunstâncias exteriores. A menos que conheçamos as necessidades psicológicas que sustentam uma atitude, estamos em má posição para predizer o quando e como da sua medição” (1960, p. 170).

Herek (1986) sistematizou essas funções em duas grandes categorias: as funções instrumentais ou avaliativas e as funções simbólicas ou expressivas. As primeiras prendem-se com uma avaliação de custos e benefícios da atitude, optando o indivíduo pela atitude que lhe permite obter o melhor ajustamento social, maximizando as recompensas e minimizando as punições sociais. As segundas referem-se à utilização das atitudes enquanto forma de transmitir os valores ou identidades, permitindo ao indivíduo proteger-se contra conflitos internos ou externos, e preservar a sua imagem pública.

No que diz respeito às funções cognitivas, isto é, ao seu impacto no processamento da informação social, as perspectivas atuais enraízam-se nos estudos dos autores cognitivistas dos anos 50 que, partindo de pressupostos motivacionais, procuraram mostrar a importância de determinados princípios gerais na forma como se organiza a cognição humana. Duas abordagens merecem particular destaque pela importância que vieram a assumir: a teoria do equilíbrio (Heider, 1958) e a teoria da dissonância cognitiva (Festinger, 1957).

Heider (1958) considerou o princípio do ‘equilíbrio’ como o princípio organizador do ‘ambiente subjetivo’ do indivíduo, i.e., a forma como este percebe o meio em que vive. A teoria pressupõe que este ambiente subjetivo pode ser representado graficamente sob a forma de tríades, envolvendo a pessoa (P) que percebe, a entidade, pessoa (O) ou objeto (X), e a relação, isto é, a atitude positiva (+) ou negativa (-) que une duas pessoas ou uma pessoa e um objeto. Nem todas as tríades têm o mesmo valor para o indivíduo. As tríades equilibradas são aquelas em que o indivíduo percebe concordância de posição em relação a alguém de quem gosta ou discordância em relação a alguém de quem não gosta. As situações desequilibradas correspondem aos casos em que o indivíduo percebe discordância em relação a pessoas de quem gosta ou concordância em relação a pessoas de quem não gosta. Assim, Heider define equilíbrio como um “estado harmonioso em que as entidades que estão em interação na situação e os seus sentimentos se ajustam sem tensão” (1958, p. 205). Neste sentido, postula o

princípio do 'equilíbrio' como organizador da construção do ambiente subjetivo: as situações 'equilibradas' são preferidas uma vez que evitam a tensão psicológica.

A aplicação deste princípio produz consequências práticas em termos de processamento da informação: conhecendo duas relações entre as entidades que constituem uma tríade, tendemos a completar a situação de forma equilibrada; as situações equilibradas seriam mais estáveis e mais resistentes à mudança do que as desequilibradas.

A teoria da dissonância cognitiva foi formulada por Festinger (1957). Na acepção do autor, a dissonância cognitiva refere-se à relação entre duas, ou mais, cognições incompatíveis da mesma pessoa face ao mesmo objeto. De notar o uso lato do conceito de cognição por parte do autor. Por 'cognição' Festinger entende tanto pensamentos, atitudes e crenças do indivíduo como os seus comportamentos, desde que sejam conscientes, isto é, tenham uma representação cognitiva. Por 'dissonância' entende Festinger a existência simultânea de cognições que não se ajustam entre si.

O princípio básico desta teoria tem, tal como a de Heider, bases motivacionais e postula que um estado de dissonância cognitiva é psicologicamente desagradável, constituindo uma motivação, uma ativação do organismo no sentido da redução ou eliminação da dissonância, o que veio a ser amplamente demonstrado em investigação empírica posterior (e.g., Fazio & Cooper, 1982). Esta ativação é tanto maior quanto maior for a dissonância cognitiva, sendo esta última conceptualizada em função da seguinte fórmula: o produto 'importância x número' de cognições dissonantes dividido pelo produto 'importância x número' de cognições consonantes. Nem todas as cognições incompatíveis produzem dissonância. Para que a dissonância ocorra é necessário que as cognições sejam percebidas como importantes e é preciso que o indivíduo se sinta responsável pelas situações que causam dissonância, isto é, percebendo liberdade de escolha do comportamento dissonante. Para sair de um estado desagradável de dissonância, Festinger propõe duas estratégias: aumento do número ou da importância das cognições consonantes e/ou diminuição do número ou da importância das cognições dissonantes.

Deste modo, o processo de redução da dissonância apresenta-se como um exemplo da forma como as atitudes influenciam o processamento de informação, especificamente através da procura ativa de dados relevantes acerca do objeto de atitude. As consequências das atitudes para o processamento da informação têm sido clarificadas e testadas empiricamente nas últimas décadas. A maioria dos estudos demonstrou um enviesamento seletivo congruente com a atitude, que se faz sentir ao nível da exposição à informação, assim como na percepção e na memória (para uma revisão, ver Lima & Correia, 2013).

3.4.2. A complexa relação entre atitudes e comportamentos

Como referimos, no início do estudo das atitudes estava implícita a consonância entre atitudes e comportamentos, pressupondo-se que as atitudes eram boas predictoras do comportamento. A questão do poder preditivo das atitudes avaliadas por questionário foi claramente colocada por LaPierre, num estudo clássico sobre preconceito racial. LaPierre (1934), um psicólogo social americano *branco*, viajou pelos EUA acompanhado por um casal de chineses. Nessa altura havia um forte preconceito contra os chineses, sendo comum os restaurantes e lojas terem uma placa à porta com a seguinte inscrição: 'É proibida a entrada a cães e chineses'. O autor foi anotando as reações dos funcionários dos diversos estabelecimentos hoteleiros. Nesta viagem foram recebidos em 66 hotéis e em 184 restaurantes, tendo apenas sofrido uma recusa. Algum tempo depois foi enviada uma carta a cada um destes estabelecimentos, perguntando se aceitariam chineses como clientes. Das respostas recebidas, 92% eram negativas, tendo os restantes afirmado que dependeria das circunstâncias.

Estes resultados mostraram que é possível haver uma manifestação de tolerância ao nível comportamental e simultaneamente uma expressão de intolerância ao nível atitudinal, pelo que foram interpretados como refletindo uma inconsistência entre atitudes e comportamentos. Segundo LaPierre, o preconceito racial influenciou as respostas que os responsáveis pelos hotéis e restaurantes efetuaram por escrito, assemelhando-se aos questionários de atitudes, mas não determinou o comportamento dos mesmos e dos funcionários face a pessoas concretas. Nesse sentido, LaPierre (1934) é extremamente crítico face aos questionários usados na medição das atitudes e recomenda o uso de métodos mais qualitativos do que quantitativos.

A discrepância entre atitudes e comportamentos foi ilustrada empiricamente por diversas réplicas do estudo de LaPierre. Por exemplo, Kutner, Wilkins e Yarrow (1952) realizaram uma réplica deste estudo em relação a pessoas *negras*, tendo obtido resultados idênticos. De referir, no entanto, que o casal de chineses que viajava com LaPierre (1934) pertencia claramente a uma classe social elevada, "bem parecidos e bem vestidos, muito sorridentes e com um inglês imaculado" (p. 232) e o estudo de Kutner e colaboradores (1952) foi realizado com três jovens, duas *brancas* e uma *negra*, "bem vestidas e bem educadas" (p. 649). Nestas circunstâncias é muito provável que o comportamento observado nos hotéis e restaurantes possa ser explicado pelo facto da categorização em termos de classe social privilegiada ter sido mais determinante do que a categorização racial ('chineses', 'negras'), sendo estas pessoas concretas consideradas uma exceção à regra (exemplares não prototípicos das respetivas categorias 'raciais'), logo merecendo também um tratamento excecional, sem que os indivíduos sintam necessidade

de rever a sua atitude geral face a esses grupos. Em todo o caso, estes estudos tiveram o importante papel de questionar o valor preditivo das atitudes, isto é, a relação entre ‘pensamento’ e ‘ação’, que não é tão linear quanto se julgava à partida.

Ao longo de décadas de estudo das atitudes, foram-se acumulando as evidências de inconsistência entre atitudes e comportamentos. Face a isto, alguns autores salientam a inutilidade prática do estudo das atitudes como preditores do comportamento humano, interessando-se apenas pelo seu papel na justificação posterior do comportamento, na linha da teoria da dissonância cognitiva de Festinger (1957). Nas palavras de Abelson: “estamos muito bem treinados e somos realmente bons a encontrar razões para aquilo que fazemos, mas não somos grande coisa a fazer aquilo para que temos boas razões” (1972, p. 25; *in* Lima, 2000).

Outros autores, em contrapartida, salientaram a necessidade de desenvolvimento de melhores e mais diversificadas medidas das atitudes, enquanto outros tentaram desenvolver modelos mais complexos sobre a relação entre atitude e comportamento, mas não existe, até o momento, um modelo consensualmente aceite. A relação entre atitudes e comportamentos é sem dúvida extremamente complexa, como demonstram, por exemplo, os resultados de investigações recentes sobre a relação entre as atitudes ‘pró-ambientais’ e os comportamentos quotidianos na mitigação das alterações climáticas (e.g., Lázaro, Cabecinhas, & Carvalho, 2011).

Até aqui temos abordado o impacto das atitudes no comportamento. No entanto, desde os anos 50, diferentes autores têm vindo a salientar a importância de olhar a relação inversa: o impacto do comportamento na mudança de atitudes.

As técnicas de *role playing* ou jogo de papéis (e.g., Hovland, Janis & Kelly, 1953; Rogers, 1973) têm sido muito usadas em psicoterapia. Por exemplo, num conflito entre uma mãe e uma filha adolescente, a psicoterapeuta pode pedir-lhes para representar a última discussão que tiveram, mas invertendo os papéis (isto é, a mãe representa o papel de filha e a filha o papel de mãe), fomentando assim a possibilidade de cada uma das pessoas envolvidas ver o mundo pelos olhos da outra, o que poderá contribuir para uma mudança na dinâmica das relações.

3.5. Processos de influência social

Neste capítulo, abordamos os processos de influência social. Trata-se de um tema central na Psicologia Social. Em sentido lato, poder-se-ia definir esta disciplina como o estudo da influência social, uma vez que esta temática está presente em todos os capítulos. Neste capítulo, a influência social será abordada na sua dimensão restrita, percorrendo os estudos clássicos sobre formação de normas ou normalização, conformismo, obediência e inovação.

3.5.1. Perspetivas sobre a influência social

A influência social foi definida por Secord e Backman (1964) como ocorrendo quando “as ações de uma pessoa são condição para as ações de outra” (p. 59). Leonel Garcia-Marques (2000) salienta que esta definição de influência social abrange, sem dúvida, os fenómenos de normalização, conformismo, obediência, inovação, a polarização em grupo, etc., mas uma consideração mais atenta do seu significado levar-nos-á à conclusão de que abrange toda a Psicologia Social. No entanto, é necessário sublinhar que a “presença de outrem” pode ser implícita. Esse outrem pode ser imaginado, pressuposto ou antecipado, como referimos no capítulo de introdução.

Turner (1991) refere que a definição mais óbvia de influência social é aquela que engloba “os processos pelos quais as pessoas direta ou indiretamente influenciam os pensamentos, sentimentos e ações dos outros” (p. 1). Esta definição, à semelhança do que acontece com muitas outras, sofre de excessivo grau de generalidade. No entanto, como salienta Garcia-Marques (2000), os investigadores da área da influência social têm algo mais específico e limitado como objeto de estudo, tentando responder a algumas questões: Como se pode persuadir uma pessoa ou um grupo a mudar as suas crenças ou atitudes? Como convencer alguém de que as suas crenças estão certas ou erradas? Porque é que diferentes grupos sociais têm diferentes valores sociais e diferentes visões do mundo? Em que circunstâncias as pessoas mudam os seus valores e em que circunstâncias se tornam mais empenhadas na sua manutenção? O que determina que uma pessoa acredite que tem um comportamento apropriado e o que contribui para criar a dúvida e a incerteza? Como um grupo minoritário desprovido de poder ou estatuto social pode influenciar a maioria e transformar a sociedade?

Estas e outras questões dizem respeito à influência social, sendo estudadas, em Psicologia Social, nas seguintes áreas de pesquisa: formação de normas sociais; conformismo; persuasão e mudança de

atitudes; poder e autoridade; polarização de grupo; e inovação ou influência minoritária. Segundo Turner (1991), a ideia-chave para compreender o que os investigadores querem dizer com influência social é o conceito de *norma* social. As normas sociais podem ser descritivas, refletindo as semelhanças existentes entre os membros de um dado grupo, ou prescritivas, refletindo as crenças partilhadas acerca da conduta considerada apropriada.

O conceito teórico fundamental que descreve o aspeto subjetivo de ter uma norma social é *validade subjetiva* (Festinger, 1950): a convicção subjetiva de que qualquer ideia, julgamento ou ação é certo (correto, apropriado, etc.). Se uma norma social é uma crença partilhada de que certa ação é apropriada num dado contexto, então, quando os indivíduos agem de acordo com a norma, sentem o seu comportamento como subjetivamente válido. Na aceção de Turner, o problema teórico central da influência social é descobrir a base da validade e da invalidade subjetiva, pois esta vai ser determinante na mudança ou não de determinada norma. Segundo este autor, a influência social diz respeito aos processos de formação, manutenção ou mudança das normas sociais (Turner, 1991).

Seguidamente vamos fazer uma breve referência aos principais paradigmas experimentais clássicos desenvolvidos no âmbito da influência social, nomeadamente os de Sherif, Asch e Moscovici. Esta exposição, necessariamente limitada, permitir-nos-á abordar sumariamente a evolução das ideias nesta área⁷ (para uma revisão, ver Garcia-Marques, Ferreira, & Garrido, 2013).

3.5.2. Normalização

Nas suas experiências, Sherif (1935, 1936, 1937) tomou como ponto de partida um conceito central da Psicologia: o de 'quadro de referência'. Este conceito refere-se à tendência dos indivíduos para organizar as suas experiências, estabelecendo relações entre estímulos internos ou externos, criando unidades funcionais que fornecem significado àquilo que é observado/experimentado.

Sherif considerava este processo como o fundamento psicológico que se encontrava na base da formação de normas culturais como fenómeno generalizado. De facto, as regras de conduta variam de cultura para cultura, mas há algo constante nessa variação: a existência de normas. O autor, ao estudar a formação de quadros de referência, pretendeu esclarecer o modo como as atitudes e crenças – quadros

⁷ Nesta exposição não fazemos referência às experiências de Milgram sobre a obediência (e.g., Milgram, 1974), mas os estudantes terão oportunidade de ver e debater em sala de aula o vídeo realizado pelo próprio Milgram.

de referência individuais – se inter-relacionam, desde a sua gênese, com as normas grupais e culturais – quadros de referência sociais.

Sherif estava interessado em ilustrar, o mais precisamente possível, o papel da atividade subjetiva de cada indivíduo na criação destes quadros de referência. Neste sentido, Sherif precisava de uma situação instável e ambígua, em que não fossem aplicáveis regras anteriormente aprendidas – se mesmo assim o comportamento dos indivíduos exibisse coerência, esta só poderia advir desta tendência subjetiva para a organização. Para isso, recorreu a um fenômeno perceptivo: o efeito *autocinético*, identificado pela primeira vez na astronomia por Humboldt. Para obter este fenômeno perceptivo basta colocar um indivíduo numa sala completamente escura e acender uma luz fraca durante um momento – o indivíduo verá a luz mover-se. Se se repetir a experiência por várias vezes, o indivíduo verá a luz mover-se em diversas direções (estando a luz sempre imóvel).

Basicamente, o paradigma experimental de Sherif consiste no seguinte: o estímulo luminoso apresentado era um pequeno ponto de luz que podia ser visto através de um pequeno orifício de uma caixa de metal (que distava do participante cinco metros). Era explicado ao participante que, depois de a sala ficar completamente escura, ser-lhe-ia mostrado um ponto luminoso. A sua tarefa seria, logo após o seu desaparecimento, estimar a distância que esse ponto luminoso tinha percorrido. O participante fornecia a sua estimativa em voz alta, sendo registada de imediato pelo experimentador.

Sherif (1935, 1936), utilizando sempre o mesmo dispositivo, criou várias condições experimentais: 1) experiências individuais (uma pessoa isolada); 2) experiências de grupo (duas ou três pessoas), em duas situações distintas: a) a pessoa é trazida para a situação de grupo, depois de ter experimentado a situação individual; b) a pessoa é deixada só, depois de ter experimentado a situação em grupo. Relativamente às condições individuais, verificou-se que, apesar de se registar uma enorme variação inter-individual nas estimativas apresentadas, cada participante definiu um intervalo idiossincrático para os seus juízos, oscilando à volta de um ponto médio cedo estabelecido.

Quanto às experiências de grupo, verificou-se que os participantes ao serem expostos, em grupo, a uma situação ambígua e sem conhecimentos anteriores aplicáveis, utilizaram o comportamento dos outros na construção dos seus quadros de referência individuais, e esses quadros de referência continuaram a ser usados mesmo na ausência do grupo. Pelo contrário, os participantes que experimentavam as sessões de grupo depois de terem construído o seu quadro de referência individualmente, faziam convergir as suas estimativas na direção das dos outros, embora essa convergência fosse menos forte do que quando os participantes não partiam de nenhum quadro de

referência. De notar que esta convergência, apesar de variar em extensão de indivíduo para indivíduo, foi observada em todos os participantes.

As principais conclusões de Sherif (1936) podem ser sintetizadas do seguinte modo: a) os indivíduos têm uma tendência para organizar a sua experiência, mesmo quando a situação não oferece qualquer fundamento para essa organização; b) essa tendência para a auto-organização baseia-se no próprio comportamento do indivíduo isolado ou no comportamento dos outros (quando tal é possível), sendo o comportamento dos outros uma fonte mais decisiva; c) a importância dos outros na criação de quadros de referência individuais não implica, neste caso, que eles exerçam qualquer coerção, implícita ou explicitamente (de facto, a influência dos outros permanece quando estes se ausentam); d) este conjunto de situações pode ser conceptualizado como ilustrando o processo geral como os indivíduos e grupos organizam uma realidade incerta num todo coerente. Neste sentido, Sherif considerou o padrão individual como análogo a uma atitude e o padrão grupal como análogo a uma norma social, analogia esta que, apesar de interessante, apresenta alguns limites (ver Garcia-Marques et al., 2013).

3.5.3. Conformismo e obediência

Quando Asch se debruçou sobre os fenómenos da influência social, a perspetiva geral dominante era o que Asch denominou como *sonambulismo social* (e.g., Le Bon, 1896; McDougall, 1908; Moore, 1921; Tarde, 1890/1924; Thorndike, 1935). Esta perspetiva foi sintetizada por Asch da seguinte forma: a) a realidade social é relativa e as noções de 'certo' e de 'errado' são convenções; b) os processos de imitação são básicos tanto para o funcionamento da sociedade como para a aprendizagem de um repertório comportamental básico; c) o indivíduo imita o comportamento dos membros dos grupos a que pertence e, em especial, dos seus líderes, porque a experiência o ensinou a associar imitação com recompensa. Isto é, a perspetiva do *sonambulismo social* conceptualiza o indivíduo como essencialmente passivo e vivendo uma realidade que não é definida por si. Esta perspetiva conseguiu, com êxito, ilustrar em laboratório como a *sugestão* de fontes prestigiadas ou de grupos pode, *per se*, modificar apreciavelmente o comportamento individual, e como a *imitação* é importante no funcionamento da sociedade.

Asch critica esta perspetiva porque, por um lado, desconsidera o papel ativo e interpretativo que os indivíduos têm na construção da sua própria realidade social e, por outro, ignora que a influência não é um processo unilateral nem de sentido único. Asch considera ainda que o *sonambulismo* não permite uma análise funcional plausível do consenso social, na medida em que este só é funcional se não

conduzir a uma apreciação insensata da realidade, isto é, se for válido. De facto, o consenso válido permite maior cooperação e coordenação de esforços, mas, para ser válido, o consenso social tem de ser baseado na diversidade de perspetivas. Daí que, se por um lado, a necessidade social de consenso gera pressões normativas para a uniformidade, por outro, a necessidade social de um consenso válido gera pressões no sentido da divergência.

Nesta sequência, Asch considera que o estudo da influência social precisa ter em conta o conteúdo do julgamento em causa e as circunstâncias em que este ocorre, ao contrário do *sonambulismo*, que só tem em consideração as qualidades dos emissores de influência (grupos sociais, indivíduos prestigiados, líderes). Asch efetuou um conjunto de experiências (1951, 1952, 1955, 1956) com o objetivo de demonstrar a atividade interpretativa do indivíduo. Neste sentido, procurou criar uma situação experimental não ambígua, em que os participantes, durante a realização do julgamento, seriam expostos à influência de um grupo de indivíduos – essa influência opor-se-ia à evidência perceptiva.

Basicamente, o paradigma experimental de Asch consiste no seguinte: o participante crítico⁸ encontrava-se numa sala com seis comparsas do experimentador. Os comparsas agiam sempre de forma a que o participante crítico se sentasse no penúltimo lugar, tendo sido instruídos a mostrarem-se tão inexperientes sobre a situação como o participante crítico e a não exibirem qualquer reação fosse qual fosse o comportamento desse participante.

Os estímulos eram trios de linhas que deveriam ser comparados com uma linha-padrão. O julgamento era particularmente fácil. Foram efetuados dezoito ensaios, que se dividiam em ensaios *neutros* - em que os comparsas davam respostas certas - e ensaios *críticos* - em que os comparsas davam respostas erradas. Na segunda fase, todos os participantes críticos eram entrevistados acerca das suas impressões sobre a situação e, no final, era-lhes explicada a situação e os seus objetivos. Asch, além desta condição (experimental), usou uma condição de controlo, em que participantes da mesma população julgavam os mesmos estímulos sem conhecimento das respostas dos outros. A diferença entre o número de erros efetuados na condição controlo e na experimental foi utilizada como um índice quantitativo do grau de influência social verificada.

Com base tanto nos resultados das entrevistas como nos resultados quantitativos, Asch procurou esclarecer melhor a variação individual registada neste paradigma. Para isso, construiu uma tipologia

⁸ Nos relatos de estudos experimentais, os indivíduos que desconhecem os reais objetivos da experiência em que estão a participar eram habitualmente designados como 'sujeitos ingénuos'. Recentemente, vulgarizou-se a expressão 'participantes críticos', isto é, aqueles que contam para os resultados da experiência. Por seu turno, os participantes que conhecem os objetivos da experiência e que desempenham um papel específico previamente acordado com o experimentador são designados de 'comparsas'.

dos participantes críticos com base no número de erros cometidos: os participantes que não cometiam mais do que dois erros foram classificados como *independentes*; e os que cometeram entre três e doze foram classificados como *conformistas*. Dentro destas duas categorias, os participantes foram, ainda, classificados de acordo com as razões que apresentaram na entrevista para o seu comportamento. Segundo a análise qualitativa efetuada por Asch, a adoção privada da perspectiva da maioria foi um acontecimento raro (participantes conformistas a nível perceptivo). Esta análise qualitativa foi importante pois permitiu demonstrar como o mesmo comportamento pode resultar de diferentes interpretações da situação. Neste sentido, nenhuma explicação compreensiva dos fenómenos de influência pode dispensar a consideração da atividade cognitiva dos alvos dessa influência, ao contrário do que pressupõe o *sonambulismo social*.

Em primeiro lugar, foi evidente, tanto quantitativa como qualitativamente, que os participantes se encontraram num conflito entre o conformismo (seguir a resposta da maioria) e a independência (seguir os dados dos seus próprios sentidos). Esse conflito resultou, na maior parte dos casos, em independência, embora a influência da maioria seja indiscutível. Em segundo lugar, os participantes críticos não se limitaram, como agentes passivos, a ignorar uma das fontes de conflito. Quer os “independentes” quer os “conformistas”, tentaram explicar e interpretar esse conflito.

A partir deste paradigma, Asch realizou diversas variações experimentais para esclarecer quais as condições que, no paradigma original, eram responsáveis tanto pelo conformismo como pela independência. Neste sentido, Asch manipulou uma série de variáveis: a importância do objeto de julgamento; as características dos estímulos usados; a possibilidade de avaliação objetiva posterior; a dimensão do grupo; a importância do contexto público *versus* privado de enunciação do julgamento; comparsa isolado *versus* grupo de participantes críticos; um grupo de comparsas *versus* um grupo de participantes críticos; a existência ou não de um aliado para o não conformismo.

Este conjunto de experiências permitiu concluir que, enquanto variações na dimensão da maioria têm um impacto nulo ou modesto, a quebra da unanimidade na maioria, seja qual for a dimensão da dissidência, é decisiva para a manifestação do conformismo. Numa das variações do seu paradigma experimental, Asch introduziu uma diferença essencial: um dos comparsas (designado como ‘aliado’) respondia sempre corretamente, opondo-se, nos ensaios críticos, à resposta da maioria. Verificou-se que o conformismo baixou de 33 % para 5,5 %, anulando-se, assim, quase completamente, o impacto da maioria. Asch verificou que a quebra da unanimidade foi o fator decisivo para explicar a redução do conformismo: um aliado que forneça respostas ainda mais erradas do que a maioria é praticamente tão eficiente como um que responda de acordo com o que o participante crítico vê.

Resumindo, as experiências de Asch demonstraram como uma norma grupal arbitrária pode fazer com que os participantes realizem um número bastante apreciável de erros de julgamento. Demonstraram ainda que, apesar desse impacto ser indiscutível, os julgamentos dos participantes mantêm-se maioritariamente corretos. Demonstraram também como esse impacto pode ser minimizado através do apoio social para o não conformismo.

Na opinião de Garcia-Marques (2000), as experiências de Asch representaram um enorme avanço, não só na acumulação de novos conhecimentos, mas também na própria definição dos limites da influência social. Asch demonstrou que o comportamento individual pode variar de acordo com a pressão de um grupo, mesmo em condições em que o indivíduo dispõe de indicações objetivas. Além disso, o comportamento dos outros pode introduzir ambiguidade na realização de tarefas em circunstâncias totalmente não ambíguas (Moscovici, 1976), daí que as experiências de Asch forneçam um bom complemento às de Sherif. Os resultados de Asch vieram também demonstrar que a mudança do indivíduo pelas fontes de influência não é devida a um estado de *sugestão*, em que o indivíduo segue acriticamente a maioria, como pressupõe a perspetiva *sonambulista*, mas resulta de uma atividade cognitiva do indivíduo, que procura ativamente compreender e dar sentido à situação.

3.5.4. Inovação e poder das minorias ativas

A partir de finais dos anos 60, Moscovici desenvolveu um amplo programa de investigação sobre um aspeto até essa data negligenciado na área da influência social: a inovação, isto é, a mudança das normas de uma maioria promovida por uma minoria (para uma revisão, ver Moscovici, 1976). Diversos autores anteriores tinham efetuado estudos sobre situações em que o participante, exposto a um emissor de influência (grupo, autoridade, etc.) se confronta com duas alternativas: manter a independência ou conformar-se. No entanto, pelo menos em certas condições, o 'alvo' da influência pode considerar uma terceira alternativa: a tentativa de fazer o grupo mudar.

