

Psicologia

NONA EDIÇÃO

David G. Myers

Hope College
Holland, Michigan

Tradução

Daniel Argolo Estill
Heitor M. Corrêa

Revisão Técnica

Angela Donato Oliva

Doutora em Psicologia na área de Psicologia Escolar e do Desenvolvimento Humano pela Universidade de São Paulo (USP).

Professora do Instituto de Psicologia e do Programa de Pós-Graduação em Psicologia Social da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ).

Professora do Instituto de Psicologia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ).

O autor e a editora empenharam-se para citar adequadamente e dar o devido crédito a todos os detentores dos direitos autorais de qualquer material utilizado neste livro, dispondo-se a possíveis acertos caso, inadvertidamente, a identificação de algum deles tenha sido omitida.

Não é responsabilidade da editora nem do autor a ocorrência de eventuais perdas ou danos a pessoas ou bens que tenham origem no uso desta publicação.

Apesar dos melhores esforços do autor, dos tradutores, da editora e dos revisores, é inevitável que surjam erros no texto. Assim, são bem-vindas as comunicações de usuários sobre correções ou sugestões referentes ao conteúdo ou ao nível pedagógico que auxiliem o aprimoramento de edições futuras. Os comentários dos leitores podem ser encaminhados à LTC — Livros Técnicos e Científicos Editora pelo e-mail ltc@grupogen.com.br.

PSYCHOLOGY, NINTH EDITION
First published in the United States by
WORTH PUBLISHERS, New York
Copyright © 2010 by WORTH PUBLISHERS.
All rights reserved.

REG.: 31291-340
CLAS.: 50
PHA.: 0795

Publicado originalmente nos Estados Unidos por
WORTH PUBLISHERS, New York
Copyright © 2010 by WORTH PUBLISHERS.
Todos os direitos reservados.

Direitos exclusivos para a língua portuguesa
Copyright © 2012 by
LTC — Livros Técnicos e Científicos Editora Ltda.
Uma editora integrante do GEN | Grupo Editorial Nacional

Reservados todos os direitos. É proibida a duplicação ou reprodução deste volume, no todo ou em parte, sob quaisquer formas ou por quaisquer meios (eletrônico, mecânico, gravação, fotocópia, distribuição na internet ou outros), sem permissão expressa da editora.

Travessa do Ouvidor, 11
Rio de Janeiro, RJ — CEP 20040-040
Tels.: 21-3543-0770 / 11-5080-0770
Fax: 21-3543-0896
ltc@grupogen.com.br
www.ltceditora.com.br

Capa: Diretor de Arte e Design de Capa: Babs Reingold
Reprodução da Pintura da Capa: *The Palm*, 1926 (óleo sobre tela), de Pierre Bonnard (1867-1947)
© Phillips Collection, Washington DC, USA/Lauros/Giraudon/The Bridgeman Art Library

Editoração eletrônica:  Diagrama Ação

CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO NA FONTE SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ

M995p

Myers, David G.
Psicologia / David G. Myers ; tradução Daniel Argolo Estill, Heitor M. Corrêa ;
revisão técnica Angela Donato Oliva. — [Reimpr.]. — Rio de Janeiro : LTC,
2015.
il. ; 28 cm

Tradução de: Psychology, 9th ed.
Inclui índice
ISBN 978-85-216-2037-2

1. Psicologia. 2. Psicologia — Livros didáticos. I. Título.

11-7956.

CDD: 150
CDU: 159.9

Psicologia Social

A pesar de jovem, este século XXI já nos fez lembrar de maneira dramática que somos animais sociais cujas vidas e culturas giram em torno de como pensamos sobre os outros como nos influenciaremos mutuamente e como nos relacionamos.

Em 11 de setembro de 2001, dezenove homens com estiletos perpetraram um ato de violência catastrófico que causou medo, indignação e um intenso desejo de vingança. Mas também desencadeou uma onda de compaixão e cuidados, incluindo doações de dinheiro, comida, roupas e ursos de pelúcia em quantidade que os nova-iorquinos jamais poderiam vir a usar. O que leva as pessoas a sentir tamanho ódio a ponto de destruírem milhares de vidas inocentes? E qual é a motivação para o altruísmo heroico daqueles que morreram tentando salvar outras pessoas e de muitos mais que estenderam as mãos para quem enfrentava as perdas?

Ecoss desses questionamentos ressurgiram após o genocídio que tomou conta da região de Darfur, no Sudão, iniciado em 2003, e durante a guerra do Iraque, quando as estimativas de mortes segundo pesquisas variaram de 151.000 a mais de 1 milhão entre 2002 e 2006 (Iraq Family Study, 2008; ORB, 2008). Que fatores afetam a tomada de decisões de nossos líderes mundiais? E como podemos transformar os punhos fechados dos conflitos internacionais nos braços abertos da paz e da cooperação?

Este século também desafiou as noções preconcebidas sobre raça, gênero e idade dos norte-americanos. A disputa presidencial sem precedentes de 2008 incluiu uma mulher branca de 60 anos (Hillary Clinton), um homem afro-americano de 46 (Barack Obama) e um homem branco de 71 anos (John McCain). Sabendo que a diferença de apenas uns poucos votos poderia mudar o curso da história, os doadores de campanha contribuíram com vários milhões de dólares na esperança de influenciar a opinião das pessoas. Como formamos nossas atitudes, e como essas atitudes afetam nossas ações?

Enquanto cada novo dia traz notícias sobre atos de heroísmo, derrotas ou vitórias, muitos de nós passamos por nossas próprias experiên-

cias de amor e perda. Por que nos sentimos atraídos por certas pessoas e não por outras, e o que desperta a amizade ou o romance?

As conexões humanas são poderosas, e podem ser perigosas. Ainda assim, “não somos capazes de viver sozinhos para nós mesmos”, observou o escritor Herman Melville. “Nossas vidas são conectadas por milhares de fios invisíveis.” Os **psicólogos sociais** pesquisam essas conexões de maneira científica para descobrir como *pensamos e influenciemos os outros e como nos relacionamos* com os demais.

Pensamento Social

.....
NOSSO COMPORTAMENTO SOCIAL surge de nossa cognição social. Especialmente quando o inesperado ocorre, analisamos por que as pessoas agem como agem. Será que o comportamento caloroso dela é reflexo de algum interesse romântico, ou será que ela se relaciona assim com todo mundo? Será que o absenteísmo dele é por alguma doença? Preguiça? Um ambiente de trabalho estressante? Será que o 11 de Setembro foi obra de pessoas loucas ou de gente comum corrompida pelos acontecimentos da vida?

— **psicologia social** o estudo científico de como pensamos, como influenciemos e como nos relacionamos com o outro.

— **teoria da atribuição** a teoria segundo a qual explicamos o comportamento de alguém creditando à situação ou à disposição da pessoa.

Atribuição de Comportamento a Pessoas ou Situações

1: Qual a nossa tendência ao explicar os comportamentos de outras pessoas, ou mesmo os nossos?

Após estudar como as pessoas explicam o comportamento alheio, Fritz Heider (1958) propôs uma **teoria da atribuição**. Heider notou que as pessoas normalmente atribuem

PENSAMENTO SOCIAL

Atribuição de Comportamento a Pessoas ou a Situações

Atitudes e Ações

Em Foco: Prisão de Abu

Ghraib: Uma “Situação

Geradora de Atrocidades”?

INFLUÊNCIA SOCIAL

Conformidade e Obediência

Influência do Grupo

O Poder dos Indivíduos

RELAÇÕES SOCIAIS

Preconceito

Em Foco: Preconceito

Automático

Agressão

Em Foco: Paralelos entre os

Efeitos do Fumo e os Efeitos da Violência na Mídia

Atração

Em Foco: Namoro

On-line e Speed Dating

(Encontros-relâmpago)

Altruísmo

Conflitos e Pacificação

o comportamento dos outros ou às suas disposições internas ou às suas situações externas. Um professor, por exemplo, pode se perguntar se a hostilidade de uma criança reflete uma personalidade agressiva (*uma atribuição disposicional*) ou uma reação ao estresse ou a abuso (*uma disposição situacional*).

Na sala de aula, notamos que Juliette fala raramente; no café, Jack fala sem parar. Atribuindo seus comportamentos às disposições pessoais, decidimos que Juliette é tímida e que Jack é extrovertido. Como as pessoas de fato possuem traços de personalidade duradouros, tais atribuições algumas vezes são válidas. No entanto, é comum sermos vítimas do **erro de atribuição fundamental**, superestimando a influência da personalidade e subestimando a influência das situações. Em sala de aula, Jack pode ser tão silencioso quanto Juliette. E se você encontrar com ela numa festa, pode ser que dificilmente a reconheça como sua tímida colega de turma.

Um experimento conduzido por David Napolitan e George Goethals (1979) ilustrou o fenômeno. Eles pediram que estudantes do Williams College falassem, um de cada vez, com uma jovem que atuaria ou de maneira distante e crítica ou calorosa e amigável. De antemão, disseram para metade dos estudantes que o comportamento da mulher seria espontâneo. Para a outra metade, disseram a verdade — que ela havia sido orientada a agir de maneira amistosa (ou hostil). Na sua opinião, qual terá sido o efeito de ser informado sobre a verdade?

Não houve nenhum efeito. Os estudantes desconsideraram a informação. Se a mulher agisse amigavelmente, concluíam que ela era de fato uma pessoa calorosa. Se o comportamento não fosse amistoso, a inferência era de que se tratava de uma pessoa fria. Em outras palavras, atribuíram o comportamento à disposição pessoal *mesmo sabendo que o comportamento era situacional* — que ela estava simplesmente agindo daquela maneira para atender aos objetivos do experimento. Apesar de o erro de atribuição fundamental ocorrer em todas as culturas estudadas, essa tendência de atribuir o comportamento à disposição das pessoas é especialmente intensa nas culturas ocidentais individualistas. Nas culturas orientais asiáticas, por exemplo, as pessoas são mais sensíveis ao poder da situação (Masuda e Kitayama, 2004).

Você com certeza já cometeu o erro de atribuição fundamental. Ao julgar se seu professor de psicologia é uma pessoa tímida ou extrovertida, talvez tenha inferido que ele é uma pessoa expansiva. Mas você só conhece seu professor na sala de aula, uma situação que exige um comportamento extrovertido. Encontre com ele numa outra situação e você poderá se surpreender. Fora de seus papéis estabelecidos, os professores têm um ar menos professoral, os presidentes são menos presidenciais e os serviçais são menos servis.

O professor, por outro lado, observa seu próprio comportamento em diversas situações — em sala de aula, em reuniões, em casa — e pode dizer: “Eu extrovertido? Depende da situação. Na sala de aula ou com amigos sim, sou extrovertido. Mas em um congresso, sou bastante tímido.” Ao explicar o *nosso próprio* comportamento, ou o de pessoas que conhecemos bem e acompanhamos em diferentes situações, somos sensíveis às mudanças de comportamento conforme a situação (Idson e Mischel, 2001). (Uma exceção importante são as nossas próprias ações intencionais e admiráveis, que com frequência atribuímos aos nossos bons motivos, mais do que a causas situacionais [Malle, 2006; Malle et al., 2007].)

Ao explicar o comportamento *alheio*, especialmente o de estrangeiros que observamos em apenas um tipo de situação, frequentemente cometemos o erro de atribuição fundamental: desconsideramos a situação e partimos direto para conclusões infundadas sobre seus traços de personalidade. Muitas pessoas inicialmente assumiram que os terroristas do 11 de



As perspectivas de ator e observador resultam em diferentes atribuições

Durante as disputadas prévias eleitorais dos EUA de 2008, Barack Obama foi criticado por, aparentemente — como mostra esta foto cuja perspectiva está de frente para ele —, ter dado as costas para sua oponente, Hillary Clinton. Mais tarde, Obama explicou que já a havia cumprimentado antes e que estava se virando para falar com uma pessoa que não aparece na foto, que estava a sua esquerda (como uma foto tirada de suas costas poderia mostrar). Em experimentos laboratoriais, quando uma câmera mostra a perspectiva do ator, os observadores percebem melhor a influência da situação.

Setembro obviamente eram pessoas loucas, quando, na verdade, passaram despercebidos por seus bairros, academias e restaurantes favoritos.

Os pesquisadores que inverteram as perspectivas de ator e de observador — assistindo a uma repetição da situação filmada a partir da perspectiva do outro — também inverteram as atribuições (Lassiter e Irvine, 1986; Storms, 1973). Observando o mundo da perspectiva do ator, os observadores puderam avaliar melhor a situação. (Ao agir, seu olhar se volta para fora; você vê o rosto das outras pessoas, e não vê o seu próprio.) Assumindo o ponto de vista do observador, os atores puderam avaliar melhor seu próprio estilo pessoal. Refletir sobre quem fomos há 5 ou 10 anos também modifica a nossa perspectiva. Agora adotamos uma perspectiva de observador e atribuímos nossos comportamentos principalmente aos nossos traços (Pronin e Ross, 2006). Da mesma forma, daqui a 5 ou 10 anos, o nosso eu atual pode parecer outra pessoa.

Os Efeitos da Atribuição

Em nosso dia a dia, frequentemente nos esforçamos para explicar as ações alheias. Um júri precisa decidir se um tiro foi intencional ou se foi em legítima defesa. Um entrevistador deve julgar se a genialidade de um candidato é genuína. Uma pessoa deve decidir se a atitude amistosa do outro pode ou não ser interesse sexual. Quando fazemos esses julgamentos, nossas atribuições — seja à pessoa ou à situação — têm consequências importantes (Fincham e Bradbury, 1993; Fletcher et al., 1990). Casais felizes atribuem um comentário cáustico do companheiro a uma situação temporária (“Ela deve ter tido um dia ruim no trabalho”). Casais infelizes atribuem o mesmo comentário a uma má disposição do parceiro (“Por que foi que me casei com uma pessoa tão hostil?”).

Ou considere os efeitos políticos de uma atribuição. Como explicar a pobreza ou o desemprego? Pesquisadores britânicos, indianos, australianos e norte-americanos (Furnham, 1982; Pandey et al., 1982; Wagstaff, 1982; Zucker e Weiner, 1993) relatam que os políticos conservadores costumam atribuir esses



Uma questão de atribuição Algumas pessoas culpam os moradores de Nova Orleans por não terem evacuado a cidade antes da chegada prevista do furacão Katrina, em 2005. Outros atribuíram a falta de inação à situação — por não terem carros ou não terem sido oferecidos ônibus para seu transporte.

problemas sociais às disposições pessoais dos próprios pobres e desempregados: “As pessoas geralmente recebem aquilo que merecem. Os que não trabalham muitas vezes são parasitas. Qualquer pessoa que assuma a iniciativa pode ir adiante.” “A sociedade não deve ser responsabilizada pelo crime, e sim os criminosos”, afirmou um candidato conservador à presidência (Dole, 1996). Os políticos de esquerda (e cientistas sociais) são mais propensos a responsabilizar situações do passado e do presente: “Se eu ou você somos obrigado a conviver com a mesma educação precária, falta de oportunidades e discriminação, poderíamos estar em situação melhor?” Para compreender e prevenir o terrorismo, dizem, considerem as situações em que os terroristas são criados. É melhor drenar os pântanos do que tentar eliminar os mosquitos.

As atribuições gerenciais também têm efeitos. Quando avaliam os empregados, os gerentes são mais propensos a atribuir o mau desempenho a fatores pessoais, tais como falta de habilidade ou de motivação. Mas lembre-se do ponto de vista do ator: os trabalhadores com desempenho ruim reconhecem as influências situacionais, tais como suprimentos inadequados e más condições de trabalho, colegas difíceis ou exigências impossíveis (Rice, 1985).

O ponto a lembrar: Nossas atribuições — às disposições individuais ou às situações — devem ser feitas cuidadosamente. Elas têm consequências reais.

- Cerca de 7 em cada 10 alunas universitárias relatam ter encontrado homens que confundiram gestos de amizade com sinalização sexual (Jacques-Tiura et al., 2007). •

- erro de atribuição fundamental a tendência do observador, ao analisar o comportamento alheio, a subestimar o impacto da situação e a superestimar o impacto da disposição pessoal.

- atitude sentimentos, muitas vezes influenciados por nossas crenças, que nos predispõem a responder de uma maneira particular a objetos, pessoas e eventos.

Atitudes e Ações

2: O que pensamos afeta as nossas ações, ou são nossas ações que afetam o que pensamos?

Atitudes são sentimentos, muitas vezes influenciados por nossas crenças, que predispõem nossas reações diante de objetos,

pessoas e eventos. Se acreditamos que alguém é mau, podemos sentir antipatia pela pessoa e agir de maneira hostil.

As Atitudes Afetam as Ações

Nossas atitudes frequentemente predizem nosso comportamento. O filme de Al Gore, *Uma verdade inconveniente*, e a Aliança para a Proteção do Clima partem de uma mesma premissa: a opinião pública sobre a realidade e os perigos das mudanças climáticas globais pode mudar, com efeitos tanto sobre comportamentos pessoais quanto sobre as políticas públicas. De fato, no final de 2007, uma análise de pesquisas de opinião internacionais da WorldPublicOpinion.org demonstrou existir “uma preocupação geral e crescente com a mudança climática. Grandes majorias acreditam que a atividade humana causa as mudanças climáticas e são favoráveis a políticas criadas para reduzir as emissões”. Graças à campanha de persuasão de massa, muitas empresas, assim como diversos *campi*, estão se tornando “verdes”.

Essa maré de mudança ocorreu quando as pessoas adotaram provas e argumentos científicos e responderam com pensamentos favoráveis. Esse tipo de **rota central de persuasão** ocorre principalmente quando as pessoas são naturalmente analíticas ou envolvidas com a questão. Quando os temas não geram uma reflexão sistemática, a persuasão pode ocorrer por uma **rota periférica**, com as pessoas reagindo a pistas incidentais, tais como o aval de pessoas respeitáveis, e fazendo julgamentos imediatos. Como a rota central de persuasão é menos superficial e resulta de uma maior reflexão, é mais durável e com maiores chances de influenciar o comportamento.

Outros fatores, incluindo a situação externa, também influenciam o comportamento. Fortes pressões sociais podem enfraquecer a conexão entre atitude e comportamento (Wallace et al., 2005). Por exemplo, o esmagador apoio dos norte-americanos aos preparativos do presidente George W. Bush para atacar o Iraque levou os líderes democratas a votar favoravelmente aos planos de Bush, a despeito de suas reservas pessoais (Nagourney, 2002). Ainda assim, as atitudes afetam o comportamento quando as influências externas são mínimas, especialmente quando a atitude é estável, específica ao comportamento e facilmente lembrável (Glasman e Albarracín, 2006). Um experimento usou informações vívidas e de fácil lembrança para persuadir pessoas de que o bronzeamento contínuo leva ao câncer de pele. Um mês depois, 72% dos participantes, e apenas 16% dos que ficaram na lista de espera do grupo de controle, estavam com a pele mais clara (McClendon e Prentice-Dunn, 2001).

- rota central para a persuasão ocorre quando pessoas interessadas focam sobre os argumentos e respondem com pensamentos favoráveis.

- rota periférica para a persuasão ocorre quando as pessoas são influenciadas por pistas incidentais, como a beleza de um falante.

- fenômeno do pé na porta a tendência de uma pessoa que já concordou com um pequeno pedido a atender a um maior depois.

- papel um conjunto de expectativas (normas) sobre uma posição social, definindo como devem se comportar aqueles que ocupam essa posição.

As Ações Afetam as Atitudes

Considere agora um princípio mais surpreendente: não só as pessoas ocasionalmente se levantam para defender suas

crenças, elas de fato irão acreditar nas ideias que defenderam. Muitas correntes de evidências confirmam que *as atitudes seguem os comportamentos*.

O Fenômeno do Pé na Porta Levar as pessoas a agir contra suas crenças pode afetar suas atitudes. Durante a guerra da Coreia, muitos soldados norte-americanos capturados ficaram presos em campos de prisioneiros administrados por comunistas chineses. Sem uso de brutalidade, os captores fizeram com que os prisioneiros colaborassem com várias atividades. Alguns simplesmente transmitiam recados ou aceitavam favores. Outros faziam apelos pelo rádio e falsas confissões. Havia ainda os que faziam delações sobre outros prisioneiros e revelavam informações militares. Quando a guerra acabou, 21 prisioneiros optaram por permanecer com os comunistas. Outros muitos voltaram para casa tendo passado por uma “lavagem cerebral” — convencidos de que o comunismo era uma coisa boa para a Ásia.

Um importante ingrediente do programa de “controle mental” chinês foi o uso eficaz do **fenômeno do pé na porta** — uma tendência das pessoas que concordaram com uma pequena ação a aceitar, posteriormente, ações maiores. Os chineses começaram com pequenas solicitações, mas progressivamente foram aumentando os pedidos (Schein, 1956). Após “treinarem” os prisioneiros para que falassem ou escrevessem declarações triviais, os comunistas pediram-lhes então que copiassem ou criassem algo mais importante — comentando, talvez, as falhas do capitalismo. Depois, possivelmente para obter privilégios, os prisioneiros participaram de grupos de discussão, escreveram autocríticas ou enunciaram confissões públicas. Após fazerem isso, era comum que ajustassem suas crenças para que fossem coerentes com seus atos públicos.

O ponto é simples: para conseguir que as pessoas concordem com algo grande, “comece com algo pequeno e vá aumentando”, diz Robert Cialdini (1993). Sabendo disso, você pode ficar alerta para aqueles que quiserem explorá-lo com essa prática. Essa espiral do tipo o ovo ou a galinha, com ações que alimentam atitudes que alimentam ações, permite que o comportamento vá se ampliando. Um ato trivial faz com que o próximo ato seja mais fácil. Ceda à tentação e você achará mais difícil resistir à próxima tentação.

Dezenas de experimentos simularam parte da experiência dos prisioneiros de guerra convencendo as pessoas a agir de maneira contrária a suas atitudes ou violando seus padrões morais. O resultado praticamente inevitável: fazer leva a acreditar. Quando as pessoas são induzidas a ferir uma vítima inocente — com comentários desagradáveis ou aplicando choques elétricos —, começam então a depreciar a vítima. Se levadas a falar ou escrever em defesa de posições que lhes causam repulsa, começam a acreditar em suas próprias palavras.

Felizmente, o princípio de que as atitudes seguem os comportamentos funciona tão bem para ações positivas quando para as negativas. A tática do pé na porta ajudou a ampliar as doações para a caridade, as doações de sangue e as vendas de produtos. Em um experimento, pesquisadores se passando por voluntários para direção segura pediram a um grupo de californianos que autorizassem a instalação em seus jardins de uma placa grande com letra malfeita e com os dizeres: “Dirija com Cuidado”. Apenas 17% consentiram. Os pesquisadores procuraram então outros moradores com um pequeno pedido: será que eles aceitariam colocar uma placa de apenas 8 centímetros de altura dizendo “Seja um Motorista Cuidadoso”? Praticamente todos aceitaram prontamente. Quando procurados novamente duas semanas mais tarde para permitirem a colocação do cartaz grande e feio, 76% consentiram (Freedman e Fraser, 1966). Para assegurar um grande compromisso, pode valer a pena colocar o pé na porta: começar pequeno e ir aumentando.

As atitudes raciais igualmente seguem o comportamento. Nos anos que se seguiram imediatamente ao fim da segregação escolar nos EUA e à aprovação da Lei dos Direitos Civis de 1964, os norte-americanos brancos passaram a manifestar menor preconceito racial. E, à medida que os norte-americanos de diferentes regiões do país começaram a agir de maneira mais semelhante — graças à maior uniformidade dos padrões nacionais contra a discriminação —, começaram a pensar de maneira igualmente mais próxima. Os experimentos confirmam a observação: a ação moral fortalece as convicções morais.

“Se o Rei destrói um homem, isso prova ao Rei que aquele devia ser um homem mau.”

Thomas Cromwell, em *O homem que Não Vendeu Sua Alma*, de Robert Bolt, 1960

“Finja até conseguir que seja verdade.”

Ditado dos Alcoólicos Anônimos

Exercer Papéis Afeta as Atitudes Ao adotar um novo papel — quando você se torna um estudante universitário, uma pessoa casada ou começa em um novo emprego —, você se esforça por seguir as prescrições sociais. A princípio, seus comportamentos podem lhe parecer estranhos, pois você está atuando num papel. As primeiras semanas como militar parecem artificiais — como alguém que finge ser um soldado. As primeiras semanas de um casamento podem parecer uma “brincadeira de casinha”. Mas não é preciso muito mais tempo para o que começou como uma atuação teatral da vida acabe se tornando você mesmo.

Os pesquisadores confirmaram esse efeito avaliando a atitude das pessoas antes e depois de adotarem um novo papel, algumas vezes em situação de laboratório, outras em situações do dia a dia, como antes e depois de assumirem um emprego. Em um famoso estudo de laboratório, rapazes



A força da situação Na simulação de prisão de Stanford promovida por Philip Zimbardo, uma situação tóxica deflagrou comportamentos degradantes entre os que receberam o papel de guardas.

universitários ofereceram-se como voluntários para passar algum tempo em uma prisão simulada criada pelo psicólogo Philip Zimbardo (1972). Alguns deles foram aleatoriamente designados como guardas e receberam uniformes, cassetes e apitos, além de instruções para que fizessem com que determinadas regras fossem cumpridas. Os demais tornaram-se prisioneiros; foram trancados em celas com grades e forçados a vestir trajes humilhantes. Após um dia ou dois em que os voluntários desempenharam seus papéis conscientemente, a simulação tornou-se real — muito real. A maioria dos guardas desenvolveu atitudes prepotentes, e alguns estabeleceram rotinas cruéis e degradantes. Um a um, os prisioneiros sucumbiram, se rebelaram ou adotaram atitudes passivas de resignação, levando Zimbardo a suspender o estudo após apenas seis dias. Mais recentemente, situações similares manifestaram-se no mundo real — como na prisão de Abu Ghraib, no Iraque (veja adiante a seção Em Foco: Prisão de Abu Ghraib: Uma “Situação Geradora de Atrocidades”?).

A junta militar de governo na Grécia, no início da década de 1970, aproveitou-se dos efeitos de se desempenhar um papel para treinar homens para que se tornassem torturado-

res (Staub, 1989). A doutrinação dos homens para seus papéis se deu em pequenas etapas. Primeiro, a pessoa tinha que ficar de guarda do lado de fora das celas de interrogatório — o “pé na porta”. Em seguida, ficavam de guarda no interior. Só então estavam prontos para se envolver ativamente com o interrogatório e a tortura. Como observou o escritor Nathaniel Hawthorne, do século XIX: “Nenhum homem, por nenhum período considerável, pode ter um rosto para si e outro para a multidão sem que acabe confuso sobre qual deles é o verdadeiro.” Gradualmente, nós nos tornamos aquilo que fazemos.

Os psicólogos acrescentam uma nota de cautela: na simulação de prisão de Zimbardo, na prisão de Abu Ghraib e em outras situações geradoras de atrocidades, algumas pessoas sucumbem à situação e outras não (Carnahan e McFarland, 2007; Haslam e Reicher, 2007; Mastroianni e Reed, 2006; Zimbardo, 2007). As pessoas e as situações interagem. A água tem o poder de dissolver algumas substâncias, observa John Johnson (2007), mas não todas. Em uma situação aquosa, o sal se desmancha e a areia não. Da mesma forma, quando colocadas ao lado de maus elementos, algumas pessoas se tornam más, outras não.

EM FOCO

Prisão de Abu Ghraib: Uma “Situação Geradora de Atrocidades”?



Maças podres ou barril ruim?

Como no experimento da prisão de Stanford, em 1971, o fiasco da vida real da prisão de Abu Ghraib em 2004 deveu-se a uma situação altamente tóxica, afirma o psicólogo social Philip Zimbardo.

açando-os com cães ferozes e sujeitando-os a privação de sono, humilhação e estresse extremo. Será que o problema foi, como muitas pessoas acharam inicialmente, apenas as algumas maçãs podres — uns poucos soldados sádicos e irresponsáveis? Esse foi o aparente veredito do exército norte-americano para alguns guardas presos e enviados à corte marcial, posteriormente inocentando quatro dos cinco oficiais no comando das políticas e operações em Abu Ghraib. Os guardas de escalão mais baixo eram “miseráveis doentes”, como explicou o advogado de defesa de um dos oficiais (Taubert, 2004).

Muitos psicólogos sociais, no entanto, nos lembram que uma situação tóxica pode apodrecer até mesmo as melhores maçãs (Fiske et al., 2004). “Quando pessoas comuns são colocadas num local novo e maligno, como a maioria das prisões, a situação vence, as pessoas perdem”, afirmou Philip Zimbardo (2004), acrescentando: “Isso é verdade para a maioria das pessoas em todas as pesquisas relevantes da psicologia social realizadas nos últimos 40 anos.”

