

Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação
Universidade do Porto

**Efeitos do Estatuto Grupal e do Estatuto Pessoal na
Comparação Social**

Isabel Maria Rocha Pinto

Dissertação de Mestrado em Psicologia Social

Orientação pelo Prof. Dr. José M. Marques

Porto, 2000

Ao Fernando

Aos meus pais Luísa e Paulo

À Quinha

Agradecimentos:

Ao Prof. José Marques por ter contribuído de forma determinante para a minha decisão de trabalhar na área da Psicologia Social. Agradeço também a disponibilidade e a correcção com que orientou este trabalho.

Ao Miguel Cameira pelos preciosos contributos em termos teóricos e pela amizade ao longo deste tempo todo.

Ao Rui Seródio pela ajuda no trabalho e pela boa disposição no laboratório.

À Cláudia Ribeiro, pelas várias “discussões” acerca das ideias desta tese, pela grande cumplicidade que estabeleceu comigo e pela amiga incondicional que demonstrou ser.

À Lurdes que, apesar de a conhecer há pouco tempo, mostrou bastante disponibilidade a apoio em alguns momentos mais complicados.

Ao Fernando, aos meus pais (Luísa e Paulo) e à Quinha, por tudo.

Índice

	Pág.
Introdução	1
Comparação Intergrupar	15
Definição de Grupo Cognitivo	15
Contínuo de Comportamento Social	16
Categorização Social, Identificação Social e Comparação Social	17
Categorização Social e Identidade Social	17
Comparação Social e Identidade Social Positiva	18
Auto-categorização	18
Auto-Estereotipia	20
Comportamento Grupal	21
Norma de Discriminação, Ingroup Favouritism e Procura de Significado Social	22
Comparação Interpessoal	23
Realidade Social e Locomoção do Grupo	23
Objectivos da Comparação Social	24
Uniformidade Interpessoal e Intragrupal	25
Comportamento Intragrupal	26
Comparação Social: Integração	27
Estrutura Social e Identidade Social Positiva	29
Condições Sócio-Estruturais do Contexto	29
Mobilidade Social e Mudança social	30
Estratégias de Auto-Favoritismo	31
Estatutos Grupais e Percepção de Variabilidade dos Grupos	32

Percepção de Variabilidade nos Grupos de Estatuto Social Diferenciado	35
Modelo da Distintividade Óptima	35
Estigma Social e Auto-Estima	36
O Efeito Sapo no Lago	37
Negação da Desvantagem Pessoal e Distintividade Intragrupal	38
Distintividade Individual em Grupos Dominados e Dominantes	39
Estudo 1 – O Efeito da Auto-Avaliação e do Estatuto Grupal na Discriminação Social	42
Método	44
Resultados e Discussão	46
Conclusão	50
Estudo 2 – O Efeito do Estatuto Social e do Estatuto Pessoal no Desejo de Interação com os Grupos	52
Método	55
Resultados e Discussão	57
Conclusão	63
Estudo 3 – O Efeito do Estatuto Pessoal e da Antecipação de Interação com os Grupos na Comparação Social	66
Método	68
Resultados e Discussão	69
Conclusão	72
Discussão Geral	73
Conclusão Geral	76
Bibliografia	81

INTRODUÇÃO

O presente trabalho situa-se no domínio das relações interpessoais e intergrupais, sendo o seu objectivo genérico o de estudar a comparação social. A ideia central é que o comportamento social pode depender de uma relação entre objectivos interpessoais e objectivos intergrupais decorrentes do processo de comparação social.

Tajfel (1978) propôs uma visão alternativa às teorias individualistas (por exemplo, Festinger, 1954) na explicação dos comportamentos grupais. Enquanto que as teorias individualistas se baseiam na concepção do grupo enquanto conjunto de indivíduos unidos por laços afectivos interpessoais ou por objectivos pessoais coincidentes (cf. por exemplo, Hogg, 1992, para revisão), Tajfel (1978) concebe o grupo como uma entidade única, com normas e padrões de comportamento próprios (cf também Sherif, 1966). Procuramos nesta tese, conciliar estas duas abordagens na explicação da comparação social e na explicação das respostas estratégicas dos indivíduos relacionadas com as suas crenças de mobilidade social e mudança social.

A Teoria da Identidade Social (Tajfel, 1978; Tajfel & Turner, 1986) conceptualiza a comparação social em estreita relação com a busca de identidade social positiva. Os comportamentos dos indivíduos resultam de uma crença na superioridade do seu grupo de pertença (ingroup) e/ou na inferioridade do outro grupo (outgroup). Assim, nos contextos em que a identidade social se encontra saliente, o indivíduo atribui a si próprio o valor positivo decorrente da sua noção de pertença ao ingroup. Decorre daqui, que quando falamos em comparação social tendo por base a Teoria da Identidade Social (Tajfel, 1978), referimo-nos necessariamente ao “eu” enquanto membro do ingroup e não como indivíduo diferenciado dos outros.

Nesta tese, propomos que a comparação social pode decorrer também de uma busca de validação positiva junto dos outros membros do ingroup. O facto dos indivíduos, quando têm a oportunidade de se individualizarem, tenderem a preferir o eu relativamente ao seu grupo de pertença, e não manifestarem discriminação intergrupai (Turner & Brown, 1978), leva-nos a pensar que a busca de validação individual pode ser um objectivo importante no processo de comparação social. Neste sentido, propomos que a comparação social está relacionada, não só com a busca de identidade social positiva, mas também com a busca de identidade pessoal positiva.

Do ponto de vista teórico, começámos por apresentar os aspectos da Teoria da Identidade Social (Tajfel, 1978) que nos pareceram directamente relevantes para o problema em estudo. Esta teoria fornece-nos o contexto para a compreensão do fenómeno de comparação social enquanto processo para a obtenção de identidade social positiva e consequentemente, orientador de comportamentos grupais. Focalizámo-nos na definição de identidade social, e na definição de comportamentos com orientações interpessoais e comportamentos com orientações intergrupais. Estes últimos, caracterizam-se como sendo o resultado de um processo de assimilação dos membros de um grupo e de diferenciação relativamente ao outgroup. Abordamos ainda a comparação social com base no contínuo comportamental desenvolvido por Tajfel (1978).

A Teoria da Auto-Categorização (Turner, Hogg, Oakes, Reicher & Wetherell, 1987) é uma abordagem continuadora da Teoria da Identidade Social. Neste contexto, exploramos os vários níveis de auto-categorização enquanto processo cognitivo que leva à saliência da identidade pessoal ou da identidade social. A identidade social é o resultado da redefinição do auto-conceito do indivíduo considerando a sua pertença a uma categoria. Assim, quando os indivíduos funcionam com base neste auto-conceito,

os seus comportamentos tornam-se semelhantes ao protótipo dessa mesma categoria. Por seu turno, a identidade pessoal resulta da saliência de uma auto-categoria diferenciada de outras, cujo único membro é o próprio indivíduo. Concluímos desta forma, que a diferença entre comportamentos de carácter interpessoal e comportamentos de carácter intergrupais, resulta da saliência de auto-categorias situadas a níveis de abstracção diferentes (Turner *et al.*, 1987).

Uma vez descrito o processo de comparação social (Tajfel, 1978), torna-se necessário conhecer os objectivos dos comportamentos intergrupais: competição intergrupais (Tajfel, Billig, Bundy & Flament, 1971, cf. Tajfel, 1978), comparação social (Turner & Brown, 1978), procura de significado no contexto social e consequente auto-definição congruente com o auto-conceito (Abrams & Hogg, 1988).

Em paralelo com as ideias escritas acima, iniciamos a exploração do conceito de comparação social tal como foi entendido por Festinger (1954). Segundo este autor, a comparação social é um processo que procura satisfazer os objectivos de validação das opiniões e validação das capacidades dos indivíduos. Os indivíduos procura então, aferir as suas crenças quer acerca de si próprio, quer acerca de outros objectos sociais, junto de outros indivíduos semelhantes a si. São estes outros semelhantes que funcionam como referência de validação, já que partilham as mesmas crenças e têm uma orientação positiva acerca do indivíduo. A comparação resulta desta forma, de objectivos interpessoais (Festinger, 1954; Wood & Taylor, 1991; Wills, 1991): a) auto-avaliação – definição do eu numa determinada dimensão social; b) auto-protecção – evitamento de uma auto-estima baixa ou ameaçada; c) auto-promoção – enaltecimento do eu (por exemplo, através da validação da superioridade das próprias capacidades em comparação com os outros semelhantes).

Para Festinger (1954), o grupo existe enquanto entidade instrumental: os indivíduos afiliam-se a um grupo porque os seus objectivos são comuns aos outros membros, mas não conseguem alcançar esses objectivos isoladamente (função de locomoção grupal). Este autor não concebe o grupo enquanto definidor da identidade dos indivíduos. Defende que o objectivo do comportamento grupal é a satisfação de objectivos interpessoais e não o resultado de um processo de comparação social, como é proposto por Tajfel (1978).

Apesar de Tajfel (1978) não concordar com as ideias de Festinger (1950; 1954) no que se refere à concepção do processo de comparação social, ambos os autores referem que os indivíduos procuram alcançar uma auto-imagem positiva através deste processo. Para Tajfel (1978), a auto-imagem positiva é alcançada através de uma identidade social positiva. Esta identidade social positiva pode decorrer da atribuição de um estatuto superior ao ingroup comparativamente ao outgroup. Em contrapartida, Festinger (1950; 1954) defende que a auto-imagem positiva é conseguida através de uma validação social positiva acerca das opiniões e capacidades dos indivíduos. A validação das capacidades implica o consenso acerca de um estatuto mais elevado para o indivíduo em comparação com o estatuto dos outros semelhantes. Torna-se ainda necessária, a abordagem de conceitos relativos à estrutura social enquanto determinantes na implementação das estratégias comportamentais propostas por Tajfel, (1978).

A diferenciação do estatuto social entre os grupos está na base da compreensão das estratégias de mobilidade individual, criatividade social e competição social (Tajfel, 1978). Assim, a mobilidade individual implica, por parte do indivíduo, o abandono do ingroup com estatuto inferior e a pertença a um grupo com maior estatuto (acção individual). Por sua vez, estratégias de competição social e criatividade social,

relacionam-se com a percepção de impossibilidade de mudança de grupo (Ellemers, Wilke & van Knippenberg, 1993). Deste modo, os membros do grupo têm de se envolver em acções colectivas para tornar mais positiva a sua identidade social. A competição social e a criatividade social correspondem assim, a estratégias de ordem colectiva. Apesar de não serem da mesma natureza, a mobilidade individual, a criatividade social e a competição social, têm todas como objectivo, o alcance de uma identidade social positiva: estatuto social mais elevado para o ingroup do que para o outgroup.

Os grupos dominantes (de estatuto superior) determinam pertenças mais individualizadas (Lorenzi-Cioldi, 1988) e mais heterogéneas (Lorenzi-Cioldi, 1993) do que os grupos dominados. Segundo Lorenzi-Cioldi (1988), a saliência de auto-categorização de nível intermédio é mais forte nos membros de grupos dominados do que nos membros de grupos dominantes. Exploramos modelos explicativos da relação entre estatuto grupal e variabilidade percebida, afim de explicar por que razão a percepção de heterogeneidade se encontra associada a grupos dominantes, e a percepção de homogeneidade se associa a grupos dominados. Iniciamos esta exploração com o Modelo da Distintividade Óptima (Brewer, 1993). Segundo este modelo, os indivíduos procuram o equilíbrio entre as necessidades de distintividade individual e as necessidades de inclusão no grupo de pertença. Discutimos então, a possível relação entre a pertença a um grupo dominante e a busca de distintividade óptima. Os membros dos grupos dominantes parecem procurar a distintividade individual (ou auto-promoção) relativamente aos outros membros do ingroup.

A percepção de maior homogeneidade do grupo dominado pode indicar que o estatuto negativo é atribuído ao grupo e não ao próprio indivíduo (Modelo do Estigma Social e Auto-Estima desenvolvido por Crocker & Major, 1989). O grupo dominado é

homogeneizado procurando a não-individualização ou não-responsabilização individual. Quando os indivíduos preferem atribuir o estigma negativo ao seu grupo do que a si próprios, estão afinal, a assumir uma maior motivação da identidade pessoal do que da identidade social. Segundo Crocker e Major (1989), existem ainda mais duas estratégias de protecção da identidade: a) desvalorização dos atributos negativos e valorização dos atributos positivos do grupo (que corresponde a uma estratégia de criatividade social); b) comparação do seu desempenho apenas a nível intragrupal. Esta última estratégia está de acordo com a valorização das próprias capacidades em relação aos outros semelhantes proposta por Festinger (1954), e com o “Efeito do Sapo no Lago” (Davis, 1966; cf. Miller & Prentice, 1996). Davis (1966; cf. Miller & Prentice, 1996) propõe que o auto-conceito é mais positivo quando o indivíduo é bem considerado dentro de um grupo de menor estatuto, do que quando é igualmente bem considerado num grupo de maior estatuto.

Crosby, Cordova e Jaskar (1993) propõem uma outra explicação que pensamos ser complementar à de Crocker e Major (1989). Segundo aquelas autoras, os indivíduos podem aceitar que o seu grupo seja discriminado sem no entanto, aceitarem essa discriminação a nível pessoal. Este modelo induz assim, a ideia de que os membros se diferenciam individualmente das características negativas (ou das consequências negativas) do seu grupo.

Propomos para os nossos estudos empíricos, a interacção de objectivos interpessoais com objectivos intergrupais na aquisição de uma auto-imagem positiva. Pensamos que os factores envolvidos nesta interacção, terão pesos diferentes conforme os indivíduos são mais ou menos prototípicos do seu grupo. Propomos que a não-prototypicalidade salienta nos indivíduos, o nível de auto-categorização subordinado. E é com base na ponderação da interacção entre nível de auto-categorização subordinado e

nível de auto-categorização intermédio, que os indivíduos tomam decisões acerca dos seus comportamentos. Quanto mais prototípico do seu grupo é o indivíduo, mais saliente está a sua identidade social, e como tal, mais os objectivos intergrupais determinam os comportamentos.

A nossa componente empírica é composta por três estudos experimentais. O primeiro estudo experimental procura verificar em que medida é que a discriminação social é influenciada pelo estatuto social dos grupos e em que medida ocorre quando existe a oportunidade de individualização. O segundo estudo procura verificar em que medida é que o estatuto social dos grupos e o estatuto pessoal dos participantes em comparação com o dos grupos, influencia o desejo de interacção com o ingroup e com o outgroup. Finalmente, o terceiro estudo procura verificar em que medida é que o estatuto pessoal dos indivíduos em comparação com o dos grupos, assim como a antecipação de interacção com o ingroup ou com o outgroup, influencia o desejo de interacção com os grupos.

O primeiro estudo foi realizado com grupos naturais. Considerámos dois grupos de estudantes universitários: a) grupo de estudantes do primeiro ano (20 alunos) e b) grupo de estudantes de outros anos universitários (39 alunos). À partida, parecia-nos que estes grupos teriam um estatuto social diferente: o grupo de estudantes do primeiro ano seria dominado em relação ao grupo de estudantes dos outros anos. Os participantes podiam pertencer a uma de quatro condições experimentais, visto que o plano experimental foi um 2 (Estatuto do Grupo: Elevado vs Baixo) x 2 (Auto-Avaliação: Sim vs Não) x 2 (Grupo-Alvo: Ingroup vs Outgroup). Estatuto do Grupo e Auto-Avaliação são variáveis intersujeitos, e Grupo-Alvo é uma variável intrasujeitos. As nossas medidas dependentes são: a) Percepção de Homogeneidade Grupal; b) Avaliação dos Grupos; c) Auto-Avaliação nas mesmas dimensões da Avaliação dos Grupos (apenas

metade das condições). Os resultados demonstram que o estatuto do grupo não teve qualquer influência na percepção de homogeneidade grupal: os resultados evidenciam apenas, o efeito da homogeneidade do outgroup. Os resultados demonstram um efeito principal da auto-avaliação. Quando os participantes têm oportunidade de se auto-avaliarem, não diferenciam os grupos quanto à avaliação grupal, ou seja, não manifestam ingroup bias. Quando os participantes não se auto-avaliam, evidenciam ingroup bias. Os resultados mostram também, que os estudantes do primeiro ano que se auto-avaliam não se diferenciam nas avaliações que atribuíram ao ingroup e ao outgroup, enquanto que os estudantes dos outros anos diferenciam-se tanto do ingroup como do outgroup. Os nossos dados mostram que quando os indivíduos salientam a sua identidade pessoal não diferenciam os grupos. Pensamos no entanto, que os resultados obtidos sugerem algumas dúvidas quanto à existência de dois grupos diferenciados. De facto, parece-nos que os participantes são membros com estatuto pessoal diferente dentro de um mesmo grupo (“estudantes universitários”, por exemplo), em que os estudantes do primeiro ano têm um estatuto inferior comparativamente ao estatuto dos estudantes dos outros anos.