Moscovici firmou a sua abordagem da influência social numa crítica à perspetiva então vigente, que designou por *funcionalismo*. Segundo o autor, esta perspetiva assenta nos seguintes pressupostos: a) a influência social é desigualmente distribuída e exercida de forma unilateral; b) a função da influência social é a de manter e reforçar o controlo social; c) as relações de dependência (informativa, normativa) determinam a direção e a quantidade de influência social exercida num grupo; d) os estados de incerteza e a necessidade de reduzir a incerteza determinam as formas tomadas pelo processo de influência; e) o

consenso alcançado pelos processos de influência é baseado na norma da objetividade; f) todos os processos de influência são vistos sob a perspectiva do conformismo.

Na opinião de Moscovici, estes pressupostos promoveram a um lugar central na influência social variáveis secundárias como a dependência e a incerteza, e contribuíram para negligenciar as funções que a divergência ocupa na vida social. Em contraste, Moscovici desenvolveu uma nova abordagem dos fenômenos da influência que designou por *teoria genética* (Moscovici, 1976). Esta pode ser sintetizada da seguinte forma: a) a realidade é uma construção social; b) a influência social é uma forma de negociação, a partir da qual se conserva ou modifica uma dada definição, mais ou menos consensual, da realidade; c) as funções da influência não são apenas de controlo social, são também as de mudança social; d) esta negociação envolve três processos de gestão do conflito que ocorrem na gênese, manutenção e desenvolvimento dessa definição da realidade: *normalização* – que resulta da tentativa de gerir o conflito através de concessões recíprocas; *conformismo* – que advém da tentativa de resolver o conflito através da submissão do indivíduo ao grupo; *inovação* – que deriva da tentativa de criação de conflito através da contestação, por parte de uma minoria nômica, das normas vigentes; e) os processos psicossociais subjacentes ao conformismo e à inovação são distintos: no primeiro caso, trata-se de um processo de *comparação* em que a minoria compara o seu comportamento com o da maioria; no segundo, trata-se de um processo de *validação* em que a maioria tenta adquirir nova informação que valide o seu comportamento.

Na opinião de Moscovici, devido à possibilidade de desestabilizar a realidade social vigente a partir da contestação das normas que a fundamentam, uma minoria de indivíduos, sem poder ou estatuto especiais, é capaz de levar à modificação dessas mesmas normas. Esta inovação é possível mesmo em condições de completa ausência de ambiguidade. Moscovici prevê que a *aceitação pública da influência* seja maior no conformismo do que na inovação, mas que suceda o contrário em relação à *aceitação privada*. Isto é, no cerne do conformismo está a *submissão*, enquanto a inovação implica *conversão*. Para Moscovici, a variável decisiva na determinação do sucesso ou do insucesso de um dado emissor de influência é o *estilo comportamental*. Os estilos comportamentais mais estudados têm sido a flexibilidade e sobretudo a consistência, definida em termos de repetição de ideias-chave e evitamento de contradições. A partir desta conceptualização, Moscovici reinterpretou as investigações de Asch e desenvolveu uma série de estudos sobre os processos de inovação. No mais conhecido paradigma experimental para o estudo da inovação (Moscovici, Lage, & Naffrechoux, 1969), a experiência era apresentada aos participantes como um estudo sobre percepção das cores, desenrolando-se em quatro fases.

Na primeira fase, seis indivíduos eram submetidos a um teste de acuidade visual, dois dos quais eram comparsas do experimentador. Na segunda fase, eram projetados diapositivos com dois tipos de filtros: um com uma gama dominante azul e bastante luminoso, e outro com reduzida intensidade luminosa. Foram usados 24 diapositivos variando em dois graus de luminosidade. Os participantes deveriam efetuar dois julgamentos: indicar a cor do diapositivo e estimar a luminosidade (numa escala de um a cinco). Os julgamentos eram anunciados publicamente e sempre na mesma ordem. Os comparsas (que intervinham em primeiro e em segundo ou em primeiro e em quarto lugar) anunciavam sempre a mesma resposta em relação à cor – ‘verde’ –, e respondiam como lhes parecia em relação à luminosidade. A primeira variável dependente era o número de respostas ‘verde’ dadas pelos participantes críticos – correspondendo a uma medida da aceitação pública da influência.

Na terceira fase, era dito aos participantes que se iria aplicar uma ‘contraprova’ para estudar os efeitos da fadiga na percepção das cores. Essa ‘contraprova’ era o teste de Farnsworth sobre percepção de cores. Este teste contém séries de círculos variando ligeiramente em coloração – os casos relevantes para esta experiência eram aqueles em que as séries variavam gradualmente do azul para o verde – e os participantes tinham de nomear a cor de cada círculo, sendo o teste aplicado individualmente. O objetivo desta fase era a de verificar até que ponto é que as respostas da minoria faziam modificar o limiar de diferenciação entre o azul e o verde – correspondendo esse resultado, no caso de ser obtido, a uma reestruturação cognitiva, isto é, à aceitação privada da inovação. Assim, as respostas a este teste constituíam a segunda variável dependente. Na quarta fase, os participantes críticos respondiam a um questionário pós-experimental e era-lhes explicado o teor da situação.

Para além desta condição experimental, existia uma condição de controlo, em tudo igual àquela condição, exceto quanto à ausência de comparsas – os grupos eram assim constituídos por seis participantes críticos. Enquanto na condição de controlo só se registaram 0,25 % de respostas ‘verde’, na condição experimental essa percentagem atingiu os 8,4 % – esta diferença entre as condições constitui uma medida de aceitação pública da influência da minoria.

Além disso, verificou-se uma diferença significativa nos limiares de diferenciação entre o azul e o verde dos participantes das condições de controlo e experimental: os participantes críticos que participaram na condição experimental designavam, no teste de Farnsworth, um maior número de círculos da gama azul/verde como ‘verde’ do que os participantes da condição de controlo – esta diferença entre condições constitui uma medida da aceitação privada da influência da minoria. Verificou-se, ainda, que a aceitação privada revelou os seus efeitos independentemente da aceitação pública. Estes resultados demonstram que uma minoria de indivíduos pode ter um impacto, moderado, nas respostas públicas de

uma maioria em relação a um objeto de julgamento que se pode considerar como objetivamente não ambíguo. Os resultados demonstram, ainda, que uma minoria pode levar à aceitação privada da sua influência, independentemente da sua aceitação pública.

Moscovici realizou algumas variações experimentais, manipulando diferentes variáveis: consistência e conflito; autoconfiança percebida da minoria; importância do apoio social para a não inovação, etc. As experiências realizadas levaram a Moscovici a concluir que a capacidade de inovação de uma minoria depende: a) da sua capacidade de intensificar o conflito com a maioria; b) da adoção de um estilo comportamental consistente; c) da atribuição, realizada pelos alvos de influência, de autoconfiança na correção do seu comportamento.

O fenómeno da influência minoritária é hoje indiscutível. Tal facto deve-se a Moscovici, visto que anteriormente os fenómenos de influência eram quase exclusivamente estudados no âmbito da influência maioritária, isto é, numa perspectiva *top-down*. A questão do *porquê* e *como* da influência minoritária continua a ser objeto de debate. A ampla pesquisa desenvolvida sobre a temática tornou clara a necessidade de articulação entre diferentes níveis de análise em Psicologia Social.

3.6. Estereótipos sociais, processos cognitivos e cultura

A pesquisa sobre estereótipos sociais tem uma longa tradição na Psicologia Social. Ao longo de um século de investigação sobre os estereótipos sociais tem-se registado uma mudança considerável ao nível das metodologias de estudo e também ao nível das dimensões associadas aos estereótipos. Neste capítulo, procederemos a uma breve contextualização histórica da investigação nesta área, desde o início do século XX até à atualidade, ressaltando os elementos de mudança e de permanência.

3.6.1. Estereótipos sociais e categorização social

A obra *Public Opinion* de Walter Lippmann, publicada em 1922, inaugurou esta área de estudos, aplicando pela primeira vez o termo ‘estereótipo’ nas ciências sociais. O termo ‘estereótipo’ já existia desde 1798, mas o seu uso corrente estava reservado à tipografia, onde designava uma chapa de metal utilizada para produzir cópias repetidas do mesmo padrão (Stroebe & Insko, 1989). O termo também já era usado de forma esporádica nas ciências sociais para denotar algo ‘fixo’ e ‘rígido’, o que se prende com a origem etimológica da palavra *stereo* que, em grego, significa ‘sólido’, ‘firme’.

Nesta obra, o autor analisa o modo como são construídas as imagens da realidade social e de que forma essas imagens são afetadas tanto por fatores internos como externos ao indivíduo. Neste sentido, Lippmann é considerado o fundador da conceptualização contemporânea dos estereótipos e do estudo das suas funções psicossociais (e.g., Ashmore & DelBoca, 1981; Marques & Paéz, 2000).

Lippmann salientou a ‘rigidez’ das imagens mentais, especialmente aquelas que dizem respeito a grupos sociais com os quais os indivíduos têm pouco ou nenhum contacto direto. Esta visão dos estereótipos como algo rígido predominou nos estudos posteriores sobre esta temática. No entanto, o autor não descurou a possibilidade de mudança dos estereótipos e salientou o carácter criativo da mente humana.

Segundo Lippmann, os estereótipos – *the pictures in our heads* – funcionam como ‘mapas’, guiando o indivíduo e ajudando-o a lidar com informações complexas, mas também são ‘defesas’ que permitem ao indivíduo proteger os seus valores, os seus interesses, as suas ideologias, em suma, a sua posição numa rede de relações sociais.

Os estereótipos não são o espelho da realidade, mas sim versões hiperssimplificadas da realidade. Os estereótipos nunca são neutros, pois dependem mais do observador do que do observado. Como salienta o autor, “na grande confusão e ruído do mundo exterior, percebemos aquilo que já foi

previamente definido pela nossa cultura e temos tendência para assimilarmos a realidade de forma estereotipada” (Lippmann, 1922/1961, p. 81).

Lippmann debruça-se sobre a forma como a cultura nos fornece os elementos para ‘recortar’ a realidade em elementos significativos, conferindo-lhe nitidez, distintividade, consistência e estabilidade de significado. O autor reflete sobre as limitações humanas no processamento da informação e sobre a forma como os preconceitos introduzem enviesamentos na seleção, interpretação e uso da informação social.

Lippmann conceptualizou os estereótipos como resultantes de um processo ‘inevitável’, inerente à forma como processamos a informação, mas a maior parte dos estudos empíricos realizados até os anos 50 caracterizaram os estereótipos como um tipo inferior de pensamento, situando-os no domínio do ‘patológico’: estes seriam projeções de fantasias indesejáveis ou deslocamentos de tendências agressivas de indivíduos com personalidades autoritárias e intolerantes (e.g., Adorno, Frenkel-Brunswick, Levison, & Sanford, 1950; Rokeach, 1948). Assim, algumas das ideias inovadoras de Lippmann foram negligenciadas pela grande maioria das investigações efetuadas nas três décadas seguintes sobre estereótipos, só sendo recuperadas e amplamente desenvolvidas a partir dos trabalhos de Bruner, Allport e Tajfel.

Na opinião de Lippmann (1922/1961) diversos fatores contribuem para o caráter falacioso dos estereótipos: a censura nos meios de comunicação social e a falta de contacto direto com os grupos visados (limitações externas); os baixos níveis de atenção, a interferência de preconceitos na interpretação da informação e os interesses e motivações pessoais (limitações internas).

Lippmann salienta o papel ativo do indivíduo na construção dos estereótipos que são sempre ‘seletivos’ e ‘parciais’. Na sua análise encontramos elementos sobre as funções psicossociais dos estereótipos, que viriam a ser desenvolvidas e estudadas empiricamente algumas décadas depois por Allport (1954/1979), que liga explicitamente os estereótipos ao processo de categorização, e por Tajfel (1969) que, pela primeira vez, explicita as suas funções cognitivas e sociais, integrando-as num modelo explicativo das relações intergrupais. Relativamente às funções cognitivas, Lippmann salienta a ‘economia de esforço’ e as necessidades de ‘definição’, ‘distinção’, ‘consistência’ e ‘estabilidade’. No que respeita às funções sociais, o autor enfatiza o papel dos estereótipos na ‘defesa’ dos interesses do indivíduo. Um dos motivos que explicaria o caráter ‘fixo’ dos estereótipos seria precisamente a necessidade do indivíduo proteger a sua definição da realidade: “Qualquer perturbação aos estereótipos parece ser um ataque às fundações do universo [...] e, quando coisas tão importantes estão em risco,

não admitimos de imediato que existe uma diferença entre o nosso universo e o universo” (Lippmann, 1922/1961, p. 96).

É precisamente pelo seu papel na manutenção do sistema de valores do indivíduo e do *statu quo* que os estereótipos dificilmente são abalados por informação incongruente com os mesmos: “Não há nada mais resistente à educação e às críticas do que o estereótipo. Ele sobrepõe-se aos factos (...). Se aquilo com que nos deparamos corresponde com sucesso àquilo que havíamos antecipado, o estereótipo é reforçado para o futuro” (Lippmann, 1922/1961, pp. 98-99). Segundo o autor, quando os estereótipos estão bem sedimentados a atenção dos indivíduos foca-se nos factos que suportam esses estereótipos, distraíndo-se dos factos que os contradizem.

Neste sentido, Lippmann faz referência ao que posteriormente se veio a designar como ‘profecias autoconfirmatórias’ (Merton, 1949/1968), amplamente demonstradas por estudos posteriores (e.g., Hamilton, 1979). Quando um membro de determinado grupo age de forma contraditória ao estereótipo, Lippmann considera que, na maior parte das vezes, este membro passa a ser visto como uma exceção, mantendo-se o estereótipo intacto. Este só é abalado se o indivíduo tiver alguma flexibilidade de espírito ou se a informação incongruente for demasiado impressionante para poder ser ignorada. Estes aspetos viriam a ser estudados algumas décadas mais tarde por Allport (1954/1979) e amplamente demonstrados por estudos na área da cognição social.

Lippmann (1922/1961) salienta o carácter rígido dos estereótipos e o facto de estes constituírem imagens demasiado ‘generalizadas’ e ‘exageradas’ que descuram a variabilidade dos membros dos outros grupos e negam a sua individualidade. Este aspeto viria a ser empiricamente demonstrado pelos estudos sobre o *efeito de acentuação* – a tendência para exagerar as semelhanças entre os membros da mesma categoria social e para acentuar as diferenças entre membros de categorias diferentes (Tajfel & Wilkes, 1963) – e sobre o *efeito de homogeneidade do exogrupo* – a tendência para perceber o grupo dos outros como mais homogéneo do que o grupo de pertença (Quattrone & Jones, 1980). Posteriormente, foi demonstrado que estes enviesamentos perceptivos não são simétricos ou universais, mas estão dependentes do contexto e da estrutura das relações entre os grupos, sendo o efeito de homogeneidade do exogrupo observado com maior intensidade nos membros dos grupos dominantes do que nos membros dos grupos dominados (e.g., Cabecinhas, 2017; Lorenzi-Cioldi, 1998).

Lippmann debruçou-se, ainda, sobre o poder dos ‘rótulos’ e os seus efeitos nefastos na percepção das pessoas: “são demasiado vazios, demasiado abstractos, demasiado desumanos” (1922/1961, p. 160). Na perspetiva do autor, só uma longa educação crítica – ‘o remédio supremo’ – permitiria aos indivíduos tomarem consciência do carácter diferido e subjetivo da respetiva apreensão da realidade

social. Lippmann considera que as pessoas ‘ignorantes’ têm maior tendência para efetuar estas generalizações acriticamente do que as ‘cultas’, mas sublinha que nenhum ser humano é “omnipresente e onisciente”, ou seja, todos possuímos estereótipos, uma vez que “inevitavelmente as nossas opiniões cobrem um espaço, um tempo e uma variedade de aspectos que não podemos observar diretamente” (1922/1961, p. 79).

Esta concepção sobre a inevitabilidade dos estereótipos, porque inerentes ao funcionamento cognitivo normal, só começou a ser sistematicamente analisada pelas investigações da *Nova Vaga* no estudo dos estereótipos (e.g., Bruner, 1957). Outros dos aspetos enfatizados por Lippmann foi o facto de o senso comum, na maior parte dos casos, não procurar infirmar as suas hipóteses, mas sim confirmá-las: “os conceitos que nos chegam do passado não são encarados como hipóteses exigindo prova e contradição, mas como ficções aceites sem questionamento” (1922/1961, pp. 122-123).

A delimitação das condições em que os indivíduos enveredam pela confirmação automática das hipóteses ou em que encetam processos de infirmação das mesmas tem constituído um aspeto central na pesquisa sobre os estereótipos sociais nas últimas décadas.

3.6.2. Estereótipos sociais e dinâmicas culturais

Pouco depois da publicação da obra de Lippmann, ainda na década de 20, surgem os primeiros estudos empíricos sobre os estereótipos sociais nos EUA. Trata-se de uma época caracterizada por um grande fluxo migratório de grupos de origem asiática e europeia para os EUA, sendo frequentes notícias de imprensa pouco favoráveis relativamente a estes grupos. Assim, os investigadores desenvolveram escalas para medir as atitudes face a diversas minorias raciais e étnicas, pressupondo que os resultados obtidos nos questionários seriam bons preditores dos comportamentos face a essas minorias. Bogardus (1928) estudou as ‘atitudes raciais’ dos americanos a partir de uma Escala de Distância Social. Os participantes (americanos *brancos*) deveriam indicar as suas atitudes face a diversos grupos *raciais, étnicos e religiosos* (por exemplo: franceses, indianos, judeus, chineses, ingleses, negros, etc.), numa escala de sete pontos, ordenados da menor distância à maior distância social: ‘casaria com um membro deste grupo’; ‘aceitaria como amigo íntimo’; ‘aceitaria como vizinho do lado’; ‘aceitaria como colega de escritório’; ‘aceitaria como conhecido’; ‘apenas como turista no país’; ‘excluí-los-ia do país’ (*in* Lima, 2000, p. 198).

O estudo revelou que os participantes rejeitavam, sobretudo, os grupos de origem asiática e africana, preferindo os imigrantes de origem europeia, principalmente os anglossaxónicos e os nórdicos.

Esta hierarquização dos grupos estava em consonância com os estudos do 'racismo científico' realizados no século XIX e início do século XX, testemunhando o caráter normativo do racismo nesse período nos EUA e na Europa.

No início da década de quarenta, Hartley (1946/1969) efetuou um estudo sobre o preconceito em relação a 49 grupos-alvo utilizando a escala de Bogardus. Para além dos grupos-alvo considerados no estudo precedente, Hartley averiguou o preconceito em relação a grupos políticos e a três grupos fictícios: *Danarean*, *Pirenean* e *Wallonian*. Os resultados indicadores de maior distância social foram obtidos pelos grupos políticos 'extremistas' (nazis, fascistas e comunistas), logo seguidos dos grupos 'étnicos' minoritários – judeus, negros, turcos, árabes, chineses, hindus, mexicanos, imigrantes da Europa de Leste (romenos, russos, lituânios, etc.), e imigrantes da Europa Mediterrânica (gregos, italianos e portugueses). Mais uma vez, os imigrantes anglossaxónicos e nórdicos (irlandeses, ingleses, alemães, dinamarqueses, etc.) obtiveram resultados indicadores de menor distância social e o grupo de pertença foi o único a ocupar o topo da escala.

O aspeto mais curioso deste estudo é que os três grupos fictícios obtiveram resultados idênticos aos dos grupos étnicos considerados 'indesejáveis', indicadores de grande distância social, isto é, a simples evocação de um grupo desconhecido, logo percebido como minoritário e eventualmente perigoso, levou os participantes a rejeitar esses grupos. Estes resultados demonstram que o preconceito não está diretamente ligado ao nível de conhecimento dos grupos-alvo em causa e são indicadores do caráter normativo da discriminação social nesta época, já que os participantes não hesitaram em discriminar com base num simples rótulo evocativo de minoria étnica.

Apesar das críticas ao método de questionário, esse foi, sem dúvida, o mais popular no estudo dos estereótipos, pelo menos até à 'revolução cognitiva'. O método mais utilizado foi o da 'lista de adjetivos', desenvolvido por Katz e Braly (1933, 1935). Os autores construíram uma lista de 84 traços de personalidade, selecionados a partir da imprensa e da literatura da época ou fornecidos por uma amostra de 100 estudantes universitários (americanos *brancos*) nas descrições de diversos grupos.

Katz e Braly (1933) pediram a uma outra amostra de 100 estudantes universitários para selecionarem os cinco traços mais típicos de cada um de dez grupos-alvo: alemães, americanos, chineses, ingleses, irlandeses, italianos, japoneses, judeus, negros e turcos. Os 'americanos' (referindo-se aos americanos *brancos*) foram considerados pelos participantes como empreendedores, inteligentes, materialistas, ambiciosos e progressistas, enquanto os 'negros' foram considerados supersticiosos, preguiçosos, despreocupados, ignorantes e musicais. Assim, os americanos atribuíram ao grupo de pertença características positivas, consonantes com o chamado 'sonho americano'. Em contrapartida,

aos 'negros', turcos e chineses foram atribuídas características negativas que contrariavam os valores dominantes da sociedade americana, justificando assim a sua exclusão social.

Outro aspeto importante ressalta dos resultados: o estereótipo sobre os 'negros' é muito mais uniforme do que o estereótipo sobre os 'americanos', sendo relativamente a este grupo que existe menor consenso entre os participantes. Assim, mais uma vez se verifica que o elevado consenso dos estereótipos não está ligado ao maior nível de contacto com os grupos-alvo em causa, já que os estudantes em questão tinham pouco ou nenhum contacto direto com os grupos sobre os quais havia maior consenso.

Katz e Braly (1933, 1935) consideram os estereótipos como um fenómeno sociocultural. Para os autores, os estereótipos são crenças transmitidas pelos agentes de socialização, o que explica o consenso dos estereótipos face aos diversos grupos sociais, a sua independência do conhecimento 'real' dos membros desses grupos e a sua dependência do contexto histórico e cultural.

Uma réplica do estudo de Katz e Braly, realizada depois da Segunda Guerra Mundial na mesma universidade (Gilbert, 1951), indicou um declínio (*fading effect*) na consistência dos estereótipos face a certas minorias, nomeadamente os 'negros' e os 'judeus'. Este declínio foi atribuído, entre outros fatores, à difusão de imagens mais tolerantes desses grupos nos *mass media* e a uma maior popularidade das ciências sociais entre os estudantes.

Segundo Gilbert (1951), os estudantes tornaram-se mais 'sofisticados' e 'objetivos' tendo relutância em efetuar generalizações infundadas acerca de outros grupos. Replicações realizadas por outros autores noutros locais na década de 50 pareciam confirmar o declínio dos estereótipos, mostrando que estes não eram 'rígidos', mas 'flexíveis', isto é, sensíveis às mudanças sociais ocorridas depois da Segunda Guerra Mundial.

Contudo, uma segunda réplica do mesmo estudo realizada nos finais dos anos 60 na Universidade de Princeton (Karlins, Coffman, & Walters, 1969) produziu resultados decepcionantes para os investigadores. Embora o conteúdo de alguns estereótipos tivesse sofrido alterações e se apresentasse globalmente mais positivo, aos 'americanos' e aos grupos de origem europeia continuavam a ser associados atributos de grande desejabilidade social enquanto que aos grupos minoritários de origem africana e asiática continuavam a ser associados atributos considerados socialmente indesejáveis.

Contrariando a tendência observada nos anos 50, verificou-se um incremento da consistência dos estereótipos face a algumas minorias étnicas. Em contrapartida, o estereótipo dos 'americanos' foi o que apresentou menor consistência, confirmando os resultados dos anos 30. No que respeita ao estereótipo dos 'negros', os autores fazem a seguinte observação: "A tendência mais dramática e consistente nos

últimos 25 anos foi uma caracterização mais favorável dos Negros” (Karlins et al., 1969, p. 8). No entanto, se analisarmos o conteúdo desses estereótipos à luz dos valores das sociedades ocidentais, constatamos que esta ‘nova imagem’ dos negros (‘musicais’, ‘amantes do prazer’, ‘ostensivos’ e ‘despreocupados’) corresponde mais a uma mudança facial do que profunda, já que não são reconhecidas ao grupo as características instrumentais necessárias para participarem ativamente no desenvolvimento e progresso da sociedade, sendo-lhes atribuídas características expressivas e exóticas, o que, embora apresentando uma conotação positiva nas camadas juvenis, continua a retirar-lhes o estatuto de pessoa adulta, responsável e com capacidade de realização. De salientar que este padrão de resultados continua a ser encontrado hoje em dia em estudos realizados em diversos países ocidentais relativamente às minorias étnicas e raciais (e.g., Cabecinhas, 2017).

No estudo realizado por Karlins e colaboradores (1969) constatou-se, mais uma vez, que o grau de consenso dos estereótipos sobre determinado grupo não está diretamente ligado ao grau de preconceito exibido em relação a esse grupo. Comparando os seus resultados com os de Gilbert (1951), os autores salientam: “O aparente ‘esbatimento’ dos estereótipos sociais em 1951 não é uma tendência geral genuína. (...) Um aspeto destes dados que continua impressionante é o grau de semelhança existente entre velhos e novos estereótipos” (Karlins et al., 1969, p. 14).

Os autores salientam que o conteúdo dos ‘novos estereótipos’ é mais consistente com as ‘atitudes mais liberais’ da sociedade americana, como demonstrado em diversos estudos nos anos 60. A esse propósito, os autores citam Triandis e Vassiliou (1967): “já não é apropriado ser preconceituoso em relação a outros grupos” (p. 238). Isso não significa que o preconceito tenha desaparecido, pois, como os próprios autores salientam, alguns dos resultados obtidos “são demasiado bons para ser verdade” (Karlins et al., 1969, p. 11). Nesse sentido, os autores salientaram a necessidade de distinguir entre estereótipo *pessoal*, fenómeno psicológico, e estereótipo *social*, fenómeno cultural:

Podemo-nos referir às associações feitas por um individuo em particular como o seu *estereótipo pessoal* e às associações consensuais feitas por uma dada população como *estereótipos sociais*. [...] A ausência de um padrão tradicional de estereotipização pode não ser indicador do declínio dos estereótipos em si, mas antes da formação de um consenso social revisto (Karlins et al., 1969, p. 3, itálico no original).

Os resultados de um estudo realizado por Sigall e Page (1971) são bem elucidativos das pressões normativas que deram origem aos ‘novos racismos’, de que falaremos num próximo capítulo. Os autores complementaram o uso da tradicional lista de adjetivos com uma manipulação experimental. Numa das condições os participantes respondiam simplesmente a um questionário (condição controlo) e na outra condição respondiam ao mesmo questionário, mas eram informados que o experimentador detinha uma

medida fisiológica infalível capaz de medir a ‘verdadeira atitude’, uma espécie de ‘detetor de mentiras’ (condição *bogus pipeline*).