Considere a situação, segundo a explicação de Zimbardo. Os guardas, alguns deles soldados modelo da reserva sem histórico criminal ou de sadismo, estavam exaustos devido a turnos de trabalho de 12 horas, sete dias por semana. Estavam lidando com um inimigo, e seus preconceitos estavam exacerbados pelo medo de ataques letais e pelas mortes violentas de diversos colegas soldados. Foram colocados no papel de guardas num local com pessoal insuficiente, com treinamento e supervisão mínimos. Foram estimulados a “amaciar”, para os interrogatórios, os detentos que tiveram negado o acesso à Cruz Vermelha. “Quando alguém é colocado nesse cenário conjunto de condições de trabalho e fatores externos horrendos, cria-se um barril do mal. Pode-se colocar qualquer pessoa lá dentro que o resultado será esse tipo de comportamento perverso” (Zimbardo, 2005). Os comportamentos atrozes muitas vezes surgem de situações atrozes.

Quando as primeiras fotos da prisão de Abu Ghraib, no Iraque, apareceram em 2004, o mundo civilizado ficou chocado. As fotos mostravam guardas militares dos EUA tirando a roupa de prisioneiros, cobrindo-os com capuzes, empilhando uns por cima dos outros, aplicando-lhes choques elétricos, ame-

Em relação ao comprometimento do presidente Lyndon Johnson com a guerra do Vietnã: "Um presidente que justifica suas ações apenas para o público pode ser levado a modificá-las. Um presidente que justifica suas ações para si mesmo, acreditando que estava *do lado da verdade*, torna-se impervio à autocorreção."

Carol Tavris e Elliot Aronson, *Mistakes Were Made (But Not by Me)*, 2007

Dissonância Cognitiva: Alívio da Tensão Até agora vimos que as ações podem afetar as atitudes, algumas vezes transformando prisioneiros em colaboradores, questionadores em crédulos, meros conhecidos em amigos e guardas obedientes em transgressores. Mas por quê? Uma explicação é que, quando tomamos consciência de que nossas atitudes e ações não coincidem, surge uma tensão, ou *dissonância cognitiva*. (Sei das ameaças que a mudança climática global representa, e tenho consciência, apesar de algum desconforto, de que voou frequentemente em aviões que liberam CO₂, e assim aprecio as empresas aéreas que permitem reduzir minha dissonância comprando créditos de carbono.) Para aliviar essa tensão, segundo a **teoria da dissonância cognitiva** proposta por Leon Festinger, frequentemente alinhamos nossas atitudes com nossas ações. É como se racionalizássemos, "se escolho fazer isso (ou dizer isso), preciso acreditar nisso". Quanto menos coagidos e mais responsáveis nos sentimos por uma ação problemática, maior a dissonância que sentimos. Quanto maior a dissonância sentida, mais motivados nos sentimos para buscar a coerência, tal como mudar nossas atitudes para ajudar a justificar o ato.

A premissa principal para a invasão do Iraque pelos EUA era a suposta ameaça das armas de destruição em massa de Saddam Hussein. Quando a guerra teve início, apenas 38% dos americanos pesquisados disseram que a guerra era justificável, mesmo que o Iraque não tivesse as tais armas (Gallup, 2003). Cerca de 80% achavam que as armas seriam encontradas (Duffy, 2003; Newport et al., 2003). Como as armas não foram encontradas, muitos americanos sentiram a dissonância, agravada pela consciência dos custos humanos e financeiros de guerra, pelas cenas de caos no Iraque e pelos inflamados sentimentos antiamericanos e pró-terroristas em algumas partes do mundo.

Para reduzir a dissonância, algumas pessoas revisaram suas memórias sobre as principais justificativas para a guerra, que então passaram a ser libertar um povo oprimido e promover a democracia no Oriente Médio. Não precisou de muito tempo e a opinião antes minoritária passou a ser a predominante: 58% dos norte-americanos disseram que apoiavam a guerra mesmo que não houvesse nenhuma arma de destruição em massa (Gallup, 2003). "Quer encontrem ou não as armas de destruição em massa, isso não importa", explicou o pesquisador republicano Frank Luntz (2003), "porque as razões para a guerra mudaram." Foi só em 2004, quando esvaiu-se a esperança de que a paz fosse obtida, que o apoio dos norte-americanos à guerra caiu para menos de 50%.

Dezenas de experimentos exploraram a dissonância cognitiva fazendo com que as pessoas se sentissem responsáveis por comportamentos inocentes com suas atitudes, o que tinha consequências previsíveis. Como participante de um desses experimentos, você poderia aceitar meros dois dólares para escrever um texto defendendo algo em que você não acredita (quem sabe o aumento da mensalidade esco-

lar). Sentindo-se responsável pelas declarações (que não se coadunam com suas atitudes), você provavelmente se sentiria dissonante, especialmente se achasse que um administrador leria seu artigo. Como reduzir essa desconfortável dissonância? Uma forma seria começar a acreditar em suas palavras hipócritas. O seu fingimento se transformaria em sua realidade.

O princípio de que as atitudes seguem o comportamento tem implicações animadoras: ainda que não possamos controlar diretamente todos os nossos sentimentos, podemos influenciá-los alterando nossos comportamentos. (Lembre-se dos efeitos emocionais das expressões faciais e da postura corporal descritos no Capítulo 12.) Se estamos afundados na tristeza, podemos seguir o conselho dos terapeutas cognitivos e falar de maneira mais positiva, com maior autoaceitação e menos autodepreciação. Se não somos amorosos, podemos nos tornar mais atenciosos nos comportando como tal — fazendo coisas mais conscienciosamente, expressando afeto, reconfortando. "Assuma uma virtude, caso não a possua", diz Hamlet para a mãe. "Pois o uso pode quase mudar a face da natureza."

O ponto a lembrar: Atos cruéis moldam o eu, mas o mesmo vale para atos de boa vontade. Aja como se gostasse de uma pessoa e logo começará a gostar de fato. Mudar o nosso comportamento pode mudar nossa opinião sobre os outros e a maneira como nos sentimos em relação a nós mesmos.

teoria da dissonância cognitiva a teoria de que agimos para reduzir o desconforto (dissonância) que sentimos quando duas de nossas opiniões (cognições) são incoerentes. Por exemplo, quando a consciência de nossas atitudes e de ações for conflituosa, podemos reduzir a dissonância resultante modificando as atitudes.

"Passe o dia sentado numa postura deprimida, suspire e responda a tudo com uma voz desanimada e sua melancolia vai se arrastar... Se quisermos dominar nossas tendências emocionais indesejáveis, precisamos [...] enfrentar os movimentos exteriores daquelas disposições contrárias que preferimos cultivar."

William James, *Principles of Psychology*, 1890.

ANTES DE PROSSEGUIR...

► PERGUNTE A SI MESMO

Você tem uma atitude ou uma tendência que gostaria de mudar? Usando o princípio de que as atitudes seguem o comportamento, como você poderia alterar essa atitude?

► TESTE A SI MESMO 1

Dirigindo para a escola num dia de neve, Marco por pouco não bate num carro que derrapou e avançou por um sinal vermelho. "Devagar! Nossa, que barbeiro!", ele pensa. Logo depois, ele mesmo derrapa, atravessa um cruzamento e grita: "Caramba! Estas estradas estão terríveis. A prefeitura tinha que limpar isto aqui." Que princípio da psicologia social Marco demonstrou? Explique.

As respostas às questões "Teste a Si Mesmo" podem ser encontradas no Apêndice B, no final do livro.

Influência Social

A GRANDE LIÇÃO DA PSICOLOGIA SOCIAL é o poder enorme da influência social. Essa influência pode ser vista em nossa conformidade, nossa obediência e nosso comportamento em grupo. Suicídios, ameaças de bombas, sequestro de aviões e aparições de OVNI apresentam a tendência curiosa de acontecerem em aglomerações. No *campus*, os *jeans* são o código de vestuário; na Wall Street de Nova York ou na Bond Street de Londres, vestir terno e gravata é a norma. Quando sabemos como agir, como nos arrumar, como falar, a vida corre suavemente. Equipados com os princípios da influência social, anunciantes, levantadores de fundos e cabos eleitorais almejam controlar nossas decisões sobre compras, doações e votos. Isolados com outros que compartilham suas queixas, dissidentes podem gradualmente se transformar em rebeldes — e rebeldes, em terroristas. Vamos examinar a influência dessas correntes sociais. Qual é a sua força? Como elas operam?

Conformidade e Obediência

3: O que os experimentos sobre conformidade e conformismo revelam sobre o poder da influência social?

O comportamento é contagioso. Considere:

- Um grupo de pessoas fica parado na rua olhando para cima, transeuntes param e olham para cima também.
- Baristas e músicos de rua “plantam” dinheiro em suas caixas de gorjetas para sugerir que outros o deram.
- Uma pessoa ri, tosse ou boceja e outras no grupo logo fazem o mesmo. Os chimpanzés também têm maior propensão a bocejar ao observar outros bocejando (Anderson et al., 2004)
- “Doenças” também podem ser psicologicamente contagiosas. Nos angustiantes dias que se seguiram ao 11 de Setembro, mais de duas dezenas de escolas de ensinos elementar e médio tiveram crianças relatando erupções vermelhas na pele, levando alguns pais a questionar se não estava havendo terrorismo biológico (Talbot, 2002). Alguns casos podem ter sido causados por estresse, mas na maioria das vezes, segundo os médicos, as pessoas estavam apenas manifestando casos de acne precoce, picadas de inseto, eczema e pele ressecada pelo superaquecimento das salas de aula.

Somos imitadores naturais — um efeito que Tanya Chartrand e John Bargh (1999) chamam de *efeito camaleão*. Imitar, inconscientemente, expressões, posturas e tons de voz das pessoas nos ajuda a sentir o que elas estão sentindo. Isso ajuda a explicar por que nos sentimos mais felizes perto de pessoas felizes do que perto de pessoas deprimidas, e por que estudos com grupos de enfermeiras e de contadores britânicos revelam uma *ligação de humor* — alterações de humor compartilhadas (Totterdell et al., 1998). O simples ato de ouvir alguém lendo um texto com uma voz feliz ou triste cria “contágio de humor” nos ouvintes (Newmann e Strack, 2000).

Chartrand e Bargh demonstraram o efeito camaleão quando colocaram estudantes trabalhando em uma sala junto a um grupo de pessoas que trabalhavam com o pesquisador. Às vezes, os membros do grupo passavam a mão no rosto e, em outros momentos, balançavam o pé. Como era de se esperar, os participantes também começaram a passar a mão no rosto quando estavam com a pessoa que esfregava o rosto e

a balançar o pé quando na companhia da que balançava o pé. Essa imitação automática faz parte da empatia. Pessoas empáticas bocejam mais ao ver outras pessoas bocejando (Morrison, 2007). E as pessoas mais empáticas e imitadoras são mais apreciadas. Aqueles mais ávidos por se enquadrar em um grupo parecem saber disso intuitivamente, pois são especialmente hábeis em imitar inconscientemente (Lakin e Chartrand, 2003).

Às vezes, os efeitos da sugestibilidade são mais sérios. No oitavo dia depois do tiroteio na Columbine High School, no Colorado, houve ameaças de violência por parte de imitadores em todos os estados dos Estados Unidos, exceto em Vermont. Só o estado da Pensilvânia registrou 60 dessas ameaças (Cooper, 1999). O sociólogo David Phillips e seus colegas (1985, 1989) descobriram que os suicídios, também, costumam aumentar depois de um suicídio amplamente divulgado. Na esteira do suicídio do ídolo das telas Marilyn Monroe em 6 de agosto de 1962, o número de suicídios naquele mês nos Estados Unidos excedeu em 200 o número habitual. No período de 1 ano, uma unidade psiquiátrica de Londres teve 14 suicídios de pacientes (Joiner, 1999). Nos dias seguintes à amplamente divulgada execução de Saddam Hussein no Iraque, surgiram na Turquia, no Paquistão, no Iêmen, na Arábia Saudita e nos Estados Unidos vários casos de meninos que se enforcaram, supostamente por acidente, após colocarem uma corda em torno do próprio pescoço (AP, 2007).

O que causa a aparição desses grupos suicidas? Será que as pessoas agem de modo semelhante por causa da influência que exercem umas sobre as outras? Ou porque estão simultaneamente expostas aos mesmos eventos e condições? Em busca de respostas, os psicólogos sociais conduziram experimentos sobre pressão de grupo e conformismo.

conformidade adaptação do comportamento ou pensamento de uma pessoa ao do grupo-padrão.

Pressão de Grupo e Conformidade

A sugestibilidade é um tipo sutil de **conformidade** — adaptação de nosso comportamento ou pensamento ao de algum grupo-padrão. Para estudar a conformidade, Solomon Asch (1955) criou um teste simples. Como um participante no que acredita que seja um estudo de percepção visual, você chega ao local do experimento a tempo de sentar-se a uma mesa onde já existem cinco pessoas sentadas. O pesquisador pergunta qual das três linhas de comparação é idêntica a uma linha-padrão (**FIGURA 16.1**). Você vê claramente que a resposta é a Linha 2 e espera sua vez de dizer depois dos outros. Seu tédio em relação ao experimento começa a aparecer quando o próximo conjunto de linhas mostra ser igualmente fácil.



► FIGURA 16.1

Experimentos de conformidade de Asch Qual das três linhas de comparação é igual à linha-padrão? Na sua opinião, qual será a resposta das pessoas após ouvirem de cinco pessoas responderem “Linha 3”?

Agora vem o terceiro teste, e a resposta certa também parece óbvia, mas a primeira pessoa responde errado, o que choca você: “Linha 3.” Quando a segunda pessoa e depois a terceira e a quarta dão a mesma resposta errada, você se endireita na cadeira e olha melhor. Quando a quinta pessoa concorda com as quatro primeiras, você começa a sentir o coração bater mais forte. O pesquisador então olha para você em busca da resposta. Dividido entre a unanimidade dos cinco companheiros e a evidência diante dos próprios olhos, você fica tenso e bem menos seguro de si do que estava momentos atrás. Você hesita antes de responder, imaginando se deve passar pelo desconforto de ser do contra. Que resposta você daria?

Em experimentos conduzidos por Asch e por outros depois dele, milhares de estudantes universitários experienciaram esse conflito. Quando respondiam às perguntas sozinhos, erravam menos de 1% das vezes. Mas as chances eram bem diferentes quando vários outros — coligados trabalhando para o pesquisador — respondiam erradamente. Apesar de a maioria das pessoas dizer a verdade quando outros mentiam, Asch mostrou-se perturbado com os resultados: mais de um terço das vezes seus “inteligentes e bem-intencionados” universitários estavam “dispostos a dizer que branco era preto” para acompanhar o grupo.

Condições que Fortalecem a Conformidade O procedimento de Asch se tornou o modelo para investigações posteriores. Embora os experimentos nem sempre tenham encontrado tanta conformidade, eles revelam que a conformidade aumenta quando:

- alguém é posto numa situação em que se sente incompetente ou inseguro.
- o grupo tem no mínimo três pessoas.
- o grupo é unânime. (O apoio de um único companheiro dissidente aumenta muito a coragem social.)
- alguém admira o papel social e a atratividade do grupo.
- alguém não assumiu compromisso anterior com nenhuma resposta.
- outros no grupo observam o comportamento de alguém.
- a cultura de alguém incentiva fortemente o respeito pelos padrões sociais.

Assim, podemos prever o comportamento de Austin, um novo membro entusiasta mas inseguro da fraternidade: percebendo que 40 membros parecem unânimes em seus planos para levantar fundos, é improvável que Austin expresse sua discordância.

“Você já percebeu como um único exemplo — bom ou ruim — pode prontamente ser seguido pelos demais? Como um carro estacionado ilegalmente autoriza outras pessoas a fazer o mesmo? Como uma piada racista suscita outras?”

Marian Wright Edelman, *The Measure of Our Success*, 1992

Razões para a Conformidade Peixes nadam em cardumes. Pássaros voam em bandos. E os humanos também têm a tendência a seguir o grupo, pensar como os demais e fazer o que o restante faz. Os pesquisadores verificaram isso em alojamentos de estudantes, onde, ao longo do tempo, as atitudes dos estudantes vão se tornando mais parecidas com as dos que moram com eles (Cullum e Harton, 2007). Mas por quê? Por que batemos palmas quando os outros batem, come-

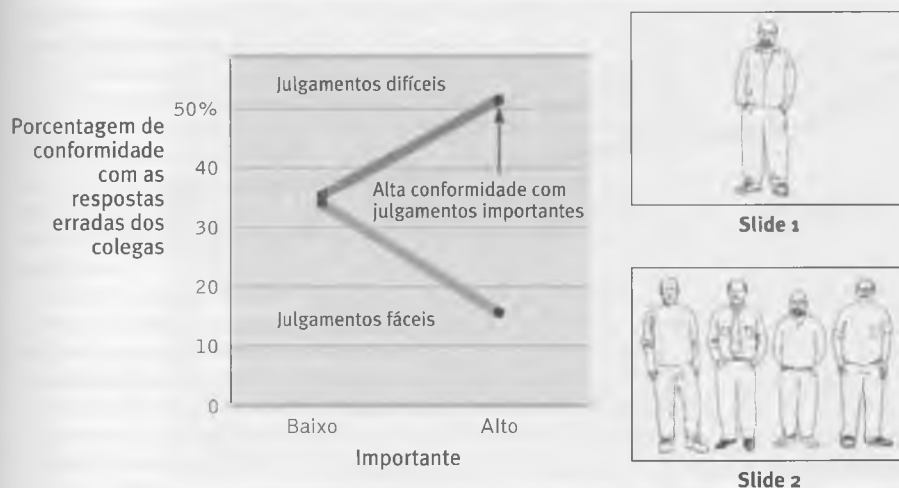
mos quando os outros comem, acreditamos no que os outros acreditam e até vemos o que os outros veem? Normalmente, para evitar a rejeição ou para ganhar aprovação social. Em tais casos, estamos respondendo ao que os psicólogos sociais chamam de **influência social normativa**. Somos sensíveis às normas sociais — regras entendidas para o comportamento aceito e esperado — porque o preço pago por ser diferente pode ser muito alto.

Respeitar as normas não é a única razão para nos conformarmos: o grupo pode fornecer informações valiosas, e só uma pessoa muito teimosa nunca ouvirá os outros. Quando aceitamos as opiniões dos outros sobre a realidade, estamos respondendo à **influência social informativa**. “Aqueles que nunca voltam atrás em suas opiniões amam a si mesmos mais do que à verdade”, observou o ensaísta francês do século XVIII Joseph Joubert. Como demonstrou Rebecca Denton em 2004, algumas vezes vale a pena pressupor que os outros estão certos e seguir o que dizem. Denton marcou um recorde ao dirigir por 50 quilômetros na contramão de uma rodovia inglesa, com apenas uma leve batida até chegar ao final da via expressa e a polícia conseguir furar seus pneus. Mais tarde, ela explicou que achava que as centenas de outros motoristas vindo na sua direção estavam todos do lado errado da estrada (Woolcock, 2004).

Robert Baron e seus colegas (1996) demonstraram sabiamente nossa abertura à influência informativa sobre julgamentos importantes e difíceis. Eles modernizaram o experimento de Asch, mostrando aos estudantes da University of Iowa um *slide* contendo uma pessoa como estímulo, seguido por um *slide* contendo quatro pessoas em alinhamento (**FIGURA 16.2**). O experimento tornava a tarefa fácil (ver o alinhamento por cinco segundos) ou difícil (ver o alinhamento apenas por meio segundo). Também interpretava seus julgamentos como pouco importantes (apenas um teste preliminar de alguns procedimentos para identificação de testemunha ocular) ou muito importantes (estabelecer normas para um verdadeiro procedimento policial, com 20 dólares de recompensa para os participantes que fossem mais exatos). Quando a precisão de seus julgamentos parecia importante, as pessoas raramente eram conformes quando a tarefa era fácil; mas entravam em conformidade metade das vezes quando a tarefa era difícil. Quando não temos certeza do que é certo, e quando estar certo é importante, ficamos receptivos às opiniões alheias.

Nosso ponto de vista da influência social como boa ou má depende de nossos valores. Quando a influência apoia o que aprovamos, aplaudimos aqueles que são “abertos” e “sensíveis” o bastante para serem “responsivos”. Quando a influência apoia o que desaprovamos, desdenhamos a “conformidade submissa” dos que cedem aos desejos dos outros. Como vimos no Capítulo 4, as culturas variam no valor que dão ao individualismo ou ao coletivismo. Os europeus ocidentais e as pessoas na maioria dos países de língua inglesa tendem a apreciar mais o individualismo do que a conformidade e a obediência. Esses valores se refletiram em experimentos sobre influência social conduzidos em 17 países: nas culturas individualistas, as taxas de conformidade são baixas (Bond e Smith, 1996). Nos individualistas Estados Unidos, os estudantes universitários costumam se considerar menos conformistas que os demais, em assuntos que variam de compras de produtos de consumo a opiniões políticas (Pronin et al., 2007). Somos, sob nosso próprio olhar, indivíduos em meio a um rebanho de ovelhas. Assim, as tatuagens, que já foram um símbolo de não conformismo, podem perder o apelo caso se tornem muito populares.

influência social normativa influência resultante do desejo de se obter aprovação ou se evitar reprovação.



► FIGURA 16.2

Influência da informação Tarefa de exemplo: Após ver os slides 1 e 2, os participantes escolhiam qual pessoa do slide 2 era a mesma do slide 1. (Retirado de Baron et al., 1996.)

influência social informativa influência resultante da disposição do indivíduo a aceitar opiniões alheias acerca da realidade.

Obediência

O psicólogo social Stanley Milgram (1963, 1974), um aluno de Solomon Asch, sabia que as pessoas cedem com frequência às pressões sociais. Mas como responderiam a ordens diretas? Para descobrir, ele conduziu o que se tornou um dos mais famosos e polêmicos experimentos da psicologia social. Imagine-se um dos quase mil participantes dos 20 experimentos de Milgram.

Respondendo a um anúncio, você vai ao departamento de psicologia da Yale University para participar de um experimento. O assistente do professor Milgram explica que o estudo diz respeito ao efeito da punição sobre a aprendizagem. Você e outra pessoa tiram papezinhos de um chapéu para ver quem será o “professor” (o que diz seu papelzinho) e quem será o “aluno”. O aluno então é levado para uma sala ao lado e preso a uma cadeira que é ligada através da parede a uma máquina de eletrochoque. Você senta diante da máquina, que possui chaves elétricas rotuladas com voltagens. Sua tarefa: ensinar e depois testar o aluno em relação a uma lista de pares de palavras. Você deve punir o aluno pelas respostas erradas, administrando breves choques elétricos, começando com uma chave rotulada “15 Volts – Choque Leve”. A cada novo erro do aluno, você deve aumentar para a próxima voltagem. Com cada estalido de uma chave, luzes piscam, os dispositivos das chaves acendem e um chiado elétrico invade a sala.

Se você seguir as instruções do pesquisador, ouvirá o gemido do aluno quando ativar a terceira, quarta e quinta chaves. Depois de ativar a oitava chave (rotulada “120 Volts – Choque Moderado”), o aluno grita que os choques estão doendo. Após a décima chave (“150 Volts – Choque Forte”), ele grita: “Me tire daqui! Não quero mais fazer o experimento! Eu me recuso a continuar!” Quando ouve esses pedidos, você recua. Mas o pesquisador o estimula: “Por favor, continue — o experimento precisa que você continue.” Se você ainda resistir, ele insistirá: “É absolutamente essencial que você continue”; ou: “Você não tem outra escolha, você tem de prosseguir”.

Se obedecer, você ouvirá os protestos do aluno se transformarem em gritos de agonia enquanto você continua aumentando a intensidade do choque a cada erro. Depois do nível de 330 volts, o aluno se recusa a responder e fica em

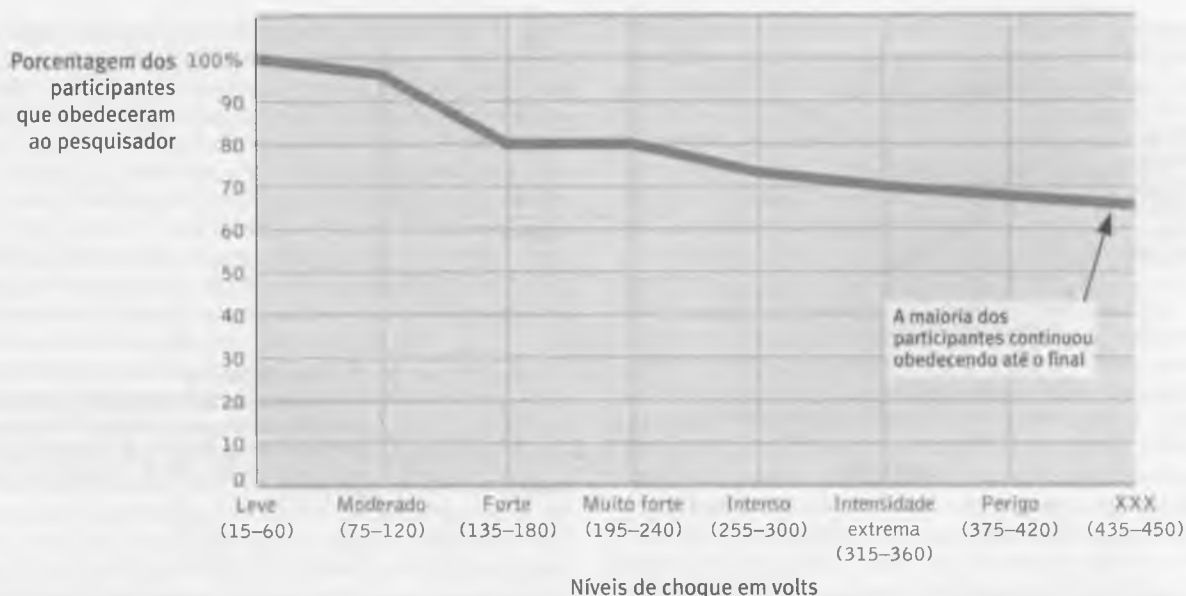
silêncio. Ainda assim, o pesquisador pressiona você rumo aos 450 volts finais, ordenando que você faça as perguntas e, se não houver nenhuma resposta certa, administre o próximo nível de choque.

Até que ponto você acha que seguiria as ordens do pesquisador? Quando Milgram realizou uma pesquisa com as pessoas antes de conduzir o experimento, a maioria declarou que deixaria de representar tal papel sádico logo antes de o aluno indicar a primeira dor e, certamente, antes dos gritos de agonia. Essa também foi a previsão feita por todos os 40 psiquiatras a quem Milgram pediu que adivinhassem o resultado. Quando Milgram conduziu o experimento real com homens na faixa entre 20 e 50 anos, ficou estupefato ao descobrir que 63% obedeceram totalmente — até a última chave. Dez estudos posteriores que incluíram mulheres descobriram que as taxas de obediência das mulheres foram semelhantes às dos homens (Blass, 1999).

Será que os “professores” descobriram que estavam sendo enganados — que não havia choque sendo administrado? Será que adivinharam que o aluno era um cúmplice que apenas fingia sentir os choques? Será que perceberam que o experimento estava testando suas disposições para cumprir as ordens de infligir punição? Não. Os professores tipicamente demonstraram verdadeira agonia: suaram, tremeram, riram nervosamente e morderam os lábios. Em uma recente reprodução em realidade virtual desses experimentos, os participantes reagiram de forma muito parecida, incluindo a transpiração e aceleração cardíaca, ao aplicar choques a uma mulher virtual numa tela diante deles (Slater et al., 2006).

O uso de uma estratégia de enganar e provocar estresse por Milgram gerou um debate sobre a ética dessa pesquisa. Em sua defesa, Milgram salientou que, depois que os participantes souberam da fraude e dos verdadeiros objetivos da pesquisa, praticamente nenhum se arrependeu de participar (ainda que, possivelmente, muitos já tivessem reduzido sua dissonância). Quando 40 dos “professores” que mais tinham se mostrado agoniados foram entrevistados depois por um psiquiatra, nenhum parecia estar sofrendo efeitos emocionais posteriores. No geral, disse Milgram, o experimento provoca menos estresse do que a experiência real dos estudantes universitários quando levam bomba em provas importantes (Blass, 1996).

