

# Interacção Social\*

No capítulo precedente, discutimos os modos como procuramos perceber o mundo social que nos rodeia. Destacámos principalmente a cognição social: as nossas atitudes e como estas são modificadas, as nossas impressões sobre as pessoas, nas nossas interpretações do porquê fazem o que fazem e, finalmente, o modo como nós próprios interpretamos as nossas acções e experiências. Neste capítulo, a nossa atenção será concentrada na acção, ou, mais precisamente, na interacção, na medida em que nos iremos questionar acerca do modo como as pessoas lidam umas com as outras, se influenciam umas às outras e se comportam em grupos.

Consideraremos quatro tipos principais de interacções: umas são *de um para um*, como no caso em que dois amigos jantam juntos ou um cliente tenta discutir com um vendedor de carros usados; outras são *de muitos para um*, onde muitas pessoas agem relativamente a um indivíduo, como quando um grupo de adolescentes pressiona um dos seus a utilizar o mesmo tipo de roupa que todos os outros; ainda outras são *de um para muitos*, onde uma pessoa age face a muitos outros, tal como nas diversas formas de liderança; por fim consideraremos interacções que podem ser descritas como *de muitos para muitos*, como nos motins ou pánicos quando muitas pessoas afectam muitas outras e são por sua vez afectadas por elas.

### RELACIONAMENTO COM OS OUTROS: INTERACÇÕES DE UM PARA UM

Como é que as pessoas interagem numa base de um-para-um? Em larga medida, a resposta depende da relação que os actores

---

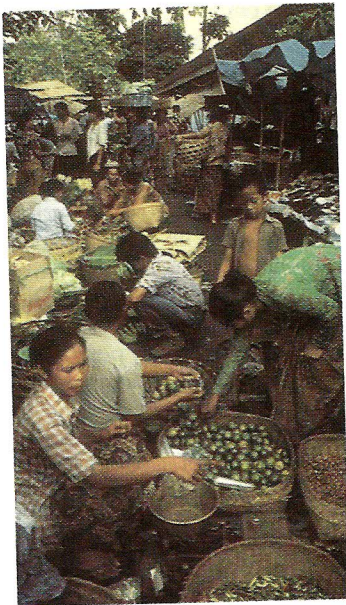
\* Tradução de Leonel Garcia Marques.

estabelecem um com o outro. Lidamos de um modo com estranhos, de outro com as pessoas que conhecemos e gostamos, e ainda de outro com as pessoas que conhecemos mas não gostamos. Apesar disso, de acordo com muitos cientistas sociais, existem algumas linhas comuns que atravessam a maioria das nossas relações, não importa quão fortes ou ténues possam ser. Começaremos por atender aos modos como interagimos com estranhos.

### Intercâmbios Sociais e Reciprocidade

Alguns teóricos acham que um princípio comum subjacente ao modo como as pessoas lidam umas com as outras é o do *intercâmbio social*. De acordo com este ponto de vista, cada parceiro numa relação dá algo ao outro e espera receber algo em troca. O que é especificamente trocado depende do tipo de relação. Se é económica, como acontece entre os compradores e vendedores ou entre os empregados e empregadores, o intercâmbio será de bens ou de trabalho por dinheiro. Se a relação é de amizade, amorosa, ou entre membros de uma família, os intercâmbios envolverão valores imateriais como estima, lealdade, e afecto. De acordo com a teoria do intercâmbio social, todas (ou, pelo menos, a maior parte) das relações humanas têm subjacente esta qualidade de dar e receber. Se um parceiro dá e nada recebe em troca, a relação desintegrar-se-á mais cedo ou mais tarde (Kelley & Thibaut, 1978).

A perspectiva do intercâmbio social é essencialmente económica e como tal bastante apropriada ao domínio das transacções materiais. No contexto mercantil, o dinheiro fornece um padrão comum pelo qual o valor da mercadoria pode ser avaliado. Como resultado o valor do que é dado e recebido pode ser comparado. Tal é muito mais difícil (senão impossível) de realizar quando o intercâmbio envolve “mercadorias” como elogio ou lealdade, já para não falar do amor. Se a abordagem do intercâmbio social se aplica a todas as interacções sociais é discutível, mas que se aplica a algumas é um ponto indubitável. Um exemplo importante pode ser encontrado na operação do *princípio de reciprocidade*. Este define uma regra básica que afecta muitos aspectos do comportamento social. Todos sentimos que temos de pagar, de algum modo, o que nos foi dado: um favor por um favor, uma prenda por uma prenda, um sorriso por um sorriso. Como um autor salientou, este sentido de dívida social é tão profundamente enraizado que está traduzido no vocabulário de diferentes línguas: assim se queremos agradecer a alguém dizemos “muito obrigado” (Cialdini, 1984).



*Intercâmbio Social.* O processo de intercâmbio social é mais óbvio quando é económico.

#### RECIPROCIDADE E PERSUASÃO

De acordo com Robert Cialdini, o princípio de reciprocidade pode tornar-se um poderoso instrumento de persuasão (Cialdini,

1984). Cialdini refere que o prestar um favor induz necessariamente a um sentimento de dívida. Nós sentimos que temos de retribuir a um doador, mesmo que, à partida, nunca tenhamos desejado o seu presente. Consequentemente somos por vezes levados ao conformismo – a dizer “sim” ou a comprar algum produto ou ainda a fazer um donativo – apesar de na realidade nunca o termos desejado. Como exemplo Cialdini descreve-nos a técnica que a sociedade Hare Krishna utiliza para solicitar donativos. Os membros desta seita abordam os passageiros num aeroporto colocando-lhes uma flor nas mãos. Os passageiros tipicamente procuram devolver o presente não desejado, mas o membro da seita não aceita a flor de volta, insistindo docemente que “É o nosso presente para si”. O próximo passo do membro da seita será de requerer uma doação para a sociedade. Muitos passageiros sentem que sob tais circunstâncias não têm outra opção. Visto terem aceite a flor (não interessa quão contra sua vontade) sentem que têm de retribuir. A sua única defesa – e muitos viajantes a ela recorrem – é a de se furtarem à oferta dos membros da seita Hare Krishna.

*O efeito de concessão-recíproca.* Um outro tipo de comportamento que é também afectado pela regra da reciprocidade é o regateio. O vendedor apresenta o seu preço. O potencial comprador diz “Não”. Agora o vendedor faz uma concessão oferecendo o produto (a casa, o carro, ou seja o que for) por um preço mais baixo. Esta concessão da parte do vendedor exerce uma pressão no comprador no sentido de este aumentar a sua oferta; visto ter havido uma concessão ele sente que tem de ceder um pouco também.

O efeito da concessão-recíproca tem sido submetido a várias investigações de laboratório. Num estudo o experimenter abordou pessoas que passeavam numa universidade fazendo, em primeiro lugar, um grande pedido. Pediu-lhes que trabalhassem como conselheiros num regime de voluntariado não remunerado num centro de detenção juvenil, duas horas semanais por um período de dois anos. Nem um único sujeito concordou. Seguidamente, o experimenter fez um pedido mais pequeno: que acompanhassem um grupo de rapazes ou raparigas do centro de detenção juvenil num passeio de duas horas ao jardim zoológico. Quando este pedido mais pequeno surgiu após a recusa do pedido maior, 50 por cento dos sujeitos acordaram em realizá-lo. Em contraste apenas 17 por cento dos sujeitos concordaram com o pedido mais pequeno quando este não foi precedido pelo maior. No primeiro caso, havia uma concessão aparente; no segundo esta não existia. O simples facto de o experimenter parecer fazer uma concessão foi suficiente para fazer os sujeitos sentirem que agora deviam eles próprios fazer uma concessão (Cialdini *et al.*, 1975). Este método de alcançar concordância tem sido designado por *técnica da porta-na-cara* em contraste com a designação da técnica do pé-na-porta, onde o acordo com um pequeno pedido aumenta a probabilidade da concordância com um pedido maior (ver Capítulo 11, pp. 589-90). Ambas

as técnicas foram assim designadas a partir dos truques dos vendedores ambulantes (Cialdini, 1984).

*Reciprocidade e auto-revelação.* É evidente que o princípio de reciprocidade pode ser utilizado para persuadir as pessoas a disporem do seu tempo e do seu dinheiro. Mas pode igualmente ser utilizado para persuadir as pessoas a darem-se a si próprias. Tomemos por exemplo a auto-revelação, o revelarmos algo de íntimo acerca de nós próprios. Em certa medida contar à outra pessoa alguma coisa acerca da nossa própria vida é como dar um presente. Um certo número de estudos confirma que a outra pessoa se sente geralmente obrigada a desvendar em troca um pouco acerca de si própria. Outros estudos confirmam o que o senso comum preveria: à medida que as relações se aprofundam a auto-revelação torna-se mais frequente e mais íntima (Jourard, 1959; Altman, 1973; Rubin *et al.* 1980; Hansen e Schuldt, 1984).

Existe uma diferença entre os sexos nos padrões de auto-revelação. Em grande medida as mulheres estão mais dispostas a revelarem-se às outras mulheres do que os homens estão a outros homens, pelo menos na cultura ocidental (Morton, 1978). De acordo com alguns autores a amizade entre mulheres é mais íntima e qualitativamente diferente da amizade entre homens. O que interessa às mulheres é a partilha de emoções; o que interessa aos homens é a partilha de uma actividade comum (Sherrod, 1989). Mas estas diferenças são claramente afectadas - e muito provavelmente produzidas - por factores culturais. Por exemplo, estudantes chineses de Hong-Kong mostraram-se mais predispostos à auto-revelação do que um grupo comparável de americanos e não exibiram nenhuma das diferenças entre os sexos que são tão familiares na nossa cultura (Wheeler, Reis e Bond, 1989).

#### AS RAÍZES DA RECIPROCIDADE

A regra da reciprocidade é extremamente poderosa e generalizante. Quando Cícero afirmava "Não existe nenhum dever mais inevitável do que o da retribuição de uma gentileza", não se referia apenas aos romanos do seu tempo, mas também a nós e virtualmente a todas as culturas e sociedades passadas e presentes. Nas ilhas Trobriand, os seus habitantes da beira mar davam vegetais aos pescadores, que mais tarde retribuía a dádiva com peixe, o que por sua vez consistia num presente que apelava, em troca, para o pagamento em vegetais e por aí adiante - um sistema de reciprocidade onde "nenhum parceiro pode recusar, pode restringir, pode adiar" (Malinowski, 1926). Tais intercâmbios produzem, frequentemente, um ganho mútuo, como no caso dos agricultores e dos pescadores que, desta forma, obtinham ganhos nutricionais. Mas, para além destas vantagens materiais, o intercâmbio de presentes tem uma função

...entes dos magos. A aborda-  
 ... intercâmbio social pode ser  
 ... demasiado longe, na medida  
 ... algumas vezes nós damos  
 ... estamos à espera de nada em  
 ... estreita de Belém,  
 ... por Edward Burne Jones;  
 ... de Birmingham Museums  
 ... (allery).



social adicional. Cria uma teia de mútuas obrigações que mantém os membros da sociedade unidos uns aos outros. De facto, existem algumas sociedades onde a oferta de presentes cria um ciclo ritualizado de obrigações que nunca se cancela completamente; uma oferenda representa um pagamento por um presente anteriormente recebido com mais alguma coisinha extra - um extra que é o suficiente para suscitar ainda outro presente em troca, e por aí adiante (Gouldner, 1960).

Como poderemos explicar o facto de, em grande parte, a vida humana ser governada pela regra de reciprocidade? Uma possibilidade é de que esta regra tem raízes biológicas. Num capítulo anterior examinámos a reciprocidade altruísta em vários animais não humanos (ver Capítulo 10, p. 547). De acordo com Leda Cosmides e John Tooby, as regras humanas de intercâmbio são apenas uma elaboração deste padrão. Na forma como eles as vêem, estas regras e o princípio de reciprocidade que delas resulta advêm de um conjunto de atributos biológicos que são essencialmente incorporados no nosso aparato cognitivo e motivacional. A ideia é de que tal princípio de reciprocidade é adaptativo para ambas as partes da transacção e em última instância para as suas descendências. Sendo assim, o sub-retrato biológico que permite aos participantes agirem segundo o princípio de reciprocidade será favorecido em termos de selecção. Cosmides e Tooby acreditam que muito da inteligência humana desenvolveu-se com vista a ajudar a compreender o uso e princípios do intercâmbio social. Do seu ponto de vista, não nos tornamos animais sociais por sermos inteligentes, pelo contrário tornamo-nos inteligentes por sermos animais sociais (Cosmides e Tooby, 1992).

A reciprocidade na vida social humana é obviamente útil e adaptativa, e em face disso parece semelhante ao altruísmo recíproco dos

animais. Mas tal não significa necessariamente que ambos tenham as mesmas raízes. A reciprocidade nos humanos e nos animais pode ter-se desenvolvido por alguma forma de selecção natural, mas, nos humanos, esta selecção pode ter sido feita em termos culturais em vez de ser uma *evolução biológica*. É que é provável que qualquer cultura para ser viável requeira princípios de intercâmbio social e reciprocidade. Sem eles, uma sociedade não pode ter cooperação, comércio, e laços entre indivíduos, e devem necessariamente acabar na guerra de todos contra todos, descrita por Thomas Hobbes. *E se isto acontecer, a sociedade em última instância deve perecer. Por consequência, todas as sociedades devem ter alguma regra de intercâmbio social, algum princípio de reciprocidade com bases culturais em vez de (ou talvez adicionalmente a) bases na evolução biológica.*

Um ponto final: até agora temos apenas discutido os aspectos positivos da reciprocidade - um presente por um presente, um sorriso por um sorriso. Mas existe igualmente um lado negativo, como anunciado no Código de Hammurabi da Babilónia - dente por dente, olho por olho. Seguramente que algumas destas tendências de retaliação existem em todas as culturas humanas. Tal pode ter resultado das mesmas tendências biológicas que conduziram ao altruísmo recíproco, que, como vimos no Capítulo 10, requer alguma protecção genética relativamente aos batoteiros (ver p. 547). Ou pode resultar da evolução cultural. De qualquer dos modos, é confortante saber que poucas sociedades modernas insistem na reciprocidade literal de um-por-um, legislada por Hammurabi. Se a vítima de um acidente perde dois dentes, a parte culpada pode ser obrigada a pagar os estragos (ou até a ir para a cadeia) mas nunca será enviado ao dentista para que lhe sejam extraídos a ela os dentes correspondentes.

### Altruísmo

A teoria do intercâmbio social sugere (e o princípio da reciprocidade dela derivado insiste) que nunca se recebe o que quer que seja de graça. Nada é grátis. Mas este julgamento severo relativamente à natureza humana parece ser contrariado pelo facto de que, por vezes, as pessoas agem de forma não egoísta. Ou será que o não fazemos? Existe amplo apoio empírico à ideia de que as pessoas frequentemente não ajudam aqueles que estão em apuros. A indiferença generalizada dos transeuntes relativamente aos pedidos de sem-abrigo que se encontram à sua volta é agora um facto na vida cidadina americana. O exemplo clássico da apatia pública relativamente a um apelo de um desconhecido é o caso da Kitty Genovese, que foi atacada e assassinada numa madrugada de 1964 numa esquina de Queens, em Nova Iorque. O assalto teve a duração de cerca de meia-hora durante a qual ela gritou e debateu-se, e o assaltante a ap...

*... de Kitty Genovese.*  
 ... viram Kitty  
 ... a ser assassinada numa rua  
 ... mas ninguém interveio.  
 ... de Roger Brown,  
 ... de Phyllis Kind Gallery,  
 ... (Chicago).



nhalou repetidamente até que finalmente ela faleceu. Mais tarde soube-se que trinta e oito dos seus vizinhos assistiram das suas janelas ao episódio, mas nenhum correu em seu auxílio. Nenhum chamou a polícia (Rosenthal, 1964). Porquê esta apatia?

#### O EFEITO DO ESPECTADOR

Um factor pode ser a falta de motivação altruísta. Talvez as pessoas, numa grande cidade, simplesmente não se preocupem com o destino dos desconhecidos, não importa quão terrível seja. Mas, de acordo com Bibb Latané e John Darley, a não ajuda é frequentemente produzida pelo modo como as pessoas percebem a situação. Não é que elas não se preocupem, mas sim que elas não compreendem o que deve ser feito. Aqui, tal como em muitos outros contextos, a acção social (e interacção) é grandemente afectada pela cognição social.

*Ambiguidade.* Considere-se o transeunte que vê um homem caído inconsciente numa rua da cidade. Como pode ele saber se o homem está doente ou bêbado? A situação é ambígua. Uma confusão semelhante apoquentou algumas das testemunhas do assassinato de Genovese. Mais tarde afirmaram que não estavam certas do que se estava a passar. Talvez se tratasse de uma brincadeira, uma disputa de bêbados, uma querela de amantes. Em qualquer destes casos uma intervenção poderia ter sido bastante embaraçante.

*Ignorância pluralista.* A situação é ainda mais complicada pelo facto das várias testemunhas da tragédia de Genovese se aperceberem que muitas outras pessoas estavam a ver o que eles estavam a ver. Porque, no momento em que viam o drama na rua, viram as



Fig. 12.1 O efeito do espectador.

luzes acesas em muitas das janelas dos prédios adjacentes. O resultado foi a **ignorância pluralista**. Cada uma das testemunhas olhou para as outras para decidir se havia realmente uma emergência. Cada qual ignorava o facto de os outros estarem tão incertos quanto eles. O simples facto das várias testemunhas poderem ver-se umas às outras, através das janelas, assegurou-lhes que nada de urgente se estava a passar.

**Difusão de responsabilidade.** O facto de cada observador saber que os outros observaram o mesmo acontecimento dificultou a compreensão de que o acontecimento era uma emergência. Mas este facto teve igualmente uma outra consequência. Tornou a intervenção ainda menos provável, mesmo para aquelas testemunhas que reconheceram (ou pelo menos suspeitaram) que a situação era de emergência. Porque essas pessoas enfrentavam agora a **difusão da responsabilidade**. Ninguém sentiu como sua a responsabilidade de agir. Ao fim e ao cabo, se muitos observadores podem ter sentido algum impulso para ajudar, também tinham muitos motivos pessoais que os mantinham inactivos: alguns não queriam ser envolvidos; outros tinham medo do assaltante; outros ainda sentiam-se apreensivos



por ter de lidar com a polícia. O conflito entre o desejo de ajudar e o não se meter em vida alheia era resolvido em favor da inactividade através do conhecimento de que outros presenciavam o mesmo acontecimento. Todos partiram do princípio de que, visto muitos estarem a ver o mesmo que eles viam, seguramente alguém iria fazer algo se não tivesse já feito (tal como chamar a polícia). Como resultado, ninguém fez nada (ver Fig. 12.1).