Os autores compararam os estereótipos dos participantes (americanos *brancos*) face aos *americanos* e aos *negros*, nas duas condições de resposta. Verificou-se que na condição *bogus pipeline* (em que os participantes estavam ligados ao suposto detetor de mentiras) o estereótipo relativo aos ‘americanos’ era mais favorável e o relativo aos ‘negros’ mais desfavorável do que na condição controlo, isto é, o favoritismo pelo grupo de pertença aumentou quando os participantes julgavam que a sua ‘verdadeira atitude’ estava a ser medida através de um instrumento infalível. Sigall e Page consideram este resultado “relativamente livre de distorções, verificando-se respostas mais honestas e ‘verdadeiras’ do que na condição controlo” (1971, p.254; *in* Oakes et al., 1994), o que sugere que os estudos com base na lista de adjetivos, sobretudo os realizados a partir do momento em que se tornou contranormativo discriminar, subestimam os estereótipos negativos e o preconceito.

Numa revisão sobre as mudanças ocorridas na expressão dos estereótipos relativamente aos ‘negros’, Dovidio e Gaertner (1991) afirmam: “os estudos usando listas de adjetivos, em que se pede aos respondentes para selecionar os traços mais típicos de um determinado grupo racial ou étnico, indicam que os estereótipos negativos estão em consistente declínio” (p. 202). No entanto, os autores salientam que a evolução observada no conteúdo e na consistência dos estereótipos pode decorrer de uma maior sensibilidade às normas sociais antidiscriminação do que a uma verdadeira mudança. Contudo, esta interpretação de carácter normativo é recusada por autores da perspectiva da cognição social, que interpretam estes resultados estabelecendo uma clara distinção entre crenças pessoais e estereótipos culturais (e.g., Devine, 1989; Devine & Elliot, 1995).

Nos anos 90 fez-se uma nova réplica do estudo de Katz e Braly (1933). Tendo como ponto de partida a mesma lista de adjetivos, Devine e Elliot (1995, p. 1142) introduziram algumas alterações no procedimento com vista a colmatar algumas “falhas metodológicas” dos estudos precedentes: introduziram novos adjetivos com o objetivo de atualizar a referida lista (esses adjetivos foram os seguintes: “atlético, criminoso, hostil, pouco inteligente, pobre, rítmico, sexualmente perverso, não educado e violento”; os participantes responderam duas vezes à referida lista de adjetivos, uma vez tendo em conta as suas “crenças pessoais” e outra partindo dos “estereótipos culturais” (efetuadas em ordem contrabalançada), e por último à Escala de Racismo Moderno (MRS), de McConahay (1986).

Comparando as respostas dos participantes em cada uma das condições (medida de ‘estereótipo cultural’ ou medida de ‘crença pessoal’), os autores salientam: “Em contraste com a proposição comumente aceite dos estereótipos em declínio, os dados sugerem que existia um estereótipo negativo

e consistente em relação aos negros. [...] O estereótipo tem permanecido através dos anos (em consistência e valência, apesar de não necessariamente em conteúdo específico), enquanto as crenças pessoais têm sido sujeitas a revisões” (Devine & Elliot, 1995, p. 1139-1141).

Na perspectiva dos autores, enquanto o ‘estereótipo cultural’ sobre os negros é consistente e muito negativo, as crenças pessoais são muito mais positivas, especialmente as ‘crenças pessoais’ dos participantes que demonstram uma atitude favorável aos negros na MRS. Segundo os autores, a comparação dos resultados obtidos pelos participantes muito e pouco preconceituosos na MRS apoia o modelo dissociativo de Devine (1989), segundo o qual “tanto indivíduos com alto como com baixo preconceito possuem o mesmo estereótipo dos negros, mas o estereótipo só é seguido pelos primeiros” (Devine & Elliot, 1995, p. 1145). No entanto, em determinadas circunstâncias (por exemplo, nas situações de ‘sobrecarga de informação’) pode haver uma ‘contaminação mental’ pelos estereótipos, levando os indivíduos não preconceituosos a ser influenciados por estes, uma vez que, tendo sido aprendidos ao longo do processo de socialização, estão armazenados na memória, interferindo nos processos cognitivos dos indivíduos, a não ser que estes estejam permanentemente vigilantes a uma possível ‘contaminação mental’ e procurem evitá-la ativamente, o que exige grande esforço cognitivo e motivação pessoal.

No nosso entendimento, esta interpretação, baseada na clara separação entre ‘crenças pessoais’ e ‘estereótipos culturais’ e pressupondo que quando os indivíduos ‘não preconceituosos’, em situações de sobrecarga cognitiva (Devine, 1989) associam mentalmente características negativas aos *negros* porque sofrem uma ‘contaminação mental’ pelos ‘estereótipos culturais’ não se coaduna com a conceptualização dos estereótipos sociais enquanto ‘representações sociais’ (Moscovici, 1988).

Na nossa perspectiva, os resultados de diversos estudos indicando crenças pessoais mais positivas do que os estereótipos sociais (e.g., Devine & Elliot, 1995; Vala, 1999), assim como os estudos que indicam que as pessoas geralmente se consideram menos preconceituosas do que a média das pessoas do seu grupo de pertença, podem ser interpretados como uma manifestação do efeito *Primus Inter Pares* (Codol, 1975). Conhecendo as normas sociais de não discriminação, os indivíduos tendem a apresentar-se de forma mais consonante com essas normas do que os restantes membros da sociedade em que se encontram, o que consiste numa forma de obter distintividade pessoal através da adesão a normas socialmente valorizadas.

Fiske, Cuddy, Glick e Xu (2002) desenvolveram um modelo que designaram como Modelo do Conteúdo dos Estereótipos (*Stereotype-content model, SCM*). Segundo este modelo, as crenças estereotípicas tendem a organizar-se segundo duas dimensões fundamentais (competência e simpatia),

sendo possível prever os traços estereotípicos de um exogrupo a partir de dois fatores: o estatuto social atribuído e a natureza das relações intergrupais percebidas (cooperação vs. competição).

Num estudo recente (Cuddy et al., 2009) pediu-se a participantes de vários países europeus para caracterizar o seu próprio país e outros países europeus. Não surpreendentemente, os alemães e ingleses foram considerados ‘competentes’, mas ‘antipáticos’ e ‘frios’, enquanto os povos do Sul da Europa, conhecidos como PIGS (Portugal, Itália (Irlanda), Grécia, Espanha), foram considerados ‘calorosos’, ‘simpáticos’, mas ‘incompetentes’.

Finalmente, o modelo conhecido como *BIAS map* (Cuddy, Fiske, & Glick, 2007) corresponde a uma extensão do SCM integrando também as emoções associadas aos estereótipos (para uma revisão dos estudos recentes efetuados no âmbito destes modelos, ver Marques, Páez, & Pinto, 2013). Este modelo apresenta numa outra linguagem algo que já tinha sido evidenciado em numerosos estudos anteriores: o impacto das assimetrias de poder e da natureza das relações intergrupais na atribuição de traços de expressividade e de instrumentalidade a determinados grupos sociais (Amâncio, 1994; Cabecinhas, 2002).

3.7. Processos grupais e diferenciação social

Neste capítulo, abordamos os processos de diferenciação intra e intergrupais e discutimos de que forma esses processos se traduzem na construção de identidades, assim como quais as suas consequências nas interações sociais, em contextos de competição e de cooperação. Trata-se de uma das áreas mais vastas e mais relevantes no seio da Psicologia Social, envolvendo uma grande diversidade de modelos teóricos e linhas de investigação empírica.

3.7.1. Dinâmica de grupos e processos de diferenciação

A obra póstuma de Kurt Lewin (1948/1997), *Resolving Social Conflicts*, que reúne diversos artigos publicados durante a sua vida, apresenta uma das primeiras reflexões teóricas sobre a relação entre os processos grupais e os fenómenos de discriminação a larga escala. Lewin estudou as dinâmicas intra e intergrupais a partir da observação e análise de acontecimentos e movimentos sociais, na Europa e nos EUA, nomeadamente o antissemitismo e a luta das mulheres pelo direito de voto. Orientado pelo projeto de *action-research*, que caracterizou grande parte da sua pesquisa, Lewin procurou identificar práticas de socialização e dinâmicas que permitissem aos membros de grupos ‘desprivilegiados’ fazer face à discriminação social de que eram alvo.

Para além do seu contributo, amplamente reconhecido, na análise das dinâmicas de grupos restritos, Lewin formulou conceitos fundamentais para a análise das relações intergrupais e enunciou alguns dos pressupostos que viriam a ser adotados por teorizações posteriores mais sistemáticas (Apfelbaum, 1979; Tajfel & Turner, 1979). De facto, durante décadas, a separação entre o estudo das relações intragrupais, por um lado, e das relações intergrupais, por outro, contribuiu, sem dúvida, para a dificuldade em se alcançar um modelo integrativo.

Concretamente em relação ao antissemitismo, Lewin salienta a sua origem social, situando-o em forças externas ao grupo discriminado e independentes do comportamento ou das características dos seus membros. A discriminação abrange todos os membros do grupo, independentemente das suas características individuais, e a centralidade da pertença a esse grupo é também independente do comportamento dos seus membros. Os membros dos grupos dominados, na aceção de Lewin (1948/1997), estão sujeitos a um “destino comum” (p. 165), que lhes é imposto pelo exterior. Lewin analisa, ainda, as implicações de pensamentos negativos relativamente ao grupo de pertença e que dão

origem a estratégias individuais de adaptação ao grupo dominante, passando pela recusa ou negação da pertença ao grupo minoritário. Estas estratégias, como o autor salienta, podem ter efeitos positivos na autoestima dos indivíduos, mas não são geradoras de mudança social, visto que esta só pode ser alcançada através de estratégias coletivas.

A análise das relações intergrupais desenvolvida por Lewin tem em conta as suas determinantes reais e simbólicas, podendo ser considerada um esboço dos modelos das relações de dominação que só viriam a ser desenvolvidos algumas décadas depois. Como salienta Apfelbaum (1979), as interações sociais analisadas por Lewin constituem relações de dominação, baseadas numa assimetria de poder simbólico, que se traduz numa assimetria na capacidade de intervenção dos grupos. Segundo esta perspetiva, o grupo dominado seria uma entidade subjetivamente construída, que reúne os seus membros sob um 'destino comum', no quadro de uma definição categorial que retira aos seus membros a distintividade individual. Esta assimetria entre os grupos no domínio dos recursos simbólicos repercute-se numa assimetria na capacidade de decisão e de ação. A mudança social depende do desenvolvimento de uma consciência coletiva da natureza da relação de dominação por parte dos membros do grupo dominado. No entanto, Apfelbaum (1979) salienta a dificuldade da mudança social, uma vez que as relações de dominação tendem a tornar 'irreversível' a assimetria entre os grupos.

O processo do poder cria uma disparidade entre os dois grupos envolvidos numa relação de dominação, tornando difícil para o grupo dominado intervir socialmente (Apfelbaum, 1979). O poder determina as dinâmicas internas específicas de cada grupo assim como a natureza das relações entre ambos. O primeiro passo no estabelecimento de uma dinâmica de dominação consiste em marcar os membros do grupo dominado, atribuindo-lhes um rótulo, uma vez que os grupos dominantes e dominados estão reciprocamente ligados na relação de poder.

Numa perspetiva diferente da precedente, Allport (1954/1979), na sua análise do preconceito e discriminação, também faz referência a fenómenos intergrupais envolvendo relações de dominação. Como referimos anteriormente, Allport atribui enorme peso ao processo de categorização na explicação da discriminação social, nomeadamente ao poder dos 'rótulos' na estigmatização dos grupos socialmente desfavorecidos, uma vez que estes evocam 'automaticamente' determinados conteúdos associados a esses grupos, conteúdos esses que são mais vinculativos para esses grupos. Embora reconhecendo a causalidade múltipla do fenómeno do preconceito na sua análise dos estereótipos, o autor discute os seus aspetos 'objetivos', ligados a um 'real' conhecimento dos grupos, e os seus aspetos 'falsos', devidos à falta de informação e de contacto com os grupos e à generalização abusiva de determinadas características a todos os membros desse grupo.

Nesse sentido, o autor propôs o aumento da informação sobre os diferentes grupos étnicos através da difusão de imagens mais tolerantes das minorias étnicas nos meios de comunicação social e também através de um aumento do contacto direto entre os diferentes grupos, nomeadamente entre as crianças em idade escolar:

Sem a informação intercultural recebida na escola, uma criança não pode ganhar estes horizontes alargados, uma vez que a maior parte das crianças provêm de lares e bairros onde não têm qualquer oportunidade de conhecer os outros grupos de uma forma objetiva. E assim concluímos que o ensino da informação correta não muda automaticamente o preconceito; mas pode contribuir nesse sentido a longo prazo (Allport, 1954/1979, p. 486).

Estas alterações nas práticas de socialização na escola, nos empregos e nos media visavam desenvolver cidadãos capazes de formular juízos não enviesados sobre as minorias sociais. No entanto, Allport (1954/1979) reconhece os limites das ações propostas na erradicação dos estereótipos, uma vez que estes se adaptam ao preconceito e às exigências da situação: “Apesar de não fazer mal nenhum (e poder fazer algum bem) combater os estereótipos na escola e entre os colegas, e reduzi-los nos meios de comunicação, não se deve pensar que este ataque por si só irá erradicar as raízes do preconceito” (p. 204).

Allport (1954/1979) salientou, ainda, que o contacto entre grupos e o desenvolvimento de interesses supraordenados comuns aos membros de ambos os grupos, só será plenamente efetivo na redução do preconceito se for entre indivíduos do mesmo estatuto social:

O preconceito (a não ser que profundamente enraizado no caráter do indivíduo) pode ser reduzido por contacto de iguais entre grupos de minorias e majorias com um objetivo em comum. As consequências podem ser ampliadas se este contacto for sancionado por apoios institucionais (isto é, leis, costumes, ou atmosfera local), e se este for de tal forma que conduza à percepção de interesses comuns e uma humanidade partilhada entre os membros dos dois grupos (p. 281).

3.7.2. Competição e cooperação entre grupos

A possibilidade de articulação da Psicologia Social com outras ciências sociais e humanas está bem presente no modelo sobre as relações intergrupais desenvolvido por Sherif e colaboradores (1961/1988) durante os anos 60, demarcando-se nitidamente do quadro explicativo dominante na época. Este modelo visava uma integração entre o ‘psicológico’ e o ‘sociológico’, a fim de ultrapassar a tendência para extrapolar do nível de análise interpessoal para o nível de análise intergrupalo. Os autores demarcam-se das abordagens que analisam o comportamento intergrupalo a partir da personalidade dos indivíduos, salientando que

[...] não podemos de uma forma legítima extrapolar dos anseios e frustrações motivacionais de um indivíduo para as suas experiências e comportamentos em situações de grupo como se os processos de interação e reciprocidades dentro de um grupo fossem uma ação de sombras. É igualmente erróneo extrapolar das propriedades das relações dentro dos grupos para explicar as relações entre grupos, como se a área de interação entre grupos consistisse num vácuo (Sherif & Sherif, 1979, pp. 8-9).

Os trabalhos de Sherif representam um esforço pioneiro de articulação entre explicações psicológicas e sociológicas, tendo este autor insistido várias vezes sobre a insuficiência dos modelos 'individualistas' para explicar as regularidades que se manifestam nas relações entre grupos. No entanto, as pesquisas de Sherif situam-se principalmente no nível de análise situacional, visto que dizem respeito à interação entre indivíduos repartidos em grupos diferentes, mas não ocupando necessariamente uma posição diferente no sistema social (Doise, 1982). Esta limitação está bem patente na definição de 'grupo' proposta pelo autor, na qual não há qualquer referência aos critérios externos, concebendo o grupo como "uma unidade delineada socialmente cujas propriedades são mensuráveis e têm consequências para o comportamento dos seus membros", incluindo uma "estrutura ou organização" e um "conjunto de normas que regulam o comportamento dos membros" (Sherif & Sherif, 1979, p. 8).

Uma das mais famosas pesquisas de Sherif sobre esta temática é conhecida por '*Robbers Cave*'. Esta experiência, realizada com rapazes num acampamento de verão, foi constituída por várias fases. Na primeira fase, Sherif estudou as interações naturais em dois grupos de rapazes, que ignoravam a existência um do outro. Esta fase permitiu observar a formação de normas e a emergência de uma hierarquia dentro dos grupos. Na segunda fase, os dois grupos foram postos em contacto e empenhados em tarefas competitivas (e.g., caça ao tesouro, jogos de basebol) o que desencadeou o surgimento de hostilidade entre os grupos. Numa terceira fase, com o objetivo de reduzir o conflito entre os grupos, foram realizadas tarefas não competitivas em conjunto (e.g., lançar fogo-de-artifício), mas a hostilidade entre os grupos não diminuiu. Finalmente, Sherif foi capaz de reduzir o conflito, introduzindo uma série de problemas que requeriam a participação conjunta de todos os elementos de ambos os grupos (e.g., falta de água no acampamento), isto é, objetivos supraordenados.

O modelo de Sherif, construído a partir da criação experimental de situações de competição e de cooperação entre grupos, estipula que os comportamentos hostis e as representações que favorecem o endogrupo face ao exogrupo, resultam da situação de conflito e não da estrutura interna do grupo ou das características dos seus membros. Campbell (1965) denominou este modelo como *Realistic Conflict Theory* (RCT), porque o ponto de partida para a explicação do comportamento intergrupar foi o que Sherif denominou as 'relações funcionais entre grupos sociais'. Sherif verificou que a competição intergrupar

aumenta a coesão e a cooperação intragrupal – isto é, os conflitos reais de interesses entre grupos não só criam relações intergrupais antagónicas, como aumentam a identificação e a ligação positiva com o grupo de pertença. No entanto, na opinião de Tajfel e Turner (1979), a identificação dos membros com o seu grupo foi negligenciada por Sherif. De facto, este modelo não se foca nem nos processos subjacentes ao desenvolvimento e manutenção da identidade grupal, nem nos seus possíveis efeitos autónomos, quer ao nível intragrupal, quer ao nível intergrupalo, aspetos que a investigação nas últimas décadas revelou serem da máxima importância.

3.8. Identidade social e identidade pessoal

Neste capítulo, iremos analisar com maior profundidade a ligação entre as relações intergrupais e a construção de identidades sociais. Teremos em atenção os vários níveis de autocategorização e de que forma diferentes tipos de identidades são ativadas em determinado contexto. Mais concretamente, serão analisadas as relações entre a diferenciação intragrupal (*eu vs. nós*) e a intergrupalo (*nós vs. outros*). Será discutido o papel da comparação social na definição das identidades sociais e do autoconceito.

3.8.1. Categorização social, identidade social e comparação social

A Teoria da Identidade Social (TIS) (Tajfel, 1981) consiste numa perspetiva das relações intergrupais cujo objetivo inicial era não só ultrapassar as extrapolações do nível interpessoal para o nível intergrupalo (e.g., Adorno et al., 1950; Berkowitz, 1962) como questionar a relevância do conflito objetivo enquanto determinante da discriminação entre grupos sociais (e.g., Sherif et al., 1961/1988).

As primeiras formulações da TIS devem-se, sobretudo, ao percurso científico de Henri Tajfel, percurso esse fortemente influenciado pela sua colaboração com Jerome Bruner durante os anos 50. Como já referimos, Bruner é comumente apontado como o pai da *Nova Vaga* no estudo da percepção, que se traduziu numa rutura com as perspetivas precedentes, caracterizadas por uma visão mecanicista da percepção, que pressupunha que as pessoas apreendiam a realidade de forma ‘objetiva’ e que as exceções a esta forma de apreensão da realidade constituíam ‘erros’. Na aceção de Bruner (1957), a categorização constitui um dos processos básicos através dos quais se manifesta a atividade estruturante do indivíduo na percepção. Quando um organismo é estimulado por um objeto exterior, reage a ele associando-o a uma categoria de estímulos, ao mesmo tempo que lhe atribui as características da categoria na qual o inclui.

Segundo o autor, a categorização não implicaria, contudo, um sistema rígido de classificação em que cada indivíduo só pode ser atribuído a uma categoria de determinado nível de abstração. Pelo contrário, a categoria utilizada seria a mais acessível, sendo a acessibilidade determinada pela aprendizagem e pelo estado motivacional do indivíduo no momento. Quanto mais acessível uma categoria menor o *input* necessário para evocar a categorização e maior o espectro de características do *input* que tende a ser percebido como congruente com a categoria, enquanto que as características que não se ajustam à categorização tendem a ser mascaradas (Bruner, 1957). Segundo este autor, a categorização permitiria a simplificação, a organização e a previsão de um mundo de outro modo excessivamente complexo.

De acordo com Tajfel, a categorização dos objetos, incluindo os grupos sociais, é baseada nas semelhanças intracategoriais e nas diferenças intercategoriais. Um dos fenômenos associados com a categorização é o *efeito de acentuação*. Este consiste numa acentuação, por parte do observador, das semelhanças entre objetos ou pessoas pertencendo à mesma categoria – *efeito de assimilação* – e das diferenças entre objetos ou pessoas pertencendo a diferentes categorias – *efeito de contraste*. Estes dois efeitos ocorreriam simultânea e simetricamente, sendo inerentes ao processo de categorização.

O efeito de acentuação foi originalmente estudado na percepção de objetos físicos (Tajfel & Wilkes, 1963), tendo sido posteriormente generalizado para os grupos sociais (Tajfel, Sheikh, & Gardner, 1964). A categorização é conceptualizada como um processo cognitivo universal que se aplica a todo o tipo de estímulos, isto é, presume-se existir uma homologia entre a apreensão de estímulos físicos e sociais.

No entanto, a experiência de Tajfel, Sheikh e Gardner (1964) parecia apontar para uma certa assimetria na percepção dos grupos sociais, aspeto que não foi explorado pelos autores. Nesta experiência, os participantes, todos canadianos, deveriam emitir julgamentos sobre dois grupos-alvo, constituídos por dois indivíduos da mesma nacionalidade: o grupo dos canadianos e o grupo dos indianos. Os resultados mostraram que os participantes sobrestimavam a semelhança das pessoas-estímulo indianas nos traços mais típicos do estereótipo dos indianos, mas tal não aconteceu em relação ao estereótipo dos canadianos.

Esta assimetria no efeito de acentuação a nível das categorias sociais foi também evidenciada numa experiência de Doise, Deschamps e Meyer (1978). Nesta experiência, os participantes, adolescentes de ambos os sexos, observavam as fotografias de seis pessoas-estímulo, três rapazes e três raparigas, sendo a sua tarefa descrever cada uma delas a partir de uma lista de adjetivos. Os rapazes apresentaram uma tendência maior para acentuar as diferenças intercategoriais do que as raparigas e,

além disso, acentuaram mais fortemente as semelhanças intracategoriais das pessoas-estímulo do sexo feminino do que do sexo masculino.

Os resultados destas experiências evidenciam uma assimetria nos efeitos da categorização em função do grupo-alvo: em ambos os casos o efeito de assimilação foi mais acentuado para o grupo-alvo de menor estatuto relativo (os indianos na primeira experiência e as raparigas na segunda). Neste sentido, Beauvois e Deschamps consideram que existe uma diferença fundamental entre a apreensão de estímulos físicos e sociais que é necessário sublinhar: “Contrariamente ao que se passa na categorização de estímulos físicos, na categorização social os sujeitos estão eles próprios inseridos numa rede de categorias. A categorização não implica somente uma acentuação das diferenças entre as categorias, como essas diferenças são avaliativas” (1990, p.16). Mais a diante os autores explicitam: “Na categorização social o efeito de contraste (acentuação perceptiva das diferenças entre objetos classificados em categorias distintas) desemboca num fenómeno de discriminação, enquanto que o efeito de assimilação (acentuação perceptiva das semelhanças entre objetos classificados na mesma categoria) conduz à estereotipia” (p. 17).

Vamos, no entanto, centrar-nos, por enquanto, nas consequências destes estudos na conceptualização da identidade social. Estes estudos levaram Tajfel (1969) a propor uma nova abordagem da diferenciação entre grupos sociais, segundo a qual a categorização constituía um poderoso processo organizador e simplificador da realidade social, sendo mais forte quando estão associadas dimensões avaliativas às categorias sociais. Nesta perspetiva, os estereótipos sociais constituem formas específicas de organização subjetiva da realidade social, reguladas por mecanismos sociocognitivos, o que permite compreender a sua incidência e resistência nas interações sociais. Esta organização subjetiva da realidade traduz-se não só na formação de estereótipos sobre o grupo dos outros (heteroestereótipos), mas também sobre o grupo de pertença (autoestereótipos). Por sua vez, os estereótipos sobre o grupo de pertença intervêm em diferentes graus, conforme as características do contexto e o posicionamento pessoal e grupal, na construção da identidade pessoal ou autoconceito.

3.8.2. Identidade social, mobilidade e mudança social

Tajfel e colaboradores (Tajfel, Billig, Bundy, & Flament, 1971) realizaram uma experiência com o objetivo de determinar as condições mínimas do aparecimento do favoritismo endogrupal, cujos resultados contribuíram para a formulação da teoria da identidade social. Na primeira parte da experiência, os participantes, adolescentes do sexo masculino, realizaram uma tarefa de julgamentos

estéticos. Em seguida, os participantes foram repartidos em dois grupos, o grupo 'Klee' e o grupo 'Kandinsky', supostamente em função dos resultados da tarefa precedente. Na segunda parte da experiência, pediu-se aos participantes para, com a ajuda de várias matrizes de resposta, decidirem as remunerações que membros anónimos do endogrupo e/ou do exogrupo deveriam receber pela sua participação na experiência. Estes grupos foram denominados 'grupos mínimos' porque são "meramente cognitivos" (Tajfel & Turner, 1979, p. 39).

Os resultados desta e de outras experiências similares demonstram que a mera categorização em grupos diferentes conduz a estratégias discriminatórias face ao exogrupo. A estratégia 'máximo para o grupo' é preterida face à estratégia de 'máxima diferença'. Assim, os participantes parecem competir com o exogrupo, em vez de seguirem uma estratégia de simples ganho económico para o endogrupo. Optando pela estratégia de máxima diferença, os participantes sacrificam os ganhos absolutos do endogrupo, para ganhar em termos relativos: distintividade positiva. Os participantes mostram ainda decisões mais próximas do 'máximo comum' quando o que decidem diz respeito a dois membros anónimos do endogrupo do que quando são dois membros do exogrupo.

Na acepção de Tajfel e Turner (1979), estes resultados demonstram que a discriminação intergrupar não é exclusivamente baseada em interesses grupais incompatíveis: a condição para a competição intergrupar parece ser tão mínima que pode ser considerada como um processo inerente à situação intergrupar. Segundo os autores, a vasta pesquisa desenvolvida com o paradigma dos 'grupos mínimos' demonstra que o favoritismo endogrupal constitui uma característica 'omnipresente nas relações intergrupais', sendo que "a mera percepção de pertencer a grupos distintos – isto é, a categorização social – é suficiente para desencadear a discriminação" (p. 38).