Questionando-se sobre se os participantes obedeceram porque os protestos dos alunos não foram muito convincentes, Milgram repetiu o experimento com 40 novos professores. Dessa vez, seu cúmplice mencionou um “pequeno problema cardíaco” enquanto estava sendo preso na cadeira, e depois



► FIGURA 16.3

Experimento de obediência conduzida Em uma repetição do experimento anterior, 65% dos “professores” homens adultos obedeceram totalmente aos comandos do pesquisador para continuar. Eles o fizeram apesar da menção prévia dos “aprendizes” a uma condição memorizada e de ouvir as súplicas e protestos após os 150 volts e os protestos agonizantes após os 330 volts. (Dados de Milgram, 1974.)

reclamou e gritou mais intensamente quando os choques se tornaram mais punitivos. Mesmo assim, 65% dos novos professores obedeceram totalmente (**FIGURA 16.3**).

Em experimentos posteriores, Milgram descobriu que os detalhes sutis de uma situação influenciam poderosamente as pessoas. Quando alterou as condições sociais, a proporção de sujeitos totalmente obedientes variou de 0% a 93%. A obediência foi mais alta quando

- a pessoa que dava as ordens estava próxima e era vista como uma figura de autoridade legítima. (Situação observada na Temple University, em 2005, em que um treinador de basquete tirou o jogador Nehemiah Ingram, de 113 kg, do banco e o mandou jogar com instruções para cometer “faltas duras”. Cumprindo ordens, Ingram cometeu uma falta em quatro minutos, quebrando o braço direito de um adversário.)
- a figura de autoridade era apoiada por uma instituição de prestígio. A obediência foi um tanto menor quando Milgram dissociou seus experimentos da Yale University.
- a vítima era despersonalizada ou estava distante, até em outra sala. (Da mesma forma, em combate com um inimigo que possam ver, muitos soldados ou não atiram ou não fazem a mira apropriadamente. Tais recusas de matar são raras entre aqueles que operam armas de artilharia mais distantes ou aeronaves [Padgett, 1989].)
- não houve exemplos de desafio; isto é, nenhum dos outros participantes foi visto desobedecendo ao pesquisador.

O poder de autoridades legítimas e próximas é dramaticamente aparente nas histórias daqueles que obedeceram ordens para cometer as atrocidades do Holocausto, e daqueles que não obedeceram. A obediência, sozinha, dificilmente explica o Holocausto; a ideologia antissemita também atraiu ávidos assassinos (Mastroianni, 2002). Mas a obediência foi um fator. No verão de 1942, quase 500 oficiais de meia-idade da reserva alemã foram despachados para Jozefow, Polônia, território ocupado pela Alemanha. No dia 13 de julho, o comandante do grupo, visivelmente contrariado, informou a seus

recrutas, na maioria pais de família, que haviam recebido ordens para prender os judeus da vila, por rumores de que estavam ajudando o inimigo. Os homens fisicamente capazes deveriam ser enviados aos campos de trabalho, e todo o resto deveria ser morto imediatamente. Diante da opção de recusar participar das execuções, apenas pouco mais de uma dúzia o fez prontamente. Nas 17 horas seguintes, os 485 oficiais restantes mataram 1.500 mulheres, crianças e velhos indefesos, atirando-lhes na nuca enquanto estavam deitados com o rosto para o chão. Ouvindo as súplicas das vítimas e diante do resultado repulsivo, 20% dos oficiais desistiram, manejando as armas para não acertar suas vítimas ou se afastando e se escondendo até que o massacre terminasse (Browning, 1992). Mas na vida real, como nos experimentos de Milgram, os desobedientes foram a minoria.

Enquanto isso, outra história acontecia na vila francesa de Le Chambon, onde judeus franceses destinados à deportação para a Alemanha estavam sendo abrigados por aldeões que desafiaram abertamente as ordens para cooperar com a “Nova Ordem”. Os próprios ancestrais dos aldeões haviam sido perseguidos, e seus pastores vinham ensinando-os a “resistir sempre que nossos adversários nos imponham obediência contrária às ordens do Evangelho” (Rochat, 1993). Diante da ordem da polícia para entregar a lista dos judeus abrigados, o pastor chefe exemplificou o desafio: “Eu não conheço judeus, eu só conheço seres humanos.” Sem saberem quanto tempo aquela guerra terrível duraria, ou quanta punição e pobreza sofreriam, os que resistiram assumiram um compromisso inicial de resistir. Apoiados por suas crenças, por aqueles que serviam de exemplo, pelas ações recíprocas e pelos próprios atos iniciais, eles permaneceram desafiadores até o fim da guerra.

Lições Extraídas dos Estudos de Conformidade e Obediência

O que os experimentos de Asch e Milgram nos ensinam sobre nós mesmos? De que modo julgar o comprimento de uma

linha ou acionar uma chave de choque se relacionam com o comportamento social cotidiano? Lembre-se de que no Capítulo 1 vimos que o objetivo dos experimentos psicológicos não é reproduzir literalmente os comportamentos da vida diária, mas capturar e explorar os processos fundamentais que moldam nossos comportamentos. Asch e Milgram criaram experimentos nos quais os sujeitos tinham de escolher se aderiam aos próprios padrões ou se seriam receptivos a outros, um dilema que todos nós enfrentamos com frequência.

Nos experimentos de Milgram, os sujeitos também ficaram divididos sobre o que deviam responder — às súplicas da vítima ou às ordens do pesquisador. O senso de moral deles os advertiu de que não causassem mal a outros, mas também os prontificou a obedecer ao pesquisador e a ser um bom participante da pesquisa. Em uma rota de colisão entre bondade e obediência, a obediência normalmente ganha.

Tais experimentos demonstram que fortes influências sociais podem fazer as pessoas concordarem com falsidades ou se renderem à crueldade. “A lição mais importante de nosso estudo”, observou Milgram, é que “pessoas comuns, simplesmente fazendo seus trabalhos, e sem nenhuma hostilidade em particular, podem se tornar agentes em um processo terrivelmente destrutivo” (1974, p. 6). Milgram não atraiu seus sujeitos pedindo que primeiro aplicassem em seus “alunos” choques fortes o suficiente para deixar seus cabelos em pé. Em vez disso, explorou o efeito do pé na porta, começando com um leve choque e aumentando passo a passo. Na mente dos que controlavam o choque, a pequena ação era justificada, tornando o ato seguinte tolerável. Nos experimentos de Milgram, bem como em Jozefow e em Le Chambon, aqueles que resistiram normalmente o fizeram logo no início. Depois dos primeiros atos de concordância ou resistência, as atitudes começam a acompanhar e a justificar o comportamento.

E isso acontece quando as pessoas sucumbem, gradualmente, ao mal. Em qualquer sociedade, grandes males às vezes nascem da complacência com males menores. Os líderes nazistas suspeitaram de que a maioria dos funcionários civis resistiria a atirar diretamente nos judeus ou a envenená-los com gases, mas eles os acharam surpreendentemente dispostos a lidar com a burocracia do Holocausto (Silver e Geller, 1978). Da mesma forma, quando Milgram pediu a 40 homens que administrassem o teste de aprendizagem enquanto outra pessoa aplicava o choque, 93% concordaram em fazê-lo. Ao contrário das imagens diabólicas dos vilões, a crueldade não requer personagens monstruosas; tudo de que se precisa são de pessoas comuns corrompidas por uma situação malévola — soldados comuns que cumprem ordens para atirar, estudantes comuns que cumprem ordens para aplicar trotes em calouros, empregados comuns que cumprem ordens para produzir e comercializar produtos nocivos. Antes de liderar os ataques de 11 de Setembro, Mohamed Atta, como noticiado, era uma pessoa sensata e racional, tinha sido um “bom menino” e excelente estudante, vindo de uma família muito unida — e não alguém que se encaixe em nossa imagem de monstro bárbaro.

“A reação normal a uma situação anormal é um comportamento anormal.”

James Waller, *Becoming Evil: How Ordinary People Commit Genocide and Mass Killing*, 2007

Influência do Grupo

Como os grupos afetam nosso comportamento? Para descobrir, os psicólogos sociais estudam as várias influências que operam nos grupos mais simples — uma pessoa na presença de outra — e aquelas que operam em grupos mais complexos, tais como famílias, times e comitês.

facilitação social respostas mais intensas a tarefas simples ou bem aprendidas na presença de outros.

Comportamento Individual na Presença de Outros

4: Como o nosso comportamento é afetado pela presença de outras pessoas ou como parte de um grupo?

Apropriadamente, os primeiros experimentos da psicologia social foram dedicados às questões mais simples sobre o comportamento social: como somos influenciados pela simples presença de outras pessoas — por pessoas nos olhando ou juntando-se a nós em várias atividades?

Facilitação Social Tendo notado que os tempos de corrida dos ciclistas eram mais rápidos quando competiam uns com os outros do que quando competiam com o relógio, Norman Triplett (1898) aventou a hipótese de que a presença de outros melhorava o desempenho. Para testar sua hipótese, Triplett pediu a adolescentes que recolhessem a linha no moinho o mais depressa possível. Ele descobriu que eles o faziam mais rapidamente na presença de alguém que estivesse fazendo o mesmo. Esse fenômeno de desempenho mais forte na presença de outros é denominado **facilitação social**. Por exemplo, depois de o sinal mudar para verde, motoristas levam cerca de 15% menos tempo para viajar 100 metros quando há outro carro ao lado deles no cruzamento do que quando estão sozinhos (Towler, 1986).

Mas em tarefas mais difíceis (aprender sílabas sem sentido e resolver problemas complexos de multiplicação), o desempenho das pessoas é *inferior* quando são observadas ou quando estão na presença de outros fazendo a mesma atividade. Estudos posteriores revelaram por que a presença de outros às vezes ajuda e às vezes atrapalha o desempenho (Guerin, 1986; Zajonc, 1965). Quando outras pessoas nos observam, ficamos excitados. A excitação fortalece a resposta mais *provável* — a correta em tarefas fáceis, a errada em tarefas difíceis. Assim, quando estamos sendo observados, executamos as tarefas bem conhecidas mais rápida e acertadamente, e as tarefas não dominadas menos rápida e acertadamente.

James Michaels e seus associados (1982) descobriram que jogadores experientes de sinuca que acertaram 71% de suas tacadas quando estavam sozinhos acertaram 80% quando quatro pessoas se reuniram para olhá-los. Jogadores medíocres, que acertaram 36% quando estavam sozinhos, acertaram apenas 25% quando foram observados. O efeito energizante

“Eu estava apenas seguindo ordens.”

Adolf Eichmann, diretor de deportação nazista de judeus para campos de concentração

TABELA 16.1

VANTAGEM DOMÉSTICA NOS PRINCIPAIS ESPORTES DE EQUIPE

Esporte	Jogos Estudados	Percentual de Vitórias do Time da Casa
Beisebol	23.034	53,5%
Futebol americano	2.592	57,3
Hóquei no gelo	4.322	61,1
Basquete	13.596	64,4
Futebol	37.202	69,0

De Courneya e Carron (1992).

zante de um público entusiasmado provavelmente contribui para a vantagem dos que jogam em casa, aproveitada por vários times esportivos. Estudos de mais de 80.000 eventos atléticos profissionais e universitários no Canadá, Estados Unidos e Inglaterra revelaram que os times da casa ganharam cerca de 6 em cada 10 jogos (um pouco menos para o beisebol e o futebol americano, um pouco mais para o basquete e o futebol — veja a **TABELA 16.1**).

O ponto a lembrar: o que você faz bem é provável que faça ainda melhor diante de espectadores, especialmente se for uma audiência amigável; o que você normalmente acha difícil fazer pode parecer quase impossível de ser feito quando você está sendo observado.

A facilitação social também ajuda a explicar um engraçado efeito de multidão: comédias razoavelmente engraçadas para as pessoas em uma sala com poucos espectadores parecem mais engraçadas em uma sala repleta de gente (Aiello et al., 1983; Freedman e Perlick, 1979). Como sabem os comediantes e atores, uma “boa casa” é uma casa cheia. A excitação provocada pela multidão também amplia outras reações. Quando sentados próximos uns dos outros, os participantes em experimentos gostam ainda mais de uma pessoa amigável e ainda menos de uma pessoa antipática (Schiffenbauer e Schiavo, 1976; Storms e Thomas, 1977). A lição prática: ao escolher uma sala para uma aula ou organizar as cadeiras para uma reunião, use o mínimo necessário de assentos.

Indolência Social Experimentos de facilitação social testam o efeito da presença de outros sobre o desempenho em uma tarefa individual, como jogar sinuca. Mas o que acontece com o desempenho quando as pessoas executam tarefas em grupo? Em um jogo de cabo de guerra coletivo, por exemplo, você acha que o esforço feito por uma pessoa seria maior, menor ou o mesmo que ela faria em um cabo de guerra disputado entre duas pessoas? Para descobrir, Alan Ingham e seus companheiros pesquisadores (1974) venderam os olhos de estudantes da Universidade de Massachusetts e lhes pediram que puxassem uma corda o mais forte que pudessem. Quando Ingham enganou os estudantes, fazendo-os acreditar que havia três outros estudantes puxando atrás deles, eles exerceram apenas 82% do esforço realizado quando sabiam que estavam puxando sozinhos.

Para descrever o esforço diminuído por aqueles que estão em um grupo, Bibb Latané (1981; Jackson e Williams, 1988)

cunhou o termo **indolência social**. Em 78 experimentos conduzidos nos Estados Unidos, Índia, Tailândia, Japão, China e Taiwan, a indolência social ocorreu em várias tarefas, embora tenha sido mais comum entre homens de culturas individualistas (Karau e Williams, 1993). Em um dos experimentos de Latané, pessoas com os olhos vendados, sentadas em grupo, batiam palmas ou gritavam o mais alto que podiam enquanto ouviam, através de fones de ouvido, o som de palmas ou gritos. Quando lhes diziam que estavam fazendo aquilo com os outros, os sujeitos produziam cerca de um terço a menos de barulho do que quando pensavam que seus esforços individuais eram identificáveis.

Qual o motivo dessa indolência social? Primeiro, porque as pessoas que atuam como parte de um grupo se sentem menos responsáveis e, por isso, se preocupam menos com o que os outros pensam. Segundo, porque elas podem ver suas contribuições como dispensáveis (Harkins e Szymanski, 1989; Kerr e Bruun, 1983). Como muitos líderes de organizações sabem — e como você talvez já tenha observado em tarefas de estudo em grupo —, se os membros do grupo dividem entre si igualmente os benefícios, independentemente de quanto contribuíram, alguns podem relaxar. A não ser que estejam altamente motivados e identificados com o grupo, eles podem pegar uma carona no trabalho dos outros membros do grupo.

Desindividualização Assim, a presença de outros pode excitar as pessoas (como nos experimentos de facilitação social) ou pode diminuir seu senso de responsabilidade (como nos experimentos de indolência social). Mas, às vezes, a presença de outros pode tanto excitar quanto diminuir o senso de responsabilidade das pessoas. Os resultados podem ser comportamentos desinibidos, desde brigar por comida na sala de jantar ou gritar com o árbitro em um jogo de basquete, até cometer atos de vandalismo ou motins urbanos. Abandonar as restrições normais relativas ao poder do grupo é denominado **desindividualização**. Ser desindividualizado é ser menos inibido e menos contido em uma situação de grupo.

A desindividualização quase sempre acontece quando a participação em grupo faz com que as pessoas se sintam excitadas e anônimas. Em um experimento, mulheres da Universidade de Nova York usando capuzes despersionalizantes do tipo da Ku Klux Klan aplicaram duas vezes mais choques elétricos em uma vítima do que as mulheres identificáveis (Zimbardo, 1970). (Como em todos os experimentos desse tipo, a “vítima” não recebeu os choques de fato.) Da mesma forma, os guerreiros tribais que se despersionalizam com tintas no rosto e máscaras têm probabilidade maior de matar, torturar ou mutilar os inimigos capturados do que aqueles com os rostos expostos (Watson, 1973). Perder a autoconsciência (se tornar desindividualizado), seja em uma multidão, em um concerto de rock, em um estádio ou em cultos religiosos, é se tornar mais receptivo à experiência do grupo.

indolência social a tendência de pessoas em um grupo a exercer menos esforço ao unirem suas forças para alcançar um objetivo comum do que quando individualmente responsáveis.

desindividualização a perda de autoconsciência e autodomínio que ocorre em situações grupais que incentivam a agitação e o anonimato.

polarização de grupo o aprimoramento das inclinações preexistentes de um grupo por meio da discussão dentro dele.

Efeitos da Interação do Grupo

5: O que são polarização de grupo e pensamento de grupo?

Examinamos as condições sob as quais a *presença* de outros pode

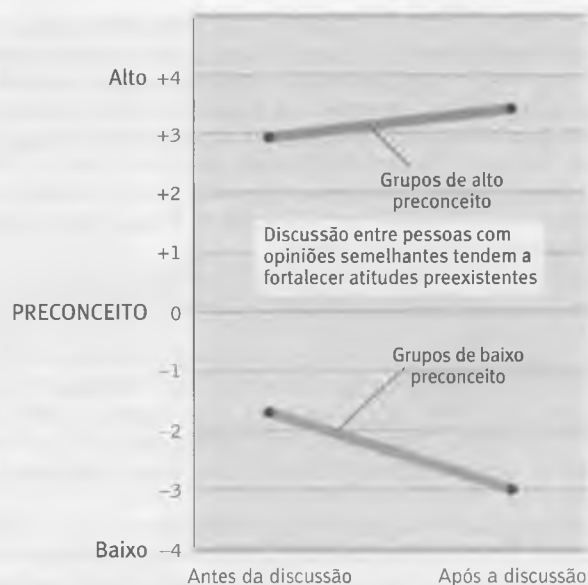
- motivar as pessoas para que se superem ou que peguem carona nos esforços dos outros.
- tornar mais fáceis as tarefas fáceis e mais difíceis as difíceis.
- melhorar o humor ou estimular a violência da multidão.

As pesquisas mostram que a interação do grupo também pode ter bons e maus efeitos.

Polarização de Grupo Pesquisadores educacionais notaram que, com o tempo, as diferenças iniciais entre grupos de estudantes universitários tendem a crescer. Se no primeiro ano os estudantes da universidade X tendem a ser mais orientados intelectualmente do que os da universidade Y, essa diferença provavelmente será ampliada quando chegarem ao último ano. Da mesma forma, se o conservadorismo político dos estudantes que ingressam em sociedades estudantis masculinas e femininas for maior do que o daqueles que não ingressam, a lacuna entre as atitudes políticas dos dois grupos provavelmente aumentará à medida que progredirem no curso (Wilson et al., 1975). Similarmente, Eleanor Maccoby (2002), depois de décadas observando o desenvolvimento de gêneros, nota que as meninas falam com mais intimidade do que os meninos e brincam e fantasiam com menos agressividade — e essa diferença entre os gêneros aumenta com o tempo, à medida que eles interagem mais com pessoas do mesmo sexo.

Essa intensificação das tendências que predominam em um grupo — chamada **polarização de grupo** — ocorre quando pessoas dentro de um grupo discutem uma ideia que a maioria ou aprova ou desaprova. A polarização de grupo pode ter resultados benéficos, como quando amplia a consciência espiritual procurada ou fortalece a resolução dos participantes de um grupo de autoajuda, ou fortalece os sentimentos de tolerância num grupo pouco preconceituoso. Mas também pode ter consequências terríveis. Por exemplo, George Bishop e eu descobrimos que, quando estudantes muito preconceituosos discutem temas raciais, tornam-se *mais* preconceituosos (**FIGURA 16.4**). (Estudantes pouco preconceituosos tornam-se ainda mais tolerantes.) A polarização e separação ideológica dos experimentos encontram um aparente paralelo na crescente polarização política dos norte-americanos. O percentual de contagens esmagadoras — 60% ou mais para um mesmo candidato presidencial — aumentou de 26% em 1976 para 48% em 2004 (Bishop, 2004). Cada vez mais, as pessoas vivem próximas e aprendem com outras que pensam da mesma maneira que elas. Um experimento reuniu pequenos grupos de cidadãos na liberal Boulder, no Colorado, e outros grupos na conservadora Colorado Springs, para discutir as mudanças climáticas globais, ação afirmativa e uniões entre pessoas de mesmo sexo. Apesar de as discussões aumentarem o acordo entre os grupos, os de Boulder tenderam ainda mais para a esquerda e os de Colorado Springs para a direita (Schkade et al., 2006). Dessa forma, separação ideológica + deliberação = polarização entre os grupos.

O efeito de polarização da interação entre pessoas da mesma opinião aplica-se também aos terroristas suicidas. Depois de analisarem organizações terroristas em todo o mundo, os psicólogos Clark McCauley e Mary Segal (1987;



► FIGURA 16.4

Polarização de grupo Se as pessoas de um grupo pensam de maneira semelhante, a discussão fortalece as opiniões prevalentes. Discutir questões raciais aumentou o preconceito em um grupo muito preconceituoso e diminuiu em outro com baixo preconceito (Myers e Bishop, 1970).

McCauley, 2002) observaram que a mentalidade terrorista não surge de repente. Em vez disso, desenvolve-se entre pessoas que se reúnem de início por causa de alguma insatisfação, e depois, à medida que interagem sem que recebam quaisquer influências moderadoras, torna-se cada vez mais extremista. De maneira crescente, os membros do grupo (que podem se isolar com outros “irmãos” e “irmãs” em acampamentos) classificam o mundo em “nós” contra “eles” (Moghadam, 2005; Qirko, 2004). O suicídio terrorista praticamente jamais é cometido em nome de uma questão pessoal, relata o pesquisador Ariel Merari (2002). A câmara de eco das mentes afins continuará a polarizar as pessoas, especula uma pesquisa de 2006 do Serviço de Inteligência dos EUA: “Avaliamos que a ameaça operacional das células autorradicalizadas continuará a aumentar.”

A internet oferece um novo espaço para a polarização de grupo. Suas dezenas de milhares de grupos virtuais possibilitam a pais consternados, mediadores e professores encontrarem o consolo e o apoio de espíritos semelhantes. Mas a internet também possibilita a congregação de pessoas que compartilham interesses em conspirações governamentais, visitantes extraterrestres, defesa da supremacia da raça branca ou milícias civis para que se encontrem e consigam apoio para suas suspeitas comuns (McKenna e Bargh, 1998).

Pensamento de Grupo Será que a interação do grupo realmente distorce as decisões importantes? O psicólogo social Irving Janis começou a achar que sim quando leu o relato do historiador Arthur M. Schlesinger, Jr., de como o presidente John F. Kennedy e seus assessores aceitaram executar um plano malfadado para invadir Cuba com 1.400 exilados cubanos treinados pela CIA. Quando os invasores foram facilmente capturados e logo ligados ao governo dos Estados Unidos, Kennedy, caindo em si, questionou: “Como pudemos ser tão estúpidos?”

Para descobrir, Janis (1982) estudou os procedimentos de tomada de decisão que levaram ao fiasco. Ele descobriu que

a elevação do moral do presidente recentemente eleito e de seus assessores fomentou uma confiança desmedida no plano. Para preservar a sensação boa do grupo, qualquer ponto de vista contrário foi reprimido ou autocensurado, sobretudo depois que o presidente demonstrou seu entusiasmo pelo plano. Como ninguém foi terminantemente contra a ideia, presumiu-se que o consenso era geral. Para descrever esse harmonioso mas ineficaz pensamento de grupo, Janis cunhou o termo **pensamento de grupo**.

Janis e outros então examinaram outros fiascos históricos — a não previsão do ataque japonês a Pearl Harbor em 1941, a escalada da guerra do Vietnã, o escândalo Watergate, o acidente com o reator nuclear em Chernobyl (Reason, 1987) e a explosão do ônibus espacial *Challenger* (Esser e Lindoerfer, 1989). Eles descobriram que nesses casos, também, o pensamento de grupo foi alimentado por confiança excessiva, conformidade, autojustificação e polarização de grupo.

O pensamento de grupo veio à tona novamente, relatou o comitê bipartidário de Inteligência do Senado dos EUA (2004), quando “o pessoal envolvido com a investigação das armas de destruição em massa do Iraque demonstrou diversos aspectos do pensamento de grupo: análise de poucas alternativas, coleta seletiva de informações, pressão para se conformar com o grupo ou abrir mão das críticas e racionalização coletiva”. Esse pensamento de grupo levou os analistas a “interpretar pistas ambíguas como evidências conclusivas para a indicação do programa de armas de destruição em massa, além de ignorar ou minimizar os sinais de que o Iraque não tinha um programa desses”.

Apesar de tais fiascos e tragédias, Janis também observou que, com alguns tipos de problemas, duas cabeças pensam melhor do que uma. Ele também estudou casos nos quais presidentes norte-americanos e seus assessores coletivamente tomaram boas decisões, como, por exemplo, quando a administração Truman formulou o Plano Marshall, que ofereceu assistência à Europa depois da Segunda Guerra Mundial, e quando a administração Kennedy trabalhou de modo a impedir os soviéticos de instalar mísseis em Cuba. Janis observou que, em tais casos — assim como no mundo dos negócios —, o pensamento de grupo é evitado quando um líder aceita várias opiniões, admite críticas de especialistas sobre o desenvolvimento dos planos e designa pessoas para identificar possíveis problemas. Assim como a supressão de dissidentes leva o grupo a más decisões, também o debate aberto quase sempre molda as boas decisões. Isso acontece especialmente em grupos diversificados, cujas diferentes perspectivas levam a soluções criativas ou a resultados superiores (Nemeth e Ormiston, 2007; Page, 2007). Nenhum de nós é mais inteligente do que todos nós.

“O impulso que alguém poderia ter de denunciar esse absurdo foi simplesmente anulado pelas circunstâncias da discussão.”

Arthur M. Schlesinger, Jr., *A Thousand Days*, 1965

“A verdade brota de discussões entre amigos.”

David Hume, filósofo, 1711-1776

“Se você tem uma maçã e eu tenho uma maçã e nós trocarmos nossas maçãs, continuaremos a ter uma maçã cada um. Mas se você tem uma ideia e eu tenho uma ideia e nós trocarmos essas ideias, então cada um de nós terá duas ideias.”

Atribuído ao dramaturgo George Bernard Shaw, 1856-1950

O Poder dos Indivíduos

6: Quanto poder nós temos enquanto indivíduos? Uma minoria pode influenciar uma maioria?

Ao afirmar o poder da influência social, não devemos subestimar nosso poder como indivíduos. O *controle social* (o poder da situação) e o *controle pessoal* (o poder do indivíduo) interagem. Pessoas não são bolas de bilhar. Quando nos sentimos pressionados, podemos reagir fazendo o oposto do que é esperado, reafirmando assim nosso senso de liberdade (Brehm e Brehm, 1981).

Três soldados afirmaram, individualmente, seu controle pessoal na prisão de Abu Ghraib (O'Connor, 2004). O tenente David Sutton deu fim a um incidente, que reportou a seus comandantes. O adestrador de cães da Marinha William Kimbro recusou-se a ceder à pressão para que participasse de interrogatórios impróprios usando seus cães de ataque. O especialista Joseph Darby trouxe imagens dos horrores para a luz do dia, fornecendo provas incontestáveis das atrocidades. Todos eles arriscaram-se a ser ridicularizados ou mesmo submetidos à corte marcial por não seguirem ordens.

Como esses três soldados descobriram, indivíduos comprometidos podem influenciar a maioria e fazer a história social. Não fosse assim, o comunismo teria permanecido uma teoria obscura, o cristianismo seria uma pequena seita do Oriente Médio e a recusa de Rosa Parks em sentar-se na parte de trás do ônibus não teria iniciado nos EUA o movimento pelos direitos civis. A história tecnológica, também, é quase sempre feita por minorias inovadoras que superaram a resistência da maioria à mudança. Para muitos, a ferrovia era uma ideia descabida; alguns fazendeiros temiam até que o barulho dos trens impedisse as galinhas de pôr ovos. As pessoas chamavam o barco a vapor de Fulton de “a loucura de Fulton”. Como disse Fulton mais tarde: “Nunca ouvi sequer uma única palavra de incentivo, de confiança, de esperança.” Reações bem semelhantes saudaram a tipografia, o telégrafo, a lâmpada incandescente e a máquina de escrever (Cantril e Bums-tead, 1960).

Psicólogos sociais europeus procuraram entender melhor a *influência minoritária* — o poder de um ou dois indivíduos para controlar as majorias (Moscovici, 1985). Eles investigaram grupos nos quais um ou dois indivíduos constantemente expressaram uma atitude polêmica ou julgamento incomum e descobriram que a minoria que mantém firme sua posição é muito mais bem-sucedida no controle da maioria do que a minoria que hesita. Manter-se firme em sua opinião de minoria não fará de você uma pessoa popular, mas poderá torná-lo uma pessoa influente — especialmente se sua autoconfiança instigar os outros a considerar por que você reage como o faz. Embora as pessoas em geral, em público, sigam o ponto de vista da maioria, elas podem, no espaço privado, adquirir simpatia pelo ponto de vista da minoria.