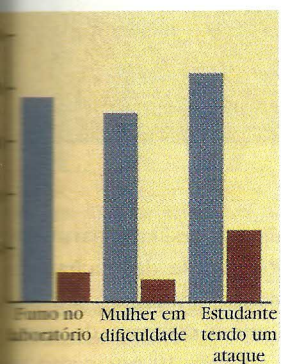
Esta linha geral de argumentação tem sido testada em vários experimentos. Num deles, os sujeitos eram solicitados a participar no que pensavam ser uma discussão de grupo acerca da vida de estudante com uma, três ou cinco pessoas. Os sujeitos foram colocados em cubículos individuais e falavam uns com os outros, um de cada vez, através de um sistema de intercomunicação. Na verdade, existia apenas um único sujeito; todos os restantes elementos da discussão eram vozes gravadas. A discussão iniciava-se quando um dos compar-sas (uma voz gravada) descrevia alguns dos seus problemas pessoais, que incluíam tendências para ataques epilépticos em alturas de stress. Quando ele voltou a falar no decurso da segunda volta de intervenções, fingiu um ataque e ofegantemente pediu ajuda. A questão que se colocava era se o sujeito sairia do seu cubículo para assistir à vítima (habitualmente pedindo ajuda ao experimentador). Os resultados demonstraram o *efeito do espectador*: Quanto maior o tamanho do grupo de discussão que o sujeito incorporava (ou pensava incorporar) menor era a probabilidade de ele ir em auxílio da vítima (Darley e Latané, 1968; ver Fig. 12.2).

O efeito do espectador tem sido obtido em muitas outras situações. Em algumas, um sujeito comparsa aparenta ter um ataque de asma; em outras, o experimentador aparenta desmaiar no quarto ao lado; e ainda noutras o laboratório enche-se de fumo. Mas, seja qual for a situação de emergência, o resultado é sempre o mesmo: quanto maior o grupo em que o sujeito está (ou pensa estar) menor a probabilidade de este agir - em acordo dramático com a hipótese de difusão da responsabilidade (Latané e Nida, 1981; Latané, Nida e Wilson, 1981).

#### OS CUSTOS DE AJUDAR

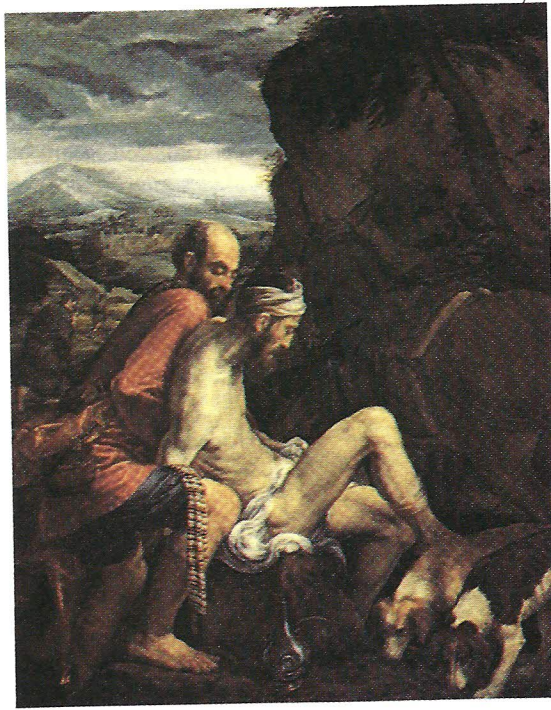
O trabalho desenvolvido em torno do efeito do espectador indica que as pessoas frequentemente não reconhecem que existe uma necessidade de ajuda e que mesmo quando a reconhecem podem não agir por pensarem que os outros o farão. Mas imaginemos que a situação não é ambígua e que a responsabilidade para ajudar não é difusa? Ajudarão eles um estranho em apuros?

Um factor que determina se eles o farão ou não são os custos físicos e psicológicos que o possível ajudante tem de estar disposto a pagar. Quanto maiores os custos, menor será a probabilidade de ele prestar a ajuda efectiva. Em alguns casos, o custo é o perigo físico. Noutros é simplesmente tempo e esforço. Num estudo, os estudantes



12.2 Inibição grupal da inter-  
ação espectador em emergên-  
cia quando as outras pessoas estão  
presentes (em azul), é mais provável  
que respondam a uma emergência  
quando eles estão - ou  
quando estão - acompanhadas  
em um ambiente escuro). Em parte por  
efeito da difusão da responsabilidade  
(Dados de Darley 1968;  
e Rodin, 1969).

*O bom samaritano.* (Pintura de Jacopo Bassano, 1515/18-1592. Fotografia © National Gallery, Londres).



*Altruismo.* Ajuda às vítimas do desmoronamento de uma autoestrada, durante o terramoto de São Francisco de 1989. (Gentileza de New Yor Public Library Picture Collection).

tinham de se deslocar de um edifício da universidade para outro para realizar uma conferência. Era-lhes dito que se despachassem visto estarem já atrasados. Enquanto se despachavam para o seu encontro, estes estudantes passavam por um homem esfarrapado que, estendido na entrada de uma porta, gemia. Apenas 10 por cento pararam para ajudar a vítima. Ironicamente os estudantes eram membros de um seminário teológico e o tópico das suas conferências era a parábola do Bom Samaritano que foi em auxílio de um homem caído à beira de uma estrada. Parece que se os custos - aqui temporais - forem demasiado elevados, até mesmo os estudantes de teologia podem não se comportar altruisticamente. (Darley e Batson, 1973).

O que são os custos para um potencial ajudante podem não o ser para outro. Consideremos o perigo físico. Não é provavelmente muito surpreendente o facto de os espectadores que intervêm em casos de assaltos serem geralmente mais altos, fortes e com melhor treino do que os espectadores que não intervêm, e serem invariavelmente homens (Huston et al., 1981).

#### OS BENEFÍCIOS EGOÍSTAS DO ALTRUIÍSMO

O prestar ajuda pode tanto comportar benefícios como custos. Alguns dos benefícios são diversos sinais de aprovação social, como no caso do doador rico que faz uma contribuição considerável desde

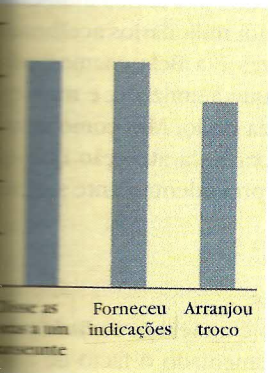
que toda a gente fique a saber. Outros benefícios podem advir do evitamento do embaraço. Muitos habitantes da cidade dão alguns escudos a um pedinte, não porque o querem ajudar, mas porque é mais fácil dar do que dizer não. Por vezes, a uma oferta de ajuda subjaz algum intuito romântico. Num estudo, os investigadores fizeram de motoristas em apuros, tentando parar carros para ajudarem num problema de um pneu furado. Era mais provável os carros pararem para uma mulher do que para um homem e os carros que paravam eram geralmente de homens novos e sozinhos. A melhor hipótese é a de que o altruísmo destes jovens não era inteiramente desprovido de algum interesse sexual (West, Whitney e Schnedler, 1975).

#### EXISTIRÁ ALTRUÍSMO GENUÍNO?

A discussão precedente apresenta um quadro pouco lisonjeiro da natureza humana. Parece que muitas vezes deixamos de ajudar estranhos em necessidade de assistência e, quando o fazemos, a nossa ajuda frequentemente é relutante e calculista e baseada em alguma expectativa de reciprocidade posterior. Mas tal quadro é demasiado unilateral. Porque, se as pessoas podem ser calculistas e indiferentes, elas também são capazes de verdadeira generosidade e altruísmo (ver Fig. 12.3). Por vezes as pessoas partilham comida, dão sangue, contribuem para a caridade e administram respiração artificial a vítimas de acidentes. Mas ainda mais impressionantes são os actos altruístas dos doadores vivos, que dão um dos seus rins a um estranho com o qual não estão geneticamente relacionados, e que de outro modo morreria (Sadler et al., 1971). E ainda outros são lembrados através da Avenida do Justo em Jerusalém, dedicada aos cristãos europeus que abrigaram Judeus durante o holocausto nazi, arriscando (e muitas vezes dando) as suas vidas para salvar aqueles aos quais davam refúgio (Londres, 1970).

Estes actos de altruísmo sugerem que o comportamento humano não é sempre egoísta. Isto provavelmente destrói a hipótese de que todas as interacções sociais podem ser entendidas como formas de intercâmbio. Para ser preciso, os actos de altruísmo em que o dador não tem nenhum benefício - nenhuma gratidão, nenhuma aclamação pública - são francamente raros<sup>1</sup>. O verdadeiro milagre consiste em tais

<sup>1</sup> Argumenta-se, por vezes, que o herói mais altruísta é no fundo tão egoísta como qualquer outra pessoa. Porque mesmo se mais ninguém soubesse dos seus esforços altruístas, ele próprio sabê-lo-ia, aumentando a sua auto-estima e a satisfação de saber que a pessoa a quem tinha ajudado se encontrava agora em melhor situação. Por isso, no fundo, o aparente altruísta é afinal um egoísta. O argumento distorce o sentido comum da palavra "egoísta", na medida em que, em certo sentido, todo e qualquer indivíduo - incluindo o mais nobre dos mártires - procura alguma recompensa. Se assim é então considerar alguém como egoísta ou altruísta não depende dessa pessoa procurar recompensas mas sim do tipo de recompensas que ela procura obter. Uma pessoa que procura como recompensa fazer com que outra pessoa se sinta melhor está por definição a agir altruísticamente (Sabini, 1992).



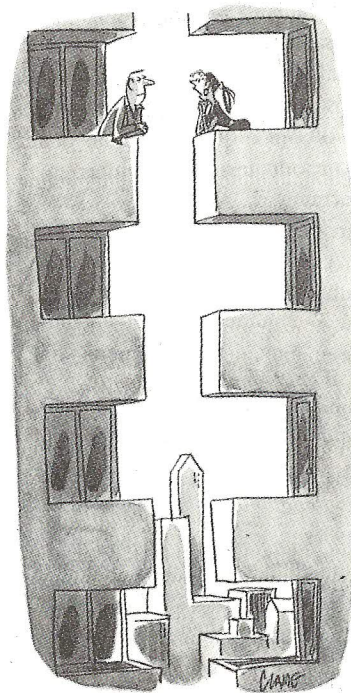
Pequenos actos de ajuda em pequenas cidades. Diversas acções prosaicas e estranhas não são de todo raras mesmo nas grandes cidades. Dados de Gerard, Wilhelmy (1968).

actos existirem de facto. Um aspecto da nossa humanidade é o poder-mos ir para além do simples intercâmbio social e reciprocidade.

### Atracção

Até aqui temo-nos debruçado nas interacções sociais com os estranhos. O que acontece se as nossas interacções são com pessoas das quais somos mais íntimos e relativamente às quais temos sentimentos mais fortes? Começaremos por nos questionarmos sobre os factores que nos atraem uns aos outros.

Podíamos alguma vez ter esperança de descobrir aquilo que determina quais serão nossos amigos ou mesmo nossos amantes? À primeira vista, parece difícil de acreditar. Pois todos nós fomos expostos às noções românticas da nossa cultura; todos nós lemos inúmeras novelas e assistimos a filmes que nos mostram milionários acolhendo vagabundos, príncipes casando com actrizes e a Bela enamorando-se do Monstro - cada um ensina a lição de que a amizade, e mais especialmente o amor, não são governados pela razão. Mas como iremos ver, os factores que determinam grande parte da atracção que os seres humanos têm uns pelos outros são surpreendentemente simples.



"Tu amas-me de verdade, António, ou é só porque eu vivo no trigésimo oitavo andar?" (Desenho de Claude; 1987; The New Yorker Magazine, Inc.).

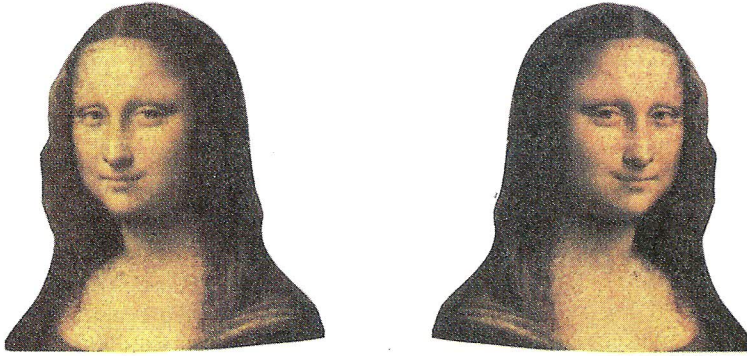
#### PROXIMIDADE

Um dos factores mais importantes é a mera *proximidade* física. Até agora, dúzias de estudos têm documentado o facto de que, se quer prever quem faz amigos com quem, a principal pergunta a colocar é quem está perto de quem. Estudantes que vivem uns com os outros num dormitório, ou se sentam uns ao lado dos outros nas aulas, desenvolvem relações mais fortes do que aqueles que vivem apenas um pouco mais longe uns dos outros; igualmente, os membros da tripulação de um bombardeiro tornam-se muito mais amigos dos companheiros que trabalham mesmo a seu lado, do que de outros que estejam apenas um pouco mais distantes (Berscheid e Walster, 1978).

O que foi dito sobre a amizade também se aplica à selecção do parceiro amoroso. As estatísticas são bastante impressionantes. Por exemplo, existem dados que indicam que mais de metade dos casais que requereram certidões de casamento em Columbus, Ohio, durante o Verão de 1949, eram pessoas que viviam dentro de seis quarteirões perto uns dos outros, quando marcaram um encontro pela primeira vez (Clarke, 1952). O mesmo se mantém para a probabilidade de um compromisso vir a resultar em casamento; quanto mais longe vivem um do outro, maior a possibilidade de o compromisso vir a ser quebrado (Berscheid e Walster, 1978).

Porque será a proximidade física tão importante? Uma resposta é que não se pode gostar de alguém que nunca se encontrou, e as hipóteses de encontrar esse alguém são muito maiores se ele está por perto. Mas isto não explica por que é que a interacção conduz à simpatia e não à antipatia.

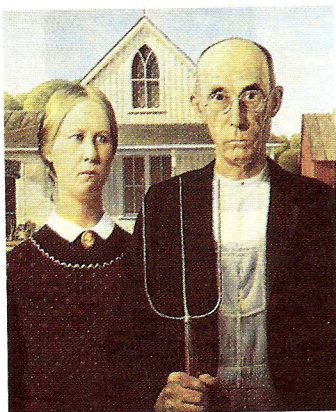
familiaridade e apreço.  
 mostra duas versões  
 embora bastante bem  
 De qual gosta mais  
 da esquerda?  
 Documentation  
 de la Réunion des  
 (Por favor vire  
 a 626).



Uma razão pode ser o efeito de *familiaridade*. Existem boas indicações de que as pessoas tendem a gostar do que é mais familiar. Isto parece aplicar-se a praticamente qualquer tipo de estímulo, seja uma sílaba sem sentido, ou uma palavra em língua estrangeira, ou uma melodia, ou o nome de um produto comercial - quanto mais vezes é visto ou ouvido, mais será apreciado (Zajonc, 1968; Brickman e D'Amato, 1975; Moreland e Zajonc, 1982). A familiaridade desempenha provavelmente um papel importante na determinação do que sentimos pelas outras pessoas. O herói de uma comédia musical conhecida explica a sua afeição pela heroína cantando "Cresci habituado a ver a sua face". Num tom mais prosaico, o laboratório fornece indicações de que as fotografias de caras de estranhos são julgadas como sendo aquelas de que mais se gosta, quanto mais vezes tiverem sido vistas (Jorgensen e Cervone, 1978). Outro estudo aplicou esta ideia geral à comparação entre caras e a sua imagem no espelho. De qual se gostará mais? Se a familiaridade é a variável crítica, então os nossos amigos deverão preferir a fotografia da nossa cara à da nossa imagem no espelho, já que viram a primeira muito mais vezes do que a segunda. Mas nós próprios deveríamos preferir a imagem do espelho, que para nós é de longe a mais familiar. Os resultados foram de acordo com as predições da hipótese da familiaridade (Mita, Dermer e Knight, 1977; ver Fig. 12.4).

#### SEMELHANÇA

As pessoas gostam de outras que se lhes assemelhem ou preferem aquelas que são muito diferentes? Colocando a questão de outro modo, que ditado da sabedoria popular está aproximadamente mais correcto: "Almas gémeas querem-se bem" ou - talvez por analogia com os ímans - "Os pólos contrários atraem-se". Parece que, nesta matéria, as almas têm mais para nos ensinar do que os ímans, pois a evidência sugere que, em geral, as pessoas tendem a gostar daquelas que lhes são semelhantes. Por exemplo, alunos da escola primária



*Homogamia.* American Gothic, de Grant Wood, 1930. (Fotografia, 1992, The Art Institute of Chicago, todos os direitos reservados).

demonstraram preferências por outras crianças que tinham desempenhos semelhantes aos seus nas aulas, no desporto e na música (Tessere, Campbell e Smith, 1984), e os “melhores amigos” do liceu assemelham-se uns aos outros na idade, raça, ano escolar, e notas das disciplinas (Kandel, 1978).

Se a semelhança de características de personalidade tal como sociabilidade e extroversão têm um papel semelhante na determinação da atracção ainda se está por saber. Mas não existem dúvidas de que atributos relativamente mais objectivos como a raça, a origem étnica, o nível social e educativo, o contexto familiar, os rendimentos e a religião afectam a escolha marital e a estabilidade da relação. O mesmo é verdade para padrões sociais tais como o seu grau de gregarismo e os seus hábitos de fumo e de bebida (Burgess e Wallin, 1943). Os autores interpretam estas descobertas como evidência de *homogamia* - uma tendência generalizada para gostar de casar com pessoas semelhantes a nós. Um outro estudo demonstra que a homogamia tem um papel na determinação da estabilidade do casal; os casais que permaneciam juntos, após dois anos e meio, eram mais semelhantes entre si do que os que se separaram (Hill, Rubin e Peplau, 1976).