Para explicar estes resultados, Tajfel (1972) estabelece uma ligação entre três conceitos fundamentais: categorização social, identidade social e comparação social. Uma vez que a identidade social está associada ao conhecimento da pertença, evocado pela categorização, o significado emocional e avaliativo que resulta dessa pertença exprimir-se-ia no favoritismo pelo grupo de pertença em detrimento do outro.

Um aspeto importante na teoria de Tajfel é a noção de 'grupo'. O autor critica as definições de grupo habitualmente encontradas na literatura, nas quais o grupo é definido a partir do 'interior' - interação ou interdependência dos seus membros. Tajfel critica esta focalização nos processos intragrupal, como se as relações do grupo com outros grupos não tivessem qualquer influência sobre a sua estruturação interna, ou mesmo sobre a sua existência enquanto tal. Na opinião de Tajfel (1972), estes elementos não são suficientes para definir um grupo: "a definição de um grupo (nacional, racial

ou outro) só tem sentido em relação a outros grupos. Um grupo só é percebido enquanto tal [...] se outros grupos estiverem presentes no ambiente” (p. 295).

Como o autor salienta, os grupos não existem num *vazio* social: “um grupo não é uma ilha da mesma maneira que um indivíduo também não é uma ilha” (Tajfel, 1982, p. 24). Para Tajfel (1978), um grupo pode ser definido com base em critérios externos ou internos. Os primeiros não derivam da autoidentificação dos membros do grupo, sendo tecidos por indivíduos exteriores ao grupo, podendo o consenso exterior acerca de um determinado grupo originar critérios de pertença nesse mesmo grupo. Os critérios internos, por seu turno, derivam da autoidentificação dos membros do grupo, isto é, do facto de os indivíduos se sentirem membros desse grupo.

A origem desta conceptualização de Tajfel reporta-se à teoria da comparação social de Festinger (1954). Esta teoria postula nos indivíduos uma necessidade de autoavaliação que, em certas condições, só pode ser realizada através de comparações com outros indivíduos considerados semelhantes ou ligeiramente superiores na(s) característica(s) a comparar. Na acepção de Festinger, a comparação é essencialmente interpessoal, enquanto que a teoria de Tajfel assenta em comparações intergrupais. Segundo Tajfel e Turner (1979), a necessidade de avaliação positiva de um indivíduo poderá satisfazer-se através de pertenças a grupos sociais avaliados positivamente.

Destes pressupostos foram derivados os seguintes princípios teóricos: os indivíduos esforçam-se por alcançar ou manter uma identidade social positiva; a identidade social positiva é baseada, em larga medida, em comparações favoráveis entre o grupo de pertença e outro(s) grupo(s) relevante(s); quando a identidade social é insatisfatória, os indivíduos esforçam-se ou por deixar o seu grupo e juntar-se a um grupo avaliado mais positivamente ou por tornar o seu grupo mais positivamente diferenciado (Tajfel & Turner, 1979).

Neste sentido, a hipótese básica de que parte esta teoria é que as pressões para avaliar o seu próprio grupo positivamente através de uma comparação endogrupo/exogrupo conduzem os grupos sociais a uma tentativa de se diferenciarem uns dos outros. Há pelo menos três classes de variáveis que influenciam as diferenciações intergrupais numa situação intergrupar concreta: os indivíduos deverão ter interiorizado a sua pertença ao grupo como um aspeto do seu autoconceito, isto é, deverão sentir-se subjetivamente identificados com o grupo de pertença; a situação social deverá permitir comparações intergrupais através da seleção e avaliação de certas dimensões ou atributos relevantes; os outros grupos deverão ser percebidos como grupos de comparação relevantes (em função da semelhança, da proximidade, da saliência situacional, etc.). Neste sentido, o objetivo da diferenciação intergrupar é

alcançar ou manter a superioridade em algumas dimensões relevantes, isto é, consiste numa resposta essencialmente competitiva (Tajfel & Turner, 1979).

Tajfel (1978) considera que o comportamento social pode ser conceptualizado em termos de um *continuum* 'interpessoal vs. intergrupar'. O extremo interpessoal corresponde a uma interação entre dois ou mais indivíduos que é completamente determinada pelas suas características individuais ou pelas suas relações pessoais. O extremo intergrupar corresponde a uma interação entre dois ou mais indivíduos (ou grupos de indivíduos) que é completamente determinada pelas respectivas pertenças grupais, não sendo afetada pelas características dos indivíduos ou pelas suas relações pessoais.

Tajfel procurou analisar as condições que determinam a adoção de formas de comportamento social mais próximas de um extremo ou de outro. Uma dessas condições, como já referimos, é o conflito intergrupar. Assume-se geralmente que quanto mais intenso é um conflito intergrupar, maior será a probabilidade de que os membros de grupos opostos se comportem em função das suas pertenças grupais, mais do que em termos das suas características individuais ou relações interpessoais. Contudo, Tajfel considera que um conflito institucionalizado ou explícito de interesses entre grupos não é suficiente para explicar muitas situações em que o comportamento social dos indivíduos pertencentes a grupos distintos se aproxima do extremo 'intergrupar'.

Associado ao contínuo 'interpessoal-intergrupar' está outro contínuo cujos extremos são a 'mobilidade social' e a 'mudança social'. Estes extremos referem-se a sistemas de crenças acerca da natureza e das estruturas das relações entre os grupos sociais numa dada sociedade.

O sistema de crenças na 'mobilidade social' é baseado no pressuposto de que a sociedade na qual os indivíduos estão inseridos é flexível e permeável, e portanto, alguém que não esteja satisfeito com as condições que advêm da sua pertença a determinado grupo social pode mudar-se individualmente para outro grupo, que se ajuste melhor aos seus objetivos. Tajfel adotou a definição de mobilidade social de Goldhamer: "Mobilidade social é o movimento de indivíduos, famílias e grupos de uma posição social para outra" (1968; *in* Tajfel, 1978, p. 46). No entanto, na teorização de Tajfel, o termo foi restringido à mobilidade social *individual*, isto é, aos movimentos de indivíduos e de famílias de uma posição social para outra (excluindo, os 'grupos' da definição de Goldhamer).

A crença na 'mudança social' é baseada no pressuposto de que a natureza e estrutura das relações entre os grupos sociais na sociedade é caracterizada por uma marcada estratificação, que torna impossível ou muito difícil para o indivíduo, *como* indivíduo, sair de um grupo insatisfatório ou desfavorecido. Tajfel adotou a definição de mudança social proposta por Toch: "Um movimento social representa um esforço de um largo número de pessoas para resolver coletivamente um problema que

sentem que têm em comum” (1965, *in* Tajfel, 1978, p. 46). Encontramos aqui os elementos já enunciados por Lewin, nomeadamente a necessidade dos membros de grupos sociais desfavorecidos desenvolverem uma consciência do seu ‘destino comum’.

Quanto mais próximos os membros de um grupo estiverem do extremo ‘intergrupar’, maior será a tendência para tratar os membros do grupo dos outros como elementos ‘indiferenciados’ de uma dada categoria social, isto é, os indivíduos serão definidos quase exclusivamente em função das suas pertenças grupais, em detrimento das suas características individuais. Este extremo exprime a percepção estereotipada dos membros dos grupos sociais definidos por critérios de categorização. Esta concepção baseia-se numa hipótese central do modelo clássico da categorização, segundo a qual os elementos de uma mesma categoria serão percebidos de forma semelhante (efeito de assimilação).

Tajfel também se debruçou sobre a influência do estatuto dos grupos na determinação do comportamento dos seus membros. Por ‘estatuto social’ Tajfel entende uma hierarquia de prestígio percebida: o estatuto é o *resultado* de uma comparação, isto é, reflete a posição relativa do grupo na(s) dimensão(ões) de comparação. Tajfel considera que o baixo estatuto não provoca diretamente a competição intergrupar, os seus efeitos no comportamento intergrupar são mediados pelo processo de identidade social: quanto mais baixo o estatuto percebido do grupo em relação a grupos de comparação relevantes, menor é a sua contribuição para uma identidade social positiva. Tajfel e Turner (1979) apontam várias reações possíveis face a uma identidade social negativa ou ameaçada:

a) *mobilidade individual*: os indivíduos podem tentar deixar o grupo para entrar num de estatuto mais elevado. Uma das características desta estratégia é que o estatuto do seu grupo anterior não muda, ou seja, é uma estratégia individualista com o objetivo, pelo menos a curto prazo, de alcançar uma solução individual e não uma solução grupal. Assim, esta estratégia implica uma desidentificação com o grupo;

b) *criatividade social*: os membros do grupo podem procurar uma distintividade positiva para o grupo de pertença redefinindo ou alterando os elementos da situação de comparação. Esta é uma estratégia grupal, que pode focar-se nos seguintes aspetos: criar novas dimensões de comparação entre o grupo de pertença e o grupo dos outros; mudar os valores das dimensões, de modo que comparações previamente negativas passem a ser percebidas como positivas, isto é, invertendo o sistema de valorização; mudar de grupo de comparação, evitando usar um grupo com elevado estatuto como referência para a comparação. Um exemplo clássico de ‘criatividade social’ foi o movimento *Black is Beautiful*: a dimensão saliente continua a mesma, a cor da pele, mas o sistema de valorização foi invertido;

c) *competição social*: os membros do grupo podem procurar uma distintividade positiva através de competição direta com o grupo dos outros, tentando inverter as posições relativas nas dimensões salientes. Esta estratégia implica, portanto, uma mudança na posição social objetiva do grupo.

Tanto a mobilidade individual como certas formas de criatividade social podem reduzir o conflito intergrupar tendo, no entanto, diferentes implicações. A primeira enfraquece a solidariedade no grupo dominado, mantém o *statu quo*, e não fornece um antídoto para a identidade social negativa a nível grupal, enquanto a segunda pode restaurar ou criar a autoestima positiva. Já a estratégia grupal de mudança social, implica a solidariedade no seio do grupo dominado e constitui uma ameaça para o grupo dominante, pois visa a alteração de um *statu quo* que privilegia estes últimos.

Quando as relações de estatuto são percebidas como imutáveis, como uma parte de uma ordem estabelecida, a identidade social está 'segura'. A identidade social torna-se 'insegura' ou 'ameaçada' quando a ordem estabelecida começa a ser questionada. Na opinião de Tajfel, tanto os grupos de elevado estatuto como os de baixo estatuto reagem a uma identidade social insegura procurando aumentar a distintividade positiva do seu grupo.

Como foi referido, quando a situação é percebida como ilegítima e instável, a probabilidade dos membros do grupo de baixo estatuto rejeitarem a sua inferioridade e se empenharem em estratégias de mudança social é maior. Quanto aos membros do grupo dominante, várias soluções são possíveis quando a legitimidade do seu estatuto é posta em causa: reforçar, tanto quanto possível, as barreiras existentes e os sistemas 'legais' de discriminação; e/ou a criação e manutenção de uma ideologia que justifique o *statu quo*, como, por exemplo, o alegado "fardo do homem branco" (Tajfel, 1978, p. 90).

O significado emocional da pertença grupal pode adquirir maior peso no caso dos grupos dominados do que no caso dos dominantes, uma vez que estes são constantemente confrontados com a sua pertença grupal e limitados por ela. Uma vez desenvolvida a consciência de 'destino comum', os membros de grupos dominados podem salientar a ilegitimidade da situação e manifestar maior favoritismo pelo seu grupo de pertença do que os membros de grupos dominantes, que conscientes da situação de desigualdade em seu favor, evitam discriminar abertamente os membros das minorias (Tajfel, 1978, p. 91).

Atualmente, o modelo de Tajfel continua a ter desenvolvimentos contínuos, nomeadamente no que respeita às estratégias dos membros de grupos desfavorecidos para fazer face à discriminação. Por exemplo, Barreto e Ellemers (2002) debruçaram-se sobre os efeitos do preconceito 'subtil' sobre o bem-estar dos indivíduos, tendo chegado à conclusão que este tem efeitos nefastos, uma vez que dificulta o reconhecimento da discriminação e a consciência de 'destino comum', levando os indivíduos a

desinvestir das estratégias de *coping* e a efetuar atribuições internas quando confrontados com os seus fracassos pessoais. Nesse sentido, as autoras salientam que as ‘novas’ formas de preconceito podem ter efeitos mais nefastos sobre a autoestima dos indivíduos do que as formas ‘clássicas’, pois são mais difíceis de reconhecer como de contrariar.

3.8.3. Autocategorização e autoconceito

Embora derivando da TIS, a Teoria da Autocategorização (Turner, Hogg, Oakes, Reicher, & Wetherell, 1987), constitui uma teoria substancialmente diferente. Um dos aspetos em que as duas abordagens teóricas divergem é na interpretação do contínuo intergrupar vs. interpessoal. Enquanto que para Tajfel o pólo ‘interpessoal’ era considerado meramente teórico, para Turner o *self* determina todo o processo, mesmo no pólo ‘intergrupar’.

Turner (1987) define o autoconceito “um conjunto de representações cognitivas sobre o *self*” (p. 44). O autoconceito compreende diferentes componentes, isto é, cada pessoa possui múltiplos conceitos de si próprio. O funcionamento do autoconceito é dependente da situação: autoconceitos particulares tendem a ser ativados e a tornar-se salientes em situações específicas.

As representações cognitivas do *self* tomam a forma, entre outras, de *autocategorizações*. Estas fazem parte de um sistema hierárquico de classificação em função do seu nível de abstração, isto é, quanto mais inclusiva a autocategorização, mais elevado o nível de abstração.

Turner (1987) considera que há, pelo menos, três níveis de abstração que são importantes para o autoconceito: o nível *subordinado* correspondente às autocategorizações pessoais baseadas na diferenciação entre o *self* enquanto indivíduo único e os outros membros do endogrupo (diferenciação intragrupal); o nível *intermédio* referente à diferenciação endogrupo-exogrupo (diferenciação intergrupar); e o nível *supraordenado* do *self* como ser da espécie humana.

As autocategorizações a um determinado nível tendem a formar-se e a tornar-se salientes através de comparações entre estímulos, seguindo o princípio de *meta-contraste*: num dado quadro de referência um dado conjunto de estímulos tem maior probabilidade de ser categorizado como uma entidade na medida em que “as diferenças entre esses estímulos em dimensões relevantes (diferenças intracategoriais) sejam percebidas como menores do que as diferenças entre essa entidade e outros estímulos (diferenças intercategoriais)” (Turner, 1987, pp. 46-47).

Na opinião de Turner, estes pressupostos sumarizam as ideias básicas sobre a formação de categorias propostas por autores anteriores (e.g., Bruner; 1957; Rosch, 1978; Tajfel, 1969), que

salientam o papel determinante das semelhanças intracategoriais e das diferenças intercategoriais. Contudo, Turner considera que a teoria da autocategorização vai mais além, tornando claro que as semelhanças e as diferenças não são independentes, mas são aspetos do mesmo meta-contraste. No entanto, não está comprovada empiricamente a co-ocorrência destes dois fenómenos (Cf. Lorenzi-Cioldi, 2002).

De acordo com Turner (1987), verifica-se um *antagonismo funcional* entre a saliência de um nível de categorização e a saliência dos outros níveis. A saliência das diferenças intergrupais, no nível intermédio da categorização, pressupõe reduzir ou inibir a percepção das diferenças intragrupo. Nesta sequência, verifica-se uma tendência para “uma relação inversa entre a saliência dos níveis de autocategorização pessoal e social” (p. 49). Na opinião do autor, os fatores que realçam a saliência da categorização endogrupo-exogrupo tendem a aumentar a semelhança percebida entre o *self* e os membros do endogrupo (e as diferenças face a outros grupos), isto é, conduzem à ‘despersonalização’ da autopercepção nas dimensões relevantes num dado contexto: a *despersonalização* “refere-se ao processo de ‘autoestereotipização’ pelo qual os indivíduos tendem a perceber-se a si próprios mais como exemplares intermutáveis de uma categoria social do que como personalidades únicas definidas pelas suas diferenças individuais face aos outros” (Turner, 1987, p. 50).

Turner (1987) salienta que o termo ‘despersonalização’ não tem uma conotação negativa: a despersonalização “não corresponde à perda da identidade individual, nem à submersão do *self* no grupo” (p. 51). No entanto, esta afirmação parece-nos questionável, já que, por um lado, não é apresentada evidência empírica que a sustente, e por outro, a despersonalização corresponde a uma perda do estatuto de ‘sujeito’, que constitui um pilar fundamental do projeto da modernidade: a concepção do indivíduo como livre, autónomo e internamente determinado (e.g., Doise, 1999).

Resumindo, segundo a teoria da autocategorização, a saliência da pertença grupal é um fenómeno dinâmico, sendo definido como um processo psicológico que implica a despersonalização da autopercepção. O comportamento intergrupar expressa uma mudança, no nível de abstração da autocategorização, do nível pessoal para o nível social.

A saliência das autocategorizações constitui um aspeto com elevada pertinência no âmbito desta teoria. A saliência refere-se às condições sob as quais a pertença a uma categoria específica se torna cognitivamente predominante na autopercepção agindo como a influência imediata na percepção e no comportamento. Por exemplo, Oakes (1987) apresenta um modelo relativo à saliência das categorias, conhecido por modelo ‘acessibilidade x ajustamento’. Segundo este modelo, a saliência de uma categoria, numa situação específica, é determinada pela interação entre a sua *acessibilidade* para o

observador e o *ajustamento* entre as características do estímulo e as especificações da categoria. A *acessibilidade* refere-se à facilidade com que uma categorização particular pode ser cognitivamente ativada. Categorias que são mais prontamente acessíveis têm maior probabilidade de se tornarem salientes e de serem usadas do que categorias cujo acesso cognitivo é mais difícil. Quanto mais acessível é uma categoria, menos *input* é necessário para evocar a categorização relevante e uma maior amplitude de características dos estímulos tende a ser percebida como congruente com a categoria. A acessibilidade é determinada sobretudo por dois fatores: a aprendizagem passada e a motivação presente. O *ajustamento* corresponde ao grau em que as semelhanças e as diferenças percebidas entre as pessoas e as suas ações se correlacionam com uma determinada classificação.

Na opinião de Lorenzi-Cioldi e Doise (1990), a teoria da autocategorização deverá ser articulada com outros modelos explicativos para poder dar conta das variações observadas nos padrões de diferenciação interpessoal e intergrupala, aspeto que será analisado no próximo capítulo.

3.9. Relações intergrupais e assimetria simbólica

Este capítulo aborda de que forma as ideologias dominantes afetam os processos de construção das identidades sociais. Nas últimas décadas diversos estudos envolvendo grupos com estatuto social assimétrico vieram demonstrar complexos padrões de diferenciação interpessoal e intergrupai dependendo da natureza das relações intergrupais e do contexto envolvente.

3.9.1. Identidades dominantes e identidades dominadas

Na acepção de Deschamps (1982), o estudo da identidade deve ter em consideração que os indivíduos se definem e são definidos em relação a um universo simbólico comum que diferencia os grupos através das suas posições relativas, o que se traduz em diferentes modalidades de identidade social.

Contrariamente à hipótese de exclusão mútua das diferenciações intra e intergrupais, subjacente à Teoria da Autocategorização, diversos estudos têm demonstrado que um maior índice de diferenciação intragrupal pode estar ligado a um maior índice de diferenciação intergrupai: hipótese da *covariação* (Deschamps, 1982). O autor situa os comportamentos de diferenciação e discriminação intergrupais num universo de referências sociais e normativas. Na sua acepção, o comportamento intergrupai seria o resultado de diferentes modalidades de identificação com o grupo, como a *individuação* e a *fusão*.

Os estudos sobre o chamado *efeito ovelha negra* (Marques, 1990) apontam para uma covariação nos comportamentos de diferenciação intra e intergrupai. Basicamente, o *efeito ovelha negra* é considerado uma consequência de os membros do grupo tentarem alcançar superioridade para o seu grupo comparando-o com outro(s) grupo(s) relevante(s), numa dada situação. Marques considera que uma forma de alcançar essa superioridade consiste em desvalorizar os membros ‘marginais’ ou ‘desviantes’ do grupo de pertença. O resultado deste processo é uma polarização nos juízos sobre os membros do grupo de pertença relativamente aos juízos sobre os membros dos outros grupos.

Numa das suas experiências, Marques (1990) pediu a estudantes belgas para descreverem ‘estudantes belgas simpáticos’, ‘estudantes belgas antipáticos’, ‘estudantes norte-africanos simpáticos’ e ‘estudantes norte-africanos antipáticos’. Tal como esperava, os ‘estudantes belgas simpáticos’ foram descritos de forma mais positiva do que os ‘estudantes norte-africanos simpáticos’, enquanto que os ‘estudantes belgas antipáticos’ foram descritos de forma mais negativa que os ‘estudantes norte-

africanos antipáticos'. Experiências posteriores demonstraram que este efeito só ocorre para dimensões relevantes para a definição do grupo de pertença ou para a relação intergrupala.

Os estudos de Codol (1975) sobre o efeito *Primus Inter Pares* (PIP), apesar de apenas analisarem os efeitos de diferenciação em situações de comparação interindividual, demonstraram que os participantes resolvem a tensão entre a norma do conformismo (contextual) e a norma da originalidade (social), afirmando a sua distintividade através da própria semelhança. Segundo Codol, os indivíduos estão sujeitos à pressão dos conteúdos avaliativos e normativos inscritos nos contextos ou nas pertenças categoriais, isto é, a um conflito permanente entre a diferença e a semelhança, pois tanto a igualdade excessiva como a diferença excessiva terão consequências nefastas na identidade dos indivíduos.

Segundo Codol (1984), o comportamento do indivíduo no seio do grupo e em relação aos grupos relevantes, num dado contexto, não é universalmente orientado por uma motivação, mas sim pela referência a valores e normas coletivas que a categorização torna significativas ou as normas contextuais que possibilitam a procura da singularidade, quer através da diferença, quer através da semelhança. Assim, Codol (1984) chama a atenção para o facto de a diferenciação interpessoal ser dependente das normas contextuais e coletivas: "Em muitas situações sociais, diferença e semelhança são procuradas simultaneamente" (p. 328), o que se traduz no efeito PIP. Este efeito seria tanto mais acentuado quanto maior a identificação do indivíduo com o grupo, isto é, quanto mais este aderisse às suas normas.

Perante os resultados destes diversos estudos, Deschamps afirma que a dicotomia entre identidade pessoal diferenciada e identidade social homogeneizante se torna inaceitável. O comportamento do indivíduo, no seio do grupo e em relação ao grupo comparativamente relevante, é orientado por normas e valores coletivos que dão significado à categorização intergrupala. Uma dessas referências coletivas são as ideologias relativas à estratificação dos grupos sociais numa escala de poder, que Deschamps (1982) designa por um "universo simbólico comum de valores" (p. 88), que serve de referência à posição relativa dos grupos sociais.

De acordo com Deschamps, as tensões entre a cooperação e a competição, a nível intergrupala, são semelhantes às tensões entre a fusão e a individuação, a nível interpessoal. Assim, na acepção de Deschamps, os pólos do *continuum* interpessoal-intergrupala não são antagónicos, mas podem covariar.

Deschamps (1982) chamou a atenção para a ideia de que a distintividade interpessoal depende das posições dos indivíduos num dado sistema intergrupais. Os membros dos grupos dominantes consideram-se a si próprios individualmente como um ponto de referência em relação ao qual as outras pessoas são definidas, concebem-se a si próprios como indivíduos únicos e a pertença grupal não contribui muito para a definição de si próprios. Por outro lado, os membros dos grupos dominados

definem-se a si próprios e são definidos pelos outros, em termos das categorizações sociais que lhe são impostas. A procura de diferenciação seria, portanto, privilégio dos membros dos grupos dominantes e seria aumentada quando essa pertença grupal fosse tornada saliente. Neste sentido, a hipótese da covariação aplica-se mais especificamente aos membros dos grupos que estão numa posição dominante, mas é necessário ter em conta que os membros dos grupos dominados também podem ocupar posições dominantes em situações específicas.

Vamos debruçar-nos um pouco mais sobre esta conceptualização. Como já referimos, Tajfel (1972) considera que as definições 'ortodoxas' de grupo são insuficientes quando aplicadas às relações intergrupais, tendo sido proposta uma noção de grupo que salienta o facto de este não ter existência senão pela relação com outros grupos. No entanto, Deschamps (1982) considera que esta definição de grupo é ainda insuficiente. É necessário que a definição de grupo tenha em consideração as relações de interdependência e que existem entre os grupos:

Os grupos existem num sistema de dependência mútua; eles apreendem uma realidade definida pela e através da sua interdependência. Não se tratam de esferas fechadas preexistentes, cada uma delas apenas capaz de engendrar os seus próprios sistemas de significado. Não pode, por isso, dizer-se que cada grupo tem as suas próprias interpretações e valores; os grupos existem como algo concreto e 'objetivo' apenas no contexto de alguns valores que são comuns à sociedade enquanto um todo. [...] a existência de diferenças concretas e 'objetivas' entre os indivíduos não é condição suficiente para a emergência de um grupo ou a formação de vários grupos. Estas diferenças não são observáveis senão quando o seu significado deriva de valores partilhados. Por outras palavras, podem-se tornar 'legíveis' apenas quando se relacionam com um universo simbólico comum e partilhado de valores que possibilita a existência de diferentes grupos (pp. 87-88).

Neste sentido, Deschamps (1982) considera que as relações de interdependência entre grupos, quer a nível concreto quer a nível simbólico, são frequentemente *assimétricas*: os grupos das 'mulheres', dos 'negros', dos 'operários', não são grupos equivalentes ou intermutáveis com os dos 'homens', 'brancos', 'classe média' dado que ocupam posições diferenciadas na estrutura social.

As relações de poder vão atualizar-se nas relações de interdependência entre os grupos. Os grupos dominantes vão procurar preservar a sua posição de dominação. Por outro lado, no caso dos grupos dominados, a valorização global do seu próprio grupo será difícil já que a imagem social desfavorecida se opõe à tendência de etnocentrismo (Lorenzi-Cioldi, 1988).

A ordem social, criada e mantida pelos grupos dominantes (Apfelbaum, 1979), implica que a pertença aos grupos não seja igualmente *saliente* para todos. A saliência da pertença grupal varia

conforme os indivíduos dependendo da sua distância do ponto de referência em relação ao qual qualquer indivíduo é *suposto* ser capaz de se definir a si próprio.

O modelo proposto por Deschamps (1982) não toma como ponto de partida a distinção entre a identidade pessoal e a identidade social, mas sim a distinção entre a identidade *de facto* e a identidade *imaginária*. A primeira é a definição do *self* atribuída aos indivíduos através das suas relações sociais. No caso de serem membros de grupos dominantes, essas definições são feitas em termos de pessoas ou sujeitos; para os membros de grupos dominados, elas são parte de um objeto coletivo. Como resultado, a identidade *de facto* é, para os dominantes, homóloga à identidade *imaginária*. Em contraste, as identidades *de facto* e *imaginária* não têm congruência no caso dos dominados.