O segundo estudo foi realizado com grupos artificiais construídos com base em provas de inteligência, afim de garantir a existência de grupos diferenciados. O estudo foi composto por duas fases. Numa primeira fase, as provas realizadas iriam supostamente indicar qual o “tipo” e qual o “score” de inteligência dos participantes. Na segunda fase, para além do seu score e do seu tipo de inteligência, os participantes tinham acesso ao score médio do seu tipo de inteligência (ingroup) e ao score médio do outro tipo de inteligência (outgroup). Os participantes poderiam fazer parte de uma de seis condições, pois o estudo seguiu um plano experimental 2 (Score Individual 96% vs 72%) x 3 (Score Grupal: Ingroup 84% e Outgroup 60% vs Ingroup 60% e Outgroup

84% vs Ingroup e Outgroup 84%) x 2 (Grupo-Alvo: Ingroup vs Outgroup). O Score Individual e o Score Grupal são variáveis intersujeitos e o Grupo-Alvo é uma variável intrasujeitos. As variáveis dependentes mediam, para além da Identificação Social, o Desejo de Interação com os Grupos e a Escolha do Grupo de Interação (ingroup ou outgroup). Os resultados evidenciam que, quando os participantes têm um estatuto pessoal superior (96%), desejam interagir mais com o ingroup do que com o outgroup, excepto quando o ingroup tem um estatuto inferior ao do outgroup. Quando os participantes têm um estatuto pessoal intermédio ou baixo relativamente ao estatuto dos dois grupos, não diferenciam o ingroup do outgroup quanto ao desejo de interação. No entanto, são apenas os participantes de estatuto pessoal intermédio que não escolhem significativamente mais o ingroup do que o outgroup para continuar a interação. Os dados apontam assim, para o facto do estatuto pessoal ser um mediador do desejo de interagir com os grupos e não negam o papel do estatuto social. De facto, propomos que o desejo de interação com os grupos resulta de uma ponderação da relação entre o estatuto pessoal e o estatuto grupal. Os nossos dados não nos permitem porém, concluir acerca do peso relativo do estatuto social e do estatuto pessoal no desejo de interação com os grupos, nem acerca das condições em que os objectivos interpessoais e os objectivos intergrupais se manifestam.

O principal objectivo do terceiro estudo foi o de verificar se o estatuto pessoal dos membros no grupo influencia ou não o desejo de interação com os grupos e a escolha do grupo de interação. Para além disso, pretendíamos verificar o peso do contexto intergrupais ou do contexto interpessoal nas mesmas variáveis. Este estudo seguiu a mesma metodologia do estudo anterior. No entanto, manipulámos uma variável que não tinha sido considerada anteriormente: antecipação de interação com o ingroup ou antecipação de interação com o outgroup. A variável de estatuto grupal foi

eliminada e considerámos os grupos (ingroup e outgroup) com o mesmo estatuto (84% de score médio). Os participantes podiam pertencer a uma de quatro condições, visto que o estudo seguiu um plano 2 (Score Individual: 96% vs 72%) x 2 (Antecipação de Interação: Ingroup vs Outgroup) x 2 (Grupo-Alvo: Ingroup vs Outgroup). O Score Individual e a Antecipação de Interação são variáveis intersujeitos, e a variável Grupo-Alvo é uma variável intrasujeitos. A amostra é constituída por 63 estudantes universitários. Tal como no estudo anterior, as medidas dependentes são: Identificação Social, Desejo de Interação com os Grupos e Escolha do Grupo de Interação. Os resultados indicam que os únicos participantes que apresentam um maior desejo de interagir com o ingroup do que com o outgroup, são os que têm um estatuto pessoal baixo (72%), e que antecipam interagir com o ingroup. Quanto à escolha do grupo de interação, os resultados indicam um efeito principal da variável Antecipação da Interação: tanto os participantes de estatuto pessoal elevado como os participantes de estatuto pessoal baixo, preferem o ingroup para interação quando antecipam interagir com o ingroup. No entanto, quando antecipam interagir com o outgroup, nem os participantes de estatuto pessoal elevado nem os participantes de estatuto pessoal baixo diferenciam os grupos escolhidos. Fomos verificar de que forma é que os participantes que escolheram o ingroup se diferenciam dos participantes que escolheram o outgroup quanto ao desejo de interação com os grupos. Concluímos que, os participantes que escolheram o ingroup desejam mais a interação com o ingroup do que com o outgroup, enquanto que os participantes que escolheram o outgroup não diferenciam os grupos quanto ao desejo de interação. Propomos assim, que o outgroup não é importante para o processo de comparação social quando os indivíduos antecipam apenas a interação com o ingroup. O outgroup parece salientar um contexto intergrupais quando os indivíduos antecipam interagir com este grupo. A pertença grupal é um forte

determinante do desejo de interacção com os grupos, visto que os indivíduos evidenciam em todas as condições, um forte desejo de interacção com o ingroup.

Como discussão geral dos resultados, sugerimos a interacção de objectivos interpessoais com objectivos intergrupais subjacente aos comportamentos dos indivíduos, pelo menos, quando os indivíduos não são prototípicos do grupo. Esta sugestão baseia-se no efeito da auto-avaliação (Estudo 1) e no efeito do estatuto pessoal (Estudo 2 e Estudo 3), encontrados nos resultados. O nosso terceiro estudo evidencia que, quando os indivíduos antecipam interagir com o ingroup, parecem salientar mais um contexto de comparação interpessoal. Quando antecipam interagir com o outgroup os indivíduos parecem salientar um contexto de comparação intergrupala, uma vez que não rejeitam a interacção com o outgroup.

Os participantes com estatuto pessoal elevado parecem estar mais satisfeitos com a interacção com o ingroup, apenas quando o ingroup não lhes confere uma identidade social negativa. Por sua vez, os participantes com estatuto pessoal intermédio ao dos grupos demonstram um desejo de interacção com o ingroup semelhante ao desejo de interacção com o outgroup. Pensamos que, para estes participantes, a auto-imagem positiva pode ser adquirida através de: a) obtenção de um estatuto pessoal elevado dentro do ingroup (quando escolhem o ingroup) ou da rejeição de um estatuto social negativo (quando escolhem o outgroup). Estas estratégias são propostas para a condição em que o ingroup tem um estatuto inferior ao outgroup; b) obtenção de uma identidade social positiva (quando escolhem o ingroup) ou através da procura de auto-promoção (quando escolhem o outgroup). Estas estratégias são propostas para a condição em que o ingroup tem um estatuto superior ao outgroup. Os participantes com estatuto pessoal baixo comparativamente com os dois grupos, desejam mais a interacção com o ingroup do que com o outgroup, principalmente quando antecipam interagir com

o ingroup. Parece-nos de facto, que para além do contexto situacional e do estatuto social dos grupos, o estatuto pessoal é também um factor importante na determinação dos comportamentos dos indivíduos.

No entanto, parece-nos que os nossos estudos apresentam algumas limitações. A primeira dessas limitações refere-se ao facto de não termos considerado na manipulação experimental, membros prototípicos dos grupos. O facto de termos encontrado estes resultados com membros não-prototípicos não nos garante que estes resultados se possam aplicar apenas a estes membros. Seria importante comparar as respostas de membros prototípicos com as respostas de membros não-prototípicos dos grupos.

A segunda limitação prende-se ao facto de não termos incluído nos estudos, variáveis dependentes referentes à auto-estima quer colectiva, quer individual. Estas medidas permitir-nos-iam concluir acerca do valor que os participantes atribuíram à identidade social decorrente do estatuto social dos grupos, e acerca do valor da identidade pessoal decorrente do estatuto pessoal do indivíduo.

Uma terceira limitação refere-se às medidas implementadas. O nosso problema seria estudado de modo mais adequado, se tivéssemos incluído nos estudos, medidas referentes à atracção social, e referentes às estratégias de mobilidade social e de mudança social. As nossas medidas dependentes podem apenas, indicar “desejo de interacção com os grupos”.

A última limitação refere-se ao próprio método experimental utilizado. Apesar dos nossos estudos sugerirem a interacção de objectivos interpessoais com objectivos intergrupais, não nos permitem concluir acerca do peso de cada tipo de objectivos nas diferentes condições experimentais. Assim, propomos considerar estes estudos, apenas enquanto estudos exploratórios, e as conclusões enquanto sugestões para aprofundamento.

Concluimos a tese, com a procura de propostas de explicação para as estratégias comportamentais de busca de auto-imagem positiva: mobilidade individual, criatividade social e competição social (Tajfel, 1978), validação social de competências individuais (Festinger, 1954), e negação da desvantagem pessoal (Crosby, Cordova e Jasker, 1993). Estas estratégias são abordadas com base na interacção da busca de identidade social positiva com a busca de identidade pessoal positiva, e com a percepção de legitimidade e estabilidade da estrutura social. Propomos que, quer a mobilidade individual, quer a negação da desvantagem pessoal, são estratégias que resultam de uma identidade social negativa e da percepção da estrutura social como sendo estável e legítima (identidade segura). Enquanto que, a mobilidade individual implica a percepção de permeabilidade das fronteiras grupais, a negação da desvantagem pessoal pode resultar da impermeabilidade das fronteiras grupais. Quando a identidade social é positiva e segura (ou seja, a estrutura social é percebida como legítima e estável), os membros do grupo podem procurar a auto-promoção em comparação com os outros membros. Assim, propomos que quando a estrutura social é vista como estável e legítima, os membros dos grupos envolver-se-ão em estratégias de acção individual, orientados portanto, por objectivos interpessoais. Podemos pensar que, a procura de validação interpessoal nestes membros, é tanto maior, quanto mais as fronteiras dos grupos são percebidas como permeáveis.

Quando os indivíduos se envolvem em estratégias de competição social e de criatividade social, é porque a sua identidade social é negativa, e os indivíduos percebem a estrutura social como ilegítima e/ou instável. Procuram então, através destas estratégias, adquirir um maior estatuto para o ingroup. Neste caso, o grupo tem a função de locomoção social já que os indivíduos percebem uma auto-imagem positiva através da acção colectiva. Finalmente, quando a identidade social é positiva, e

a estrutura social é percebida como sendo instável e/ou ilegítima, os membros procuram manter o estatuto elevado do seu grupo e o estatuto inferior do outgroup. É aqui que perspectivamos os comportamentos mais intensos de discriminação social.

COMPARAÇÃO INTERGRUPAL

O nosso trabalho insere-se no âmbito das relações interpessoais, intragrupais e intergrupais, nomeadamente no âmbito das teorias da comparação social (Festinger, 1954) e da identidade social (Tajfel, 1978). A ideia principal é que podemos conceptualizar a interacção entre objectivos interpessoais e grupais de comparação social, pelo menos quando consideramos membros não prototípicos do grupo.

A teoria da comparação social foi elaborada por Festinger (1954). Com o objectivo de explicar por que é que os indivíduos se afiliam socialmente e como é que esta afiliação lhes permite, por um lado obter um sentimento de validade subjectiva das suas opiniões e, por outro lado, definir as suas próprias capacidades por referência a outros indivíduos que lhes são semelhantes. Com a sua teoria da identidade social, Tajfel (1978) analisa a comparação social não ao nível interpessoal, mas ao nível intergrupai. Apesar de ambos os autores concordarem que o objectivo último do processo de comparação social é o alcance de uma auto-imagem positiva, eles discordam quanto à natureza da faceta da auto-imagem em causa neste processo. É sobre isto que nos debruçamos de seguida (apesar de Festinger (1954) ter desenvolvido este conceito anteriormente a Tajfel (1978), abordaremos em primeiro lugar as ideias de Tajfel e seus seguidores por questões de funcionalidade da estruturação da tese).

Definição de Grupo Cognitivo

Tajfel (1978) adopta uma perspectiva do “grupo” enquanto representação cognitiva, ou seja, como um conjunto de pessoas que sentem que fazem parte de um grupo ou seja, que se identificam com uma determinada categoria social e que são vistas

pelos outros enquanto membros desse grupo. Segundo este autor, a pertença a uma categoria social tem como base três componentes. A primeira dessas componentes é cognitiva. Desta decorrem uma componente avaliativa e uma componente emocional. A componente cognitiva refere-se ao conhecimento que o indivíduo tem acerca da sua pertença. A componente avaliativa corresponde ao valor que é socialmente atribuído a essa pertença. A componente emocional relaciona-se com as consequências do valor da pertença ao grupo para a sua auto-imagem, enquanto membro desse grupo (Tajfel & Turner, 1986; Tajfel, 1978). A saliência da percepção de que é um membro do grupo (componente cognitiva), a intensidade da valência positiva ou negativa atribuída a essa pertença (componente avaliativa), e o envolvimento psicológico decorrente das componentes cognitiva e avaliativa (componente emotiva), estão em relação directa com o número de situações sociais que um indivíduo percepção como relevantes para a sua pertença a um grupo.

Contínuo de Comportamento Social

Tajfel e Turner (Tajfel, 1978; Tajfel & Turner, 1986) afirmam que os indivíduos se comportam perante as situações sociais segundo um contínuo cujos extremos são o pólo interpessoal e o pólo intergrupais. Segundo estes autores, raramente se encontram comportamentos interpessoais ou intergrupais puros, ou seja, comportamentos que correspondam aos extremos do contínuo. Os comportamentos sociais situam-se geralmente entre as duas componentes, predominando uma ou outra: quanto mais próximo estiver do extremo interpessoal, mais o comportamento será determinado pelas características pessoais dos indivíduos, ou seja, pela identidade pessoal; quanto mais próximo estiver do extremo intergrupais, mais esse comportamento decorre das

características associadas à pertença a categorias opostas, ou seja, a identidade social (Tajfel & Turner, 1986). Espera-se, então, que os comportamentos orientados pela pertença a uma categoria social, sejam caracterizados pelos atributos que definem a categoria social de pertença. Neste caso, os indivíduos comportam-se enquanto membros de um grupo e de acordo com os atributos desse grupo. Os comportamentos interpessoais, pelo contrário, determinam uma conduta com vista à diferenciação interpessoal. Assim, o extremo intergrupais determina comportamentos de semelhança e indiferenciação entre os membros de uma mesma categoria, e o extremo interpessoal orienta comportamentos de individualização.

Categorização Social, Identificação Social, e Comparação Social

Segundo Tajfel (1978), os três processos segundo os quais os indivíduos constroem cognitivamente as suas pertenças sociais e regulam o seu comportamento enquanto membros de um grupo, são a categorização social, a identificação social e a comparação social. Estes três processos estão na base da definição que os indivíduos se atribuem no seio da representação cognitiva das relações entre grupos sociais, e nos comportamentos e julgamentos que decorrem dessa definição (Turner, 1975).

Categorização Social e Identidade Social. O processo de categorização satisfaz a necessidade que os indivíduos têm de organizar cognitivamente o meio que os rodeia. Os indivíduos segmentam, classificam e ordenam o ambiente social, adquirindo, desta forma, um sistema de orientação para si próprios; ou seja, conseguem auto-referenciar-se dentro dos vários contextos sociais (Tajfel & Turner, 1986). Este processo baseia-se na percepção de maior semelhança entre elementos pertencentes a uma mesma categoria e maior diferenciação entre elementos pertencentes a categorias diferentes, o que resulta

na atribuição das características estereotípicas ao ingroup e ao outgroup (Tajfel, 1978). A partir do momento em que se definem a si próprios e aos outros como membros de grupos, os comportamentos do indivíduo passam a ser regulados pela parte do seu auto-conceito associado a essa pertença, ou seja, pela sua identidade social.

Comparação Social e Identidade Social Positiva. A identidade social é, assim, definida através da comparação do ingroup com um grupo relevante para a comparação, o outgroup. Os comportamentos, atitudes e julgamentos sociais desenvolvidos em contextos intergrupais têm por base, geralmente, a procura de uma identidade social positiva, (Tajfel, 1978). Esta só é conseguida através de comparações sociais favoráveis ao ingroup.

Auto-categorização

É óbvio, a partir do que foi dito acima, que as noções de identidade social e de grupo cognitivo, estão relacionadas com pertenças a grupos de referência que se constituem enquanto componentes do auto-conceito e não com qualquer pertença social atribuída externamente (Turner, Hogg, Oakes, Reicher e Wetherell, 1987). Ao elaborar a Teoria da Auto-Categorização, Turner, Hogg, Oakes, Reicher e Wetherell (1987) focalizaram-se essencialmente nos aspectos relacionados com o auto-conceito. Segundo estes autores, o auto-conceito é multifacetado, pelo que numa situação social, são activadas auto-imagens específicas de acordo com a forma como o indivíduo percebe a situação. As auto-categorias diferenciam-se pelo nível de abstracção que as caracteriza. Quanto mais inclusivos forem os elementos dessas categorias, maior será o seu nível de abstracção. Baseando-se, em parte, no modelo da auto-categorização de

Rosch (1978), Turner et al (1987) propuseram 3 níveis principais aos quais pode ocorrer a auto-categorização¹: a) nível supraordenado, que corresponde à concepção do eu como um ser humano; b) nível intermédio, que corresponde a auto-categorizações baseadas em pertenças a grupos sociais, ou seja, salientam-se categorizações em termos de ingroups e outgroups; c) nível subordinado, que corresponde à concepção do “eu” como diferenciado dos outros indivíduos, nomeadamente dos outros membros do ingroup.