A homogamia é realmente produzida pelo efeito da semelhança na afeição mútua? Pode ser um mero subproduto da proximidade, do facto de que “poucos de nós tiveram alguma vez oportunidade de se encontrar, interagir, ficar atraídos e casar com uma pessoa marcadamente diferente de nós próprios” (Berscheid e Walster, 1978, p. 87). Mas seja a semelhança uma causa de atracção, ou um efeito secundário de alguns outros factores que inicialmente conduziram a ela, o produto final é o mesmo: gostar daqueles que são como nós, e nenhuma herdeira jamais casa com o mordomo a não ser no mundo dos filmes. Efectivamente, não ficamos surpreendidos ao descobrir que, quando uma princesa beija um sapo, ele se transforma num príncipe. O que seria realmente surpreendente era ver o sapo transformar-se num camponês com quem a princesa se casaria de qualquer modo.

#### ATRACÇÃO FÍSICA

Existem poucas dúvidas de que, para um dado tempo e para uma dada cultura, existe um grande consenso sobre quão *fisicamente atraente* é um dado homem ou uma dada mulher. Também não há qualquer dúvida de que este factor é extremamente importante para determinar quão atractiva é uma pessoa - ou, pelo menos, quão atractiva é à partida -, para os membros do sexo oposto. As vastas somas de dinheiro dispendidas em cosméticos, moda, dieta e nas várias formas de cirurgia plástica são uma espécie de testemunho: a nossa experiência de todos os dias é outra. Nestas circunstâncias, pode-se questionar se há alguma necessidade de documentar este

ponto experimentalmente, mas tal documentação existe mesmo. Num estudo, caloiros universitários foram emparelhados ao acaso, para dançarem, e mais tarde perguntou-se-lhes se tinham apreciado o seu parceiro e se queriam voltar a sair com ele ou ela numa outra vez. O factor principal que determinou quão desejáveis seriam futuros encontros com cada pessoa foi a atracção física (Walster, Aronson, Abrahams e Rottman, 1966). Resultados semelhantes foram encontrados num estudo dos clientes de um serviço comercial de encontros por vídeo que seleccionavam os parceiros por consulta de ficheiros que incluíam uma fotografia, informação sobre as origens familiares e informação detalhada sobre interesses, passatempos e ideias pessoais. Quando chegou o momento de se efectuar a escolha, o principal determinante foi a fotografia: quer os clientes masculinos quer os femininos fizeram a sua selecção com base na atracção física (Green, Buchanan e Heuer, 1984).

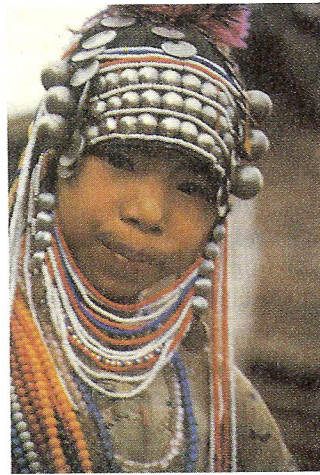
*Emparelhamento por atracção.* A atracção física é claramente uma qualidade muito desejável. Mas se nós todos apenas ligássemos aos que estão no topo desta dimensão, o mundo cedo estaria despovoado - não existem pura e simplesmente estrelas de cinema em número suficiente ou ídolos de matiné que cheguem para as encomendas. Portanto, supõe-se que as pessoas se comportam de um modo mais sensato. Podem desejar parceiros o mais atraentes possível, mas também têm uma percepção honestamente razoável da sua própria atracção social (que é em parte determinada pela sua própria atracção física). Em consequência, procuram parceiros de recursos sociais aproximadamente comparáveis; apesar de aspirarem a arranjar o parceiro mais desejável, também tentam evitar a rejeição. Esta **hipótese do emparelhamento** prediz uma forte correlação entre as atracções físicas dos dois parceiros (Berscheid e col., 1971). Esta hipótese de emparelhamento está bem apoiada por observações do dia-a-dia ("Eles fazem o casal perfeito!") e tem sido repetidamente documentada em várias observações empíricas (Berscheid e Walster, 1974; Whit, 1980; Feingold, 1988).

*O que é que está subjacente à atracção física?* A nossa discussão tem suposto que a atracção física é um dado e que as pessoas concordam bastante sobre quem é e quem não é atraente. Mas por que deve isto ser assim? Porque deve um conjunto de características particulares, um conjunto de proporções físicas, representar o auge da atracção para tantos membros da população do nosso tempo e cultura? Por enquanto não sabemos.

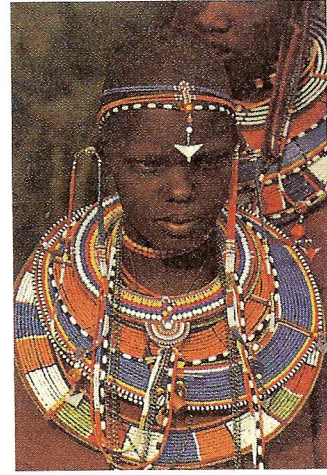
Até agora estamos apenas começando a descobrir o que constitui a atracção física na nossa cultura. De acordo com um estudo, estudantes do sexo masculino, de um liceu americano, avaliaram fotografias de mulheres (caucasianas, africanas ou asiáticas) como mais atraentes se as suas caras tivessem certas características que são percebidas como "queridas" e tendem a ser encontradas nas crianças, tais como olhos



A

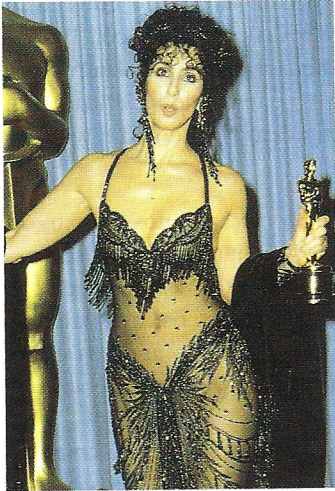


B



C

*Atracção.* As pessoas em quase todas as culturas ornamentam-se, mas escolhem diferentes modos de o fazer. (A) Dançarina Balinesia (Fotografia de Georg K. Fuller), (B) Rapariga Ahka de uma vila da Tailândia. (Fotografia de Georg K. Fuller) (C) Rapariga Masai do Quênia (John Moss/Photo Researchers).



*Atracção na nossa sociedade.* Cher a receber o óscar de melhor atriz, em 1988. (Fotografia, 1988, Smeal/Ron Galelle, Ltd).

relativamente grandes e separados, o nariz e o queixo pequenos. Se estes resultados se verificarem noutras culturas, um sociobiólogo poderá sugerir que isto é assim porque a percepção de juventude é um sinal de fertilidade. O problema é que existem outras características avaliadas como atraentes que estão associadas com maturidade e não com imaturidade, por exemplo as maçãs do rosto (Cunningham, 1986).

De qualquer modo, existem poucas razões para supor que os padrões de atracção - da face ou do corpo - são os mesmos através de diferentes épocas e lugares. É claro que existem seguramente semelhanças. Sinais de doença e deformidade (que podem sugerir uma pobre aposta genética) são tidos como pouco atraentes em todas as culturas. O mesmo acontece com sinais de idade avançada, que geralmente sinalizam uma fertilidade mais baixa (especialmente nas fêmeas). Adicionalmente, todas as culturas pretendem que os machos pareçam machos e as fêmeas pareçam fêmeas, apesar de os índices específicos que pesam neste juízo (e que são considerados atraentes) variarem amplamente. Mas, por detrás disso, as diferenças pesam muito mais que as semelhanças.

### Amor

A atracção tende a unir as pessoas. Se estas se tornarem suficientemente íntimas a sua relação pode ser a de *amor*. De acordo com alguns autores, os psicólogos podem ter “sido prudentes ao terem abdicado da análise deste termo, deixando-a aos poetas” (Reber, 1985, p. 409). Mas prudentes ou não, nos últimos anos, os psicólogos têm tentado dizer algo sobre este estranho estado de espírito que intrigou sábios e poetas ao longo dos anos.



Os psicólogos têm tentado distinguir diferentes tipos de amor. Alguns dos sistemas de classificação resultantes são extremamente complexos. Um destes esquemas tenta analisar as relações amorosas de acordo com a presença ou ausência de três componentes principais: intimidade, paixão e compromisso (Sternberg, 1986, 1988). Se estamos presentemente em condições de conseguir fazer distinções tão finas quanto tais sistemas pressupõem é debatível. Mas a maioria dos psicólogos concordará que existem pelo menos duas categorias gerais. Uma é a do amor romântico - ou apaixonado - o tipo de amor em que se "sente", um estado em que se "fica". O outro é o amor companheiro, um estado menos violento que põe a ênfase na camaradagem, na confiança recíproca e na mútua satisfação das necessidades de cada um dos parceiros.

#### AMOR ROMÂNTICO

O amor romântico tem sido descrito como sendo essencialmente apaixonado: "um estado emocional desordenado (no qual) sentimentos de ternura e de sexualidade, exaltação e dor, ansiedade e alívio, altruísmo e ciúme coexistem numa confusão de sentimentos" (Bercheid & Walter, 1978). O quanto os amantes sentem que estão nas garras de uma emoção que não conseguem controlar é indicado pela própria linguagem com que descrevem o seu amor: Eles "apaixonam-se", "ela deu-me a volta à cabeça" ou "ela está doidinha por ele".

Estas emoções tumultuosas são focalizadas na pessoa amada que é quase sempre vista através de uns óculos cor-de-rosa. O amante pensa constantemente na pessoa amada e continuamente deseja a sua companhia, chegando por vezes ao ponto de uma quase obsessão. Dada esta tresloucada mistura de paixões eróticas irracionais e obsessivas, e de fantasia de idealização, é compreensível que Shakespeare sentisse que os amantes têm muito em comum com os poetas e os loucos. Eles são um pouco como os loucos por as suas emoções serem tão turbulentas e os seus pensamentos e acções tão obsessivos. Eles são um pouco como os poetas por não verem a pessoa amada como ela realmente é mas sim como uma fabricação idealizada dos seus próprios desejos e imaginação.

*Amor romântico e teorias da emoção.* Um certo número de investigadores têm argumentado que, se o amor romântico é uma emoção, então teorias como as de Schachter e Singer da atribuição da activação fisiológica (ver Capítulo 11, pp. 592-95) devem poder aplicar-se ao amor romântico, como se aplicam ao medo, à fúria e à euforia. De acordo com Schachter e Singer uma emoção tem dois componentes. Um é um estado de activação fisiológica. O outro é o contexto cognitivo apropriado à luz do qual a activação é interpretada. De acordo com alguns autores, o mesmo acontece em relação ao amor romântico (Walster e Berscheid 1974; Walster e Walster, 1978).



*Amor romântico.* A cegueira do amor romântico é epitomizada por Titania, a rainha das fadas, na peça de Shakespeare "O sonho de uma noite de verão". Titania é levada a apaixonar-se por Bottom cuja cabeça foi transformada em cabeça de burro. Titania Acorda, Rodeada por as Criadas, abraça arrebatadamente Bottom que continua com a cabeça de Burro", 1793/1794, de Johann Heinrich Fuseli; Kunsthhaus, Zurich. Sociedade dos Amigos da Arte de Zurich; © 1994 Kunsthhaus Zurich. Todos os direitos reservados).

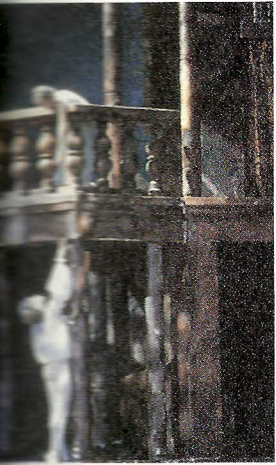
Comecemos pelo contexto. Aqui se incluem as várias ideias sobre em que consistem o amor e paixão. As nossas noções de amor romântico - de que "existe a pessoa certa e que mais ninguém nos serve", que pode ocorrer "à primeira vista", que ficamos "à mercê das penas do amor", de que o amor é modelo de todas as possíveis virtudes, etc. etc. - são pelo menos em parte invenções culturais. Estas noções entraram na moda através da herança histórica que remonta aos tempos Gregos e Romanos (com histórias de amantes atingidos pelas setas do Cupido), foram reavivadas durante a Idade Média (com cavaleiros em armaduras matando dragões para ganhar os favores das donzelas) e foram finalmente produzidas em massa pela máquina de divertimento de Hollywood (com a imagem final de que uma rapariga e um rapaz se abraçam para viver felizes para sempre a desvanecer-se lentamente no ecrã)<sup>2</sup>. Este conjunto complexo de ideias sobre o que é o amor, em conjugação com o objecto potencial de amor - atraente, de idade apropriada, mais ou menos disponível etc. - constitui o contexto que nos pode levar a interpretar a excitação fisiológica como amor.

O que conduz à importante activação corporal? Uma fonte óbvia é a excitação erótica, embora outras formas de estimulação possam ter o mesmo efeito. Antes vimos que a activação fisiológica produzida pelo puro esforço físico pode aumentar os sentimentos sexuais (ver Capítulo 11, p. 594-95). De forma semelhante, o medo, a dor e a ansiedade podem aumentar a activação geral e assim atizar a paixão romântica. Numa experiência muito citada, os investigadores compararam as reacções de jovens de sexo masculino, que atravessaram uma de duas pontes. Uma era uma ponte suspensa, estreita longa e vacilante, precariamente suspensa sobre um rio pouco fundo e com rápidos, cerca de 70 metros abaixo. A outra era uma ponte sólida e bem construída, situada apenas 3 metros acima de um pequeno rio. À medida que cada homem atravessava a ponte, era abordado por uma jovem atraente que lhe pedia para responder a um questionário que ela precisava de aplicar como parte de um projecto escolar. Alguns dos homens acabavam efectivamente por telefonar à jovem "com o pretexto de discutir a experiência", mas na realidade com o objectivo de a convidar para sair. Mas a frequência relativa com que o faziam dependia da ponte onde se tinham encontrado. Se tivesse sido na precária ponte suspensa - que provavelmente provocara medo e excitação - um em cada três homens acabaria por telefonar. Se tivesse sido na ponte sólida e segura a frequência de homens a telefonar baixava para um em vinte (Dutton e Aron, 1974; ver igualmente Kenrick e Cialdine, 1977; Kenrick, Cialdine e Linder, 1979).

*De volta à figura 12.4.* A hipótese de indução do gostar por familiaridade prediz uma preferência pela figura da direita - uma fotografia retocada de Mona Lisa (ver pag. 621).

A figura da esquerda é uma imagem em espelho dessa fotografia que presumivelmente é a menos familiar das duas.

<sup>2</sup> Embora vários mitos hindus e canções de amor chinesas tornem claro o facto de que o amor romântico se encontra em tempos e lugares diferentes dos nossos, é pouco provável que qualquer outra época cultural o tenha levado tão a sério como a nossa; o amor como pré-condição para o casamento é um conceito relativamente novo e ocidental (e.g. De Rougemont, 1940; Hunt, 1959; Grant, 1976).

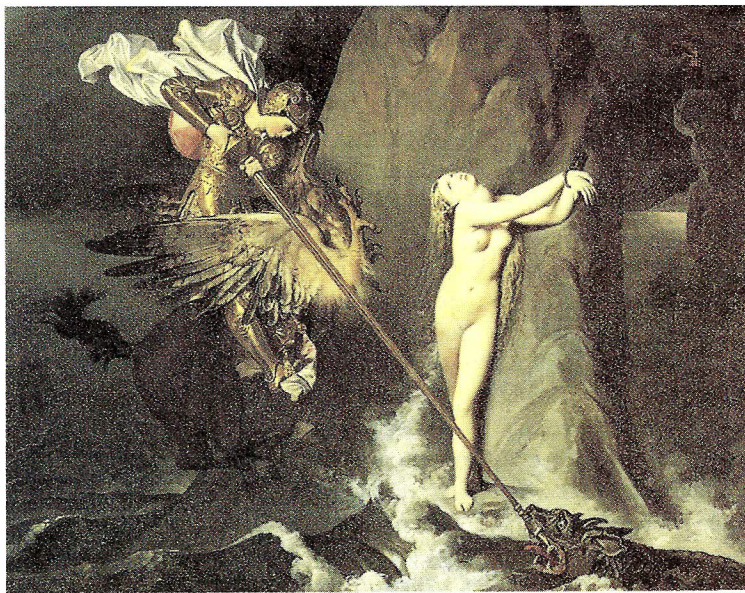


*O sinuoso percurso do amor*  
romântico. A oposição dos pais  
intensifica a paixão de  
Romeu e Julieta. A fotografia refere-se  
ao desempenho de 1990 do  
Royal Ballet Theatre. Fotografia  
(Artnia Swope).

*O sinuoso percurso do amor romântico.* Esta abordagem geral pode-nos permitir compreender por que razão o amor romântico parece florescer com os obstáculos. Shakespeare diz-nos que o “percurso do verdadeiro amor não é nunca suave” mas, se o fosse, o amor daí resultante pecaria por certo por falta de ardor. O fervor de um romance em tempo de guerra ou de um caso extra conjugal é provavelmente alimentado em parte pelo perigo e pela frustração, e, em muitos casos, a paixão de um amante torna-se tanto mais intensa quanto mais for rejeitada. Em todos estes casos, existe um incremento da activação seja através do medo, seja da frustração ou da ansiedade. Esta activação continua a ser interpretada como amor, a avaliação cognitiva que se ajusta perfeitamente às nossas ideias sobre o amor romântico, pois elas incluem sofrimento e êxtase. Uma interessante demonstração deste fenómeno é o chamado efeito de Romeu e Julieta (assim designado por referência ao amaldiçoado casal de Shakespeare cujas famílias se opunham violentamente ao seu amor). Este efeito descreve o facto de que a oposição parental tende a intensificar a paixão romântica do casal em vez de a diminuir. Num estudo, um certo número de casais foi inquirido sobre o grau de interferência que os pais tiveram na sua relação. Quanto maior a interferência, mais profundamente os casais se apaixonaram (Driscoll, Davis e Lipitz, 1972). A moral a retirar é a de que, se os pais quiserem acabar com um romance, a sua melhor opção é a de o ignorar. Se os Montéquios e os Capuletos tivessem simplesmente ignorado a situação, Romeu e Julieta bem poderiam ter-se fartado um do outro no fim do segundo acto.

