

Introdução à Psicologia Social

CAPÍTULO

1

Era uma vez um homem cuja segunda esposa era uma mulher vaidosa e egoísta. As duas filhas dessa mulher eram igualmente vaidosas e egoístas. A própria filha do homem, contudo, era humilde e altruísta. Essa filha meiga e bondosa, que todos conhecemos como Cinderela, aprendeu cedo que deveria ser obediente, aceitar maus-tratos e ofensas e evitar fazer qualquer coisa que fizesse sombra às meias-irmãs e à madrasta.

Entretanto, graças à fada madrinha, Cinderela conseguiu fugir desse contexto por uma noite e ir a um grandioso baile, no qual atraiu a atenção de um lindo príncipe. Quando posteriormente o príncipe apaixonado reencontrou Cinderela em seu lar aviltante, ele não a reconheceu.

Implausível? O conto de fadas exige que aceitemos o poder da situação. Na presença da opressiva madrasta, Cinderela era humilde e pouco atraente. No baile, sentia-se mais bonita – e caminhava, conversava e sorria como se assim fosse. Em uma situação, ela se encolhia. Em outra, encantava.

O filósofo e romancista francês Jean-Paul Sartre (1946) não teria dificuldade para aceitar a premissa de Cinderela. Os seres humanos são “antes de mais nada seres em uma situação”, escreveu ele. “Não podemos ser distinguidos de nossas situações, pois elas nos formam e decidem nossas possibilidades” (p. 59-60, parafraseado).



O que é psicologia social?

Grandes ideias da psicologia social

Psicologia social e valores humanos

Eu sabia o tempo todo: A psicologia social é simplesmente senso comum?

Métodos de pesquisa: Como fazemos psicologia social

Pós-escrito: Por que escrevi este livro

psicologia social

O estudo científico de como as pessoas pensam, influenciam e se relacionam umas com as outras.

Neste livro, as fontes de informação são citadas entre parênteses. A fonte completa é indicada na seção Referências.

O que é psicologia social?

Psicologia social é uma ciência que estuda as influências de nossas situações, com especial atenção a como vemos e afetamos uns aos outros. Mais precisamente, ela é o estudo científico de como as pessoas pensam, influenciam e se relacionam umas com as outras (Fig. 1.1).

A psicologia social se situa na fronteira da psicologia com a sociologia. Comparada com a sociologia (o estudo das pessoas em grupos e sociedades), a psicologia social focaliza mais nos indivíduos e usa mais experimentação. Comparada à psicologia da personalidade, a psicologia social focaliza menos nas diferenças dos indivíduos e mais em como eles, em geral, veem e influenciam uns aos outros.

A psicologia social ainda é uma ciência jovem. Os primeiros experimentos nessa área foram relatados há pouco mais de um século (1898), e os primeiros textos de psicologia social surgiram em torno de 1900 (Smith, 2005). Somente a partir da década de 1930 ela assumiu sua forma atual, e apenas a partir da Segunda Guerra Mundial começou a emergir como o campo de vulto que é hoje.

A psicologia social estuda nosso pensamento, nossa influência e nossos relacionamentos fazendo perguntas que intrigam a todos. Eis alguns exemplos:

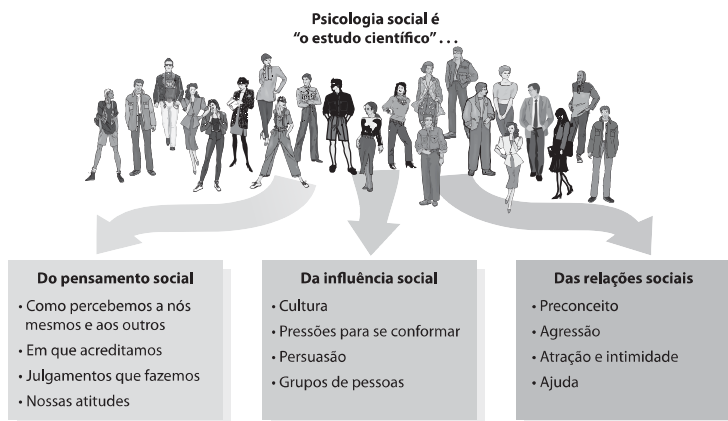
Quanto de nosso mundo social está somente em nossas cabeças? Como veremos em capítulos posteriores, nosso comportamento social varia não apenas conforme a situação objetiva, mas também conforme nosso modo de interpretá-la. Crenças sociais podem ser autorrealizáveis. Por exemplo, pessoas felizes no casamento atribuem um comentário azedo do cônjuge “Por que você nunca põe as coisas no seu devido lugar?” a algo externo: “Ele deve ter tido um dia frustrante”. Pessoas infelizes no casamento atribuirão o mesmo comentário a uma disposição mesquinha: “Quanta hostilidade!”, e podem responder com um contra-ataque. Além disso, esperando hostilidade de seu cônjuge, elas podem se comportar com ressentimento, provocando justamente a hostilidade que esperam.

As pessoas seriam cruéis se assim ordenássemos? Como os alemães nazistas puderam conceber e executar o massacre de seis milhões de judeus? Em parte, aqueles atos maléficos ocorreram porque milhares de pessoas cumpriram ordens. Elas colocaram os prisioneiros em trens, arrebanharam-nos até “chuveiros” lotados e os envenenaram com gás. Como puderam praticar atos tão horrendos? Aquelas pessoas eram seres humanos normais? Stanley Milgram (1974) queria saber. Assim, ele montou uma situação na qual se pediu às pessoas que aplicassem choques cada vez mais fortes a alguém que estivesse tendo dificuldades para aprender uma sequência de palavras. Como veremos no Capítulo 6, quase dois terços dos participantes obedeceram à risca.

Ajudar? Ou se servir? Quando sacolas com cédulas de dinheiro caíram de um caminhão blindado em um dia de outono, dois milhões de dólares se espalharam em uma rua de Columbus, Ohio. Alguns motoristas pararam para ajudar, devolvendo cem mil dólares. Julgando-se pelo um milhão e novecentos mil que desapareceram, um número muito maior parou para se servir. O que você teria feito? Quando acidentes semelhantes aconteceram alguns meses depois em São Francisco e Toronto, os resultados foram os mesmos: os transeuntes pegaram a maior parte do dinheiro (Bowen, 1988). Que situações fazem as pessoas serem prestativas ou gananciosas? Alguns contextos culturais – talvez vilarejos e cidades pequenas – geram maior prestatividade?

Essas perguntas têm um aspecto em comum: tratam de como as pessoas veem e afetam umas às outras. E é disso que trata a psicologia social. Os psicólogos sociais estudam atitudes e crenças, conformidade e independência, amor e ódio.

FIGURA 1.1
Psicologia social é...



Grandes ideias da psicologia social

Quais são as grandes lições da psicologia social, seus temas dominantes? Em muitas áreas acadêmicas, os resultados de dezenas de milhares de estudos, as conclusões de milhares de investigadores e os *insights* de centenas de teóricos podem ser reduzidos a algumas ideias centrais. A biologia nos oferece princípios como a seleção natural e a adaptação. A sociologia se baseia em conceitos como estrutura e organização social. A música aproveita nossas ideias de ritmo, melodia e harmonia.

Quais conceitos estão na pequena lista de grandes ideias da psicologia social? Que temas, ou princípios fun-

damentais, valerão a pena ser lembrados muito tempo depois que você tiver esquecido a maioria dos detalhes? Minha pequena lista de “grandes ideias que nunca devemos esquecer” inclui estas, que serão adicionalmente exploradas nos futuros capítulos (Fig. 1.2).

Construímos nossa realidade social

Nós humanos temos um irresistível desejo de explicar o comportamento, atribuí-lo a alguma causa e, assim, fazê-lo parecer organizado, previsível e controlável. Podemos reagir de maneira diferente a situações semelhantes porque *pensamos* de maneira diferente. Nosso modo de reagir ao insulto de um amigo depende de se o atribuímos à hostilidade ou a um mau dia.

Uma partida dos times de futebol americano das universidades Princeton e Dartmouth, em 1951, ofereceu uma demonstração clássica de como interpretamos a realidade (Hastorf Cantril, 1954; ver também Loy Andrews, 1981). A partida correspondeu ao que foi anunciado como um confronto rancoroso; revelou-se uma das mais duras e sujas na história das duas universidades. Um dos melhores atletas de Princeton foi derrubado e agredido em bando, sendo, por fim, obrigado a sair do jogo com o nariz quebrado. Surgiram brigas de socos, gerando mais feridos de ambos os lados.

Não muito tempo depois, dois psicólogos, um de cada universidade, exibiram filmagens da partida aos alunos nos dois *campi*. Os estudantes desempenharam o papel de cientista-observador, apontando todas as infrações enquanto assistiam e indicando quem era responsável por elas. Mas eles não conseguiram deixar de lado suas lealdades. Por exemplo, os alunos de Princeton viram duas vezes mais violações de Dartmouth do que viram os próprios alunos de Dartmouth. Conclusão: *Existe* uma realidade objetiva lá fora, mas sempre a enxergamos pelas lentes de nossas crenças e nossos valores.

Todos somos cientistas intuitivos. Explicamos o comportamento das pessoas, geralmente com rapidez e precisão suficientes para atender nossas necessidades diárias. Quando o comportamento de alguém é coerente e distintivo, atribuímos aquele comportamento a sua personalidade. Por exemplo, se você observa que alguém costuma fazer comentários depreciativos, você pode inferir que esse indivíduo tem uma inclinação sórdida, e então você pode evitá-lo.

Nossas crenças a nosso próprio respeito também importam. Temos uma perspectiva otimista? Vemo-nos como no controle das coisas? Vemo-nos como relativamente superiores ou inferiores? Nossas respostas influenciam nossas emoções e ações. *Nosso modo de interpretar o mundo, e a nós mesmos, importa.*

Nossas intuições sociais com frequência são poderosas, mas às vezes perigosas

Nossas intuições instantâneas moldam nossos medos (Viajar de avião é perigoso?), impressões (Posso confiar nele?) e relacionamentos (Ela gosta de mim?). Intuições influenciam presidentes em épocas de crise, apostadores à mesa de apostas, jurados que avaliam culpa e gerentes de pessoal selecionando candidatos. Essas intuições são corriqueiras.

Sem dúvida, a ciência psicológica revela uma mente inconsciente fascinante – uma mente intuitiva nos bastidores – sobre a qual Freud nunca nos falou. Mais do que os psicólogos compreendiam até pouco tempo atrás, o pensamento ocorre fora do palco, longe dos olhos. Nossas capacidades intuitivas são reveladas por estudos sobre o que os capítulos posteriores explicarão: processamento automático, memória implícita, heurísticas, inferência espontânea de traços, emoções instantâneas e comunicação não verbal. Pensamento, memória e atitudes operam em dois níveis – um consciente e deliberado, o outro inconsciente e automático, ou seja, o processamento dual, como o chamam os pesquisadores da atualidade. Sabemos mais do que sabemos que sabemos.

A intuição é imensa, mas também perigosa. Um exemplo: enquanto atravessamos a



Cansado de olhar as estrelas, o Professor Mueller se volta para a psicologia social.

Reproduzido com permissão de Jason Love em www.jasonlove.com.

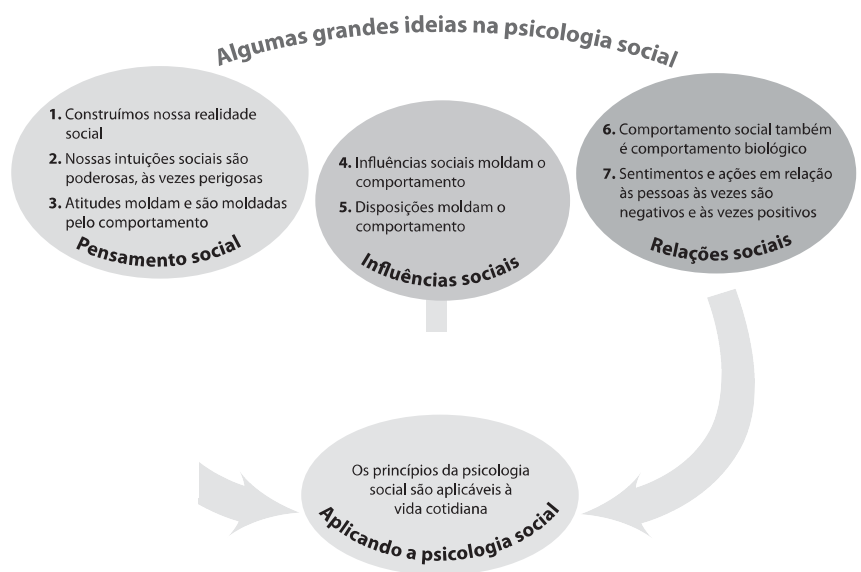


FIGURA 1.2
Algumas grandes ideias na psicologia social.



"Ele não me ameaçou realmente, mas eu o percebi como uma ameaça".