O processo de auto-categorização implica a saliência de, pelo menos, duas categorias: a categoria de pertença do indivíduo e uma outra categoria relevante para a comparação. A auto-categoria é tornada saliente depende de dois princípios cognitivos resultantes da relação indivíduo-contexto (Oakes, Haslam & Turner, 1994): comparative fit e normative fit. O comparative fit corresponde às características que os estímulos presentes no meio ambiente têm para os organizar em categorias. Essa organização é tanto mais adequada quanto mais simples, económica e eficaz é para o processo de comparação social. Uma vez salientadas as categorias, é analisada a congruência entre as características dos seus membros e as do protótipo da categoria respectiva. Esta congruência corresponde ao normative fit.

Turner e colegas (1987) propõem que, logicamente, existirá um antagonismo funcional entre níveis de abstracção diferentes. A saliência de um nível de abstracção inibe, por definição, a saliência de outros (Turner et al, 1987). Neste sentido, é lógico deduzir-se da teoria que a comparação interpessoal e a comparação intergrupar não podem ocorrer simultaneamente. A comparação intergrupar baseia-se na saliência de

¹ O facto de estarmos a diferenciar rigidamente os níveis de auto-categorização, deve-se apenas por serem, desta forma, mais facilmente descritos. Aliás, Turner et al. (1987) conceptualizam a saliência dos vários níveis de auto-categorização de forma flexível uma vez que é dependente do contexto.

uma auto-categoria que especifica a pertença ao ingroup e logo, que põe em relevo a componente social do auto-conceito. A comparação interpessoal baseia-se na saliência de uma auto-categoria enquanto indivíduo diferenciado (Oakes, Haslam & Turner, 1994). Este facto não impede, no entanto, que haja uma absoluta semelhança entre os membros de uma mesma categoria (Turner *et al*, 1987). A partir do momento que ocorre o processo de auto-categorização, as características pessoais que são salientadas são as que o indivíduo considera como prototípicas do ingroup: o indivíduo auto-estereotipiza-se (Oakes, Haslam & Turner, 1994).

Auto-Estereotipia

Quando os indivíduos se auto-categorizam enquanto membros do ingroup, ocorre um processo de despersonalização da auto-percepção; os indivíduos passam a perceber-se como membros indiferenciados do ingroup nas características relevantes para a definição do grupo, e, envolvem-se em comportamentos de carácter grupal (Oakes, Haslam & Turner, 1994). Noutros termos, os indivíduos assimilam-se ao protótipo do ingroup auto-atribuindo-se características estereotípicas definidoras da sua categoria de pertença e diferenciadoras do outgroup.

A atracção social corresponde à atracção em relação ao protótipo do ingroup (Hogg, 1993). Como todos os membros do ingroup são percebidos como prototípicos, o indivíduo sente-se atraído por eles, não devido às suas características pessoais, mas sim devido ao facto de eles possuírem características prototípicas do ingroup. Ou seja, a atracção pelo protótipo grupal é o mediador da atracção entre os membros do grupo (Hogg, 1992; Hogg, 1993; Hogg, Cooper-Shaw & Holzworth, 1993).

Comportamento Grupal

Tajfel, Billig, Bundy e Flament (1971, cf Tajfel, 1978) desenvolveram estudos com o objectivo de encontrar as condições mínimas necessárias para o comportamento intergrupar. Utilizando uma metodologia conhecida por paradigma dos grupos mínimos, os autores dividiram, aleatoriamente, os participantes em dois grupos com base nas suas supostas preferências artísticas (“Klee” vs “Kandinsky”). Nestas categorias, não era permitida a interacção entre os indivíduos que também não se conheciam pessoalmente. Os participantes tinham a tarefa de atribuir recompensas (com base em matrizes preparadas para a experiência) a membros do ingroup e a membros do outgroup. Essas matrizes implicavam a atribuição comparativa de recompensas ou a dois membros do ingroup, ou a dois membros do outgroup, ou a um membro do ingroup e a um membro do outgroup. No entanto, os participantes não sabiam quem eram esses indivíduos, uma vez que não houve qualquer contacto anterior e as atribuições eram anónimas. As matrizes continham opções que traduziam várias estratégias: justiça (igual pontuação e/ou dinheiro para ambos os grupos); máximo lucro comum (aos dois grupos independentemente das quantidades atribuídas a cada um deles); máximo lucro para o ingroup (independentemente do lucro para o outgroup); máxima diferença positiva para o ingroup (máximo lucro relativo a favor do ingroup, mesmo que o nível absoluto fosse menor do que o lucro que poderia obter através de outra estratégia). Os resultados evidenciam que, em geral, os participantes optam pela última estratégia, designada por ingroup bias (Tajfel, 1978).

Com base nos resultados obtidos nos estudos que utilizaram os paradigma dos grupos mínimos, Tajfel (1978) conclui que a mera percepção de pertença a um grupo é suficiente para gerar uma discriminação intergrupar que favorece o ingroup. Foi a partir

destes estudos que os teóricos consideraram importante compreender o que leva as pessoas a favorecer o seu grupo relativamente a outros.

Norma de Discriminação, Ingroup Favouritism e Procura de Significado Social

As primeiras hipóteses relativas à discriminação social referiam-se à existência de uma norma geral de discriminação em contexto de competição: alcançar uma posição mais favorável para o ingroup do que para o outgroup (Tajfel, Billig, Bundy & Flament, 1971, cf. Tajfel, 1978). Uma explicação alternativa à da norma de discriminação que alcançou maior sucesso, baseia-se na noção de favoritismo em relação ao ingroup. Neste sentido, Turner e Brown (1978) propuseram que o ingroup bias resulta do facto do indivíduo se identificar com o ingroup e com as consequências cognitivas e comportamentais resultantes desse facto. Nomeadamente, o ingroup bias deverá resultar de um processo de comparação social, e será tanto maior quanto mais importante for a dimensão de comparação para a identidade do ingroup e quanto mais percebido como comparável é o outgroup (cf. Turner & Brown, 1978).

Abrams e Hogg (1988, 1990) acrescentam que, um dos objectivos da discriminação social pode ser a procura de significado do contexto situacional em que os indivíduos se encontram. Os indivíduos sentem uma motivação geral para a procura de significado contextual, que é satisfeita com o processo de auto-categorização (Oakes, Haslam & Turner, 1994). No entanto, este processo tem de ser coerente com a auto-definição do “eu” (Abrams & Hogg, 1990), já que a procura de significado tem como objectivo a orientação de comportamentos e julgamentos. Nesse caso, é necessário que os indivíduos se auto-posicionem perante a situação específica onde estão inseridos. A comparação social é um processo decorrente da busca de significado contextual e de uma auto-avaliação coerente com o auto-conceito desenvolvido no passado.

COMPARAÇÃO INTERPESSOAL

A perspectiva de Festinger (1950; 1954) difere em muitos aspectos essenciais da abordagem da identidade social. Este autor propõe a existência de uma motivação, em cada indivíduo, para avaliar as suas opiniões e capacidades. Uma vez que as opiniões e capacidades são elementos de uma realidade social e não física, os indivíduos sentem necessidade de validar as suas opiniões e capacidades através da referência a outros indivíduos significantes.

É através do processo de comparação social que os indivíduos aferem as suas capacidades e a “veracidade” (subjectiva) das suas opiniões (Festinger, 1954). Esta aferição será feita por referência a outros indivíduos que são reconhecidos como tendo capacidades semelhantes e que, assim servem de alvo de comparação pertinente. Para além disso, o indivíduo tem necessidade de validar socialmente as suas crenças, tanto acerca de si próprio, como acerca de outros objectos relevantes. Neste sentido, o indivíduo tenderá a afiliar-se àqueles que partilham essas crenças e, nomeadamente, que partilham com o próprio indivíduo, uma orientação positiva acerca de si próprio. Explica-se, assim, o fenómeno de atracção interpessoal: o indivíduo sentir-se-á atraído por aqueles que partilham com ele uma opinião favorável acerca das suas capacidades e uma visão semelhante à sua acerca de outros objectos psicologicamente relevantes (Festinger, 1954).

Realidade Social e Locomoção do Grupo

Segundo Festinger (1950), existem duas pressões principais para a uniformidade: a) realidade social e b) locomoção grupal. A realidade social corresponde

à realidade que não pode ser verificada fisicamente. Esta realidade existe na medida em que é construída através da validação de opiniões e crenças por parte de outros indivíduos. A validação é procurada junto de membros de um grupo de referência para os indivíduos. Um grupo de referência é um grupo que, à partida, concorda com as opiniões dos seus membros. Quanto menor é a possibilidade de testar fisicamente a realidade, mais importante se torna o grupo de referência para os seus membros. Quando um indivíduo/ grupo não valida a opinião, não é percebido como uma referência de validação.

A locomoção grupal decorre do facto da uniformidade ser importante para que o grupo alcance um determinado objectivo que os seus membros não conseguem alcançar individualmente (Festinger, 1950). As pressões para a uniformidade são tanto maiores quanto mais os membros percebem o movimento do grupo facilitado pela uniformidade, e quanto mais os membros estão dependentes do grupo para alcançarem os seus objectivos. Os indivíduos tendem a locomover-se de acordo com esse grupo e a locomover-se no sentido inverso ao dos grupos que não concordam consigo (Festinger, 1950).

Objectivos da Comparação Social

Segundo Festinger (1954), os objectivos da comparação social são diferentes para as opiniões e capacidades. No que respeita às opiniões, os indivíduos procuram gerar consenso e semelhança interpessoal. No que respeita às capacidades, os indivíduos procuram estabelecer uma superioridade relativa aos outros membros do grupo, ou seja, buscam um estatuto pessoal mais elevado. Para avaliarem as suas capacidades, os

indivíduos irão comparar os seus desempenhos com o desempenho dos outros (Festinger, 1954).

Uniformidade Interpessoal e Intragrupal

Festinger (1950) define, assim, o grupo como um conjunto de indivíduos semelhantes entre si, e que buscam a uniformidade de opiniões e de crenças sobre as suas capacidades. A uniformidade do grupo determina a própria subsistência do grupo. Segundo Festinger e Thibaut (1951), quanto mais uniformidade um grupo pode alcançar, mais a pertença a esse grupo será atractiva para os seus membros. E quanto mais atractivo é um grupo, maior será a pressão para a uniformidade; isto porque o grupo tornou-se numa forte referência de validação. Daqui decorre uma forte interdependência entre a atracção para o grupo e validação social: é a sensação de ter as opiniões validadas que leva os indivíduos a gostarem de pertencer a um grupo.

No entanto, para outros autores a escolha de alvos de comparação não se relaciona tanto com o facto de existir semelhança ou não entre os indivíduos e esses alvos. Por exemplo, Wood e Taylor (1991) e Wills (1991) propõem que a comparação social pode ocorrer para alcançar diferentes objectivos: a) auto-avaliação (procura de definição do eu numa determinada dimensão social); b) auto-protecção (evitamento de uma auto-estima baixa ou ameaçada); c) auto-promoção (procura do enaltecimento do “eu”). Para conseguir alcançar o objectivo de auto-avaliação, os indivíduos podem escolher alvos superiores a si próprios, enquanto que para concretizar os objectivos de auto-protecção e de auto-promoção, eles optam apenas por alvos de comparação percebidos como inferiores.

Comportamento Intragrupal

Festinger (1950) definiria como grupal o comportamento resultante da locomoção do grupo para o alcance de objectivos comuns aos membros do grupo. Para este autor, o grupo é instrumental já que serve objectivos mas não lhes confere identidade. Existe por parte dos membros, uma busca de uniformidade relativamente ao próprio grupo e um afastamento relativamente aos outros grupos, mas com objectivos interpessoais e não intergrupais. Os indivíduos são derogados ou estratificados quando não contribuem para a uniformidade do grupo em termos de opiniões e capacidades, respectivamente (Festinger, 1954). Assim, o grupo existe enquanto entidade resultante de relações interpessoais.

COMPARAÇÃO SOCIAL: INTEGRAÇÃO

Do que atrás foi escrito, decorre que Tajfel (1978) e Festinger (1954) não concordam quanto às funções que os grupos têm para os indivíduos. Para Tajfel, o grupo é um elemento de definição do indivíduo nas situações próximas do pólo intergrupar do comportamento. Noutros termos, o grupo é uma entidade inerente aos próprios indivíduos. Para Festinger (1950; 1954), o grupo é uma entidade externa aos indivíduos, correspondendo a um meio de alcance de objectivos, nomeadamente a validação das opiniões e capacidades individuais dos seus membros.

A teoria de Festinger diferencia-se da teoria da auto-categorização também quanto ao conceito de uniformidade/ assimilação intragrupal. Ambas as teorias concordam quanto ao facto de um grupo ser atractivo para os seus membros na medida em que existe uniformidade/ auto-estereotipia relativamente ao protótipo (semelhança intragrupal). No entanto, os autores discordam quanto ao processo que antecede a busca de uniformidade/ assimilação intragrupal.

Para Festinger (1950; 1954), os indivíduos procuram a uniformidade nos grupos afim de validar as suas opiniões e de alcançar objectivos que sozinhos não conseguem alcançar. Para Turner e colegas (1987), os indivíduos procuram a assimilação no ingroup afim de melhor diferenciarem o ingroup do outgroup. No entanto, para Festinger (1954), a comparação social desenrola-se a nível interpessoal. Os indivíduos afiliam-se àqueles que lhes são semelhantes e diferenciam-se dos que diferem de si. Para Turner e colegas (1987), a comparação social desenrola-se a nível intergrupar. Uma vez que se auto-categorizam num grupo, os indivíduos procuram maximizar a diferenciação entre o ingroup e o outgroup.

Festinger (1954), pelo contrário, propõe uma busca de diferenciação dentro do grupo quanto às capacidades dos indivíduos. Os indivíduos procuram comparar as suas capacidades de forma positiva com os outros membros do grupo. Isto indica que os indivíduos procuram adquirir um estatuto pessoal diferenciado dentro do próprio grupo.

A nossa ideia é de as perspectivas podem ser conciliadas se pressupusermos que existe interação entre os dois processos referidos acima. Por um lado, a categoria social, sendo um elemento definidor da identidade social do indivíduo, determina também os seus comportamentos. Por outro lado, os indivíduos podem procurar uma distintividade individual em termos de estatuto (social ou pessoal), desde que esta distintividade não implique uma diminuição da clareza das fronteiras intergrupais. Assim, propomos que tanto a busca de uma identidade social positiva, como a busca de auto-promoção dentro do grupo determinam os comportamentos dos indivíduos: a busca de identidade social positiva ocorrerá em termos de comportamentos previstos pela teoria da identidade social (Tajfel, 1978); a busca de um estatuto pessoal mais elevado ocorrerá através de comportamentos relacionados com a teoria de Festinger (1954). É sobre o estatuto social e estratégias comportamentais resultantes que nos debruçamos de seguida.

ESTRUTURA SOCIAL E IDENTIDADE SOCIAL POSITIVA

Os grupos adquirem estatutos diferenciados no seio da estrutura social (Tajfel & Turner, 1986). É frequente encontrarmos categorias sociais que, à partida, não contribuem para uma identidade social positiva dos seus membros (por exemplo, a pertença a grupos de estatuto inferior). Quando este é o caso, os membros do grupo desenvolvem estratégias cognitivas e comportamentais afim de adquirirem uma identidade social positiva (Tajfel, 1978). Estas estratégias estão baseadas nas crenças que os indivíduos têm relativamente à estrutura social e, nomeadamente à permeabilidade das fronteiras intergrupais (Tajfel & Turner, 1986).

Condições Sócio- Estruturais do Contexto

Para além do estatuto grupal, as estratégias desenvolvidas pelos indivíduos são ponderadas com base na sua percepção de permeabilidade das fronteiras grupais, da estabilidade do estatuto e da legitimidade do estatuto dos grupos (Tajfel, 1978). A permeabilidade das fronteiras grupais refere-se à percepção que os indivíduos têm relativamente à possibilidade de entrada ou saída dos grupos. A estabilidade do estatuto refere-se à crença de que a posição relativa dos grupos é ou não possível de ser mudada. A legitimidade refere-se à crença de que a posição adquirida pelos grupos é “justa”. É com base na percepção destas variáveis que os indivíduos desenvolvem quadros de crenças relativos à relação entre grupos – crenças na mobilidade e na mudança sociais.

Mobilidade Social e Mudança Social

A crença na mobilidade social refere-se à noção de que as fronteiras dos grupos são permeáveis, e assim, de que um indivíduo pode abandonar o seu grupo e ingressar num outro, afim de alcançar uma identidade mais satisfatória. A passagem de um grupo de estatuto inferior para um grupo de estatuto superior é uma aspiração individual. A estrutura social não se modifica, uma vez que os grupos mantêm o seu estatuto comparativo, sendo apenas a posição individual a modificar-se. Esta estratégia é denominada de mobilidade individual (Tajfel, 1978).