Uma técnica frequentemente usada em Psicologia Social para estudar a identidade social é o *Twenty Statements Test* (TST – técnica criada por Kuhn & McPartland, 1954), que consiste em o participante responder 20 vezes à questão ‘Quem sou eu?’. Os resultados obtidos em diversos estudos demonstram que para os membros de grupos desfavorecidos as referências a categorias sociais, nomeadamente papéis, estatutos ou pertenças grupais (e.g., negro, judeu, mulher) ultrapassam as referências a traços de personalidade, aptidões ou escolhas pessoais (e.g., dinâmico, inteligente, alegre) (Deschamps, Lorenzi-Cioldi, & Meyer, 1982). Estes resultados apontam para o facto de a pertença a um grupo desfavorecido produzir nos indivíduos uma maior consciência da categoria social que determina o seu estatuto minoritário. Para esta maior ‘consciência de categoria de pertença’ contribuem os processos de estigmatização referidos por outros autores clássicos da Psicologia Social a que já fizemos referência.

3.9.2. Identidade social e representação de ‘pessoa’

Na aceção de Lorenzi-Cioldi e Doise (1990), “tanto a identidade pessoal como a identidade social devem ser concebidas como sendo representações sociais” (p. 87). Estes autores realizaram um estudo em que compararam as autodescrições, descrições dos amigos e os estereótipos grupais de estudantes do ensino secundário de acordo com a sua origem, suíços ou “imigrantes de segunda geração”. Verificou-se que os adolescentes manifestaram claramente o favoritismo endogrupal quando descreviam “os suíços em geral” e “os estrangeiros em geral”, mas quando se descreviam a si próprios, os estudantes suíços e os “imigrantes de segunda geração” não diferiram significativamente. Face a estes e outros dados, Doise (1988) argumenta que para compreender os conteúdos identitários é preciso ter em conta o contexto cultural em que se insere o indivíduo, uma vez que as autoimagens são socialmente produzidas. A cultura ocidental tem uma representação de ‘pessoa’ que remete para a internalidade e

independência, representação essa que reflete as relações sociais, económicas e jurídicas e que intervêm constantemente na moldagem dessas relações.

Na acepção de Doise (1988), “o autoconceito tem de ser estudado como uma representação social já que este é um importante princípio organizador das relações simbólicas entre os agentes sociais” (p. 107). Segundo o autor, os progressos neste campo de investigação exigem a articulação de diferentes perspetivas e uma visão mais complexa do funcionamento dos indivíduos nos diversos contextos sociais.

Para o desenvolvimento desta perspetiva contribuíram sobretudo os estudos sobre as relações de género. O consenso que envolve os estereótipos de género em diferentes culturas e sociedades permite considerá-los não só um suporte simbólico das posições sociais objetivas destes grupos, mas também da construção da representação de si dos indivíduos de ambos os sexos (Amâncio, 1994). Segundo a autora, o enorme peso histórico da ideologia sexista e a sua grande influência ao nível dos sistemas de saber e de poder na criação da realidade social, tem fortes implicações na formação do *self* e na marcação das trajetórias individuais das mulheres, constituindo a mais estrutural de todas as formas de exclusão social (Amâncio, 1998).

Se se analisar o significado dos conteúdos associados ao masculino e ao feminino no quadro do universo simbólico comum da noção de ‘pessoa’, verifica-se que este diferencia os sexos através de uma representação de pessoa singular, autónoma e independente dos contextos, no caso do masculino – ‘modelo de pessoa universal’ –, e de uma representação de pessoa definida por uma função social e delimitada pelas fronteiras do contexto em que essa função é exercida, no caso do feminino – ‘modelo de pessoa situacional’. Os efeitos desta ideologia manifestam-se na construção da imagem de si próprios, aparentemente ‘liberta’ dos estereótipos para o grupo dominante e muito dependente destes para o grupo dominado. A identidade dos grupos dominados apresenta-se sob a forma de *modos de estar* nos contextos particulares, enquanto que a identidade dos grupos dominantes corresponde a um *modo de ser*, aparentemente independente dos contextos (Amâncio, 1993).

Chombart de Lauwe (1983-1984) chamou a atenção para a analogia nas dimensões das representações de diferentes grupos sociais ocupando posições assimétricas na estrutura social: os grupos dominados (as mulheres, os ‘selvagens’ e as crianças) partilhariam as dimensões da dependência, da irresponsabilidade e da irracionalidade, enquanto que os grupos dominantes (os homens, os ‘brancos’, os adultos) seriam dotados de inteligência, de autonomia e de responsabilidade. Existe assim um paralelismo entre a ideologia sexista e a racista, já que ambas estão profundamente

ancoradas na história das relações entre os grupos (e.g., Jahoda, 1999) e continuam a moldar as relações interpessoais e intergrupais.

Nesse sentido, no estudo das relações intergrupais, especialmente entre grupos de diferentes estatutos sociais, é importante ter em conta a íntima relação entre diferentes categorias sociais, como género, raça, classe social, entre outras, que se intersectam de modo a constituir diferentes eixos de desigualdade (e.g., Oliveira & Amâncio, 2017), influenciando os processos de identificação e diferenciação grupal.

3.10. Racismo, xenofobia e outras formas de discriminação

O racismo é um fenómeno bastante complexo e multifacetado, e a sua compreensão exige a convocação de diversos níveis de análise, desde os processos cognitivos internos até aos fatores históricos, sociais e culturais que foram moldando as formas de expressão do racismo ao longo do tempo. Neste capítulo, procede-se à discussão das ruturas e continuidades nas expressões dos ‘velhos’ e ‘novos’ racismos. Discutem-se as várias acepções do conceito de racismo e as suas relações com outros conceitos.

3.10.1. Preconceito, etnocentrismo, nacionalismo e racismo

Na literatura da Psicologia Social e de outras ciências sociais é comum encontrarmos definições ambíguas de racismo, sendo raros os trabalhos em que são especificadas as dimensões comuns e diferenciadoras entre o conceito de racismo e outros que lhe são frequentemente associados, como etnocentrismo, xenofobia e preconceito. Seguidamente, procede-se a uma breve revisão sobre como o racismo tem sido definido no seio da Psicologia Social, discutindo algumas das ambiguidades conceptuais que têm caracterizado o estudo desta temática.

Na obra pioneira sobre a natureza do preconceito, Gordon Allport (1954/1979) traçou as linhas fundamentais para a análise do fenómeno, constituindo uma referência basilar para a investigação desenvolvida até os dias de hoje. Allport definiu o preconceito como “uma atitude aversiva ou hostil face a uma pessoa pertencendo a determinado grupo, simplesmente por causa da sua pertença a esse grupo, e em que se pressupõe que esta possui as características atribuídas a esse grupo” (p. 7). De acordo com Allport, as pessoas justificam a sua hostilidade em relação a certos grupos com base em diferenças grupais percebidas, reais ou imaginárias.

Na opinião do autor, há pelo menos doze tipos de grupos em relação aos quais é frequente a expressão de preconceito: grupos baseados em raça, sexo, níveis etários, grupos étnicos, grupos linguísticos, regionais, religiosos, nacionais, ideológicos, castas, classes sociais, profissionais, níveis educacionais, grupos de interesses (por exemplo, clubes desportivos). No entanto, os grupos que são mais frequentemente vítimas de preconceito são os que se encontram numa situação socialmente desfavorecida em mais do que uma instância de comparação, como é o caso dos ‘grupos étnicos’: por exemplo, os *judeus* podem ser vistos como uma minoria étnica, linguística ou religiosa (Allport, 1954/1979).

Allport (1954/1979) debruçou-se sobretudo sobre o preconceito étnico, sendo este definido como “uma antipatia baseada numa generalização defeituosa e inflexível. Pode ser sentida ou expressa. Pode ser dirigida a um grupo como um todo ou a um indivíduo porque ele é membro desse grupo” (p. 9). Nesta definição o preconceito surge como uma atitude negativa (antipatia) que pode ser sentida (dimensão afetiva) ou expressa (dimensão comportamental), atitude essa que é fruto de generalização defeituosa e inflexível (dimensão cognitiva). A concepção do preconceito como resultante de uma atividade cognitiva defeituosa reflete a busca de elementos universais no preconceito, aspeto salientado previamente por Lippmann (1922/1961), como referimos em capítulo anterior.

Na opinião de Allport (1954/1979), “categorizar em demasia é uma das lacunas mais comuns da mente humana” (p. 8). O autor chamou a atenção para o facto de que nem todas as ideias pré-concebidas sobre determinado grupo se tornarem preconceitos. A diferença entre o ‘preconceito’ e um simples ‘pré-conceito’ é o seu grau de resistência à mudança: quando uma pessoa tem uma ideia pré-concebida é capaz de retificar os seus julgamentos erróneos quando confrontada com nova informação; enquanto que os preconceitos são ativamente resistentes a qualquer evidência desconfirmatória, sendo que o nível de resistência emocional tende a aumentar quando o preconceito é ameaçado.

A obra de Allport constitui um dos marcos fundamentais do estudo do preconceito e a sua herança é bem visível em muitas das definições posteriores. Algumas definições de preconceito realçam sobretudo dimensões cognitivas, outras salientam dimensões afetivas, enquanto outras remetem também para as tendências comportamentais. Por exemplo, Rupert Brown (1995) apresenta uma definição de preconceito que engloba as três dimensões clássicas das atitudes: “A adesão a atitudes ou crenças cognitivas depreciativas, a expressão de afeto negativo, ou a manifestação de comportamento hostil ou discriminatório em relação a membros de um grupo tendo em conta a sua pertença a esse grupo” (p. 8). Estas três dimensões estão também presentes na definição apresentada por Jackson, Brown e Kirby (1998): “O preconceito é geralmente considerado como uma atitude ou conjunto de atitudes face a um grupo, abrangendo um conjunto de sentimentos negativos (afetos), crenças (estereótipos) e intenções (disposições comportamentais) para agir desfavoravelmente em relação a grupos ou membros de grupos” (p. 110).

Ambas as definições apresentadas remetem para a concepção do preconceito como uma atitude, seguindo a proposta de Allport (1954/1979). No entanto, diversos autores consideram que o preconceito não é simplesmente uma atitude. Na opinião de Blumer (1958), “o preconceito racial traduz-se basicamente numa consciência da posição social do grupo racial mais do que num conjunto de sentimentos que os membros de um grupo racial têm face aos membros de outro grupo racial” (p. 3).

Posteriormente, Jones (1972) propõe uma definição que visa à articulação entre estas duas concepções, definindo o preconceito como “uma atitude negativa em relação a uma pessoa ou um grupo baseada num processo de comparação social no qual o grupo de pertença é tomado como ponto de referência. A manifestação comportamental do preconceito é a discriminação” (pp. 3-4), cujo objetivo é manter a posição favorável do próprio grupo. Ora, esta definição de preconceito é muito semelhante à que foi proposta pelo sociólogo W. G. Sumner no seu trabalho sobre etnocentrismo (1906/1940).

Na acepção de Sumner (1906/1940), o etnocentrismo é “uma forma de ver em que o grupo de pertença é o centro do universo e todos os outros são avaliados tendo como referência o grupo próprio” (p. 13). Segundo o autor, cada grupo cultiva o seu orgulho e vaidade, exhibe ritualmente a sua superioridade, exalta os seus próprios deuses e considera com desconfiança os ‘estrangeiros’. Cada grupo pensa que os seus próprios costumes e normas são os melhores, e vê-se como o único detentor da ‘verdade’. Na opinião de Sumner, o etnocentrismo é um fenómeno universal (observável em todos os povos humanos) e global (envolvendo componentes cognitivas, afetivas, avaliativas e comportamentais). Segundo o autor, cada grupo se definiria a si mesmo como o único representante da ‘humanidade’, excluindo os outros e elegendo o ‘nós’ como o ‘verdadeiro Homem’, por oposição ao ‘outro’, que seria em certo grau ‘desumanizado’ (Sumner, 1906/1940).

No entanto, quando falamos de ‘desumanização’ do outro estamos ainda no domínio do etnocentrismo ou entramos já no âmbito do racismo? É um assunto que continua em debate. Ao longo da história da humanidade determinados grupos desenvolveram ideologias que lhes permitiram legitimar o tratamento desumano infligido a outros grupos. Entramos então no domínio da dominação simbólica (Amâncio, 1997): determinados grupos (dominantes) desenvolveram ideologias que lhes permitiram legitimar o tratamento ‘desumano’ dos outros grupos (dominados). O ‘Homem Branco’ nos últimos séculos tem efetuado uma ação sistemática para levar outros grupos a partilhar a sua ‘definição de realidade’, na qual ele representa a ‘universalidade’, enquanto os outros são remetidos para a ‘especificidade’ de determinado papel, servindo os interesses dos que se situam no topo da hierarquia simbólica (Amâncio, 1998; Chombart de Lauwe, 1983-1984).

Como tem sido demonstrado por inúmeros estudos na área da Psicologia Social, esse sistema de dominação simbólica pode conduzir os membros dos grupos dominados a uma visão negativa do seu próprio grupo, o que implica efeitos nefastos para a autoestima dos indivíduos (Lewin, 1948/1997; Phinney, 1990). As consequências sobre a autoestima dependem da percepção da legitimidade da discriminação. Os membros dos grupos dominados podem interiorizar a sua suposta inferioridade, tomando como legítima a posição dos grupos dominantes (e.g., Jost & Banaji, 1994). Numerosos estudos

demonstram os impactos negativos da baixa autoestima na capacidade de realização académica e profissional dos membros de grupos de baixo estatuto social, o que conduz perversamente à autoconfirmação da ‘profecia’ que recai sobre eles (e.g., Merton, 1949/1968).

Frequentemente, os próprios alvos do racismo interiorizam a hierarquia que lhes é transmitida, o que funciona como estigma (Goffman, 1959/1989). No entanto, quando os membros dos grupos dominados tomam consciência da arbitrariedade e ilegitimidade da discriminação, reivindicam uma identidade positiva e não sentem a sua autoestima ameaçada (e.g., Khan, 1998).

O racismo partilha alguns aspetos com o etnocentrismo: a *diferenciação* face ao outro, diferenciação essa que é acompanhada por uma *inferiorização* do outro. No entanto, possui aspetos distintos, tanto no grau com que a ‘desumanização’ do outro é operada cognitivamente, como na forma como é mantida e reforçada socialmente (Cabecinhas, 2017).

No seio da Psicologia Social, o racismo é geralmente considerado como um tipo particular de preconceito em que os alvos da atitude negativa são pessoas de determinada ‘raça’ (*negros, índios, etc.*). Por exemplo, Richards (1997) define o racismo da seguinte forma: “O termo racismo será usado para referir atitudes e práticas que sejam explicitamente hostis e denegatórias em relação a pessoas definidas como pertencendo a outra ‘raça’” (p. xi). Outras definições especificam que a ‘raça’ em questão é a ‘raça negra’. Por exemplo, Essed (1991) define o racismo como “cognições, ações e procedimentos que contribuem para o desenvolvimento e perpetuação de um sistema em que os Brancos dominam os Negros” (p. 39). Esta definição salienta os aspetos estruturais do racismo: o desenvolvimento e manutenção de um sistema social, sistema esse que favorece uma ‘raça’ – os *brancos* – em detrimento de uma outra – os *negros*. No entanto, tem a desvantagem de especificar quem são os agentes e quem são os alvos do racismo. De facto, frequentemente a definição de racismo é restringida ao racismo contra os *negros*, levando ao esquecimento de outras das suas vítimas (por exemplo, os *ciganos*).

Algumas definições salientam os aspetos ideológicos do racismo e o facto de este implicar uma hierarquização dos grupos sociais. Por exemplo, Bobo e Fox (2003) definem o racismo como “um conjunto de condições institucionais de desigualdade e uma ideologia de dominação racial, sendo esta última caracterizada por um conjunto de crenças que sustentam que o grupo racial subordinado é biológica ou culturalmente inferior ao grupo racial dominante” (p. 319).

A ênfase nos aspetos ideológicos e institucionais do racismo é particularmente evidente nos trabalhos desenvolvidos fora da Psicologia Social. De facto, no seio desta disciplina são frequentes os trabalhos que estudam o fenómeno numa perspetiva ahistórica e sem ter em conta as assimetrias de estatuto e de poder envolvidas. No entanto, a compreensão deste complexo fenómeno exige a

convocação de diversos níveis de análise (Doise, 1982), alguns dos quais têm sido negligenciados pela Psicologia Social *mainstream*.

Em contrapartida, a literatura sociológica tem enfatizado sobretudo as dimensões ideológicas e institucionais do racismo (e.g., Taguieff, 1997; Wieviorka, 1992/1995), aspeto que só recentemente começou a ser explorado no âmbito da Psicologia Social (e.g., Cabecinhas, 2002; Cabecinhas & Amâncio, 1999, 2004). Enquanto ideologia, o racismo consiste num sistema de crenças fabricado na ciência com objetivos políticos claros: legitimar um sistema social com fortes desigualdades sociais que estabelecia claramente a posição que os diferentes grupos humanos deveriam ocupar na hierarquia social, grupos esses definidos e reconhecidos a partir de características físicas que eram supostas traduzir as suas capacidades intelectuais e as suas aptidões.

Ao longo da história, o racismo tem variado muito nos seus alvos (*negros, índios, etc.*), nos mitos que o legitimam (inferioridade intelectual ou moral, perigosidade, incompatibilidade de culturas, etc.), nos interesses a que serve (exploração de mão de obra, manutenção da pureza racial, preservação da identidade nacional) e nos modos de atuação (extermínio, perseguição, expulsão, segregação ou exclusão simbólica). Nesse sentido, é muito difícil delimitar o conceito, sem cair em demasiadas restrições e sem o alargar demasiado (e.g., Miles, 1989/1995; Taguieff, 1997). Por um lado, alargar demasiado o conceito pode contribuir para a sua banalização, por outro, restringir em demasia é insuficiente para compreender a abrangência do fenómeno, sobretudo as suas manifestações mais subtis (e.g., Cabecinhas, 2017; Vala, 2013).

No seio da antropologia, van den Berghe (1967) propôs uma das definições mais influentes de racismo:

Um conjunto de crenças que sustentam que as diferenças orgânicas geneticamente transmitidas (reais ou imaginárias) entre grupos humanos estão intrinsecamente associadas com a presença ou ausência de certas capacidades ou características socialmente relevantes, portanto tais diferenças são a base legítima para injustas distinções entre grupos socialmente definidos como raças (p. 11).

Nesta definição está implícita a ideia de inferiorização e hierarquização entre os grupos, grupos esses que são percebidos como ‘raças’⁹ – isto é, não se trata de ‘raças’ de facto, mas sim de um processo de racialização. É importante acrescentar que a percepção das diferenças físicas ‘reais ou

⁹ Quando nos referimos a ‘raças’ e a ‘grupos étnicos’ estamos a referir-nos a grupos racializados ou etnicizados.

imaginárias'¹⁰ é ela própria resultante das assimetrias de poder e de estatuto entre os grupos, já que é a existência de um padrão de referência previamente estabelecido que permite a percepção da diferença (e.g., Amâncio, 1998; Deschamps, 1982). Nesse sentido, só as *minorias*¹¹ são percebidas como diferentes (e.g., Wieviorka, 1992/1995).

Ao procedermos à contextualização do racismo do ponto de vista histórico (Cabecinhas, 2010) é importante referir brevemente alguns acontecimentos-chave que marcaram as relações entre grupos humanos 'racializados', discutindo sumariamente os modos de expressão do que se convencionou chamar os 'velhos racismos' e os 'novos racismos'.

3.10.2. 'Velhos' e 'novos' racismos

Na história da humanidade sempre existiram fenómenos de discriminação violenta associados à crença na superioridade de um grupo face a outros. Porém, a noção de 'raça' como critério para a diferenciação entre grupos humanos é relativamente recente em termos históricos (Fredrickson; 2002; Jahoda, 1999).

Jeness (1992/2001) argumenta que no início do período colonial, entre os séculos XVI e XVIII, a justificação para a discriminação dos povos colonizados tinha por base fatores de ordem cultural: o grau de civilização e a religião. Mas à medida que o colonialismo europeu se foi desenvolvendo, era necessário encontrar uma justificação para o tráfico de escravos e para o recurso massivo à exploração de mão de obra. A ideia de 'raça', construída na modernidade, serviu para legitimar a escravatura e tornou-se um dos pilares do sistema ideológico que sustentou o colonialismo europeu.

O Iluminismo e o desenvolvimento da ciência moderna conduziram à formulação das primeiras teorias sobre a hierarquização dos seres humanos (e.g., Amâncio, 1998; Jahoda, 1999). A ciência moderna, desenvolvida nos séculos XVIII e XIX, definiu hierarquias claras que se traduziram na exclusão

¹⁰ É precisamente porque as diferenças físicas nem sempre são pertinentes para as classificações raciais que, ao longo da história, grupos discriminados foram obrigados a usar sinais distintivos, como sucedeu, por exemplo, com os judeus durante o nazismo.

¹¹ O uso contemporâneo do termo *minoría* reveste-se de uma grande ambivalência. Este termo tanto pode designar simplesmente uma minoria quantitativa (isto é, em estatuto numérico) como uma minoria qualitativa (isto é, em estatuto social, prestígio ou poder). Por exemplo, na grande maioria dos casos os *imigrantes* são grupos duplamente minoritários (em termos quantitativos e qualitativos). Outros grupos constituem minorias qualitativas, apesar de serem maiorias quantitativas: por exemplo, os 'negros' durante o regime do *apartheid* na África do Sul. De igual modo podemos observar minorias quantitativas que são maiorias qualitativas: por exemplo, as elites políticas (Lorenzi-Cioldi, 2002). Recentemente, no contexto da crise financeira mundial, o movimento '*We are the 99%*', slogan cunhado pelo *Occupy Movement*, lançou luz sobre as desigualdades entre o 1% mais rico da população, que dispõe de privilégios políticos, económicos e sociais, em detrimento dos demais 99% (ver: <http://wearethe99percent.us/>)

sistemática de vários grupos humanos aos quais não eram reconhecidas as qualidades humanas superiores (as mulheres, os ‘selvagens’), grupos esses percebidos como mais próximos da natureza do que da cultura (e.g., Chombart de Luawe, 1983-1984; Guillaumin, 1992).

O pensamento científico do Iluminismo tem sido apontado como a base científica para o que mais tarde viria a caracterizar o ‘racismo científico’. A noção de ‘raça’ estabelece uma ligação direta entre características físicas visíveis (fenótipo) e características profundas (genótipo), explicativas das diferentes aptidões e capacidades dos indivíduos. Esta noção apoiou-se na antropologia física clássica, que utilizava critérios morfológicos como a cor da pele, a forma craniana, a textura do cabelo, entre outros. As classificações que resultavam da aplicação desses critérios eram contraditórias e muito variáveis, mas essa variabilidade de resultados e ausência de rigor foi muitas vezes escamoteada (Gould, 1981/1990). O número de ‘raças’ humanas e a sua designação variava bastante em função das diversas teorias raciais propostas. No entanto, todas as teorias da raciologia clássica tinham em comum uma perspetiva desigualitária e hierarquizadora, “ocupando invariavelmente os brancos o topo dessa hierarquia” (Cunha, 2000, p. 194).

Charles Darwin (1871) salientou a origem comum de todas as raças humanas e a superficialidade das diferenças raciais observadas. No entanto, apesar do seu esforço para combater as teorias que advogavam a origem separada das raças humanas, a sua teoria da evolução foi interpretada de formas contraditórias, servindo de inspiração para as teorias eugenistas que viriam a desenvolver-se mais tarde. Uma das referências marcantes do ‘racismo científico’ foi Francis Galton, fundador de um laboratório de eugenia com vista ao aperfeiçoamento da espécie humana. Galton argumentou em defesa da eliminação progressiva dos ‘indesejáveis’ da sociedade proibindo-lhes o casamento ou impondo a sua esterilização e, simultaneamente, tentou proteger, aperfeiçoar e multiplicar os indivíduos ‘mais aptos’, de melhor saúde física e moral (1883 *in* Gould, 1981/1990).

Em meados do século XIX, os cientistas desenvolveram métodos de medição supostamente rigorosos (volume da caixa craniana, tempos de reação, testes de inteligência, etc.). Quaisquer que fossem os critérios utilizados pelos cientistas, os *brancos* eram sempre posicionados no topo da escala e os *negros* na base, ocupando os *amarelos* a posição intermédia, mas muito mais próximos dos últimos do que dos primeiros (para revisões, ver: Cabecinhas, 2017; Montagu, 1997; Richards, 1997).

No final do século XIX as doutrinas raciais estavam extremamente divulgadas na Europa e nos EUA. O determinismo biológico marcou profundamente a ciência moderna e propagou-se ao pensamento leigo, tornando-se um verdadeiro fenómeno social. Isto é, o discurso ‘científico’ da época estimulou e legitimou o discurso racista do senso comum, sendo essa herança ainda visível nos dias de hoje,

apesar da desacreditação científica das teorias racialistas após a Segunda Guerra Mundial, como veremos na secção seguinte.

Segundo o historiador Valentim Alexandre (1999), a ideologia dominante em Portugal durante o período colonial era extremamente etnocêntrica e desigualitária. O tráfico de escravos e os trabalhos forçados eram considerados fundamentais para que as colónias africanas fossem rentáveis economicamente e a igualdade de direitos era considerada como uma simples utopia, já que os africanos não seriam capazes de evoluir sozinhos. A política colonial opressora era justificada através dos argumentos do ‘racismo científico’.

Durante o Estado Novo realizaram-se diversos congressos coloniais onde cientistas, políticos, militares e religiosos expuseram as suas teses sobre a ‘missão civilizadora’ do povo português e debateram as práticas a implementar para conseguir uma melhor adesão dos diversos povos indígenas à hegemonia dos valores portugueses (Cabecinhas & Cunha, 2003). Os *negros* eram vistos como ‘crianças grandes’, incapazes de dominar os seus impulsos e de tomar conta de si próprios. A imagem dos *negros* oscilava entre a atração do exótico (o batuque, as danças, os ritmos e corpos sensuais) e a repulsa (a agressividade, a perigosidade, a feitiçaria e a sexualidade descontrolada eram algumas das características mais mencionadas). Durante este período, os *negros* eram vistos essencialmente como uma força de trabalho, mas também eram considerados como uma fonte de divertimento para o Homem Branco.

Após a Segunda Guerra Mundial, num contexto político e social europeu onde o princípio da ‘assimilação’ fora substituído por uma cada vez maior autonomia e mesmo independência, a teorização de Gilberto Freyre (1933/1992) – segundo o qual os portugueses teriam uma especial aptidão para lidar com os povos dos trópicos e para a ‘miscibilidade’ – foi seletivamente apropriada pelo regime e transformou-se num instrumento de justificação para a afirmação da especificidade do colonialismo português. No entanto, o mito do *luso-tropicalismo* não se dissipou com o fim do império colonial em 1975, continuando a circular de forma difusa na sociedade portuguesa ainda nos dias de hoje (e.g. Macedo, 2017).