Uma característica que se pode relacionar com o que acima foi dito acerca do amor romântico é a de que ele possui algumas das

*Amor e a busca cavalheiresca*  
de virtutaria. Uma pintura baseada  
no episódio italiano do século dezas-  
sete, mostrando o acto heróico de  
um valoroso cavaleiro, que  
lutou com um monstro marinho  
para salvar a virtuosa Angélica.  
O episódio de Angelic, por Jean-Auguste-  
Ingres, 1819, Fotografia  
(des Musées Nationaux).





*Amor companheiro.* Quando a paixão e a obsessão se atenuam, podem seguir-se a elas o companheirismo e o afecto do amor companheiro, tal como é mostrado aqui. (Fotografia FPG International).

qualidades de uma aventura (Simmel, 1911; Sabini, 1992). Inicialmente a palavra “romance” descrevia um certo tipo de fábula escrita em francês medieval, (uma língua derivada do latim ou “romanesca”) acerca dos feitos espantosos dos cavaleiros de armadura que combatiam dragões e monstros e se comprometiam a desempenhar extraordinárias façanhas com vista a ganhar o amor de uma dama. Com o tempo, o significado da palavra passou a centrar-se mais no aspecto cavaleiro-encontra-dama destas histórias e tornou-se mais ou menos sinónimo de “caso amoroso”. Algo do seu sentido original ainda emerge na forma como o termo romântico é usado hoje em dia, pois ele frequentemente sugere algo das aventuras quiméricas que os romances medievais descreviam.

#### O AMOR COMPANHEIRO

Existe um grande consenso em torno da ideia de que o amor romântico tende a ser uma flor precária. Que esse estado selvagem e tumultuoso, com os seus intensos altos e baixos emocionais, com suas obsessões, fantasias e idealizações, raramente ou nunca sobrevive para sempre. Mais tarde ou mais cedo, deixam de existir novas surpresas ou novos obstáculos excepto aqueles colocados pelos problemas inevitáveis da vida quotidiana. A aventura acabou, e o amor romântico fenece. Por vezes, transforma-se em indiferença se não em antipatia activa. Mas algumas vezes - e espera-se, com maior frequência - transforma-se numa emoção semelhante mas mais gentil - o *amor companheiro*. Este é algumas vezes definido como o “afecto que sentimos por aqueles com quem as nossas vidas se encontram profundamente entrelaçadas” (Hatfield e Walster, 1981; p. 124). No amor companheiro, a semelhança de perspectiva, o interesse recíproco pelo bem estar do outro e a confiança que se desenvolve através do quotidiano tornam-se mais importantes do que as fantasias e a idealização do amor romântico, à medida que os dois parceiros tentam, tanto quanto possível no mundo actual, viver felizes para sempre. Isto não quer dizer que a paixão inicial não se possa ocasionalmente reacender. Mas deixa de ter aquele carácter obsessivo que de início teve, em que o amante é incapaz de pensar no que quer que seja excepto na pessoa amada (Neimeyer, 1984; Hatfield, 1988; Caspi e Herbener, 1990).

#### INFLUÊNCIA SOCIAL: AS INTERACÇÕES DE MUITOS PARA UM

Até agora a nossa discussão centralizou-se nas interacções de um para um: algumas entre desconhecidos comparáveis, outras entre amigos e amantes. Nestas interacções, as outras pessoas afectam frequentemente aquilo que fazemos. Como no caso do vendedor, que tenta vender um carro a um possível cliente, ou um amante potencial,

tentando persuadir a pessoa amada a retribuir o seu afecto. Mas existem circunstâncias em que a interacção é mais complexa e em que os efeitos sociais derivam de muitas pessoas simultaneamente.

Tais situações são habitualmente discutidas na rubrica geral de **influência social**; nestes casos, a interacção assume a forma de muitos para um: a influência de muitos converge sobre um indivíduo. Em alguns casos, a influência dos outros pode induzir-nos a fazer ajustes do nosso comportamento, de modo a que nos comportemos em conformidade com os outros. Noutros casos, essa influência far-nos-á obedecer aos outros e cumprir as suas ordens. E noutros casos ainda, os outros exercerão a sua influência sobre nós de uma forma ainda mais simples – pela sua mera presença como espectadores.

### **Facilitação Social: Influência social pela presença de outros**

Desde há muito que se sabe que a influência das outras pessoas tem um efeito em nós. Um exemplo é o riso: todos os comediantes sabem que o riso é contagioso; cada gargalhada desencadeia outra e outra ainda, um facto que conduziu ao uso de riso enlatado na televisão, segundo a teoria de que os espectadores em casa ouvem os risos gravados de outros e rirão com eles (Wilson, 1995). Efeitos semelhantes têm sido demonstrados por muitos investigadores que compararam pessoas em diversas tarefas que foram desempenhadas em isolamento ou na presença de outros. Os resultados iniciais sugeriram que o efeito social é sempre benéfico. Na presença de outros que estão empenhados na mesma tarefa, as pessoas andam de bicicleta mais velozmente, aprendem labirintos simples mais rapidamente e solucioanam um maior número de problemas de multiplicação no mesmo período de tempo. Tais efeitos têm sido agrupados no título geral de **facilitação social** (Allport, 1920).

Outros estudos, contudo, têm indicado que a presença de outros pode, por vezes, constituir um obstáculo em vez de uma ajuda. Se é verdade que estudantes universitários aprendem mais facilmente labirintos simples, quando trabalham em conjunto com outros, eles são consideravelmente mais lentos, quando os labirintos são mais complexos (Hunt e Hillery, 1973; Zajonc, 1965, 1980). Uma audiência é capaz evidentemente de *inibir* tanto como de facilitar. Como podem tais resultados divergentes ser conciliados?

De acordo com Robert Zajonc, a explicação é a de que a presença dos outros conduz a um estado de intensificação de impulso ou activação. Tal intensificação resolveria a aparente contradição se afirmássemos que esta reforça a tendência para produzir respostas altamente dominantes – aquelas que parecem ocorrer automaticamente. Se assim for, então nós deveremos esperar que a presença dos outros melhorará o desempenho, quando a resposta dominante é, também a correcta. Tal como desempenhar simples tarefas motoras ou



Facilitação social. As audiências geralmente enaltecem o desempenho profissional experimentado. O efeito nos novatos nem sempre é benéfico. (Fotografia por Gale Stock Boston).

aprender labirintos simples. Mas, quando a tarefa se torna mais difícil - como no caso de labirintos mais complexos -, a resposta dominante é frequentemente incorrecta. Como resultado, deveremos esperar que o desempenho piore, quando os outros nos observam, visto que nesse caso a resposta dominante (fortalecida por um aumento de activação) inibirá a reacção menos dominante mas mais correcta. E é isto exactamente que sucede<sup>3</sup>.

Tomemos como exemplo da vida comum um actor profissional experiente. Este tipo de pessoa geralmente medra nas audiências. Quanto maior for a audiência mais feliz ele estará. Para ele, as respostas dominantes são precisamente as exigidas pelo seu papel; ele conhece o seu papel e sabe como tirar partido dele, por isso a audiência leva-o a um desempenho ainda melhor. Mas a situação é bastante diferente para o jovem amador e inexperiente, que ainda está a tropeçar nas suas falas e inseguro do seu papel. As respostas dominantes são inapropriadas em relação àquilo que ele devia estar a fazer e assim ele tosse, sorri com embaraço, e dá alguns pequenos passos indecisos. A audiência aumenta a sua activação, mas essa activação torna o seu desempenho ainda pior do que seria de outro modo (Zajonc, 1965, 1980).

A observação de jogadores de bilhar numa associação de estudantes pode fornecer-nos algum apoio empírico. Quando bons jogadores são observados por uma audiência de quatro pessoas a sua eficácia sobe de 71 para 80 por cento. Mas, quando maus jogadores são observados, a sua eficácia piora, baixando de 35 para 25 por cento (Michaels e colaboradores, 1982).

A hipótese geral de Zajonc bem pode estar certa, mas por explicar permanece ainda por que razão a presença dos outros afecta a activação. Alguns autores sugerem que essa presença desencadeia preocupação com o ser-se avaliado e provavelmente embaraçado (por exemplo Cottrelli e Colaboradores, 1968; Bond, 1982); outros propõem que conduz à distracção, que só um forte empenho pode permitir ultrapassar (Sanders, 1981). Se é verdade que tais factores quase certamente desempenham o seu papel, não serão provavelmente os únicos; pois resultados semelhantes têm sido obtidos com animais inferiores. Num estudo, baratas aprenderam a fugir de uma luz brilhante, correndo através de uma simples recta ou através de um labirinto. Algumas baratas desempenharam tais tarefas sozinhas; outras foram testadas aos pares. Quando na corrida em linha recta, os animais tiveram melhor desempenho aos pares do que sozinhos - nesta simples tarefa a resposta dominante era apropriada. O inverso

<sup>3</sup> Esta hipótese remonta a dados anteriores que dizem respeito a pessoas que parecem ficar mais ansiosas (e presumivelmente submetidas a um maior impulso e a uma maior activação) do que a média das pessoas. Tais pessoas têm um melhor desempenho do que as menos ansiosas, quando são confrontadas com tarefas relativamente simples, e pior quando são confrontadas com tarefas mais complexas (Spence & Spence, 1966).

ocorreu no labirinto - em relação a esta tarefa mais complexa, a resposta dominante era incorrecta e inapropriada (Zajonc, Heingertner e Herman, 1969). O paralelo estreito que pode ser traçado entre estes resultados e os obtidos com humanos levaram alguns autores a sugerir que alguns dos factores subjacentes à facilitação social podem permanecer constantes nas várias espécies, apesar de tais factores trans-espécies serem certamente mais primitivos do que, digamos, a ansiedade de avaliação. É difícil de acreditar que uma barata se preocupe seriamente com o que outra barata possa pensar dela. Zajonc sugere que este factor comum é uma reacção intensificada de alerta na presença de outro membro da mesma espécie; tal reacção de alerta aumenta a activação, que por seu turno aumenta a força das respostas dominantes, que resultam em reforço ou obstrução do desempenho (Zajonc, 1980).

### Conformismo

A facilitação social (e a inibição) serão provavelmente as mais simples formas de influência social. A facilitação social mostra como o nosso comportamento é afectado pela mera presença dos outros independentemente do que fizerem. Mas, noutras formas de influência social, o que os outros fazem é de veras importante. Um bom exemplo é o **conformismo** no qual nós vamos atrás do que os outros fazem. Nós podemos-nos considerar como não conformistas independentes, mas, em algumas situações, todos nós nos conformamos, quer seja no discurso, no vestir ou na etiqueta. No último capítulo, vimos como as pessoas podem ir atrás de um grupo, mesmo quando esse grupo está obviamente errado, como na experiência de Asch, quando os sujeitos se conformaram ou se submeteram a uma maioria que avaliou uma *linha com 8 polegadas como sendo igual a uma com 6,25 polegadas* (Asch, 1952, 1955, 1956; ver capítulo 11, páginas 557-59).

#### AS CAUSAS DO CONFORMISMO

Por que se conformam as pessoas? Os dados sugerem que existem duas razões básicas: uma é a de que elas querem ter razão; a outra é que elas querem que se goste delas (ou pelo menos não querem parecer tolas).

Uma das circunstâncias em que seguimos a opinião dos outros é aquela em que nós próprios nos sentimos inseguros sobre o que é certo e errado. *Em tais casos, o grupo exerce influência porque fornece informação que nós sentimos não possuir.* Tal aplica-se em relação a qualquer juízo difícil, quer seja sensorial, social ou moral. Se formos míopes e não estivermos com os óculos postos, pediremos a outras pessoas que nos leiam o nome das ruas que se encontram demasiado distantes; se não temos a certeza de que tipo de roupa devemos

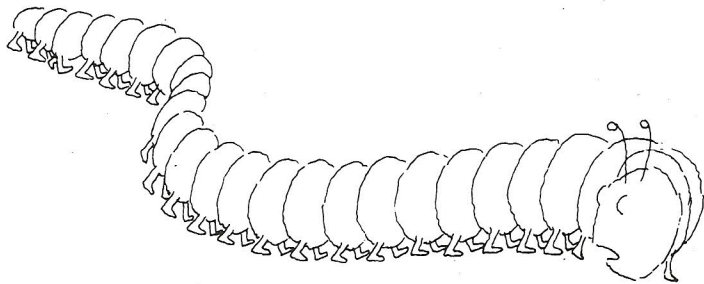


(Fotografia por G. ...)

vestir (ou o que dizer, ou em quem votar), observaremos os outros para recolhermos algumas pistas de como deveremos agir. Se se fizer com que as pessoas pensem que são mais competentes e sabedoras em algum domínio do que as outras (por exemplo na detecção de figuras ocultas), é menos provável que essas pessoas se conformem (por exemplo Wieselth e colaboradores, 1976: Campbell, Tesser e Fairey, 1976).

Outra razão para a submissão à multidão não é tanto cognitiva mas sim motivacional. De facto, nós conformamo-nos algumas vezes, mesmo pensando que estamos certos e os outros errados. Consideremos o estudo original de Asch no qual uma maioria unânime realiza um juízo grosseiramente incorrecto. O sujeito vê o mundo tal como ele é mas tem todas as razões para acreditar que os outros vêem o mundo de forma diferente. Se ele emitir um juízo correspondente às suas crenças, não poderá evitar sentir-se embaraçado; no fim de contas, os outros pensarão provavelmente que ele é um tonto e poderão rir-se dele<sup>4</sup>. Em tais circunstâncias, muitos sujeitos preferem esconder as suas crenças e ir atrás dos outros.

Que isto ou algo de semelhante explica o comportamento de alguns sujeitos foi mostrado noutra variante da experiência de Asch na qual o sujeito chegou atrasado a uma sessão experimental que já decorria. O experimentador disse-lhe que como ele tinha chegado atrasado seria mais simples que escrevesse as suas respostas em privado ao invés de as anunciar em voz alta. Nestas circunstâncias, verificou-se muito pouca submissão. Os estímulos do grupo eram de tipo não ambíguo (por exemplo, 8 polegadas versus 16,25 polegadas de



*Nurit*

NURIT KARLIN

(©1974, *Saturday Review*, Cartoon de Nurit Karlin)

*“O vinte e dois não acertou o passo. Passa palavra”*

<sup>4</sup> Tal suspeita não é de modo algum injustificada. Noutra variação da experiência de Asch um comparsa do experimentador emitiu respostas falsas, quando participou em sessões experimentais em conjunto com um grupo de dezasseis sujeitos verdadeiros que evidentemente responderam correctamente. Em tais circunstâncias o grupo considerou o comportamento do comparsa como risível e riu-se alto do comparsa (Asch, 1952).



altura), de molde a que não existisse pressão informacional na direcção do conformismo. E como os juízos eram realizados em privado não existia igualmente pressão motivacional. Daqui resultou um grande grau de independência (Asch, 1952).

#### MAIORIAS E MINORIAS

Uma maioria unânime exerce evidentemente um poderoso efeito no indivíduo solitário que o faz querer conformar-se. O que acontece quando o indivíduo não se encontra isolado?

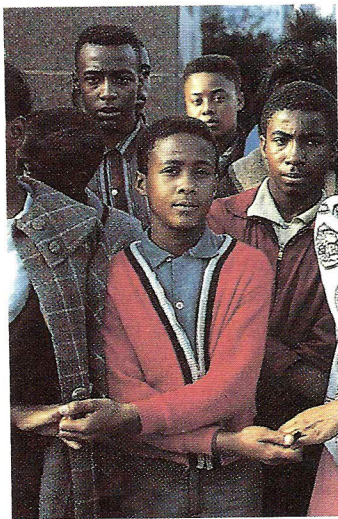
*O efeito do aliado.* Para responder a esta questão, Asch fez variar a sua experiência fazendo com que um dos comparsas agisse como aliado do sujeito; todos os outros comparsas davam respostas erradas enquanto os juízos emitidos pelo aliado eram correctos. Em tais condições, o sujeito real submetia-se muito raramente e não se apresentava particularmente perturbado.

A moral desta história parece bastante simples: uma pessoa que partilha das nossas crenças pode-nos apoiar contra todos os outros. Mas, num exame mais atento, as coisas não são assim tão simples. Noutra variação, o comparsa afastou-se novamente da maioria, mas não o fez por emitir respostas correctas. Pelo contrário emitiu respostas ainda mais erradas do que as do grupo. Assim, num ensaio em que a resposta correcta era 6,25 polegadas e a do grupo era de 6,75 polegadas, a resposta do comparsa poderia ser 8 polegadas. Tal resposta não correspondia à posição do sujeito (ou à verdade) mas ainda assim ajudou o sujeito a libertar-se da influência do grupo. O sujeito submeteu-se muito menos do que quando era confrontado com uma maioria unânime. O que evidentemente interessava era a unanimidade do grupo; uma vez quebrada, o sujeito sentia que poderia fazer ouvir a sua voz sem receio de ser embaraçado (Asch, 1952). Estudos semelhantes foram realizados noutros laboratórios com resultados essencialmente semelhantes (Allan e Levine, 1971; Allen, 1975; Nemeth e Chailes, 1988).

Uma pessoa que partilha dos nossos pontos de vista pode-nos apoiar contra tudo e contra todos. Mas se formos incapazes de encontrar um apoiante, a melhor opção é encontrar outra pessoa que também se oponha à maioria, mesmo se essa oposição é radicalmente oposta à nossa. Assim os sistemas totalitários têm boas razões para abafar qualquer tipo de dissidência. Venha ela da direita ou da esquerda. No momento em que uma voz divergente se fizer ouvir, a unanimidade é quebrada e outros podem (e fazem-no frequentemente) encontrar a coragem necessária para exprimir a sua própria divergência qualquer que ela seja.