A estrutura de crenças na mudança social, por outro lado, associa-se à percepção de que a estrutura social é impermeável, pelo que se torna difícil ou impossível que os indivíduos se movam de um grupo para outro. Neste contexto, a única possibilidade de os indivíduos melhorarem a sua posição social é a de se unirem ao grupo como um todo e, enquanto membros desse mesmo grupo, recorrerem a estratégias de valorização colectiva, e não individual (Ellemers, van Knippenberg, de Vries & Wilke, 1988). A crença na mudança social determina estratégias de competição social e de criatividade social (Tajfel & Turner, 1986). As estratégias de competição, consistem na tentativa de alterar as posições relativas dos grupos na estrutura social. As estratégias de criatividade relacionam-se com a redefinição da situação de comparação intergrupar. Estas estratégias podem consistir em três sub-tipos: a) comparação intergrupar tendo como base novas dimensões; b) mudança dos valores atribuídos a algumas características do grupo que até então foram consideradas negativas; c) mudança do outgroup de comparação (Tajfel & Turner, 1986; Hogg & Abrams, 1988).

Estratégias de Auto-Favoritismo

Quando o grupo de pertença tem um estatuto baixo, e quando a identidade social é negativa, os indivíduos tendem a envolver-se primeiramente em estratégias de mobilidade individual (Ellemers, Wilke & van Knippenberg, 1993). Apenas quando as fronteiras grupais são percepcionadas como impermeáveis, é que os membros dos grupos de estatuto baixo optam por estratégias de mudança social (Ellemers, Wilke & van Knippenberg, 1993). Este efeito é intensificado quando o estatuto grupal é visto como ilegítimo e/ ou instável (Tajfel, 1978; van Knippenberg & Ellemers, 1993).

Ellemers, Wilke e van Knippenberg (1993), obtiveram apoio empírico para esta ideia num estudo experimental apresentado aos participantes como consistindo na observação da interacção entre dois grupos de estatuto diferenciado. Os resultados da realização de um teste em grupo foram o pretexto para se atribuir o estatuto inferior ao grupo dos participantes. Segundo as condições, este estatuto poderia ser devido à obtenção de uma pontuação mais baixa (condição legítima), ou à quantidade de itens aos quais os participantes responderam, independentemente da pontuação que adquiriram (condições ilegítima ou justificada). Na condição justificada, os experimentadores explicaram aos participantes que a rapidez de tomada de decisão era extremamente importante para o estudo, daí a justificação da quantidade de itens respondidos ser determinante para a atribuição do estatuto do grupo. Na condição ilegítima, não era acrescentada nenhuma explicação aos estatutos atribuídos aos grupos. Para além disso, metade dos participantes dentro de cada condição foi informada de que, independentemente das decisões que ambos os grupos tomassem, a posição relativa dos grupos não mudaria. À outra metade disse-se que os grupos poderiam mudar de posição relativa conforme as pontuações que iam obtendo. Uma última variável manipulava a permeabilidade das fronteiras grupais. Metade dos participantes de cada

sub-condição acreditava que podia mudar de grupo se tomasse boas decisões, enquanto que a outra metade acreditava que, independentemente de tomar boas ou más decisões, não podia mudar de grupo. Os resultados mostram que, quando os participantes acreditavam ser possível a mobilidade individual, optaram por esta estratégia. Quando acreditavam como impossível, os participantes envolveram-se em estratégias colectivas, principalmente quando perspectivavam a possibilidade de promoção do estatuto grupal. Os indivíduos que perceberam o estatuto baixo como legítimo, aceitaram esse estatuto. Quando os participantes perceberam o estatuto baixo como ilegítimo, resistiram à identificação com o estatuto baixo, mas desenvolveram sentimentos de solidariedade. Estes participantes envolveram-se em estratégias de promoção do estatuto do grupo quando perspectivavam essa possibilidade.

Estatutos Grupais e Percepção de Variabilidade dos Grupos

O facto do indivíduo considerar que é ou não é possível mudar individualmente de estatuto através da passagem de um grupo inferior para um grupo superior está, provavelmente, associado com a percepção de uniformidade ou de variabilidade dentro desse grupo. De facto, seria lógico esperar que indivíduos com crenças de mobilidade social, pertencentes a um grupo de estatuto inferior, e motivados para o alcance de uma auto-imagem positiva se diferenciasssem cognitivamente do ingroup e se considerassem como mais semelhantes ao grupo de estatuto superior. Neste sentido, pelo menos no que respeita a estes indivíduos e ao seu contributo para a semelhança interpessoal no seio do grupo, em condições de mobilidade social o ingroup de estatuto inferior fosse visto como relativamente heterogéneo.

No entanto, a percepção da homogeneidade por parte do ingroup de estatuto inferior poderá também corresponder a uma estratégia cognitiva que permitiria ao indivíduo diferenciar-se mais claramente dos membros de um grupo do qual não deseja fazer parte. Esta ideia é discutível, no entanto, sobretudo à luz da investigação no domínio das percepções dos grupos dominantes e dominados. Um exemplo relevante desta investigação é o modelo proposto por Lorenzi-Cioldi (1993). Este autor propõe que a pertença aos grupos dominantes se caracteriza pela ênfase nos atributos individuais dos seus membros. Pelo contrário, a pertença aos grupos dominados determina uma percepção dos seus membros em termos de características partilhadas pelo grupo, e não pela sua individualidade (Lorenzi-Cioldi, 1988). Assim, o grupo de estatuto dominante é percebido como internamente mais variável do que o grupo de estatuto dominado (Lorenzi-Cioldi, 1988, 1993, Lorenzi-Cioldi, Eagly & Stewart, 1995; Lorenzi-Cioldi & Doise, 1990). Lorenzi-Cioldi (1988) verificou que os homens, enquanto membros do grupo “sexo masculino”, manifestam características da pertença dominante. As mulheres, pelo contrário, enquanto membros do grupo “sexo feminino”, evidenciam características de uma pertença dominada. O mesmo autor (Lorenzi-Cioldi, 1993) realizou um estudo com homens e mulheres, cujo objectivo era verificar a relação entre o sexo como variável de estatuto e a percepção de homogeneidade do outgroup. Para este estudo, Lorenzi-Cioldi (1993) adaptou o paradigma de memória “who said what” (Bose, 1987 e Williams & Best, 1982, cf Lorenzi-Cioldi, 1993). Os participantes do sexo feminino e do sexo masculino, deviam memorizar 12 pares de silhuetas inseridas em contextos públicos ou privados. Os contextos públicos eram representados por ambientes profissionais. Os contextos privados consistiam em ambientes domésticos. A variável contexto foi escolhida por estar associada à variável sexo e por ser congruente com a diferença de estatuto entre os grupos. A tarefa dos participantes

consistia em emparelhar cada silhueta com o contexto respectivo. Os participantes estavam divididos em três condições. Numa condição, as silhuetas eram femininas e masculinas. Noutra condição, as silhuetas eram do mesmo sexo. Finalmente na terceira condição, em vez de silhuetas, os participantes observavam figuras geométricas. Nas duas primeiras condições, as silhuetas do mesmo sexo diferenciavam-se segundo a cor. Para além disso, e na primeira condição, metade das silhuetas era congruente com os contextos (masculinas em contexto público vs femininas em contexto privado) e a outra metade era incongruente (masculinas em contexto privado vs femininas em contexto público). Verificou-se que apenas os participantes do sexo masculino evidenciaram o efeito da homogeneidade do outgroup. As mulheres homogeneizaram mais as silhuetas nos contextos privados do que nos públicos, distinguiram os contextos estereotípicos, e estiveram mais atentas ao contexto do outgroup (contexto público). Estes resultados estão de acordo com os argumentos de Lorenzi-Cioldi (1988) quando afirma que a pertença grupal é muito saliente para os membros do grupo dominado.

Em suma, verifica-se uma tendência para intensificar a percepção das semelhanças (homogeneizar) entre os membros de grupos dominados e uma tendência para diferenciar (heterogeneizar) os membros dos grupos de estatuto dominante.

PERCEPÇÃO DE VARIABILIDADE NOS GRUPOS DE ESTATUTO SOCIAL DIFERENCIADO

Abordamos, de seguida, modelos explicativos da percepção de homogeneidade/heterogeneidade dos grupos de estatuto diferenciado. É através destes modelos que justificaremos a nossa proposta de que o estatuto pessoal é também um determinante dos comportamentos.

Modelo da Distintividade Óptima

Brewer (1993) apresenta um modelo explicativo da diferente percepção de variabilidade nos grupos com base em necessidades e motivações dos indivíduos. Segundo esta autora, o indivíduo sente duas necessidades simultâneas mas antagónicas: distintividade e inclusão. A necessidade de distintividade refere-se à motivação dos indivíduos para se diferenciarem uns dos outros. Neste caso, a saliência da identidade pessoal corresponde à satisfação máxima desta necessidade. A necessidade de inclusão, pelo contrário, corresponde à motivação para se inserir em grupos sociais. Esta necessidade é satisfeita quando se salienta a identidade social. Assim, Brewer (1993) defende que o equilíbrio da satisfação destas duas necessidades se traduz numa “distintividade social óptima”, que ocorre em grupos que permitem aos indivíduos satisfazerem simultaneamente as necessidades de inclusão e de distintividade. Ou seja, a identidade óptima aparece na conjunção entre a saliência das identidades pessoal e social. A distintividade óptima corresponderá à satisfação da necessidade de inclusão através de comparações intergrupais e da necessidade de distintividade, alcançada através de comparações interpessoais a nível intragrupal (Brewer, 1993).

Para testarem esta ideia, Brewer e Weber (1994) realizaram um estudo em que os participantes foram incluídos numa de duas categorias (maioritária ou minoritária) com base numa tarefa perceptiva fictícia. De seguida, os participantes assistiam a um filme em vídeo. Num caso, o entrevistado apresentava características positivas. No outro caso, o entrevistado apresentava características negativas. Os entrevistados eram identificados, segundo as condições, ou como membros do ingroup do participante, ou como membros do outgroup. No final, os participantes deviam responder a medidas de auto-conceito, de avaliação do entrevistado e de avaliação do ingroup e outgroup em geral. Os resultados indicaram que os membros das maiorias evidenciam efeitos de comparação interpessoal nas comparações com o ingroup, e não com o outgroup. Os membros de grupos minoritários, por seu lado, evidenciaram efeitos de assimilação quando a comparação é com membros do ingroup e efeitos de contraste com os membros do outgroup.

Estigma Social e Auto-Estima

Um segundo modelo relevante para o problema aqui analisado é o de Crocker e Major (1989). Segundo este modelo, a pertença a grupos dominados (estigmatizados ou discriminados) protege a identidade pessoal e, por conseguinte, não diminui a auto-estima global do indivíduo. O indivíduo atribui as causas do desempenho negativo ao grupo e não ao si próprio. Assim, o auto-conceito pessoal é protegido em detrimento do auto-conceito social. Neste contexto, a auto-estima refere-se essencialmente a sentimentos relacionados com a auto-valorização pessoal estando, portanto, mais ligada à identidade pessoal do que à identidade social. Segundo as autoras, podem existir mais dois tipos de processos de protecção da auto-estima. Um dos processos é a

desvalorização dos atributos negativos e a valorização dos atributos positivos do grupo. Esta estratégia corresponde, de facto, a uma resposta de criatividade social (Tajfel, 1978). O terceiro processo através do qual os membros dos grupos minoritários podem proteger a sua auto-estima pessoal da comparação selectiva dos seus resultados individuais com os dos outros membros do ingroup. Como a comparação social pode ser penosa, os indivíduos tendem a avaliar-se relativamente aos outros membros no contexto intragrupal, negligenciando critérios alargados de comparação social – “o efeito sapo no lago”, de que falaremos abaixo (cf. Miller e Prentice, 1996). Ao comparar-se com os outros no contexto social imediato, o estatuto pessoal do indivíduo pode ser elevado em termos relativos, e por consequência, a sua auto-imagem também. Este modelo propõe que os indivíduos, com o objectivo de proteger a auto-estima, recorrem a objectivos interpessoais.

O facto do estigma negativo ser atribuído ao grupo, permite que o indivíduo adquira um certo anonimato e o estigma é difundido pelo grupo. O estigma negativo é um valor decorrente de uma comparação intergrupai. No entanto, esta estratégia é complementar com o facto de os membros procurarem um valor pessoal mais elevado do que os outros membros do grupo. Esta estratégia decorre de uma comparação interpessoal.

O Efeito Sapo no Lago

A ideia apresentada acima é consistente com a perspectiva de Davis (1966, em Miller & Prentice, 1996). Este autor sugere que o auto-conceito é mais positivo quando o indivíduo é bem considerado dentro de um grupo de menor estatuto (um grande sapo num lago pequeno), do que quando é igualmente bem considerado num grupo de maior estatuto (um pequeno sapo num lago grande). No primeiro caso, os critérios de

comparação cingem-se ao seu ambiente local como quadro de referência, e por isso estão em causa padrões de referência do seu grupo. É através da comparação intragrupal que os indivíduos procuram um maior estatuto pessoal. A distintividade ao ser orientada a nível intragrupal, confere uma “protecção” ao auto-conceito do indivíduo, uma vez que a comparação é entre iguais ou inferiores e não com superiores. Em apoio desta ideia, Coleman, Campbell, Hobson, McPartland, Mood, Weinfeld e York (1966, em Miller & Prentice, 1996) observaram que crianças negras, apesar de melhor aproveitamento, tinham uma auto-estima mais baixa quando estavam em escolas integradas do que em escolas segregadas. Os autores explicam estes resultados pelo pior aproveitamento generalizado das crianças negras relativamente às crianças brancas. As crianças negras das escolas integradas, conscientes do pior resultado do seu grupo comparavam-se com as crianças brancas, que pertencem a um grupo com melhor aproveitamento (contexto de comparação intergrupala). As crianças negras das escolas segregadas, apesar de terem um pior aproveitamento, protegiam a sua auto-estima ao compararem-se apenas com as crianças da sua escola (contexto de comparação intragrupal). A ideia subjacente a este modelo coaduna-se com as ideias de Festinger relativamente à comparação social das capacidades dos indivíduos. Os indivíduos procuram comparar-se com indivíduos semelhantes mas ligeiramente inferiores afim de obterem um estatuto mais elevado (Festinger, 1954).

Negação da Desvantagem Pessoal e Distintividade Intragrupal

Segundo Crosby, Cordova e Jaskar (1993), é frequente que os membros de grupos dominados neguem uma posição pessoal idêntica à do seu grupo. Ou seja, os indivíduos reconhecem que o ingroup é discriminado socialmente, mas negam esta

discriminação a nível pessoal. Os indivíduos não reconhecem as características negativas atribuídas ao grupo para si mesmos. Crosby (1982, cf Crosby, Cordova & Jaskar, 1993) encontrou resultados que apoiam esta hipótese. Cento e sessenta e três mulheres trabalhadoras, com um salário significativamente inferior ao de 182 homens equiparados em termos de cargos profissionais, estavam plenamente conscientes e preocupadas com a discriminação sexual. No entanto, os resultados evidenciaram tanta satisfação por parte dos membros como por parte dos homens quanto à sua situação profissional. Ford (1988, cf Crosby, Cordova & Jaskar, 1993) realizou um estudo que evidenciou esta hipótese de forma mais intensa: os participantes, maioritariamente negros e graduados de um MBA, viam o seu progresso na carreira como tanto ou mais rápido do que o dos seus colegas brancos. No entanto, e em termos reais, os negros estavam em desvantagem em termos promocionais e salariais relativamente aos seus colegas brancos.

Se complementarmos este modelo com o anterior, vemos que a estratificação interna aos grupos dominados é procurada através da diferenciação individual relativamente às características negativas do protótipo e da comparação interpessoal relativamente aos outros membros do grupo.

Distintividade Individual em Grupos Dominados e Dominantes

Em busca de distintividade individual, os membros dos grupos envolvem-se em estratégias de diferenciação relativamente aos outros membros do ingroup. Uma vez que esta diferenciação resulta de uma comparação de carácter interpessoal, propomos que a busca de distintividade individual, por parte dos membros dos grupos, corresponde à procura de uma identidade pessoal positiva. Visto os grupos dominantes serem

percepcionados como mais heterogéneos e os membros dos grupos dominados salientarem mais a sua pertença grupal (Lorenzi-Cioldi, 1988), propomos que a comparação social subjacente a estes dois tipos de membros seja diferente. Pensamos que os membros de grupos dominados estão mais focalizados numa comparação social de carácter intergrupal, enquanto que os membros de grupos dominantes se comparam também interpessoalmente. Assim, parece que a estratificação interpessoal é mais procurada nos grupos dominantes do que nos grupos dominados.

No entanto, pensamos que os modelos sintetizados até aqui explicam comportamentos decorrentes de uma pertença a um grupo que confere uma identidade social negativa aos seus membros e que não lhes permite a mobilidade individual. Neste caso, é possível que os indivíduos desvalorizem a importância da identidade social conferida por este grupo para a sua auto-definição, ou se diferenciem do protótipo do seu grupo, nomeadamente nas características negativas. Em suporte desta ideia Snyder, Lassegard e Ford (1986) obtiveram resultados que indicam que, afim de manterem uma boa imagem, os indivíduos procuram implementar estratégias de promoção e protecção. Uma das estratégias de protecção da imagem consiste, exactamente, na procura de diferenciação relativamente a indivíduos ou grupos rotulados como negativos.