A cognição social importa. Nosso comportamento é influenciado não apenas pela situação objetiva, mas também por nosso modo de interpretá-la.

© The New Yorker Collection, 2005, Lee Lorenz, de cartoonbank.com. Todos os direitos reservados.

vida, em geral no piloto automático, intuitivamente julgamos a probabilidade das coisas pela facilidade com que vários exemplos nos vêm à cabeça. Sobretudo desde 11 de setembro de 2001, nós facilmente produzimos imagens mentais de quedas de aviões. Assim, a maioria das pessoas tem mais medo de voar do que de dirigir, e muitas dirigem grandes distâncias para evitar o risco dos céus. Atualmente, estamos muito mais seguros (por milhas de viagem) em um voo comercial do que em um veículo motor (nos Estados Unidos, viajar de avião foi 230 vezes mais seguro entre 2002 e 2005, conforme relato do Conselho Nacional de Segurança [2008]).

Mesmo nossas intuições sobre nós mesmos com frequência são falhas. Intuitivamente confiamos em nossas memórias mais do que deveríamos. Interpretamos erroneamente nossas próprias mentes; em experimentos, negamos a influência de coisas que de fato nos influenciam. Prevemos erroneamente nossos próprios sentimentos – o quanto nos sentiremos mal daqui a um ano se perdermos nosso emprego ou se nosso romance terminar, e o quanto nos sentiremos bem daqui a um ano, ou mesmo daqui a uma semana, se ganharmos na loteria. E muitas vezes erramos na previsão de nosso próprio futuro. Por exemplo, ao escolher roupas, pessoas perto da meia-idade comprarão peças justas ("Prevejo que perderei uns quilos"); raramente alguém diz, mais realista, "É melhor eu comprar uma peça relativamente folgada; na minha idade, as pessoas

tendem a ganhar peso".

Nossas intuições sociais, então, são dignas de nota tanto por seus poderes como por seus perigos. Lembrando-nos das dádivas de nossa intuição e alertando-nos para suas armadilhas, os psicólogos sociais procuram fortalecer nosso pensamento. Na maioria das situações, juízos fáceis, "rápidos e simples" são suficientes. Mas em outras, quando a precisão importa – como quando é necessário temer as coisas certas e despender nossos recursos de acordo –, é melhor restringirmos nossas intuições impulsivas com pensamento crítico. *Nossas intuições e processamento inconsciente de informações são rotineiramente poderosos e, às vezes, perigosos.*

Influências sociais moldam nosso comportamento

Somos, como Aristóteles observou há muito tempo, animais sociais. Falamos e pensamos com palavras que aprendemos com os outros. Ansiamos nos conectar, pertencer e ser estimados. Matthias Mehl e James Pennebaker (2003) quantificaram o comportamento social de seus alunos na Texas University convidando-os para levarem consigo minigravadores e microfones. Uma vez a cada 12 minutos durante suas horas acordadas, o gravador operado por computador gravaria imperceptivelmente por 30 segundos. Embora o período de observação cobrisse apenas os dias da semana (inclusive as horas de aula), quase 30% do tempo dos alunos era passado em conversação. Os relacionamentos representam uma parte considerável do ser humano.

Como seres sociais, respondemos a nossos contextos imediatos. Às vezes, a força de uma situação social nos leva a agir de modo contrário a nossas posições expressas em palavras. Sem dúvida, situações poderosamente maléficas às vezes sobrepujam as boas intenções, induzindo as pessoas a concordar com falsidades ou consentir na crueldade. Sob a influência nazista, muitas pessoas a princípio decentes se tornaram instrumentos do Holocausto. Outras situações podem provocar grande generosidade e compaixão. Depois da tragédia de 11 de setembro, a cidade de Nova York recebeu uma imensa quantidade de doações de alimentos, roupas e ajuda de ávidos voluntários.

O poder da situação também foi claramente evidenciado pela variação nas atitudes com relação à invasão do Iraque, em 2003. Pesquisas de opinião revelaram que a maioria dos estadunidenses e israelenses era a favor da guerra. Seus primos distantes em outras partes do mundo majoritariamente opunham-se a ela. Diga-me onde você vive e darei um palpite razoável sobre suas opiniões quando a guerra começou. Diga-me qual é seu nível de instrução e o que você lê e assiste, e eu darei um palpite ainda mais confiante. Nossas situações importam.

Nossas culturas ajudam a definir nossas situações. Por exemplo, nossos padrões sobre prontidão, franqueza e vestuário variam conforme nossa cultura.

- Preferir um corpo esbelto ou voluptuoso depende de quando e onde você vive no mundo.
- Definir justiça social como igualdade (todos recebem o mesmo) ou como equidade (os que merecem mais recebem mais) depende de sua ideologia ter sido mais moldada pelo socialismo ou pelo capitalismo.
- Tender a ser expressivo ou reservado, causal ou formal, depende em parte de sua cultura e de sua etnia.

- Focar principalmente em si mesmo – em suas necessidades pessoais, desejos e moralidade – ou na família, no clã e em grupos comunitários depende do quanto você é um produto do individualismo ocidental moderno.

A psicóloga social Hazel Markus (2005) resume: “As pessoas são, acima de tudo, maleáveis”. Em outras palavras, nos adaptamos a nosso contexto social. *Nossas atitudes e comportamento são moldados por forças sociais externas.*

Atitudes e disposições pessoais também moldam nosso comportamento

Forças internas também importam. Não somos folhas soltas, simplesmente levadas por este ou aquele caminho pelos ventos sociais. Nossas atitudes internas afetam nosso comportamento. Nossas opiniões políticas influenciam nosso comportamento nas urnas. Nossas opiniões sobre o tabagismo influenciam nossa suscetibilidade às pressões sociais para fumar. Nossas posturas com relação aos pobres influenciam nossa disposição em ajudá-los. Como veremos, nossas atitudes também decorrem de nosso comportamento, o que nos leva a acreditar fortemente nas coisas com as quais nos comprometemos ou pelas quais sofremos.

Disposições da personalidade também afetam o comportamento. Diante da mesma situação, pessoas diferentes podem reagir de uma maneira diferente. Depois de anos de encarceramento político, uma pessoa transpira amargura e busca vingança. Outra, como o sul-africano Nelson Mandela, busca reconciliação e integração com seus inimigos anteriores. *Atitudes e personalidade influenciam o comportamento.*

O comportamento social é biologicamente enraizado

A psicologia social do século XXI está nos trazendo um entendimento cada vez maior das bases biológicas de nosso comportamento. Muitos de nossos comportamentos sociais refletem uma sabedoria biológica profunda.

Quem já fez estudos iniciais de psicologia aprendeu que a natureza (inata) e a experiência (adquirida) formam, juntas, quem somos. Assim como a área de um retângulo é determinada tanto por seu comprimento quanto por sua largura, também a biologia e a experiência, juntas, nos criam. Como nos lembram os *psicólogos evolucionistas* (ver Capítulo 5), nossa natureza humana nos predispõe a nos comportarmos de modos que ajudaram nossos ancestrais a sobreviverem e a se reproduzirem. Levamos os genes daqueles cujos traços permitiram que eles e seus filhos sobrevivessem e se reproduzissem. Assim, os psicólogos evolucionistas indagam como a seleção natural poderia predispor nossas ações e reações ao namorar e acasalar, odiar e machucar, cuidar e compartilhar. A natureza também nos dota de uma enorme capacidade de aprender e se adaptar a ambientes variados. Somos sensíveis e responsivos a nosso contexto social.

Se todo evento psicológico (todo pensamento, toda emoção, todo comportamento) é simultaneamente um evento biológico, então podemos examinar a neurobiologia subjacente ao comportamento social. Que áreas cerebrais permitem nossas experiências de amor e desprezo, ajuda e agressão, percepção e crença? Como o cérebro, a mente e o comportamento funcionam juntos como um sistema coordenado? O que os tempos de ocorrência de eventos cerebrais revelam sobre nosso modo de processar informações? Perguntas desse tipo são feitas por aqueles que se dedicam à **neurociência social** (Cacioppo et al., 2007).

Os neurocientistas sociais não reduzem comportamentos sociais complexos, tais como ajudar e ferir, a mecanismos neurais ou moleculares simples. Seu ponto é este: para compreender o comportamento social, devemos considerar tanto as influências sob a pele (biológicas) como aquelas entre as peles (sociais). A mente e o corpo são um grande sistema. Os hormônios do estresse afetam como nos sentimos e agimos. O ostracismo social eleva a pressão arterial. O apoio social fortalece o sistema imune, que combate doenças. *Somos organismos biopsicossociais.* Refletimos a interação de nossas influências biológicas, psicológicas e sociais, e é por isso que os psicólogos da atualidade estudam o comportamento a partir desses diferentes níveis de análise.

Princípios da psicologia social são aplicáveis à vida cotidiana

A psicologia social tem o potencial de iluminar sua vida, tornar visíveis as influências sutis que guiam seu pensamento e suas ações. Além disso, como veremos, ela oferece muitas ideias sobre como nos conhecer melhor, como ganhar amigos e influenciar as pessoas, como transformar punhos cerrados em braços abertos.

neurociência social

Uma integração de perspectivas biológicas e sociais que explora as bases neurais e psicológicas dos comportamentos sociais e emocionais.

Outros pesquisadores também estão aplicando ideias da psicologia social. Os princípios do pensamento social, da influência social e das relações sociais têm implicações para a saúde e o bem-estar humanos, para procedimentos judiciais e decisões de jurados em salas de audiência e para influenciar comportamentos que permitirão um futuro ambientalmente sustentável.

Sendo apenas uma perspectiva sobre a existência humana, a ciência psicológica não pretende tratar das questões fundamentais da vida: qual é o significado da vida humana? Qual deveria ser nosso propósito? Qual é nosso derradeiro destino? Entretanto, a psicologia social nos oferece um método para formular e responder algumas questões muito interessantes e importantes. *A psicologia social trata da vida – a sua vida: suas crenças, suas atitudes, seus relacionamentos.*

Ao longo deste livro, um pequeno resumo conclui cada seção importante. Espero que estes resumos o ajudem a avaliar o quanto você assimilou do material de cada seção.

O restante deste capítulo nos leva para dentro da psicologia social. Primeiro, consideraremos como os próprios valores dos psicólogos sociais influenciam seu trabalho de modos óbvios e sutis. Depois, vamos focar na maior tarefa deste capítulo: vislumbrar como *fazemos* psicologia social. Como os psicólogos sociais buscam explicações do pensamento social, da influência social e das relações sociais? E como eu e você poderíamos usar esses instrumentos analíticos para pensar de maneira mais inteligente?

Resumo: Grandes ideias da psicologia social

A psicologia social é o estudo científico de como as pessoas pensam, se influenciam e se relacionam. Seus temas centrais incluem:

- como interpretamos nossos mundos sociais;
- como nossas intuições sociais nos guiam e, às vezes, nos enganam;

- como nosso comportamento social é moldado por outras pessoas e por nossas atitudes, personalidade e biologia;
- como os princípios da psicologia social se aplicam à vida cotidiana e a vários outros campos de estudo.

Psicologia social e valores humanos

Os valores dos psicólogos sociais permeiam seu trabalho de maneiras tanto óbvias como sutis. Que maneiras são essas?

A psicologia social é menos uma coleção de descobertas do que um conjunto de estratégias para responder perguntas. Na ciência, como nos tribunais de justiça, opiniões pessoais são inadmissíveis. Quando as ideias são colocadas em julgamento, as evidências determinam o veredicto.

Mas, os psicólogos sociais são realmente objetivos assim? Por serem seres humanos, será que seus valores – suas convicções pessoais sobre o que é desejável e como as pessoas deveriam se comportar – não se infiltram em seu trabalho? Neste caso, a psicologia social pode realmente ser científica?

Quando os valores influenciam a psicologia

Os valores ganham importância quando os psicólogos *selecionam temas para pesquisa*. Não foi por acaso que o estudo do preconceito floresceu durante a década de 1940, quando o fascismo dominava a Europa; que na década de 1950, época de modas de uniformidade na aparência e de intolerância por opiniões diferentes, nos deu estudos da conformidade; que os anos de 1960 viram aumentar o interesse pela agressão com tumultos e crescentes índices de criminalidade; que o movimento feminista dos anos de 1970 ajudou a estimular uma onda de pesquisa sobre gênero e sexismo; que os anos de 1980 ofereceram um ressurgimento da atenção aos aspectos da corrida armamentista; e que os anos de 1990 e início do século XXI foram marcados pelo aumento do interesse em como as pessoas respondem à diversidade na cultura, na etnia e na orientação sexual. A psicologia social reflete a história social (Kagan, 2009).