Como referimos anteriormente, a Segunda Guerra Mundial constitui um acontecimento marcante na história recente do racismo, conduzindo a um ponto de viragem no posicionamento político e científico face à ‘raça’. O genocídio de milhões de judeus e ciganos, em nome da pureza racial, alertou o mundo para os efeitos perversos do pensamento racialista. Após o Holocausto, poucos cientistas continuaram a defender abertamente hierarquias raciais e, no mundo político, diversas medidas foram tomadas no sentido de promover a igualdade entre os seres humanos.

Um dos marcos fundamentais na implementação das políticas de igualdade foi a proclamação da Declaração Universal dos Direitos Humanos pela Organização das Nações Unidas (ONU), no dia 10 de dezembro de 1948. Nas décadas seguintes, a UNESCO promoveu amplas investigações interdisciplinares sobre a questão racial que deram origem a quatro Declarações sobre a 'raça' agrupadas no livro *Le Racisme Devant la Science* (UNESCO, 1973). Neste livro procede-se a uma desmontagem detalhada do caráter falacioso das 'provas' da superioridade *branca* e recomenda-se o abandono da palavra 'raça' no meio científico e o uso de designações consideradas menos discriminatórias, por exemplo, 'grupo étnico'.

Desde então, o termo 'grupo étnico' tem sido empregue para referir grupos sociais minoritários, que são percebidos e classificados em função da sua diferenciação cultural face aos padrões estabelecidos pela cultura dominante. Todavia, o pensamento leigo acompanhou esta deslocação da 'raça' para os 'grupos étnicos', sendo as 'práticas culturais' percebidas como rígidas e imutáveis, e até mesmo geneticamente herdadas (Rex, 1986). Assim, frequentemente a cultura não é entendida como algo fluido e dinâmico, mas como algo fixo análogo à 'raça'.

Como salientámos anteriormente, apenas os grupos destituídos de poder ou de estatuto social são objeto deste processo de naturalização. Assim, o deslocamento da percepção das diferenças entre os grupos humanos do pólo das características biológicas para o pólo das características culturais permanece um processo de naturalização da diferença, isto é, a um processo de *racialização* seguiu-se um processo de *eticização* (Vala, Brito, & Lopes, 1999).

Assim, apesar de estar cientificamente desacreditado o mito da 'raça' (Montagu, 1997) este continua a persistir no pensamento leigo. O facto de a hierarquização racial ter sido banida do discurso público não significa o fim do racismo. Como o argumento da hierarquização racial é atualmente antinormativo, enfatizam-se as diferenças culturais. Na maioria dos países ocidentais, a aplicação dos princípios de igualdade contidos nas declarações e leis que se foram produzindo ao longo da segunda metade do século XX conferiu um padrão legal a esses princípios, com a especificação de punições severas para a discriminação com base em critérios raciais. Discriminar com base em supostas hierarquias raciais passou a ser um crime grave que deve ser punido exemplarmente.

Face a estas novas normas sociais, a discriminação racial passou a ser expressa sem evocar a ideia de 'raça'. Segundo Augoustinos e Reynolds (2001), "o racismo contemporâneo justifica e legitima as desigualdades entre grupos, não com base na biologia ou na 'cor da pele', mas com o argumento que determinados grupos violam valores sociais fundamentais, tais como a ética do trabalho, autonomia, autodisciplina e realização individual (p. 3).

Na década de 70, à medida que os afro-americanos conquistavam um maior protagonismo social e ocupavam lugares até aí reservados à maioria branca, na sequência do fim da segregação racial, foi crescendo nos euro-americanos um sentimento de ‘ameaça’. Estas alterações políticas e sociais levaram os cientistas sociais a desenvolver novos conceitos com o objetivo de estabelecer uma distinção entre as expressões tradicionais e as novas formas de racismo (e.g., Gaertner & Dovidio, 1986; Jones, 1972; Katz & Hass, 1988; McConahay, 1986; Sears, 1988). A renovação conceptual ocorreu inicialmente no sentido de apreender as novas expressões de racismo no seio da sociedade americana e, em seguida, alargou-se aos países europeus, para caracterizar as formas de racismo contemporâneas em relação aos imigrantes e minorias étnicas.

Por exemplo, Pettigrew e Meertens (1995) distinguiram duas expressões de preconceito racial nas sociedades ocidentais contemporâneas: o preconceito *flagrante* e o preconceito *subtil*. Segundo os autores, a relação dos indivíduos com a norma antirracista pode assumir três formas: rejeição, aceitação ou internalização. Os indivíduos que rejeitam a norma antirracista não se inibem de exprimir publicamente o racismo tradicional, sendo as suas respostas claramente antinormativas (racismo flagrante). Os indivíduos que aceitam a norma não exprimem o racismo na sua forma tradicional, mas manifestam expressões mais subtis de racismo (racismo subtil) que não violam a norma antirracista, uma vez que esta incide apenas sobre as expressões tradicionais do racismo. Por sua vez, os que internalizaram a norma, rejeitam ambas as formas de racismo, uma vez que a norma antirracista se enquadra no quadro de valores igualitários mais gerais (igualitarismo). O racismo flagrante encontra-se associado à diferenciação no plano biológico (racialização), enquanto que o racismo subtil se associa à diferenciação no plano cultural (eticização), embora ambos se encontrem correlacionados.

Os estudos realizados por Pettigrew e Meertens (1995) envolveram amostras representativas de quatro países europeus, questionadas sobre diferentes grupos-alvo: na Inglaterra os grupos-alvo foram os ‘antilhanos’ e os ‘asiáticos’; em França, os ‘norte-africanos’ e os ‘asiáticos’; na Holanda, os ‘surinameses’ e os ‘turcos’; e, na Alemanha, os ‘turcos’. Posteriormente, estes estudos foram replicados e aprofundados em outros países europeus. Por exemplo, em Portugal, estudaram-se as expressões de racismo em relação aos ‘negros’ em geral (Vala et al., 1999) e em relação aos imigrantes oriundos de cada um dos Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa (Cabecinhas, 2017). Em todos os países europeus verificou-se uma maior adesão ao racismo subtil do que ao racismo flagrante, o que apoia a hipótese de que o racismo flagrante é percebido como antinormativo, mas não o racismo subtil.

Nos anos 90, os crescentes fluxos de imigração na Europa e o aumento da visibilidade da discriminação racial e étnica levaram à criação do *Observatório Europeu do Racismo e da Xenofobia*, do

qual Portugal se tornou membro. As políticas adotadas em Portugal relativamente à imigração e ao combate à discriminação estão em consonância com as preconizadas pela União Europeia, embora haja consideráveis variações entre os países da união. Diversos organismos foram sendo criados assim como um conjunto de legislações específicas no sentido de combater o racismo na esfera pública.

A partir do final da década de 90, a problemática da imigração tem vindo a ocupar um lugar cada vez mais central na opinião pública portuguesa. O discurso político oficial é um discurso antidiscriminação e de incentivo à integração dos imigrantes e 'minorias étnicas' na sociedade portuguesa, mas tal como se verifica em outros países europeus, a discriminação racial persiste.

As expressões de racismo estão extremamente dependentes do contexto histórico e social. Atualmente, nas sociedades ocidentais, assiste-se à permanência de fenómenos racistas, mas estes são cada vez menos justificados pela percepção de diferenças raciais e cada vez mais pela percepção de diferenças culturais ou religiosas. Os resultados de diversos estudos recentes (e.g., Cabecinhas, 2017; Vala et al., 1999) mostram que o racismo sofreu uma metamorfose nas suas formas de expressão, mas as grandes clivagens entre grupos humanos permanecem. As expressões flagrantes de preconceito não desapareceram. Pelo contrário, o 'discurso de ódio' ressurgiu com particular intensidade na esfera pública neste novo milénio (e.g., Soral, Bilewicz, & Winiewski, 2017), aspeto que será retomado no último capítulo.

3.11. Representações sociais

Neste capítulo, pretende-se apresentar resumidamente a Teoria das Representações Sociais (TRS) e discutir o conceito de ‘sociedade pensante’ introduzido por Serge Moscovici. Analisam-se os processos de formação das representações sociais e faz-se uma breve sistematização desta área de estudos.

3.11.1. A sociedade pensante

A obra de Serge Moscovici, *La Psychanalyse, son Image et son Publique* (1961), inaugurou um novo campo na Psicologia Social: o estudo das representações sociais. Esta obra lançou uma problemática específica – como o conhecimento científico é consumido, transformado e utilizado pelo ‘cidadão comum’ (leigo) – e uma problemática mais geral – como as pessoas constroem a realidade (Vala, 1993).

No seio da Psicologia Social, a TRS (Moscovici, 1988) contribuiu para o reconhecimento da importância dos processos comunicativos, mediáticos e informais, na forma como determinado grupo constrói a realidade. As representações sociais são conceptualizadas como uma modalidade de conhecimento socialmente elaborada e compartilhada, contribuindo para a percepção de uma realidade comum a um determinado grupo. As representações sociais constituem a forma como os indivíduos apropriam o mundo que os rodeia, ajudando-os a compreender e a agir, isto é, são ‘teorias sociais práticas’ (Jodelet, 1989).

Moscovici (1988) estabelece a distinção entre três tipos de representações sociais, em função do seu estágio de desenvolvimento e do seu modo de circulação na sociedade. As representações *hegemónicas* podem ser partilhadas por todos os membros de um grupo altamente estruturado (uma nação, um partido, etc.) e prevalecem implicitamente em todas as práticas simbólicas, parecendo ser uniformes e coercivas. Por seu turno, as representações *emancipadas* são o produto da circulação de conhecimento e de ideias de subgrupos que estão em contacto mais ou menos próximo, em que cada subgrupo cria as suas próprias versões e partilha-as com os outros. Por último, as representações controversas ou *polémicas* são geradas no decurso de um conflito social ou luta entre grupos, não sendo partilhadas pela sociedade no conjunto.

A perspectiva das representações sociais enfatiza o papel ativo dos indivíduos e grupos na sua produção e transformação. É necessário, contudo, ter em conta, por um lado, a relação entre as representações sociais e as configurações culturais dominantes, e por outro, a dinâmica social no seu

conjunto. A conjugação destes fatores ajuda a compreender as pressões para a hegemonia e a consequente reificação de certas representações sociais.

As relações entre as representações sociais e os processos intergrupais são bastante complexas (Doise, 1992). Alguns autores têm sublinhado a influência das posições assimétricas dos grupos, tanto nos discursos como nas identidades sociais criadas por esses grupos (e.g., Amâncio, 1994; Lorenzi-Cioldi, 2002). Embora todos os indivíduos sejam ativos na construção das suas representações, a estrutura social determina que nem todos têm igual margem de liberdade no processo de negociação das representações. Por outro lado, embora as representações estejam em permanente processo de mutação, a apropriação do “novo” segue uma lógica de “conservadorismo” profundamente “sociocêntrica” (Moscovici, 1998, p. 242).

Enquanto sistemas de interpretação, as representações sociais regulam a nossa relação com os outros e orientam o nosso comportamento. As representações intervêm, ainda, em processos tão variados como a difusão e a assimilação de conhecimento, a construção de identidades pessoais e sociais, o comportamento intra e intergrupais, as ações de resistência e de mudança social. Enquanto fenómenos cognitivos, as representações sociais são consideradas como o produto de uma atividade de apropriação da realidade exterior e, simultaneamente, como processo de elaboração psicológica e social da realidade.

As representações sociais estão ligadas a sistemas de pensamento mais largos, ideológicos ou culturais, e a um estado de conhecimentos científicos. As instâncias institucionais, os meios de comunicação mediáticos ou informais intervêm na sua elaboração, por meio de processos de influência social. Jodelet (1989) refere, ainda, que as representações sociais formam sistemas e dão origem a ‘teorias implícitas’, versões da realidade que incarnam em imagens cheias de significação. Sintetizando, as representações sociais permitem a organização significativa do real e desempenham um papel vital na comunicação (Moscovici, 1984).

Na aceção de Vala (1993), afirmar que as representações são *sociais* envolve a utilização de três critérios: *critério quantitativo* – uma representação é social na medida em que é partilhada por um conjunto de indivíduos; *critério genético* – uma representação é social no sentido em que é coletivamente produzida (as representações sociais são o resultado da atividade cognitiva e simbólica de um grupo social); e *critério funcional* – as representações sociais constituem guias para a comunicação e a ação (as representações sociais são teorias sociais práticas).

Sintetizando, as representações *coletivas* cedem o lugar às representações *sociais* porque as primeiras não têm em conta a sua diversidade de origem e a sua transformação. Segundo Moscovici

(1989), a visão clássica das representações peca por as considerar como pré-estabelecidas e estáticas. Nesse sentido, Moscovici (1981) propõe a expressão “*sociedade pensante*” (p. 182) para situar o estudo das representações sociais, para expressar a ideia de que o pensamento não pode ser considerado o produto de um ‘indivíduo só’, uma vez que o conteúdo desse pensamento está em constante reelaboração através da comunicação quotidiana. Todos os indivíduos são ativos na sua construção social da realidade, mas esta construção é efetuada em rede.

Na opinião do autor, o paradigma da *sociedade pensante* questiona as teorias que consideram que os nossos cérebros são ‘caixas negras’ que processam mecanicamente a informação em função dos condicionamentos exteriores e questiona igualmente as teorias para as quais os grupos e os indivíduos estão sempre sob o domínio das ideologias produzidas e impostas pela classe social, pelo Estado, pela Igreja ou pela Escola, e que os seus pensamentos e palavras são meros reflexos dessas ideologias. Em contrapartida, o paradigma da sociedade pensante assume que “os indivíduos pensam autonomamente, estando constantemente a produzir e a comunicar representações” (Moscovici, 1981, p. 183).

Na opinião de Jodelet (1989), as representações sociais são fenómenos complexos, em permanente reconstrução na vida social, constituindo-se de elementos informativos, cognitivos, ideológicos e normativos. Na mesma linha de ideias, Vala (1993) refere que a ideia de representação social remete para um “fenómeno psicossocial complexo, cuja riqueza torna difícil a produção de um conceito que o delimite e simultaneamente não esbata a sua multidimensionalidade” (p. 359).

Têm sido propostas inúmeras definições conceptuais das representações sociais, recortando-as em dimensões específicas. Tais definições incluem, na maioria dos casos, conceitos de âmbito psicológico ou psicossociológico (por exemplo, atribuição, crença, atitude, esquema, opinião, etc.) e conceitos de âmbito sociológico ou antropológico (por exemplo, ideologia, cultura, *habitus*, sistema de valores, etc.), relativamente aos quais o conceito de representação social “confere novas acuidades e suscita a procura de novas pontes articuladoras do velho binómio indivíduo-sociedade” (Vala, 1993, p. 360).

3.11.2. Formação das representações sociais

Segundo Moscovici (1961), na formação das representações sociais intervêm dois processos: a *objetivação* e a *ancoragem*. Estes processos estão intrinsecamente ligados um ao outro e são modelados por fatores sociais, servindo para nos familiarizar com o 'novo', primeiro colocando-o no nosso quadro de referência, onde pode ser comparado e interpretado, e depois reproduzindo-o e colocando-o sob controlo (Moscovici, 1981).

A objetivação diz respeito à forma como se organizam os elementos constituintes da representação e ao percurso através do qual tais elementos adquirem materialidade, isto é, se tornam expressões de uma realidade vista como natural. Na primeira etapa da objetivação, as informações e as crenças acerca do objeto da representação sofrem um processo de seleção e descontextualização, permitindo a formação de um todo relativamente coerente, em que apenas uma parte da informação disponível é retida. Este processo de seleção e reorganização dos elementos da representação não é neutro ou aleatório, dependendo das normas e dos valores grupais. A segunda etapa da objetivação corresponde à organização dos elementos. Moscovici recorre aos conceitos de *esquema* e *nó figurativo* para evocar o facto dos elementos da representação estabelecerem entre si um padrão de relações estruturadas. A última etapa da objetivação é a naturalização. Os conceitos retidos no nó figurativo e as suas relações constituem-se como categorias *naturais*, adquirindo materialidade. Isto é, os conceitos tornam-se equivalentes à realidade e o abstrato torna-se concreto através da sua expressão em imagens e metáforas.

O processo de ancoragem, por um lado, precede a objetivação e, por outro, situa-se na sua sequência. Enquanto processo que precede a objetivação, a ancoragem refere-se ao facto de qualquer tratamento da informação exigir pontos de referência: é a partir das experiências e dos esquemas já estabelecidos que o objeto da representação é pensado. Enquanto processo que segue a objetivação, a ancoragem refere-se à função social das representações, nomeadamente permite compreender a forma como os elementos representados contribuem para exprimir e constituir as relações sociais (Moscovici, 1961). A ancoragem serve à instrumentalização do saber conferindo-lhe um valor funcional para a interpretação e a gestão do ambiente (Jodelet, 1989).

Vala (1993) refere que o conceito de ancoragem tem algumas afinidades com o conceito de categorização: ambos funcionam como estabilizadores do meio e como redutores de novas aprendizagens. No entanto, na opinião do autor, o processo de ancoragem é mais complexo visto que a

ancoragem leva à produção de transformações nas representações já constituídas, isto é, “o processo de ancoragem é, a um tempo, um processo de redução do novo ao velho e reelaboração do velho tornando-o novo” (p. 363).

Desde o início dos anos 80, numerosos estudos têm sido realizados sobre a estrutura das representações. Na opinião de Doise (1992), estes estudos permitem reduzir consideravelmente a incerteza relativa às fronteiras entre os elementos constituintes e não constituintes das representações sociais.

Flament (1989) considera que o núcleo central de uma representação corresponde a uma estrutura que dá coerência e sentido à representação. À volta do núcleo central, e organizados por este, encontram-se os elementos periféricos, que conferem flexibilidade a uma dada representação. Vários estudos têm demonstrado que uma população pode ter práticas em desacordo com a representação. Na opinião de Flament (1989), estes desacordos inscrevem-se nos esquemas periféricos que se modificam protegendo, por algum tempo, o núcleo central. Com o tempo, as contradições entre a realidade e a representação podem vir a alterar o próprio núcleo duro da representação, o que corresponde a uma mudança estrutural.

Na opinião de Farr (1992), um dos aspetos que caracteriza a pesquisa em representações sociais é o facto de não privilegiar nenhum método de pesquisa específico. Trata-se de uma tradição de pesquisa muito heterogénea e não prescritiva no que respeita à metodologia. Na opinião de Doise (1984), o estudo das representações sociais abarca diferentes níveis de análise e beneficia da sua articulação. Ora, segundo o autor, é precisamente o trabalho de articulação de níveis de análise que constitui o objeto próprio da Psicologia Social, como referimos no primeiro capítulo.

3.12. Memória social e comunicação intercultural

Neste capítulo, discutimos o conceito de memória social e a sua relação com as dinâmicas identitárias. O modo como cada grupo interpreta o seu passado determina a forma como se posiciona no presente e as suas estratégias para o futuro. O estudo da memória social é muito importante para compreender as relações interculturais no mundo contemporâneo.

3.12.1. Memória social, narrativas e relações interculturais

Recordar algo é muito mais do que simplesmente reproduzir factos. Vários fatores contribuem para o caráter social da memória: o processo de recordar é social, visto que é necessário que haja dicas de contexto que evoquem as recordações; os pontos de referência que cada indivíduo utiliza para codificar, armazenar e recuperar informação são definidos socialmente; e a memória individual não poderia funcionar sem conceitos, ideias, imagens e representações que são socialmente construídos e partilhados (Cabecinhas et al., 2006).

Reconhecer o caráter social da memória não implica pressupor uma uniformidade nas recordações. Cada indivíduo recorda factos diferentes e de um modo diferente, e grupos sociais diferentes, frequentemente, recordam de modo diferente um mesmo acontecimento (Cabecinhas & Feijó, 2010; Echabe & Castro, 1998).

As recentes perspetivas sobre a memória social na Psicologia Social resultam do aprofundamento dos estudos pioneiros conduzidos por Halbwachs (1925/1994, 1950/1968) e Bartlett (1928, 1932/1995). Tal aprofundamento passa necessariamente pela articulação entre a TIS e a TRS. Os exemplos dessa articulação ainda são escassos, mas começam a dar os seus frutos (e.g., Brasil & Cabecinhas, 2017; Licata, Klein, & Gely, 2007; Páez, Bobowik, De Guissmé, Liu, & Licata, 2016).

Halbwachs (1950/1968) considera a distinção entre diferentes tipos de memória: memória interna, pessoal ou autobiográfica; memória social ou coletiva; e memória histórica. Segundo o autor, a memória social diferencia-se da memória histórica por ser estruturada em função de uma pertença específica, ao passo que a memória histórica resulta da coexistência de várias memórias coletivas. Na nossa perspetiva, a distinção entre memória interna e externa é desadequada, já que toda a memória é simultaneamente interna e externa.

Segundo Halbwachs (1925/1994), o indivíduo recorda através da palavra, sendo a linguagem, partilhada com os membros do seu grupo, que lhe fornece as categorias através das quais apreende a realidade. Halbwachs (1925/1994) chama a atenção para os “quadros coletivos” da memória, isto é, os instrumentos de que a memória coletiva se serve para recompor uma imagem do passado em função das questões do presente.

Na compreensão dos quadros coletivos da memória é necessário ter em consideração duas coordenadas fundamentais: o *tempo* e o *espaço*. Em relação ao impacto do *tempo*, é preciso ter em conta que, por um lado, as pertenças sociais de cada indivíduo condicionam a sua experiência do tempo e, por outro, os momentos-chave do ciclo individual são socialmente reconhecidos e partilhados.

A outra coordenada fundamental da vida social é o *espaço*. Para Halbwachs (1950/1968) o espaço constitui um quadro de referência de tal forma poderoso e persistente que se pode dizer que não existe qualquer memória coletiva que não se desenrole num dado quadro espacial. Assim, o autor sublinha a importância da vinculação dos grupos a um espaço: os grupos “estão ligados naturalmente a um lugar, porque é o facto de estarem juntos num dado espaço que permite aos seus membros criar laços sociais” (p. 203). Assim, a memória social é intimamente ligada às questões identitárias.

Por seu turno, Paul Connerton (1989/1993) estabelece a distinção entre três tipos de memória: a *memória pessoal* que diz respeito à “história da vida de cada um”; a *memória cognitiva* pela qual os indivíduos recordam o significado de palavras, histórias, etc.; e a *memória-hábito*, que consiste na capacidade de reproduzir determinada ação (pp. 26-27). Na opinião do autor, tem sido dispensada bastante atenção às duas primeiras formas de memória, mas a terceira tem sido ignorada. Tal como é conceptualizada por Connerton, esta memória-hábito remete para os processos de aprendizagem, através dos quais os indivíduos incorporam valores e crenças que assim se tornam hábitos (Cf: Bourdieu, 1979).

Connerton (1989/1993) chama a atenção para a importância da dimensão narrativa na transmissão da memória social. Na sua opinião, “as imagens do passado e o conhecimento recordado do passado são transmitidos e conservados por performances (mais ou menos) rituais” (p. 48). No seu trabalho o autor analisa detalhadamente duas dimensões específicas do complexo processo de transmissão da memória: as cerimónias comemorativas e as práticas corporais. Estas dimensões ajudam a compreender os mecanismos implicados na conservação social, pois ambas contêm “um certo grau de segurança contra o processo de questionamento cumulativo que todas as práticas discursivas acarretam. Esta é a fonte da sua importância e persistência como sistemas mnemónicos” (Connerton, 1989/1993, p. 124).

Tendo em conta que geralmente as imagens do passado legitimam uma ordem social presente, mas simultaneamente existem expressões de contestação a essa ordem, a memória social pode ser entendida como um ‘campo de disputa’, passando o controlo social e o exercício do poder pela capacidade de definir o que é memorável (Cabecinhas et al., 2006; Cunha, 2006).

Resumindo, podemos considerar que toda a memória é social, uma vez que os nossos pensamentos, desejos e emoções, entre outros fenómenos aparentemente internos, são construídos através das práticas linguísticas e reificados pelos processos de comunicação humana. Nesta perspetiva, tão importante quanto entender o que recordamos, é compreender porque e como recordamos determinados acontecimentos e esquecemos outros. Assim, entendemos a memória como um produto e um processo social, em permanente reelaboração através dos processos comunicativos, que reflete as pertenças e as identidades sociais dos indivíduos assim como as suas trajetórias pessoais, também elas marcadas pelo social (Cabecinhas et al., 2006; Hilton & Liu, 2017; Páez et al., 2016).

Assim, o modo como cada grupo social (re)interpreta o seu passado tem implicações nas suas ações e vivências quotidianas, nas visões do presente e na definição de agendas para o futuro (Liu & Hilton, 2005). Licata e Klein (2005) consideram a memória coletiva “como um conjunto de representações do passado compartilhadas com base em uma identidade comum aos membros de um grupo” (p. 243), tomando como sinónimas as expressões “memória coletiva” e “representações sociais da história” (Liu & Hilton, 2005).

Nos últimos anos, têm sido realizados estudos sobre as representações sociais da história mundial utilizando metodologias semelhantes em diversos países, permitindo análises comparativas (e.g., Liu et al., 2005, 2009; Pennebaker et al., 2006). Um conjunto de tendências sistemáticas têm sido observadas nos estudos realizados sobre as representações sociais da história mundial: a) *centralidade da guerra e conflito* – tendência a considerar eventos relativos a guerras, terrorismo, conflitos e revoluções entre os mais importantes da história mundial, em detrimento de outros tipos de eventos, por exemplo, os referentes a assuntos socioeconómicos ou a realizações científicas e tecnológicas; b) *efeito de recência* – tendência para recordar os acontecimentos mais recentes (com destaque para os que envolvem as últimas três ou quatro gerações), em detrimento dos mais remotos; c) *sociocentrismo* – tendência para considerar os acontecimentos que ocorreram no seu próprio país, ou que envolveram diretamente o seu país, entre os mais importantes para a história mundial; d) *eurocentrismo* – tendência para considerar como mais importantes os acontecimentos que ocorreram na Europa ou nos EUA, reproduzindo as atuais relações de poder na ordem mundial (Liu et al., 2005, 2009); e) *efeito nostálgico* – tendência para considerar os eventos mais remotos como mais positivos do que os acontecimentos mais recentes (e.g.,

Páez et al., 2016). Estas “tendências sistemáticas” têm sido observadas em estudos realizados em diferentes regiões do mundo, embora com padrões diferenciados em função do contexto (e.g. Brasil & Cabecinhas, 2017; Cabecinhas et al., 2011; Liu et al., 2005, 2009).

3.12.2. Diversidade cultural, migrações e minorias étnicas nos *media*

Diversos estudos têm salientado o papel importante dos *media* na formação das atitudes perante a imigração e a diversidade cultural (e.g., Ferin, Santos, Valdigem, & Filho, 2006; Macedo, 2017). Os *media* frequentemente exercem uma função de controlo social, reforçando as ideologias dominantes e veiculando imagens que acentuam os estereótipos raciais e étnicos (e.g., van Dijk, 1991). No entanto, os *media* podem ser excelentes meios para promover a mudança social, veiculando modelos para uma sociedade mais inclusiva e diversa (e.g., Cerqueira, Magalhães, Santos, Cabecinhas, & Nogueira, 2014; Pinto, Pereira, & Brites, 2015).