Assim, e de acordo com Festinger (1954) e Tajfel (1978), propomos que os indivíduos buscam uma auto-imagem positiva. No entanto, pensamos que a auto-imagem positiva pode ser alcançada através de uma identidade social positiva, mas também através de uma identidade pessoal positiva. Uma forma de alcançar identidade social positiva é através de um estatuto social elevado. Um meio de alcançar uma identidade pessoal positiva é através de um estatuto pessoal também elevado. A identidade pessoal tem de ser considerada no contexto da estrutura social. Se o indivíduo é prototípico do ingroup, despersonaliza-se, e reage segundo o processo

proposto pela teoria da auto-categorização (Turner *et al*, 1987). Ao despersonalizar-se, o indivíduo salienta a sua identidade social, e realiza comportamentos que resultam da comparação social com um outgroup. No entanto, se não for um membro prototípico do ingroup, o indivíduo desenvolverá comportamentos baseados na relação entre a sua identidade social e a pessoal. Os seus comportamentos resultarão de comparações, tanto intergrupais como interpessoais, afim de alcançar uma auto-imagem positiva.

ESTUDO 1 – O EFEITO DA AUTO-AVALIAÇÃO E DO ESTATUTO GRUPAL NA DISCRIMINAÇÃO SOCIAL

A investigação no domínio da Teoria da Identidade Social sugere que, com algumas excepções (cf. Hinkle e Brown, 1990, por exemplo), a pertença a uma categoria social é suficiente para a ocorrência de ingroup bias, ou seja, para a ocorrência de favorecimento do ingroup nas dimensões de comparação intergrupar. O fenómeno de favorecimento do ingroup verifica-se em contexto de grupos mínimos, porque a categorização social é a única auto-definição saliente (Turner, 1978). Se a auto-avaliação positiva é conseguida mais facilmente através do auto-favoritismo do que através do favoritismo pelo ingroup, os indivíduos não diferenciam os grupos (Turner, 1978). A Teoria da Auto-Categorização (Turner *et al.*; 1987) explica este resultado através da relação inversa entre a saliência do nível de auto-categorização grupar e a saliência do nível de auto-categorização subordinado. Quando está saliente o nível subordinado de auto-categorização, o contexto de comparação não é intergrupar, e os indivíduos não sentem necessidade de diferenciar os grupos. Festinger (1950; 1954) explicaria este resultado de outra forma. Para este autor, o grupo é instrumental para o alcance de objectivos que não podem ser alcançados pelos indivíduos isoladamente. Quando os indivíduos conseguem alcançar os objectivos individualmente (auto-favoritismo), não sentem necessidade de se favorecerem através do grupo, e neste caso, não se afiliam ao grupo.

A saliência da categoria social está mais presente em membros de grupos dominados do que em membros de grupos dominantes (Lorenzi-Cioldi, 1988). Assim, esperamos que os membros dos grupos dominados se envolvam em comportamentos determinados pela pertença social e não em comportamentos determinados por

objectivos interpessoais. Pelo contrário, os membros dos grupos dominantes, ao percepcionarem-se de forma mais individualizada do que os membros dos grupos dominados, vão envolver-se em comportamentos baseados em objectivos interpessoais e menos determinados pela pertença grupal.

O presente estudo foi elaborado com base nas ideias descritas acima. Para este estudo foram considerados grupos naturais: estudantes do primeiro ano (caloiros) e estudantes de outros anos (doutores) do ensino superior. Visto administrarmos os questionários numa altura de praxe académica, considerámos os caloiros como grupo de estatuto inferior relativamente ao grupo dos doutores.

Na linha das ideias descritas anteriormente, esperamos que o grupo de estatuto inferior (caloiros) seja avaliado como mais homogéneo do que o grupo dos doutores, visto ser um grupo dominado relativamente ao grupo dos doutores (Hipótese da Percepção de Homogeneidade Grupal). Esta hipótese é prevista com base nas ideias de Lorenzi-Cioldi (1988), segundo as quais existe percepção de maior heterogeneidade nos grupos dominantes e percepção de maior homogeneidade nos grupos dominados.

Para além disso, esperamos que os membros do grupo dominado, quando se podem auto-avaliar, se diferenciem menos do ingroup do que os membros do grupo dominante (Hipótese da Diferenciação Interpessoal). A pertença grupal é mais saliente nos membros dos grupos dominados do que nos membros dos grupos dominantes (Lorenzi-Cioldi, 1988). Desta forma, os membros dos grupos dominados têm tendência a auto-estereotipar-se enquanto que os membros dos grupos dominantes não. Esta ideia é também, prevista por Festinger (1954), já que este autor sugere que existe uma busca de maior uniformidade nas minorias. O modelo do Estigma Social e Auto-Estima (Crocker e Major, 1989) prevê que o estigma negativo atribuído ao grupo é protector da

identidade pessoal, pelo que os membros do grupo dominado tendem a assimilar-se ao protótipo do ingroup.

Finalmente, propomos que, quando os membros dos grupos têm oportunidade de se auto-avaliarem, vão diferenciar menos os grupos do que quando não têm oportunidade de se auto-avaliarem (Hipótese da Comparação Intergrupar e Interpessoal). Isto porque a saliência da identidade pessoal vai permitir a aquisição de uma auto-imagem positiva por comparação interpessoal. Esta ideia é justificada tanto pela Teoria da Auto-Categorização (Turner *et al*, 1987) como pela Teoria da Comparação Social (Festinger, 1954). A Teoria da Auto-Categorização (Turner *et al*, 1987) prevê que, com a saliência de auto-categorização de nível subordinado, a comparação social se processa ao nível interpessoal. Por sua vez, a Teoria da Comparação Social (Festinger, 1954) prevê que, se a auto-avaliação pode ser adquirida sem a afiliação grupal, os indivíduos agem isoladamente.

Método

Participantes

No estudo participaram 59 estudantes universitários (20 do 1º ano e 39 dos outros anos). Os participantes tinham idades compreendidas entre os 18 e os 27 anos, sendo 24 do sexo masculino e 35 do sexo feminino. A idade e o sexo dos participantes foram distribuídos proporcionalmente pelas condições experimentais.

Plano experimental

O plano experimental do estudo é um 2 (Estatuto do Grupo: Baixo *vs* Elevado) x 2 (Auto-Avaliação: Com Auto-Avaliação *vs* Sem Auto-Avaliação) x 2 (Grupo Alvo:

Ingroup vs Outgroup). Estatuto do Grupo e Auto-Avaliação são factores inter-sujeitos e Grupo-Alvo é um factor intra-sujeitos.

Procedimento

O estudo realizou-se por meio de um questionário que foi administrado numa altura de praxe académica. Foi escolhido este cenário, porque na praxe académica as categorias caloiros vs doutores são salientes, assim como os seus estatutos relativos. Os participantes do estudo foram abordados na área das faculdades da Universidade de Coimbra, sendo-lhes pedido para responderem a um questionário que supostamente tinha o objectivo de “estudar a praxe em Coimbra”. Os participantes podiam pertencer a uma de quatro condições experimentais: a) membro de grupo de estatuto dominado (caloiro) e sem oportunidade de auto-avaliação; b) membro de grupo de estatuto dominado (caloiro) e com oportunidade de auto-avaliação; c) membro de grupo de estatuto dominante (doutor) e sem oportunidade de auto-avaliação; d) membro de grupo de estatuto dominante (doutor) e com oportunidade de auto-avaliação.

Medidas Dependentes

As medidas dependentes do estudo eram a Percepção de Homogeneidade Grupal, a Avaliação dos Grupos-Alvo e, em metade das condições, a Auto-Avaliação.

Percepção de Homogeneidade Grupal. A percepção de homogeneidade grupal foi avaliada através de duas questões: (1) “Em tua opinião, os caloiros comportam-se todos...” e (2) “Em tua opinião, os doutores comportam-se todos...”. Estas questões foram respondidas em escalas de 7 pontos, nas quais 1 = “da mesma maneira” e 7 = “de maneira diferente uns dos outros”.

Avaliação dos Grupos-Alvo. Os participantes avaliavam os grupos-alvo em quatro questões, duas questões relativas ao ingroup e duas relativas ao outgroup: (1) “Como avalias os caloiros em geral quanto à sua participação na praxe”, (2) “Como avalias os doutores em geral quanto à sua participação na praxe”, (3) “Como avalias os caloiros em geral quanto à sua participação nas farras” e (4) “Como avalias os doutores em geral quanto à sua participação nas farras” (1 = “muito mal”; 7 = “muito bem”).

Auto-Avaliação. Como descrito acima, apenas metade dos participantes tiveram a possibilidade de se auto-avaliarem. Havia duas questões de auto-avaliação: (1) “Como te avalias quanto à tua participação na praxe” e (2) “Como te avalias quanto à tua participação nas farras” (1 = “muito mal” ; 7 = “muito bem”).

Resultados e Discussão

Hipótese da Percepção de Homogeneidade Grupal

Na nossa primeira hipótese predizíamos que os participantes percepcionariam maior homogeneidade no grupo-alvo de estatuto inferior. Para testar esta hipótese efectuámos uma ANOVA de medidas repetidas com Estatuto do Grupo (Baixo vs Elevado) x Auto-Avaliação (Com Auto-Avaliação vs Sem Auto-Avaliação) x Grupo-Alvo (Ingroup vs Outgroup) que revelou um efeito do grupo-alvo ($F(1, 55) = 6.75, p < .05$). Os participantes percepcionaram maior variabilidade no ingroup ($M = 5.66, DP = 1.53$) do que no outgroup ($M = 4.98, DP = 1.98$). Os restantes efeitos não são significativos (maior $F(1,55) = 1.90, ns$). Os resultados não sustentam a nossa hipótese, uma vez que são consistentes com a hipótese da homogeneidade do outgroup e não com as predições do modelo de Lorenzi-Cioldi (1988).

Hipótese da Comparação Intergrupar e Interpessoal

As nossas hipóteses relativas à comparação intergrupar e interpessoal predizem que os indivíduos que têm oportunidade de se auto-avaliar diferenciam menos os grupos do que os indivíduos que não se podem auto-avaliar.

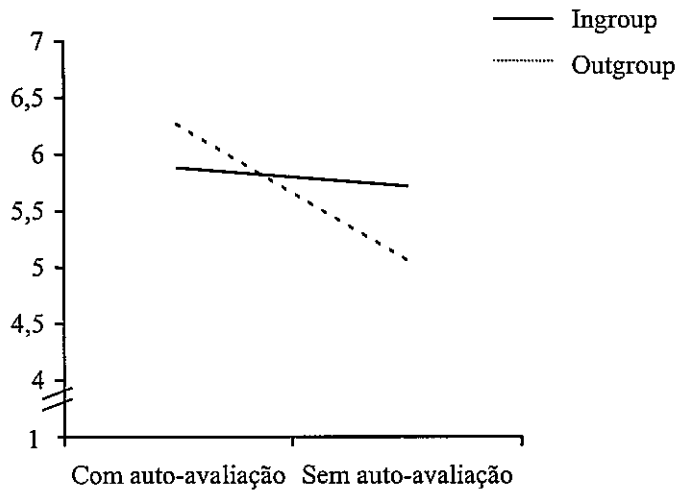
As avaliações do ingroup vs outgroup referiam-se à praxe e às farras. Os resultados não mostraram efeitos significativos da avaliação relativa à praxe ($F(1,55)$ sempre < 2.90 , $p < .10$). No entanto, a variável de avaliação das farras evidenciou um efeito da variável auto-avaliação, tanto na avaliação geral das farras ($F(1,55) = 5.01$, $p < .03$), como na interacção Auto-Avaliação x Grupo-Alvo (factor intra-sujeitos), $F(1,55) = 5.71$, $p = .02$.

Quadro 1. Médias e Desvios-Padrão da Avaliação do Ingroup e da Avaliação do Outgroup nas Farras, em Função da Auto-Avaliação.

Grupo-Alvo		Com auto-avaliação	Sem auto-avaliação
Ingroup	<u>M</u>	5.88	5.72
	<u>DP</u>	1.14	1.37
Outgroup	<u>M</u>	6.27	5.06
	<u>DP</u>	0.83	1.64

Os participantes na condição auto-avaliação não diferenciam os grupos (não manifestam ingroup bias), ao contrário dos que se auto-avaliam (Quadro 1 e Figura 1). Ou seja, é quando não têm oportunidade de se auto-avaliar que os participantes manifestam ingroup bias ($F(1,56) = 6.93$, $p = .01$). Estes resultados validam a nossa hipótese.

Figura 1. Média da Avaliação do Ingroup e da Avaliação do Outgroup, em Função da Auto-Avaliação



Hipótese da Diferenciação Interpessoal

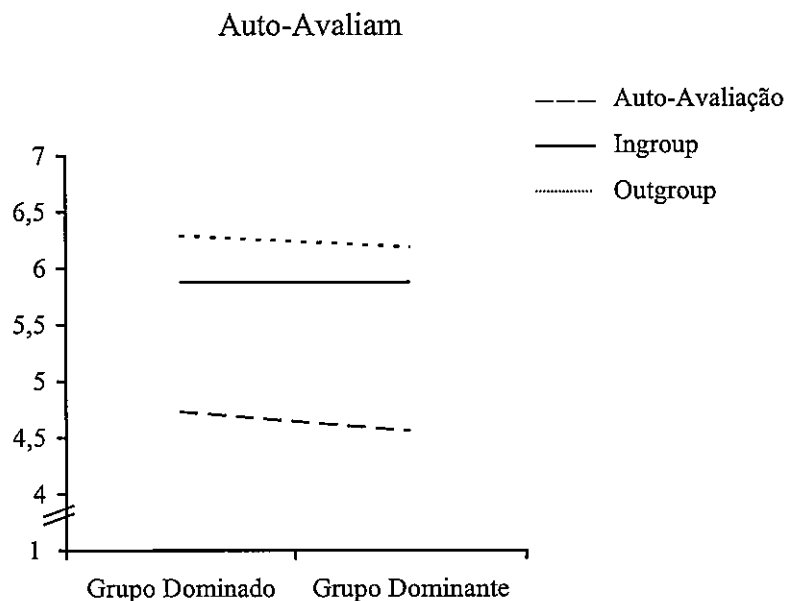
Quanto à comparação interpessoal relativamente ao ingroup, prevíamos que os membros do grupo dominado se diferenciariam menos do ingroup do que os membros do grupo dominante. Afim de testarmos esta hipótese, verificámos as diferenças entre auto-avaliação e avaliação do ingroup e auto-avaliação e avaliação do outgroup (ver Quadro 2 e Figura 2).

Os dados evidenciam que os membros do grupo dominado (caloiros) não se diferenciam significativamente do ingroup. Pelo contrário, os doutores diferenciam-se significativamente do ingroup ($t(15) = 3.15, p < .01$). Apesar dos resultados previstos por nós terem sido confirmados, não podemos deixar de assinalar o facto dos caloiros não se diferenciarem também do outgroup. Assim, os membros do grupo dominado assimilam-se aos dois grupos e os membros do grupo dominante diferenciam-se dos dois grupos (para os membros do grupo dominante: auto-avaliação vs outgroup: $t(25) = 4.49, p < .001$).

Quadro 2. Médias e Desvios-Padrão da Auto-Avaliação, da Avaliação do Ingroup e da Avaliação do Outgroup quanto às Farras, em Função do Estatuto do Grupo na Condição em que os Participantes se Auto-Avaliam.

		Grupo Dominado	Grupo Dominante
Auto-avaliação	<u>M</u>	4.73	4.56
	<u>DP</u>	1.59	1.32
Ingroup	<u>M</u>	5.88	5.88
	<u>DP</u>	1.14	1.20
Outgroup	<u>M</u>	6.29	6.19
	<u>DP</u>	.83	.91

Figura 2. Média da Auto-Avaliação, da Avaliação do Ingroup e da Avaliação do Outgroup, em Função do Estatuto do Grupo na Condição em que os Participantes se



Conclusão

Os resultados evidenciam que, quando é dada aos indivíduos, a possibilidade de se avaliarem individualmente, eles não diferenciam os grupos. Existem duas explicações possíveis para estes resultados: a) a saliência da identidade pessoal inibe a comparação intergrupala (Turner et al., 1987); b) a auto-avaliação permite aos indivíduos a manifestação de uma auto-imagem positiva, pelo que não necessitam do grupo para se auto-promoverem (Festinger, 1954). No mesmo sentido, quando os indivíduos não têm oportunidade de se auto-avaliarem, favorecem o ingroup relativamente ao outgroup, ou seja, comparam os grupos afim de adquirirem uma auto-imagem positiva através da identidade social (Tajfel, 1978).