Os valores diferem não apenas ao longo do tempo, mas também entre as culturas. Na Europa, as pessoas sentem orgulho de suas nacionalidades. Os escoceses são mais autoconscientes de sua distinção dos ingleses, e os austríacos dos alemães, do que o são os residentes de Michigan em relação aos residentes de Ohio, semelhantemente adjacentes. Consequentemente, a Europa nos deu uma teoria importante da “identidade social”, ao passo que os psicólogos sociais norte-americanos focaram mais nos indivíduos – como uma pessoa pensa sobre as outras, é influenciada por elas e se relaciona com elas (Fiske, 2004; Tajfel, 1981; Turner, 1984). Os psicólogos sociais australianos extraíram teorias e métodos tanto da Europa quanto da América do Norte (Feather, 2005).

Os valores também influenciam os *tipos de pessoas* que são atraídas às diversas disciplinas (Campbell, 1975a; Moynihan, 1979). Em sua universidade, os alunos que se especializam em humanidades, artes, ciências naturais e ciências sociais diferem perceptivelmente entre si? A psicologia social e a sociologia atraem pessoas que são, por exemplo, relativamente ávidas por questionar a tradição, pessoas mais inclinadas a moldar o futuro do que preservar o passado?



Finalmente, os valores obviamente têm importância como o *objeto* da análise sociopsicológica. Os psicólogos sociais investigam como se formam os valores, por que eles mudam e como eles influenciam atitudes e ações. Contudo, nada disso nos diz quais valores são “certos”.

Quando os valores influenciam a psicologia sem que percebamos

Com menos frequência, reconhecemos as maneiras mais sutis em que comprometimentos com valores se disfarçam de verdade objetiva. Consideremos três maneiras menos óbvias em que valores influenciam a psicologia.

ASPECTOS SUBJETIVOS DA CIÊNCIA

Cientistas e filósofos hoje concordam: a ciência não é totalmente objetiva. Os cientistas não apenas leem o livro da natureza. Em vez disso, eles interpretam a natureza, usando suas próprias categorias mentais. Em nossas vidas diárias, também, vemos o mundo através das lentes de nossas pressuposições. Pare por um momento: o que você vê na Figura 1.3? Você consegue ver um cão dálmata farejando o chão no centro da figura? Sem essa pressuposição, a maioria das pessoas é incapaz de ver o dálmata. Quando a mente apreende o conceito, ela informa sua interpretação da imagem – tanto que se torna difícil *não* ver o cão.

É assim que nossas mentes funcionam. Enquanto você lê estas palavras, não está consciente de que também está olhando para seu nariz. Sua mente bloqueia da consciência algo que está ali, se você estivesse predisposto a percebê-lo. Essa tendência a prejulgar a realidade com base em nossas expectativas é um fato básico da mente humana.

Uma vez que os estudiosos em qualquer área específica muitas vezes compartilham de um ponto de vista comum ou são provenientes da mesma **cultura**, suas pressuposições podem não ser questionadas. O que tomamos por garantido – as crenças compartilhadas que alguns psicólogos sociais europeus chamam de nossas **representações sociais** (Augoustinos & Innes, 1990; Moscovici, 1988, 2001) – são com frequência nossas convicções mais importantes, porém menos investigadas. Às vezes, contudo, alguém de fora da área chama atenção para essas suposições. Durante a década de 1980, feministas e marxistas expuseram algumas das suposições da psicologia social que não tinham sido examinadas. Críticas feministas chamaram atenção para vieses sutis – por exemplo, o conservadorismo político de alguns cientistas que favoreciam uma interpretação biológica das diferenças de gênero no comportamento social (Unger, 1985). Críticos marxistas chamaram atenção para vieses individualistas competitivos – por exemplo, a suposição de que conformidade é ruim e que recompensas individuais são boas. Marxistas e feministas, evidentemente, fazem suas próprias suposições, como os críticos da “correção política” acadêmica gostam de assinalar. O psicólogo social Lee Jussim (2005), por exemplo, afirma que psicólogos sociais progressistas às vezes se sentem obrigados a negar diferenças de grupo e presumir que os estereótipos de diferença de grupos nunca têm origem na realidade, mas sempre no racismo.

No Capítulo 3, veremos outras formas em que nossos pressupostos orientam nossas interpretações. Como nos informam os fãs de futebol americano de Princeton e Dartmouth, o que guia nosso comportamento é menos a “situação como ela é” do que a “situação como a interpretamos”.

CONCEITOS PSICOLÓGICOS CONTÊM VALORES OCULTOS

A compreensão de que os próprios valores dos psicólogos podem desempenhar um papel importante nas teorias e nos juízos que eles apoiam está implícita em nosso entendimento de que a psicologia não é objetiva. Os psicólogos podem se referir às pessoas como maduras ou imaturas, assim como bem adaptadas ou mal-adaptadas, como mentalmente saudáveis ou mentalmente doentes. Eles podem falar como se estivessem afirmando fatos, quando o que estão de fato fazendo é *juízos de valor*. Eis alguns exemplos:

Definindo a vida boa. Os valores influenciam nossa ideia da melhor forma de viver nossas vidas. O psicólogo da personalidade Abraham Maslow, por exemplo, era conhecido por suas descrições sensíveis de pessoas “autorrealizadas” – aquelas que, com suas necessidades de sobrevivência, segurança, pertenci-

“A ciência não simplesmente descreve e explica a natureza; ela faz parte da interação entre nós e a natureza; ela descreve a natureza como exposta a nosso método de questionamento.”

—WERNER HEISENBERG,
FÍSICO E FILÓSOFO, 1958

cultura

Os comportamentos, ideias, atitudes e tradições duradouros compartilhados por um grande grupo de pessoas e transmitidos de uma geração para outra.

representações sociais

Crenças socialmente compartilhadas – ideias e valores amplamente disseminados, inclusive nossas suposições e ideologias culturais. Nossas representações sociais nos ajudam a entender nosso mundo.

FIGURA 1.3
O que você vê?





Valores ocultos (e não tão ocultos) se infiltram no aconselhamento psicológico. Eles permeiam os livros populares de psicologia que oferecem orientação sobre viver e amar.

mento e autoestima satisfeitas, continuaram para realizar seu potencial humano. Poucos leitores perceberam que o próprio Maslow, guiado por seus próprios valores, selecionou a amostra de pessoas autorrealizadas que descreveu. A resultante descrição de personalidades autorrealizadas – como espontâneas, autônomas, místicas e assim por diante – refletia os valores pessoais de Maslow. Se ele tivesse partido dos heróis de outra pessoa – digamos, Napoleão, Alexandre o Grande e John D. Rockefeller, sua resultante descrição de autorrealização teria sido diferente (Smith, 1978).

Aconselhamento profissional. O aconselhamento profissional também reflete os valores pessoais do conselheiro. Quando profissionais de saúde mental nos aconselham sobre como nos relacionar com nosso cônjuge ou com nossos colegas de trabalho, quando especialistas em educação infantil nos dizem como lidar com nossos filhos e quando alguns psicólogos defendem viver sem se preocupar com as expectativas dos outros, eles estão expressando seus valores pessoais. Nas culturas ocidentais, esses valores geralmente serão individualistas – incentivando o que é melhor para “mim”. Culturas não ocidentais com mais frequência encorajam o que é melhor para “nós”. Muitas pessoas, sem perceber esses valores ocultos, acatam o “profissional”. Porém, os psicólogos não podem responder questões de obrigação moral fundamental, de propósito e direção e do significado da vida.

Formando conceitos. Valores ocultos se infiltram até nos conceitos da psicologia baseados em pesquisa. Imagine que você tenha se submetido a um teste de personalidade e o psicólogo, depois de pontuar suas respostas, anuncia: “Você obteve alta pontuação em autoestima, está com baixa ansiedade e possui um ego excepcionalmente forte”. “Ah!”, você pensa, “eu já suspeitava, mas é bom saber disso!”. Então, outro psicólogo lhe aplica um teste semelhante. Por alguma razão peculiar, esse teste faz algumas das mesmas perguntas. Posteriormente, o psicólogo informa que você parece defensivo, pois pontuou alto em “repressividade”. “Mas como isso é possível?”, você se pergunta. “O outro psicólogo disse coisas tão legais sobre mim.” Talvez seja porque todos esses rótulos descrevam o mesmo conjunto de respostas (uma tendência a dizer coisas legais sobre si mesmo e não reconhecer problemas). Devemos chamá-la de alta autoestima ou de defensividade? O rótulo reflete o juízo.

Rotulação: Juízos de valor, então, muitas vezes estão ocultos em nossa linguagem sociopsicológica – mas isso também é verdade em relação à linguagem cotidiana:

- Rotularmos uma criança quieta como “acanhada” ou “cautelosa”, como “contida” ou “observadora”, comunica um juízo.
- Rotularmos alguém envolvido na luta armada de “terrorista” ou de “combatente da liberdade” depende de nossa opinião sobre a causa.
- Encararmos a morte de civis em épocas de guerra como “a perda de vidas inocentes” ou como “danos colaterais” afeta nossa aceitação disso.
- Chamarmos a assistência social pública de “bem-estar” ou “auxílio aos necessitados” reflete nossas opiniões políticas.
- Quando “eles” exaltam seu país e seu povo, é nacionalismo; quando “nós” o fazemos, é patriotismo.
- Dizermos que alguém envolvido em um caso amoroso extraconjugal está praticando o “casamento aberto” ou “adultério” depende de nossos valores pessoais.
- “Lavagem cerebral” é uma influência social que não aprovamos.
- “Perversões” são práticas sexuais que não exercemos.
- Comentários sobre homens “ambiciosos” e mulheres “agressivas” transmitem uma mensagem oculta.

Como esses exemplos indicam, valores jazem ocultos em nossas definições culturais de saúde mental, em nosso aconselhamento psicológico para viver, em nossos conceitos e em nossos rótulos psicológicos. Ao longo deste livro, chamarei atenção para exemplos adicionais de valores ocultos. A questão nunca é que os valores implícitos são necessariamente ruins. A questão é que a interpretação científica, mesmo no nível dos fenômenos de rotulação, é uma atividade humana. Portanto, é natural e inevitável que crenças e valores prévios influenciem o que os psicólogos sociais pensam e escrevem.

Devemos desconsiderar a ciência porque ela tem um lado subjetivo? Muito pelo contrário: a compreensão de que o pensamento humano envolve interpretação é precisamente a razão pela qual necessitamos de pesquisadores com vieses diferentes para realizar a análise científica. Ao verificar constantemente nossas crenças em relação aos fatos, como melhor os compreendemos, verificamos e restringimos nossos vieses. A observação e a experimentação sistemáticas nos ajudam a limpar as lentes através das quais vemos a realidade.

Resumo: Psicologia social e valores humanos

- Os valores dos psicólogos sociais se infiltram em seu trabalho de maneiras óbvias, tais como sua escolha de temas de pesquisa e tipos de pessoas que são atraídas aos diversos campos de estudo.
- Eles também fazem isso de modos mais sutis, tais como seus pressupostos ocultos ao formular conceitos, selecionar rótulos e prestar aconselhamento.
- Essa infiltração de valores na ciência não constitui um motivo para culpar a psicologia social ou qualquer outra ciência. É justamente porque o pensamento humano quase nunca é imparcial que precisamos de observação e experimentação sistemáticas para poder cotejar as ideias que nutrimos sobre a realidade.

Eu sabia o tempo todo: A psicologia social é simplesmente senso comum?

As teorias da psicologia social oferecem novos conhecimentos sobre a condição humana? Ou elas apenas descobrem o óbvio?

Muitas das conclusões apresentadas neste livro podem já ter lhe ocorrido, pois os fenômenos psicológicos sociais estão todos a sua volta. Constantemente observamos as pessoas pensando, influenciando e se relacionando umas com as outras. Vale a pena discernir o que uma expressão facial significa, como convencer alguém a fazer alguma coisa ou se podemos considerar alguém amigo ou inimigo. Há muito tempo filósofos, romancistas e poetas observam e comentam sobre o comportamento social.

Isso significa que a psicologia social é apenas senso comum em palavras pomposas? A psicologia social enfrenta duas críticas contraditórias: primeiro, que ela é trivial porque documenta o óbvio; segundo, que ela é perigosa porque suas descobertas poderiam ser usadas para manipular as pessoas.

Exploraremos a segunda crítica no Capítulo 7. Por enquanto, vamos examinar a primeira objeção.

A psicologia social e as outras ciências sociais apenas formalizam o que qualquer leigo já sabe intuitivamente? O escritor Cullen Murphy (1990) era da seguinte opinião: “Dia após dia cientistas sociais saem pelo mundo. Dia após dia eles descobrem que o comportamento das pessoas é quase o que você esperaria”. Quase um século antes, o historiador Arthur Schlesinger Jr. (1949) reagiu com semelhante zombaria aos estudos dos cientistas sociais sobre os soldados norte-americanos na Segunda Guerra Mundial. O sociólogo Paul Lazarsfeld (1949) analisou aqueles estudos e ofereceu um exemplo com comentários interpretativos, alguns dos quais eu parafraseio:

1. Soldados com melhor nível de instrução sofreram mais problemas de adaptação do que aqueles com menor nível de instrução. (Intelectuais estavam menos preparados para as tensões das batalhas do que pessoas com experiência de rua.)
2. Soldados sulistas lidaram melhor com o clima quente da ilha do que soldados nortistas. (Os sulistas estavam mais acostumados com o clima quente.)
3. Soldados brancos estavam mais ávidos por promoção do que os soldados negros. (Anos de opressão têm um efeito adverso na motivação para realização.)
4. Negros sulistas preferiam oficiais sulistas a oficiais brancos nortistas. (Os oficiais sulistas tinham mais experiência e habilidade na interação com negros.)