Assumindo que os meios de comunicação social constituem as fontes de informação de referência da maioria da população, a União Europeia tem promovido algumas medidas direcionadas aos profissionais dos *media* com vista a uma maior consciencialização sobre a realidade ‘pluricultural’ das sociedades europeias (Wenden, 2005).

Nos últimos anos, realizaram-se diversos estudos sobre a forma como os imigrantes e as minorias étnicas são representados nos *media* portugueses. Por exemplo, os estudos efetuados por Ferin e colaboradores (2004, 2006, 2008) permitem uma análise longitudinal da forma como diferentes grupos têm sido retratados na imprensa nacional e nos noticiários televisivos dos canais generalistas portugueses em sinal aberto. Os padrões de cobertura do tema Imigração e Minorias Étnicas têm vindo a alterar-se ao longo dos anos em análise. Em 2003 e 2004 os *media* privilegiaram a temática ‘crime’, os atores institucionais, as vozes e fontes oficiais, recorrendo a um tom negativo, a uma argumentação predominantemente securitária e a um enquadramento policial. Nos últimos anos o ‘crime’ continua a ser o tema mais abordado nas notícias sobre imigração e minorias étnicas, tanto na imprensa como na televisão. No entanto, regista-se uma diferença ao nível da discursividade: enquanto que até 2004 os imigrantes e os membros de ‘minorias étnicas’ surgiam fundamentalmente como agentes do crime, a partir de 2005, embora continue a predominar a cobertura dos imigrantes como agente do crime, regista-se um aumento de notícias sobre os imigrantes enquanto vítimas de crime (por exemplo, vítimas de tráfico de seres humanos e exploração sexual).

Como salientam Ferin e colaboradores (2008), verifica-se “pouca diversidade temática no

tratamento destes grupos, estando por noticiar muitos aspetos, nomeadamente os económicos, sociais, políticos, culturais e relativos aos comportamentos e estilos de vida” (p. 105). No que respeita às fontes e aos atores com voz no espaço público, os que têm maior visibilidade na imprensa são as Forças de Segurança, o Serviço de Estrangeiros e Fronteiras e o Governo. Na televisão, os imigrantes surgem como atores com maior expressão nos últimos anos, seguidos das Forças de Segurança. Globalmente, verifica-se um crescente recurso a fontes provenientes da sociedade civil e aos imigrantes.

Em conformidade com as ‘boas práticas’¹² recomendadas pelas entidades reguladoras, em muitas peças a nacionalidade e a origem ‘étnica’ dos intervenientes é omitida. Em contrapartida, aumentou significativamente o recurso a palavras genéricas, como ‘imigrante’ e ‘estrangeiro’, o que contribuiu para reforçar ainda mais a homogeneização informativa. Tais “procedimentos tanto podem ser lidos como boas práticas, como de reforço dos exotismos culturais e/ou étnicos, ou ainda, como formas de tornar invisíveis diferenças de acesso a oportunidades sociais” (Ferin et al., 2008, p.113).

Estas práticas ao nível da produção noticiosa, e não só, podem contribuir para uma maior homogeneização e exotização de determinados grupos, reforçando processos de racialização, etnicização e objetificação. Assim, os membros de minorias sociais (‘imigrantes’, ‘refugiados’, ‘feirantes’, ‘gangs’) tornam-se extremamente *visíveis* enquanto ‘representantes’ de uma categoria percebida como homogénea, mas *invisíveis* enquanto ‘pessoas’, na sua singularidade e diversidade (Cabecinhas, 2002, p. 587).

Resumindo, embora se observem alguns progressos ao nível da produção noticiosa sobre os imigrantes e as minorias étnicas, muito há ainda por fazer. Neste sentido, têm sido propostas as seguintes medidas: diversificação temática, confrontação, identificação e diversidade das fontes, diversificação dos géneros jornalísticos e adequação dos formatos aos temas focados; enquadramento e estilos de discurso, escolha das imagens e dos ângulos de filmagem, etc. (e.g., Cerqueira et al., 2014; Ferin et al., 2008; Pinto et al., 2015).

Diversos organismos da União Europeia têm recomendado uma maior formação dos jornalistas nas áreas da diversidade e interculturalidade, assim como o desenvolvimento de órgãos de comunicação dirigidos a determinados grupos étnicos (*ethnic*). A entrada de jornalistas oriundos da imigração e das minorias étnicas no campo dos *media* tem sido igualmente apontada como uma medida estratégica para

¹² As boas práticas aconselham a que não se nomeie a ‘nacionalidade’ ou ‘origem étnica’ quando essa informação não é essencial para a compreensão da notícia. O objetivo fundamental destas boas práticas é evitar a criação de ‘correlações ilusórias’ (Hamilton & Guifford, 1976) por parte dos públicos (por exemplo: a associação de determinada ‘nacionalidade’ a determinado tipo de comportamento). Para a discussão de casos recentes em contexto português, ver por exemplo Figueiredo e Martins (2017).

a promoção de numa sociedade cada vez mais plural. No entanto, essa entrada por si só não garante a maior pluralidade e diversidade noticiosa, uma vez que, por um lado, estes podem ter internalizado as representações sociais dominantes, e por outro, a consciência crítica da necessidade de mudança social não basta que esteja presente ao nível do jornalista singular, mas terá de ser transversal a toda a estrutura subjacente à produção noticiosa assim como às estruturas de participação (e.g., Bellardi et al, 2018; Cerqueira et al., 2014; Costa, 2010).

4. Bibliografia recomendada

- Allport, G. W. (1979). *The Nature of Prejudice*. Cambridge, MA: Addison-Wesley. (Obra originalmente publicada em 1954).
- Amâncio, L., & Oliveira, J.M. (2006). Men as Individuals, Women as a Sexed Category: Implications of Symbolic Asymmetry for Feminist Practice and Feminist Psychology. *Feminism & Psychology*, 16(1), 35-43. doi:10.1177/0959-353506060818
- Cabecinhas (2017). *Preto e Branco. A naturalização da discriminação racial (2ª edição)*. V. N. Famalicão: Húmus.
- Cabecinhas, R. (2002). *Media*, etnocentrismo e estereótipos sociais. In J. A. Bragança de Miranda, & J. F. Silveira (Org.), *As Ciências da Comunicação na Viragem do Século* (pp. 407-418). Lisboa: Vega.
- Cabecinhas, R. (2008). Racismo e xenofobia: A atualidade de uma velha questão. *Comunicación e Cidadanía. Revista Internacional de Xornalismo Social*, 2, 163-182.
- Cabecinhas, R., Lima, M. E. O., & Chaves, A. M. (2006). Identidades nacionais e memória social: Hegemonia e polémica nas representações sociais da história. In J. Miranda, & M. I. João (Eds.), *Identidades nacionais em debate* (pp. 67-92). Oeiras: Celta.
- Cabecinhas, R., & Nhaga, N. (2017). Memórias coloniais e diálogos pós-coloniais. Guiné-Bissau e Portugal. In R. Cabecinhas, & L. Cunha (Eds.), *Comunicação Intercultural: Perspectivas, Dilemas e Desafios (2ªed.)* (pp. 109-132). V. N. Famalicão: Húmus.
- Deschamps, J-C. (1982). Social identity and relations of power between groups. In H. Tajfel (Ed.), *Social identity and intergroup relations* (pp.85-98). Cambridge: Cambridge University Press.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117-140.
- Figueiredo, A., & Martins, C. (2017). O Cruzamento entre Género e Nacionalidade e a Perspetiva da Regulação de Conteúdos Mediáticos. *Ex aequo*, 35, 125-141.
- Forgas, J. P., Vincze, O., & László (2014). *Social Cognition and Communication*. Psychology Press.
- Goffman, E. (1988). *Estigma. Notas sobre a manipulação da identidade deteriorada*. Rio de Janeiro: Guanabara. (Obra originalmente publicada em 1963).
- Kahneman, D. (2012). *Pensar, Depressa e Devagar*. Lisboa: Temas e Debates.
- Lázaro, A., Cabecinhas, R., & Carvalho, A. (2011). Uso dos *media* e envolvimento com as alterações climáticas. In A. Carvalho (Ed.), *As Alterações Climáticas, os Media e os Cidadãos* (pp. 195-222). Coimbra: Grácio Editores.

- Lewin, K. (1997). *Resolving Social Conflicts & Field Theory in Social Science*. Washington: APA. (Obra originalmente publicada em 1948).
- Leyens, J.-Ph., & Yzerbyt, V. (1999). *Psicologia Social*. Lisboa: Edições 70.
- Macedo, I., & Cabecinhas R. (2014). Diasporic identity(ies) and the meaning of home in autobiographical documentary film. *Revista Lusófona de Estudos Culturais*, 2(1), 54-71.
- Martínez-Pecino, J., & Santos, J. M. (Eds.) (2014). *Aspectos psicosociales de la comunicación*. Madrid: Pirámide.
- Mos, P. L. (2009) *History of Psychology in Autobiography*. Edmonton: Springer.
- Moscovici, S. (1984) (Ed.). *Psychologie Sociale*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Moscovici, S. (1998). The history and actuality of social representations. In U. Flick (Ed.), *The Psychology of the social* (pp. 209-247). Cambridge: Cambridge University Press.
- Oliveira, J. M., & Amâncio, L. (Eds.) (2017). *Genéro e Sexualidades - Intersecções e Tangentes*. CIS-IUL: Lisboa.
- Páez, D., Fernández, I., Ubilos, S., & Zubieta, E. (Eds.) (2004). *Psicología Social, Cultura y Educación*. Madrid: Pearson.
- Pavlov, I. P. (1927). *Conditioned Reflexes*. Oxford: Oxford University Press.
- Pereira, C., & Costa-Lopes, R. (Eds.) (2012). *Normas, atitudes e comportamento social*. Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais.
- Pereira, O. G. (2000). A emergência do paradigma americano. Vala, J., & Monteiro, M. B. (Eds.) (2000). *Psicologia Social* (pp. 31-48). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Santos, A.S. (2000). Os primórdios de uma disciplina – curso e percurso. Vala, J., & Monteiro, M. B. (Eds.) (2000). *Psicologia Social* (pp. 13-30). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Santos, A., Cerqueira, C., & Cabecinhas, R. (2015). Entre a norma e a exceção: Assimetrias de género nas *newsmagazines* portuguesas. *Comunicação e Sociedade*, 27, 437-455.
- Tajfel, H. (1974). Social identity and intergroup relations. *Social Science Information*, 13, 65-93.
- Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S. D., & Wetherell, M. S. (Eds.) (1987). *Rediscovering the Social Group: A Self-Categorization Theory*. Oxford: Basil Blackwell.
- Vala, J., & Monteiro, M. B. (Eds.) (2018). *Psicologia Social (10ª edição)*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Verkuyten, M. (2013). *Identity and Cultural Diversity. What social psychology can teach us*. Londres: Routledge.

Referências

- Adorno, T. W., Frenkel-Brunswilk, E., Levinson, D. J., & Sanford, R. N. (1950). *The Authoritarian Personality*. Nova Iorque: Harper and Row.
- Ajzen, I. (1988). *Attitudes, personality and behavior*. Milton Keynes: Open University Press.
- Alexandre, V. (1999). O Império e a ideia de raça (séculos XIX e XX). In J. Vala (Coord.), *Novos Racismos: Perspectivas Comparativas* (pp. 133-144). Oeiras: Celta.
- Allport, F. H. (1924). *Social psychology*. Boston: Houghton-Mifflin.
- Allport, G. W. (1954). The historical background of modern social psychology. In G. Lindzey (Ed.), *Handbook of social psychology* (Vol. 1, pp. 3-56). Cambridge, MA: Addison-Wesley.
- Allport, G. W. (1966). *Attitudes in the history of social psychology*. In N. Warren & M. Jahoda (eds.), *Attitudes*. Nova Iorque: Penguin Books.
- Allport, G. W. (1979). *The Nature of Prejudice*. Cambridge, MA: Addison-Wesley. (Obra originalmente publicada em 1954).
- Allport, G. W., & Postman, L. J. (1965). Les bases psychologiques des rumeurs. In A. Lévy (Ed.), *Psychologie sociale: textes fondamentaux* (pp. 170-185). Paris: Dunod.
- Alves, A. (1994). *Teorias da Comunicação. Programa e Metodologia*. Braga: Universidade do Minho.
- Amâncio, L. (1993). Níveis de análise no estudo da identidade social. *Análise Psicológica*, 2(XI), 213-221.
- Amâncio, L. (1994). *Masculino e Feminino: A Construção Social da Diferença*. Porto: Afrontamento.
- Amâncio, L. (1997). The Importance of Being Male: Ideology and Context in Gender Identities. *International Review of Social Psychology*, 10(2), 79-94.
- Amâncio, L. (1998). Sexismo e Racismo - Dois exemplos de exclusão do 'Outro'. In H. G. Araújo, M. Santos, & P. C. Seixas (Eds.), *Nós e os Outros: A exclusão social em Portugal e na Europa* (pp. 79-88). Porto: S.P.A.E.
- Amâncio, L. (2000). Contributos para a História de um Movimento Social Inexistente: A Representação Social da Feminista. In *Actas do III Congresso Português de Sociologia*. Oeiras: Celta & APS.
- Anderson, N. H. (1974). Cognitive algebra: integration theory applied to social attribution. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 7) (pp. 1-101). Nova Iorque: Academic Press.
- Apfelbaum, E. (1979). Relations of domination and movements for liberation: an analysis of power between groups. In W. G. Austin, & S. Worchel (Eds.), *The Social Psychology of Intergroup Relations* (pp. 118-204). Monterey, California Brooks/Cole.

- Apostolidis, T. (2006). Representations sociales et triangulation: une application en psychologie sociale de la sante. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 22(2), 211-226.
- Asch, S. E. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 258-290.
- Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. In H. Guetzkow (Ed.), *Group, leadership, and men* (pp. 177-190). Pittsburgh, PA: Carnegie University Press.
- Asch, S. E. (1952). *Social Psychology*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Asch, S. E. (1955). Opinions and social pressure. *Scientific American*, 193, 31-35.
- Asch, S. E. (1956). Studies of independence and conformity: a minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs*, 70, (Whole n. 416).
- Ashmore, R. D., & Del Boca, F. K. (1981). Conceptual approaches to stereotypes and stereotyping. In D. Hamilton (Ed.), *Cognitive Processes in Stereotyping and Intergroup Behavior* (pp. 1-35). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Augoustinos, M., & Reynolds, K. J. (Eds.) (2001). *Understanding prejudice, racism, and social conflict*. London: Sage.
- Barreto, M., & Ellemers, N. (2002). Recent developments within motivational approaches to prejudice: The target and the perceiver. Comunicação apresentada no *13th General Meeting of the European Association of Experimental Social Psychology*, San Sebastian, Espanha, 26-29 Junho.
- Bar-Tal, D., & Kruglanski, A. W. (Eds.) (1988). *The Social Psychology of Knowledge*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bartlett, F. C. (1923). *Psychology and primitive culture*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bartlett, F. C. (1928). Social constructiveness: Pt. 1. *British Journal of Psychology*, 18, 388-391.
- Bartlett, F. C. (1995). *Remembering: A study in experimental and social psychology*. Cambridge, MA: Cambridge University Press. (Obra originalmente publicada em 1932).
- Beauvois, J-L., & Deschamps, J-C. (1990). Vers la cognition sociale. In R. Ghiglione, C. Bonnet, & J-F. Richard (Eds.), *Traité de Psychologie Cognitive* (Vol. 3) (pp.1-110). Paris: Dunod.
- Bellardi, N., Busch, B., Hassemer, J. Peissl, H., & Scifo, S. (2018) *Spaces of Inclusion - An explorative study on needs of refugees and migrants in the domain of media communication and on responses by community media*. Council of Europe Report DG(2018)01
- Berkowitz, L. (1962). *Aggression: A Social Psychological Analysis*. Nova Iorque: McGraw Hill.
- Berkowitz, L. (Ed.) (1965). *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 2). Nova Iorque: Academic

Press.

- Blumer, H. (1958). Race prejudice as a sense of group position. *Pacific Sociological Review*, 1(1), 3-7.
- Bobo L, & Fox C. (2003). Race, racism and discrimination: bridging problems, methods, and theory in social psychological research. *Social Psychology Quarterly*, 66, 319–332.
- Bogardus, E. S. (1928). *Immigration and race attitudes*. Boston: Heath.
- Bourdieu, P. (1979). *La Distinction*. Paris: Minuit.
- Brasil, J. A., & Cabecinhas, R. (2017). Social Representations of Latin American History and (Post)Colonial Relations in Brazil, Chile and Mexico. *Journal of Social and Political Psychology*, 5(2), 537–557. doi: 10.5964/jspp.v5i2.701
- Brown, R. (1995). *Prejudice: Its social psychology*. Oxford: Blackwell.
- Bruner, J. S. (1957). On perceptual readiness. *Psychological Review*, 64, 123-152.
- Bruner, J. S., & Tagiuri, R. (1954). The perception of people. In G. Lindzey, & E. Aronson (Eds.), *Handbook of Social Psychology (Vol. 2.)* (pp. 634-654). Reading MA: Addison-Wesley.
- Cabecinhas, R. (2002). Media, etnocentrismo e estereótipos sociais. In J. A. Bragança de Miranda, & J. F. Silveira (Org.), *As Ciências da Comunicação na Viragem do Século* (pp. 407-418). Lisboa: Vega.
- Cabecinhas, R. (2010). Expressões de racismo: mudanças e continuidades. In A.C.S. Mandarin, & E. Gomberg, (Eds.), *Racismos: Olhares plurais* (pp.11-43). Salvador: Editora da Universidade Federal da Bahia.
- Cabecinhas, R. (2014). “Quem quer ser apagado?”: Representações da história e a descolonização do pensamento. In *IV Congresso Internacional em Estudos Culturais-Colonialismos, Pós-Colonialismos e Lusofonias* (pp.506-513). Programa Doutoral em Estudos Culturais (Universidades de Aveiro e do Minho).
- Cabecinhas, R. (2015). Representações sociais da história nacional: Estudos comparativos em contexto lusófono. In M. L. Martins (Org.), *Lusofonia e interculturalidade – promessa e travessia* (pp. 335-354). Famalicão: Húmus.
- Cabecinhas, R. (2017). *Preto e Branco. A naturalização da discriminação racial* (2ª edição). V. N. Famalicão: Húmus.
- Cabecinhas, R., & Amâncio, L. (1999). Asymmetries in the perception of others as a function of social position and context. *Swiss Journal of Psychology*, 58, 40-50.
- Cabecinhas, R., & Amâncio, L. (2004). Dominação e exclusão: representações sociais sobre minorias raciais e étnicas. In *V Congresso Português de Sociologia: Sociedades Contemporâneas: Reflexividade e Acção*. Universidade do Minho, Braga.

- Cabecinhas, R., & Cunha, L. (2003). Colonialismo, identidade nacional e representações do 'negro'. *Estudos do Século XX*, 3, 157-184.
- Cabecinhas, R., & Évora, S. L. (2008). Visões do Mundo e da Nação: jovens cabo-verdianos face à história. In M. L. Martins, & M. Pinto (Orgs.), *Comunicação e Cidadania. Actas do 5º Congresso da Associação Portuguesa de Ciências da Comunicação* (pp. 2685-2706). Braga: Centro de Estudos de Comunicação e Sociedade.
- Cabecinhas, R., & Feijó, J. (2010). Collective memories of Portuguese colonial action in Africa: Representations of the colonial past among Mozambicans and Portuguese youths. *International Journal of Conflict and Violence*, 4, 28-44.
- Cabecinhas, R., Liu, J. H., Licata, L., Klein, O., Mendes, J., Feijó, J., & Niyubahwe, A. (2011). Hope in Africa? Social representations of world history and the future in six African countries. *International Journal of Psychology*, 46(5), 354-367. doi: 10.1080/00207594.2011.560268.
- Caetano, A. (2000). Formação de impressões. In J. Vala, & M. B. Monteiro (Eds.), *Psicologia Social* (4ª ed., pp. 89-124). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Campbell, D. T. (1965). Ethnocentrism and other altruistic motives. In D. Levine (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation* (vol. 18) (pp. 179-236). Lincoln, NE: University of Nebraska Press.
- Cerqueira, C., Magalhães, S. I., Santos, A., Cabecinhas, R., & Nogueira, C. (2014). *De outro género: Propostas para a promoção de um jornalismo mais inclusivo*. Braga: CECS.
- Chombart de Luawe, M.-J. (1983-1984). La représentation des catégories sociales dominées, rôle social, intériorisation. *Bulletin de Psychologie*, 37, 877-886.
- Codol, J. P. (1975). On the so-called 'superior conformity of the self' behaviour: 20 experimental investigations. *European Journal of Social Psychology*, 5, 457-501.
- Codol, J. P. (1984). Social differentiation and non-differentiation. In H. Tajfel (Ed.), *The Social Dimension* (Vol. 1) (pp. 314-337). Cambridge: University Press.
- Connerton, P. (1993). *Como as sociedades recordam*. Oeiras: Celta. (Obra originalmente publicada em 1989).
- Cuddy, A. J. C., Fiske, S. T., & Glick, P. (2007). The BIAS map: behaviors from intergroup affect and stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92, 631-648.
- Cuddy, A. J., Fiske, S. T., Kwan, V. S., Glick, P., Demoulin, S., Leyens, J. P., ... & Htun, T. T. (2009). Stereotype content model across cultures: Towards universal similarities and some differences. *British Journal of Social Psychology*, 48(1), 1-33.
- Cunha, L. (2006). *Memória Social em Campo Maior: Usos e Percursos da Fronteira*. Lisboa: Dom Quixote.

- Cunha, M. I. (2000). A natureza da 'raça'. *Sociedade e Cultura 2. Cadernos do Noroeste*, 13, 191-203.
- Darwin, C. (1871). *The descent of man*. Londres: John Murray.
- Deschamps, J-C. (1982). Social identity and relations of power between groups. In H. Tajfel (Ed.), *Social identity and intergroup relations* (pp.85-98). Cambridge: Cambridge University Press.
- Deschamps, J-C., Lorenzi-Cioldi, F., & Meyer, G. (1982). *L'échec scolaire*. Lausanne: Favre.
- Despacho n. 9377. (2015, 18 de Agosto). Alteração ao plano de estudos da Licenciatura em Ciências da Comunicação. Diário da República n.º 160/2015, Série II.
- Devine, P. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 5-18.
- Devine, P. G., & Elliot, A. J. (1995). Are stereotypes really fading? The Princeton trilogy revisited. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21,1139-1150.
- Doise, W. (1982). *L'Explication en Psychologie Sociale*. Paris: Presses Universitaire de France.
- Doise, W. (1984). *A Articulação Psicossociológica e as Relações entre Grupos*. Lisboa: Moraes Editores. (Obra originalmente publicada em 1976).
- Doise, W. (1988). Individual and social identities in intergroup relations. *European Journal of Social Psychology*, 18, 99-111.
- Doise, W. (1992). L'ancrage dans les études sur les représentations sociales. *Bulletin de Psychologie*, XLV (405), 189-195.
- Doise, W. (1999). L'individualisme comme représentation collective. In J.-C. Deschamps, J.-F. Morales, D. Páez, & S. Worchel (Eds.), *L'identité social: La construction de l'individu dans les relations entre groupes* (pp. 195-212). Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.
- Doise, W., Deschamps, J.-C., & Meyer, G. (1978). The accentuation of intra-category similarities. In H. Tajfel (Ed.), *Differentiation Between Social Groups – Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations* (pp. 159-170). Londres: Academic Press.
- Dovidio, J. F., & Gaertner, S. L. (1991). Changes in the nature and expression of racial prejudice. In H. Knopke, J. Norrel, & R. Rogers (Eds.), *Opening doors: An appraisal of race relations in contemporary America* (pp. 201-241). Tuscaloosa, AL: University of Alabama Press.
- Durkheim, É. (1898). Représentations individuelles et représentations collectives. *Revue de Métaphysique et de Morale*, 6(3), 273-302.
- Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Orlando, FL: Harcourt Brace Jovanovich College Publishers.

- Echabe, A. E., & Castro, J. L. G. (1998). Social memory: macropsychological aspects. In U. Flick (Ed.), *The Psychology of the Social* (pp. 91-106). Cambridge: Cambridge University Press.
- Essed, P. (1991). *Understanding every day racism: An interdisciplinary theory*. Newbury Park: Sage.
- Fazio, R. H. (1995). Attitudes as object-evaluation associations: determinants, consequences, and correlates of attitude accessibility. In R. E. Petty, & J. A. Krosnick (Eds.), *Attitude Strength: Antecedents and Consequences* (pp. 247-282). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Fazio, R. H., & Cooper, J. (1982). Arousal in the dissonance process. In J. T. Cacioppo, & R. E. Petty (Eds.), *Social psychophysiology: a sourcebook* (pp. 122-152). Nova Iorque: The Guilford Press.
- Ferin, I. (Org.) (2004). *Media, Imigração e Minorias Étnicas*. Lisboa: Alto Comissariado para a Imigração e Minorias Étnicas.
- Ferin, I., Santos, C. A., Valdigem, C., & Filho, W. S. (2006). *Media, Imigração e Minorias Étnicas II*. Lisboa: Alto Comissariado para a Imigração e Minorias Étnicas.
- Ferin, I., Santos, C. A., Filho, W. S., & Fortes, I. (2008). *Media, Imigração e Minorias Étnicas 2005-2006*. Lisboa: Alto Comissariado para a Imigração e o Diálogo Intercultural.
- Festinger, L. (1950). Informal social communication. *Psychological Review*, *57*, 271-282.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, *7*, 117-140.
- Festinger, L. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance*. Illinois: Row, Peterson, Evanston.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude intention, and behavior: an introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Fiske, S. T., & Neuberg, S. L. (1990). A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes: influence of information and motivation on attention and interpretation. In M. Zanna (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 23) (pp. 1-74). San Diego: Academic Press.
- Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (1991). *Social Cognition* (2.^a ed.). Nova Iorque: McGrawHill.
- Fiske, S. T., Cuddy, A. J. C., Glick, P., & Xu, J. (2002). A Model of (Often Mixed) Stereotype Content: Competence and Warmth Respectively Follow From Perceived Status and Competition. *Journal of Personality and Social Psychology*, *82*(6), 878-902.
- Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (2013). *Social cognition: from brains to culture*. (2^a ed.). Londres: Sage.
- Flament, C. (1989). Structure et dynamique des Représentations Sociales. In D. Jodelet (Ed.), *Les Représentations Sociales* (pp. 204-219). Paris: Presses Universitaires de France.
- Forgas, J. P., Vincze, O., & László (2014). *Social Cognition and Communication*. Psychology Press.
- Fredrickson, G. M. (2002). *Racism: A short history*. Princeton: Princeton University Press.