Para além disso, os nossos resultados evidenciam que, em termos de comparação interpessoal, os membros do grupo dominado se assimilam ao ingroup enquanto que os membros do grupo dominante não o fazem. Estes resultados são complementares com as ideias de Lorenzi-Cioldi (1988). Segundo este autor, a saliência da categorização social é maior nos membros do grupo dominado do que nos membros do grupo dominante. De facto, se analisarmos desta forma os resultados, vemos que os membros do grupo dominado se comportaram de forma a contribuir para a homogeneidade intragrupal, enquanto que os membros do grupo dominante se comportaram reflectindo uma maior individualização intragrupal. No entanto, estranhámos o facto dos membros do grupo dominado não se diferenciarem também da avaliação que deram ao grupo dominante. Apesar de não conseguirmos explicar de forma empírica estes resultados, propomos duas hipóteses para este facto ocorrer: a) podemos pensar que o facto dos membros do grupo dominado se assimilarem ao grupo dominante, indica que desejam auto-promover a sua imagem. No entanto, pensamos que esta ideia não faz sentido, uma

vez que estes membros também se assimilam ao ingroup que lhes confere uma imagem negativa. Para além disso, uma vez que a saliência grupal é maior nos membros do grupo dominado, seria de esperar que estes membros se diferenciasssem do outgroup; b) os resultados evidenciam algumas dúvidas quanto à atribuição de estatuto superior ao grupo dos doutores e atribuição de estatuto inferior ao grupo dos caloiros. De facto, as fronteiras dos grupos são flexíveis, visto que os caloiros mudam para o grupo dos doutores no ano seguinte. Assim, parece-nos plausível colocar também a hipótese de que os caloiros pertencem ao mesmo grupo dos doutores (por exemplo, “os estudantes universitários”), tendo, no entanto, um estatuto pessoal inferior relativamente aos doutores. Desta forma, podemos compreender o facto dos caloiros não serem percebidos como mais homogéneos do que os doutores. Na ausência de medidas de controlo acerca da percepção de grupos e estatutos diferenciados, pensamos que este estudo tem de ser tido em conta apenas enquanto estudo exploratório dos seguintes.



ESTUDO 2 – O EFEITO DO ESTATUTO SOCIAL E DO ESTATUTO PESSOAL NO DESEJO DE INTERACÇÃO COM OS GRUPOS

Os resultados do estudo anterior sugerem uma interacção entre objectivos de comparação intergrupar e objectivos de comparação interpessoal na discriminação social. No entanto, os dois grupos naturais utilizados neste estudo, podem não ter sido percebidos pelos participantes como claramente diferenciados. Podemos supor que, o estudo anterior analisou as respostas de membros de estatuto pessoal diferenciado dentro do mesmo grupo (por exemplo, membros de estatuto pessoal baixo e elevado no grupo dos “estudantes universitários”). Assim, procurámos manipular no presente estudo, tanto o estatuto do grupo de pertença, como o estatuto pessoal dentro do grupo, afim de garantirmos a estrutura social necessária para o estudo do nosso problema e para a verificação das nossas hipóteses. A manipulação do estatuto pessoal do indivíduo em comparação com o estatuto relativo dos grupos (ingroup e outgroup), permite-nos verificar o peso dum estatuto pessoal diferenciado do estatuto do grupo, no comportamento grupal. Tanto o estatuto social elevado como o estatuto pessoal elevado contribuem para uma auto-imagem positiva. Inversamente, um estatuto pessoal baixo pode contribuir para uma auto-imagem negativa. Assim, esperamos que a atitude relativamente aos grupos não dependa apenas de objectivos intergrupais, mas também de objectivos interpessoais relacionados com o processo de comparação social.

O presente estudo foi realizado com grupos artificiais de estatutos relativos diferenciados. O seu propósito foi o de controlar o estatuto do ingroup relativamente ao estatuto do outgroup, o estatuto pessoal relativamente ao estatuto dos grupos, e a impermeabilidade das fronteiras grupais. Na primeira fase do estudo, foi dito aos participantes que o objectivo do estudo era o de verificar como é que a população

portuguesa se distribui em termos de inteligência. Os participantes realizaram provas que supostamente mediam o tipo de inteligência (Anthro-Performant vs Symphthio-Performant) e, dentro de cada um destes tipos, o seu score pessoal. Na segunda fase, os participantes foram informados quanto ao seu tipo de inteligência, à sua média de inteligência dentro desse tipo, e às médias dos dois tipos de inteligência. Segundo as condições, os participantes tinham ou 96% (estatuto pessoal elevado) ou 72% (estatuto pessoal baixo). Os tipos de inteligência tinham um score médio de 84% ou de 60%. Manipulámos os resultados fictícios dos testes de forma a que o tipo de inteligência dos participantes (ingroup) se relacionasse de 3 formas diferentes com o outgroup: a) ingroup (84% de média) superior ao outgroup (60% de média); b) ingroup (60% de média) inferior ao outgroup (84% de média); c) ingroup idêntico ao outgroup (84% de média). Desta forma, construímos 6 condições experimentais, uma vez que cruzámos o score individual com o score dos grupos.

De acordo com as nossas propostas iniciais (ver estudo 1), propomos a existência de uma interacção de objectivos de comparação intergrupala com objectivos de comparação interpessoal, para o alcance de uma auto-imagem positiva. Esperamos que os participantes com estatuto pessoal superior demonstrem mais desejo de interagir com o ingroup do que com o outgroup, excepto quando o ingroup tem um estatuto inferior ao estatuto do outgroup (Hipótese 1). O estatuto pessoal elevado destes participantes fornece-lhes já uma auto-imagem positiva. Esperamos, então, que estes indivíduos prefiram o ingroup quando este, por um lado, lhes confere uma identidade social positiva (cf. Tajfel, 1978), e por outro, quando é considerado como referência para a validação das suas capacidades individuais, já que é semelhante ao indivíduo em termos de estatuto (Festinger, 1954). Quando o estatuto do ingroup é inferior ao estatuto do outgroup, os participantes não desejam mais o contacto com o ingroup. O ingroup não

confere uma identidade social positiva aos seus membros (Tajfel, 1978) e não é semelhante (Festinger, 1954) aos participantes de estatuto pessoal superior (estatuto do indivíduo 96% - estatuto do ingroup 60%).

Em segundo lugar, esperamos que os participantes de estatuto pessoal baixo (72%) relativamente aos dois grupos (ingroup e outgroup com um score médio de 84%), demonstrem maior desejo de interacção com o ingroup do que com o outgroup (Hipótese 2). Uma vez que a sua identidade social é mais positiva do que a identidade pessoal, estes participantes preferem contactar com indivíduos semelhantes a si. Para estes participantes, tanto a pertença social (Tajfel, 1978) como a semelhança interpessoal (Festinger, 1954) determinarão os comportamentos em relação aos grupos.

Em terceiro lugar, esperamos que os participantes de estatuto pessoal intermédio (72%) ao dos grupos, em que o ingroup (60%) tem um estatuto baixo relativamente ao outgroup (84%), escolham o ingroup para interagirem (Hipótese 3). Para além do ingroup ser o grupo de pertença, é também um grupo que pode validar socialmente as capacidades dos participantes, uma vez que o seu estatuto pessoal é superior ao estatuto do grupo. Assim, propomos a categoria social (Tajfel, 1978), a semelhança interpessoal (Festinger, 1954) e os objectivos de auto-promoção (Festinger, 1954; Wills, 1991), como determinantes dos comportamentos dos participantes.

Os participantes de estatuto pessoal intermédio (72%) ao dos grupos, mas em que o ingroup (84%) tem um estatuto social superior ao estatuto do indivíduo, não vão diferenciar os grupos quanto ao desejo de interacção (Hipótese 4). Por um lado, a identidade social dos participantes é positiva. Mas por outro lado, o ingroup não valida a sua superioridade relativamente aos outros membros. Estes participantes podem auto-promover-se através da comparação com o outgroup.

Método

Participantes

A amostra é constituída por 91 participantes (58 raparigas e 33 rapazes), estudantes do 12º ano de escolaridade com idades compreendidas entre os 17 e os 20 anos. O sexo e a idade dos participantes estão distribuídos de modo idêntico através das condições.

Plano Experimental

O plano experimental do estudo é um 2 (Score Individual: 96% vs 72%) x 3 (Score Grupal: Ingroup 84% - Outgroup 60% vs Ingroup 60% - Outgroup 84% vs Ingroup 84% - Outgroup 84%) x 2 (Grupo-Alvo: Ingroup vs Outgroup). Estatuto do Grupo e Estatuto Pessoal são factores inter-sujeitos e Grupo-Alvo é um factor intra-sujeitos

Procedimento

O estudo foi realizado em escolas, durante o tempo de aulas e era composto por duas fases. O estudo foi introduzido como tendo o objectivo de “conhecer a forma como a população portuguesa se distribui em termos de tipos e scores de inteligência”. Os participantes responderam a “provas escritas” que supostamente avaliavam vários tipos de raciocínio. Algumas provas indicariam o tipo de inteligência e outras mediriam o score individual dos respondentes. Foi dito aos participantes que o facto de pertencerem a um tipo de inteligência não iria implicar um determinado score individual. A intrução era a seguinte: “Recentemente, psicólogos americanos encontraram dois tipos diferentes de inteligência. O nosso objectivo é saber como é que esses tipos de inteligência se

distribuem na nossa população. Para isso, apresentamo-lhes um conjunto de provas. A primeira folha refere-se a dados demográficos (sexo, idade, profissão, região). Estes dados irão ser relacionados com os resultados das provas. Depois da folha de dados demográficos, encontra várias provas. Algumas servem para aferir o seu tipo de inteligência, e outras o seu score individual (...).”

A primeira fase do estudo consistiu na realização das supostas “provas de inteligência”. A segunda fase correspondeu à manipulação das variáveis independentes e à recolha das medidas dependentes. No início da segunda fase, os participantes receberam informação fictícia sobre o seu tipo de inteligência (Anthro-Performant vs Sympho-Performant) sobre a sua pontuação pessoal e sobre as pontuações médias dos dois tipos de inteligência (manipulação do estatuto pessoal e do estatuto dos grupos, ou seja, do score individual e do score grupal). Em seguida, os participantes responderam a um questionário que supostamente iria “permitir conhecer melhor as características das pessoas de cada tipo de inteligência”, mas que, na realidade, correspondia à recolha das medidas dependentes. No final, explicou-se aos participantes os reais propósitos do estudo e a falta de veracidade das informações dadas.

Medidas Dependentes

As medidas dependentes do estudo eram a identificação social e o desejo de interagir com os grupos.

Identificação Social. A identificação social corresponde à média da soma de seis medidas: tipicalidade no ingroup (“Em que medida se acha típico do seu tipo de inteligência?”); tipicalidade no outgroup (“Em que medida se acha típico do outro tipo de inteligência?”); semelhança em relação ao ingroup (“Em que medida se acha semelhante ao seu tipo de inteligência?”); semelhança em relação ao outgroup (“Em que

medida se acha semelhante ao outro tipo de inteligência?"); pertença ao ingroup ("Em que medida gosta de pertencer ao seu tipo de inteligência?"); pertença ao outgroup ("Em que medida gostaria de pertencer ao outro tipo de inteligência?"). Estas três medidas foram respondidas em escalas de 7 pontos (1 = nada, 7 = muito).

Desejo de Interação com os Grupos. O desejo de interagir com os grupos foi tratado de duas formas. A primeira consistiu na soma das seguintes medidas, recolhidas tanto para o ingroup como para o outgroup: gostar de realizar o estudo com os grupos ("Em que medida gostarias de continuar o estudo fazendo equipa com o teu/outro tipo de inteligência?"); disposição para manter a harmonia dentro dos grupos ("Em que medida estás disposto a manter a harmonia dentro dessa equipa?"); socialização ("Em que medida estás disposto a socializar-te com essa equipa?"); realizar tarefas de raciocínio com os grupos ("Em que medida gostarias de realizar tarefas de raciocínio com essa equipa?"); favorecer a cooperação no ingroup e no outgroup ("Em que medida estás disposto a favorecer a cooperação dentro da equipa?"). Todas estas medidas foram recolhidas em escalas de 7 pontos (1 = nada e 7 = muito). A segunda forma de medida do desejo de interagir com os grupos foi obtida através de uma questão em que os participantes deviam escolher em alternativa um dos tipos de inteligência (ingroup ou outgroup) para continuar o estudo numa terceira fase ("escolha do grupo de interação").

Resultados e Discussão

Partindo das medidas dependentes descritas acima, calculámos quatro medidas: duas de identificação social e outras duas de desejo de interação com os grupos. As medidas de identificação foram calculadas a partir dos valores nas medidas de

tipicalidade, de semelhança, e de pertença aos grupos. Somando as médias destas medidas obtivemos uma medida de identificação com o ingroup ($\alpha = .82$), e outra medida de identificação com o outgroup ($\alpha = .75$). Para as medidas de desejo de interacção com o ingroup e o outgroup, procedemos de forma idêntica. Isto é, calculámos uma medida de interacção com o ingroup a partir da soma das médias das medidas de gostar de continuar o estudo com ingroup na 3ª fase, manter a harmonia interna do ingroup, realizar tarefas de raciocínio com o ingroup, socializar-se com o ingroup e favorecer a cooperação com o ingroup ($\alpha = .84$). Com o mesmo procedimento, calculámos a medida equivalente de interacção com o outgroup ($\alpha = .82$). Finalmente, criámos a medida de desejo de interacção com os grupos a partir da diferença entre interacção com o ingroup e interacção com o outgroup. Assim, nesta medida, valores positivos significam maior desejo de interagir com o ingroup do que com o outgroup.

Identificação Social

Realizámos uma análise de variância com medidas repetidas com os factores Estatuto Individual x Estatuto do Grupo x Grupo-Alvo sobre os resultados da medida de identificação social. Os resultados evidenciam apenas, um efeito de Grupo-Alvo ($F(1,81) = 127.78, p < .001$). Ou seja, os participantes identificam-se mais com o ingroup ($M = 5.16, DP = 1.17$) do que com o outgroup ($M = 2.99, DP = 1.07$). Embora não elaboremos qualquer predição relativamente a esta medida, este resultado é um pré-requisito deste estudo. O efeito observado confirma que a categorização social em grupos mínimos foi eficaz.

Desejo de Interação com os Grupos

Relativamente a esta medida, prevíamos o seguinte: (1) os participantes de estatuto pessoal elevado (96%) sentirão maior desejo de interagir com o ingroup do que com o outgroup, apenas quando o ingroup tem um estatuto superior ou idêntico ao do outgroup; (2) os participantes de estatuto intermédio (com score individual intermédio ao do ingroup e outgroup – 72%), mas em que o ingroup tem um estatuto inferior (60%) ao estatuto do outgroup (84%) desejarão mais interagir com o ingroup do que com o outgroup; (3) os participantes de estatuto intermédio, (72%) em que o ingroup tem um estatuto mais elevado (84%) do que o outgroup (60%), desejarão interagir tanto com o ingroup como com o outgroup; finalmente, (4) os participantes de estatuto pessoal individual inferior (72%) aos dos dois grupos (Ingroup e Outgroup com 84%), deverão manifestar maior desejo de interação com o ingroup do que com o outgroup. Para testar estas predições, verificámos em que medida as médias do desejo de interagir com os grupos se diferenciam significativamente de zero em cada uma das condições.

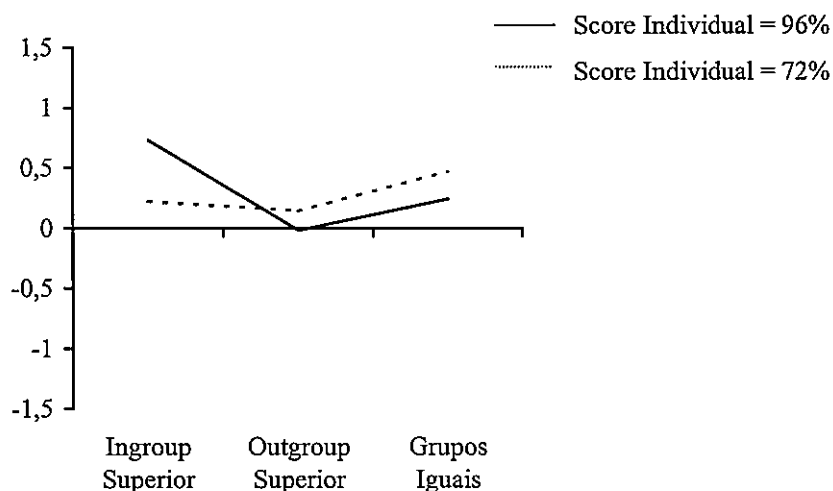
Quadro 3. Médias e Desvios-Padrão do Desejo de Interação com os Grupos em Função do Score Grupal e do Score Individual.

	Ingroup Superior		Outgroup Superior		Grupos Iguais		
Score Individual	96	72	96	72	96	72	
Desejo de Interação	<u>M</u>	0.73	0.22	-0.02	0.14	0.24	0.47
	<u>DP</u>	1.23	0.62	0.79	0.50	0.37	1.08
Diferença em relação a “0”	$t_{15}=2.35^*$	$t_{10}=1.17$	$t_{12} < 1$	$t_{13}=1.06$	$t_{14}=2.50^*$	$t_{11}=1.50$	

* $p < .05$

Como se pode observar no Quadro 3, tal como prevíamos, apenas quando os participantes têm estatuto pessoal elevado (96%) e o ingroup tem estatuto superior ou igual ao outgroup, os valores são significativamente diferentes de zero. Ou seja, apenas nestas condições os participantes reportam maior desejo de interagir com o ingroup do que com o outgroup. Também como prevíamos, quando os participantes têm estatuto intermédio e o ingroup tem um estatuto mais elevado do que o outgroup, reportaram igual desejo de interagir com o ingroup e com o outgroup. Contudo, contrariamente ao que prevíamos, quando os participantes têm um score pessoal inferior ao score dos dois grupos (condição Grupos Iguais), ou quando têm score intermédio ao dos grupos e o ingroup tem um estatuto inferior ao do outgroup, reportaram igual desejo de interagir com o ingroup e com o outgroup. Nestas condições nós prevíamos que reportariam maior desejo de interagir com o ingroup. Estes resultados são também ilustrados pela Figura 3.