Mesmo quando a influência da minoria ainda não é visível, ela pode estar persuadindo alguns membros da maioria a repensar seus pontos de vista (Wood et al., 1994). Os poderes da influência social são enormes, mas também o são os poderes do indivíduo comprometido.

— pensamento de grupo o modo de pensamento que ocorre quando o desejo de harmonia em um grupo decisório suplanta uma avaliação realista das alternativas.

— preconceito uma atividade injustificável (e geralmente negativa) em relação a um grupo e seus membros. O preconceito costuma envolver crenças estereotipadas, sentimentos negativos e uma predisposição à ação discriminatória.

— estereótipo uma crença generalizada (às vezes acurada mas frequentemente supergeneralizada) acerca de um grupo de pessoas.

— discriminação comportamento negativo injustificado contra um grupo e seus membros.

ANTES DE PROSEGUIR...

► PERGUNTE A SI MESMO

Que dois exemplos de influência social você viveu esta semana? (Lembre-se de que a influência pode ser informacional.)

► TESTE A SI MESMO 2

Você está organizando uma assembleia com candidatos altamente competitivos. Para ficar ainda mais divertido, alguns amigos sugeriram a distribuição de máscaras com os rostos dos candidatos para os partidários de cada um. Que fenômeno essas máscaras podem provocar?

As respostas às Questões “Teste a Si Mesmo” podem ser encontradas no Apêndice B, no final do livro.

Relações Sociais

TIVEMOS UMA AMOSTRA DE COMO PENSAMOS sobre os outros e de como *influenciamos* uns aos outros. Agora veremos o terceiro foco de atenção da psicologia social — como

nos *relacionamos* uns com os outros. O que nos faz ferir ou ajudar, ou nos apaixonarmos? Como somos capazes de transformar um conflito destrutivo em uma paz justa? Consideraremos os fatores bons e ruins: do preconceito e da agressão à atração, ao altruísmo e à promoção da paz.

Preconceito

7: O que é preconceito?

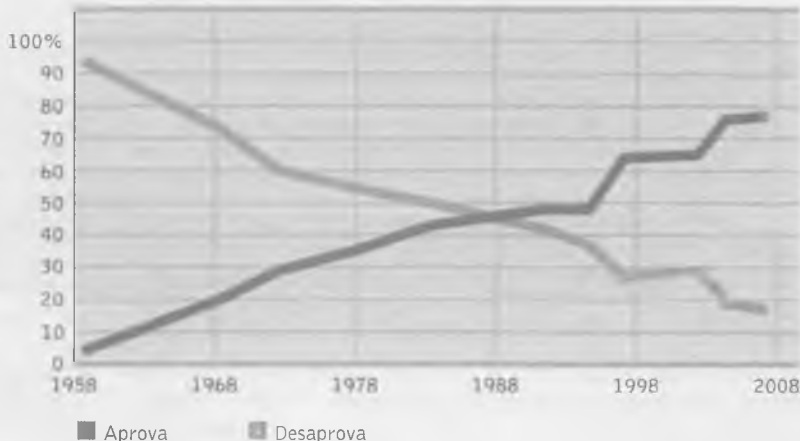
O termo *preconceito* significa “prejulgamento”. Essa é uma atitude injustificável e normalmente negativa em relação a um grupo — quase sempre um grupo de cultura, etnia ou gênero diferente. Como todas as atitudes, o **preconceito** é uma mistura de *crenças* (muitas vezes generalizadas e chamadas **estereótipos**), *emoções* (hostilidade, inveja ou medo) e predisposições para *agir* (discriminar). *Acreditar* que pessoas obesas são gluttonas, *sentir* antipatia por essas pessoas e *hesitar* em contratá-las ou namorá-las é ser preconceituoso. O preconceito é uma *atitude* negativa; a **discriminação** é um *comportamento* negativo.

Até que Ponto as Pessoas São Preconceituosas?

Para entender os níveis de preconceito, podemos avaliar o que as pessoas dizem e o que fazem. A julgar pelo que dizem os norte-americanos, as atitudes relativas a gênero e raça mudaram radicalmente na última metade do século XX. Em 1937, um terço dos norte-americanos disse ao Gallup que votaria numa mulher qualificada escolhida por seu partido para concorrer à presidência. Esse total disparou para 89% em 2007. O apoio a todas as formas de contato racial, incluindo casamentos inter-raciais (**FIGURA 16.5**), também aumentou radicalmente. Quase todos concordam que crianças de todas as raças devem frequentar as mesmas escolas e que homens e mulheres devem receber o mesmo pagamento pelo mesmo trabalho.

No entanto, à medida que declina o preconceito *aberto*, persiste o preconceito *sutil*. Apesar do apoio verbal crescente ao casamento inter-racial, muitas pessoas admitem que, nas situações sociais de intimidade (namoro, dança, casamento), se sentiriam desconfortáveis diante de alguém de outra raça. E na Europa Ocidental, onde muitos “trabalhadores convidados” e refugiados se instalaram no final do século XX, o “preconceito moderno” — a rejeição de minorias imigrantes

Você aprova ou desaprova o casamento entre brancos e negros?



► FIGURA 16.5

Preconceito ao longo do tempo A aprovação dos norte-americanos quanto ao casamento inter-racial aumentou na segunda metade do século passado. (pesquisas do Gallup relatadas por Carroll, 2007.)

Preconceito Automático

Como vimos ao longo deste livro, processamos as informações em dois níveis: consciente e inconsciente. Até certo ponto, nosso pensamento, nossas memórias e nossas atitudes são *explícitos* na tela de radar de nossa consciência. E, em extensão ainda maior, os pesquisadores atuais acreditam, são *implícitos*, fora do nível de visão do radar. Estudos modernos de atitudes implícitas e automáticas indicam que o preconceito frequentemente é mais uma resposta por reflexo do que uma decisão. Considere estas conclusões sobre o preconceito racial nos EUA:

Associações raciais implícitas Ao digitar nas teclas do computador, as pessoas associam palavras positivas como *feliz* ou *paz* mais rapidamente a objetos positivos, como flores, e palavras negativas, como *podre* ou *feio*, a insetos. Ampliando esses Testes de Associação Implícita, Anthony Greenwald e seus colegas (1998) demonstraram que até mesmo as pessoas que negam abrigar preconceitos raciais podem chegar a associações negativas. Por exemplo, 9 em 10 entrevistados brancos levaram mais tempo para identificar palavras agradáveis (como *paz* e *paraíso*) como “boas” diante de nomes associados à cultura negra (como *Latisha* e *Darnell*), em vez de nomes culturalmente brancos (como *Katie* e *Ian*). Além disso, as pessoas que associam coisas boas a nomes ou rostos brancos mais rapidamente também são as mais rápidas para perceber raiva e ameaças aparentes em rostos negros (Hugenberg e Bodenhausen, 2003). (Até 2008, mais de 6 milhões de pessoas tinham feito o Teste de Associação Implícita, como se pode ver em implicit.harvard.edu.)

Paternalismo inconsciente Kent Harber (1998) pediu a universitárias brancas que avaliassem um ensaio mal-escrito, dizendo a algumas que o texto fora produzido por um colega negro e a outras que era o texto de um estudante branco. Quando acreditavam que o autor era negro, as mulheres davam notas melhores e jamais expressavam críticas em termos ríspidos, que usavam para os textos atribuídos a brancos, como: “Quando leio um trabalho acadêmico tão ruim, minha vontade é baixar a cabeça na mesa e começar a chorar.” Teriam as avaliadoras calibrado suas avaliações com base em estereótipos raciais, Harber se perguntou, levando-as a uma postura paternalista em relação aos autores negros com padrões menos exigentes? Se adotadas em avaliações do mundo real, essas baixas expectativas e os “elogios exagerados e crítica insuficiente” decorrentes poderiam atrapalhar as conquistas desses estudantes minoritários. (Para evitar essas distorções, muitos professores corrigem os trabalhos sem saber quem são os autores.)

Percepções influenciadas por raça Duas equipes de pesquisa interessaram-se pelo assassinato de um homem desarmado que foi baleado na entrada de seu prédio no Bronx por policiais que confundiram sua carteira com uma arma. Cada equipe de pesquisa reproduziu a situação com um vídeo, pedindo aos espectadores que apertassem um botão rapidamente para “atirar” ou não atirar em homens que aparecessem subitamente na tela segurando um revólver ou um objeto inofensivo, como uma lanterna ou uma garrafa (Correll et al., 2002, 2007; Greenwald et al., 2003). As pessoas (tanto as brancas quanto as negras, em um dos estudos) com mais frequência disparavam erroneamente contra alvos que eram negros. Mostrar rapidamente às pessoas um rosto negro e não um branco também as deixa mais predispostas a enganar-se diante de uma imagem rápida de uma ferramenta, confundida com uma arma (FIGURA 16.6).

Vendo preto Vários estudos mostram que quanto mais as características de uma pessoa são percebidas como típicas

de sua categoria racial, mais provavelmente as reações suscitadas se relacionarão a aspectos raciais (Maddox, 2004). Em um estudo com 182 policiais, Jennifer Eberhardt e seus colaboradores (2004; 2006) constataram que “rostos negros pareciam mais criminosos aos policiais; quanto mais negro, mais criminoso”. Em um estudo de acompanhamento, encontraram mais pessoas dispostas a sentenciar à morte réus negros com os traços raciais mais estereotipados.

“Ainda existem barreiras e preconceitos no mundo, muitas vezes inconscientes.”

Senadora Hillary Rodham Clinton, 2008, EUA
Discurso eleitoral para as primárias presidenciais

Respostas corporais reflexivas A atual abordagem psicossocial estimulou os estudos da neurociência que medem as respostas imediatas das pessoas diante da exibição de rostos brancos ou negros. Esses estudos detectaram o preconceito implícito nas respostas dos músculos faciais e na ativação da amígdala, o centro de processamento de emoção (Cunningham et al., 2004; Eberhardt, 2005; Vanman et al., 2004). Mesmo as pessoas que conscientemente expressam pouco preconceito podem dar sinais reveladores pela forma como seus corpos respondem seletivamente a outra raça.

Se o seu íntimo revela sentimentos que você preferiria não ter sobre outras pessoas, pode ter certeza de que você não é a única pessoa a se sentir assim. É o que fazemos com nossos sentimentos que realmente importa. Monitorando nossos sentimentos e ações, e substituindo antigos hábitos por novos com base em novas amizades, podemos trabalhar para nos livrarmos dos preconceitos.



► FIGURA 16.6

As raças condicionam as percepções Nos experimentos de Keith Payne (2006), as pessoas viam um rosto negro ou branco, imediatamente seguido de uma arma ou de uma ferramenta manual, que, por sua vez, eram seguidos de uma máscara visual. Os participantes tendiam mais a confundir a ferramenta com a arma quando precedida de um rosto negro, em vez de um branco.

como trabalhadores por supostos motivos não raciais — vem substituindo o preconceito ostensivo (Jackson et al., 2001; Lester, 2004; Pettigrew, 1998, 2006). Uma onda de experimentos recentes ilustra que o preconceito pode não apenas ser sutil, mas também automático e inconsciente (veja Em Foco: Preconceito Automático).

Ainda assim, o preconceito aberto ainda aparece em situações públicas. Em diversos estados dos EUA, em que motoristas negros são minoria nas ruas e rodovias, são eles os mais parados e revistados pelas polícias estaduais (Lamberth, 1998; Staples, 1999a,b). Na região de Los Angeles, 1.115 proprietários de imóveis receberam e-mails idênticos de um suposto arrendatário (na verdade um pesquisador) manifestando interesse em apartamentos vagos anunciados *on-line*. Respostas encorajadoras foram enviadas para 56% das mensagens assinadas por “Tyrell Jackson”, 66% para as assinadas por “Said Al-Rahman” e 89% para as que foram assinadas por “Patrick McDougall” (Carpusor e Loges, 2006).

Na sequência do 11 de Setembro e da guerra do Iraque, 4 em 10 americanos reconheceram “algum sentimento de preconceito contra os muçulmanos”, e cerca de metade dos não muçulmanos da Europa Ocidental e dos Estados Unidos percebia os muçulmanos como “violentos” (Saad, 2006; Wike e Grim, 2007). Os muçulmanos, reciprocamente, e principalmente na Jordânia, Egito, Turquia e Inglaterra, consideram os ocidentais “gananciosos” e “imorais”.

Na maior parte do mundo, homossexuais de ambos os sexos não podem assumir confortavelmente a sua condição ou quem amam. O preconceito de gênero e a discriminação persistem, também. Apesar dos resultados equivalentes dos gêneros em testes de inteligência, as pessoas costumam perceber o pai como mais inteligente do que a mãe (Furnham e Rawles, 1995). Na Arábia Saudita, as mulheres não podem dirigir. Nos países ocidentais, aqueles que operam máquinas de manutenção de ruas (em geral homens) ganham mais do que as pessoas que cuidam de nossos filhos (em geral mulheres). No mundo todo, as mulheres têm maior probabilidade de pobreza (Lipps, 1999), e sua taxa de alfabetização é bem inferior aos 83% dos homens (PRB, 2002).

Os bebês do sexo feminino não são mais deixados sobre as colinas para morrerem ao relento, como era a prática na Grécia antiga. Ainda assim, mesmo nos dias atuais, os meninos são mais frequentemente valorizados do que suas irmãs. Com os testes atuais que permitem a realização de abortos seletivos conforme o sexo, diversos países do Sudeste Asiático, incluindo regiões da China e da Índia, passaram por uma redução no nascimento de meninas. A mortalidade feminina natural e a proporção normal de meninos e meninas entre os recém-nascidos (105 para 100) dificilmente explicam a estimativa de 101 milhões (repita o número lentamente) de “mulheres desaparecidas” (Sen, 2003). Em 2005, a proporção entre meninos e meninas recém-nascidos na China era de 118 meninos para cada 100 meninas (AP, 2007). Com as previsões demográficas de 40 milhões de homens solteiros impossibilitados de encontrar parceiras, a China declarou que os abortos baseados na escolha do sexo — genocídio de gênero — são agora considerados crimes.

Suponha que você pudesse ter apenas um filho. Preferiria que fosse um menino ou uma menina? Quando o Gallup fez essa pergunta aos norte-americanos, dois terços manifestaram preferência de gênero, e desses, dois terços — em 2003, assim como em 1941 — a preferência era por um menino (Lyons, 2003).

Mas as notícias não são de todo ruins para as meninas e as mulheres. A maioria das pessoas tem um *sentimento* mais positivo em relação às mulheres em geral do que em relação



► FIGURA 16.7

De quem você gosta mais? Qual dos dois publicou um anúncio procurando uma “mulher especial para amar e respeitar para todo o sempre”? Veja a resposta invertida a seguir.

A pesquisa sugere que traços sutilmente femininos resultam em uma imagem mais simpática, que as pessoas tendem a associar mais a pais dedicados do que a cafajestes. Assim, 66% das mulheres escolhem o rosto (b), gerado por computador, para responder as mesmas perguntas.

aos homens (Eagly, 1994; Haddock e Zanna, 1994). Pessoas do mundo todo veem as mulheres como tendo alguns traços (tais como atenção, sensibilidade e menos agressividade) que consideram preferíveis (Glick et al., 2004; Swim, 1994). Isso pode explicar por que as mulheres gostam mais das mulheres do que os homens gostam dos homens (Rudman e Goodwin, 2004). E talvez seja por isso que as pessoas preferem ligeiramente rostos gerados por computador com traços ligeiramente mais femininos — tanto de homens quanto de mulheres — aos rostos com traços ligeiramente masculinizados. O pesquisador David Perrett e seus colegas (1998) especularam que um rosto masculino com traços feminilizados tem conotações de bondade, cooperação e outros traços de um bom pai. Quando a rádio britânica BBC convidou 18.000 mulheres para adivinhar qual dos homens da FIGURA 16.7 tinha maiores chances de publicar um anúncio pessoal buscando uma “mulher especial para amar e cuidar para sempre”, qual você acha que foi o escolhido?

Na esteira da política social chinesa de estímulo a um único filho e dos abortos seletivos por gênero, o número crescente de rapazes pode afetar a sociedade da China. Taxas de gênero populacional desequilibradas historicamente afetaram o papel dos gêneros. Locais com falta de mulheres solteiras reforçaram a moralidade sexual e os papéis tradicionais das mulheres (Guttentag e Secord, 1983). Tais lugares, com muitos homens solteiros, como em algumas cidades de fronteira, guetos de imigrantes e vilas de mineradores — também tendem a apresentar taxas mais altas de violência (Hvistendahl, 2008).

As Raízes Sociais do Preconceito

8: Quais são as raízes sociais e emocionais do preconceito?

Por que o preconceito surge? Em parte, as desigualdades, as divisões sociais e os bodes expiatórios emocionais são os responsáveis.

Desigualdades Sociais Quando algumas pessoas têm dinheiro, poder e prestígio e outras não, os que têm normalmente desenvolvem atitudes que justificam que a realidade seja como é. Um exemplo extremo eram os “donos” de escravos que os viam como naturalmente preguiçosos, ignorantes e irresponsáveis — portadores dos verdadeiros traços que “justificaram” escravizá-los. Em geral, as mulheres são vistas como inseguras, mas sensíveis, e portanto adequadas para as tarefas de cuidar que tradicionalmente desempenham (Hoffman e Hurst, 1990). Resumindo, os estereótipos racionalizam as desigualdades.

A discriminação também aumenta o preconceito e estimula os estereótipos em consequência das reações que provoca em suas vítimas. Em seu clássico livro de 1954, *The Nature of Prejudice*, Gordon Allport observou que ser vítima de discriminação pode produzir autoacusação ou raiva. As duas reações podem criar novas bases para o preconceito através da clássica dinâmica de *culpar a vítima*. Se as circunstâncias da vida na pobreza propiciam uma taxa de criminalidade maior, alguém pode então usar a taxa de criminalidade maior para justificar a continuidade da discriminação contra os que vivem na pobreza.

Nós e Eles: Endogrupo e Exogrupo Graças à necessidade de pertencer de nossos ancestrais, somos uma espécie ligada a grupos. Nossos ancestrais, vivendo em um mundo em que as tribos vizinhas ocasionalmente atacavam e saqueavam os acampamentos umas das outras, sabiam que a solidariedade trazia segurança (os que não se reuniam em bandos deixaram menos descendentes). Caçando, se defendendo ou atacando, dez mãos eram melhores do que duas. Dividir o mundo entre “nós” e “eles” leva ao racismo e à guerra, mas também oferece as vantagens da solidariedade comunitária. E assim vibramos com nossos grupos, matamos e morremos por ele. De fato, definimos quem somos — nossas identidades — em parte de acordo com nossos grupos. Os psicólogos australianos John Turner (1987, 2007) e Michael Hogg (1996, 2006) observaram que através de nossas *identidades sociais* nos associamos a certos grupos e nos contrastamos com outros. Quando Ian se identifica como um homem, australiano, membro do Partido Trabalhista, estudante da University of Sydney, católico e um MacGregor, ele sabe quem ele é, e nós também.

Ironicamente, é comum reservarmos nossas antipatias mais profundas para os rivais externos mais parecidos conosco mesmos. Freud (1922, p. 42) há muito tempo reconheceu que a animosidade se forma em torno de pequenas diferenças: “Entre duas cidades vizinhas, uma é a mais ferrenha rival da outra; cada pequeno cantão olha os demais com superioridade e desdém. Raças intimamente ligadas mantêm a outra a um braço de distância; os alemães do Sul não suportam os

do Norte, um inglês lança todo tipo de infâmia contra os escoceses, os espanhóis desprezam os portugueses.” Nas pesquisas, 7 em 10 japoneses expressam uma opinião negativa sobre a China, e 7 em 10 chineses manifestam a mesma antipatia pelos japoneses (Pew, 2006). As hostilidades entre os sunitas e os xiitas iraquianos, os hutus e os tútsis de Ruanda e entre os protestantes e os católicos da Irlanda do Norte aprofundaram as diferenças entre grupos que, em escala global, são muito mais parecidos do que diferentes.

Morando por algum tempo na Escócia, pude testemunhar muitos exemplos do *The Xenophobe's Guide to the Scots* (Guia do xenófobo para os escoceses) — os escoceses dividem os não escoceses em “dois grupos principais: (1) os ingleses e (2) o resto”. Como os torcedores fanáticos do Chicago Cubs ficam felizes tanto se o seu time vencer quanto se o rival Chicago White Sox perder, também os torcedores fanáticos do futebol escocês se alegram com a vitória da Escócia ou com a derrota da Inglaterra. “Ufa! Eles perderam”, comemorou um tabloide em sua primeira página após a derrota da Inglaterra na Copa Europa de 1996 — para ninguém menos do que a Alemanha. Minorias numéricas, como os escoceses na Grã-Bretanha, são especialmente conscientes de suas identidades sociais. Os 5 milhões de escoceses são mais cientes de sua identidade nacional diante dos 51 milhões de ingleses do país vizinho do que o contrário. Da mesma forma, os 4 milhões de neozelandeses são mais conscientes de sua identidade diante dos 21 milhões de australianos do que vice-versa, e igualmente mais propensos a torcer pelos adversários da Austrália (Halberstadt et al., 2006).

A definição social de quem você é também indica quem você não é. Traçar mentalmente um círculo que define quem somos “nós” (o **endogrupo**) exclui os que são “eles” (o **exogrupo**). Tais identificações de grupo normalmente promovem um **viés do endogrupo** — o favorecimento do próprio grupo. Mesmo que uma distinção nós-eles seja criada arbitrariamente — agrupando pessoas por cara ou coroa —, as pessoas demonstram favoritismo por seu próprio grupo ao dividirem qualquer recompensa (Tajfel, 1982; Wilder, 1981).

A necessidade de distinguir inimigos de amigos e de ter o próprio grupo como o dominante predispõe o preconceito contra estranhos (Whitley, 1999). Na Grécia antiga, todos os que não eram gregos eram considerados “bárbaros”. Em nossa própria era, a maioria das crianças acredita que a própria escola é melhor do que as outras escolas da cidade. Nas escolas de ensino médio, estudantes quase sempre formam panelinhas — os atletas, os mauricinhos, os drogados, os skatistas, os nerds — e menosprezam os de fora de seus grupos. Até chimpanzés já foram vistos limpando o lugar onde foram tocados por um chimpanzé de outro grupo (Goodall, 1986).

O endogrupo Os fãs dos jogadores do “Tartan Army”, mostrados aqui durante uma partida contra o rival inglês, partilham uma identidade social que define “nós” (o endogrupo escocês) e “eles” (exogrupo inglês).



"As pessoas de bem concordam,
E é o que todas sempre afirmam,
Que as pessoas de bem somos nós
E todas as demais são eles.
Mas se um de nós cruzar o mar,
E não apenas a rua atravessar,
Pode acabar olhando para nós (imagine só)
Apenas como um tipo de Eles."

Rudyard Kipling, "Nós e Eles", 1926

"Se o Tibre alcançar as muralhas, se o Nilo não alagar os campos, se o céu não se mover ou se a Terra o fizer, se houver fome, se houver praga, o grito logo se ergue: 'os leões com os cristãos!'"

Tertuliano, *Apologética*, 197 d.C.

Raízes Emocionais do Preconceito

O preconceito não nasce apenas das divisões da sociedade, mas também das paixões do coração. Enfrentar o terror da morte tende a aumentar o patriotismo e a produzir aversão e agressão em relação a "eles" — aqueles que ameaçam o mundo de alguém (Pyszczynski et al., 2002). Lembrar desse terror pode alterar as atitudes, como ocorreu aos participantes de um experimento quando Mark Landau e mais oito pesquisadores (2004) os lembraram de sua própria mortalidade e do terror do 11 de Setembro. Lembrar desse terror levou a um apoio crescente ao ex-presidente George W. Bush.

O preconceito também pode expressar raiva. Segundo a **teoria do bode expiatório** do preconceito, encontrar alguém em quem botar a culpa quando as coisas dão errado proporciona um alvo para a raiva. No final do século XVII, os colonos da Nova Inglaterra, após derrotas devastadoras para os nativos americanos aliados aos franceses, voltaram-se contra algumas pessoas consideradas bruxas e as enforcaram (Norton, 2002). Após o 11 de Setembro, algumas pessoas indignadas voltaram-se contra americanos inocentes descendentes de árabes, a quem foram atribuídos os estereótipos negativos. Os apelos para eliminar Saddam Hussein, a quem os norte-americanos toleravam de má vontade até então, também aumentaram. "O medo e a raiva criam a agressão, e a agressão contra cidadãos de diferentes etnias ou raças cria o racismo, que, por sua vez, cria novas formas de terrorismo", observou Philip Zimbardo (2001).

Evidências para essa teoria do bode expiatório relacionada ao preconceito vêm de níveis altos de preconceito entre pessoas economicamente frustradas e de experimentos nos quais uma frustração temporária intensifica o preconceito. Em experimentos, estudantes que enfrentam fracassos ou situações que os deixam inseguros com frequência restauram a autoestima depreciando uma escola rival ou outra pessoa (Cialdini e Richardson, 1980; Crocker et al., 1987). Para favorecer nosso próprio senso de *status*, ajuda ter a quem depreciar. É por isso que às vezes o infortúnio de um rival provoca uma pontada de prazer. Em contraste, aqueles criados sentindo-se amados e apoiados se tornam mais receptivos e aceitam melhor os que são diferentes (Mikulincer e Shaver, 2001).

Um antídoto aparente contra o preconceito é a inteligência. Em um grande estudo nacional, crianças britânicas de 10 anos com resultados altos em testes de inteligência normalmente mostraram-se pouco preconceituosas aos 30 anos (Deary et al., 2008). •

Raízes Cognitivas do Preconceito

9: Quais são as raízes cognitivas do preconceito?

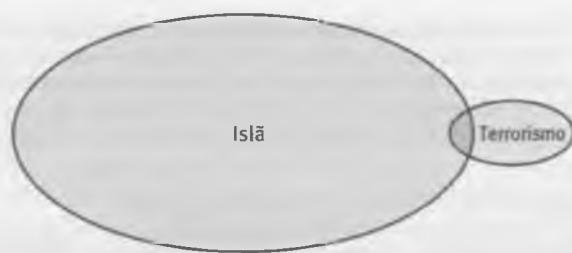
O preconceito nasce das divisões de uma cultura, das paixões do coração, e também das atividades naturais da mente. As crenças estereotipadas são um subproduto de como nós simplificamos o mundo cognitivamente.

Categorização Categorizar é um meio que usamos para simplificar nosso mundo. Um químico categoriza as moléculas como orgânicas e inorgânicas. Um profissional da saúde mental categoriza os transtornos psicológicos por tipos. Ao categorizar as pessoas em grupos, no entanto, com frequência as estereotipamos, distorcendo nossas percepções de sua diversidade. Reconhecemos nossas grandes diferenças individuais dentro de *nossos* grupos. Mas superestimamos as semelhanças entre os que pertencem a outros grupos. "Eles" — os membros de algum outro grupo — se parecem e se comportam de maneira similar, mas "nós" somos diferentes (Bothwell et al., 1989). Para os que pertencem a um grupo étnico, os membros de outro grupo em geral são considerados mais parecidos do que realmente são em termos de aparência, personalidade e atitudes. Esse maior reconhecimento de rostos da mesma raça — conhecido como **efeito da outra raça**, ou *viés da própria raça* — surge durante a infância, entre os 3 e os 9 meses de idade (Kelly et al., 2007).

Com a experiência, no entanto, as pessoas aprendem a melhor reconhecer os rostos individuais de outro grupo. Os descendentes de europeus, por exemplo, têm melhor desempenho para reconhecer rostos africanos se assistiram a vários jogos de basquete pela televisão, expondo-se assim a muitos rostos de ascendência africana (Li et al., 1996). E quanto mais tempo descendentes chineses viveram em países ocidentais, menor é o efeito da outra raça (Hancock e Rhodes, 2008).

Casos Reais Como visto no Capítulo 9, quase sempre julgamos a frequência dos acontecimentos pelos exemplos que nos vêm prontamente à mente. Em um experimento clássico, Myron Rothbart e seus colegas (1978) mostraram como podemos nos exceder na generalização a partir de casos marcantes e memoráveis. Eles dividiram estudantes voluntários da Universidade de Oregon em dois grupos, depois lhes mostraram informações sobre 50 homens. A lista do primeiro grupo incluiu 10 homens presos por crimes não violentos, como falsificação. A lista do segundo grupo incluiu 10 homens presos por crimes violentos, como estupro. Mais tarde, quando os dois grupos lembraram quantos homens em suas listas haviam cometido qualquer tipo de crime, o segundo grupo superestimou o número. Os casos reais (violentos) estão prontamente disponíveis em nossas memórias e, portanto, influenciam nossos julgamentos de um grupo (**FIGURA 16.8**).