*O papel de uma minoria consistente.* Alguns autores consideram que o impacto de uma minoria pode ir além do seu papel na quebra

*O efeito do aliado.* Não estar só fornece apoio contra uma maioria mas também noutros combates, tais como os contra bruxas más e feiticeiros todo-poderosos. (Do filme de 1939, "Feiticeiro de Oz" com Judith Garland, Ray Bolger, Jack Haley e Bert Lahr; Cortesia PhotoFest).



*O efeito de uma minoria consistente.* Uma minoria firme pode ser capaz de criar gradualmente mudanças no modo como as pessoas pensam e sentem, tal como sucedeu no caso dos movimentos americanos de direitos humanos. Uma cena da marcha de 1965, de Selma para Montgomery. (Fotografia por Dan Budnick/Woodfin Camp).

de unanimidade. De acordo com o seu ponto de vista, as minorias consistentes possuem algumas vezes outro efeito e bem diferente. A história mostra que pequenas minorias conseguem frequentemente criar inovações sociais. Começam por desafiar as maiorias estabelecidas, como no caso da luta pelo direito de voto das mulheres ou pelos direitos humanos. Frequentemente conseguem ter êxito em parte porque os seus membros parecem cabalmente unânimes na sua determinação e confiança. À medida que o tempo passa, estas minorias tendem a converter os seus oponentes de outrora. Deste ponto de vista, a sua influência é bastante diferente da exercida por uma maioria. Embora a maioria tenda a produzir o conformismo manifesto, o seu efeito é essencialmente superficial. Modifica aquilo que as pessoas fazem ou dizem e não o que as pessoas pensam. Ao contrário, o efeito de uma minoria unânime e firme - embora mais lento e menos dramático - poderá, mais tarde ou mais cedo, afectar mais do que o comportamento manifesto. Pode levar a mudanças genuínas naquilo que as pessoas pensam e sentem (Maass e Clark, 1984; Moscovici, 1985).

### Obediência Cega

Existe um outro modo de influenciar o comportamento dos outros, que é muito mais directo do que qualquer um dos termos considerado até aqui. O de levar as pessoas a obedecerem às ordens que lhes damos. De interesse particular é o caso da obediência cega a ordens que violam a nossa própria consciência, acções nas quais o indivíduo subordina a sua própria racionalidade à presumível racionalidade de alguma autoridade. À superfície, a obediência pode parecer divergir das formas de influência social que temos considerado até

aqui, visto as ordens serem dadas na base de um-para-um: o estudante obedece ao professor, o condutor de automóvel obedece ao polícia. Mas, no fundo, esta interacção não é realmente de um-para-um, porque o professor e o polícia falam com a autoridade de toda a sociedade que está por detrás deles, quando nos ordenam a entregar os nossos trabalhos de casa ou para encostar o carro à berma da estrada. Nesta medida, a obediência e o conformismo (e a facilitação e inibição sociais) são instâncias de influência social.

Um certo grau de obediência é um ingrediente necessário para se viver numa sociedade. Em qualquer sociedade, por mais primitiva que seja, alguns indivíduos têm autoridade sobre outros, pelo menos dentro de uma esfera limitada. A obediência é particularmente relevante à medida que as sociedades se tornam mais complexas, onde as esferas dentro das quais a autoridade pode ser exercida se tornam muito mais diferenciadas. Os professores passam deveres para casa, os médicos receitam alimentação intravenosa e os polícias mandam parar automóveis. Os alunos, enfermeiras e condutores geralmente obedecem. A sua obediência é baseada no reconhecimento implícito de que as pessoas que dão as ordens estavam a operar dentro do seu domínio legítimo de autoridade. Se este domínio é ultrapassado, a obediência é pouco provável. Os polícias não podem mandar os motoristas recitar listas de verbos franceses irregulares, ou tomar duas aspirinas e ir para a cama.

Uma certa tendência para obedecer à autoridade é um cimento vital que mantém a sociedade unida; sem ela, haveria o caos. Mas as atrocidades deste século - os campos de morte nazis, os massacres no Camboja, a chamada limpeza étnica na Bósnia - são uma prova terrível de que esta predisposição para a obediência também se pode tornar um veneno corrosivo que destrói o nosso sentido de humanidade. Algumas destas atrocidades não poderiam ter sido cometidas sem a obediência de dezenas de centenas de milhar e a condescendência de muitos mais. Como pôde desenvolver-se tal obediência?

Os psicólogos que tentaram responder a esta questão têm adoptado duas perspectivas diferentes. Uma refere-se à estrutura da personalidade do indivíduo que obedece cegamente e sugere que os seus actos são fundamentalmente irracionais e têm origem em fontes primitivas, emocionais. A outra torna saliente a situação social na qual a pessoa obediente se encontra e propõe que alguns aspectos do seu comportamento podem ser explicados em termos cognitivos, interrogando-a sobre a maneira como ela interpreta a situação em que é colocada.

#### OBEDIÊNCIA E ESTRUTURA DA PERSONALIDADE

O que faz as pessoas obedecerem e, portanto, participarem em qualquer dos actos indizíveis que a história nos relata? Uma interpretação é que certas personalidades são mais dadas a obedecer do que outras, que a determinante crucial está dentro da pessoa mais do que na situação.

Uma versão influente da hipótese pessoa-como-elemento-central foi apresentada na década após a Segunda Guerra Mundial por um grupo de investigadores que achavam que tinham descoberto um tipo de personalidade que estava predisposto para dogmas totalitários e poderia, portanto, estar mais pronto a obedecer inquestionavelmente. Tais *personalidades autoritárias* tinham preconceitos contra vários grupos minoritários e também possuíam certos sentimentos acerca da autoridade, incluindo submissão aos superiores, dureza para com inferiores e uma crença geral na importância do poder e da dominância. Estas atitudes autoritárias eram indicadas por uma tendência para concordar enfaticamente com afirmações das escalas de atitudes como: “A obediência e o respeito pela autoridade são as virtudes mais importantes que as crianças deveriam aprender”, “A maior parte dos nossos problemas sociais seriam resolvidos se conseguíssemos vermos livres, de qualquer maneira, das pessoas imorais, desonestas e espíritos fracos” e “As pessoas podem ser divididas em duas classes distintas: as fracas e as fortes” (Adorno, e col. 1950).

De acordo com os investigadores, esta constelação de atitudes era a expressão de um padrão de personalidade subjacente, formado na infância. Eles descobriram que as pessoas que tinham resultados elevados em preconceito das minorias e autoritarismo descreviam as suas infâncias como dominadas por um pai severo e asperamente punitivo, que insistia na obediência absoluta. De acordo com os investigadores, as crianças educadas desta maneira desenvolviam aquilo a que os psicanalistas chamam uma “formação reactiva”; iam para o extremo oposto e adoptavam a obediência e a submissão à autoridade como valores a exaltar (ver capítulo 17, pp. 902-903). Mas a hostilidade delas não estava inteiramente submergida; encontrava novas passagens e era dirigida para alvos mais seguros, como os grupos minoritários. Como resultado, elas viam o mundo exterior como povoado por uma horda de inimigos perigosos que tinham que ser esmagados, antes que fossem eles próprio esmagados por estes “inimigos” - negros, hispânicos, orientais, judeus, estrangeiros, bolcheviques e por aí diante.

Os estudos iniciais sobre a personalidade autoritária têm sido alvo de uma crítica considerável (para uma revisão ver Snyder e Ickes, 1985). Alguns críticos centraram-se no facto de a amostra, que serviu de base às suas conclusões, ser limitada a californianos brancos de classe média, outros no facto de que a informação acerca das infâncias dos sujeitos era principalmente baseada nas recordações dos próprios sujeitos, etc. Mas apesar das hipóteses originais dos investigadores poderem ter sido exageradas, os seus estudos focaram efectivamente um importante conjunto de relações entre atitudes políticas e sociais (Brown, 1965). O preconceito minoritário provavelmente tende mesmo a estar associado com sentimentos autoritários, e as pessoas com esses sentimentos apresentam um certo número das características políticas facilmente antecipáveis; tendem a ser mais obedientes à autoridade, votam a favor de candidatos conservadores e defensores da lei e da ordem, e aceitam as atitudes

daqueles que estão no poder (Elms e Milgram, 1966; Izzett, 1971; Poley, 1974). Adicionalmente, existe alguma evidência de que estas atitudes são muitas vezes acompanhadas por certas maneiras de recordar e idealizar os nossos pais e pela crença no valor da disciplina severa na educação. Mas se esta constelação de atitudes é causada por experiências e emoções da infância é ainda debatível. Existem indicações de que o autoritarismo é mais pronunciado nas pessoas de baixa educação e inteligência inferior (Christie, 1954). Como afirma um autor, "o autoritarismo pode ser o ponto de vista dos incultos das sociedades industrializadas ocidentais" (Brown, 1965, p. 523).

#### A OBEDIÊNCIA E A SITUAÇÃO

Pode a hipótese da pessoa-como-elemento-central explicar as atrocidades dos tempos recentes? As mentes dos que obedeceram à ordem para massacrarem incontáveis inocentes eram doentes ou personalidades anormais completamente diferentes dos restantes de nós? Alguns deles provavelmente eram (Dicks, 1972). Mas o facto assustador é que muitos destes homens parecem ter sido moldados a partir de um molde mais comum; o que é horrendo neles é o que fizeram e não quem eram. Num relato bem conhecido do julgamento de Adolf Eichmann, o homem que supervisionou o envio de seis milhões de judeus para as câmaras de gás nazis, uma autora comenta esta grotesca "banalidade do mal": "o problema com Eichmann era precisamente que tantos fossem como ele e que esses muitos não eram nem pervertidos nem sádicos, o que eles eram, e ainda são, eram terrível e assustadoramente normais" (Arendt, 1965, p. 276).

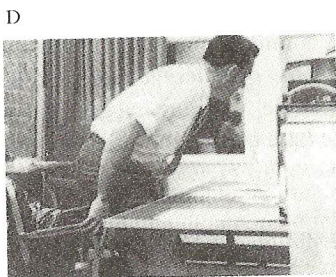
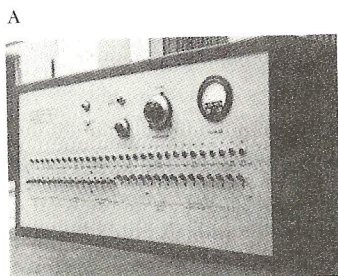
Parece que a obediência a ordens desumanas é em parte função da situação total na qual a própria pessoa se encontra. Em certos sistemas sociais - a Alemanha de Hitler, a Rússia de Estaline, o Camboja de Pot - as condições para a condescendência ou a aceitação tácita são tão poderosas que um observador exterior pode mesmo parar para se interrogar se não sucumbiria, ele próprio, a essas pressões.

*Os estudos de Milgram.* A importância dos factores situacionais na produção de obediência é trazida à luz pelos resultados de uma das experiências mais conhecidas da psicologia social moderna, num estudo conduzido por Stanley Milgram (1963). Os sujeitos de Milgram foram retirados de um amplo espectro de níveis económicos e educacionais; foram recrutados através de um anúncio num jornal local que oferecia 4.5 dólares por hora às pessoas que desejassem participar num estudo de memória. Os sujeitos de Milgram chegavam ao laboratório onde um experimentador de bata branca lhes dizia que o estudo de que iriam tomar parte se referia ao efeito da punição na aprendizagem humana.

Os sujeitos foram testados aos pares e tiravam à sorte para determinar quem seria o "professor" e quem seria o "aluno". A tarefa do



O comandante de um campo de concentração na Alemanha, alguns dos seus prisioneiros foram queimados ou mortos a pedido do exército americano durante os dias da Segunda Guerra Mundial. A maior parte dos Nazis ocuparam tais posições insistiram em "apenas cumpriram ordens". (Fonte: United Press)



aluno era aprender uma lista de pares associados. A tarefa do professor era apresentar os estímulos, registar as respostas do aluno e - o mais importante - administrar uma punição sempre que o aluno respondia incorrectamente. O aluno era conduzido para um cubículo onde o experimentador o amarrava para "impedir movimentos excessivos", e aplicava os eléctrodos de choque ao seu pulso - tudo bem à vista do professor. Depois de o aluno estar seguramente amarrado no seu lugar, o professor era trazido de volta à sala experimental principal e sentado em frente de um imponente gerador de choques eléctricos. O gerador tinha trinta teclas rotuladas com as intensidades do choque, que iam desde 15 a 450 volts, variando de 15 em 15 volts. Debaixo de cada uma das teclas havia também descrições verbais que iam desde "choque leve" a "Perigo: choque forte". Os rótulos debaixo das duas últimas teclas eram ainda mais ameaçadores; estavam isentos de qualquer designação verbal e simplesmente marcados com "XXX" (figura 12.5).

O professor apresentava os itens que tinham que ser memorizados. Ele era instruído para prosseguir para o item seguinte da lista sempre que o aluno respondesse correctamente, mas para administrar um choque sempre que um erro era efectuado. Era-lhe dito para aumentar o nível de punição para cada novo erro, começando com 15 volts e indo por aí acima, gradualmente, por cada erro adicional, até se atingir os 450 volts. Para se ter uma ideia do que o aluno sofria, o aluno primeiro submetia-se a uma amostra de um choque de 45 volts, o terceiro da série de trinta graus de punição, e que procurava uma sacudidela desagradável. Durante a experiência, toda as comunicações entre o professor e o aluno eram conduzidas através de um intercomunicador, já que o aprendiz estava fora de vista, amarrado a uma cadeira, no cubículo experimental.

Escusado será dizer que o gerador de choques eléctricos nunca administrou quaisquer choques (excepto na amostra inicial) e o tirar à sorte foi realizado de modo a que o aluno fosse sempre o comparsa, representado por um actor de modos brandos e meia-idade. O objectivo da experiência era simplesmente determinar até onde os sujeitos iriam na obediência às instruções do experimentador. Como o aluno cometia um número considerável de erros, o nível de choque da punição prescrita ia aumentando. Na altura em que se atingiam os 120 volts, a vítima gritava que os choques se estavam a tornar demasiado dolorosos. Aos 150 volts, pedia para ser retirado da experiência. Aos 180 volts, berrava que já não aguentava mais a dor. Aos 300 volts, gritava que não daria mais respostas e insistia para ser libertado. Nos poucos choques seguintes havia gritos de agonia. Depois dos 330 volts, havia silêncio.

Fig. 12.5 *A experiência da obediência.* (A) O "gerador de choques" utilizado na experiência. (B) O aluno é amarrado à sua cadeira e são-lhe colocados eléctrodos no pulso. (C) O professor recebe uma amostra dos choques. (D) O professor desiste da experiência. (Copyright 1965 por Stanley Milgram. Retirado do filme *Obediência* distribuído pela Penn State Audio-Visual Services).

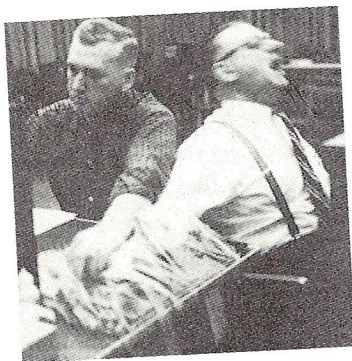
As respostas do aluno eram, é claro, predeterminadas. Mas os verdadeiros sujeitos - os professores - não sabiam isso, portanto tinham que decidir o que fazer. Quando a vítima se queixava das dores ou se recusava a continuar, os sujeitos usualmente viravam-se para o experimentador em busca de instruções. Em resposta, o experimentador dizia aos sujeitos que a experiência tinha que continuar, indicava que ele assumia a total responsabilidade e salientava que "os choques podem ser dolorosos mas não há lesão permanente de tecidos".

Até onde vão os sujeitos na obediência ao experimentador? Os resultados foram espantosos: cerca de 65 por cento dos sujeitos de Milgram continuavam a obedecer ao experimentador até ao amargo final. Esta proporção não era afectada, mesmo quando o aluno mencionava que sofria de uma condição cardíaca precária. Isto não quer dizer que os sujeitos obedientes não tinham escrúpulos morais. Pelo contrário. Muitos deles estavam seriamente perturbados. Mordiam os lábios, torciam as mãos, suavam profusamente - e mesmo assim obedeciam. Resultados semelhantes foram obtidos quando o estudo foi repetido com sujeitos de outros países, a Austrália, a Alemanha e Jordânia (Kilham e Mann, 1974; Mantell e Panzarella, 1976; Shanab e Yahya, 1977).

Existirá um paralelo entre a obediência nestas situações laboratoriais artificiais e a obediência nos pesadelos por demais reais da Alemanha Nazi e do Cambodja? De certa maneira, não há comparação, dadas as enormes disparidades em extensão e grau. Mas Milgram achava que alguns dos processos psicológicos subjacentes podem ser os mesmos em ambos os casos.

*Ser o agente de outra pessoa.* Do ponto de vista de Milgram, um dos factores cruciais é uma história pessoal na qual existe uma pressão contínua de obediência para legitimar a autoridade, primeiro no seio da família, depois na escola e, ainda mais tarde, nos contextos institucionais do mundo adulto. Como resultado, todos nós temos bastante prática na adopção da atitude de agente que desempenhava uma acção que é da iniciativa de uma outra pessoa. A responsabilidade pertence a essa outra pessoa, e não a nós. O bom menino faz o que lhe mandam; o bom empregado pode levantar alguma objecção mas aceitará a decisão final do patrão; ao bom soldado nem sequer é permitido que questione porquê. Todos eles acabam por se sentir meros agentes da vontade dos outros: o martelo que bate no prego e não o carpinteiro que o segura.

Este sentimento de se ser apenas um instrumento com pouca ou sem nenhuma responsabilidade pode ainda ser levado mais longe. Um meio de o fazer é aumentando a *distância psicológica* entre as nossas próprias acções e o seu resultado final. Este fenómeno foi observado no laboratório de Milgram. Numa variação das suas experiências, foram utilizados dois professores. Um era um comparsa que era responsável pela administração dos choques; o outro era o verdadeiro sujeito da experiência ao qual foi pedido para executar algumas



*Sujeito obediente pressionando a mão do aluno sobre o eléctrodo de choques. (Copyright 1965 de Stanley Milgram. Retirado do filme "Obediência", distribuído pela New York University Film Library).*

tarefas auxiliares, tais como ler o estímulo a um microfone e registar as respostas do aprendiz. Este novo papel do sujeito tornava-o indispensável para determinar o modo como iria decorrer o procedimento experimental. Se ele parasse, a vítima não receberia mais choques. Mas, mesmo assim, poder-se-ia esperar que o sujeito se sentisse ainda mais afastado do resultado final do procedimento, como um empregado inferior numa máquina burocrática. Ao fim e ao cabo ele não administrava nenhum choque. Sob estas condições, acima de 90 por cento dos sujeitos foram até ao fim (Milgram, 1963, 1965; ver também Kilham & Mann, 1974).