Figura 3. Médias do Desejo de Interação com os Grupos em Função do Score Grupal e do Score Individual



Quadro 4. Frequências de Escolha do Ingroup e do Outgroup, em Função do Score Grupal e do Score Individual.

Score Individual	Ingroup Superior		Outgroup Superior		Grupos Iguais	
	96	72	96	72	96	72
Ingroup	11	8	10	8	13	12
Outgroup	3	5	3	6	2	2
Diferenças entre Ingroup-Outgroup	$\chi^2 = 4.57$, $p < .10$	$\chi^2 < 1$	$\chi^2 = 3.77$, $p < .10$	$\chi^2 < 1$	$\chi^2 = 8.07$, $p < .01$	$\chi^2 = 7.14$, $p < .01$

Escolha do Grupo de Interação. No Quadro 4 apresentamos os resultados relativos ao grupo com o qual os participantes prefeririam interagir (ingroup vs outgroup) na suposta 3ª fase do estudo. No que concerne as escolhas de interação dos participantes com estatuto pessoal superior (96%) tanto ao Ingroup como ao Outgroup (condição Grupos Iguais), pode verificar-se que, de acordo com as nossas predições e com os resultados obtidos na medida de desejo de interação, eles escolheram mais o ingroup do que o outgroup ($\chi^2 = 8.07$, $p < .01$). Também de acordo com os resultados obtidos naquela medida dependente, verificámos que quando o ingroup é superior ao outgroup e os participantes têm um score pessoal elevado (96%), estes tenderam a escolher mais o ingroup do que o outgroup ($\chi^2 = 4.57$, $p < .10$). Contudo, verificou-se esta mesma tendência quando o ingroup tem um estatuto inferior ao do outgroup ($\chi^2 = 3.77$, $p < .10$), o que não se verificou na medida de desejo de interação. Quanto aos participantes com score pessoal inferior ao de ambos os grupos (condição Grupos Iguais), verificámos que estes escolheram mais o ingroup do que o outgroup ($\chi^2 = 7.14$, $p < .01$). Este resultado, embora não seja consistente com os da medida anterior, é, contudo, consistente com as nossas predições. Finalmente, os participantes com score pessoal

intermédio aos dos grupo (72%) reportaram escolher tanto o ingroup como o outgroup para interacção (ambos $\chi^2 < 1$).

Quadro 5. Médias e Desvios-Padrão do Desejo de Interacção com os Grupos e da Identificação Social em Função da Escolha do Grupo.

		Escolha do Ingroup	Escolha do Outgroup	Diferença Escolha Ingroup-Outgroup
Desejo de Interagir com os Grupos	<u>M</u>	0.52	-0.13	$t(72) = 2.96^{**}$
	<u>DP</u>	0.85	0.70	
Identificação Social	<u>M</u>	2.65	1.19	$t(78) = 3.21^{**}$
	<u>DP</u>	1.83	1.66	

Nota: ** $p < .01$; O desejo de interagir corresponde à diferença entre “interacção com o ingroup” e “interacção com o outgroup”. A identificação social corresponde à diferença entre “identificação com o ingroup” e “identificação com o outgroup”.

Com o intuito de explorar os resultados que discutimos acima, decidimos verificar se os participantes que escolheram o ingroup ou o outgroup para interagir na 3ª fase se diferenciam nas medidas de identificação social e de desejo de interacção com os grupos. As médias dos participantes nestas duas medidas são apresentadas no Quadro 5. Como pode verificar-se, em geral, os participantes identificam-se mais com o ingroup do que com o outgroup, tanto quando escolhem o ingroup ($t(58) = 11.11, p < .001$) como quando escolhem o outgroup ($t(20) = 3.29, p = .004$). No entanto, os participantes que escolhem o ingroup sentem mais desejo de interagir com o ingroup do que com o outgroup ($t(55) = 4.58, p < .001$), enquanto que os participantes que escolheram o outgroup evidenciam uma tendência para sentirem maior desejo de interacção com o outgroup, apesar desta tendência não ser significativa, e diferenciam

menos a favor do ingroup em termos de identificação social. Os participantes que escolheram o ingroup diferenciam mais os grupos a favor do ingroup, tanto em termos de desejo de interagir com os grupos ($t(72) = 2.96, p = .004$), como em termos de identificação social ($t(78) = 3.21, p = .002$), do que os participantes que escolheram o outgroup.

Conclusão

Os resultados do nosso estudo continuam a sugerir a interacção entre objectivos interpessoais e objectivos intergrupais no processo de comparação social. Assim, pensamos que a categoria social é um forte determinador do desejo de interagir com os grupos. No entanto, os objectivos de validação social parecem também contribuir para a decisão das respostas. Por exemplo, o facto dos participantes de estatuto pessoal baixo relativamente aos dois grupos escolherem o ingroup para interacção, enquanto que desejam interagir com os dois grupos, indica que a categoria tem importância na determinação dos seus comportamentos. No entanto, se compararmos estes participantes com os participantes da mesma condição grupal mas com um estatuto pessoal elevado, verificamos que estes participantes desejam, também, interagir mais com o ingroup do que com o outgroup. As justificações das hipóteses que prevíamos relativamente a estes dois tipos de participantes (de estatuto pessoal superior e inferior relativamente aos grupos de estatuto idêntico) diferenciam-se apenas quanto à auto-promoção, ou seja, quanto ao facto de serem superiores ou inferiores à média grupal. Quando verificamos que os participantes de estatuto pessoal elevado têm uma preferência mais intensa pelo ingroup do que os participantes de estatuto baixo, propomos que esta diferença entre os dois tipos de participantes se deva ao facto dos participantes de estatuto pessoal elevado

percepcionarem a possibilidade de se auto-promoverem junto dos seus semelhantes através da sua identidade pessoal positiva, enquanto que os participantes de estatuto pessoal baixo não.

Apesar de termos formulado hipóteses diferentes para os participantes de estatuto intermédio (72%) pertencentes a um grupo de estatuto inferior (Ingroup 60% - Outgroup 84%) ou a um grupo de estatuto superior (Ingroup 84% - Outgroup 60%), estes participantes apresentaram o mesmo padrão de respostas. Uma análise correlacional suplementar para estes participantes indica que quanto mais se identificam com o ingroup, mais desejam interagir com o ingroup ($r=.60$, $p=.001$) e, surpreendentemente, mais desejam interagir com o outgroup ($r=.54$, $p=.005$). De facto, não esperávamos este último resultado, pelo que nada podemos concluir. No entanto, deixamos duas propostas explicativas que podem ser investigadas futuramente. Os participantes podem percepcionar uma ambiguidade de semelhança. Estes indivíduos, ao situarem-se na posição intermédia da comparação entre os grupos, podem percepcionar a mesma semelhança relativamente ao ingroup e ao outgroup. No entanto, pensamos que, se esta hipótese fosse válida, os participantes pertencentes a um grupo de estatuto idêntico ao do outgroup deveriam apresentar o mesmo padrão de respostas. A segunda hipótese aponta para que estes indivíduos percepcionem a possibilidade de alcançarem uma auto-imagem positiva quer contactem com o ingroup, quer contactem com o outgroup: a) quando o ingroup tem um estatuto mais elevado do que o outgroup, os indivíduos podem auto-promover-se quando interagem com o outgroup (validação das capacidades individuais), ou alcançar uma auto-imagem positiva através da identidade social; b) quando o ingroup tem um estatuto mais baixo do que o outgroup, os indivíduos podem auto-promover-se através da validação das suas capacidades individuais junto do ingroup, e através da tentativa de diferenciação do estigma negativo

do grupo para si pessoalmente (modelo da negação da desvantagem pessoal desenvolvido por Crosby, Cordova e Jaskar (1993)). Em suma, embora não sejam conclusivos, os resultados sugerem que o desejo de interacção com os grupos depende da interacção entre o estatuto do grupo e o estatuto pessoal. Se o estatuto pessoal não tivesse qualquer peso na determinação do desejo de interagir com os grupos, os resultados evidenciarão apenas o efeito principal do estatuto dos grupos (variável “score grupal”).

ESTUDO 3 – O EFEITO DO ESTATUTO PESSOAL E DA ANTECIPAÇÃO DE INTERACÇÃO COM OS GRUPOS NA COMPARAÇÃO SOCIAL

Visto o estudo anterior sugerir uma interacção de objectivos interpessoais com objectivos intergrupais, mas ser inconclusivo quanto ao peso destes objectivos nos comportamentos dos participantes, resolvemos elaborar um estudo onde manipulámos o contexto de comparação social: antecipação de interacção com o ingroup (contexto de comparação interpessoal) ou antecipação de interacção com o outgroup (contexto de comparação intergrupar).

Este estudo seguiu uma metodologia semelhante à do estudo anterior. No entanto, considerámos apenas o nível 3 da variável independente “score grupal” (ingroup e outgroup com o mesmo estatuto - score médio de 84%). Aos participantes foi-lhes atribuído um estatuto pessoal baixo (72%) ou um estatuto pessoal elevado (96%), por comparação com o estatuto dos grupos. Para além da variável “score individual” manipulámos uma variável de antecipação de interacção: a) antecipação de interacção com o ingroup; b) antecipação de interacção com o outgroup. Os grupos de estatuto diferenciado não são abordados neste estudo por questões de simplificação do estudo.

Segundo a Teoria da Auto-Categorização (Turner *et al.*, 1987), quando os indivíduos se auto-categorizam num grupo e se inserem num contexto de relação intergrupar, procuram acentuar as semelhanças dentro dos grupos e as diferenças entre os grupos. Assim, perante a antecipação de interacção com o outgroup, seria de esperar que os indivíduos desenvolvessem estratégias para garantir a diferenciação em relação ao outgroup (Turner *et al.*, 1987), já que a percepção da presença deste grupo salienta um contexto de comparação intergrupar.

Segundo a Teoria da Comparação Social (Festinger, 1954), esperaríamos que os indivíduos não desenvolvessem comportamentos dependentes da categoria social. Assim, os comportamentos dos indivíduos estariam mais dependentes da relação entre estatuto pessoal e estatuto grupal. Tendo como base as ideias de Festinger (1954) esperaríamos que os indivíduos com um estatuto pessoal elevado comparativamente com o grupo, estariam mais favoráveis à interação com o grupo com quem antecipam interagir, visto perceberem uma validação da sua superioridade junto dos grupos. Os indivíduos com um estatuto pessoal baixo relativamente ao dos grupos, como não se podem auto-promover em termos individuais, vão manifestar o mesmo padrão de resultados que os participantes de estatuto pessoal elevado, mas de forma menos intensa.

Com base no que foi dito acima, esperamos que os participantes evidenciem maior desejo de interação com o ingroup do que com o outgroup apenas quando antecipam interagir com o ingroup (Hipótese 1). Nesta condição, o outgroup não é considerado como importante para a aquisição de imagem positiva, já que a comparação social se processa a nível interpessoal.

Esperamos também, que os participantes perante a antecipação de interação com o outgroup, não diferenciem os grupos quanto ao desejo de interação (Hipótese 2). Por um lado, o ingroup é o grupo que define os indivíduos, mas por outro lado, o outgroup é o grupo que os pode validar socialmente.

Esperamos um efeito do estatuto pessoal no desejo de interagir com os grupos: os participantes com um estatuto pessoal superior evidenciam maior desejo de interação com os grupos do que os de estatuto pessoal inferior (Hipótese 3), visto anteciparem a validação da sua superioridade.

Método

Participantes

Participaram no estudo 63 estudantes universitários (25 raparigas e 38 rapazes) da Escola Superior de Educação do Porto, com idades compreendidas entre os 19 e os 26 anos. O sexo e a idade dos participantes estão distribuídos equitativamente através das condições.

Plano experimental

O plano experimental do estudo é um 2 (Score Individual: 96% vs 72%) x 2 (Antecipação de Interação: com o Ingroup vs com o Outgroup) x 2 (Grupo-Alvo: Ingroup vs Outgroup). Score Individual e Antecipação de Interação são factores inter-sujeitos e Grupo-Alvo é um factor intra-sujeitos.

Procedimento e medidas dependentes

O procedimento é idêntico ao do estudo anterior excepto no facto de, neste estudo, os grupos terem a mesma média “de inteligência” (84%). Desta forma, os participantes ou têm um score pessoal superior (96%), ou têm um score pessoal inferior (72%) ao dos dois grupos. Para além disso, o questionário da segunda fase introduz a manipulação da antecipação de interação ou com o ingroup, ou com o outgroup. Metade dos participantes são informados de que o objectivo do estudo é “verificar como os dois tipos de inteligência se relacionam um com o outro” (antecipação de interação com o outgroup). A outra metade é informada de que o objectivo do estudo é “verificar como pessoas com o mesmo tipo de inteligência se relacionam entre si” (antecipação de

interacção com o ingroup). No final, foi feito o debriefing aos participantes, onde explicámos os reais propósitos do estudo.

As medidas dependentes foram as mesmas do estudo anterior: identificação social e desejo de interagir com os grupos.

Resultados e Discussão

Identificação Social

Contrariamente ao que se verificou no estudo anterior, as medidas dependentes que compõem a medida Identificação social revelaram um baixo índice de consistência interna, tanto relativamente ao ingroup como relativamente ao outgroup (maior $\alpha < .50$). Por esta razão, analisámos separadamente estas medidas. As ANOVAs de medidas repetidas com Score Individual x Antecipação de Interacção x Grupo-Alvo efectuadas para cada uma das medidas dependentes revelaram em todas elas um efeito do grupo-alvo. Os participantes consideram-se: (1) mais típicos do ingroup ($M = 5.38$, $DP = 1.25$) do que do outgroup ($M = 2.87$, $DP = 1.25$), ($F(1,59) = 96.48$, $p < .001$); (2) mais semelhantes ao ingroup ($M = 4.75$, $DP = 1.40$) do que ao outgroup ($M = 3.08$, $DP = 1.31$) ($F(1,59) = 63.60$, $p < .001$); e (3) gostam mais de pertencer ao ingroup ($M = 5.56$, $DP = 1.49$) do que gostariam de pertencer ao outgroup ($M = 2.87$, $DP = 1.50$) ($F(1,59) = 73.91$, $p < .001$). Este efeito revela, tal como no estudo anterior, que a categorização social em grupos mínimos foi eficaz.

Desejo de Interacção com os Grupos

Para a esta medida dependente procedemos de forma idêntica à do estudo anterior, calculando uma medida de interacção com o ingroup ($\alpha = .86$) e outra de

interacção com o outgroup ($\alpha = .86$). Também como no estudo anterior, calculámos uma medida de desejo de interacção com os grupos, correspondente à diferença entre interacção com o ingroup e interacção com o outgroup. Isto é, valores positivos indicam maior desejo de interacção com o ingroup.

Quadro 6. Médias e Desvios-Padrão para Desejo de Interacção com os Grupos em Função da Antecipação de Interacção com os Grupos e do Score Individual.

	Antecipação de Interacção com Ingroup		Antecipação de Interacção com Outgroup	
	96	72	96	72
Score Individual				
Desejo de Interacção com os Grupos	<u>M</u> 0.31	0.46	-0.20	0.12
	<u>DP</u> 0.99	0.57	1.37	1.46
Diferença em relação a “0”	$t(11) < 1$	$t(16) = 3.27^{**}$	$t(14) < 1$	$t(18) < 1$

** $p < .01$

Relativamente a esta medida, prevíamos que seriam apenas os participantes que esperam interagir com o ingroup que manifestariam maior desejo de interacção com o ingroup do que com o outgroup. Como podemos verificar no Quadro 6, os resultados não sustentam esta predição, embora esse padrão de resultados se verifique numa das condições. De facto, os participantes de score individual inferior, quando esperam interagir com o ingroup, manifestam maior desejo de interacção com o ingroup do que com o outgroup ($t(16) = 3.27, p < .01$). Contudo, o mesmo não se verifica, contrariamente ao que era predito, na condição dos participantes com score individual elevado ($t(11) < 1$). No que diz respeito aos participantes que antecipam interagir com o outgroup os resultados são consistentes com a nossa hipótese. Como podemos ver no

Quadro 6, tanto quando têm score individual baixo como quando têm score individual elevado, os participantes reportaram igual desejo de interagir com o ingroup e com o outgroup (ambos $t < 1$).

Quanto ao desejo de interacção com os grupos, prevíamos também, que os participantes com um score individual superior evidenciariam maior desejo de interacção com os grupos (i.e., quer com o ingroup quer com o outgroup) do que os de score individual inferior. Para testarmos esta predição calculámos a média do desejo de interacção com o ingroup com o desejo de interacção com o outgroup. Obtivemos, desta forma, uma medida de desejo de interacção com ambos os grupos. Contrariamente ao que fora previsto, os participantes com elevado score individual ($M = 5.15$, $DP = 1.05$) desejam tanto interagir com ambos os grupos como os participantes com baixo score individual ($M = 5.09$, $DP = 1.03$; $t(61) < 1$).