O Fenômeno do Mundo Justo Como vimos anteriormente, as pessoas justificam os preconceitos culpando as vítimas. Os espectadores, também, podem culpar as vítimas, achando que o mundo é justo e, portanto, "as pessoas recebem o que merecem". Em experimentos, o simples fato de observar alguém recebendo choques dolorosos fez com que muitas pessoas menosprezassem a vítima (Lerner, 1980). O **fenômeno do mundo justo** reflete uma ideia que normal-



► FIGURA 16.8

Casos marcantes alimentam os estereótipos Os muçulmanos terroristas do 11 de Setembro criaram, em muitas mentes, um estereótipo exagerado dos muçulmanos como propensos ao terror. Na verdade, segundo reportou um painel do Conselho de Pesquisa Nacional dos EUA sobre o terrorismo, diante da ilustração imprecisa à esquerda, a maioria dos terroristas não é muçulmana e a “vasta maioria da população islâmica não tem nenhuma ligação ou simpatia com o terrorismo (Smelser e Mitchell, 2002).

mente ensinamos a nossas crianças — de que o bem é recompensado e o mal é punido. Daí a achar que aqueles que são bem-sucedidos devem ser bons e aqueles que sofrem devem ser maus há uma breve distância. Tal raciocínio permite ao rico ver tanto a própria riqueza quanto o infortúnio do pobre como justamente merecidos. Como parece ter comentado um civil alemão ao visitar o campo de concentração Bergen-Belsen logo após a Segunda Guerra Mundial: “Esses prisioneiros devem ter sido criminosos terríveis para receber tal tratamento.”

O viés retrospectivo também está em jogo aqui (Carli e Leonard, 1989). Você já ouviu pessoas dizerem que as vítimas de estupro, as esposas que apanham ou as pessoas com AIDS tiveram o que mereceram? Em alguns países, mulheres que foram estupradas receberam sentenças de punição severa por terem violado a lei contra o adultério (Mydans, 2002). Um experimento feito por Ronnie Janoff-Bulman e seus colaboradores (1985) ilustra esse fenômeno de culpar a vítima. Quando fizeram uma descrição detalhada de um encontro amoroso que terminou com a mulher sendo estuprada, as pessoas perceberam o comportamento da mulher como ao menos parcialmente culpado. Em retrospecto, essas pessoas pensaram: “Ela devia saber disso.” (Culpar a vítima também serve para assegurar às pessoas que isso não aconteceria com elas.) Outras pessoas que ouviram a mesma descrição, sem o estupro no final, não perceberam o comportamento da mulher como provocante.

— **endogrupo “Nós”** — as pessoas com quem compartilhamos uma identidade comum.

— **exogrupo “Eles”** — as pessoas percebidas como diferentes ou à parte de nosso endogrupo.

— **viés de endogrupo** a tendência a favorecer nosso próprio grupo.

— **teoria do bode expiatório** a teoria de que o preconceito oferece um escape para a raiva proporcionando alguém a quem culpar.

— **efeito da outra raça** a tendência a se lembrar de rostos da própria raça com mais precisão do que dos de outras raças. Também chamado de **efeito transversal da raça** ou **viés da própria raça**.

— **fenômeno do mundo justo** a tendência a acreditar que o mundo é justo e que portanto a pessoa recebe o que merece e merece o que recebe.

Agressão

A força mais destrutiva em nossas relações sociais é a agressão. Em psicologia, a palavra *agressão* tem um significado mais preciso do que no uso cotidiano. O vendedor persistente e assertivo não é agressivo. Nem o dentista que faz você estremeecer de dor. Mas a pessoa que espalha um boato maldoso sobre você, aquela que o agride verbalmente e a que o rouba são agressivas. Para um psicólogo, portanto, **agressão** é qualquer comportamento físico ou verbal destinado a ferir ou destruir, seja ele manifesto de forma reativa por hostilidade ou proativa como recurso calculado para atingir um fim. Logo, assassinatos e ataques que ocorreram como explosões hostis são agressões. E também os 110 milhões de mortes causados pelas guerras que ocorreram durante o último século, muitas das quais foram frias e calculadas.

A pesquisa sobre agressão afirma que o comportamento emerge da interação de biologia e experiência. Para que uma arma dispare, o gatilho precisa ser puxado; com algumas pessoas, assim como com armas automáticas, não é preciso muito para provocar uma explosão. Primeiro vamos ver os fatores biológicos que influenciam nossos limiares para o comportamento agressivo, depois veremos os fatores psicológicos que puxam o gatilho.

■ Nos últimos 40 anos, nos Estados Unidos, as armas de fogo não usadas em situações de guerra causaram muito mais de 1 milhão de mortes — mais do que o total de todas as guerras da história dos EUA. Comparados a pessoas de mesmo gênero, raça, idade e bairro, aqueles que têm uma arma em casa (ironicamente, para proteção) têm três vezes mais probabilidade de serem assassinados em casa — quase sempre por membros da família ou amigos próximos. Para cada uso de uma arma como defesa em casa, há 4 disparos não intencionais, 7 por assaltos ou homicídios e 11 para suicídios ou tentativas de suicídio (Kellermann et al., 1993, 1997, 1998).

A Biologia da Agressão

10: Que fatores biológicos nos deixam mais propensos a agredirmos uns aos outros?

A agressão varia muito amplamente de cultura para cultura, de uma época para outra e de pessoa para pessoa para ser considerada um instinto não aprendido. Mas a biologia influencia de fato a agressão. Os estímulos que disparam o comportamento agressivo operam através de nosso sistema biológico. Podemos procurar influências biológicas em três níveis — genético, neural e bioquímico. Nossos genes engendram nosso sistema nervoso individual, o qual opera eletroquimicamente.

Influências Genéticas Animais têm sido criados para serem agressivos — às vezes para o esporte, às vezes para a pesquisa. *Pit bulls* e *cocker spaniels* são criados a partir de genes diferentes. Estudos de gêmeos sugerem que os genes também influenciam a agressividade humana (Miles e Carey, 1997; Rowe et al., 1999). Se um gêmeo idêntico admite “ter um temperamento violento”, seu par, independentemente, quase sempre admitirá o mesmo. Os gêmeos fraternos têm bem menos probabilidade de responderem de modo similar. Pesquisadores estão buscando agora as marcas genéticas encontradas naqueles que cometem o máximo de violência. (Uma

delas já é bem conhecida, e está presente em metade da raça humana: o cromossomo Y.)

Influências Neurais O cérebro dos humanos e dos animais possui sistemas neurais que, quando estimulados, inibem ou produzem comportamento agressivo (Moyer, 1983). Considere:

- O líder dominante de uma colônia de macacos enjaulados tinha um eletrodo controlado por rádio implantado em uma área do cérebro que, quando estimulada, inibia a agressão. Quando os pesquisadores colocaram o botão que ativava o eletrodo na jaula da colônia, um pequeno macaco aprendeu a apertar o botão toda vez que o líder ficava ameaçador.
- Neurocirurgiões que buscavam identificar um transtorno implantaram um eletrodo no sistema límbico do cérebro (na amígdala) de uma mulher de temperamento ameno. Ela não conseguiu sentir a estimulação porque o cérebro não tem receptores sensoriais. Mas, ao apertar de um botão, ela falou com rispidez: “Meça minha pressão sanguínea. Agora.” Depois, levantou-se e começou a bater no médico.
- Avaliações intensivas de 15 presos no corredor da morte revelaram que os 15 haviam sofrido lesões graves na cabeça. Embora a maioria das pessoas neurologicamente prejudicadas não seja violenta, a pesquisadora Dorothy Lewis e seus colegas (1986) deduziram que distúrbios neurológicos desconhecidos podem fazer parte da receita da violência. Outros estudos sobre criminosos violentos revelaram atividade diminuída nos lobos frontais, que desempenham um papel importante no controle dos impulsos (Amen et al., 1996; Davidson et al., 2000; Raine, 1999, 2005).

Então, será que o cérebro tem um “centro de violência” que produz agressão quando estimulado? Na verdade, nenhum ponto do cérebro controla a agressão, porque a agressão é um comportamento complexo que ocorre em determinados contextos. Em vez disso, o cérebro tem circuitos neurais que diante de provocação, *facilitam* a agressão. E ele tem um sistema de lobos frontais para inibir a agressão, tornando-a mais provável se esse sistema for danificado, desativado, desconectado ou não estiver totalmente amadurecido.

Influências Bioquímicas Hormônios, álcool e outras substâncias no sangue influenciam os circuitos neurais que, controlam a agressão. Um touro enraivecido se tornará um gentil Ferdinand quando seu nível de testosterona for reduzido pela castração. O mesmo acontece com ratos castrados. Porém, quando injetados com testosterona, eles voltam a ficar agressivos.

Embora os humanos sejam menos sensíveis a mudanças hormonais, os criminosos violentos tendem a ser jovens musculosos com escores de inteligência abaixo da média, níveis baixos do neurotransmissor serotonina e níveis de testosterona mais altos do que a média (Dabbs et al., 2001a; Pendick, 1994). Drogas que reduzem acentuadamente os níveis de testosterona também diminuem as tendências agressivas. A testosterona alta está correlacionada a irritabilidade, assertividade, impulsividade e baixa tolerância a frustrações — qualidades que, de algum modo, predispõem a respostas mais agressivas à provocação (Dabbs et al., 2001b; Harris, 1999). Entre garotos adolescentes e homens adultos, os altos níveis de testosterona estão correlacionados a delinquência, uso abusivo de drogas e respostas agressivas a frustrações (Berman et al., 1993; Dabbs e Morris, 1990; Olweus et al., 1988). Com a idade, os níveis de testosterona — e de agressividade — diminuem. Tomados pelos hormônios, jovens agressivos de 17 anos amadurecem tornando-se amenos senhores de 70 anos com atividade hormonal mais branda.

O tráfego entre os hormônios e o comportamento é de mão dupla. A testosterona intensifica o domínio e a agressividade. Mas o comportamento dominante também eleva os níveis de testosterona (Mazur e Booth, 1998). Um estudo mediu os níveis de testosterona na saliva de homens torcedores de basquete universitário, antes e depois de um grande jogo. Os níveis de testosterona subiram consideravelmente entre os torcedores do time vitorioso e baixaram muito entre os derrotados (Bernhardt et al., 1998). Descobriu-se que manusear e descrever uma arma também aumenta a testosterona na saliva dos participantes de uma pesquisa, assim como a quantidade de molho apimentado que colocam na água que acreditam que uma outra pessoa vai beber (Klinesmith et al., 2006).

O álcool, por motivos biológicos e psicológicos, desencadeia respostas agressivas à frustração (Bushman, 1993; Ito et al., 1996; Taylor e Chermack, 1993). Só o fato de *pensar* que se ingeriu álcool tem algum efeito, mas também o fato de se ingerir álcool sem saber misturado em uma bebida. A não ser que as pessoas sejam distraídas, o álcool tende a direcionar sua atenção para uma provocação mais do que para sinais inibidores (Giancola e Corman, 2007). Dados policiais e levantamentos em prisões reforçam conclusões extraídas de experimentos sobre álcool e agressão: pessoas propensas à violência são mais inclinadas a beber e a ficar violentas quando intoxicadas (White et al., 1993). Pessoas que beberam cometeram 4 em cada 10 crimes violentos e 3 em cada 4 atos de agressão ao cônjuge (Greenfeld, 1998).

— agressão comportamento físico ou verbal cuja intenção é ferir alguém.



Uma máquina de luta esbelta e maligna — a hiena fêmea carregada de testosterona A embriologia incomum das hienas bombeia testosterona nos fetos fêmeas. O resultado são jovens hienas fêmeas aceleradas, aparentemente nascidas para brigar.

"Poderíamos evitar dois terços de todos os crimes simplesmente colocando todos os jovens aptos em sono criogênico dos 12 aos 28 anos."

David T. Lykken, *The Antisocial Personalities*, 1995

Fatores Psicológicos e Socioculturais da Agressão

11: Que fatores psicológicos podem provocar o comportamento agressivo?

Fatores biológicos influenciam a facilidade com que a agressão é desencadeada. Mas que fatores psicológicos puxam o gatilho?

Eventos Adversos Embora às vezes fortaleça o caráter, o sofrimento também pode despertar o que há de pior em nós. Estudos nos quais animais ou humanos passam por eventos desagradáveis revelam que aqueles a quem se impôs sofrimento com frequência impõem sofrimento a outros (Berkowitz, 1983, 1989).

Ser impedido de alcançar um objetivo quando se está próximo disso também aumenta a prontidão das pessoas para a agressão. Esse fenômeno é chamado de **princípio da agressão-frustração**: a frustração cria a raiva, que em algumas pessoas pode gerar agressão, em especial na presença de um elemento agressivo, como uma arma. Uma análise de 27.667 incidentes de rebatedores atingidos por arremessos na liga principal de beisebol nos EUA entre 1960 e 2004 verificou que os arremessadores eram mais propensos a atingir os rebatedores quando frustrados porque o rebatedor anterior completou um *home run* (corrida até a base principal), quando o rebatedor atual completou um *home run* ao rebater na vez anterior ou quando um colega do mesmo time foi atingido por um arremessador no ataque anterior (Timmerman, 2007).

Lembre-se de que os organismos quase sempre respondem ao estresse com uma *reação de luta ou fuga*. Depois da frustração e do estresse do 11 de Setembro, os americanos responderam com uma prontidão para lutar. O terrorismo igualmente pode brotar de um desejo de vingança, às vezes após um amigo ou familiar ter sido morto ou ferido. Contraria-

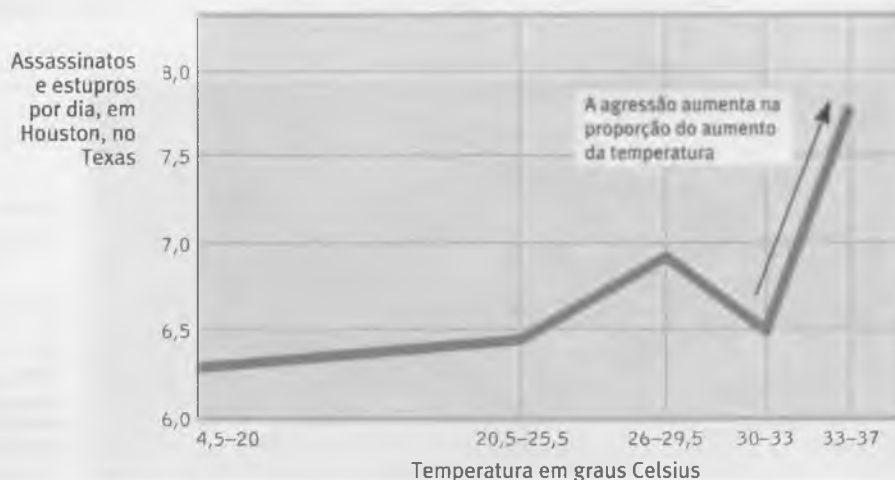
mente à ideia popular de que a pobreza fomenta o terrorismo, os terroristas suicidas e os que os apoiam em geral não são pessoas sem educação ou miseráveis desesperados (Krueger, 2007). Os suicidas do 11 de Setembro, por exemplo, eram, em sua maioria, homens educados da próspera Arábia Saudita (McDermott, 2005). A frustração (e a agressão) surge menos pela privação do que pela distância entre a realidade e as expectativas, que podem aumentar com a educação e as realizações.

Assim como a frustração, outros estímulos adversos — dor física, insultos pessoais, odores fétidos, temperaturas elevadas, fumaça de cigarro e um aglomerado de pessoas — também podem provocar hostilidade. Por exemplo, os índices de crimes violentos e de violência doméstica são altos durante os anos, as estações, os meses e os dias mais quentes (**FIGURA 16.9**). Quando sentem calor, as pessoas pensam, sentem e agem mais agressivamente. A partir dos dados disponíveis, Craig Anderson e seus colegas (2000) projetaram que, tudo o mais permanecendo igual, um aquecimento global de cerca de 2°C induziria mais de 50.000 agressões e assassinatos adicionais só nos Estados Unidos.

Influências Socioculturais A agressão pode ser uma resposta natural a eventos adversos, mas a aprendizagem pode alterar as reações naturais. Os animais comem naturalmente quando estão com fome. Mas se apropriadamente recompensados ou punidos, podem aprender a comer demais ou a passar fome.

A probabilidade de nossas reações serem mais agressivas é maior em situações nas quais a experiência nos ensinou que a agressão vale a pena. Crianças cujas agressões logram intimidar outras crianças podem se tornar mais agressivas. Animais que obtiveram sucesso na luta para obter comida ou acasalar se tornam cada vez mais ferozes.

O ostracismo, conforme observamos no Capítulo 11, também pode ser uma fonte real de dor. Em uma série de estudos, Jean Twenge e seus colaboradores (2001, 2002, 2003) disseram a algumas pessoas que algumas outras com quem haviam encontrado não as queriam em seu grupo, ou que um teste de personalidade indicou que elas "provavelmente acabariam ficando sozinhas mais tarde na vida". As pessoas levadas a se sentir socialmente excluídas mostraram-se mais tarde mais propensas a desmerecer ou até mesmo agredir verbalmente alguém que as insultou. Essa agressão induzida pela rejeição nos faz lembrar de diversos atiradores jovens em escolas dos EUA e da Europa, que foram desprezados, objetos de deboche e de *bullying*, como no caso do massacre perpe-



► FIGURA 16.9

Temperatura desconfortavelmente elevada e reações agressivas Entre 1980 e 1982 em Houston, a ocorrência de assassinatos e estupros foi mais comum nos dias em que a temperatura estava acima de 91° Fahrenheit (33° Celsius), conforme mostrado no gráfico. Essa descoberta é compatível com os achados de experimentos de laboratório nos quais as pessoas que trabalham em um ambiente quente reagem à provocação com muito mais hostilidade. (De Anderson & Anderson, 1984.)

trado por Seung-Hui Cho, numa escola técnica da Virgínia, EUA, em 2007. Outros estudos confirmam que a rejeição frequentemente intensifica a agressão (Cananese e Tice, 2005; Gaertner e Iuzzini, 2005).

Culturas diferentes modelam, reforçam e evocam diferentes tendências para a violência. Por exemplo, os índices de criminalidade são altos em países marcados por grande desigualdade entre ricos e pobres (Triandis, 1994). Richard Nisbett e Dov Cohen (1996) mostraram como a violência pode variar de acordo com a cultura dentro de um país. Eles analisaram a violência entre norte-americanos brancos nas cidades do sul dos Estados Unidos colonizadas por pastores escoceses e irlandeses cuja tradição enfatizava a “honra masculina”, o uso de armas para proteger o rebanho e uma história de escravidão coerciva. Até os dias atuais, seus descendentes culturais já triplicaram as taxas de homicídio e são mais favoráveis à punição física de filhos, a conflitos armados e à posse irrestrita de armas do que seus vizinhos brancos nas cidades da Nova Inglaterra, colonizadas por fazendeiros artesãos puritanos, quacres e holandeses, tradicionalmente mais pacíficos.

A influência social também aparece nos altos índices de violência entre culturas e famílias que experimentam um cuidado mínimo do pai (Triandis, 1994). Mesmo após controlar aspectos como educação dos pais, raça, renda e maternidade na adolescência, homens jovens norte-americanos filhos de lares em que o pai é ausente apresentam uma taxa de encarceramento duas vezes maior do que a de seus pares (Harper e McLanahan, 2004).

No entanto, é importante notar quantos indivíduos estão levando uma vida calma e até heroica em meio ao estresse social, lembrando-nos mais uma vez que os indivíduos diferem. A pessoa é importante. O fato de as pessoas diferirem ao longo do tempo e do lugar nos lembra que os ambientes também diferem, e as situações têm importância. Os bárbaros viquingues do passado são hoje os atuais escandinavos que premiam a paz. Assim como todos os comportamentos, o comportamento agressivo surge da interação entre pessoas e situações.

Uma vez estabelecidos, contudo, os padrões de comportamento agressivo são difíceis de mudar. Para termos um mundo mais generoso e gentil, é melhor começarmos a modelar e a recompensar a sensibilidade e a cooperação desde a mais tenra idade, talvez treinando os pais para disciplinar sem modelar a violência. Modelar a violência — gritar e bater — é exatamente o que os pais exasperados quase sempre fazem. Os pais de jovens delinquentes normalmente disciplinam os filhos pela violência, modelando assim a agressão como um método de lidar com os problemas (Patterson et al., 1982, 1992). Frequentemente, eles também cedem (recompensam) às lágrimas e crises de mau humor das crianças.

Os programas de treinamento parental aconselham uma abordagem mais positiva. Eles incentivam os pais a reforçar os comportamentos desejáveis e a fazer declarações positivas como: “Depois de deixar seu quarto em ordem, você pode ir brincar”. Em vez de: “Se você não arrumar seu quarto, não tem brincadeira.” Um programa de substituição da agressão que diminuiu as taxas de reincidência de detenção de jovens infratores e membros de gangues ensinou a jovens e seus pais habilidades de comunicação, treinou-os a aprender a controlar a raiva e incentivou discussões mais atentas e voltadas para questões morais (Goldstein et al., 1998).

princípio da agressão-frustração o princípio de que a frustração — o bloqueio de uma tentativa de alcançar um objetivo — causa raiva, que pode gerar agressão.

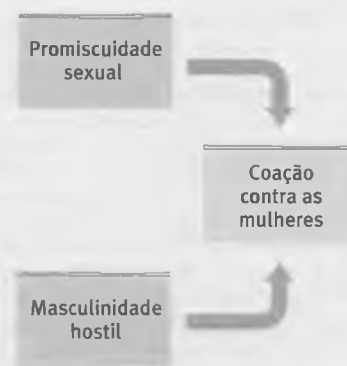
“Por que matamos pessoas que matam pessoas para mostrar que matar pessoas é errado?”

Coalizão Nacional pela Abolição da Pena de Morte (EUA), 1992

Observando Modelos de Agressão Os pais dificilmente são os únicos modelos de agressão. Como vimos no Capítulo 7, assistir à violência na TV tende a dessensibilizar as pessoas em relação à crueldade e as prepara para responder agressivamente quando provocadas. Será que o efeito da mídia alcança a violência sexual? Sabemos que homens sexualmente agressivos normalmente são promíscuos e hostis em suas relações com as mulheres (**FIGURA 16.10**). Também sabemos, por pesquisas com adolescentes norte-americanos e australianos e com estudantes universitários, que assistir filmes e visitar sites pornográficos é algo muito mais comum entre os homens do que entre as mulheres (Carroll et al., 2008; Flood, 2007; Wolak et al., 2007). Modelos de sexo explícito na mídia poderiam contribuir para tendências sexualmente agressivas?

Análises de conteúdo revelam que a maioria dos filmes pornográficos mostra encontros sexuais rápidos e casuais entre pessoas estranhas, mas que as cenas de estupro e exploração sexual de mulheres também são comuns (Cowan et al., 1988; NCTV, 1987; Yang e Linz, 1990). As cenas de estupro com frequência retratam a vítima a princípio fugindo de seu atacante e resistindo a ele, mas depois ficando excitada e finalmente sendo levada ao êxtase. De forma menos explícita, o mesmo script imaginário — ela resiste, ele insiste, ela cede — é lugar-comum na TV e nos romances de amor. Em “E o vento levou”, Scarlett O’Hara é levada nos braços para a cama gritando e acorda cantando. A maioria dos estupradores aceita esse *mito do estupro* — a ideia de que algumas mulheres convidam ou gostam do estupro e ficam “nas alturas” quando são “tomadas” (Brinson, 1992). (Na realidade, o estupro é muito traumático e, com frequência, prejudica a saúde sexual e reprodutiva da mulher [Golding, 1996].) Em comparação aos que assistem pouca televisão, os homens e mulheres que assistem com muita frequência são mais propensos a aceitar o mito do estupro (Kahlor e Morrison, 2007).

Quando entrevistados, criminosos sexuais (estupradores, molestadores de crianças e assassinos em série) canadenses e norte-americanos dizem realmente ter apetite sexual maior



► FIGURA 16.10

Homens que coagem sexualmente as mulheres A receita para a coação contra mulheres combina uma abordagem impessoal em relação ao sexo e uma masculinidade hostil. (Adaptado de Malamuth, 1996.)

do que o normal por materiais sexualmente explícitos e violentos — materiais normalmente rotulados de *pornografia* (Marshall, 1989; Oddone-Paolucci et al., 2000; Ressler et al., 1988). Por exemplo, a polícia de Los Angeles relata que a pornografia estava “visivelmente presente” em 62% dos casos de abuso sexual infantil fora da família durante a década de 1980 (Bennett, 1991). O elevado consumo de pornografia também predisse maior agressividade sexual entre homens universitários, mesmo após o controle de outros fatores preditivos de comportamento antissocial (Vega e Malamuth, 2007). Mas, como suspeitou o pesquisador John Money (1988), estarão os agressores sexuais simplesmente usando a pornografia como um “álibi para explicar a si mesmos e a seus captores o que de outra maneira é inexplicável”?

Experimentos conduzidos em laboratório revelam que assistir a filmes pornográficos repetidamente (mesmo que não sejam violentos) faz o parceiro sexual parecer menos atraente, faz a amizade de uma mulher parecer mais sexual e faz a agressão sexual parecer menos séria (Harris, 1994). Em um desses experimentos, Dolf Zillmann e Jennings Bryant (1984) mostraram a estudantes seis filmes curtos de sexo explícito por semana durante seis semanas. Um grupo de controle viu filmes que não eram eróticos durante as mesmas seis semanas. Três semanas depois, os dois grupos leram uma reportagem no jornal sobre um homem acusado de estuprar uma moça que lhe pedira carona. Quando lhes pediram que sugerissem uma pena apropriada para sua condenação, aqueles que assistiram a filmes de sexo explícito recomendaram sentenças com metade do tempo daquelas recomendadas pelo grupo de controle.

Os experimentos não podem demonstrar a violência sexual efetiva, mas podem avaliar a disposição de um homem para ferir uma mulher. A pesquisa com frequência sonda o efeito de filmes violentos versus filmes não violentos sobre a disposição de homens para aplicar supostos choques elétricos em mulheres que os provocaram anteriormente. Esses experimentos sugerem que não é o erotismo, mas a retratação da violência sexual (quer em filmes eróticos ou pornográficos) que afeta mais diretamente a aceitação e a prática da agressão dos homens contra as mulheres. Uma reunião de 21 cientistas sociais, incluindo muitos dos pesquisadores que conduziram esses experimentos, produziu um consenso (Surgeon General, 1986): “Pornografia que retrata agressão sexual como agradável para a vítima aumenta a aceitação do uso de coerção nas relações sexuais.” Contradizendo muitas opiniões populares, ver tais cenas não fornece uma válvula de escape para impulsos reprimidos. Em vez disso, “em estudos de laboratório que medem os efeitos de curto prazo, a exposição à violência pornográfica aumenta os comportamentos punitivos dirigidos às mulheres”.

■ Em estudos controlados, Zillmann (1989) descobriu que após a maciça exposição aos filmes pornográficos homens e mulheres aceitaram mais facilmente o sexo extraconjugal, as mulheres serem submissas aos homens e o fato de os homens seduzirem meninas de 12 anos. Da mesma forma que as pessoas expostas à violência explícita por meio dos crimes apresentados na televisão percebem o mundo como progressivamente mais perigoso, as pessoas expostas à pornografia explícita veem o mundo de forma mais sexualizada.

Adquirindo Roteiros Sociais Os comportamentos significativos, como a violência, normalmente têm muitos determinantes, fazendo de qualquer explicação uma simplificação exagerada. Perguntar o que causa a violência é o mesmo que

perguntar o que causa o câncer. Aqueles que estudam, digamos, os efeitos da exposição ao asbesto sobre as taxas de câncer podem nos lembrar que o asbesto é de fato uma causa de câncer, mas apenas uma dentre muitas. Da mesma forma, observam Neil Malamuth e seus colegas (1991, 1995), vários fatores podem criar uma predisposição à violência sexual. Eles incluem não só a mídia mas também os motivos dominantes, como desinibição causada pelo álcool e história de maus-tratos na infância. Contudo, se a retratação da violência na mídia pode desinibir e dessensibilizar, se ver violência sexual promove atitudes e comportamentos hostis e de dominação e se ver pornografia leva os espectadores a banalizar o estupro, a desvalorizar seus parceiros e a praticar sexo sem compromisso, então a influência da mídia não é uma questão irrelevante.