Se a obediência é aumentada por se diminuir a sensação de responsabilidade pessoal, será o contrário igualmente verdadeiro? Para responder a esta questão, Milgram diminuiu a distância psicológica entre o que o sujeito fazia e o seu efeito na vítima. Em vez de estar fora de vista num cubículo experimental, a vítima estava sentada ao lado do sujeito que tinha que administrar os choques de uma maneira brutalmente directa. Ele tinha que pressionar a mão da vítima sobre um eléctrodo, segurando-a à força se necessário. (A sua própria mão estava encerrada numa luva isoladora para o proteger dos choques; ver Fig. 12.6). Nestas circunstâncias a condescendência diminuiu consideravelmente; analogamente é mais fácil lançar bombas num inimigo que não está à vista do que espetar uma faca no seu corpo, quando ele nos olha nos olhos. Mas mesmo assim, 30 por cento dos sujeitos reagiam com obediência perfeita. (Para uma discussão mais avançada deste e de outros assuntos relacionados, ver Miller, 1986).

*Reinterpretações cognitivas.* Para além de tomar o seu papel como o de um mero instrumento, a pessoa obediente desenvolve um conjunto elaborado de meios cognitivos para reinterpretar a situação da qual foi parte integrante. Uma das abordagens mais comuns é a de usar palas psíquicas e tentar suprimir a consciência de que a vítima é um ser vivo e igual em sofrimento. Segundo um dos sujeitos de Milgram, "Começa-se realmente a esquecer que ali há uma pessoa, apesar de podermos ouvi-la. Durante um certo tempo, apenas me concentrei em premir as teclas e em ler as palavras" (Milgram, 1974, p. 389). Esta *desumanização* da vítima é a contrapartida da auto-imagem da pessoa obediente como agente da vontade de outrem, alguém que "tem um trabalho a fazer" e que o faz quer goste quer não. A pessoa obediente vê-se a si mesma como um instrumento; de igual modo, vê a vítima como um objecto. Aos seus olhos, ambos se tornaram desumanizados (Bernard, Ottenberg e Redl, 1965).

A desumanização do oponente é um tema comum na guerra e em atrocidades em massa. As vítimas raramente são descritas como pessoas, mas tão-só como corpos, objectos, números. O processo de desumanização é abordado por eufemismos e gíria burocrática. Os nazis usavam termos como "solução final" (o assassinio em massa de seis milhões de pessoas) e "tratamento especial" (morte na câmara de gás); a era nuclear contribuiu com "problema de poeira radioactiva" e "ataque antecipatório"; a guerra do Vietname trouxe-nos "zona



de fogo livre” e “contagem de corpos”; e a guerra da Bósnia Erzgorvina trouxe-nos a “limpeza étnica” – tudo frases oficiais secas que são admiravelmente adequadas para manter todos os pensamentos sobre o sangue e o sofrimento do homem a distância razoavelmente segura.

Com a desumanização da vítima, os remorsos morais passam para segundo plano. Mas para todos, com excepção dos mais embrutecidos, estes remorsos não podem ser banidos para sempre. Para justificar a obediência contínua, tais sentimentos de náusea podem ser suprimidos pela referência a uma ideologia moral dominante. No estudo de Milgram, os sujeitos convenciam-se de que tinham de servir a ciência a despeito das súplicas da vítima; na Alemanha nazi, o objectivo era o de limpar a humanidade livrando-a dos “parasitas” ciganos e judeus. Num modo semelhante de autojustificação, a culpa é projectada nas vítimas; são consideradas sub-humanas, sujas, más e só têm que se culpar a si próprias.

*A progressão desastrosa.* A reorientação cognitiva, mediante a qual uma pessoa deixa de se sentir responsável pelos seus próprios actos, não se alcança num momento. Em geral, a inculcação é feita gradualmente. O acto inicial de obediência é relativamente inócuo e não choca muito com a perspectiva moral da pessoa. A escalada é de tal modo gradual que cada passo mal se diferencia do anterior. Este era evidentemente o padrão no estudo de Milgram, que criou uma progressão desastrosa segundo a qual os sujeitos se aprofundavam sem se dar conta. Um programa semelhante de escalada progressiva foi usado na instrução dos guardas de campos de concentração. O mesmo acontece no treino militar de soldados, em qualquer parte. Os recrutas são submetidos a um “treino básico” para adquirirem várias competências militares e, muito mais importante, para adquirirem o hábito da obediência imediata. Raramente se exige a recrutas não preparados que apontem as armas a outra pessoa e disparem. Não é só por não o saberem fazer; a maioria deles não o *faria*.

*Os estudos de Milgram, a pessoa e a situação.* Os psicólogos sociais modernos interpretam geralmente os resultados de Milgram como uma forte indicação de que a situação em que as pessoas se encontram é um potente determinante do que farão e que pode ser mais importante do que o tipo de pessoas que elas são. Qualquer pessoa sabe que isto se aplica em muitas situações comuns da vida do dia a dia; toda e qualquer pessoa pára na luz vermelha do semáforo, a despeito de qualquer particularidade das sua personalidade. Mas que uma situação como a de Milgram levaria dois terços dos sujeitos a provocar sofrimentos graves a outra pessoa constituiu uma surpresa deprimente. Antes da publicação dos resultados de Milgram, ele descreveu esse estudo a diversos grupos de juizes, inclusive a um grupo de quarenta psiquiatras. Todos previram que ele encontraria bastante desobediência. Do seu ponto de vista, só uma franja patológica de no máximo 2 por cento dos sujeitos iria até à maior intensidade do choque. Mas estas predições ficaram muito aquém da realidade. Com efeito, tais predições constituem uma instância do erro atribucional

fundamental - a crença de que aquilo que as pessoas fazem é causado mais pelo que elas são do que pela situação em que se encontram (Ver Capítulo 11, pp. 581-85).

Claramente os resultados de Milgram sublinham o papel da situação na determinação do que as pessoas fazem. Constituem um argumento contra versões extremas de abordagens centradas na pessoa tais como as dos investigadores que estudaram o autoritarismo (ver página 635-37). Mas tal não nos deve cegar para o facto de que factores pessoais também têm importância. O facto de que dois terços dos sujeitos de Milgram obedeceram até às últimas consequências é tão surpreendente como perturbador. Mas não é menos verdade que o outro terço de sujeitos não obedeceu.

### Teoria do Impacto Social

A discussão anterior abordou diferentes formas de influência social, incluindo a facilitação e inibição sociais, o conformismo e a obediência. De acordo com a *teoria do impacto social*, de Bibb Latané, todas estas formas de influência social podem ser compreendidas se se pensar o indivíduo como estando exposto a um campo de forças sociais que convergem sobre ele de forma semelhante à que um conjunto de lâmpadas convergem na iluminação de uma dada superfície. A quantidade de luz que será emitida depende do número de lâmpadas, da potência de cada uma delas e da proximidade a que cada uma delas se encontra dessa superfície. De acordo com Latané, o impacto das forças sociais que convergem no indivíduo funciona de forma equivalente. O impacto total dependerá do número de pessoas que afectam o indivíduo alvo, de quão poderosa (em idade, status, ou poder), cada uma dessas pessoas é, e de quão próximas se encontram no espaço ou no tempo (ver Fig. 12.7).

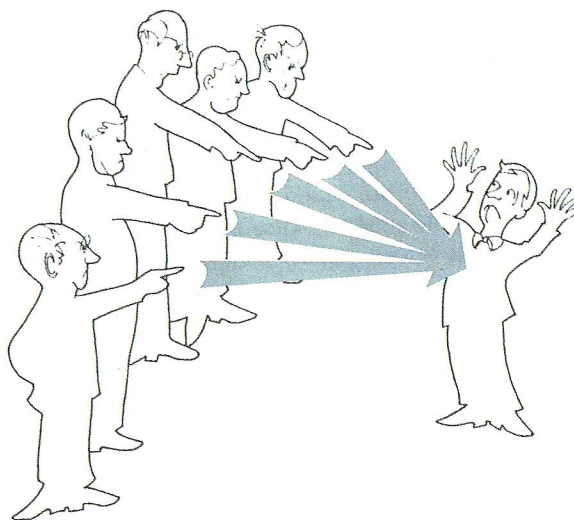


Fig. 12.7 *Convergência das forças sociais.* (Livremente adaptado de Latané, 1961).

social. No jogo da  
parece puxar  
mas a força  
grupo tende a ser  
exercida por  
vezes o  
(Fotografia  
1985/Woodfin



Trabalhos sobre o medo do palco fornecem dados relevantes sobre o papel da potência dos emissores. Os actores sentem-se mais ansiosos se anteciparem que o seu desempenho vai ser observado por audiências de estatuto elevado do que se supuserem que a sua audiência é constituída por pessoas de baixo estatuto (Latané e Harkins, 1976). Existem também dados relevantes acerca do papel da proximidade: representar para uma audiência ao vivo produz mais medo do palco do que representar para uma audiência que observa o desempenho do actor noutra sala através do monitor de vídeo (Borden, 1980). Os dados relevantes sobre o efeito do número são ainda mais convincentes na medida em que virtualmente, em todas as situações de muitos-para-um, a influência dos "muitos" exercida sobre o "um" aumenta à medida que o número dos muitos aumenta. Quanto maior for a maioria unânime, maior o conformismo; quanto maior a audiência, maior o medo do palco; quanto mais numerosa for a multidão levantando os olhos para o céu maior o número de outras pessoas que levantará também os olhos. Cada indivíduo adicional faz aumentar o impacto social, embora proporcionalmente o seu impacto se vá tornando cada vez menor. Adicionar um indivíduo a um grupo de dois produzirá um impacto maior em impacto social do que adicioná-lo a um grupo de oito.

Até agora apenas considerámos os casos em que a influência social exercida por várias fontes diferentes converge num único indivíduo alvo. Em tais casos, o impacto aumenta em função do seu número (embora, decerto, o aumento de impacto vá decrescendo de velocidade). O que acontece quando a influência é dispersa sobre mais do que um alvo? De acordo com Latané tal dispersão irá difundir o impacto que será agora dividido por todos os alvos: quanto maior o número dos alvos, menor o impacto social a que cada um será sujeito (ver Fig. 12.8; adaptado de Latané, 1981). Encontramos outros dados relevantes num estudo de medo do palco realizado com participantes de um espectáculo tipo "Chuva de Estrelas" feito com estu-

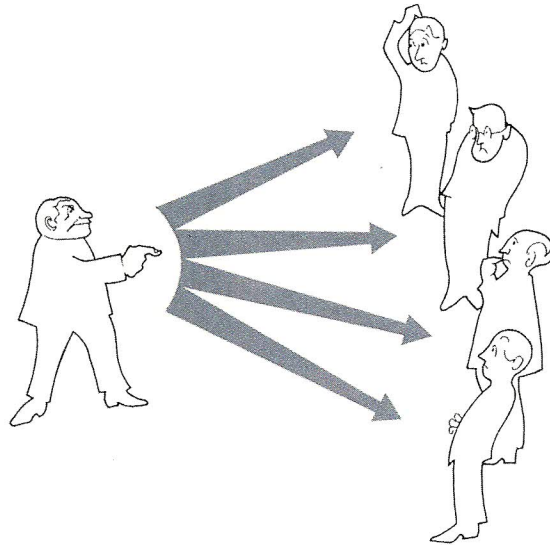


Fig. 12.8 *Difusão do impacto social*.  
(Livremente adaptado de Latané,  
1981).

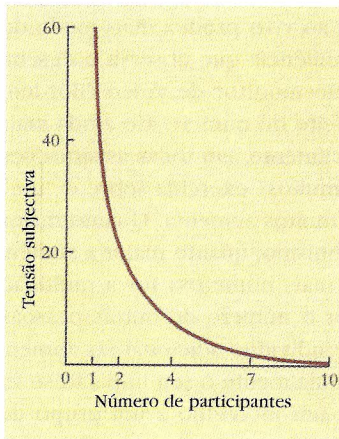


Fig. 12.9 *Difusão do impacto social e ansiedade de desempenho*. As avaliações de nervosismo feitas imediatamente antes da realização do espectáculo tipo “Chuva de Estrelas”, obtidas a partir de pessoas que iriam actuar sozinhas ou em grupos de dois, quatro, sete ou dez pessoas. (A partir de Jackson e Latané, 1981).

dantes universitários. O número de participantes de cada prova do espectáculo variava de um a dez. O medo do palco destes participantes dependia do número de coparticipantes: quanto maior o número menor o medo do palco que cada participante sentia (Jackson e Latané, 1981; ver Fig. 12.9).

Uma dispersão semelhante do impacto social é relevante para o efeito do espectador que foi discutido noutra contexto, (ver páginas 615-17). A probabilidade de que uma pessoa fornecesse ajuda numa emergência decrescia à medida que o número de espectadores aumentava. Aqui a difusão do impacto social é parcialmente produzida pela difusão da responsabilidade, na medida em que a obrigação de ajudar é dispersa por muitos dos observadores e cada um deles pode perguntar “Porquê eu? Por que não os outros?”

O exemplo final da difusão do impacto social advém de um fenómeno chamado *ociosidade social*<sup>5</sup>. Este descreve o facto de que, quando um indivíduo trabalha em grupo, numa tarefa comum, todos fazendo o mesmo, cada um se esforça bastante menos do que se estivesse a trabalhar sozinho. Um exemplo é o do jogo da corda. Num estudo, um homem sozinho exerceu a força média de 62,97 kilogramas, enquanto os grupos de oito pessoas que puxavam ao mesmo tempo só atingiam em média a força de 247,34 kilogramas, o que é menos do que quatro vezes a força que o indivíduo isolado exerce. Noutro estudo, foi pedido a estudantes que aplaudissem com a maior força possível; algumas vezes sozinhos, outras vezes em grupos de dois, quatro ou seis. Também aqui os resultados evidenciaram oportunismo social: cada pessoa aplaudiu tanto menos vigorosamente

<sup>5</sup> No original “social loafing”.

quanto maior o número dos que o acompanhavam (Latané, Williams e Haskins, 1979). Muitas vezes se diz que "A união faz a força". Talvez... O problema é que provavelmente, muitas vezes, a união não se esforça tanto quanto seria desejável.

### LIDERANÇA: INTERACÇÕES DE UM PARA MUITOS

A secção anterior abordou interacções de muitos-para-um, como por exemplo aquela em que um grupo exerce influência sobre um indivíduo e produz conformismo e aquiescência. Iremos agora olhar para a outra face da moeda, o efeito de um em muitos, em que um indivíduo exerce a sua influência sobre um certo número - por vezes um número elevado - de outros. O exemplo mais importante destas interacções de um-para-muitos é a **liderança**.

A liderança ocorre numa multiplicidade de contextos sociais, tais como a política, o exército, os negócios, os meios académicos, as equipas desportivas, os clubes sociais e até a família. As formas como esta liderança pode ser exercida variam ainda mais amplamente (Hollander, 1985; Bass, 1990). Uma diferença consiste no tamanho do grupo liderado, que pode ser tão imenso como a República Popular da China ou tão pequeno quanto um grupo de rapazes. Outra diferença diz respeito à autoridade do líder: é o líder autoridade última (como Estaline) ou tem o líder de prestar contas a alguém mais acima da cadeia de comando (como um coronel que presta contas a um general)? Uma outra diferença é a forma como ele tenta influenciar os subordinados, ou directamente ou através da influência de um grupo especial de subordinados leais. Considerando tantas diferenças, haverá alguma coisa que possa ser dita sobre a liderança no geral?

### A pessoa formidável ou as forças sociais

De acordo com algumas perspectivas, a história é essencialmente criada por indivíduos excepcionais que para o melhor ou para o pior determinam o curso dos acontecimentos humanos. No século dezanove, os proponentes desta teoria da pessoa formidável citavam frequentemente o caso de Napoleão Bonaparte. De acordo com alguns autores contemporâneos como Thomas Carlyle, Napoleão era um génio político cuja mente brilhante e vontade indomável esmagou toda a oposição durante duas décadas (Carlyle, 1841). Mas de acordo com outras perspectivas o sucesso ou malogro dos indivíduos é determinado pelas situações em que estes se encontram. Assim, para o grande novelista russo Leon Tolstoy, o sucesso inicial de Napoleão foi causado pelas circunstâncias: a inépcia dos generais que se lhe opunham, o zelo dos soldados franceses, a grandeza dos exércitos sob seu comando. E quando finalmente fracassou, não foi pelo seu génio

A



*Liderança-pessoa ou situação.*

(A) Alguns historiadores centram-se na personalidade do líder individual. Para eles, Napoleão era um génio político e militar que moldou a história (B); outros vêem o líder no contexto da situação total em que ele se encontra; para eles, em vez da história ter sido moldada por Napoleão, este foi moldado pela história. ("Napoleão no campo de batalha de Eylau", Fevereiro 9, 1807, 1808, por Jean-Antoine Gros, Louvre Paris).

B



o ter abandonado, mas devido à severidade do inverno russo, à dimensão das linhas de abastecimento e por aí adiante (Tolstoy, 1868). A mesma controvérsia emergiu na discussão de muitos outros acontecimentos históricos. Teria havido uma Revolução Bolchevista, se Vladimir Lenin tivesse sido exilado da Rússia? Ter-se-iam os ingleses rendido a Hitler, se Churchill tivesse morrido antes de 1940? Os dois pólos dos argumentos têm surgido constantemente: por um lado o génio do líder parece prevalecer, por outro a situação histórica – por vezes descrita como “o espírito e as exigências dos tempos”, outras vezes como “as exigências da Economia” – parece controlar o destino (Hook, 1955; Jennings, 1960; Burns, 1978).