Ao ler essas descobertas, você concordou que elas eram basicamente senso comum? Em caso afirmativo, você ficará surpreso ao saber que Lazarsfeld posteriormente afirmou: “*Todas essas afirmativas são exatamente o contrário do que foi de fato descoberto*”. Na realidade, os estudos constataram que soldados com menor grau de instrução não se adaptaram tão bem. Os sulistas não eram mais propensos a se adaptar ao clima tropical do que os nortistas. Os negros estavam mais ávidos por promoção do que os brancos, e assim por diante. “Se tivéssemos mencionado os resultados reais da investigação por primeiro [como aconteceu com Schlesinger], o leitor os teria igualmente rotulado como ‘óbvios’”.

Um problema com o senso comum é que o invocamos depois de conhecer os fatos. Os eventos são muito mais “óbvios” e previsíveis em retrospectiva do que de antemão. Experimentos revelam que quando as pessoas são informadas sobre o resultado de um experimento, aquele resultado de súbito parece não ser surpreendente – certamente menos surpreendente do que o é para pessoas às quais apenas se relata o procedimento experimental e os possíveis resultados (Slovic & Fischhoff, 1977).

De modo semelhante, em nosso cotidiano via de regra não esperamos que algo aconteça até que acontece. Depois, subitamente vemos com clareza as forças que ocasionaram o evento e não sentimos surpresa. Além disso, também podemos lembrar incorretamente nossa visão anterior (Blank et al., 2008). Erros ao julgar a previsibilidade do futuro e ao recordar nosso passado se combinam para criar o **viés de retrospectiva** (também denominado *fenômeno do “eu sabia o tempo todo”*).

Assim, depois de eleições ou de mudanças no mercado de ações, a maioria dos comentaristas não se surpreende com a reviravolta nos acontecimentos: “O mercado estava esperando uma correção”.

viés de retrospectiva

A tendência a exagerar, depois de saber de um desfecho, nossa capacidade de ter previsto como algo aconteceria. Também conhecido como *fenômeno do “eu sabia o tempo todo”*.



Em retrospectiva, os eventos parecem óbvios e previsíveis.
ScienceCartoonsPlus.com

Após a extensa inundação em Nova Orleans em consequência do furacão Katrina, em 2005, parecia óbvio que as autoridades públicas deveriam ter previsto a situação: estudos da vulnerabilidade da barragem tinham sido realizados. Muitos residentes não tinham automóvel nem condições de arcar com os custos de transporte e alojamento fora da cidade. As previsões meteorológicas da intensidade da tempestade previram claramente a necessidade urgente de providenciar suprimentos de segurança e socorro. Como colocou o teólogo e filósofo dinamarquês Søren Kierkegaard, “A vida é vivida para frente, mas compreendida para trás”.

Se o viés de retrospectiva é generalizado, você pode agora estar pensando que já sabia sobre esse fenômeno. Realmente, quase qualquer resultado de um experimento psicológico pode parecer senso comum – *depois* que você sabe o resultado.

Você mesmo pode demonstrar o fenômeno. Selecione um grupo de pessoas e para a metade delas conte uma descoberta psicológica e para a outra metade o resultado contrário. Por exemplo, diga-lhes o seguinte:

Psicólogos sociais descobriram que, seja ao escolher amigos ou se apaixonar, somos mais atraídos a pessoas cujas características diferem das nossas. Parece haver sabedoria no velho ditado “Os opostos se atraem”.

Para a outra metade do grupo, diga:

Psicólogos sociais descobriram que, seja ao escolher amigos ou se apaixonar, somos mais atraídos a pessoas cujas características são semelhantes às nossas. Parece haver sabedoria no velho ditado “Diga-me com quem andas e direi-te quem és”.

Primeiro, peça às pessoas que expliquem o resultado. Depois, peça-lhes que digam se ele é surpreendente ou não. Praticamente todas elas vão encontrar uma boa explicação para qualquer resultado que receberem e dirão que ele “não é surpreendente”.

Sem dúvida, podemos utilizar nosso estoque de ditados para fazer qualquer resultado ter sentido. Se um psicólogo social relata que a separação intensifica a atração romântica, Fulano de Tal responde: “Você é pago para isso? Todo mundo sabe que ‘longe dos olhos, perto do coração’”. Caso seja revelado que a separação *enfraquece* a atração, Fulano dirá: “Minha avó poderia ter lhe dito que ‘quem não é visto não é lembrado’”.

Karl Teigen (1986) deve ter dado algumas risadas quando pediu aos alunos da Leicester University (Inglaterra) que avaliassem provérbios reais e seus opostos. Diante do provérbio “O medo é mais forte do que o amor”, a maioria o classificou como verdadeiro. Mas o mesmo aconteceu com alunos que receberam a forma invertida do provérbio, “O amor é mais forte do que o medo”. De modo semelhante, o provérbio genuíno “Quem caiu não pode ajudar quem está no chão” foi bem avaliado; mas “Quem caiu pode ajudar quem está no chão” também foi. Contudo, meus prediletos foram dois provérbios muito bem classificados: “Os sábios fazem provérbios e os tolos os repetem” (autêntico) e sua contrapartida inventada, “Os tolos fazem provérbios e os sábios os repetem”. Para mais duelos de provérbios, ver “Em Foco: Eu Sabia o Tempo Todo”.

O viés de retrospectiva cria um problema para muitos alunos de psicologia. Às vezes, os resultados são genuinamente surpreendentes (p. ex., que os vencedores de medalhas de *bronze* ficam mais contentes com sua conquista do que os vencedores de medalhas de *prata*). Com mais frequência, quando você lê os resultados de experimentos em seus livros-texto, o material parece fácil, até óbvio. Quando posteriormente você faz uma prova de múltipla escolha na qual você deve escolher entre várias conclusões plausíveis, a tarefa pode se tornar surpreendentemente difícil. “Não sei o que aconteceu”, resmunga o aluno perplexo depois. “Eu achava que sabia todo o conteúdo.”

EM FOCO Eu sabia o tempo todo

Cullen Murphy (1990), editor geral da revista *The Atlantic*, acusou “a sociologia, a psicologia e as outras ciências sociais de muitas vezes apenas discernirem o óbvio ou confirmarem o corriqueiro”. Sua própria pesquisa casual das descobertas das ciências sociais “não produziu ideais ou con-

clusões que não possam ser encontradas no livro de citações de John Bartlett ou em qualquer outra enciclopédia de citações”. Não obstante, para examinarmos ditados concorrentes, precisamos de pesquisa. Considere alguns duelos de provérbios:

É mais verdade que

- Cozinheiros demais entornam o caldo.
- A inteligência supera a força.
- Cavalo velho não pega andadura.
- O sangue fala mais alto.
- Quem hesita está perdido.
- Um homem prevenido vale por dois.

ou que

- Duas cabeças pensam melhor do que uma.
- Gestos valem mais do que palavras.
- Nunca é tarde para aprender.
- Muitos parentes, poucos amigos.
- Antes que cases, vê o que fazes.
- Não sofra por antecipação.

O fenômeno “eu sabia o tempo todo” pode ter consequências lastimáveis. Ele pode levar à arrogância – uma superestimação de nossos próprios poderes intelectuais. Além disso, uma vez que os desfechos parecem que poderiam ter sido previstos, somos mais propensos a culpar os tomadores de decisão pelo que em retrospectiva são más escolhas “óbvias” do que elogiá-los por boas escolhas, que também parecem “óbvias”.

Partindo da manhã de 11 de setembro e analisando os fatos anteriores, sinais que apontavam para o desastre iminente pareciam óbvios. Um relatório investigativo do Senado dos Estados Unidos relacionava os sinais ignorados ou mal interpretados (Gladwell, 2003), os quais incluíam o seguinte: a CIA sabia que agentes da Al Qaeda haviam entrado no país. Um agente do FBI enviou aos quartéis-generais um memorando que começava alertando “o Bureau e Nova York sobre a possibilidade de um esforço coordenado de Osama bin Laden para enviar alunos aos Estados Unidos para frequentarem universidades e escolas de aviação civil”. O FBI ignorou essa precisa advertência e deixou de relacioná-la a outros relatórios de que terroristas estavam planejando usar aviões como armas. O presidente recebeu um informativo diário intitulado “Bin Laden determinado a atacar dentro dos Estados Unidos” e continuou no feriado. “Bobos idiotas!” pareceu aos críticos em retrospectiva. “Por que não conseguiram ligar os pontos?”

Mas o que parece claro em retrospectiva raramente está claro no lado da frente da história. A comunidade do serviço de informação é assolada por “ruído” – pilhas de informações inúteis em torno dos raros retalhos de informações úteis. Portanto, os analistas precisam ser seletivos ao decidir o que investigar, e somente quando uma pista é investigada ela tem uma chance de estar ligada a outra. Nos seis anos que antecederam o 11 de setembro, a agência antiterrorista jamais poderia ter investigado todas as 68 mil pistas que recebeu. Em retrospectiva, as poucas pistas úteis agora são óbvias.

No período que sucedeu a crise financeira de 2008, parecia óbvio que os reguladores do governo deveriam ter instituído medidas de proteção contra as práticas de crédito bancário fadadas ao fracasso. Mas o que pareceu óbvio em retrospectiva não foi previsto pelo principal regulador dos Estados Unidos, Alan Greenspan, que se viu “em um estado de chocada incredulidade” diante do colapso econômico.

Às vezes nos culpamos por “erros estúpidos” – talvez por não ter lidado melhor com uma pessoa ou com uma situação. Revendo os fatos, agora vemos como deveríamos ter lidado com eles. “Eu deveria saber o quanto estaria ocupado no fim do semestre e iniciado o trabalho mais cedo”. Mas, às vezes, somos muito duros conosco mesmos. Esquecemos que o que é óbvio para nós *agora* não era tão óbvio naquele momento.

Médicos que são informados tanto dos sintomas de um paciente quanto da causa da morte (determinada por necropsia) às vezes se perguntam como um diagnóstico incorreto pôde ter sido feito. Outros médicos, sabendo apenas dos sintomas, não acham que o diagnóstico seja tão óbvio (Dawson et al., 1988). Será que os jûris seriam mais cautelosos ao presumir negligência profissional caso fossem forçados a assumir uma perspectiva de antecipação em vez de uma de retrospectiva?

O que concluímos? Que o senso comum geralmente está errado? Às vezes, sim. Noutras vezes, a sabedoria convencional está certa – ou ela ocorre em ambos os lados de uma questão: a felicidade vem de saber a verdade ou de preservar ilusões? De estar com os outros ou de viver em tranqüila solidão? Opiniões é o que não falta. Não importa o que viermos a descobrir, sempre haverá alguém que o previu. (Mark Twain brincava que Adão era a única pessoa que, quando dizia uma coisa boa, sabia que ninguém a havia dito antes.) Mas qual das muitas ideias concorrentes corresponde melhor à realidade? A pesquisa pode especificar as circunstâncias em que um truísmo do senso comum é válido.

O ponto não é que o senso comum está previsivelmente errado, mas que o senso comum em geral está certo – *depois do fato*. Portanto, nós facilmente nos ludibriamos pensando que sabemos e sabíamos mais do que de fato sabemos e sabíamos. E é exatamente por isso que precisamos da ciência para nos ajudar a separar a realidade da ilusão e as previsões genuínas da retrospectiva fácil.

“É fácil ser inteligente depois do acontecido.”

—SHERLOCK HOLMES, NA HISTÓRIA DE ARTHUR CONAN DOYLE “A PONTE DE THOR”

“Tudo que é importante já foi dito antes.”

—FILÓSOFO ALFRED NORTH WHITEHEAD (1861–1947)

Resumo: Eu sabia o tempo todo: A psicologia social é simplesmente senso comum?

- A psicologia social é criticada por ser trivial porque documenta coisas que parecem óbvias.
- O viés de retrospectiva (o fenômeno do “eu sabia o tempo todo”) muitas vezes torna as pessoas excessivamente confiantes sobre a validade de seus juízos e previsões.
- Contudo, experimentos revelam que desfechos são mais “óbvios” *depois* que os fatos são conhecidos.

Métodos de pesquisa: Como fazemos psicologia social

Estivemos considerando algumas das questões intrigantes que a psicologia social procura responder. Também vimos como processos subjetivos, muitas vezes inconscientes, influenciam o trabalho dos psicólogos sociais. A partir de agora, vamos considerar os métodos científicos que fazem da psicologia social uma ciência.