Em parte, os psicólogos sociais atribuem a influência da mídia aos *roteiros sociais* (gravações mentais sobre como agir, fornecidas pela nossa cultura) que ela fornece. Quando nos vemos em situações novas e não sabemos como agir, contamos com esses roteiros sociais fornecidos. Depois de tantos filmes de ação, os jovens podem adquirir um roteiro que é rodado quando enfrentam conflitos na vida real. Desafiados, eles podem “agir como um homem” intimidando ou eliminando a ameaça. Da mesma forma, depois de assistirem a múltiplos atos e insinuações sexuais na maioria dos programas do horário nobre da TV — quase sempre envolvendo relacionamentos impulsivos ou de curta duração —, os jovens podem adquirir roteiros sexuais que eles representarão mais tarde nos relacionamentos da vida real (Kunkel et al., 2001; Sapolsky e Tabarlet, 1991). As letras de músicas também escrevem roteiros sociais. Em uma série de experimentos, universitários alemães que ouviram músicas cujas letras hostilizavam as mulheres administraram a maior quantidade de molho de pimenta para uma mulher e lembraram de mais crenças e sentimentos negativos em relação a elas. Letras que hostilizavam os homens tiveram efeito similar sobre o comportamento agressivo das ouvintes (Fischer e Greitemeyer, 2006).

Será que tornar as pessoas cientes das informações que você acabou de ler pode despertar uma consciência coletiva (veja também adiante a seção Em Foco: Paralelos entre os Efeitos do Fumo e os Efeitos da Violência na Mídia)? Na década de 1940, os filmes com frequência retratavam os afro-americanos como bufões infantis e supersticiosos. Atualmente, não aceitaríamos tais imagens. Nas décadas de 1960 e 1970, alguns filmes e músicas de *rock* glamourizaram o uso de drogas. Respondendo a uma onda de mudança em atitudes culturais, a indústria do entretenimento agora retrata com mais frequência o lado sombrio do uso de drogas. Em resposta à crescente preocupação pública em relação à violência na mídia, os níveis de violência na TV diminuíram no início da década de 1990 (Gerbner et al., 1993). A crescente sensibilidade à violência levantou esperanças de que artistas, produtores e plateias possam algum dia olhar para trás com vergonha dos dias em que os filmes “entretinham” as pessoas com cenas de tortura, mutilação e coerção sexual.

Os Videogames Ensinam ou Liberam a Violência? Os videogames violentos se tornaram um tema de debate público depois que adolescentes assassinos pareceram imitar a carnificina dos jogos brutais que jogavam com frequência (Anderson, 2004a). Em 2002, dois adolescentes de Grand Rapids, Michigan, e um homem de vinte e poucos anos passaram parte de uma noite bebendo cerveja e jogando *Grand Theft Auto III*, no qual usavam carros virtuais para atropelar pedestres simulados, antes tendo-os esmurrado e deixando um corpo ensanguentado para trás (Kolker, 2002). Eles então

saíram para dirigir um carro de verdade, avistaram um homem de 38 anos em uma bicicleta, atropelaram-no, desceram do carro, pisaram e socaram o homem e voltaram para casa para jogar um pouco mais. (O homem, pai de três filhos, morreu seis dias depois.)

Jogos interativos transportam os jogadores para sua própria e intensa realidade. Quando os jovens jogam *Grand Theft Auto: San Andreas*, podem roubar veículos, atropelar pedestres, dirigir em meio a tiroteios, pegar prostitutas, transar com elas e depois matá-las. Ao jogarem esses *games*, será que os jovens aprendem roteiros sociais?

A maioria das crianças vítimas de abuso não se torna adultos abusadores. A maioria dos que bebem socialmente não se tornam alcoólatras. E a maioria dos jovens que passam centenas de horas nesses simuladores de extermínio em massa não se tornam adolescentes assassinos. Ainda assim, nos perguntamos: Se, como mostram as pesquisas, assistir a violência passivamente eleva as respostas agressivas às provocações e reduz a sensibilidade à crueldade, qual será o efeito de exercer ativamente a agressão nos jogos? Apesar de tão poucos cometerem assassinatos, quanta gente não se tornará insensível à violência e mais aberta a atos violentos?

Trinta e oito estudos recentes com mais de 7.000 pessoas oferecem algumas respostas (Anderson et al., 2004). Um estudo (Ballard e Wiest, 1998) observou uma elevação no nível de excitação e de sentimentos de hostilidade em homens universitários enquanto jogavam *Mortal Kombat*. Outros estudos descobriram que os *videogames* podem provocar pensamentos agressivos e aumentar a agressão. Considere este relato de Craig Anderson e Karen Dill (2000): homens universitários que passaram mais horas jogando jogos violentos tendem a ser os mais agressivos fisicamente (por exemplo, reconhecendo que bateram ou atacaram outra pessoa). Em um experimento, aqueles aleatoriamente designados a jogar jogos envolvendo assassinatos sangrentos, com vítimas gemendo (ao contrário dos que jogaram o jogo *Myst*, não violento), ficaram mais hostis. Em uma tarefa subsequente, também ficaram mais dispostos a emitir ruídos intensos contra um colega. Aqueles com vasta experiência em *videogames* violentos também demonstram dessensibilização a imagens violentas, demonstrada pelas respostas dos cérebros embotados (Bartholow et al., 2006).

Estudos com adolescentes jovens realizados por Douglas Gentile e colegas de pesquisa (2004; 2007) revelaram ainda que crianças que jogam muitos *videogames* violentos veem o mundo como mais hostil, entram em mais discussões e brigas e tiram notas mais baixas (as horas não são usadas para a leitura ou o estudo). Ah, mas isso se dá simplesmente porque crianças naturalmente hostis são atraídas para esses jogos? Não, responde Gentile. Mesmo entre os praticantes de jogos violentos com baixos índices de hostilidade, 38% envolveram-se em brigas. Isso representa quase 10 vezes a taxa (4%) encontrada entre as pessoas que não jogam. Além disso, ao longo do tempo, os não jogadores mostraram-se propensos a brigas só depois que começaram a jogar os jogos violentos. Anderson e seus colegas (2007) acreditam que, parcialmente devido à participação mais ativa e à violência recompensada dos jogos, os *videogames* violentos têm efeitos ainda maiores sobre o comportamento e a cognição da violência do que os filmes ou os programas de TV violentos.

"Somos o que fazemos repetidamente."

Aristóteles

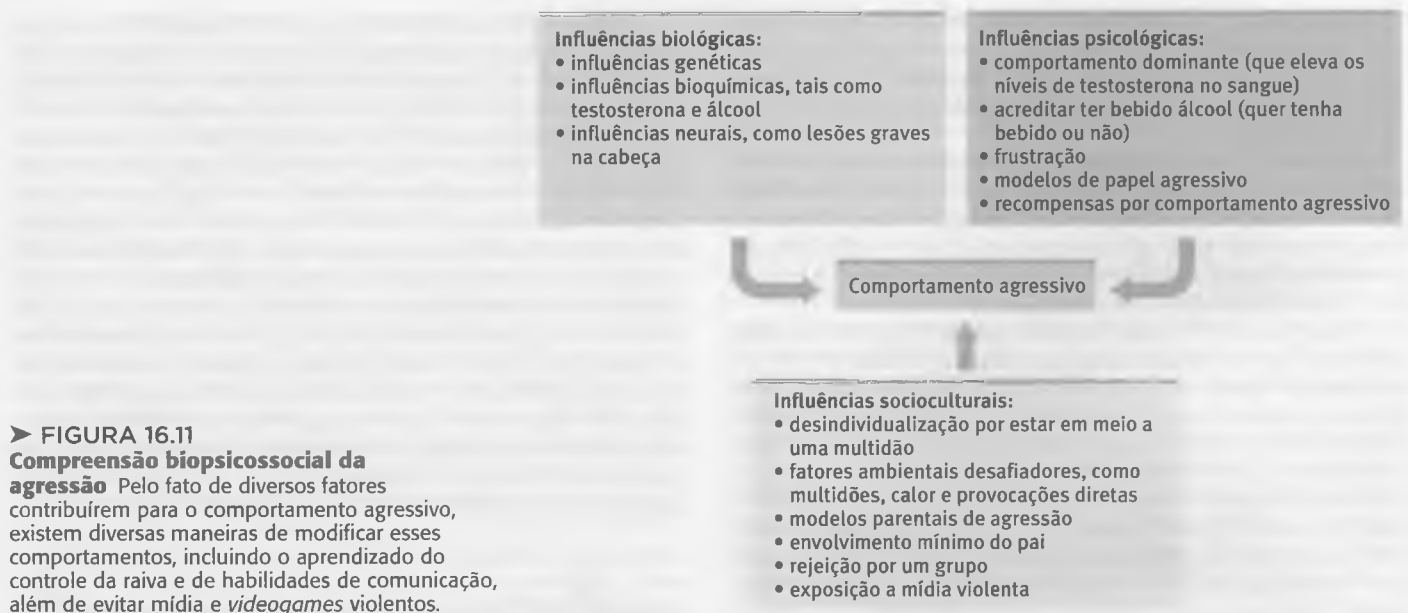
Embora ainda haja muito para ser aprendido, esses estudos refutam novamente a *hipótese catártica* — a ideia de que nos sentimos melhor se "soltamos as feras", dando vazão a nossas emoções (Capítulo 12). Jogar *videogames* violentos *aumenta* os pensamentos, as emoções e os comportamentos agressivos. O CEO de uma empresa de *videogames* racionaliza que "somos violentos por natureza [e] precisamos de válvulas de escape". "É uma forma de processar os sentimentos violentos e a ansiedade pela via de um meio fantasioso", complementa um proeminente advogado das liberdades civis ao explicar seu palpite de que jogar esses jogos violentos acalma as tendências violentas (Heins, 2004). Na verdade, expressar a raiva alimenta mais raiva, e praticar a violência alimenta mais violência. Os jogos do futuro podem ter efeitos ainda maiores. Os psicólogos sociais Susan Persky e Jim Blascovich (2005) criaram um *video-*

EM FOCO

Paralelos entre os Efeitos do Fumo e os Efeitos da Violência na Mídia

Os pesquisadores Brad Bushman e Craig Anderson (2001) observaram que a correlação entre assistir à violência e o comportamento agressivo é quase igual à correlação entre tabagismo e câncer do pulmão. Também observaram outros paralelos:

- | | |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Nem todos que fumam adquirem câncer do pulmão. 2. Fumar é só uma das causas de câncer do pulmão, embora seja uma causa importante. 3. O primeiro cigarro pode causar náusea, mas o efeito nauseante diminui com a repetição. 4. O efeito de curto prazo de um cigarro é pequeno e desaparece em mais ou menos uma hora. 5. O efeito de longo prazo e cumulativo de fumar pode ser grave. 6. Interesses empresariais têm negado a ligação entre tabagismo e câncer do pulmão. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Nem todos os que assistem à violência se tornam agressivos. 2. Assistir à violência é só uma das causas da agressividade, embora seja uma causa importante. 3. A primeira exposição à violência pode causar mal-estar, mas o mal-estar diminui com a repetição. 4. Um programa de TV violento pode provocar pensamentos e comportamentos agressivos, mas o efeito desaparece dentro de mais ou menos uma hora. 5. O efeito de longo prazo e cumulativo de assistir à violência aumenta a probabilidade de agressão habitual. 6. Interesses empresariais têm negado a ligação entre assistir à violência e cometer agressão. |
|--|---|



► FIGURA 16.11

Compreensão biopsicossocial da

agressão Pelo fato de diversos fatores contribuírem para o comportamento agressivo, existem diversas maneiras de modificar esses comportamentos, incluindo o aprendizado do controle da raiva e de habilidades de comunicação, além de evitar mídia e *videogames* violentos.

game violento para estudantes que pode ser jogado na tela do computador ou com óculos especiais e entrando em uma realidade virtual. Conforme previram, a realidade virtual aumentou mais intensamente os sentimentos e comportamentos agressivos durante e depois do jogo.

Resumindo, as pesquisas revelam as influências socioculturais, psicológicas e biológicas sobre o comportamento agressivo. Assim como qualquer outra, a agressão é um fenômeno biopsicossocial (**FIGURA 16.11**).

Atração

Pare por um momento e pense sobre seus relacionamentos com duas pessoas — um amigo e alguém que desperta sentimentos amorosos em você. Qual a química psicológica que nos une nesses tipos de relacionamentos e que nos ajuda a lidar com outros relacionamentos? A psicologia social sugere algumas respostas.

A Psicologia da Atração

12: Por que algumas pessoas nos despertam sentimentos de amizade ou amorosos e outras não?

Incansavelmente nos perguntamos como podemos conquistar o afeto dos outros e o que faz nossa própria afetividade florescer ou murchar. Será que a familiaridade nutre o desdém, ou será que intensifica nosso afeto? Será que são os iguais ou os opostos que se atraem? O efeito da beleza não passa da pele ou será que tem um efeito mais profundo? Considere três ingredientes para que simpatizemos com alguém: proximidade, atração física e semelhança.

Proximidade Antes que as amizades se tornem íntimas, elas precisam começar. A *proximidade* — cercania geográfica — é talvez o prenúncio mais poderoso da amizade. A proximidade oferece oportunidades para a agressão, mas com muito mais frequência ela gera a afeição. Estudos sucessivos revelam que é bem maior a probabilidade de as pessoas gos-

tare e até de se casarem com quem convive na mesma vizinhança, que se sente próximo na sala de aula, que trabalha no mesmo escritório, que divide o mesmo estacionamento, que come no mesmo restaurante. Olhe a sua volta. (Para a tecnologia do século XXI que conecta as pessoas que não estão fisicamente próximas, veja a seguir a seção Em Foco: Namoro On-line e *Speed Dating* [Encontros-relâmpago].)

Por que a proximidade é tão conducente ao gostar? Obviamente, parte da resposta é a maior disponibilidade daqueles a quem encontramos com frequência. Mas há mais além disso. Em primeiro lugar, a exposição repetida a estímulos novos — sejam eles sílabas sem sentido, seleções musicais, figuras geométricas, caracteres chineses, rostos humanos ou letras de nosso nome — aumenta nosso gosto por eles (Moreland e Zajonc, 1982; Nuttin, 1987; Zajonc, 2001). As pessoas até mesmo podem se mostrar um pouco mais inclinadas a se casar com alguém cujo nome ou sobrenome se pareça aos seus próprios (Jones et al., 2004).

Esse fenômeno é o **efeito de mera exposição**. Dentro de alguns limites (Bornstein, 1989, 1999), a familiaridade gera a afeição. Richard Moreland e Scott Beach (1992) demonstraram isso colocando quatro mulheres igualmente atraentes para frequentar silenciosamente uma classe com 200 alunos, durante zero, 5, 10 ou 15 sessões de aula. No final do curso, mostraram aos estudantes *slides* de cada uma das mulheres e lhes pediram que avaliassem a atratividade de cada uma. A mais atraente? Aquelas a quem viram com mais frequência. O fenômeno não será uma surpresa para o jovem tailandês que escreveu mais de 700 cartas à namorada, insistindo para que ela se casasse com ele. Ela acabou se casando — com o carteiro (Steinberg, 1993).

Nenhum rosto é mais familiar do que o próprio. E isso ajuda a explicar uma interessante descoberta resultante da pesquisa de Lisa DeBruine (2004): os homens gostaram mais dos homens e as mulheres mais das mulheres quando viram rostos alheios misturados com alguns de seus próprios traços. Quando DeBruine (2002) pediu que alguns estudantes da Universidade McCaster jogassem com um suposto outro jogador, eles se mostraram mais confiantes e cooperativos quando a imagem da outra pessoa tinha alguns traços de suas próprias imagens misturados. Em mim, eu confio. (Veja também a **FIGURA 16.12**.)

EM FOCO

Namoro On-line e Speed Dating (Encontros-relâmpago)

Se você não encontrou seu parceiro romântico pela vizinhança, que tal jogar uma rede mais ampla? Nos Estados Unidos, 16 milhões de pessoas experimentaram os serviços *on-line* de namoro, assim como cerca de 14 milhões na China e 10 milhões na Índia, além das dezenas de milhões em diversos outros países (Cullen e Masters, 2008).

Ainda que as pesquisas sobre a eficácia dos serviços de namoro pela internet sejam escassas, um dado parece bem estabelecido: algumas pessoas informam sua idade, aparência, ocupação e outros detalhes de forma enganosa, e, portanto, não são quem parecem ser. Mesmo assim, Katelyn McKenna e John Bargh e seus colegas descobriram que, em média, as amizades e relacionamentos amorosos estabelecidos via internet têm maior probabilidade de durar mais de dois anos do que os relacionamentos estabelecidos pessoalmente (Bargh et al., 2002, 2004; McKenna e Bargh, 1998, 2000; McKenna et al., 2002). Em um de seus estudos, as pessoas revelaram mais, com menos dissimulação, para aqueles a quem conheceram *on-line*. Ao conversar com alguém por 20 minu-

tos, sentiram mais simpatia por aquela pessoa do que por alguém com quem se encontraram e conversaram cara a cara. Isso foi verdade até mesmo quando (sem que soubessem) se tratava da mesma pessoa! Não é de surpreender que as amizades pela Internet muitas vezes sejam percebidas como tão reais e importantes quanto os relacionamentos pessoais do mundo físico.

Os *speed dating* (encontros-relâmpago) são uma forma de namoro cara a cara. As pessoas se revezam em conversas de 3 a 8 minutos com sucessivos parceiros potenciais, decidindo em seguida se gostariam de voltar a falar com algum deles. Os pesquisadores relatam que 4 minutos em geral são o bastante para que os participantes desenvolvam algum sentimento sobre o parceiro de conversa e registrem se o parceiro simpatizou com eles (Eastwick e Finkel, 2008a,b). Também é o bastante para que os pesquisadores tenham começado a usar os *speed dating* como veículo de estudo das influências das primeiras impressões das pessoas quanto a potenciais parceiros românticos.

Para nossos ancestrais, o efeito da mera exposição era adaptativo. O que era familiar normalmente era seguro e abordável. O que era estranho, com mais frequência, era perigoso e ameaçador. A evolução parece ter estabelecido em nós uma tendência de nos vincularmos àqueles que nos são familiares e de sermos cautelosos com aqueles que não nos são familiares (Zajonc, 1998). O preconceito instintivo contra os que são culturalmente diferentes pode assim ser uma resposta emocional automática e primitiva (Devine, 1995). É o que fazemos com nossos preconceitos por reflexo que importa, sugerem os pesquisadores. Deixamos esses sentimentos dominarem nosso comportamento? Ou monitoramos nossos sentimentos e agimos de forma a refletir nossos valores conscientes de igualdade humana?

efeito de mera exposição o fenômeno pelo qual a exposição repetida a novos estímulos eleva o gosto por eles.

Atração Física Uma vez que a proximidade lhe permite o contato, o que mais afeta sua primeira impressão: a sinceridade da pessoa? A inteligência? A personalidade? Centenas de experimentos revelam que é algo bem mais superficial: a aparência. Para as pessoas que aprenderam que a “beleza não

põe mesa” e que as “aparências enganam”, o poder da atratividade física é desconcertante.

Em um estudo preliminar, Elaine Hatfield e seus colaboradores (Walster et al., 1966) formaram pares aleatoriamente com novos estudantes da University of Minnesota para o baile da Semana de Boas-Vindas. Antes do baile, cada estudante fez uma bateria de testes de aptidão e de personalidade. Na noite do encontro às cegas, os casais dançaram e conversaram por mais de duas horas e depois fizeram uma breve pausa para avaliar seus pares. O que determinou se gostaram ou não uns dos outros? Pelo que os pesquisadores puderam determinar, só um fator importou: a atração física (que havia sido avaliada pelos pesquisadores de antemão). Tanto os homens quanto as mulheres gostaram mais dos parceiros bem-apegoados. Embora as mulheres, mais do que os homens, costumem dizer que a aparência do outro não as afeta, a aparência do homem realmente afeta o comportamento das mulheres (Feingold, 1990; Sprecher, 1989; Woll, 1986). Experimentos recentes em *speed datings* confirmam que a atratividade influencia a primeira impressão em ambos os sexos (Belot e Francesconi, 2006; Finkel e Eastwick, 2008).

A atratividade física das pessoas também prediz a frequência com que namoram, seus sentimentos de populari-



Eleitor

George Bush

Mistura 60:40

► **FIGURA 16.12**
Gosto do candidato que se parece um pouco com o meu querido e conhecido rosto Jeremy Bailenson e seus colegas (2005) incorporaram digitalmente traços de eleitores aos rostos dos candidatos de 2004 à presidência dos EUA, George Bush e John Kerry. Sem ter consciência da incorporação de seus próprios traços, os participantes mostraram-se mais favoráveis aos candidatos cujos rostos exibiam alguns de seus próprios traços.

dade e as impressões iniciais de suas personalidades sobre os outros. Percebemos as pessoas atraentes como mais saudáveis, mais felizes, mais sensíveis, mais bem-sucedidas e mais socialmente aptas, embora não mais honestas ou compassivas (Eagly et al., 1991; Feingold, 1992; Hatfield e Sprecher, 1986). Pessoas atraentes e bem-vestidas têm maior probabilidade de causar uma impressão favorável em potenciais empregadores e de gozar de sucesso ocupacional (Cash e Janda, 1984; Langlois et al., 2000; Solomon, 1987). As análises de renda demonstram uma penalidade para a simplicidade ou a obesidade e um bônus para a beleza (Engemann e Owyang, 2005).

Uma análise dos 100 filmes mais lucrativos desde 1940 descobriu que as personagens atraentes foram retratadas como moralmente superiores às personagens não atraentes (Smith et al., 1999). Mas o exemplo de Hollywood não explica por que, a julgar pelo tempo em que fixam o olhar, até os bebês preferem rostos atraentes a não atraentes (Langlois et al., 1987). O mesmo fazemos algumas pessoas cegas, descobriu o professor John Hull, da Universidade de Birmingham (1990, p. 23), depois de ficar cego. O comentário de um amigo sobre a beleza de uma mulher estranhamente afeta seus sentimentos. Ele acha isso “deplorável... Que diferença pode fazer para mim o que pensam de uma mulher homens que podem ver... Ainda assim eu me interesso pelo que eles pensam, e parece que não consigo me livrar desse preconceito”.

A importância da aparência pode parecer injusta e não esclarecedora. Por que ela importa? Há dois mil anos o estadista romano Cícero sentiu a mesma coisa: “O bem definitivo e o dever supremo da pessoa sábia é resistir à aparência.” Cícero poderia ser tranquilizado por outras duas descobertas sobre a atratividade.

Em primeiro lugar, a atratividade das pessoas surpreendentemente não está relacionada a sua autoestima e felicidade (Diener et al., 1995; Major et al., 1984). Um motivo para isso pode estar no fato de que, exceto depois de se compararem com pessoas superatraentes, poucas pessoas (graças, talvez, ao efeito da mera exposição) se percebem como não atraentes (Thornton e Moore, 1993). Outra razão é que as pessoas muito atraentes às vezes suspeitam que o elogio por seu trabalho pode ser simplesmente uma reação à sua aparência. Quando elogiadas, as pessoas menos atraentes tendem mais a aceitar o elogio como sincero (Berscheid, 1981).

“A beleza pessoal é uma recomendação melhor do que qualquer carta de apresentação.”

Aristóteles, *Apothegems*, 330 a.C.

Percentual de Homens e Mulheres que “Pensam Constantemente na Própria Aparência”

	Homens	Mulheres
Canadá	18%	20%
Estados Unidos	17	27
México	40	45
Venezuela	47	65

De uma pesquisa de Roper Starch, relatada por McCool (1999).

Cícero também encontraria conforto ao saber que os julgamentos sobre a atratividade são relativos. Os padrões pelos quais uma Miss Universo recebe sua coroa dificilmente se

aplicam a todo o planeta. Em vez disso, a beleza está nos olhos da cultura — nossos padrões de beleza aceitos refletem nosso próprio tempo e lugar. Na esperança de parecerem atraentes, pessoas em diferentes culturas já perfuraram o nariz, alongaram o pescoço, enfaixaram os pés, tingiram ou pintaram a pele e os cabelos. Algumas se empanturraram para ficar rechonchudas, outras se lipoaspiraram para ficar esbeltas, usaram produtos químicos para se livrar de cabelos indesejados ou então para que o cabelo voltasse a crescer, apertaram-se em trajes de couro para diminuir os seios ou os encheram de silicone para torná-los maiores, adotando sutiãs anatômicos para dar-lhes uma aparência ainda maior.

Na América do Norte, o ideal ultramagro das mulheres da década de 1920 deu lugar ao ideal suave e voluptuoso de Marilyn Monroe da década de 1950, para ser substituído pelo ideal esguio, mas de seios fartos, de nossos dias. Atualmente, os norte-americanos gastam mais com produtos de beleza do que com educação e serviços sociais juntos, e, ainda insatisfeitos, submetem-se a 12 milhões de tratamentos cosméticos clínicos a cada ano, incluindo cirurgias plásticas, aplicações de Botox para suavizar as rugas e depilações a laser — sem contar os procedimentos de recapeamento e branqueamento dos dentes (ASAPS, 2008). Apesar disso, o número de mulheres infelizes com sua aparência aumentou consideravelmente desde 1970 (Feingold e Mazella, 1998).

Alguns aspectos da atratividade, porém, realmente atravessam o tempo e o lugar (Cunningham et al., 2005; Langlois et al., 2000). Como vimos no Capítulo 4, homens em 37 culturas, da Austrália a Zâmbia, acham as mulheres mais atraentes se tiverem uma aparência jovem. As mulheres se sentem mais atraídas por homens de aparência saudável, mas, em especial, por aqueles que parecem ser maduros, dominantes e ricos.

Maureen Dowd, colunista do *New York Times*, sobre lipoaspiração (19 de janeiro de 2000): “As mulheres dos anos 1950 usavam o aspirador em casa. As dos anos 2000 usam nelas mesmas. Os aspiradores se voltaram contra nós!”

As mulheres respondem por 91% dos procedimentos cosméticos (ASAPS, 2008). As mulheres também se recordam da aparência dos outros melhor do que os homens (Mast e Hall, 2006).

As pessoas em geral também parecem preferir traços físicos — nariz, pernas etc. — que não sejam ou muito grandes ou muito pequenos. Um rosto mediano é atraente (**FIGURA 16.13**). Em uma inteligente demonstração disso, Judith Langlois e Lori Roggman (1990) digitalizaram os rostos de 32 estudantes universitários e usaram um computador para gerar um rosto mediano de todos eles. Os estudantes julgaram as faces medianas resultantes mais atraentes do que 96% dos rostos individuais. Uma razão para isso é que os rostos medianos são simétricos, e as pessoas com rosto e corpo simétricos são sexualmente mais atraentes (Rhodes et al., 1999; Singh, 1995; Thornhill e Gangestad, 1994). Junte a metade de seu rosto com sua imagem especular e sua nova simetria facial melhorará sua atratividade em um ponto.

Deixando os padrões culturais de lado, a atratividade também depende dos sentimentos que nutrimos pela outra pessoa. Se levadas a acreditar que alguém tem traços favoráveis (como honestidade, bom humor e polidez, em vez de grosseria, desonestidade e brutalidade), as pessoas tendem a perceber a pessoa como mais atraente fisicamente (Lewandowski et al., 2007). Em um musical de Rodgers e Hammerstein, o Príncipe Encantado pergunta à Cinderela: “Será que eu a amo porque



► FIGURA 16.13

A média é atraente Qual destes rostos propostos pelo psicólogo David Perrett, da Universidade de St. Andrews (2002), é o mais atraente? A maioria das pessoas diz ser o rosto à direita. Esse rosto (de alguém que não existe) é a composição média dos outros três aqui mostrados e de mais 57 outros rostos reais.



Transformação radical Nas sociedades ricas e preocupadas com a beleza, um número crescente de pessoas, como esta mulher do programa *Extreme Makeover*, da TV norte-americana, recorreu às cirurgias plásticas para melhorar a aparência. Se o custo disso não fosse uma preocupação, você faria o mesmo?

“você é bonita, ou será que você é bonita porque eu a amo?” É provável que seja pelas duas razões. Quando vemos uma pessoa querida repetidamente, suas imperfeições físicas ficam cada vez menos notáveis e sua atratividade cada vez mais aparente (Beaman e Klentz, 1983; Gross e Crofton, 1977). Como disse Shakespeare em *Sonho de uma noite de verão*: “O amor não contempla com os olhos, mas com a mente.” Comece a amar alguém e assista ao desabrochar da beleza.

“O amor tem sempre em vista a beleza absoluta daquilo que contempla.”

George MacDonald, *Unspoken Sermons*, 1867

Semelhança Digamos que a proximidade colocou você em contato com alguém e que sua aparência causou uma primeira impressão favorável. Agora, o que faz conhecidos se tornarem amigos? Por exemplo, à medida que você conhece melhor uma pessoa, a química será mais harmoniosa se vocês são opostos ou semelhantes?