A um nível mais mundano, este debate entre historiadores tem a sua contrapartida numa questão que considerámos na discussão da atribuição (ver Capítulo 11, pp. 580-87): atribuímos nós (ou devemos atribuir) as acções de uma pessoa às suas qualidades disposicionais ou à situação? É certo que os comportamentos considerados nos laboratórios dos psicólogos sociais não possuem as qualidades memoráveis dos comportamentos realizados pelos líderes históricos; responder a uma pergunta de conhecimentos gerais (ver página 582) é dificilmente comparável com combater na batalha de Waterloo. Mas as questões subjacentes são bastante semelhantes. Atribuímos nós o mau desempenho dos sujeitos a algo dentro deles (aquele não é tão esperto e sabe menos) ou a algo da situação (aquele não é o que escolhe as perguntas)? Igualmente para as questões de história: atribuiremos a derrota de Napoleão a algo dentro dele (o seu génio acabou por o abandonar) ou a algo situacional (exércitos combinados da Inglaterra e da Rússia e de outros inimigos eram demasiado poderosos)?

Posto de outro modo, a questão é a de saber se todos – ou a maioria – dos líderes bem sucedidos têm em comum alguma característica

pessoal. A teoria da pessoa formidável preveria isso mesmo, que Napoleão teria, com toda a probabilidade, sido um grande líder mesmo se nunca tivesse sido militar. Que provas podem os psicólogos sociais apresentar?

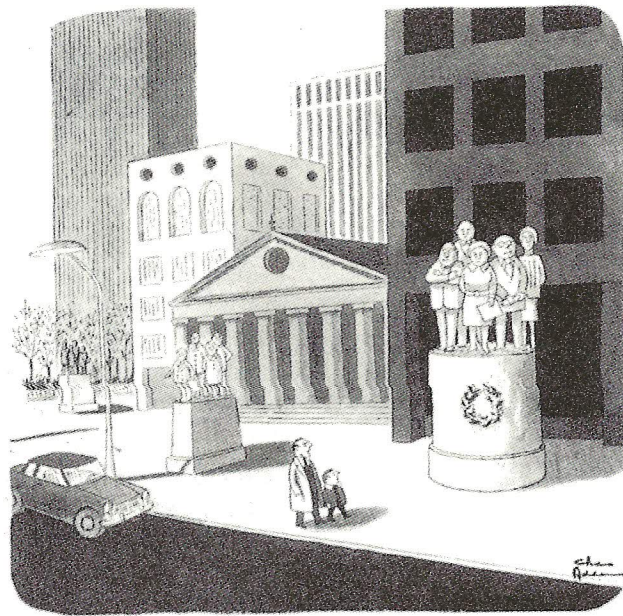
### Liderança no Laboratório

Para determinar se de facto existem tais qualidades de liderança os psicólogos sociais têm tentado relacionar diversas características pessoais de membros de um grupo com o grau em que são percebidos como líderes e o seu grau de eficiência nesse papel. A percepção de liderança e o desempenho têm sido aferidos de muitas formas, incluindo avaliações dos subordinados, colegas e supervisores. Também têm sido aferidos em estudos de laboratório, nos quais pequenos grupos de quatro a seis pessoas têm de resolver alguma tarefa através da discussão do grupo. Assim diz-se aos sujeitos que são uns exploradores perdidos a duzentas milhas da sua base. Para regressarem terão de deixar para trás algum do seu equipamento: tenda, ferramentas, etc. Cada membro diz aos outros que peça eliminaria primeiro, que peça eliminaria em segundo lugar e assim sucessivamente. Posteriormente, o grupo chega a *uma lista consensual*. Para avaliar a *percepção* da liderança, cada membro é *avaliado* pelos outros em relação ao grau em que *influenciou o grupo*. Para avaliar o *desempenho* de liderança, a lista inicial de cada membro é comparada com a lista consensual do grupo; a semelhança entre a lista inicial de cada membro e a lista consensual é tomada como medida de eficiência de liderança (Cammalleri e col. 1973; Bottger, 1984).

O passo seguinte é o de ver se a percepção de liderança e o desempenho liderança estão relacionados com alguma outra característica pessoal dos indivíduos. O veredicto até à data parece ser o de que existe na realidade uma tal relação, embora não seja tão todo-poderosa como a teoria da pessoa formidável nos levaria a crer. Assim, as pessoas que são percebidas como líderes tendem a ser mais inteligentes, mais expansivas e mais dominadoras do que aquelas que o não são (por exemplo, Lord, de Vader e Alliger, 1986; Kenny e Zaccaro, 1983). Mas no todo o papel da situação parece ser pelo menos tão importante como as características pessoais do líder (Bass, 1981; Hollander, 1985).

Quais são as características da situação que fazem um líder eficiente? Situações relativamente favoráveis são aquelas em que o líder tem uma autoridade considerável, a tarefa a ser realizada é bem definida e os membros do grupo dão-se bem uns com outros e com o próprio líder. Na medida em que qualquer destas condições é invertida a situação é desfavorável. Parece que, *quer* as características pessoais dos potenciais líderes, *quer* as situações que estes enfrentam determinam a eficiência da sua liderança.

“Não existem grandes homens, meu rapaz - somente existem grandes comissões”. (Desenho de Chas. Addams; 1975 de New Yorker Magazin Inc.).



Mas existe uma complicação: a pessoa que se torna um líder eficiente de um grupo não se tornará necessariamente o líder eficiente de outro grupo. Isto é especialmente verdade, quando os dois grupos têm missões diferentes. Reflectindo sobre o assunto, isto é muito próximo do que deveríamos esperar que acontecesse. As qualidades de liderança numa reunião de direcção de uma empresa são certamente muito diferentes das necessárias à liderança num laboratório de investigação. E ambas diferem das que são necessárias para se ser líder de um grupo de rapazes. (Para uma proposta mais detalhada da adequação apropriada entre líderes e situações, ver Fiedler, 1978).

Como é que tudo isto se relaciona com a questão levantada pelos historiadores especulativos? Teria o movimento Nazi subido ao poder na Alemanha sem Adolf Hitler? Teria a Inglaterra continuado a lutar sem a eloquência de Churchill? Os psicólogos sociais não podem obviamente responder a questões candentes deste tipo. Tentá-lo seria uma presunção. Por certo as questões deste tipo requerem o esforço combinado de todas as ciências sociais - antropologia, economia, história, ciências políticas, psicologia social, sociologia - e, mesmo assim, pode muito bem não haver uma resposta. Porque a história - como a própria vida - não tem grupos controlo. É uma ciência que só sabe predizer o passado.

### COMPORTAMENTO DA MULTIDÃO: INTERACÇÕES DE MUITOS PARA MUITOS

Neste capítulo considerámos três grandes categorias de interacção social. A primeira categoria envolveu interacções de um para um



entre duas pessoas que poderiam ser parentes desconhecidos, amigos ou amantes. Na segunda categoria as interacções eram de muitos para um, casos de influência social em que o impacto de um certo número de outras pessoas converge sobre um indivíduo para produzir facilitação ou inibição sociais, conformidade ou obediência. Na terceira categoria, abordámos os efeitos de um sobre muitos nos quais uma pessoa influencia ou conduz um grupo de outras pessoas. Ir-nos-emos agora debruçar sobre uma quarta categoria de interacções sociais na qual a relação é de muitos para muitos. Estas são interacções grupais nas quais um certo número de pessoas interage com um certo número de outras pessoas simultaneamente. Um exemplo importante é o **comportamento da multidão**<sup>6</sup>. Não há dúvida de que, em certas circunstâncias, as pessoas em multidão comportam-se diferentemente de como se comportariam sós. Nos motins ou nos casos em que a multidão pretende fazer justiça pelas suas próprias mãos, as pessoas podem tornar-se agressivas a um nível bestial de violência que seria inconcebível se agissem isoladamente. Noutras situações, as multidões chegam a tornar-se freneticamente assustadas. Por exemplo, o pânico pode varrer um auditório de teatro apinhado de gente, quando alguém grita "Fogo!". Contudo outro exemplo é fornecido pelos relatos ocasionais de multidões que se juntam para observar uma pessoa perturbada no parapeito de um arranha-céus e escarrecendo o potencial suicida e desafiando-o a saltar.

Que influência tem a multidão no indivíduo, que o leva a agir de modo tão diferente do seu habitual? Por analogia com a tentativa de explicar a obediência cega, poderemos distinguir entre duas visões contrastantes. Uma centra-se nos factores emocionais e defende que a multidão transforma o indivíduo tão completamente que ele perde a sua individualidade e se torna essencialmente irracional. Outra posição sublinha os aspectos cognitivos. Defende que o comportamento da multidão não é tão racional como parece à primeira vista, mas pode ser explicado - pelo menos parcialmente, em função da avaliação cognitiva que o indivíduo realiza da situação total.

### **A ênfase no irracional: a desindividuação**

O expoente pioneiro do papel dos factores irracionais foi Gustav Le Bon (1841-1931), um autor francês de inclinações políticas conservadoras, cujo desdém pelas massas estava reflectido na sua teoria do comportamento das multidões. De acordo com Le Bon, as pessoas

---

<sup>6</sup> A distinção entre as interacções de muitos para um e de muitos para muitos não é uma distinção com contornos totalmente nítidos. No fundo, muitas das interacções de muitos para muitos são provavelmente compostas de um grande número de interacções de muitos para um, na medida em que cada membro de uma multidão em pânico ou amotinada é influenciado pela força colectiva das outras pessoas.

A



B



*Desindividuação.* (A) Alguns efeitos da desindividuação são inócuos. (Fotografia de 1983, por Michael Sheil/Black Star) (B) Outros representam uma ameaça a uma sociedade humana e democrática. (Fotografia de Troit Free Press, 1988, Pauline Libens/Black Star).

em multidão tornam-se selvagens, estúpidas e irracionais, permitindo a emergência de impulsos primitivos que habitualmente se encontram reprimidos. As suas emoções espalham-se com uma espécie de contaminação e são ampliadas cada vez mais, à medida que o número maior de membros dessa multidão é afectado. Como resultado, o medo transforma-se em pânico e a hostilidade em raiva assassina e os membros da multidão tornam-se bárbaros e selvagens - “um grão de areia entre outros grãos de areia que o vento agita à vontade” (Le Bon, 1895).

Alguns psicólogos sociais tentaram traduzir algumas destas ideias em termos modernos. Para eles, a chave do comportamento da multidão é a *desindividuação*, um estado em que um indivíduo num grupo perde a consciência de si próprio, enquanto indivíduo autónomo. Este estado tem maior probabilidade de ocorrer, quando existe um alto nível de activação fisiológica e anonimato. A desindividuação tende a desinibir as acções impulsivas que se encontram habitualmente sob controlo. A natureza dos impulsos que são desinibidos pela situação depende do grupo e da situação. Num carnaval os foliões (mascarados) poderão juntar-se em orgias loucas; numa multidão que se junta para um linchamento os membros do grupo serão capazes de matar e torturar (Festinger, Pepitone e Newcomb, 1952; Zimbardo, 1969; Diener, 1979).

Para estudar experimentalmente a desindividuação, um estudo centrou-se no efeito do anonimato nas crianças que estavam mascaradas a brincar ao Halloween. Algumas vieram sozinhas; outras vieram em grupo. A algumas foi perguntado o nome, pelos donos das casas que elas visitavam; a outras nada foi perguntado. Todas as crianças tiveram oportunidade de roubar dinheiro ou guloseimas quando o adulto deixou a sala sob um qualquer pretexto. O roubo foi muito mais frequente quando as crianças vieram em grupo e permaneceram no anonimato. Assim um aumento em actos imorais pode ter ocorrido porque o anonimato fez com que a criança tomasse menos consciência de si própria, enquanto indivíduo autónomo - isto é, tornou-a desindividualizada - com a resultante desinibição do impulso para cometer pequenos furtos. Mas pode ter havido uma razão mais simples e perfeitamente racional: permanecendo anónima, a criança tinha menos medo de ser apanhada (Diener e colaboradores, 1976).

### Os factores cognitivos e a multidão em pânico

Será o comportamento da multidão tão irracional como a abordagem baseada na desindividuação sugere? Concentrar-nos-emos na situação de pânico. O pânico prova que as pessoas em grupo agem por vezes de um modo que acarreta consequências desastrosas que ninguém previra ou desejara. Isto mostra que o comportamento das multidões pode ser profundamente desadaptado - mas provará que cada membro da multidão agiu irracionalmente? Vários psicólogos sociais

consideram que não (Brown, 1965). Salientam que, em certas situações, como incêndios em auditórios superlotados, a solução ótima para os participantes (isto é, a fuga para todos) só é possível se houver confiança unânime num comportamento de cooperação (isto é, sem correrem para as saídas). Se não existir esta confiança, cada indivíduo fará o melhor que puder, dados os motivos e as expectativas do que os outros farão. Correrá para a saída, pois está certo de que toda a gente fará o mesmo, esperando que, se correr rapidamente, lá chegará primeiro. O pior é que todos os outros fazem o mesmo raciocínio, chegam mais ou menos ao mesmo tempo, obstruem a saída e morrem.

De acordo com esta interpretação cognitiva, o medo intenso, enquanto tal, não produz pânico na multidão, ao contrário da asserção de Le Bon. O que interessa são os pensamentos das pessoas acerca dos caminhos de fuga. Se pensam que esses caminhos (as saídas do teatro) estão abertos e facilmente acessíveis, não fugirão em debandada. O pânico tão-pouco se desenvolverá, se se pensar que todos os caminhos de fuga estão completamente bloqueados, como no desmonoramento de uma mina ou na explosão de um submarino. Tais desastres podem levar ao terror ou ao colapso apático; mas não se registará o caos que caracteriza uma multidão em pânico. Para que o pânico ocorra, as saídas do perigo têm de ser vistas como limitadas ou fechadas. Neste caso, cada indivíduo pode muito bem pensar que só escapará se se despachar primeiro que os outros. Se todos pensarem deste modo, o pânico pode ocorrer (Smelser, 1963).

#### O DILEMA DO PRISIONEIRO

Roger Brown considera que algumas facetas do pânico da fuga podem ser compreendidas em termos de um problema tirado da teoria matemática dos jogos (Brown, 1965). É o problema geralmente conhecido como o *dilema do prisioneiro* (Luce e Raiffa, 1957). Consideremos o problema hipotético de dois homens presos por suspeita de roubo de um banco. O promotor público precisa de uma confissão para garantir a condenação. Inventava um plano diabólico. Fala com os prisioneiros, separadamente, e oferece a cada um uma escolha simples - confessar ou manter-se calado. Mas diz-lhe que as consequências dependerão não apenas daquilo que ele faça mas também da escolha do parceiro. Se ambos confessarem, ele recomendará uma sentença intermédia de, por exemplo, oito anos de prisão. Se nenhum confessar, não conseguirá julgá-los por roubo mas acusá-los-á de um crime menor, que é a posse ilegal de arma, e ambos apanharão um ano de prisão. Mas suponhamos que um confessa e o outro não? Neste caso, cada um será tratado de maneira muito diferente. Aquele que confessar receberá uma clemência excepcional por ter fornecido provas ao Estado; terá a sentença suspensa e não irá para a prisão. Ao invés, aquele que se mantiver calado sentirá a força total da lei. O promotor público recomendará a pena máxima de vinte anos.



Em Junho de 1985  
durante um  
de futebol em Bruxelas,  
deu origem a uma derrocada de um  
que matou trinta e oito  
e feriu mais de duzentos.  
A fotografia mostra um relance  
resultante. (Fotografia por  
MacGabe, De Observer).

Tabela 12.1 MATRIZ DE GANHOS E PERDAS DO DILEMA DO PRISIONEIRO

		Prisioneiro B:	
		Fica calado	Confessa
Prisioneiro A:	Fica calado	1 ano para A 1 ano para B	20 anos para A B sai em liberdade
	Confessa	A sai em liberdade 20 anos para B	8 anos para A 8 anos para B

Tal como a situação é montada, existem quatro combinações possíveis do que os prisioneiros podem fazer. Ambos podem ficar calados; o prisioneiro A pode confessar mas B não; B pode confessar mas A não; ambos podem confessar. Cada um dos quatro conjuntos de decisões tem uma consequência ou resultado diferente para cada um dos dois prisioneiros. Os quatro conjuntos de decisões e os resultados associados a cada um dão a chamada *matriz de ganhos e perdas*, como se mostra na Tabela 12.1.

Dada esta matriz de ganhos e perdas, que podem fazer os prisioneiros? Se ambos permanecerem calados, a consequência é razoavelmente boa para eles. Mas como pode um ter a certeza de que o parceiro não o trai? Se A mantém silêncio, B conta tudo, B fica ainda melhor do que ficaria se ambos se mantivessem calados; livra-se totalmente da prisão, ao passo que o pobre A silencioso apanha 20 anos. Poderá A correr o risco de pensar que B não confessará? Inversamente, poderá B correr este risco em relação a A? O melhor palpite é o de que *ambos* confessarão. O promotor público conseguirá a sua condenação, e ambos os homens apanharão 8 anos.

Em certo sentido, o comportamento do prisioneiro é inadaptado pois o resultado está longe de ser óptimo para cada um. Isso, todavia, não significa que qualquer deles se tenha comportado irracionalmente. Muito pelo contrário. Paradoxalmente, cada um escolheu o curso de acção mais racional, se considerarmos que nenhum poderia ter a certeza de como iria decidir o seu parceiro. Cada indivíduo agiu tão racionalmente quanto possível; o irónico desfecho foi o resultado insatisfatório para cada um deles. No melhor dos mundos, teriam podido confiar um no outro, ter-se-iam mantido em silêncio e ficado na prisão por um período de tempo muito mais curto. (Mas no melhor dos mundos possíveis eles nunca teriam roubado o banco).

#### O DILEMA DO PRISIONEIRO E O PÂNICO

A lógica subjacente ao dilema do prisioneiro aplica-se a várias interacções sociais cuja matriz de ganhos e perdas é formalmente análoga. Brown demonstrou como isso se relaciona com o pânico.