"Nada tem tanto poder de expandir a mente quanto a capacidade de investigar de maneira sistemática e verdadeira tudo que passa sob vossa observação na vida."

—MARCO AURÉLIO, MEDITAÇÕES

teoria

Um conjunto integrado de princípios que explicam e preveem eventos observados.

hipótese

Uma proposição testável que descreve uma relação que pode existir entre dois eventos.



Para os humanos, as pessoas são o assunto mais fascinante que existe.

© The New Yorker Collection, 1987, Warren Miller, de cartoonbank.com. Todos os direitos reservados.

Em sua busca de compreensão, os psicólogos sociais propõem *teorias* que organizam suas observações e implicam *hipóteses* testáveis e previsões práticas. Para testar uma hipótese, os psicólogos sociais podem fazer pesquisas que preveem o comportamento utilizando estudos *correlacionais*, com frequência conduzidos em ambientes naturais; ou podem procurar explicar o comportamento conduzindo *experimentos* que manipulam um ou mais fatores sob condições controladas. Depois de terem realizado um estudo investigativo, eles exploram formas de aplicar suas descobertas para melhorar a vida cotidiana das pessoas.

Todos somos psicólogos sociais amadores. Observar as pessoas é um *hobby* universal. Enquanto as observamos, formamos ideias sobre como os seres humanos pensam, se influenciam e se relacionam uns com os outros. Os psicólogos sociais fazem o mesmo, só que de maneira mais sistemática (criando teorias) e meticulosa (com frequência, com experimentos que criam dramas sociais em miniatura, os quais especificam causa e efeito). E eles o têm feito de maneira ampla, em 25 mil estudos com oito milhões de pessoas, segundo uma contagem (Richard et al., 2003).

Formular e testar hipóteses

Nós, psicólogos sociais, temos dificuldade para encontrar alguma coisa mais fascinante do que a existência humana. À medida que nos debatemos com a natureza humana para especificar seus segredos, organizamos nossas ideias e descobertas em teorias. Uma **teoria** é um conjunto integrado de princípios que explicam e preveem eventos observados. As teorias são uma taquigrafia científica.

Na conversação diária, “teoria” com frequência significa “menos do que fato” – um degrau intermediário em uma escada de confiança do palpite à teoria e ao fato. Assim, as pessoas podem, por exemplo, desconsiderar a teoria evolutiva de Charles Darwin como “apenas uma teoria”. Na verdade, observa Alan Leshner (2005), superintendente da Associação Americana para o Avanço da Ciência, “A evolução é apenas uma teoria, assim como a gravidade”. As pessoas muitas vezes respondem que a gravidade é um fato – mas o *fato* é que suas chaves caem no chão quando derrubadas. A gravidade é a *explicação teórica* que explica tais fatos observados.

Para um cientista, fatos e teorias são maçãs e laranjas. Fatos são declarações consensuais sobre o que observamos. Teorias são *ideias* que sintetizam e explicam fatos. “A ciência é construída com fatos, como uma casa é feita com tijolos”, escreveu o cientista francês Jules Henri Poincaré, “mas uma coleção de fatos não é mais ciência do que uma pilha de pedras é uma casa”.

As teorias não somente sintetizam, mas também implicam previsões testáveis, denominadas **hipóteses**. As hipóteses servem a diversos propósitos. Primeiro, elas nos permitem *testar* uma teoria sugerindo como poderíamos refutá-la. Segundo, previsões dão *direção* à pesquisa e, às vezes, levam os pesquisadores a procurar coisas sobre as quais talvez nunca tivessem pensado. Terceiro, a característica preditiva das boas teorias também pode torná-las *práticas*. Uma teoria completa da agressão, por exemplo, prediria quando esperar agressão e como controlá-la. Como declarou o pioneiro psicólogo social Kurt Lewin, “nada é mais prático do que uma boa teoria”.

Considere como isso funciona. Digamos que observamos que as pessoas que pilham, zombam e atacam com frequência o fazem em grupos ou multidões. Assim, poderíamos teorizar que fazer parte de uma multidão, ou grupo, faz os indivíduos se sentirem anônimos e diminui suas inibições. Como poderíamos testar essa teoria? Talvez (estou brincando com essa teoria) pudéssemos inventar um experimento laboratorial simulando aspectos de execução em cadeira elétrica. E se pedíssemos aos membros do grupo que aplicassem choques para punir uma desafortunada vítima sem que se soubesse qual membro do grupo estava realmente aplicando o choque? Será que essas pessoas administrariam choques mais fortes do que pessoas que agissem sozinhas, como prevê nossa teoria?

Também podemos manipular o anonimato: será que as pessoas aplicariam choques mais fortes se estivessem usando máscaras? Caso os resultados confirmassem nossa hipótese, eles poderiam sugerir algumas aplicações práticas. Talvez a brutalidade policial pudesse ser reduzida fazendo os policiais usarem grandes etiquetas com seus nomes e dirigirem carros identificados com números grandes, ou filmando suas detenções – todas coisas que, na realidade, tornaram-se prática comum em muitas cidades.

Mas como concluímos que uma teoria é melhor do que outra? Uma boa teoria:

- é capaz de *resumir muitas observações*, e
- faz *previsões claras* que podemos usar para:
 - confirmar ou modificar a teoria,
 - produzir nova exploração e
 - sugerir aplicações práticas.

Quando descartamos teorias, geralmente não é porque elas se revelaram falsas. Em vez disso, como carros velhos, elas são substituídas por modelos mais recentes e melhores.

Pesquisa correlacional: Detecção de associações naturais

A maior parte do que você vai aprender sobre os métodos de pesquisa sociopsicológica será absorvido durante a leitura de capítulos posteriores. Agora, vamos aos bastidores para ver como a psicologia social é feita. Esse vislumbre dos bastidores deve ser suficiente para que você possa apreciar as descobertas discutidas posteriormente. A compreensão da lógica de pesquisa também pode ajudá-lo a pensar criticamente sobre eventos sociais cotidianos.

A pesquisa psicossocial varia por localização. Ela pode ocorrer em *laboratório* (uma situação controlada) ou em **campo** (situações cotidianas). Além disso, ela varia por método – se **correlacional** (indagando se dois ou mais fatores possuem uma associação natural) ou **experimental** (manipulando algum fator para ver seu efeito sobre outro). Se você quer ser um leitor crítico das pesquisas psicológicas relacionadas em jornais e revistas, vale a pena compreender a diferença entre pesquisa correlacional e experimental.

Utilizando alguns exemplos reais, vamos considerar as vantagens da pesquisa correlacional (que com frequência envolve variáveis importantes em ambientes naturais) e sua principal desvantagem (interpretação ambígua de causa e efeito). Como veremos no Capítulo 14, os psicólogos da atualidade relacionam fatores pessoais e sociais à saúde humana. Entre os pesquisadores estão Douglas Carroll, da Glasgow Caledonian University, e seus colegas George Davey Smith e Paul Bennett (1994). Em busca de possíveis ligações entre condição socioeconômica (CSE) e saúde, os pesquisadores exploraram os antigos cemitérios de Glasgow. Como medida da saúde, eles observaram, a partir das inscrições nas lápides, a duração da vida de 843 pessoas. Como indicador de condição socioeconômica, mediram a altura das lápides sobre os túmulos, raciocinando que a altura refletia custos e, portanto, afluência. Como mostra a Figura 1.4, lápides mais altas estavam relacionadas a vidas mais longas, para ambos os sexos.

Carroll e colaboradores relatam que outros pesquisadores, usando dados contemporâneos, confirmaram a correlação entre condição socioeconômica e longevidade. As zonas de código postal escocesas com menor superpopulação e desemprego também possuem a maior longevidade. Nos Estados Unidos, a renda se correlaciona com a longevidade (pessoas pobres e de *status* inferior correm maior risco de morte prematura). Na Grã-Bretanha de hoje, a condição ocupacional se correlaciona com a longevidade. Um estudo acompanhou 17.350 funcionários públicos durante 10 anos. Comparados a administradores de alto escalão, aqueles no nível profissional-executivo tinham 1,6 mais chances de ter falecido. Empregados de escritório e operários tinham, respectivamente, 2,2 e 2,7 mais chances de ter morrido (Adler et al., 1993, 1994). Ao longo de épocas e lugares, a correlação entre CSE e saúde parece confiável.

CORRELAÇÃO E CAUSAÇÃO

A questão CSE-longevidade ilustra o erro de pensamento mais irresistível que tanto psicólogos sociais amadores como profissionais cometem: quando dois fatores como *status* e saúde se acompanham, é extremamente tentador concluir que um está causando o outro. A condição socioeconômica, poderíamos presumir, de alguma forma protege a pessoa dos riscos à saúde. Mas não poderia ocorrer o contrário? Não poderia ser que a saúde promove o vigor e o sucesso? Talvez as pessoas que vivem mais simplesmente têm mais tempo para acumular riquezas (o que lhes permite ter lápides mais caras). Ou uma terceira variável, tal como a dieta, poderia estar envolvida (pessoas ricas e da classe trabalhadora tendiam a se alimentar de maneira diferente)? Correlações indicam uma relação, mas essa relação não é necessariamente de causa e efeito. A pesquisa correlacional nos permite *prever*, mas não é capaz de dizer se a mudança de uma variável (como *status* social) *causará* alterações noutra (tal como a saúde).

Uma divertida confusão entre correlação e causalidade aflorou durante a campanha presidencial de 2008, quando a Associated Press divulgou uma pesquisa segundo a qual a maioria dos donos de cães gostava mais de John McCain (que possuía dois cães) do que de Barack Obama (que não possuía animal de estimação), ao passo que aqueles que não tinham cães preferiam Obama. “O público possuidor de animais de estimação parece ter notado”, observou o repórter, inferindo que o fato de McCain ter um cão atraiu o apoio de quem também possuía um (Schmid, 2008). Mas será que o público tinha notado quem possuía animais de estimação e se importava com isso? Ou a correlação da preferência por animais de estimação era simplesmente um reflexo de alguns terceiros fatores “confundidos”? Por exemplo, a pesquisa também

pesquisa de campo

Pesquisa feita em ambientes naturais da vida real, fora do laboratório.

pesquisa correlacional

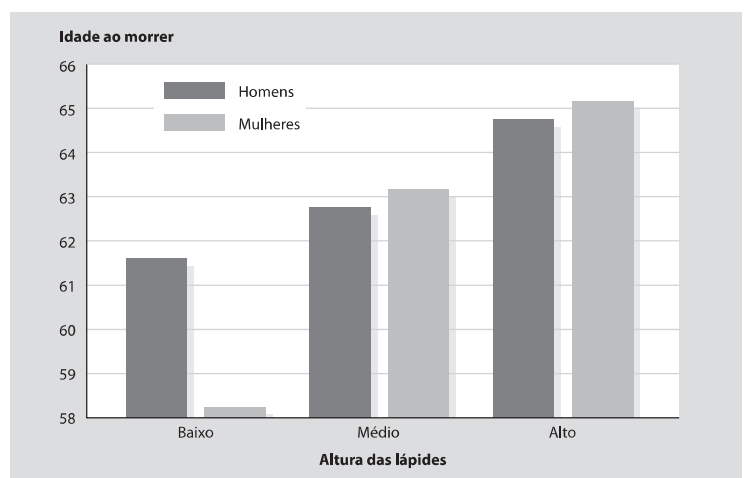
O estudo de relações que ocorrem naturalmente entre variáveis.

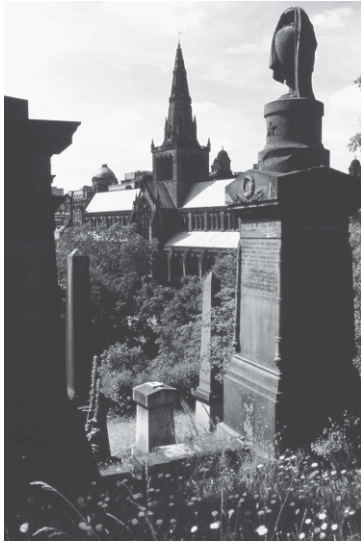
pesquisa experimental

Estudos que buscam pistas para relações de causa e efeito manipulando um ou mais fatores (variáveis independentes) enquanto controlam outros (mantendo-os constantes).

FIGURA 1.4
Correlacionando *status* e longevidade.

Lápides altas celebraram pessoas que também viveram mais tempo.





Marcadores comemorativos no cemitério da Catedral de Glasgow.

indicou taxas de posse de cães muito mais altas entre pessoas brancas e casadas (que com mais frequência são republicanos e, portanto, eleitorado natural de McCain) do que entre negros e solteiros.

A confusão entre correlação e causalidade está por trás de muito pensamento desorganizado na psicologia popular. Consideremos outra correlação muito real – entre autoestima e desempenho acadêmico. Pessoas com alta autoestima tendem também a ter alto desempenho acadêmico. Como com qualquer outra correlação, também podemos afirmar isso da forma inversa: pessoas com alto desempenho têm alta autoestima. Por que supomos que isso é verdadeiro (Fig. 1.5)?