Isso dá uma boa história — pessoas extremamente diferentes vivendo em perfeita harmonia: Rat, Mole e Badger em *The Wind in the Willows*, Frog e Toad nos livros de Arnold Lobel. As histórias nos divertem, expressando o que raramente vivemos, pois tendemos a não gostar de pessoas dessemelhan-

tes (Rosenbaum, 1986). Na vida real, os opostos se retraem. Os pássaros andam em bandos quando compartilham plumagens iguais. A probabilidade de amigos e casais terem as



A beleza aumenta com a mera exposição A famosa cadeira Aeron, da Herman Miller, Inc., inicialmente recebeu altas avaliações quanto ao conforto, mas péssimas quanto à estética. Para alguns, parecia um “móvel de jardim”, ou um “inseto pré-histórico gigante” (Gladwell, 2005). Mas, com os prêmios de *design*, visibilidade na mídia e imitações, o patinho feio acabou se tornando a cadeira mais vendida da história da empresa e reconhecida por sua beleza. Também com as pessoas, a beleza está nos olhos de quem olha e pode aumentar com a exposição.

mesmas atitudes, crenças e interesses (religião, idade, raça, educação, inteligência, hábito de fumar ou não e condição social) é bem maior do que a de pessoas dispostas em pares aleatoriamente. Além disso, quanto mais parecidas as pessoas, mais duradouro é o afeto entre elas (Byrne, 1971). O jornalista Walter Lippmann estava certo ao supor que o amor se sustenta melhor “quando os amantes amam muitas coisas juntos, e não só um ao outro”. A semelhança gera o apreço. A diferença em geral fomenta a antipatia, o que ajuda a explicar por que muitos homens heterossexuais desaprovam os que são homossexuais, duplamente diferentes deles em termos de orientação sexual e papéis de gênero (Lehavot e Lambert, 2007).

■ Na Itália e nos Estados Unidos, as pessoas também gostam dos candidatos com traços de personalidade em comum com elas. Em 2004, John Kerry era visto como alguém de mente aberta e George Bush como leal e sincero, e ambos receberam os votos daqueles que reconheciam essas qualidades em si mesmos (Caprara et al., 2007).

Proximidade, atratividade e semelhança não são os únicos determinantes da atração. Nós também gostamos daqueles que gostam de nós, especialmente quando nossa autoimagem está em baixa. Quando acreditamos que uma pessoa gosta de nós, damos a ela uma resposta mais calorosa, o que a leva a gostar mais ainda de nós (Curtis e Miller, 1986). Ser gostado é poderosamente recompensador.

De fato, uma simples *teoria de recompensa da atração* — a de que gostaremos daqueles cujos comportamentos são recompensadores para nós e manteremos os relacionamentos que nos oferecem mais recompensas do que custos — pode explicar todas as descobertas que consideramos até agora. Quando uma pessoa mora ou trabalha em proximidade com outra, custa menos tempo e esforço desenvolver a amizade e gozar os benefícios dessa relação. As pessoas atraentes são esteticamente agradáveis, e associar-se a elas pode ser socialmente recompensador. Aquelas com pontos de vista semelhantes nos recompensam validando o que pensamos.

Amor Romântico

13: Como o amor romântico tipicamente muda com o passar do tempo?

Ocasionalmente, as pessoas passam com rapidez da impressão inicial para a amizade, e desta para o estado mais intenso, misterioso e complexo do amor romântico. Elaine Hatfield (1988) distingue dois tipos de amor: o amor passional temporário e o amor companheiro, mais duradouro.

Amor Passional Notando que a excitação é um ingrediente essencial do **amor passional**, Hatfield sugere que a teoria da emoção dos dois fatores (Capítulo 12) pode nos ajudar a entender essa intensa absorção positiva no outro. A teoria pressupõe que (1) as emoções têm dois ingredientes — excitação física mais avaliação cognitiva — e que (2) a excitação vinda de qualquer fonte pode realçar uma emoção ou outra, dependendo de como interpretamos e rotulamos a excitação.

Em testes dessa teoria, homens universitários foram estimulados por medo, correndo numa esteira ergométrica, vendo materiais eróticos ou ouvindo monólogos repulsivos ou humorísticos. Depois disso, foram apresentados a uma mulher atraente e solicitados que a avaliassem (ou a suas namoradas). Diferentemente dos homens que não foram estimulados, aqueles que estavam excitados atribuíram parte de sua

excitação à mulher, ou à namorada, e se sentiram mais atraídos por ela (Carducci et al., 1978; Dermer e Pyszczynski, 1978; White e Kight, 1984).

Fora do laboratório, Donald Dutton e Arthur Aron (1974, 1989) foram até duas pontes sobre o rio rochoso Capilano, na Colúmbia Britânica. Uma delas, uma ponte pênsil para pedestres, ficava 70 metros acima das rochas; a outra era baixa e sólida. Uma jovem e atraente colaboradora interceptava os homens que saíam de cada ponte e lhes pedia ajuda para preencher um pequeno questionário. Depois oferecia seu número de telefone, caso quisessem saber mais sobre o projeto. Muito mais daqueles que atravessaram a ponte alta — que os deixou com o coração disparado — aceitaram o número e depois ligaram para a mulher. Estar com o coração disparado e associar parte da excitação a uma pessoa desejável é sentir o toque da paixão. A adrenalina deixa o coração mais afeiçoado.

Amor Companheiro Embora a chama do amor romântico quase sempre dure, a absorção intensa no outro, o encanto do romance, o sentimento inebriante de “flutuar nas nuvens” sempre diminuem. Então, será que os franceses estão certos quando dizem que “o amor faz o tempo passar e o tempo faz o amor passar”? Ou será que a amizade e o compromisso mantêm o relacionamento depois que a paixão esfria?

■ **amor passional** um estado elevado de intensa absorção positiva em outra pessoa, em geral presente no início de uma relação amorosa.

■ **amor companheiro** o profundo vínculo afetivo que sentimos por aqueles com quem nossas vidas estão entrelaçadas.

■ **equidade** uma condição em que a pessoa recebe de uma relação proporcionalmente ao que dá.

■ **autorrevelação** a revelação de aspectos íntimos de si mesmo para outros.

Hatfield observa que, à medida que amadurece, o amor se torna um **amor companheiro** — uma ligação estável, afetuosa e profunda. Pode haver uma sabedoria adaptativa nessa mudança de paixão para amizade (Reis e Aron, 2008). O amor passional quase sempre produz filhos, cuja sobrevivência depende da decrescente obsessão dos pais um pelo outro. A psicóloga social Ellen Berscheid e seus colegas (1984) observaram que a não apreciação da limitada meia-vida do amor passional pode prejudicar o relacionamento: “Se os inevitáveis percalços contra o amor passional eterno em um relacionamento fossem mais bem entendidos, mais pessoas poderiam escolher ficar satisfeitas com os sentimentos tranquilos da satisfação e do contentamento.” De fato, reconhecendo a curta duração do amor passional, algumas sociedades já julgaram tais sentimentos uma razão irracional para o casamento. É melhor, dizem tais culturas, escolher ou ser escolhido por alguém com conhecimentos e interesses compatíveis. As culturas não ocidentais, nas quais as pessoas consideram o amor menos importante para o casamento, de fato têm taxas de divórcio mais baixas (Levine et al., 1995).

Uma chave para um relacionamento gratificante e duradouro é a **equidade**: ambos os parceiros recebendo na mesma proporção que dão. Quando a equidade existe — quando ambos os parceiros dão e recebem livremente, quando dividem as decisões —, as chances de manter e satisfazer o amor companheiro são boas (Gray-Little e Burks, 1983; Van Yperen e Buunk, 1990). Numa pesquisa nacional, “dividir as tarefas domésticas” ficou em terceiro lugar, depois de “fide-



Às vezes o amor passiona se transforma em amor companheiro, outras vezes não (inverte a figura) O que, além de atitudes e interesses semelhantes, prevê um vínculo amoroso duradouro?

lidade” e um “relacionamento sexual feliz”, de uma lista de nove itens que as pessoas associaram ao sucesso dos casamentos. “Gosto de beijos. Gosto abraços. Mas gosto mais ainda quando me ajudam a lavar os pratos”, resumiu o Pew Research Center (2007).

A importância da equidade vai além do casamento. Dividir mutuamente a si mesmo e as posses, dar e receber apoio emocional, promover e cuidar do bem-estar do outro são o centro de todos os tipos de relacionamentos afetuosos (Sternberg e Grajek, 1984). Isso vale para os amantes, para pais e filhos e para amigos íntimos.

Outro ingrediente vital para os relacionamentos afetuosos é a **autorrevelação**, a revelação dos detalhes íntimos sobre nós mesmos — nossos gostos e desgostos, nossos sonhos e preocupações, nossos momentos orgulhosos e vergonhosos. “Quando estou com meu amigo, eu me sinto como se estivesse sozinho e com a mesma liberdade que tenho para falar

qualquer coisa assim como para pensar”, disse o estadista romano Sêneca. A autorrevelação gera o gostar, e o gostar gera a autorrevelação (Collins e Miller, 1994). À medida que uma pessoa revela um pouco de si, a outra retribui, a primeira então revela mais, e assim os amigos ou amantes se aprofundam na intimidade. Cada aumento de intimidade reacende a paixão (Baumeister e Bratslavsky, 1999).

Um experimento reuniu pares de estudantes voluntários por 45 minutos em uma conversa cada vez mais autorreveladora — desde “Quando foi a última vez que você cantou sozinho?” a “Quando foi a última vez que você chorou na frente de outra pessoa? E sozinho?” No fim do experimento, aqueles que gradualmente aumentaram a intimidade se sentiram extraordinariamente próximos dos parceiros de conversa, muito mais próximos do que aqueles que passaram o tempo com perguntas amenas do tipo “Como era seu colégio?” (Aron et al., 1997). A autorrevelação mais a equidade do apoio mútuo favorecem as chances do amor companheiro e duradouro.

“Quando duas pessoas estão sob a influência da mais violenta, insana, ilusória e transitória das paixões, são levadas a jurar que manterão essa condição excitada, anormal e exaustiva até que a morte as separe.”

George Bernard Shaw, “Getting Married”, 1908

A intimidade também pode crescer quando fazemos uma pausa para ponderar e escrever sobre nossos sentimentos. Richard Slatcher e James Pennebaker (2006) descobriram isso quando convidaram uma pessoa de cada 86 casais para passarem 20 minutos do dia ao longo de três dias escrevendo seus pensamentos e sentimentos mais profundos sobre o relacionamento, ou então simplesmente escrevendo sobre suas atividades diárias. Os que escreveram sobre os sentimentos expressaram mais emoções nas mensagens instantâneas com seus parceiros nos dias que se seguiram, e 77% ainda continuavam a se encontrar três meses depois (comparados a 52% daqueles que escreveram apenas sobre suas atividades).

Altruísmo

14: Quando estamos mais — e menos — dispostos a ajudar?

Carl Wilkens, um missionário adventista do Sétimo Dia, morava com sua família em Kigali, Ruanda, quando a milícia hutu começou a massacrar os tútsi, em 1994. O governo dos EUA, líderes da igreja e amigos, todos imploraram para que Wilkens fosse embora. Ele se recusou. Após evacuar sua família, e mesmo depois que todos os norte-americanos tinham partido de Kigali, ele ficou sozinho, ignorando o genocídio de 800.000 pessoas. Quando a milícia chegou para matá-lo junto com seus empregados tútsis, os vizinhos hutus de Wilkens os impediram. A despeito das inúmeras ameaças de morte, ele passou seus dias cruzando os bloqueios de estrada para obter alimentos e água para os orfanatos e para negociar, implorar e forçar seu caminho em meio ao banho de sangue, salvando vidas repetidamente. “Era apenas a coisa certa a ser feita”, explicou mais tarde (Kristof, 2004).

Em outro lugar, também em Kigali, Paul Rusesabagina, gerente de um hotel de luxo, hutu casado com uma tútsi,



O amor é uma coisa muito antiga Em 2007, um jovem casal abraçado, do tipo “Romeu e Julieta”, de 5.000 a 6.000 anos, foi desenterrado próximo de Roma.

abrigava mais de 1.200 apavorados tútsis e hutus moderados. Quando as forças de paz internacionais abandonaram a cidade e a milícia ameaçou seus hóspedes no “Hotel Ruanda” (como ficou conhecido em um filme de 2004), o corajoso Rusesabagina começou a cobrar favores antigos e a subornar a milícia, telefonando para pessoas influentes no estrangeiro para pressionar as autoridades locais, conseguindo assim poupar a vida dos ocupantes do hotel em meio ao caos que os cercava.

Tamanha bondade em resposta à maldade exemplifica o **altruísmo** — a preocupação desinteressada pelo bem-estar dos outros. O altruísmo se tornou uma grande preocupação dos psicólogos sociais depois de um ato de violência sexual especialmente infame. No dia 13 de março de 1964, um agressor esfaqueou repetidas vezes Kitty Genovese, depois a estuprou enquanto ela se esvaía diante do seu apartamento no bairro de Queens, em Nova York, às três e meia da manhã. “Oh, meu Deus, ele me esfaqueou!”, gritou Genovese na quietude da manhã. “Socorro, me ajudem!” Janelas se abriram e luzes se acenderam quando 38 vizinhos, segundo uma reportagem preliminar do *New York Times* cujo número foi mais tarde contestado, ouviram os gritos. Seu agressor fugiu e depois retornou para esfaqueá-la e estuprá-la novamente. Só depois da partida definitiva dele que alguém simplesmente chamou a polícia, às 3h50 da manhã.

“Provavelmente nenhum outro acidente singular levou os psicólogos sociais a prestar tanta atenção a um aspecto do comportamento social quanto o assassinato de Kitty Genovese.”

R. Lance Shotland [1984]

Intervenção dos Espectadores

Refletindo sobre o assassinato de Genovese e outras tragédias parecidas, a maioria dos comentaristas ficou indignada com a “apatia” e a “indiferença” dos espectadores. Em vez de culpar os circunstâncias, os psicólogos sociais John Darley e Bibb Latané (1968b) atribuíram tal inércia a um importante fator situacional — a presença de outros. Em certas circunstâncias, suspeitam eles, a maioria de nós pode agir de forma semelhante.

Depois de encenarem emergências sob várias condições, Darley e Latané reuniram suas descobertas em um esquema de decisão: nós só ajudaremos se a situação nos possibilitar primeiro *notar* o incidente, depois *interpretá-lo* como uma emergência e finalmente *assumir a responsabilidade* de ajudar (**FIGURA 16.14**). A cada passo, a presença de outros espectadores afasta as pessoas do caminho que leva à ajuda. Tanto

no laboratório quanto na rua, a probabilidade de pessoas em um grupo de estranhos manterem os olhos fixos no que elas próprias estão fazendo ou aonde estão indo é maior do que a de indivíduos solitários. Se notarem uma situação estranha, podem deduzir pela reação *blasé* dos outros transeuntes que a situação não é uma emergência. “A pessoa deitada na calçada deve estar bêbada”, pensam elas, e seguem em frente.

altruísmo consideração generosa pelo bem-estar alheio.

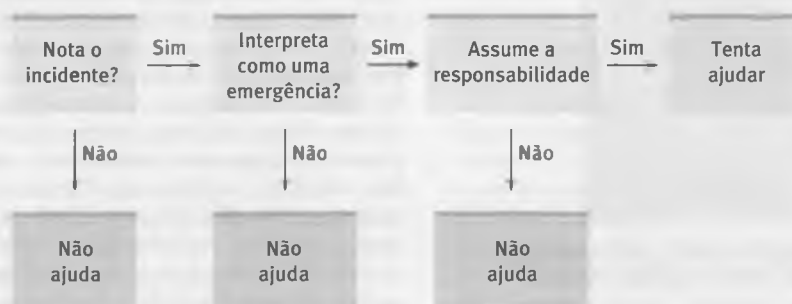
efeito do espectador a tendência de que um espectador qualquer esteja menos propenso a prestar auxílio se outros estiverem presentes.

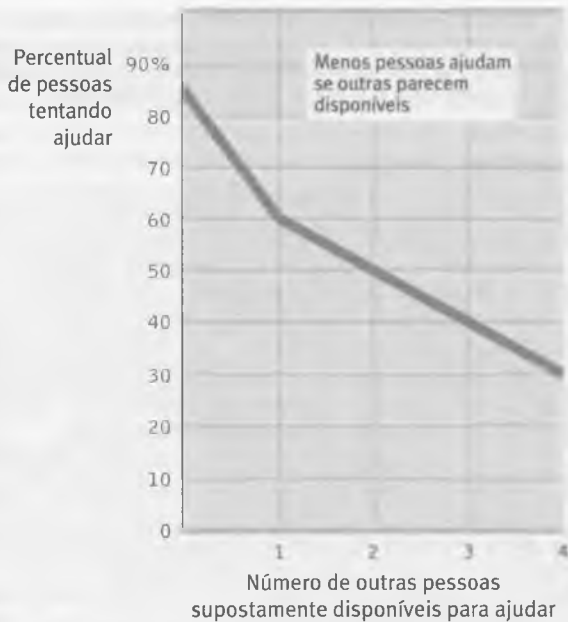
Mas às vezes, como no caso do assassinato de Genovese, a emergência não é ambígua e as pessoas mesmo assim não ajudam. Ao olharem pelas janelas, as testemunhas notaram o incidente, interpretaram corretamente a emergência e mesmo assim não assumiram responsabilidade. Por quê? Para descobrir, Darley e Latané (1968a) simularam uma emergência física no laboratório. Estudantes universitários participaram de uma discussão pelo sistema de intercomunicação. Cada estudante ficou em um cubículo separado, e só a pessoa cujo microfone estava ligado podia ser ouvida. Um dos estudantes colaborava com os pesquisadores. Quando chegou sua vez, ele emitiu sons como se estivesse tendo um ataque epilético e gritou por socorro.

Como reagiram os outros estudantes? Como mostra a **FIGURA 16.15**, aqueles que acreditaram que só eles podiam ouvir a vítima — e por isso acharam que deviam arcar com toda a responsabilidade de ajudá-la — normalmente saíram para socorrê-la. Aqueles que acharam que outros também podiam ouvir foram mais propensos a reagir como reagiram os vizinhos de Kitty Genovese. Quando mais pessoas dividiram a responsabilidade de ajudar — quando houve uma *difusão da responsabilidade* —, a probabilidade de um ouvinte em particular ajudar foi menor.

Em centenas de experimentos adicionais, psicólogos estudaram os fatores que influenciam a disposição de espectadores para fazer um telefonema de emergência, ajudar um motorista atolado, doar sangue, pegar livros caídos, contribuir com dinheiro e doar seu tempo. Por exemplo, Latané, James Dabbs (1975) e 145 colaboradores andaram 1.497 vezes de elevador em três cidades e “acidentalmente” deixaram cair moedas ou lápis diante de 4.813 passageiros. A probabilidade de mulheres que deixaram cair moedas receberem ajuda foi maior do que a dos homens — uma diferença de gênero com frequência relatada por outros pesquisadores (Eagly e Crowley, 1986). Mas a principal descoberta foi o **efeito do espectador** — a probabilidade de qualquer espectador em particular oferecer ajuda foi menor com outros espectadores presentes. Um espectador sozinho no elevador ajuda cerca de 40% das vezes; na presença de cinco outros espectadores, apenas 20% ajudaram.

► **FIGURA 16.14**
O processo de tomada de decisão para a intervenção de espectadores Antes de ajudar, primeiro é preciso perceber uma emergência, depois interpretá-la corretamente e então se sentir responsável. (De Darley e Latané, 1968b.)





► FIGURA 16.15

Respostas a uma emergência física simulada Quando as pessoas acharam que só elas ouviram um pedido de socorro de alguém que acreditavam estar sofrendo um ataque epilético, normalmente ajudaram. Mas quando acharam que outras pessoas também estavam ouvindo o pedido de ajuda, menos de um terço respondeu. (De Darley e Latané, 1968a.)

A partir de observações do comportamento em dezenas de milhares de tais “emergências”, os pesquisadores do altruísmo identificaram alguns padrões adicionais. As *melhores* chances de ajudarmos alguém ocorrem quando

- a vítima parece precisar e merecer ajuda.
- a vítima é de algum modo semelhante a nós.
- acabamos de observar outra pessoa sendo prestativa.
- não estamos com pressa.
- estamos em uma pequena cidade ou área rural.
- estamos nos sentindo culpados.
- prestamos atenção nos outros e não estamos preocupados.
- estamos de bom humor.

Esse último resultado, que pessoas felizes são pessoas prestativas, é uma das descobertas mais consistentes em todas as psicologias. Não importa como as pessoas ficam felizes — seja por se sentirem bem-sucedidas e inteligentes, por terem pensamentos alegres, por acharem dinheiro ou mesmo por receberem uma sugestão pós-hipnótica — nesse estado elas ficam mais generosas e mais dispostas a ajudar (Carlson et al., 1988).

“Oh, faça-nos feliz e nos fará bons!”

Robert Browning, *The Ring and the Book*, 1868

As Normas da Ajuda

Por que ajudamos? Uma ideia amplamente aceita é que o interesse pessoal é a base de todas as interações humanas: nosso objetivo constante é maximizar as recompensas e minimizar os custos. Os contadores chamam isso de *análise de custo-*

benefício. Os filósofos chamam de *utilitarismo*. Os psicólogos sociais chamam de **teoria de troca social**. Se você está considerando se doa ou não sangue, pode pesar os custos de fazê-lo (tempo, desconforto e ansiedade) contra os benefícios (redução da culpa, aprovação social, bons sentimentos). Se as recompensas que você prevê por ajudar excedem os custos, você ajuda.

Para a maioria das pessoas, ajudar é intrinsecamente recompensador. Fazer doações de caridade ativa áreas do cérebro associadas à recompensa (Harbaugh et al., 2007). Isso ajuda a explicar algumas descobertas feitas por Elizabeth Dunn e seus colegas (2008). Pessoas que dão mais dinheiro são mais felizes do que as que gastam quase que exclusivamente consigo mesmas. Os empregados que recebem bônus inesperados, por exemplo, se sentem mais felizes se fizerem alguma coisa para outra pessoa com o dinheiro. Em um experimento, os pesquisadores deram um envelope com dinheiro para as pessoas e lhes disseram para gastar consigo mesmas ou com os outros. Que grupo você acha que acabou o dia mais feliz? Foi, de fato, aquele em que as pessoas foram instruídas a gastar o dinheiro com os outros.

Mas por que sermos prestativos nos deixa mais felizes (e vice-versa)? Por que deixamos gorjetas para pessoas que nunca mais veremos e damos informações a estranhos? Em parte devido ao nosso processo de socialização, que nos ensina as normas que prescrevem como *devemos* nos comportar, quase sempre para nosso benefício mútuo. Por meio da socialização, aprendemos a **norma de reciprocidade**, a expectativa de que devemos retribuir a ajuda, e não prejudicar, àqueles que nos ajudaram. Em nossas relações com outros de condição social semelhante, a norma de reciprocidade nos compele a dar (em favores, presentes e convites sociais) tanto quanto recebemos. Também aprendemos a **norma de responsabilidade social**: devemos ajudar aqueles que precisam de nossa ajuda — crianças pequenas e outros que não podem dar tanto quanto recebem — mesmo que os custos superem os benefícios. Em vários levantamentos do Instituto Gallup, pessoas que semanalmente participam de serviços religiosos exibem com frequência a norma de responsabilidade social: elas relatam dedicar mais do dobro de horas em trabalhos voluntários.



Wesley Autrey, herói do metrô “Não me sinto como tendo feito algo espetacular; apenas vi uma pessoa que precisava de ajuda.”

rios, ajudando pobres e enfermos, do que aquelas que raramente ou nunca participam de serviços religiosos (Hodgkinson e Weitzman, 1992; Independent Sector, 2002). Elas também doam três vezes mais dinheiro.

A norma da responsabilidade social esteve ativa em 2 de janeiro de 2007 quando um operário da construção civil, Wesley Autry, e suas filhas de 6 e 4 anos esperavam o metrô numa estação de Nova York. Diante deles, um homem sofreu uma convulsão, levantou-se, tropeçou na beira da plataforma e caiu sobre os trilhos. Com a aproximação das luzes do trem, “eu tinha que tomar uma decisão imediata”, disse Autry mais tarde (Buckley, 2007). Sua decisão, diante do olhar horrorizado das filhas, foi pular da plataforma, empurrar o homem para fora dos trilhos, dentro de um espaço de três centímetros de profundidade entre eles, e se deitar sobre ele. Enquanto o trem freava estridentemente, cinco vagões passaram sobre sua cabeça, deixando seu gorro sujo de graxa. Quando Autry gritou, “Minhas duas filhas estão ali em cima. Avisem que o pai delas está bem”, os espectadores irromperam em aplausos.

Conflito e Pacificação

15: Como as armadilhas sociais e percepções espelhadas alimentam os conflitos sociais?

Vivemos tempos surpreendentes. Com uma velocidade estonteante, os movimentos democráticos do final do século XX varreram do mapa as regras totalitárias nos países do Leste Europeu, enquanto a esperança de uma nova ordem mundial pôs fim ao sobressalto da Guerra Fria. E, no entanto, o século XX começou com atos terroristas e guerra, e o mundo continuou a gastar US\$2 bilhões por dia com armas e exércitos — dinheiro que poderia ser usado com habitação, alimentação, educação e saúde. Sabendo que as guerras começam na mente dos homens, os psicólogos têm questionado: o que na mente humana causa o conflito destrutivo? Como as ameaças percebidas da diversidade social podem ser substituídas por um espírito de cooperação?

Para um psicólogo social, um **conflito** é uma incompatibilidade de ações, objetivos ou ideias percebidos. Os elementos do conflito são muitos semelhantes em todos os níveis, tanto entre nações em guerra e disputas culturais dentro de uma sociedade, quanto entre indivíduos em uma disputa conjugal. Em cada situação, as pessoas ficam emaranhadas em um processo social potencialmente destrutivo que pode produzir resultados que ninguém deseja. Entre os processos destrutivos estão as armadilhas sociais e as percepções distorcidas.

teoria de troca social a teoria segundo a qual nosso comportamento social é um processo de intercâmbio cujo objetivo é maximizar benefícios e minimizar custos.

norma da reciprocidade uma expectativa de que as pessoas ajudarão, e não prejudicarão, aquelas que as ajudaram.

norma da responsabilidade social uma expectativa de que as pessoas ajudem aqueles que dependem delas.

conflito uma incompatibilidade de ações, metas ou ideias percebidas.

armadilha social uma situação em que as partes conflitantes, cada uma em busca de seu próprio interesse, são pegas em um comportamento mutuamente destrutivo.

percepções de imagem espelhada visões mútuas frequentemente sustentadas por pessoas em conflito, como em casos em que cada lado vê a si mesmo como ético e pacífico e o outro como mau e agressivo.

Armadilhas Sociais

Em algumas situações, podemos melhorar nosso bem-estar coletivo perseguindo nossos interesses pessoais. Como o capitalista Adam Smith escreveu em *A Riqueza das Nações* (1776): “Não é da benevolência do açougueiro, do cervejeiro ou do padeiro que esperamos nosso jantar, mas de suas preocupações com seus próprios interesses.” Em outras situações, as partes envolvidas podem ficar presas em um comportamento mutuamente prejudicial enquanto perseguem os próprios interesses. Tais situações são **armadilhas sociais**.

Considere a matriz do jogo simples na FIGURA 16.16, que é semelhante àquelas usadas em experimentos com incontável número de pessoas. Nesse jogo, os dois lados podem ganhar ou perder, dependendo das escolhas pessoais dos jogadores. Faça de conta que você é a Pessoa 1, e que você e a Pessoa 2 recebem, cada uma, a quantia mostrada depois que você escolher separadamente A ou B. (Você pode convidar alguém para examinarem juntos a matriz e fazer o papel da Pessoa 2.) O que você escolhe — A ou B?

Você e a Pessoa 2 estão presos em um dilema. Se os dois escolherem A, os dois se beneficiarão, ganhando US\$5 cada. Nenhum dos dois se beneficiará se ambos escolherem B, pois nenhum dos dois ganhará nada. Porém, em qualquer tentativa única você favorece os próprios interesses se escolher B: você não pode perder, e pode ganhar US\$10. Mas o mesmo vale para a outra pessoa. Daí a armadilha social: já que vocês dois perseguem os próprios interesses imediatos e escolhem B, os dois acabam com nada — o resultado típico — quando poderiam ter ganhado US\$5.