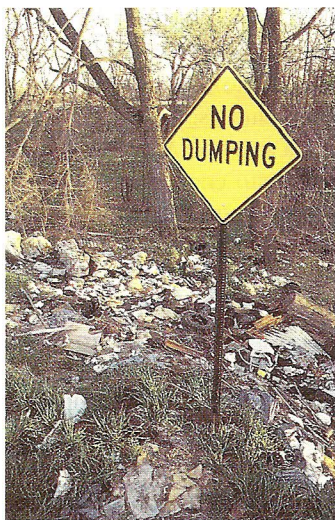
Neste caso, há mais de dois participantes, mas os ingredientes essenciais são os mesmos. Cada indivíduo no auditório em chamadas tem duas opções – pode esperar a sua vez para chegar à saída ou passar à frente. Quais são os resultados prováveis? Tal como no caso dos prisioneiros, dependem, em parte, do que os outros, no auditório (especialmente os que estão perto) façam. Se o indivíduo se precipitar para a saída e todos os outros fizerem o mesmo, todos sofrerão provavelmente ferimentos graves e correrão algum risco de morte. Se esperar a sua vez e os outros honradamente fizerem o mesmo, o resultado será melhor; provavelmente todos escaparão, apesar de poderem sofrer alguns ferimentos menores. O melhor resultado para o indivíduo é produzido se ele se colocar pela força à frente dos outros enquanto os outros evacuam ordeira e vagarosamente o anfiteatro. Neste caso, ele escapará com certeza sem uma beliscadura, mas as possibilidades de os outros escaparem diminuirão. Suponhamos que a situação se inverte, de maneira que o indivíduo espere pela sua vez enquanto toda a gente junto de si corre para a frente? Agora, os outros podem muito bem sair sem um único ferimento enquanto ele poderá mesmo morrer. Este conjunto de decisões e os resultados a ele associados representam precisamente outra versão do dilema do prisioneiro, que se mostra na matriz de ganhos e perdas da Tabela 12.2.

Dada a matriz de ganhos e perdas da Tabela 12.2, a maioria das pessoas optará, com certeza, por passar à frente e não por esperar a sua vez. Tal como no caso dos dois prisioneiros, esta solução é, *grosso modo*, desadaptativa, mas do ponto de vista de cada indivíduo separado é, infelizmente, bastante racional. Estamos outra vez face à ironia peculiar do dilema do prisioneiro. Como Brown faz notar, “Esta ironia do comportamento de fuga... é sempre comentada por editores de jornais depois de o pânico ocorrer. Bastava que toda a gente se tivesse mantido calma e aguardado a sua vez, nesse caso...” (Brown, 1965, p. 741).

O modelo de pânico de Brown apenas se aplica se certos requisitos forem satisfeitos. Como já vimos, o perigo tem de parecer suficientemente sério e os caminhos de fuga têm de parecer inadequados. Outro factor é o da força de certas inibições sociais. A maioria de nós

Tabela 12.2 MATRIZ DE GANHOS E PERDAS DE UM INDIVÍDUO (I) E OUTROS (O) NUM AUDITÓRIO EM CHAMAS

		<i>Outros (O):</i>	
		<i>Esperam a sua vez</i>	<i>Passam à frente</i>
<i>Indivíduo (I)</i>	Espera a sua vez	Ferimentos menores para I Ferimentos menores para O	Aumento da probabilidade de morte para I O escapa ileso
	Passa à frente	I escapa ileso Aumento da probabilidade de morte para I	Ferimentos graves para I Ferimentos graves para O



*Dilemas sociais.* Um montão de lixo à beira da estrada em Edgerton Kansas. (Fotografia de Dave Gleiter/FPG International).

foi socializada de modo a agir com algum respeito pelos outros; passar à frente dos outros pela força é reprovado socialmente e como tal contribuiria com um valor negativo para as células relevantes da matriz de ganhos e perdas. O peso deste factor depende da situação. Se o fogo ainda não for grande, o embaraço do comportamento descortês (ou de agir como um covarde) pode pesar mais do que o medo de ser o último a fugir. Se assim for, a matriz de ganhos e perdas não será a do dilema do prisioneiro e não haverá qualquer pânico.

#### DILEMAS SOCIAIS

No dilema de prisioneiro clássico, apenas dois criminosos enfrentam a necessidade de uma opção, mas como o cenário do pânico ilustra, o dilema pode ser ampliado de modo a incluir qualquer número de indivíduos, tendo cada um de tomar a decisão de cooperar ou de se furtar à cooperação. Assim o dilema dos prisioneiros e a sua estrutura de ganhos e perdas pode ser aplicado a muitos temas económicos e sociais sérios (Dawes, 1980).

Consideremos os *dilemas sociais* colocados pela poluição industrial. Suponhamos que dez companhias produzem vários brinquedos de plástico e que o processo de fabrico gera gases sulfurados. Dispositivos anti-poluição podem ser instalados para remover o enxofre. Mas tais dispositivos são dispendiosos. O que farão as companhias? Se os dez fabricantes fizerem a mesma escolha, ambientalmente correcta, nenhum dos fabricantes terá uma vantagem no preço do fabrico, e a qualidade do ar e da água permanecerão as mesmas. Se todos tentarem cuidar de si próprios e omitirem os dispositivos anti-poluição nenhum irá obter qualquer vantagem no preço do fabrico mas o meio ambiente degradar-se-á terrivelmente. Se se puder contar que os outros nove fabricantes de brinquedos tomem a opção ambientalmente correcta, um dos produtores poderia negligenciar a disposição dos dispositivos anti-poluição, tirar vantagens competitivas no preço do fabrico e apenas degradar a qualidade do ar e da água ligeiramente. Mas se todos excepto um preferirem ignorar a degradação ambiental, então o produtor de brinquedos de elevados ideais será provavelmente arruinado.

No mundo moderno enfrentamos dilemas sociais em muitas áreas incluindo a poluição industrial, desflorestação e a exaustão das reservas energéticas. Há alguma coisa que possamos fazer para encorajar os indivíduos a tomarem as decisões socialmente benéficas? Como vimos no capítulo 5 (pp. 212-215), nós podemos alterar a matriz de ganhos e perdas para criar um viés. (Isso foi o que em larga medida o nosso promotor público fez ao encorajar os prisioneiros a deitar a lealdade às urtigas). No caso dos dilemas sociais, podemos alterar a matriz de perdas e ganhos aplicando penalizações, como impostos ou multas aos indivíduos ou companhias que poluem, ou podemos potencializar o apelo do comportamento altruísta através da educação. Muitos dos

cientistas sociais que têm estudado os dilemas sociais têm sugerido que o ensino dos benefícios últimos da cooperação e o aumento da nossa confiança em que os outros não nos explorarão serão as formas mais eficazes de modificar os resultados (por exemplo Orbell, van de Kragt e Dawes, 1988; Rapaport, 1988). A questão de saber se tais métodos serão suficientes para salvar a “nave espacial terra” das loucuras dos seus habitantes é contudo uma questão em aberto (Dawes, 1980).

### ALGUNS COMENTÁRIOS FINAIS

Neste capítulo e no anterior, interrogamo-nos sobre o modo como o indivíduo interpreta o mundo social em que vive e como interage com as outras pessoas. Essa interrogação levou a um levantamento de muitos temas, incluindo o modo como nós percebemos os motivos e os actos dos outros, assim como os nossos próprios *motivos e actos, como interagimos com os outros, como nos conformamos e obedecemos e como nos comportamos em multidão.*

#### Temas comuns

Seremos capazes de isolar algumas tendências gerais que perpassam pelas muitas teorias, fenómenos e demonstrações experimentais que examinámos até aqui? Um dos temas que foi frequentemente levantado foi o da *razão versus paixão*<sup>7</sup>. Fizemos repetidamente notar o facto de que o comportamento social é afectado, quer por factores cognitivos quer por factores motivacionais. Na nossa discussão da cognição social, esta questão sobreveio em relação aos enclaves em benefício próprio assim como em relação à teoria da activação fisiológica da experiência emocional. Encontrámo-la novamente quando nos debruçámos sobre a interacção social. Um bom exemplo é o do conformismo, que pode ser produzido por a pessoa pensar que os outros sabem mais do que ela ou porque a pessoa se sente embaraçada em discordar dos outros. Emergiu outra vez relativamente ao comportamento da multidão, que pode ser produzido pela desinibição de vários impulsos ou por factores cognitivos que subjazem ao dilema do prisioneiro. A razão e a paixão são motores interdependentes do comportamento humano, tanto mais interdependentes quanto o comportamento é social.

---

<sup>7</sup> Embora estes itens sejam frequentemente designados como pólos opostos, na verdade não existem dicotomias genuínas em psicologia. Nos nossos juízos não existe uma preponderância exclusiva da razão ou da paixão. O mesmo se aplica à distinção entre o inato e o adquirido: quer o inato quer o adquirido exercem uma influência poderosa.

Outro tema que encontramos repetidamente é o de saber se os acontecimentos são causados pelos indivíduos ou pelas situações em que os indivíduos se encontram. Discutimos esta distinção no contexto da cognição social: em estudos sobre atribuição, a questão é a de saber se uma pessoa realiza uma dada acção em virtude de algo intrínseco (um atributo disposicional) ou em virtude de algo relativo à situação. A mesma surgiu repetidamente quando abordámos a interacção social. As duas hipóteses rivais, no estudo da obediência cega, foram as de que ela emana de um certo padrão de personalidade (por exemplo a personalidade autoritária), ou de que é produzida pela situação (como na demonstração experimental de Milgram). Outro exemplo é a liderança, em que encontramos a mesma polarização sobre a rubrica das teorias da pessoa formidável *versus* forças sociais. Em todos estes casos, observamos uma tendência generalizada para exagerar o papel das características pessoais e para minimizar o papel dos factores situacionais.

Quer a pessoa quer a situação entram evidentemente na equação. Mas não podemos concluir que esta equação é uma simples soma dos dois factores, pois a relação real entre a pessoa e a situação é sempre uma *interacção*. Os traços particulares de um indivíduo podem ser relevantes numa situação e não noutra. A eloquência teimosa e a força de vontade de Winston Churchill tornaram-no o líder incontestado da Grã-Bretanha, durante a Segunda Guerra Mundial. Mas, nos anos que antecederam a guerra, quando muitos bretões almejavam pela paz a qualquer preço, estas qualidades fizeram dele um membro impopular do seu próprio partido.

### A generalidade da psicologia social

A psicologia social contribui claramente para a compreensão do comportamento social. Mas que generalidade poderá ter esta compreensão? Aproximar-nos-á de uma compreensão da natureza humana básica, ou será necessariamente limitada ao nosso próprio tempo e lugar? Alguns autores defendem que as descobertas da psicologia social moderna são limitadas às nossas circunstâncias culturais e sociais e não podem ser generalizadas para além delas. Talvez a consistência, a atribuição de motivações, a percepção de si próprio, a obediência, a difusão da responsabilidade sejam apenas padrões de comportamento específico da nossa sociedade industrializada do século vinte, em particular da sociedade norte-americana moderna. Se assim for, estas conclusões poderão não ser aplicáveis à forma como as pessoas agem e pensam noutros locais e noutros tempos (Gergen, 1973; Jahoda, 1979).

Alguns resultados compatíveis com esta visão foram obtidos por uma série de estudos realizados por Joan Miller, acerca da forma como indivíduos hindus na Índia explicam o comportamento social. Miller pediu a adultos americanos e a adultos indianos que



descrevessem “algo que uma pessoa que você conheça bem tenha feito recentemente e que você tenha considerado como uma coisa que não se deve fazer”, assim como “algo que a pessoa tenha feito com consequências positivas para outrem”. Após os sujeitos terem fornecido tais descrições, foi-lhes pedido que explicassem por que razão a pessoa praticou tais actos. Miller descobriu uma diferença marcante entre os dois grupos. Muitas das razões citadas pelos sujeitos americanos referiam-se a disposições gerais, tais como “ela é insegura” ou “ela é bondosa”. Ao contrário, os sujeitos hindus forneceram muito mais razões centradas no contexto e na situação, como “era manhã cedo”, ou “o homem estava desempregado. Ele não estava numa posição de dar esse dinheiro”. Parece que o chamado erro atributivo fundamental - a tendência para atribuir as acções mais a factores disposicionais do que a factores situacionais - não é tão fundamental na Índia como o é nos Estados Unidos (Miller, 1984; ver também Aharon e Amir, 1988; Fletcher e Ward, 1988).

A crítica da especificidade cultural pode ser uma valiosa correcção à ideia de que uma ciência genuína da psicologia do comportamento social pode ser desenvolvida na ausência de contactos com outras disciplinas sociais como a antropologia, a sociologia, a economia, as ciências políticas e a história. Para compreender a situação social que o indivíduo enfrenta, é necessário referir muitos factores culturais (ou sociológicos ou políticos ou económicos), que transcendem o indivíduo (Pepitone, 1976; Price-Williams, 1985). Voltaremos a este assunto, quando discutirmos o tema da personalidade no qual levaremos em consideração diversos conceitos de si próprio, pois eles afectam vários aspectos da cognição, emoção e comportamento (ver capítulo 17, pp. 937-48).

Existem, contudo, boas razões para pensar que a natureza humana social é muito mais estável do que a crítica da especificidade cultural pretende. Diversos teóricos políticos, como Aristóteles, Hobbes e Maquiavel, ainda são lidos apesar de terem vivido há muitos séculos atrás e em sistemas políticos bem diferentes dos nossos. Eles escreveram acerca de características do comportamento social humano, que ainda hoje seremos capazes de reconhecer. A história fornece-nos muitos outros exemplos de reacções sociais duradouras. Existem registos de pânico nos anfiteatros romanos, quando as colunas caíram, de motins que ocorreram durante acontecimentos desportivos em Bizâncio, e das turbas assassinas da Europa medieval. Os actores e o guarda-roupa diferem mas os enredos permanecem em grande parte os mesmos. Os antigos foram capazes até de usar estratégias de propaganda moderna. Quando a cidade de Pompeia foi destruída por um vulcão no ano setenta e nove d. C., decorria uma eleição municipal. Os arqueólogos modernos encontraram alguns slogans inscritos nas paredes desenterradas. “Vote em Vativos, todos os devassos votam nele” e “Vote em Vativos, todos os homens que batem nas mulheres votam nele”. Apesar de as técnicas da facção anti-Vativos poderem parecer um pouco grosseiras para o



em Pompeia. Inscricões nas paredes das casas de Pompeia e Herculaneum”; por Carlo Bevilacqua, Geografico De Agostini da New York Public

nosso gosto moderno, elas provam que a psicologia das campanhas difamatórias possui uma venerável história (Raven e Rubin, 1976).

Fenómenos como este sugerem que existem algumas propriedades invariantes do comportamento social humano que possuem generalidade genuína.

### SUMÁRIO

1. As interações sociais podem ser classificadas em interações de *um-para-um* (as nossas relações com desconhecidos e com pessoas de quem somos mais íntimos), de *muitos-para-um* (incluindo as várias manifestações de influência social), de *um-para-muitos* (incluindo a liderança) e de *muitos-para-muitos* (incluindo o comportamento da multidão).

2. De acordo com alguns teóricos, todas as interações de um-para-um dependem do *intercâmbio social*. Dados relevantes advêm da operação da *regra da reciprocidade*, que se aplica não só a coisas materiais, como comida e ofertas, mas também a coisas intangíveis como *auto-revelação*.

3. Na investigação do *altruísmo*, os psicólogos sociais descobriram que as pessoas frequentemente não acorrem em socorro das outras numa emergência. Uma razão é a do *efeito do espectador*: quanto maior for o número de pessoas presentes, menos provável será que qualquer delas dê ajuda, em parte por causa da *ignorância pluralista*, em parte por causa da *difusão da responsabilidade*.

4. Os psicólogos sociais estudaram alguns dos factores que atraem as pessoas entre si. Estes incluem a *proximidade física*, a *familiaridade*, a *semelhança* e a *atração física*. Os dados favorecem a *hipótese do emparelhamento*, que prevê uma forte correlação entre a atracção física de dois parceiros. O amor é uma relação particularmente próxima entre dois parceiros. Alguns autores distinguem entre *amor romântico*, no qual as emoções se encontram intensamente focalizadas no parceiro, e *amor companheiro*, que é uma emoção menos turbulenta e mais duradoira.

5. Várias situações de muitos-para-um implicam a *influência social*. Em alguns casos, aquilo que interessa é a mera presença de outros a qual produz *facilitação social* e a inibição social.

6. Outro caso da influência social é o do *conformismo*. Uma justificação para o conformismo é informacional: podemos pensar que o grupo tem conhecimentos que nós não temos. Outra justificação é motivacional. Nós deixamo-nos levar, porque queremos que gostem de nós. Uma minoria dissidente conduz frequentemente a uma redução massiva da força do conformismo e é capaz de produzir mudanças genuínas naquilo que as pessoas pensam e sentem.

7. Outra forma de influência social é a obediência. A obediência cega tem sido algumas vezes atribuída a factores intrínsecos da pessoa, como em estudos da *personalidade autoritária*. Mas os factores situacionais podem ser mais importantes, como é revelado pelos estudos de Milgram sobre a obediência. Seus resultados sugerem que a obediência depende da *distância psicológica* entre as acções de uma pessoa e o seu resultado final. Quando essa distância é aumentada - pela minimização do sentido de responsabilidade, pela *desumanização* e por meio de várias *reinterpretações cognitivas* - a obediência aumenta concomitantemente.

8. De acordo com a teoria do impacto social, vários fenómenos de influência social podem ser compreendidos considerando o indivíduo como um alvo do impacto de várias forças sociais. Em certas situações - como as de efeitos de audiência e conformismo - as forças sociais convergem sob um indivíduo. Noutras, o impacto é difundido sobre vários outros alvos, como no efeito de espectador e no *oportunismo social*.

9. Um exemplo importante de muitas interacções de *um-para-muitos* é a *liderança*. Uma questão crucial em estratégia militar e na Psicologia contemporânea é aquilo que foi designado como a controvérsia *pessoa formidável versus forças sociais*: depende a liderança bem sucedida das qualidades especiais do líder ou da situação? A resposta é a de que existe geralmente uma interacção entre os dois.

10. Em interacções de *muitos-para-muitos*, um certo número de pessoas interage com um certo número de outras simultaneamente. Um exemplo é o comportamento das multidões amotinadas ou em pânico. De acordo com uma explicação o comportamento de tais multidões é essencialmente irracional e baseado na *desindividuação*. De acordo com outra interpretação, esse comportamento não é tão irracional como parece à primeira vista. *O dilema do prisioneiro* mostra-nos que, em certas condições, pode haver irracionalidade colectiva, embora cada um dos participantes se comporte racionalmente enquanto indivíduo.