Algumas pessoas acreditam que um “autoconceito saudável” contribui para o desempenho. Assim, aumentar a autoestima de uma criança pode também aumentar seu desempenho social. Acreditando nisso, 30 estados dos Estados Unidos promulgaram mais de 170 estatutos de promoção da autoestima.

Porém outras pessoas, incluindo os psicólogos William Damon (1995), Robyn Dawes (1994), Mark Leary (1999), Martin Seligman (1994, 2002) e Roy Baumeister e colaboradores (2003, 2005), duvidam que a autoestima seja realmente “a armadura que protege as crianças” do mau desempenho (ou do abuso de drogas e da delinquência). Talvez seja o contrário: talvez problemas e fracassos causem baixa autoestima. Talvez a autoestima apenas reflita a realidade de como as coisas estão indo para nós. Talvez a autoestima seja fruto de realizações alcançadas com esforço. Saia-se bem e você vai se sentir bem consigo mesmo; não faça nada e fracasse e você se sentirá um idiota. Um estudo de 635 crianças norueguesas mostrou que uma sequência de estrelas douradas (legitimamente obtidas) ao lado do nome no quadro de ortografia acompanhada dos elogios de um professor admirador pode aumentar a autoestima de uma criança (Skaalvik & Hagtvet, 1990). Ou talvez, como em um estudo de quase 6 mil alunos de 7ª série alemães, o tráfego entre autoestima e realizações acadêmicas ande em ambos os sentidos (Trautwein & Lüdtke, 2006).

Também é possível que a autoestima e o desempenho se correlacionem porque ambos estão ligados à inteligência subjacente e à condição social da família. Essa possibilidade foi levantada em dois estudos – um de uma amostra de 1.600 jovens de todos os Estados Unidos, outro de 715 jovens de Minnesota (Bachman & O’Malley, 1977; Maruyama et al., 1981). Quando os pesquisadores extraíram o poder preditivo da inteligência e da condição familiar, a relação entre autoestima e desempenho se evaporou.

As correlações quantificam, com um coeficiente conhecido como *r*, o grau de relacionamento entre dois fatores – de -1,0 (quando o escore em um fator sobe, o outro desce) até 0 e +1,0 (os dois fatores sobem e descem juntos). Os escores em testes de autoestima e depressão se correlacionam negativamente (cerca de -0,6). Os escores de inteligência de gêmeos se correlacionam positivamente (acima de +0,8). A grande virtude da pesquisa correlacional é que ela tende a ocorrer em ambientes do mundo real nos quais podemos examinar fatores como etnia, sexo e condição social (fatores que não podemos manipular no laboratório). Sua grande desvantagem reside na ambiguidade dos resultados. Esse ponto é tão importante que, mesmo que não consiga impressionar as pessoas nas primeiras 25 vezes que o ouvirem, vale a pena repeti-lo uma vigésima sexta vez: *saber que duas variáveis mudam junto (se correlacionam) nos permite prever uma quando conhecemos a outra, mas a correlação não especifica causa e efeito.*

Contudo, técnicas correlacionais avançadas podem sugerir relações de causa e efeito. Correlações de intervalo de tempo revelam a sequência de eventos (p. ex., indicando se variações no desempenho ocorrem com frequência antes ou depois da mudança de autoestima). Os pesquisadores também podem usar técnicas estatísticas que extraem a influência de variáveis “confundidoras”, como quando a correlação entre autoestima e desempenho se evaporou depois de extrair inteligência e condição familiar. Lembre-se de nossa anterior menção a uma terceira variável, como a dieta. Assim, a equipe de pesquisa escocesa quis saber se a relação entre condição e longevidade sobreviveria caso o efeito do tabagismo fosse retirado, o qual agora é muito menos comum entre pessoas de maior status. Isso aconteceu, o que sugeriu que alguns outros fatores, tais como maior estresse e diminuição dos sentimentos de controle, também podem explicar a mortalidade mais precoce de pessoas pobres.

PESQUISA DE SURVEY

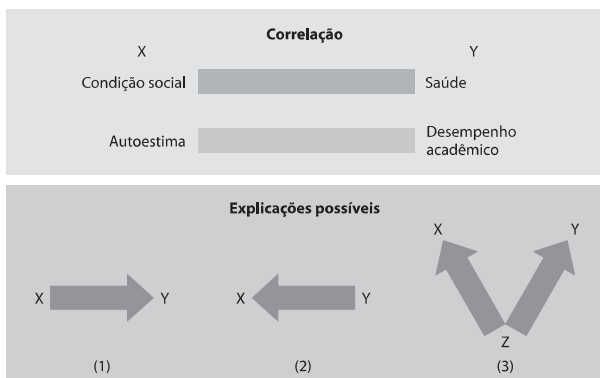
Como medimos variáveis como condição socioeconômica e saúde? Um modo é fazendo levantamentos em amostras representativas de pessoas. Quando os pesquisadores querem descrever uma população inteira (o que não é o objetivo em muitos levantamentos de psicologia), eles obtêm um grupo *representativo* selecionando uma **amostra aleatória** – uma amostra em que toda pessoa na população investigada tem as mesmas chances de inclusão. Com esse procedimento, qualquer subgrupo de

amostra aleatória

Procedimento em um levantamento no qual toda pessoa na população que está sendo estudada tem a mesma chance de ser incluída.

FIGURA 1.5
Correlação e causalidades.

Quando duas variáveis estão correlacionadas, qualquer combinação dessas três explicações é possível. Qualquer uma das duas variáveis pode causar a outra, ou ambas podem ser influenciadas por um “terceiro fator” subjacente.



pessoas – loiras, praticantes de *jogging*, liberais – tenderá a estar representado na pesquisa na medida em que está representado na população total.

É um fato impressionante que se pesquisarmos pessoas em uma cidade ou em um país inteiro, 1.200 participantes selecionados aleatoriamente nos permitirão ter 95% de confiança de que a pesquisa descreve a população inteira, com margem de erro de 3 pontos percentuais ou menos. Imagine um vidro enorme cheio de grãos de feijão, 50% vermelhos e 50% brancos. Separe aleatoriamente 1.200 deles, e você terá 95% de certeza de retirar entre 47 e 53% de grãos vermelhos – quer o vidro contenha dez mil ou cem milhões de grãos. Se pensarmos nos grãos de feijão vermelhos como apoiadores de um candidato a presidente e os grãos brancos como apoiadores do outro candidato, podemos compreender por que, desde 1950, as pesquisas do Instituto Gallup realizadas pouco antes das eleições nacionais dos Estados Unidos divergem dos resultados das eleições por uma média de menos de 2%. Se algumas gotas de sangue podem falar por todo o corpo, uma amostra aleatória da população pode falar por uma população.

Lembre-se de que as pesquisas não *preveem* literalmente a votação; elas apenas *descrevem* a opinião pública no momento em que são feitas. A opinião pública pode mudar. Para avaliar levantamentos, também não podemos esquecer quatro influências que podem distorcer os resultados: amostras não representativas, ordem das perguntas, opções de resposta e palavrado das perguntas.

AMOSTRAS NÃO REPRESENTATIVAS O grau em que a amostra representa a população em estudo é muito importante. Em 1984, a colunista Ann Landers aceitou o desafio de pesquisar entre seus leitores se as mulheres consideram o afeto mais importante do que o sexo. Sua pergunta: “Você ficaria satisfeita de ficar abraçada e tratada com carinho e se esqueceria do ‘ato’?”. Das mais de 100 mil mulheres que responderam, 72% disseram que sim. Seguiu-se uma avalanche de publicidade no mundo inteiro. Em resposta aos críticos, Landers (1985, p. 45) afirmou que “a amostragem pode não ser representativa de todas as mulheres norte-americanas, mas ela oferece, sim, *insights* valiosos de um corte transversal do público. Isso porque minha coluna é lida por pessoas de todos os estilos de vida, aproximadamente 70 milhões delas”. Contudo, é de se perguntar: os 70 milhões de leitores são representativos da população como um todo? E será que os leitores que se deram ao trabalho de responder à pesquisa – 1 a cada 700 – são representativos dos 699 que não responderam?

A importância da representatividade foi claramente demonstrada em 1936, quando uma revista semanal, *Literary Digest*, enviou um cartão postal de pesquisa para a eleição para presidente a 10 milhões de norte-americanos. Entre as mais de 2 milhões de devoluções, Alf Landon derrotava Franklin D. Roosevelt com maioria esmagadora. Quando os votos reais foram apurados alguns dias depois, Landon venceu em apenas dois estados. A revista tinha enviado a pesquisa somente para pessoas cujos nomes foram obtidos em listas telefônicas e registros de automóveis – ignorando, assim, os milhões de eleitores que não tinham condições de ter um telefone ou um carro (Cleghorn, 1980).

ORDEM DAS PERGUNTAS Dada uma amostra representativa, também precisamos enfrentar outras fontes de viés, tais como a ordem das perguntas em uma pesquisa. O apoio dos norte-americanos à união civil de homossexuais aumenta caso eles sejam primeiramente indagados sobre sua opinião a respeito do casamento entre pessoas de mesmo sexo, que em comparação às uniões civis, parecem uma alternativa mais aceitável (Moore, 2004a, 2004b).

OPÇÕES DE RESPOSTA Considere, também, os efeitos dramáticos das opções de resposta. Quando Joop van der Plicht e colaboradores (1987) perguntaram aos eleitores ingleses qual porcentagem da energia do país eles gostariam que proviesse de fonte nuclear, a preferência foi de, em média, 41%. Eles perguntaram a outros eleitores qual porcentagem eles queriam que fosse proveniente de (1) fontes nucleares, (2) carvão e (3) outras fontes. A média de preferência por fontes nucleares entres esses entrevistados foi de 21%.

TERMOS DAS PERGUNTAS As palavras específicas das perguntas também podem influenciar as respostas. Uma pesquisa constatou que apenas 23% dos norte-americanos achavam que seu governo estava gastando demais “no auxílio aos pobres”. Contudo, 53% achavam que o governo estava gastando demais “em assistência social” (*Time*, 1994). De modo análogo, a maioria das pessoas era a favor de cortes no “auxílio externo” e de aumento nos gastos “para ajudar pessoas famintas em outros países” (Simon, 1996).



Mesmo pesquisas de boca de urna exigem uma amostra aleatória (portanto, representativa) de eleitores.



O laboratório dos Serviços de Pesquisa do Conselho Representativo dos Estudantes (SRC), no Instituto para Pesquisa Social da Michigan University, possui pequenos compartimentos com estações de monitoramento. Os funcionários e visitantes precisam assinar um documento em que prometem manter sigilo total sobre todas as entrevistas.

enquadramento

O modo como uma pergunta ou questão é proposta; o enquadramento pode influenciar as decisões e opiniões expressas das pessoas.

exigia que fosse declarado, por exemplo, que a carne moída continha “30% de gordura” em vez de “70% de carne magra, 30% de gordura”. Para 9 de cada 10 estudantes universitários, um preservativo parece eficaz se sua proteção contra o vírus da aids tem uma “taxa de eficácia de 95%”. Informados de que ele possui uma “taxa de 5% de falha”, apenas 4 de cada 10 alunos diziam que o consideravam eficaz (Linville et al., 1992).

A pesquisa de enquadramento também tem aplicações na definição de opções automáticas cotidianas:

- *Consentir ou não a doação de seus órgãos.* Em muitos países, as pessoas decidem, quando renovam sua carteira de motorista, se querem disponibilizar seus órgãos para doação. Em países onde a opção automática é sim, mas é possível optar por não, quase 100% das pessoas optam por ser doador. Nos Estados Unidos, Grã-Bretanha e Alemanha, onde a opção automática é não, mas pode-se optar por sim, cerca de 25% das pessoas optam por ser doador (Johnson & Goldstein, 2003).
- *Optar ou não por economias para a aposentadoria.* Por muitos anos, funcionários estadunidenses que queriam ceder parte de sua remuneração para um plano de aposentadoria da própria empresa tinham que optar por reduzir seu salário líquido. A maioria escolhia não fazer isso. Influenciada pela pesquisa de enquadramento, uma lei de aposentadoria de 2006 reenquadrou a escolha. Agora, as empresas recebem incentivos para inscrever seus funcionários automaticamente no plano, permitindo-lhes que optem por sair (e aumentar seu salário líquido). A escolha foi preservada. Mas um estudo descobriu que com o enquadramento de “sair”, as inscrições aumentaram de 49 para 86% (Madrian & Shea, 2001).