Da mesma forma, muitas situações na vida real jogam nosso interesse pessoal contra nosso bem-estar comum. Baleeiros individuais acham que as poucas baleias que caçam não ameaçam a espécie e que se eles não as caçarem outros o farão. O resultado: algumas espécies de baleia estão em risco

		Pessoa 1	
		Escolha A	Escolha B
Pessoa 2	Escolha A	Resultado ideal + \$5 + \$5	+ \$10 - \$5
	Escolha B	- \$5 + \$10	Resultado provável 0 0

► FIGURA 16.16

Matriz do jogo da armadilha social Buscar os próprios interesses e não confiar nos outros pode resultar em derrota. Para ilustrar isso, imagine o jogo a seguir. Os triângulos rosa mostram os resultados para a Pessoa 1, que dependem das escolhas feitas por ambos os jogadores. Se você fosse a Pessoa 1, escolheria A ou B? (O jogo se chama de *soma não zero*, pois os resultados não podem dar zero; ambos os lados podem ganhar ou ambos podem perder.)

de extinção. O mesmo vale para os caçadores de búfalo do passado e dos caçadores ilegais de elefantes em busca do marfim dos dias de hoje. O indivíduo que tem um carro e uma casa raciocina: “Eu sacrificaria em conforto ou dinheiro para ter um carro e uma casa mais eficientes em combustível e calefação. Além disso, os combustíveis fósseis que eu queimo não contribuem muito para aumentar o efeito estufa.” Quando muitos outros têm o mesmo raciocínio, o resultado coletivo anuncia o desastre: aquecimento global, elevação do nível dos mares e clima mais extremo.

As armadilhas sociais nos desafiam a encontrar meios de conciliar nosso direito de perseguir o bem-estar pessoal e nossa responsabilidade para com o bem-estar de todos. Assim, psicólogos estão explorando meios de convencer as pessoas a cooperar para a melhoria mútua — por meio de *regulamentos* acordados, de uma *comunicação* melhor e da promoção da *consciência* de nossas responsabilidades para com a comunidade, a nação e toda a humanidade (Dawes, 1980; Linder, 1982; Sato, 1987). Diante de normas, comunicação e consciência eficazes, as pessoas cooperam com mais frequência, quer seja em um jogo de laboratório ou no jogo real da vida.

Percepções do Inimigo

Os psicólogos notaram que as pessoas que estão em conflito têm a tendência curiosa de formar imagens diabólicas umas das outras. Ironicamente, essas imagens distorcidas são parecidas; na verdade, tão parecidas que as chamamos de *percepções de imagem espelhada*: como nós “os” vemos — como não confiáveis e mal-intencionados — “eles” também nos veem. Cada um demoniza o outro.

As percepções de imagem espelhada em geral alimentam um círculo vicioso de hostilidades. Se Juan acredita que Maria está aborrecida com ele, pode tratá-la com desdém, levando-a a se comportar de maneira a justificar a percepção dele. Assim como entre os indivíduos, o mesmo vale para as relações entre os países. As percepções podem se tornar profecias autorrealizáveis. Podem se confirmar influenciando o outro país a reagir de forma a justificar a opinião do outro.

As pessoas em conflito também tendem a ver suas próprias ações como respostas a provocação, não como a causa do que ocorre a seguir. Ao responder a uma provocação percebida, em geral revidam com ainda mais intensidade, mesmo que se percebam como apenas retribuindo isso por aquilo. Em

um experimento, voluntários da University College London usaram um dispositivo mecânico para pressionar o dedo de um outro voluntário, após sentirem a pressão no próprio dedo. Embora sua tarefa fosse retribuir com a mesma intensidade de pressão, normalmente responderam com cerca de 40% mais força. Apesar de tentar responder apenas suavemente, seus toques logo aumentam gradualmente para pressões mais fortes, de maneira muito parecida com as crianças que dizem, após uma briga: “Eu só dei um empurrão nele, mas ele me bateu muito mais forte” (Shergill et al., 2003).

No início do século XXI, muitos norte-americanos passaram a abominar Saddam Hussein. Assim como o “malévolo” Saddam Hussein, declarou George W. Bush (2001), “alguns dos tiranos de hoje são dominados por um ódio implacável aos Estados Unidos da América. Eles odeiam nossos amigos, eles odeiam nossos valores, eles odeiam a democracia, a liberdade e a autonomia individual. Muitos dão pouco valor às vidas de seu próprio povo.” Hussein (2002), em contrapartida, disse ver os Estados Unidos como “um tirano malévolo” que, com Satã como protetor, cobiça o petróleo e ataca agressivamente aqueles que “defendem o que é direito”.

A questão não é se a verdade está a meio caminho entre os dois pontos de vista (um deles pode ser mais preciso). A questão é que, com frequência, as percepções distorcidas formam imagens espelhadas. Além disso, assim como os inimigos mudam, as percepções também mudam. Na mente e na mídia norte-americanas, os japoneses “sedentos de sangue, cruéis e traidores” da Segunda Guerra Mundial se tornaram aliados “inteligentes, trabalhadores, autodisciplinados e engenhosos” (Gallup, 1972).

Como podemos obter a paz? Será que o contato, a cooperação, a comunicação e a conciliação transformam os antagonismos nutridos pelo preconceito e pelos conflitos em atitudes promotoras da paz? As pesquisas demonstram que, em alguns casos, isso é possível.

Contato

16: Como podemos transformar sentimentos de preconceito, agressão e conflito em atitudes promotoras da paz?

Será que ajuda colocar duas partes conflitantes em contato direto? Depende. Quando tal contato não é competitivo e é



Não na minha praia! Muita gente apoia as fontes alternativas de energia, incluindo a eólica. Mas as propostas reais para construir usinas eólicas na vizinhança geram menos apoio. Uma dessas propostas, para instalar as turbinas de vento no litoral da ilha de Nantucket, em Massachusetts, suscitou um debate acalorado sobre os futuros benefícios da energia limpa *versus* os custos de alterar a admirada vista do mar e, possivelmente, interferir nas rotas migratórias dos pássaros.

entre partes com o mesmo *status*, como entre vendedores de loja trabalhando no mesmo turno, ele pode ajudar. Colegas de trabalho de diferentes raças inicialmente preconceituosos acabam por aceitar um ao outro.

Essa descoberta é confirmada pelas conclusões de mais de 500 estudos de contatos face a face com exogrupo (como minorias étnicas, idosos e portadores de deficiências). Entre as cerca de 250 mil pessoas estudadas em 38 países, o contato foi correlacionado a atitudes mais positivas, ou, em estudos experimentais, levou a isso (Pettigrew e Tropp, 2006). Alguns exemplos:

- Com o contato inter-racial, as atitudes de brancos e negros sul-africanos “passaram a ter um alinhamento mais próximo” (Dixon et al., 2007).
- O contato pessoal entre heterossexuais e homossexuais correlaciona-se com atitudes de aceitação. Em uma pesquisa nacional nos EUA, aqueles que sabidamente tinham um homossexual na família ou como amigo íntimo tinham o dobro de probabilidade de apoiar um casamento homossexual do que aqueles que não tinham esse contato — 55% *versus* 25% (Neidorf e Morin, 2007).
- Mesmo o contato indireto com um membro do exogrupo (via leitura de uma reportagem, ou através de um amigo que é amigo de alguém do exogrupo) tende a reduzir o preconceito (Cameron e Rutland, 2006; Pettigrew et al., 2007).

No entanto, o simples contato nem sempre é o bastante. Na maioria das escolas sem segregação, os grupos étnicos voltam a se segregar nos refeitórios na área da escola (Clack et al., 2005; Schofield, 1986). As pessoas de cada grupo em geral acham que mais contato com os outros grupos seria algo bem-vindo, mas pressupõem que o sentimento do outro grupo não é recíproco (Richeson e Shelton, 2007). “Não vou até eles porque não quero ser rejeitado; eles não vêm até mim porque não estão interessados.” Quando essa imagem espelhada mal-interpretada é corrigida, a amizade pode se estabelecer e o preconceito se desfazer.

“Não é possível apertar as mãos com os punhos fechados.”

Indira Gandhi, 1971

Cooperação

Para verificar se inimigos poderiam superar suas diferenças, o pesquisador Muzafer Sherif (1966) primeiro instigou o conflito. Colocou 22 garotos de Oklahoma City em duas áreas separadas de um acampamento de escoteiros. Depois, colocou os grupos em uma série de atividades competitivas, com prêmios para os vitoriosos. Não demorou muito e cada grupo ficou intensamente orgulhoso de si mesmo e muito hostil com o outro grupo de “fingidos” e “metidos a espertos”. Guerras de comida eclodiram durante as refeições. Cabanas foram saqueadas, trocas de socos tiveram de ser apartadas por funcionários do acampamento. Quando Sherif reuniu os dois grupos, eles evitaram um ao outro, exceto para insultar ou ameaçar.

Apesar disso, dentro de poucos dias, Sherif transformou esses jovens inimigos em alegres camaradas. Ele estabeleceu **objetivos extraordinários** — metas compartilhadas que anularam as diferenças e que só podiam ser alcançadas por

meio da cooperação. Um problema planejado no abastecimento de água do campo precisou que todos os 22 garotos trabalhassem juntos para restaurar o fornecimento. Alugar um filme na época pré-DVD exigia uma combinação de recursos. Desatolar um caminhão demandava que todos os garotos puxassem e empurrassem juntos. Tendo usado o isolamento e a competição para transformar estranhos em inimigos, Sherif usou objetivos e situações difíceis para reconciliá-los e torná-los amigos. O que reduziu o conflito não foi o simples contato, mas o contato *cooperativo*.

Uma situação difícil compartilhada — uma ameaça externa temível e um desejo extraordinário de superá-la — também teve o poderoso efeito unificador nas semanas depois do 11 de Setembro. O patriotismo disparou quando os norte-americanos também sentiram que “nós” estávamos sendo atacados. A aprovação do “nosso presidente”, verificada pelo Instituto Gallup, deu uma arrancada de 51% na semana anterior ao ataque para o nível jamais visto de 90% 10 dias depois, superando apenas o recorde de 89% de aprovação desfrutado por seu pai no auge da Guerra do Golfo em 1991 (Newport, 2002). Em grupos de bate-papo pela internet e nas conversas habituais, até o pronome *nós* (referente a *eu*) passou a ser muito mais usado como consequência imediata aos atentados (Pennebaker, 2002).

A cooperação tem efeitos especialmente positivos quando leva as pessoas a definir um grupo novo e inclusivo que dissolve seus antigos subgrupos (Dovidio e Gaertner, 1999). Coloque membros de dois grupos não em lados opostos, mas sentados alternadamente em volta de uma mesa. Dê a eles um novo nome em comum. Faça-os trabalhar juntos. Tais experiências transformam “eu e eles” em “nós”. Aqueles outrora vistos como parte de outro grupo agora são vistos como parte do mesmo grupo. Um jovem de 18 anos, morador de Nova Jersey, não se surpreenderia. Após o 11 de Setembro, ele explicou uma mudança em sua identidade social: “Antes eu só pensava em mim como sendo negro. Agora, sinto-me mais americano do que nunca” (Sengupta, 2001). Em um experimento, norte-americanos brancos que leram uma notícia de jornal sobre uma ameaça terrorista contra todos os norte-americanos subsequentemente manifestaram um menor preconceito contra os afro-americanos (Dovidio et al., 2004).

objetivos extraordinários objetivos compartilhados
que se sobrepõem a diferenças entre pessoas e
requerem sua cooperação.

Durante a década de 1970, várias equipes de pesquisadores educacionais questionaram quase ao mesmo tempo: se contatos cooperativos entre membros de grupos rivais incentivam atitudes positivas, será que poderíamos aplicar esses princípios em escolas multiculturais? Seria possível promover amizades inter-raciais, substituindo as situações competitivas em sala de aula por situações cooperativas? E será que a aprendizagem cooperativa poderia manter ou até melhorar o rendimento escolar? Muitos experimentos com adolescentes de 11 países confirmam que, nos três casos, a resposta é *sim* (Roseth, Johnson e Johnson, 2008). Os membros de grupos inter-raciais que trabalham juntos em projetos ou jogam juntos em times esportivos normalmente passam a sentir amizade por aqueles da outra raça, bem como aqueles que se envolvem na aprendizagem cooperativa em sala de aula. Esses resultados foram tão encorajadores que milhares de professores adotaram o aprendizado cooperativo inter-racial em suas salas de aula.

O poder da atividade cooperativa para transformar antigos inimigos em amigos levou os psicólogos a insistir no

aumento da cooperação e da troca internacionais (Klineberg, 1984). À medida que nos envolvemos em uma troca mutuamente vantajosa, à medida que trabalhamos para proteger nosso destino comum neste frágil planeta e à medida que ficamos mais cientes de que nossas esperanças e medos são compartilhados, podemos transformar os conceitos errados que levam ao conflito e à fragmentação em solidariedade com base em interesses comuns.

O trabalho direcionado a um objetivo comum permite que pessoas diversas descubram a unidade em seus valores comuns e identidades extraordinárias. “Valores comuns” são o que precisamos, declarou o presidente da Comissão Britânica pela Igualdade Racial diante das crescentes tensões raciais que eclodiram recentemente (Phillips, 2004). “Não existem grupos étnicos aqui. Somos todos de Ruanda”, proclamou o governo de Ruanda em seu esforço de resolver as históricas animosidades entre tútsis e hutus (Lacey, 2004). As democracias ocidentais foram poupadas das guerras tribais étnicas pois seus diferentes grupos compartilhavam diversas metas comuns, observou o sociólogo Amitai Etzioni (1999). Nos Estados Unidos, essas metas comuns incluem o tratamento justo para todos, padrões morais mais elevados e um desejo de que todos os estudantes de ensino médio “compreendam a história e as ideias comuns que ligam todos os norte-americanos”. Apesar de a diversidade chamar a atenção, somos — como o trabalho por um objetivo comum nos faz lembrar — muito mais parecidos do que diferentes.

“É comum esquecermos como somos unidos enquanto membros da humanidade”, declarou o presidente Ronald Reagan, em 1987. “Talvez precisemos de uma ameaça universal externa para reconhecermos esse vínculo comum.” Fazendo eco a essas palavras, o inimigo das mudanças climáticas Al Gore (2007) observou: “Nós — todos nós — enfrentamos agora uma ameaça universal que requer de nós, como disse Reagan, a união em reconhecimento de nossa ligação comum.”

“A maioria de nós tem identidades que se sobrepõem, que nos unem a diferentes grupos. *Podemos* amar o que somos, sem odiar o que — e quem — *não* somos. Podemos prosperar em nossa própria tradição, mesmo ao aprendermos com os outros.”

Kofi Annan, ex-Secretário Geral da ONU,
Palestra para o Prêmio Nobel, 2001

“Hoje estou preparado para me declarar um cidadão de um novo mundo, e convidar a todos, de todos os lugares, a abraçar essa visão mais ampla de nosso mundo interdependente, nossa busca comum pela justiça e, em última análise, pela Paz na Terra.”

Padre Theodore Hesburgh, *The Human Imperative*, 1974

Comunicação

Quando os conflitos da vida real se tornam intensos, um mediador — conselheiro matrimonial, mediador trabalhista, diplomata, voluntário comunitário — pode facilitar a tão necessária comunicação (Rubin et al., 1994). Os mediadores ajudam cada parte a expor o próprio ponto de vista e a enten-

der o da outra. Ajudando cada lado a pensar sobre as necessidades básicas e os objetivos do outro, a meta do mediador é substituir a orientação competitiva de *ganha-perde* por uma orientação cooperativa de *ganha-ganha* que aponte para uma resolução de benefício mútuo. Um exemplo clássico: dois amigos, depois de brigarem por uma laranja, concordam em dividi-la. Um espreme sua metade para extrair o suco. O outro usa a casca de sua metade para fazer um bolo. Se os dois tivessem ao menos entendido os motivos de cada um, poderiam ter chegado à solução *ganha-ganha* de um ter ficado com todo o suco e o outro com toda a casca.

Tal resolução compreensiva e cooperativa é muito desejada, ainda que menos provável, em tempos de cólera ou crise (Bodenhausen et al., 1994; Tetlock, 1988).

Conciliação

Quando os conflitos se intensificam, as imagens se tornam mais estereotipadas, os julgamentos mais rígidos e a comunicação mais difícil, ou mesmo impossível. É provável que cada parte interessada ameace, revide e faça alguma retaliação. Nas semanas anteriores à Guerra do Golfo, o ex-presidente George Bush, pai, ameaçou, com todo o brilho da publicidade, “chutar o traseiro de Saddam”. Saddam Hussein devolveu na mesma moeda, ameaçando fazer os norte-americanos “nadarem no próprio sangue”.

Sob tais condições, existe uma alternativa para a guerra ou para a rendição? O psicólogo social Charles Osgood (1962, 1980) defendeu uma estratégia de *Iniciativas Graduadas e Recíprocas na Redução de Tensão*, apelidada de **GRIT** (*Graduated and Reciprocated Initiatives in Tension-Reduction*). Ao aplicar a estratégia, um lado primeiro anuncia o reconhecimento de interesses mútuos e o intento de reduzir tensões. Depois dá início a um ou mais atos pequenos e conciliatórios. Sem enfraquecer a capacidade retaliatória de um lado, esse modesto começo abre a porta da reciprocidade pelo outro lado. Caso o inimigo responda com hostilidade, o outro lado revida à altura. Da mesma forma que com qualquer resposta conciliatória. Assim, o gesto do presidente Kennedy em parar com os testes nucleares atmosféricos deu início a uma série de atos conciliatórios e recíprocos que culminaram no tratado de proibição de testes nucleares atmosféricos em 1993.

Em experimentos de laboratório, a GRIT tem sido a estratégia eficaz mais conhecida para aumentar a confiança e a cooperação (Lindsold et al., 1978, 1988). Mesmo durante um conflito pessoal intenso, quando a comunicação não existe, um pequeno gesto conciliatório — um sorriso, um toque, uma palavra de desculpa — pode fazer maravilhas. As conciliações permitem que as duas partes comecem a descer os degraus da tensão até chegarem a um patamar seguro onde a comunicação e a compreensão mútua podem começar.

É bom que isso possa acontecer, pois a civilização não avança com o isolamento cultural — a manutenção de muros em torno de enclaves étnicos —, mas com o fluir dos conhecimentos, das habilidades e das artes, que são o legado de cada cultura para toda a raça humana. Thomas Sowell (1991) observa que, graças ao intercâmbio cultural, cada sociedade moderna é enriquecida por uma mescla cultural. Temos a China para agradecer pelo papel, pela impressão e pela bússola magnética, que abriu as portas para as grandes explorações. Temos o Egito para agradecer pela trigonometria. Temos os mundos islâmico e indiano para agradecer pelos algarismos arábicos. Ao celebrarmos e reconhecermos esses legados culturais, também podemos acolher o enriquecimento da diversidade social de nossa época. Podemos nos ver como instrumentos individuais em uma orquestra

humana. E, portanto, também podemos afirmar a herança de nossa própria cultura enquanto construímos pontes de comunicação, compreensão e cooperação entre as tradições culturais, refletindo sobre o outro, trocando influências e nos relacionando.

GRIT sigla em inglês para **Iniciativas Graduadas e Recíprocas em Redução da Tensão** — uma estratégia criada para arrefecer as tensões internacionais.

ANTES DE PROSSEGUIR...

► PERGUNTE A SI MESMO

Você lamenta não se dar bem com algum amigo ou familiar? Como seria possível reconciliar esse relacionamento?

► TESTE A SI MESMO 3

Por que ninguém ajudou Kitty Genovese? Que princípio de relação social esse incidente ilustra?

As respostas às Questões “Teste a Si Mesmo” podem ser encontradas no Apêndice B, no final do livro.

REVISÃO DO CAPÍTULO: Psicologia Social

A *psicologia social* estuda como as pessoas pensam sobre as outras, se influenciam e se relacionam.

Pensamento Social

1: Qual a nossa tendência ao explicar os comportamentos de outras pessoas, ou mesmo os nossos?

Geralmente explicamos o comportamento das pessoas atribuindo-o a disposições internas e/ou a situações externas. Ao cometermos o *erro de atribuição fundamental*, subestimamos a influência da situação sobre as ações alheias. Ao explicarmos nosso próprio comportamento, frequentemente apontamos para a situação. Nossas atribuições influenciam nossos julgamentos pessoais, legais, políticos e no ambiente de trabalho.

2: O que pensamos afeta as nossas ações, ou são nossas ações que afetam o que pensamos?

As atitudes influenciam o comportamento quando outras influências são mínimas e quando a atitude é estável, específica do comportamento e facilmente lembrada. Os estudos do *fenômeno do pé na porta* e do desempenho de papéis revelam que nossas ações (especialmente aquelas pelas quais nos sentimos responsáveis) podem também modificar nossas atitudes. A teoria da *dissonância cognitiva* propõe que o comportamento molda as atitudes, pois nos sentimos desconfortáveis quando nossas ações e atitudes divergem. Reduzimos esse desconforto alinhando as atitudes com as ações tomadas.

Influência Social

3: O que os experimentos sobre conformidade e conformismo revelam sobre o poder da influência social?

Os estudos de Asch sobre a conformidade demonstraram que, sob certas condições, as pessoas se *conformam* ao julgamento do grupo, mesmo quando claramente incorreto. Podemos nos conformar para obter aprovação social (*influência social normativa*) ou porque somos receptivos às informações fornecidas pelos outros (*influência social informacional*). Nos famosos experimentos de Milgram, as pessoas se dividiram entre obedecer o responsável por um experimento e os apelos de alguém para que cessassem os supostos choques elétricos. A escolha, em geral, é por obedecer às ordens. As pessoas obedeceram com mais frequência quando as ordens vieram de alguém percebido como uma figura de autoridade legítima; quando quem dava as ordens tinha o suporte de uma instituição de prestígio; quando a vítima era despersonalizada ou estava distante; e quando ninguém mais modelou o desafio desobedecendo.

4: Como o nosso comportamento é afetado pela presença de outras pessoas ou como parte de um grupo?

Experimentos de *facilitação social* revelam que a presença de observadores ou de coautores pode excitar os indivíduos, estimulando seu desempenho em tarefas fáceis, mas inibindo-os nas difíceis. Quando as pessoas juntam seus esforços por uma meta grupal, pode ocorrer a *indolência social*, quando os indivíduos pegam carona nos esforços alheios. A *desindividualização* — tornar-se menos autoconsciente e autocontrolado — pode ocorrer quando as pessoas estão excitadas e ao mesmo tempo se sentem anônimas.

5: O que são polarização de grupo e pensamento de grupo?

As discussões entre membros que pensam de maneira semelhante frequentemente provocam a *polarização de grupo*, quando as atitudes predominantes são intensificadas. Essa é uma das causas do *pensamento de grupo*, a tendência a suprimir informações indesejadas e tomar decisões descoladas da realidade pelo bem da harmonia do grupo. Para evitar o pensamento de grupo, os líderes podem favorecer a variedade de opiniões, solicitar críticas especializadas e designar pessoas para identificar possíveis problemas nos planos em desenvolvimento.

6: Quanto poder nós temos enquanto indivíduos? Uma minoria pode influenciar uma maioria?

O poder do grupo é grande, mas mesmo uma pequena minoria pode influenciar a opinião do grupo, especialmente quando a minoria expressa suas opiniões com coerência.

Relações Sociais

7: O que é preconceito?

Preconceito é uma mistura de crenças (frequentemente *estereótipos*), emoções negativas e predisposição para a ação. O preconceito pode ser aberto (como negar aberta e conscientemente o direito de um grupo étnico ao voto) ou sutil (como se sentir amedrontado quando se está sozinho num elevador com alguém de outra raça ou grupo étnico).

8: Quais são as raízes sociais e emocionais do preconceito?

As desigualdades sociais e econômicas podem deflagrar o preconceito, pois aqueles que detêm o poder procuram justificar o *status quo* ou desenvolver um *viés endogrupal*. O medo e a raiva alimentam o preconceito, e, quando frustrados, podemos direcionar nossa raiva para um *bode expiatório*.

9: Quais são as raízes cognitivas do preconceito?

Ao processarmos as informações, tendemos a superestimar as semelhanças quando categorizamos as pessoas, e a registrar e lembrar de casos marcantes. As duas tendências ajudam a criar estereótipos. Grupos socialmente favorecidos muitas vezes racionalizam seu *status superior* segundo o *fenômeno do mundo justo*.

10: Que fatores biológicos nos deixam mais propensos a agredirmos uns aos outros?

A *agressão* é um comportamento complexo que resulta da interação entre a biologia e a experiência. Por exemplo, os genes influenciam nosso temperamento, deixando-nos menos propensos a reagir agressivamente quando frustrados em situações específicas. Experimentos em que partes do cérebro são estimuladas (como a amígdala e os lobos frontais) revelaram sistemas neurais no cérebro que facilitam ou inibem a agressão. Influências bioquímicas, como da testosterona e de outros hormônios; álcool (que libera); e outras substâncias também contribuem para a agressão.

11: Que fatores psicológicos podem disparar o comportamento agressivo?

Frustração e outros eventos que geram aversão (tais como calor, multidões e provocação) podem evocar a hostilidade,

(Continua)

especialmente quando há recompensas pela agressão, quando a agressão foi aprendida por algum exemplo e quando sob a influência da violência na mídia. Repetir a violência em *videogames* ou assistindo-a na mídia pode dessensibilizar as pessoas para a crueldade e predispô-las ao comportamento agressivo quando provocadas, ou encarar a agressão sexual como mais aceitável.

12: Por que algumas pessoas nos despertam sentimentos de amizade ou amorosos e outras não?

Três fatores são conhecidos por afetar nossa ligação com outras pessoas. A proximidade geográfica leva à atração, em parte porque a *mera exposição* a estímulos novos desperta a simpatia. A atração física aumenta as oportunidades sociais e influencia a maneira como somos percebidos. A medida que o conhecimento avança para a amizade, a semelhança das atitudes e interesses aumenta ainda mais o afeto.

13: Como o amor romântico tipicamente muda com o passar do tempo?

O *amor passionai* é um estado excitado que cognitivamente rotulamos como amor. O afeto intenso, ou *amor companheiro*, que frequentemente nasce quando o amor passionai perde a intensidade, é fortalecido por uma relação *equânime* e pela *autorrevelação* íntima.

14: Quando estamos mais – e menos – dispostos a ajudar?

O *altruísmo* é a atenção desinteressada pelo bem-estar dos outros. Somos menos propensos a ajudar quando há outras pessoas próximas. Esse *efeito do espectador* aparece

especialmente em situações em que a presença dos outros inibe nossa percepção do evento, levando-nos a não o interpretar como uma emergência, ou a não assumir a responsabilidade pela ajuda. As explicações para a nossa disposição para ajudar concentram-se na *teoria da troca social* (os custos e benefícios de ajudar); nas recompensas intrínsecas de ajudar os outros; na *norma da reciprocidade* (ajudamos quem nos ajuda); e na *norma da responsabilidade social* (ajudamos quem precisa de nossa ajuda).

15: Como as armadilhas sociais e percepções de imagem espelhada alimentam os conflitos sociais?

Conflitos sociais são situações nas quais as pessoas percebem suas ações, metas ou ideias como incompatíveis. Nas *armadilhas sociais*, duas ou mais pessoas adotam comportamentos mutuamente destrutivos racionalmente buscando seus próprios interesses. As pessoas em conflito tendem a esperar o pior dos outros, produzindo percepções através de *imagens espelhadas* que se tornam profecias autorrealizáveis.

16: Como podemos transformar sentimentos de preconceito, agressão e conflito em atitudes promotoras da paz?

Inimigos, por vezes, tornam-se amigos, especialmente quando as circunstâncias favorecem o *contato* com *status* equivalente, a cooperação para atingir *objetivos extraordinários*, a compreensão pela via da comunicação e gestos conciliatórios recíprocos.

Termos e Conceitos para Lembrar

psicologia social
teoria da atribuição
erro de atribuição fundamental
atitude
rota central para a persuasão
rota periférica para a persuasão
fenômeno do pé na porta
papel
teoria da dissonância cognitiva
conformidade
influência social normativa
influência social informativa
facilitação social
indolência social
desindividualização

polarização de grupo
pensamento de grupo
preconceito
estereótipo
discriminação
endogrupo
exogrupo
viés de endogrupo
teoria do bode expiatório
efeito da outra raça
fenômeno do mundo justo
agressão
princípio da agressão-frustração
efeito de mera exposição

amor passionai
amor companheiro
equidade
autorrevelação
altruísmo
efeito do espectador
teoria de troca social
norma da reciprocidade
norma da responsabilidade social
conflito
armadilha social
percepção de imagem espelhada
objetivos extraordinários
GRIT