- Freud, S. (1988). *A interpretação dos sonhos* (Vol III). Lisboa: Ed. Livreiros, Lda. (Obra originalmente publicada em 1900).
- Freyre, G. (1992). *Casa Grande e Senzala*. Rio de Janeiro: Ed. Record. (Obra originalmente publicada em 1933).
- Friedman, R. A. (1989). Interaction norms as carriers of organizational culture: A study of labor negotiation at International Harvester. *Journal of Contemporary Ethnography*, 18, 3-29.
- Gaertner, S. L., & Dovidio, J. F. (1986). The aversive form of racism. In J. F. Dovidio, & S. L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination, and racism* (pp. 61-89). Nova Iorque: Academic Press.
- Galton, F. (1874). On a Proposed Statistical Scale. *Nature*, 5, 342-343.
- Garcia-Marques, L. (2000). O inferno são os outros. Os estudo da influência social. In J., Vala, & M.B. Monteiro (Eds.), *Psicologia Social* (pp. 227-292). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Garcia-Marques, L., Ferreira, M.B., & Garrido, M.V. (2013). Processos de influência social. In J. Vala, & M.B. Monteiro (Eds.), *Psicologia Social* (pp. 245-324). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Garrido, M. V., Azevedo, C., & Palma, T. (2011). Cognição social: Fundamentos, formulações actuais e perspectivas futuras. *Psicologia*, 25(1), 113-157.
- Ghilani, D., Luminet, O., Erb, H.-P., Flassbeck, C., Rosoux, V., Tames, I., & Klein, O. (2017). Looking forward to the past: An interdisciplinary discussion on the use of historical analogies and their effects. *Memory Studies*, 10, 274-285. doi:10.1177/1750698017701609
- Giddens, A. (2000). *Sociologia*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Gilbert, G. M. (1951). Stereotype persistence and change among college students. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 245-254.
- Goffman, E. (1989). *A representação do eu na vida quotidiana*. Petrópolis: Vozes. (Obra originalmente publicada em 1959).
- Gould, S. J. (1990). *O Polegar do Panda: Reflexões sobre a História Natural*. Lisboa: Gradiva. (Obra originalmente publicada em 1981)
- Guillaumin, C. (1992). *Sexe, Race et Pratique du Pouvoir: L'idée de Nature*. Paris: Côté-femmes.
- Halbwachs, M. (1968). *La mémoire collective*. Paris: Presses Universitaires de France. (Obra originalmente publicada em 1950).
- Halbwachs, M. (1994). *Les cadres sociaux de la mémoire*. Paris: Albin Michel. (Obra originalmente publicada em 1925).
- Hamilton, D. L. (1979). A cognitive-attribitional analysis of stereotyping. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 12) (pp. 53-81). Nova Iorque: Academic Press.

- Hamilton, D. L. (Ed.). (1981). *Cognitive Processes in Stereotyping and Intergroup Behavior*. Hillsdale: Erlbaum.
- Hamilton, D. L., & Guifford, R. K. (1976). Illusory correlation in interpersonal perception: a cognitive basis of stereotypic judgments. *Journal of Experimental Social Psychology*, 12, 392-407.
- Hartley, E. L. (1969). *Problems in Prejudice*. Nova Iorque: King's Crown Press. (Obra originalmente publicada em 1946).
- Heider, F. (1958). *The Psychology of Interpersonal Relations*. Nova Iorque: Wiley.
- Herek, G. M. (1986). The instrumentality of attitudes: toward a neofunctional theory. *Journal of Social Issues*, 42, 99-114.
- Hilton, D., & Liu, J. H. (2017). History as the narrative of a people: From function to structure and content. *Memory Studies*, 10(3), 297-309. doi: 10.1177/1750698017701612
- Hook, E., Franks, B., & Bauer, M. W. (2011). *The Social Psychology of Communication*. Londres: Palgrave Macmillan.
- Hovland, C. I., Janis, I. L., & Kelley, H. H. (1953). *Communication and persuasion: psychological studies of opinion change*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Israel, J., & Tajfel, H. (1972). (Eds.). *The context of social psychology: A critical assessment*. Oxford: Academic Press.
- Jackson, J. S., Brown, K. T., & Kirby, D. C. (1998). International perspectives on prejudice and racism. In L. E. Eberhardt, & S. T. Fiske (Eds.), *Confronting Racism: The Problem and the Response* (pp. 101-135). Thousand Oaks: Sage.
- Jahoda, G. (1999). *Images of savages: Ancient roots of modern prejudice in Western culture*. Londres: Routledge.
- James, W. (1890). *The principles of psychology. Vol. 1*. Nova Iorque: Dover.
- Jaspars, J., & Fraser, C. (1984). Attitudes and social representations. In R. M., Farr, & S. Moscovici (Eds.), *Social representations* (pp. 101-123). Cambridge: Cambridge University Press.
- Jenness, D. (2001). Origins of the myth of race. In E. Cashmore, & J. Jennings (Eds.), *Racism: Essential readings* (pp. 304-310). Thousand Oaks: Sage. (Obra originalmente publicada em 1992).
- Jesuino, J. C. (1992). *A Negociação: Estratégias e Táticas*. Lisboa: Texto Editora.
- Jesuino, J. C. (1994). *Psicologia*. Lisboa: Difusão cultural.
- Jesuino, J. C. (2000). Estruturas e processos grupais. In J. Vala, & B. Monteiro (Orgs.), *Psicologia social* (pp.293-332). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Jodelet, D. (Ed.) (1989). *Les représentations Sociales*. Paris: PUF.

- Jones, J. M. (1972). *Prejudice and racism*. New York: McGraw-Hill.
- Jones, E. E., & Davis, K. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in person perception. In L. Berkovitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 2). (pp. 219-266). Nova Iorque: Academic Press.
- Jost, J. T., & Banaji, M. R. (1994). The role of stereotyping in system-justification and the production of false consciousness. *British Journal of Social Psychology*, *33*, 1-27.
- Jovchelovitch, S. (2007). *Knowledge in context: representations, community, and culture*. Londres: Routledge.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, *47*, 263-290 (reeditado em Kahneman, D., Slovic, P., & Tversky, A. (1982). *Judgement Under Uncertainty: Heuristics and Biases*. New York: Cambridge University Press).
- Kahneman, D. (2012). *Pensar, Depressa e Devagar*. Lisboa: Temas e Debates.
- Karlins, M., Coffman, T. L., & Walters, G. (1969). On the fading of social stereotypes: Studies in three generations of college students. *Journal of Personality and Social Psychology*, *13*, 1-16.
- Katz, D. (1960). The functional approach to the study of attitudes. *Public Opinion Quarterly*, *24*, 163-204.
- Katz, D., & Braly, K. W. (1933). Racial stereotypes of one hundred college students. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *28*, 280-290.
- Katz, D., & Braly, K. W. (1935). Racial prejudice and racial stereotypes. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *30*, 175-193.
- Katz, I., & Hass, R. G. (1988). Racial ambivalence and American value conflict: Correlational and priming studies of dual cognitive structures. *Journal of Personality and Social Psychology*, *55*, 893-905.
- Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. In D. Levine (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation* (Vol. 15) (pp. 192-238). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Khan, S. (1998). *Jovens 'negros' imigrantes num processo de aculturação*. Tese de Mestrado. Lisboa: ISCTE.
- Kramer, R. M. (1989). Windows of vulnerability or cognitive illusions: Cognitive processes and the nuclear arms race. *Journal of Experimental Social Psychology*, *25*, 79-100.
- Kuhn, M. H., & McPartland, T. S. (1954). An empirical investigation of self-attitudes. *American Sociological Review*, *19*, 68-76.
- Kutner, B., Wilkins, C., & Yarrow, P. R. (1952). Verbal attitudes and overt behavior involving racial prejudice. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *47*, 649-652.
- LaPierre, R. T. (1934). Attitudes versus action. *Social Forces*, *13*, 230-237.

- Lázaro, A., Cabecinhas, R., & Carvalho, A. (2011). Uso dos media e envolvimento com as alterações climáticas. In A. Carvalho (Ed.), *As Alterações Climáticas, os Media e os Cidadãos* (pp. 195-222). Coimbra: Grácio Editores.
- Le Bon, G. (1896). *Psychologie des foules*. Paris: F. Alcan.
- Lewin, K. (1997). *Resolving Social Conflicts & Field Theory in Social Science*. Washington: APA. (Obra originalmente publicada em 1948).
- Leyens, J.-Ph. (1985). *Teorias da Personalidade na Dinâmica Social*. Lisboa: Verbo. (Obra originalmente publicada em 1983).
- Leyens, J.-Ph. (1991). *Psicologia Social. Lisboa: Edições 70*. ((Obra originalmente publicada em 1979).
- Licata, L., & Klein, O. (2005). Regards croisés sur un passé commun: anciens colonisés et anciens coloniaux face à l'action belge au Congo. In M. Sanchez-Mazas, & L. Licata (Eds.), *L'Autre: Regards psychosociaux* (pp. 241-277). Saint-Martin d'Hères: Presses Universitaires de Grenoble.
- Licata, L., Klein, O., & Gely, R. (2007). Mémoire des conflits, conflits de mémoires: Une approche psychosociale et philosophique du rôle de la mémoire collective dans les processus de réconciliation intergroupe. *Social Science Information*, 46(4), 563-589.
- Lilienfeld, P. (1896). *La Pathologie sociale*. Paris: V. Giard, E. Brière.
- Lima, M. L. (2000). Atitudes: estrutura e mudança. In J. Vala, & M. B. Monteiro (Eds.), *Psicologia Social* (pp. 187-225). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Lima, M. L. & Bernardes, S. (2013). Métodos de investigação em Psicologia Social. In J. Vala, & M. B. Monteiro (Eds.), *Psicologia Social* (pp. 1-42). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Lima, M. L., & Correia, I. (2013). Atitudes: medida, estrutura e funções. In J. Vala, & M. B. Monteiro (Eds.), *Psicologia Social* (pp. 201-243). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Lippmann, W. (1961). *Public Opinion*. Nova Iorque: Free Press. (Obra originalmente publicada em 1922).
- Liu, J. H., & Hilton, D. (2005). How the past weighs on the present: Towards a social psychology of histories. *British Journal of Social Psychology*, 44, 537-556.
- Liu, J. H., Goldstein-Hawes, R., Hilton, D. J., Huang, L. L., Gastardo-Conaco, C., Dresler-Hawke, E., . . . Hidaka, Y. (2005). Social representations of events and people in world history across twelve cultures. *Journal of Cross Cultural Psychology*, 36, 171-191.
- Liu, J. H., Páez, D., Slawuta, P., Cabecinhas, R., Techio, E., Kokdemir, D., . . . Zlobina, A. (2009). Representing world history in the 21st Century: The impact of 9-11, the Iraq War, and the nation-state on dynamics of collective remembering. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 40, 667-692.

- Lorenzi-Cioldi, F. (1988). *Individus dominants et groupes dominés. Images masculines et féminines*. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.
- Lorenzi-Cioldi, F. (1998). Group status and perceptions of homogeneity. In W. Stroebe, & M. Hewstone (Eds.), *European Review of Social Psychology* (vol.9) (pp. 31-75). Chichester: Wiley.
- Lorenzi-Cioldi, F. (2002). *Les Représentations des groupes dominants et dominés – Collections et agrégats*. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.
- Lorenzi-Cioldi, F., & Doise, W. (1990). Levels of analysis and social identity. In D. Abrams, & M. A. Hogg (Eds.), *Social Identity Theory: Constructive and Critical Advances and Research* (pp.71-88). Londres: Harvester.
- Lubek, I., & Apfelbaum, E. (2000). A critical gaze and wistful glance at *handbook* histories of social psychology: did the successive accounts by Gordon Allport and successors historiographically succeed? *Journal of the History of the Behavioral Sciences*, 36(4), 405–428.
- Macedo, I. M. (2017). *Migrações, Memória Cultural e Representações Identitárias: A Literacia Fílmica na Promoção do Diálogo Intercultural*. Tese de Doutoramento, Instituto de Ciências Sociais, Universidade do Minho, Braga, Braga.
- Markus, H., & Zajonc, R. B. (1985). The cognitive perspective in social psychology. In G. Lindzey, & E. Aronson (Eds.), *Handbook of Social Psychology* (3.^a ed.) (pp. 137-230). Reading, MA: Addison Wesley.
- Marques, J. M. (1990). The back-sheep effect: Out-group homogeneity in social comparisons settings. In D. Abrams, & M. A. Hogg (Eds.), *Social Identity Theory: Constructive and Critical Advances* (pp. 131-151). Londres: Harvester.
- Marques, J., & Paéz, D. (2000). Processos cognitivos e estereótipos sociais. In J. Vala, & M. B. Monteiro (Eds.), *Psicologia Social* (pp. 333-386). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Marques, J. M., Paéz, D., & Pinto, R. I. (2013). Estereótipos sociais: antecedentes e consequências das crenças sobre os grupos. In J. Vala, & M. B. Monteiro (Eds.), *Psicologia Social* (pp. 435-492). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Martínez-Pecino, J., & Santos, J. M. (Eds.) (2014). *Aspectos psicosociales de la comunicación*. Madrid: Pirámide.
- McConahay, J. B. (1986). Modern racism, ambivalence, and the modern racism scale. In J. F. Dovidio, & S. L. Gaertner (Eds.), *Prejudice, discrimination, and racism* (pp. 91-125). Nova Iorque: Academic Press.
- McDougall, W. (1908). *An introduction to social psychology*. Londres: Methuen.

- Merton, R. (1968). Contribuições à teoria do comportamento do grupo de referência. In *Sociologia – Teoria e Estrutura*. São Paulo: Ed. Mestre Jou. (Obra originalmente publicada em 1949).
- Miles, R. (1995). *Racism*. Nova Iorque: Routledge. (Obra originalmente publicada em 1989).
- Milgram, S. L. (1974). *Obedience to authority: an experimental view*. Nova Iorque: Harper and Row.
- Montagu, A. (1997). *Man's Most Dangerous Myth - The Fallacy of Race* (6.ª ed.). Londres: Sage.
- Monteiro, M. B. (1993). Conflito e Cooperação nas Relações Intergrupais. In J. Vala, & M. B. Monteiro (Orgs.), *Psicologia Social* (pp. 287-307), Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Moore, H. T. (1921). The comparative influence of majority and expert opinion. *American Journal of Psychology*, 32, 16-20.
- Moscovici, S. (1961). *La Psychanalyse, son Image et son Public*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Moscovici, S. (1976). *Social Influence and Social Change*. London: Academic Press.
- Moscovici, S. (1981). On social representations. In J. P. Forgas (Ed.), *Social Cognition: Perspectives on Everyday Understanding* (pp. 181-210). Londres: Academic Press.
- Moscovici, S. (1984) (Ed.). *Psychologie Sociale*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Moscovici, S. (1988). Notes towards a description of social representations. *European journal of social psychology*, 18(3), 211-250.
- Moscovici, S. (1989). Des représentations collectives aux Représentations Sociales. In D. Jodelet (Ed.), *Les Représentations Sociales* (pp. 62-86). Paris: Presses Universitaires de France.
- 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(4), 365-380.
- Neale, M.A., & Bazerman, M. H. (1991). *Cognition and Rationality in Negotiation*. Nova Iorque: Free Press.
- Neves, S., & Nogueira, C. (2004). Terapias feministas, intervenção psicológica e violência na intimidade: Uma leitura feminista crítica. *Psicologica*, 36, 15-32.
- Oakes, J. P. (1987). The salience of social categories. In J. C. Turner, M. A. Hogg, P. J. Oakes, S. D. Reicher, & M. S. Wetherell (Eds.), *Rediscovering the Social Group: A Self-Categorization Theory* (pp. 117-141). Oxford: Blackwell.
- Oliveira, J. M., & Amâncio, L. (Eds.) (2017). *Genéro e Sexualidades - Intersecções e Tangentes*. CIS-IUL: Lisboa.
- Orano, P. (1902). *Psicologia sociale*. Bari: Gius. Laterza & Figli.
- Ostrom, T. (1984). On the sovereignty of social cognition. In R. S., Wyer, & T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (Vol. 1). (pp. 1-38). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

- Páez, D., Bobowik, M., De Guissmé, L., Liu, J. H., & Licata, L. (2016). Mémoire collective et représentations sociales de l'Histoire. In G. Lo Monaco, S. Delouée, & P. Rateu (Eds.), *Les représentations sociales: Théories, méthodes et applications* (pp. 539-552). Brussels, Belgium: De Boeck.
- Paris Agreement (2015). *United Nations Framework Convention on Climate Change*. Paris: France.
- Pennebaker, J. W., Páez, D., Deschamps, J. C., Rentfrow, J., Davis, M., Techio, E. M., . . . Zubieta, E. (2006). The social psychology of history: Defining the most important events of world history. *Psicología Política, 32*, 15-32.
- Pereira, C., & Costa-Lopes, R. (Eds.) (2012). *Normas, atitudes e comportamento social*. Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais
- Pettigrew, T. F., & Meertens, R. W. (1995). Subtle and blatant prejudice in Western Europe. *European Journal of Social Psychology, 25*, 57-75.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1981). The effects of involvement on responses to argument quantity and quality: central and peripheral routes to persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology, 46*, 69-81.
- Phinney, J. S. (1990). Ethnic identity in adolescents and adults: Review of research. *Psychological Bulletin, 108*, 499-514.
- Pinto, M., Pereira, S., & Brites, M. J. (Eds.) (2015). *Os media e a crise dos refugiados. Agenda de atividades*. Braga: CECS.
- Pruitt, D. G., & Carnevale, P. J. (1993). *Negotiation and Social Conflict*. Buckingham: Open University Press.
- Putnam, L. L., & Holmes, M. (1992). Framing, reframing and issue development. In L. L. Putnam, & M. E. Roloff (Eds.), *Communication Perspectives on Negotiation* (pp. 128-155). Newbury Park: Sage.
- Quattrone, G. A., & Jones, E. E. (1980). The perception of variability within ingroups and outgroups: Implications for the law of small numbers. *Journal of Personality and Social Psychology, 38*, 141-152
- Quetelet, A. (1869). *Physique sociale: ou, essai sur le développement des facultés de l'homme*. Brussels, Belgium: C. Muquardt.
- Rex, J. (1986). *Raça e etnia*. Lisboa: Editorial Estampa.
- Richards, G. (1997). *'Race', Racism and Psychology: Towards a reflexive history*. Nova Iorque: Routledge.
- Rogers, C. (1973). *Os grupos de encontro*. Lisboa: Moraes Editores.
- Rokeach, M. (1948). Generalized mental rigidity as a factor in ethnocentrism. *Journal of Abnormal Social Psychology, 43*, 259-278.

- Rosch, E. (1978). Principles of categorization. In E. Rosch & B.B Lloyd (eds), *Cognition and categorization* (pp. 27-48). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Rosenberg, M. J., & Hovland, C. I. (1960). Cognitive affective and behavioral components of attitudes. In C. I. Hovland, & M. J. Rosenberg (Eds.), *Attitude organization and change: an analysis of consistency among attitude components* (pp. 1-14). New Haven: Yale University Press.
- Ross, E. (1908). *Social Psychology. An Outline and Source Book*. Nova Iorque: The Macmillan Company.
- Sanchez-Maza, M. & Licata, L. (Eds.) (2005). *L'Autre: Regards psychosociaux*. Grenoble: Presses Universitaires de Grenoble.
- Santos, H., & Amâncio, L. (2014). Percepção de justiça, discriminação e sexismo. *Psicologia*, 28(1) 67-81.
- Schwenk, C. R. (1988). The cognitive perspective on strategic decision making. *Journal of Management Studies*, 25, 41-55.
- Sears, D. O. (1988). Symbolic racism. In P. A. Katz, & D. A. Taylor (Eds.), *Eliminating racism: Profiles in controversy* (pp. 53-84). New York: Plenum Press.
- Secord, P. F., & Backman, C. W. (1964). *Social psychology*. Nova Iorque: McGraw-Hill.
- Sherif, M. (1935). A study of some social factors in perception. *Archives of psychology*, 27(187), 23-46.
- Sherif, M. (1936). *The Psychology of Social Norms*. Nova Iorque: Harper and Row.
- Sherif, M. (1937). An experimental approach to the study of attitudes. *Sociometry*, 1, 90-98.
- Sherif, M., Harvey, O. J., White, B. J., Hood, W. R., & Sherif, C. W. (1988). *The robbers cave experiment: Intergroup conflict and cooperation*. Middletown, CO: Wesleyan University Press. (Obra originalmente publicada em 1961).
- Sherif, M., & Sherif, C. W. (1979). Research on intergroup relations. In W. G. Austin e S. Worchel (Eds.), *The Social Psychology of Intergroup Relations* (pp. 7-18). Monterey, California: Brooks/cole.
- Showers, C., & Cantor, N. (1985). Social cognition: A look at motivated strategies. *Annual Review of Psychology*, 36, 275-305.
- Sigall, H., & Page, R. (1971). Current stereotypes: A little fading, a little faking. *Journal of Personality and Social Psychology*, 18, 247-255.
- Simon, H. A. (1976). Discussion: cognition and social behaviour. In J. Carroll, & J. Payne (Eds.), *Cognition and Social Behaviour*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Snyder, M. (1995). Self-monitoring: Public appearances versus private realities. In G. G. Brannigan, & M. R. Merrens (Eds.), *The social psychologists: research adventures* (pp. 35-50). Nova Iorque: McGraw-Hill.

- Soral, W., Bilewicz, M., & Winiewski, M. (2017). Exposure to hate speech increases prejudice through desensitization. *Aggressive Behavior*. [Epub ahead of print] doi: 10.1002/ab.21737.
- Stroebe, W., & Insko, C. A. (1989). Stereotypes, prejudice and discrimination: changing conceptions in theory and research. In D. Bar-Tal, C. F. Grauman, A. W. Kruglanski, & W. Stroebe (Eds.), *Stereotyping and Prejudice: Changing Conceptions* (pp. 3-34). Nova Iorque: Springer-Verlag.
- Sumner, W. G. (1940). *Folkways: A study of the social importance of usages, manners, customs mores, and morals*. Nova Iorque: Ginn and Company. (Obra originalmente publicada em 1906).
- Taguieff, P. A. (1997). *Le racisme. Un exposé pour comprendre. Un essai pour réfléchir*. Paris: Flammarion.
- Tajfel, H. (1969). Cognitive aspects of prejudice. *Journal of Social Issues*, 25, 79-97.
- Tajfel, H. (1972). La catégorisation sociale. In S. Moscovici (Org.), *Introduction à la Psychologie Sociale* (pp.272-302). Paris: Larousse Université.
- Tajfel, H. (Ed.) (1978). *Differentiation Between Social Groups: Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations*. San Diego, CA: Academic Press.
- Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories: Studies in social psychology*. Cambridge, United Kingdom: Cambridge University Press.
- Tajfel, H. (1982). Comportamento intergrupo e psicologia social da mudança. In: A. F. Barroso, B. M. Silva, J. Vala, B. M. Monteiro, & M. H. Castro (Orgs.), *Mudança social e psicologia social* (pp.13-24). Lisboa: Livros horizonte.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. In W. G. Austin, & S. Worchel (Eds.), *The Social Psychology of Intergroup Relations* (pp.33-48). Monterey, California: Brooks/Cole.
- Tajfel, H., & Wilkes, A. L. (1963). Classification and quantitative judgement. *British Journal of Psychology*, 54, 101-114.
- Tajfel, H., Billig, M. G., Bundy, R. P., & Flament, C. (1971). Social categorization and inter-group behavior. *European Journal of Social Psychology*, 1, 149-177.
- Tajfel, H., Sheikh, A. A., & Gardner, R. C. (1964). Content of stereotypes and the inference of similarity between members of stereotyped groups. *Acta Psychologica*, 22, 191-201.
- Tarde, G. (1924). *Les lois de l'imitation*. Paris: Alcan. (Obra originalmente publicada em 1890).
- Tarde, G. (2011). *Études de psychologie sociale*. Paris: Elibron Classics. (Obra originalmente publicada em 1898).
- Taylor, S. E. (1991). Asymmetrical effects of positive and negative events: The mobilization-minimization hypothesis. *Psychological Bulletin*, 110, 67-85.

- Thomas, W. I., & Znaniecki, F. (1918). *The Polish peasant in Europe and in America*. Boston: Bader.
- Thompson, L., & Hastie, R. (1990). Social perception in negotiation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 48, 98-123.
- Thorndike, E. L. (1935). *The psychology of wants, interests and attitudes*. Nova Iorque: Appleton-Century.
- Thurstone, L. L. (1928). An experimental study of nationality preferences. *Journal of Genetic Psychology*, 1, 405-425.
- Triandis, H. C., & Vassiliou, V. (1967). Frequency of contact and stereotyping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 7(3), 316-328.
- Turner (1991). *Social Influence*. Bristol: Open University Press.
- Turner, J. C. (1987). A self-categorization theory. In J. C. Turner, M. A. Hogg, P. J. Oakes, S. D. Reicher, & M. S. Wetherell (Eds.), *Rediscovering the Social Group: A Self-Categorization Theory* (pp. 42-67). Oxford: Blackwell.
- Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S. D., & Wetherell, M. S. (Eds.) (1987). *Rediscovering the Social Group: A Self-Categorization Theory*. Oxford: Basil Blackwell.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgement under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124-1131. (Reeditado em Kahneman, D., Slovic, P., & Tversky, A. (1982). *Jugment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*, Cambridge University Press).
- UNESCO (1973). *Le racism devant la science*. Paris: Gallimard.
- Vala, J. (1993). Representações sociais – para uma psicologia social do pensamento social. In Vala, J. & Monteiro, M. B. (Eds.). *Psicologia Social* (pp. 353-384). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Vala, J. (1999). *Novos Racismos: Perspectivas Comparativas*. Celta: Lisboa.
- Vala, J. (2013). Racisms: social representations, racial prejudice and normative pressures. *Papers on Social Representations*, 22, 6.1-6.29.
- Vala, J., & Monteiro, M.B. (1993). Apresentação. In J. Vala, & M. B. Monteiro (Eds.), *Psicologia Social* (pp. 9-12). *Psicologia Social*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Vala, J., & Monteiro, M. B. (Eds.) (2018). *Psicologia Social* (10ª ed.). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Vala, J., Brito, R., & Lopes, D. (1999). *Expressões dos racismos em Portugal*. Lisboa: Instituto de Ciências Sociais.
- van Dijk, T. A. V. (1991). *Racism and the press*. Londres: Routledge.
- Wagoner, B. (2017). What makes memory constructive? A study in the serial reproduction of Bartlett's experiments. *Culture & Psychology*, 23(2), 186-207.

- Watson, J. (1913). Psychology as a Behaviorist Views It. *Psychological Review*, 20, 158-77.
- Wenden, C. V. (2005). *Atlas de Migrations dans le Monde*. Paris: Éditions Autrement.
- Wieviorka, M. (Org.) (1995). *Racismo e Modernidade*. Lisboa: Bertrand. (Obra originalmente publicada em 1992).
- Zajonc, R. B. (1980). Cognition and social cognition: a historical perspective. In L. Festinger (Ed.), *Retrospections on Social Psychology* (pp. 180-204). Nova Iorque: Oxford University Press.
- Wundt, W. (1897). *Outlines of Psychology*. Nova Iorque: Gustav E. Stechert.