A lição da pesquisa de enquadramento é ilustrada por uma história de um sultão que sonhou que tinha perdido todos os seus dentes. Chamado para interpretar o sonho, o primeiro intérprete disse, “Ai de ti! Os dentes perdidos significam que você verá seus familiares morrerem”. Enraivecido, o sultão ordenou 50 chibatadas para o portador das más notícias. Quando um segundo intérprete de sonhos ouviu o sonho, explicou a boa sorte do sultão: “Você vai viver mais do que todo o seu clã!”. Com a confiança renovada, o sultão ordenou que seu tesoureiro desse 50 barras de ouro para esse portador das boas novas.

Um jovem monge certa vez foi repedido quando perguntou se poderia fumar enquanto orava. Faça uma pergunta diferente, aconselhou um amigo: pergunte se você pode orar enquanto fuma (Crossen, 1993).

DOONESBURY

by Garry Trudeau



Pesquisadores de opinião devem ser sensíveis a vieses sutis e nem tão sutis. DOONESBURY © G. B. Trudeau. Reproduzido com permissão de Universal Press Syndicate. Todos os direitos reservados.

No caminho, o tesoureiro estupefato comentou com o segundo intérprete, “Sua interpretação não foi diferente da do primeiro intérprete”. “Ah, sim”, respondeu o sábio intérprete, “mas lembre-se: o que importa não é somente o que você diz, mas como você diz”.

Pesquisa experimental: Busca de causa e efeito

A dificuldade de discernir causa e efeito entre eventos naturalmente correlacionados estimula os psicólogos sociais a criarem simulações laboratoriais de

processos cotidianos sempre que isso é praticável e ético. Essas simulações são semelhantes a túneis de vento da aeronáutica. Os engenheiros aeronáuticos não começam observando como objetos voadores se comportam nos vários ambientes naturais. As variações tanto nas condições atmosféricas como nos objetos voadores são complexas demais. Em vez disso, eles constroem uma realidade simulada em que podem manipular as condições de vento e as estruturas das asas.

CONTROLE: MANIPULAÇÃO DE VARIÁVEIS

Como engenheiros aeronáuticos, os psicólogos sociais fazem experimentos construindo situações sociais que simulam características importantes de nossas vidas diárias. Variando apenas um ou dois fatores por vez – chamados de **variáveis independentes** –, o experimentador identifica precisamente sua influência. Assim como o túnel de vento ajuda o engenheiro aeronáutico a descobrir princípios de aerodinâmica, também o experimentador permite que o psicólogo social descubra princípios do pensamento social, da influência social e das relações sociais.

Ao longo da história, os psicólogos sociais têm usado o método experimental em cerca de três quartos de seus estudos de pesquisa (Higbee et al., 1982), e em 2 de cada 3 estudos o ambiente tem sido um laboratório de pesquisa (Adair et al., 1985). Como ilustração de um experimento laboratorial, considere dois experimentos que tipificam a pesquisa de capítulos posteriores sobre preconceito e agressão. Cada um deles sugere possíveis explicações de causa e efeito de achados correlacionais.

ESTUDOS CORRELACIONAIS E EXPERIMENTAIS DO PRECONCEITO CONTRA OBESOS O primeiro experimento se relaciona com o preconceito contra pessoas obesas. As pessoas com frequência percebem os obesos como lentos, preguiçosos e desleixados (Roehling et al., 2007; Ryckman et al., 1989). Essas atitudes semeiam discriminação? Para tentar descobrir isso, Steven Gortmaker e colaboradores (1993) estudaram 370 mulheres obesas de 16 a 24 anos. Quando voltaram a estudá-las sete anos depois, dois terços delas continuavam obesas e tinham menor probabilidade de estarem casadas e de ganharem altos salários do que um grupo de comparação de cerca de 5 mil outras mulheres. Mesmo depois de corrigir para as eventuais diferenças em escores em testes de aptidão, etnia e renda dos pais, as rendas anuais das mulheres obesas eram 7 mil dólares mais baixas do que a média.

A correção para outros fatores faz parecer que a discriminação poderia explicar a correlação entre obesidade e *status* inferior. Mas não podemos ter certeza. Você consegue pensar em outras possibilidades? Entram os psicólogos sociais Mark Snyder e Julie Haugen (1994, 1995). Eles pediram a 76 alunos da Minnesota University que travassem uma conversa telefônica para conhecer 1 de 76 alunas. Desconhecidos para as mulheres, a cada homem mostrou-se uma foto *dizendo-se* que ela era de sua parceira da conversa telefônica. À metade deles foi mostrada a fotografia de uma mulher obesa (não da parceira real), e à outra metade, a de uma mulher com peso normal. Uma análise posterior apenas do ponto de vista das mulheres na conversa revelou que *elas falaram com menos carinho e satisfação caso elas fossem presumivelmente obesas*. Sem dúvida, algo no tom de voz e no conteúdo da conversa dos homens induziu as mulheres supostamente obesas a falar de uma forma que confirmava a ideia de que mulheres obesas são indesejáveis. Preconceito e discriminação estavam tendo um efeito.

ESTUDOS CORRELACIONAIS E EXPERIMENTAIS SOBRE ASSISTIR VIOLÊNCIA NA TELEVISÃO Como segundo exemplo de como os experimentos elucidam causalidade, considere a correlação entre assistir televisão e o comportamento de crianças. *Quanto mais programas de televisão violentos as crianças assistem, mais agressivas elas tendem ser*. As crianças estão aprendendo e repetindo o que veem na tela? Como eu espero que você agora reconheça, este é um achado correlacional. A Figura 1.5 nos lembra de que existem duas outras interpretações de causa e efeito. Quais são elas?

Os psicólogos sociais levaram o ato de assistir televisão para o laboratório, onde podem controlar a quantidade de violência que as crianças veem. Expondo-as a programas com e sem violência, os pesquisadores podem observar como a quantidade de violência afeta o comportamento. Chris Boyatzis e colaboradores (1995) exibiram para algumas crianças do ensino fundamental, mas não para outras, um episódio do programa infantil mais popular – e violento – da década de 1990, *Power Rangers*. *Imediatamente depois de ver o episódio, os espectadores cometeram sete vezes mais atos agressivos por intervalo de dois minutos do que os que não assistiram ao programa*. Chamamos os atos agressivos das crianças de **variável dependente**. Esses experimentos indicam que a televisão pode ser uma causa do comportamento agressivo das crianças.

Até aqui, vimos que a lógica da experimentação é simples: criando e controlando uma realidade em miniatura, podemos variar um fator e depois outro e descobrir como esses fatores, separadamente ou combinados, afetam as pessoas. Agora, iremos um pouco mais fundo e ver como se faz um experimento.

Todo experimento psicossocial tem dois ingredientes essenciais. Acabamos de considerar um deles – o *controle*. Manipulamos uma ou mais variáveis independentes enquanto tentamos manter tudo o mais constante. O outro ingrediente é *designação aleatória*.

variável independente

O fator experimental que um pesquisador manipula.

Alguns capítulos a seguir oferecerão muitos insights baseados em pesquisas, alguns dos quais destacados nos quadros “Exame da Pesquisa”, que descrevem um estudo de amostra em profundidade.

Nota: A obesidade se correlacionou com o estado civil e a renda.

Quem os homens viram na fotografia – uma mulher de peso normal ou obesa – foi a variável independente.

variável dependente

A variável que está sendo medida, assim chamada porque pode depender das manipulações da variável independente.



Assistir violência na televisão ou em outros meios de comunicação leva à imitação, especialmente entre crianças? Experimentos sugerem que sim.

designação aleatória
O processo de designar participantes para as condições de um experimento de modo que todas as pessoas tenham a mesma chance de estar em uma dada condição. (Observe a distinção entre *designação* aleatória em experimentos e *amostragem* aleatória em levantamentos. A designação aleatória nos ajuda a inferir causa e efeito. A amostragem aleatória nos ajuda a generalizar para uma população.)

realismo mundano
Grau em que um experimento é superficialmente semelhante a situações cotidianas.

realismo experimental
Grau em que um experimento absorve e envolve seus participantes.

DESIGNAÇÃO ALEATÓRIA: O GRANDE EQUALIZADOR

Lembremos que estávamos relutantes, com base em uma correlação, em presumir que a obesidade *causava* menor *status* (pela discriminação) ou que a violência *causava* agressividade (ver Tab. 1.1 para mais exemplos). Um pesquisador de *survey* poderia medir e extrair estatisticamente outros fatores pertinentes e ver se as correlações sobrevivem. Contudo, é impossível controlar todos os fatores que poderiam distinguir obesos de não obesos e espectadores de violência de não espectadores. Talvez os espectadores de violência difiram em educação, cultura, inteligência – ou de diversas outras formas que o pesquisador não considerou.

De uma só vez, a **designação aleatória** elimina todos os fatores extrínsecos. Com designação aleatória, cada pessoa tem a mesma chance de ver violência ou não. Assim, as pessoas em ambos os grupos teriam em média a mesma coisa em todos os aspectos concebíveis – *status* familiar,

inteligência, educação, agressividade inicial. Pessoas altamente inteligentes, por exemplo, têm a mesma probabilidade de aparecer em ambos os grupos. Uma vez que a designação aleatória cria grupos equivalentes, é quase certo que qualquer diferença posterior entre os dois grupos terá algo a ver com o único aspecto em que diferem – ter ou não ter assistido violência (Fig. 1.6).

ÉTICA DA EXPERIMENTAÇÃO

Nosso exemplo da televisão ilustra por que alguns experimentos concebíveis levantam questões éticas. Os psicólogos sociais não exporiam um grupo de crianças à violência brutal durante longos períodos de tempo. Em vez disso, eles alteram brevemente a experiência social das pessoas e observam os efeitos. Às vezes, o tratamento experimental é uma experiência inofensiva, talvez até agradável, à qual as pessoas dão seu consentimento consciente. Noutras, contudo, os pesquisadores se veem operando em uma área intermediária entre o inofensivo e o arriscado.

Os psicólogos sociais com frequência se aventuram naquela área intermediária em que planejam experimentos que envolvem pensamentos e emoções intensas. Experimentos não precisam ter o que Elliot Aronson, Marilyn Brewer e Merrill Carlsmith (1985) chamam de **realismo mundano**. Isto é, o comportamento laboratorial (p. ex., aplicar choques elétricos como parte de um experimento sobre agressão) não precisa ser literalmente o mesmo que o comportamento cotidiano. Para muitos pesquisadores, esse tipo de realismo é sem dúvida mundano – não importante. Mas o experimento *deve* ter um **realismo experimental** – ele deve engajar os participantes. Os experimentadores não querem que seus participantes conscientemente finjam ou façam as coisas de má vontade; eles querem provocar processos psicológicos reais. Forçar as pessoas a optar entre aplicar um choque elétrico intenso ou suave em outra pessoa pode, por exemplo, ser uma medida realista da agressão. Isso simula funcionalmente a agressão real.

Para obter realismo experimental, às vezes é necessário enganar as pessoas com uma história falsa plausível. Se a pessoa na sala ao lado não está realmente recebendo os choques, o experimentador

TABELA 1.1 Pesquisa correlacional e experimental

	Os participantes podem ser aleatoriamente designados a uma condição?	Variável independente	Variável dependente
Crianças que amadurecem precocemente são mais confiantes?	Não → Correlacional		
Estudantes aprendem mais em cursos a distância ou presenciais?	Sim → Experimental	Receber aulas pelo computador ou em sala de aula	Aprendizado
Notas escolares predizem sucesso vocacional?	Não → Correlacional		
Jogar jogos eletrônicos aumenta a agressividade?	Sim → Experimental	Jogar jogo violento ou não violento	Agressividade
Pessoas acham comédias mais engraçadas quando estão sozinhas ou acompanhadas?	(você responde)		
Pessoas com renda mais alta têm melhor autoestima?	(você responde)		

não quer que os participantes saibam disso, pois isso iria destruir o realismo experimental. Assim, cerca de um terço dos estudos sociopsicológicos (embora um número decrescente) utilizam **engano** em sua busca pela verdade (Korn & Nicks, 1993; Vitelli, 1988).

Os experimentadores também procuram ocultar suas previsões por temerem que os participantes, em sua ânsia de serem “bons sujeitos”, apenas façam o que se espera ou, por teimosia, façam o oposto. Pouco surpreende, diz o professor ucraniano Anatoly Koladny, que apenas 15% dos entrevistados em um levantamento entre ucranianos se declararam “religiosos” em 1990, durante o comunismo soviético, quando a religião era reprimida pelo governo, e que 70% se declararam “religiosos” em 1997, após o fim do regime comunista (Nielsen, 1998). De modos sutis, também, as palavras, o tom de voz e os gestos do experimentador podem evocar respostas desejadas. Para minimizar essas **características de demanda** – sugestões que parecem “demandar” certo comportamento –, os experimentadores via de regra padronizam suas instruções ou até utilizam um computador para apresentá-las.

Os pesquisadores muitas vezes andam sobre uma corda bamba ao planejar experimentos que sejam envolventes, porém éticos. Acreditar que você está machucando alguém, ou ser submetido a forte pressão social, pode ser temporariamente desconfortável. Esses experimentos levantam a antiga questão de se os fins justificam os meios. Os enganos dos psicólogos sociais geralmente são breves e suaves se comparados com muitos embustes na vida real e em alguns programas de televisão, como o *Candid Camera* e os *reality shows*. Uma série de televisão enganou mulheres fazendo-as competir pela mão de um suposto atraente milionário, que na verdade era um trabalhador comum.

Comitês de ética universitários analisam pesquisas psicossociais para garantir que as pessoas sejam tratadas humanamente e que o mérito científico justifique qualquer engano ou sofrimento temporário. Princípios éticos elaborados pela American Psychological Association (2002), Canadian Psychological Association (2000) e British Psychological Society (2000) exigem que os investigadores façam o seguinte:

- informem os potenciais participantes o suficiente sobre o experimento para permitir seu **consentimento informado**;
- sejam honestos, usem engano somente se essencial e justificado por um propósito significativo, e não “por aspectos que afetariam sua disposição de participar”;
- protejam os participantes (e espectadores, se houver) de danos e desconforto significativo;
- preservem o sigilo das informações sobre os participantes;
- revelem o que foi feito aos participantes (**debriefing**), que expliquem inteiramente o experimento depois, inclusive algum engano. A única exceção a essa regra é quando o retorno seria angustiante, como, por exemplo, fazer os participantes compreenderem que foram estúpidos ou cruéis.

O experimentador deve informar e ter suficiente consideração pelas pessoas para que elas, ao final do experimento, se sintam ao menos tão bem a respeito de si mesmas quanto estavam chegarem. Melhor ainda, os participantes devem ser compensados por terem aprendido alguma coisa. Quando tratados com respeito, poucos participantes se importam por terem sido enganados (Epley & Huff, 1998; Kimmel, 1998). Na verdade, dizem os defensores da psicologia social, professores causam muito mais ansiedade e angústia dando e devolvendo provas do que os pesquisadores provocam em seus experimentos.

Generalização do laboratório para a vida

Como ilustra a pesquisa sobre crianças, televisão e violência, a psicologia social mistura experiência cotidiana e análise laboratorial. Neste livro, faremos o mesmo, extraindo nossos dados principalmente do laboratório e nossas ilustrações sobretudo da vida. A psicologia social apresenta uma saudável interação entre pesquisa laboratorial e vida cotidiana. Intuições obtidas da experiência cotidiana muitas vezes inspiram a pesquisa laboratorial, a qual aprofunda nossa compreensão de nossa experiência.

Essa interação aparece no experimento da televisão com crianças. O que a pessoas viam na vida cotidiana sugeriu uma pesquisa correlacional, que levou a uma pesquisa experimental. Os responsáveis pelas políticas de redes de televisão e do governo, que têm poder para fazer mudanças, hoje estão cientes dos resultados. A consistência das descobertas sobre os efeitos da televisão – em

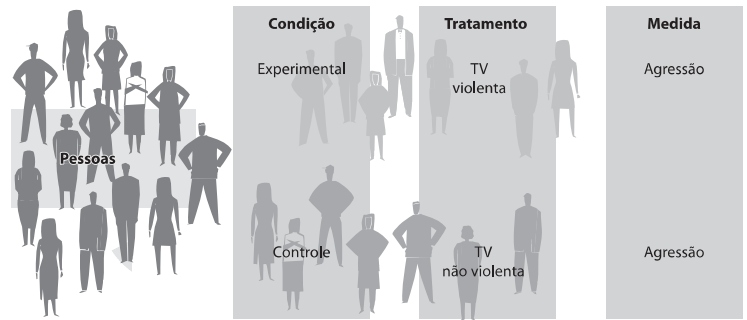


FIGURA 1.6
Designação aleatória.

Os experimentos designam aleatoriamente as pessoas a uma condição que recebe o tratamento experimental ou a uma condição-controle que não o recebe. Isso garante ao pesquisador a confiança de que as eventuais diferenças posteriores são de alguma forma causadas pelo tratamento.

engano

Em pesquisa, um efeito pelo qual os participantes são enganosamente informados ou iludidos sobre os métodos e as finalidades do estudo.

características de demanda

Sugestões em um experimento que indicam ao participante qual comportamento é esperado.

consentimento informado

Princípio ético que exige que os participantes sejam informados o suficiente para permitirem-lhes decidir se querem participar.

debriefing

Em psicologia social, a explicação de um estudo para seus participantes. O *debriefing* geralmente revela algum engano, e muitas vezes interroga os participantes sobre sua compreensão e seus sentimentos.

laboratório e em campo – é verdadeira para a pesquisa em muitas outras áreas, incluindo estudos sobre ajuda, estilo de liderança, depressão e autoeficácia. Os efeitos que encontramos no laboratório foram refletidos pelos efeitos em campo. “O laboratório de psicologia geralmente produziu verdades psicológicas mais do que trivialidades”, observam Craig Anderson e colaboradores (1999).

Contudo, precisamos ter cautela ao generalizar do laboratório para a vida. Embora o laboratório revele a dinâmica básica da existência humana, ele ainda é uma realidade simplificada controlada. Ele nos informa que efeito esperar de uma variável X, com todas as outras coisas sendo iguais – o que na vida real nunca acontece! Além disso, como você vai ver, os participantes em muitos experimentos são universitários. Embora isso possa ajudá-lo a se identificar com eles, estudantes universitários dificilmente são uma amostra aleatória de toda a humanidade. Obteríamos resultados semelhantes com pessoas de idades, níveis de instrução e culturas diferentes? Esta é sempre uma pergunta em aberto.

Não obstante, podemos fazer distinção entre o *conteúdo* do pensamento e dos atos das pessoas (suas atitudes, por exemplo) e o *processo* pelo qual elas pensam e agem (p. ex., como as atitudes afetam as ações e vice-versa). O conteúdo varia mais de uma cultura para outra do que o processo. Pessoas de cultura diferentes podem manter opiniões diferentes, mas elas se formam de modos semelhantes. Considere:

- Estudantes universitários de Porto Rico relataram maior solidão do que universitários dos Estados Unidos. Contudo, em ambas as culturas, os ingredientes da solidão são muito semelhantes – timidez, propósito incerto na vida, baixa autoestima (Jones et al., 1985).
- Grupos étnicos diferem em desempenho escolar e delinquência, mas as diferenças são muito superficiais, relata David Rowe e colaboradores (1994). À medida que estrutura familiar, influências dos pares e educação dos pais predizem realização ou delinquência para um grupo étnico, elas o fazem para outros grupos.

Embora nossos comportamentos possam diferir, somos influenciados pelas mesmas forças sociais. Por baixo de nossa diversidade na superfície, somos mais parecidos do que diferentes.

Resumo: Métodos de pesquisa: Como fazer psicologia social

- Os psicólogos sociais organizam suas ideias e descobertas por meio de teorias. Uma boa teoria destilará uma série de fatos em uma lista muito mais curta de princípios preditivos. Podemos usar essas predições para conformar ou modificar a teoria, produzir novas pesquisas e sugerir aplicação prática.
- A maior parte da pesquisa psicossocial é correlacional ou experimental. Estudos correlacionais, às vezes conduzidos com métodos de levantamento sistemático, discernem a relação entre variáveis, tais como entre a quantidade de educação e a quantidade de renda. Saber que duas coisas estão naturalmente relacionadas é informação valiosa, mas não é um indicador confiável de o que está causando o quê – ou se uma terceira variável está envolvida.
- Quando possível, os psicólogos sociais preferem conduzir experimentos que exploram causa e efeito. Construindo uma realidade em miniatura que está sob seu controle, os experimeta- dores podem variar uma coisa e depois outra e descobrir como essas coisas, separadas ou combinadas, afetam o comportamento. Designamos aleatoriamente os participantes a uma condição experimental, que recebe o tratamento experimental, ou a uma condição-controle, que não o recebe. Podemos, então, atribuir a resultante diferença entre as duas condições à variável independente (Fig. 1.7).
- Ao criar experimentos, os psicólogos sociais às vezes criam situações que envolvem as emoções das pessoas. Ao fazer isso, eles são obrigados a seguir diretrizes éticas profissionais, tais como obter o consentimento informado das pessoas, protegê-las de danos e, depois, revelar plenamente os eventuais enganos temporários. Experimentos laboratoriais permitem que os psicólogos sociais testem ideias colhidas da experiência de vida e, então, apliquem os princípios e descobertas à vida real.

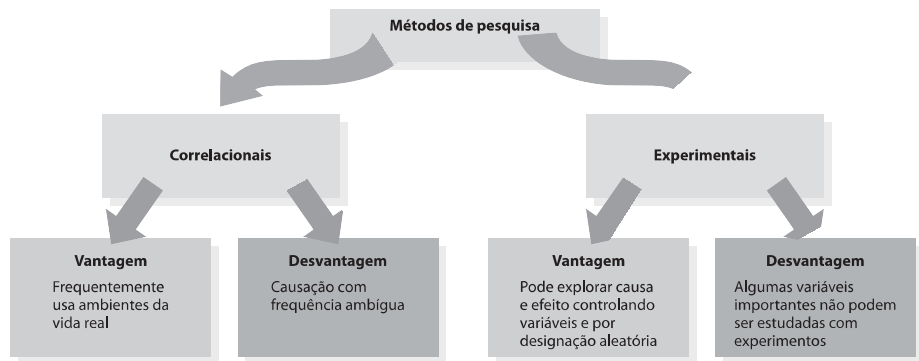


FIGURA 1.7
Dois métodos de fazer pesquisa: correlacional e experimental.



PÓS-ESCRITO: Por que escrevi este livro

Escrevo este livro para apresentar os princípios poderosos da psicologia social, forjados com tanto esforço. Eles têm, acredito, o poder de expandir sua mente e enriquecer sua vida. Se você terminar este livro com aguçadas habilidades de pensamento crítico e com uma compreensão mais profunda de como vemos e afetamos uns aos outros – e por que às vezes gostamos, amamos e ajudamos uns aos outros e, outras vezes, desgostamos, odiamos e prejudicamos uns aos outros –, eu então serei um autor satisfeito, e você, acredito, será um leitor gratificado.

Escrevo sabendo que muitos leitores estão no processo de definir suas metas de vida, identidades, valores e atitudes. O romancista Chaim Potok recorda-se de ser incentivado por sua mãe a parar de escrever: “Seja um neurocirurgião. Você vai evitar que muitas pessoas morram; você vai ganhar muito mais dinheiro”. A resposta de Potok: “Mãe, eu não quero evitar que as pessoas morram; eu quero mostrar-lhes como viver” (citado por Peterson, 1992, p. 47).

Muitos de nós que ensinamos e escrevemos sobre psicologia somos conduzidos não apenas pela paixão de revelar a psicologia, mas também por desejarmos ajudar os alunos a viver vidas melhores – mais sábias, mais compensadoras, mais compassivas. Nisso, somos como professores e escritores em outros campos. “Por que escrevemos?” pergunta o teólogo Robert McAfee Brown. “Eu sugiro que, além de todas as recompensas... *escrevemos porque queremos mudar as coisas*. Escrevemos porque temos essa [convicção de que] podemos fazer diferença. A ‘diferença’ pode ser uma nova percepção de beleza, um novo *insight* sobre a autocompreensão, uma nova experiência de alegria, uma decisão de unir-se à revolução.” (Citado por Marty, 1988.) Na verdade, escrevo esperando fazer minha parte para restringir a intuição com o pensamento crítico, refinar os juízos de valor com compaixão e substituir a ilusão por compreensão.

Concluo cada capítulo com uma breve reflexão sobre o significado humano da psicologia social.



Conexão social

Durante a leitura deste livro, você vai encontrar muitas conexões interessantes: conexões entre o trabalho de um pesquisador e outros temas da psicologia social; conexões entre um conceito discutido em um capítulo e em outros capítulos.

Além disso, vai notar que muitos conceitos introduzidos em capítulos anteriores se relacionam com nossa vida cotidiana. Alguns desses conceitos psicossociais também são aplicáveis à psicologia clínica, ao tribunal e ao cuidado com o nosso meio ambiente. Essas aplicações aparecem em todo o livro e particularmente na Parte Quatro: Psicologia Social Aplicada.

Assim, fique atento a cada uma dessas conexões – com o trabalho de pesquisadores, com outros tópicos em psicologia social e com aplicações na vida cotidiana.

Estabelecemos algumas conexões para você nesta seção, Conexão Social. Como um modo de ampliar sua compreensão dessas conexões, você é convidado a assistir a um vídeo, seja sobre um conceito importante discutido no capítulo ou um psicólogo social famoso discutindo o que despertou seus interesses de pesquisa. Esses pequenos vídeos oferecem exemplos de como os temas da psicologia social se relacionam entre si e com as experiências cotidianas.

Visite o Centro de Aprendizagem *On-line* deste livro em www.mhhe.com/myers10e e assistir ao vídeo “How David Myers became a social psychologist” (Como Dave Myers se tornou um psicólogo social).