Quadro 7. Frequências da Escolha do Grupo de Interacção, em Função do Estatuto Pessoal e da Antecipação de Interacção.

Score Individual	Interacção com Ingroup		Interacção com Outgroup	
	96	72	96	72
Ingroup	10	14	10	11
Outgroup	2	3	5	7
Diferença entre Ingroup-Outgroup	$\chi^2 = 5.33$, $p < .05$	$\chi^2 = 7.12$, $p < .01$	$\chi^2 < 1$	$\chi^2 < 1$

Escolha do Grupo de Interacção

No que concerne ao grupo que os participantes escolheram para interagir na suposta 3ª fase do estudo, verificámos que aqueles que antecipam interagir com o outgroup escolhem igualmente o ingroup e o outgroup (ambos $\chi^2 < 1$). No entanto, os

que antecipam interagir com o ingroup, escolhem significativamente mais o ingroup do que o outgroup (ver Quadro 7). Estes resultados vão de acordo com as nossas previsões.

Conclusão

Os resultados deste estudo indicam também a influência de uma interacção de objectivos interpessoais com objectivos intergrupais nos comportamentos dos indivíduos. Perante um contexto de comparação intragrupal, os indivíduos evidenciam maior desejo de interagir com o ingroup do que com o outgroup. O outgroup deixa de ser importante para o contexto de comparação e os participantes desejam ser validados socialmente pelos outros semelhantes. Quando o outgroup é a única fonte de interacção, os participantes manifestam o mesmo desejo de interacção com o outgroup como com o ingroup. Ou seja, desejam interagir com o seu grupo de pertença e com os outros indivíduos, com quem antecipam interagir, que são quem os poderá validar socialmente.

Verificamos que a pertença grupal é um forte determinante do desejo de interagir com os grupos. No entanto, a procura de validação social (nomeadamente de auto-promoção), não teve impacto nas respostas dadas pelos participantes. Os participantes de estatuto pessoal superior não foram mais intensos na afirmação de desejo de interagir com o ingroup (quando antecipavam interagir com o ingroup) do que os participantes de estatuto pessoal inferior, já que evidenciam apenas preferência pelo ingroup na escolha do grupo de interacção. Assim, nada podemos concluir acerca da estratégia de auto-promoção através da comparação interpessoal.

DISCUSSÃO GERAL

Os resultados dos três estudos apontam para a possibilidade de concebermos a interacção de objectivos interpessoais com objectivos intergrupais no processo de comparação social, nomeadamente quando os indivíduos não são prototípicos do seu grupo. Apesar destes estudos não testarem empiricamente o peso de um ou de outro tipo de objectivos, pensamos que devemos discutir os resultados enquanto interacção de objectivos interpessoais com objectivos intergrupais.

Os participantes que evidenciaram maior desejo de interacção com o ingroup são: a) aqueles que possuem estatuto pessoal elevado, que fazem parte de um grupo de estatuto elevado e que esperam interagir com o ingroup, e b) aqueles que têm um estatuto pessoal baixo no grupo. Propomos que, no caso de indivíduos com estatuto pessoal baixo, o maior desejo de interacção com o ingroup pode estar relacionado com uma tentativa de protecção de uma identidade pessoal menos positiva. Visto a identidade social ser mais positiva do que a identidade pessoal, estes indivíduos salientam uma auto-categorização de nível grupal. Como os grupos têm igual estatuto, os indivíduos apenas se podem auto-favorecer através da identidade social. Estes resultados foram sugeridos também no estudo 1, quando verificámos que os membros do grupo de estatuto pessoal baixo se assimilaram ao protótipo (isto, se considerarmos que não existiam dois grupos, mas apenas um com membros de estatuto pessoal diferenciado).

Quando os indivíduos têm um estatuto pessoal intermédio ao dos grupos, estes indivíduos manifestam tanto desejo de interagir com um grupo, como com o outro. Visto não compreendermos a que se ficam a dever a estes resultados, pensamos que poderá ser uma sugestão para investigação futura. No entanto, o facto destes indivíduos

evidenciarem comportamentos diferentes dos indivíduos de estatuto pessoal superior no mesmo contexto social, indica que existem outras variáveis envolvidas na determinação dos comportamentos para além das variáveis decorrentes da categorização social. Pensamos que poderão ser os objectivos interpessoais, embora não saibamos de que forma.

O facto de termos diferenciado o estatuto pessoal do estatuto social, parece salientar nos participantes, o nível de auto-categorização subordinado. Visto salientarmos também o nível de auto-categorização grupal, os indivíduos comportam-se estrategicamente relacionando o seu estatuto pessoal (auto-categorização do eu) com o estatuto grupal (auto-categorização grupal) Os participantes conseguem desta forma, satisfazerem objectivos interpessoais e objectivos intergrupais envolvidos na busca de auto-imagem positiva.

No entanto, os nossos estudos apresentam algumas limitações que importa salientar. Primeiramente, estes estudos não têm uma forte validade empírica, visto que não comparam membros não prototípicos com membros prototípicos. De facto, praticamente todas as nossas hipóteses foram formuladas para membros não prototípicos dos grupos. Assim, não podemos concluir acerca destes membros uma vez que não comparamos as suas respostas com as respostas dos membros prototípicos (ou modais dos grupos). Pensamos também, que deveríamos ter incluído variáveis relativas à auto-estima pessoal e auto-estima colectiva, afim de recolhermos informação sobre os indivíduos que preferem sacrificar um ou outro tipo de identidade. Neste caso, relacionaríamos a auto-estima pessoal com o valor atribuído à auto-imagem decorrente da identidade pessoal, e a auto-estima colectiva com o valor atribuído à auto-imagem decorrente da identidade social. Uma outra limitação dos nossos estudos refere-se às medidas elaboradas. De facto, apresentá-mo-las enquanto medidas de desejo de

interacção com os grupos e de escolha do grupo de interacção. No entanto, as medidas mais adequadas aos objectivos desenvolvidos na nossa componente teórica seriam medidas de atracção social e medidas de estratégias comportamentais, nomeadamente estratégias associadas às crenças de mudança social e de mobilidade social. Inicialmente, ao planificarmos os nossos estudos, elaborámos medidas que pensámos serem representativas destes conceitos. No entanto, essas medidas são apenas representativas de alguns componentes desses conceitos, pelo que não os podemos relacionar completamente com os nossos resultados. Assim, na conclusão final da tese, propomos a relação entre estratégias de mudança social e mobilidade social com estatuto pessoal e estatuto grupal. Uma última limitação a atribuir aos nossos estudos, prende-se ao próprio método experimental. Apesar dos resultados sugerirem uma interacção de objectivos interpessoais com objectivos intergrupais nas atitudes dos participantes, o método não foi suficientemente refinado para podermos verificar de que forma e quando é que esta interacção se manifesta.

CONCLUSÃO GERAL

Nesta conclusão geral sugerimos a interacção entre objectivos interpessoais e objectivos intergrupais como determinante na implementação das estratégias comportamentais definidas por vários autores: Tajfel (1978), Festinger (1954), e Crosby, Cordova e Jaskar (1993). Tajfel (1978) propôs estratégias comportamentais resultantes da busca de identidade social positiva - mobilidade individual, competição social e criatividade social. Por seu turno, Festinger (1954) definiu estratégias comportamentais de procura de identidade pessoal positiva – validação das competências sociais junto dos outros semelhantes. E Crosby, Cordova e Jaskar (1993) propõem a negação da desvantagem pessoal enquanto auto-protecção da identidade pessoal. Propomos que a relação entre estatuto pessoal, estatuto social e factores inerentes à estrutura social, é determinante na elaboração de objectivos intergrupais e objectivos interpessoais. E é através da ponderação destes objectivos intergrupais e interpessoais, que os indivíduos decidem a estratégia comportamental mais adequada. É sobre isto que nos debruçamos de seguida.

Segundo Tajfel (1978), os grupos adquirem na estrutura social, estatutos sociais diferenciados. Os indivíduos envolvem-se em comportamentos intergrupais com o objectivo de adquirirem uma identidade social positiva. A identidade social positiva é conseguida através da comparação entre o ingroup e o outgroup, da qual resulta a atribuição de favoritismo ao ingroup. Este favoritismo atribuído ao ingroup está associado a um estatuto mais elevado, numa determinada dimensão social. Segundo Tajfel, o envolvimento por parte dos indivíduos em estratégias comportamentais com o objectivo de alcançar uma identidade social positiva, depende de três factores relativos à

estrutura social (Tajfel, 1978): a) legitimidade do estatuto do grupo; b) estabilidade do estatuto do grupo; e c) permeabilidade das fronteiras grupais.

Propomos que, para além de objectivos intergrupais, os indivíduos elaboram (ou não) objectivos interpessoais com o intuito de adquirir uma auto-imagem positiva, de acordo com a percepção que os indivíduos têm acerca da estabilidade e a legitimidade do estatuto grupal, da permeabilidade das fronteiras grupais (ver Quadro 8).

Quadro 8. Estratégias Comportamentais em Função do Estatuto Social, do Estatuto Pessoal e dos Factores Inerentes à Estrutura Social.

	Legítimo e Estável	Ilegítimo e/ou Instável
Identidade social positiva	Maior individualização	Manutenção do estatuto (discriminação social)
	Mobilidade individual (fronteiras grupais permeáveis)	
Identidade social negativa	Diferenciação das características negativas do protótipo do ingroup (fronteiras grupais impermeáveis)	Criatividade social Competição social

Quando o estatuto do ingroup é superior ao do outgroup, o ingroup confere uma identidade social positiva aos seus membros. Para além disso, o estatuto grupal pode ser percebido como estável e legítimo, ou como instável e/ou ilegítimo. Quando o estatuto social é legítimo e estável, a identidade social para além de ser positiva, é segura. Neste caso, os indivíduos não necessitam de validar a sua posição de superioridade, e não sentem por isso, necessidade de se envolverem em estratégias de ingroup favouritism. Ora, pensamos que esta situação é característica dos grupos

dominantes. O facto de um grupo dominar outro, não só sugere um estatuto superior, como sugere ainda que o grupo dominante detém poder sobre o dominado. Propomos que, de acordo com as ideias de Lorenzi-Cioldi (1988), os membros dos grupos dominantes se comportam de forma a alcançar maior individualidade, focalizando-se na busca de valorização das suas capacidades junto dos outros membros do seu grupo (de acordo com Festinger (1954)).

Quando o estatuto é ilegítimo e/ou instável, os membros do grupo com estatuto mais elevado, envolver-se-ão em comportamentos de manutenção da estrutura social, com o objectivo de assegurar o valor positivo atribuído ao seu grupo. Uma forma possível de manutenção do estatuto superior quando este é inseguro, é a discriminação social. A discriminação social consiste na atribuição de um valor negativo ao outgroup. Esta atribuição acaba por ser uma forma complementar de atribuir um valor positivo ao ingroup, e vice-versa.

Por outro lado, o estatuto social negativo do ingroup pode conferir aos indivíduos uma identidade social negativa. Neste caso, os membros do grupo de estatuto inferior podem envolver-se em estratégias comportamentais com o objectivo de adquirir uma auto-imagem positiva. O tipo de estratégias utilizado depende da legitimidade e/ou instabilidade do estatuto relativo dos grupos. Assim, quando os membros de grupos de estatuto inferior percebem o estatuto do grupo como legítimo e estável, podem procurar uma identidade social positiva ou uma identidade pessoal positiva. A identidade social positiva é adquirida através da mudança de pertença grupal (mobilidade individual). Neste caso, as fronteiras grupais têm de ser percebidas como permeáveis. Por sua vez, a identidade pessoal positiva é adquirida através da diferenciação dos membros relativamente ao protótipo negativo do grupo. Esta estratégia pode ser escolhida devido ao facto dos indivíduos perceberem as

fronteiras intergrupais como impermeáveis, e desta forma, não adoptarem a mobilidade individual. A escolha da estratégia de diferenciação dos membros relativamente ao protótipo negativo do grupo, pode ainda ficar a dever-se ao facto dos indivíduos procurarem a validação social do estatuto pessoal elevado dentro do ingroup, e a validação social junto dos seus semelhantes.

Quando o estatuto é percebido como ilegítimo e/ou instável, os membros do grupo de estatuto inferior envolvem-se em estratégias de competição social e criatividade social, uma vez que percebem uma possível mudança de estatuto para o seu grupo. Neste caso, as estratégias adoptadas correspondem a uma “locomoção grupal”, já que os indivíduos tentam adquirir uma identidade social positiva, mas não o conseguem isoladamente.

Segundo a nossa opinião, os objectivos interpessoais estão associados a uma estrutura social legítima e estável. Visto que a identidade social é percebida como segura (positiva ou negativa), os indivíduos procuram alcançar uma auto-imagem positiva através da acção individual, mediada por objectivos interpessoais. Assim, esperamos que os membros dos grupos com estatuto estável e legítimo (elevado ou baixo), se envolvam mais nas estratégias comportamentais previstas, quanto mais percebem o seu estatuto pessoal como diferenciado do estatuto grupal. Quando o estatuto social é percebido como ilegítimo e/ou instável, os membros do grupo focalizam-se na procura de um estatuto social positivo e seguro. Estas estratégias comportamentais são colectivas. O estatuto superior do grupo é conseguido apenas através da acção colectiva: o grupo adquire uma função de locomoção do grupo, tal como já tínhamos referido anteriormente.

No entanto, as estratégias referidas são previstas apenas para indivíduos que adquirem uma auto-imagem positiva através do estatuto (social ou pessoal). Contudo,

pensamos que a identidade social pode ser positiva, na medida em que existe uma forte identificação com as normas prototípicas do ingroup. Neste caso, não é através da comparação social que os indivíduos conseguem alcançar a identidade social positiva, mas através de uma busca de significado do contexto social (Abrams & Hogg, 1990). Pensamos que, quando o ingroup orienta os comportamentos dos seus membros, porque estes o consideram como um grupo de referência, os indivíduos podem adquirir uma identidade social positiva através da comparação social sem, por isso, necessitarem de pertencer a um grupo com um estatuto relativo superior.

BIBLIOGRAFIA

- Abrams, D. & Hogg, M. (1988). Comments on the motivational status of self-esteem in social identity and intergroup discrimination. European Journal of Social Psychology, 18, 317-334.
- Abrams, D. & Hogg, M. (Eds.) (1990). Social Identity Theory: Constructive and Critical Advances. London: Harvester Wheatsheaf.
- Brewer, M. (1993). The role of distinctiveness in social identity and group behaviour. In M. Hogg & D. Abrams (Eds), Group Motivation: Social Psychological Perspectives. London: Harvester Wheatsheaf.
- Brewer, M. B. e Weber, J. G. (1994). Self-evaluation effects of interpersonal versus intergroup social comparison. Journal of Personality and Social Psychology, 66, 2, 268-275.
- Crocker, J. & Major, B. (1989). Social stigma and self-esteem: The self-protective properties of stigma. Psychological Review, 96, 4, 608-630.
- Crosby, F., Cordova, D., & Jaskar, K. (1993). On the failure to see oneself as disadvantaged: cognitive and emotional components. in M. Hogg & D. Abrams (Eds), Group Motivation: Social Psychological Perspectives. London: Harvester Wheatsheaf.
- Ellemers, N., van Knippenberg, A, De Vries, N., & Wilke, H. (1988). Social identification and permeability of group boundaries. European Journal of Social Psychology, 18, 497-513.
- Ellemers, N., Wilke, H., & van Knippenberg (1993). Effects of the legitimacy of low group or individual status on individual and collective status-enhancement strategies. Journal of Personality and Social Psychology, 64, 5, 766-778.

- Festinger, L. (1950). Informal social communication. *Psychological Review*, 57, 271-282, in Shachter, S. e Gazzaniga, M. S. (Eds.) (1989). Extending Psychological Frontiers: Selected Works of Leon Festinger. Russell Sage Foundation: New York.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison process, in E. Aronson & A. Pratkanis (eds.) (1993). The International Library of Critical Writings in Psychology. (Social-Psychology, vol II). New York Press Reference Collection: New York.
- Festinger, L. & Thibaut, J. (1951). Interpersonal communication in small groups. *Journal of Abnormal Social Psychology*, 46, 92-99, in Shachter, S. e Gazzaniga, M. S. (Eds.) (1989). Extending Psychological Frontiers: Selected Works of Leon Festinger. Russell Sage Foundation: New York.
- Hinkle, S. & Brown, R. (1990). Intergroup comparisons and social identity: Some links and lacunae, in Abrams, D. & Hogg, M. (Eds.), Social Identity Theory: Constructive and Critical Advances. New York: Harvester Wheatsheaf.
- Hogg, M. (1992). The Social Psychology of Group Coehsiveness. London: Harvester Wheatsheaf.
- Hogg, M. (1993). Group cohesiveness: a critical review and some new directions. European Review of Social Psychology, 4, 85-111.
- Hogg, M. & Abrams, D. (1988). Social Identifications: A Social Psychology of Intergroup Relations and Group Processes. New York: Routledge, Chapman e Hall.
- Hogg, M., Cooper-Shaw, L. e Holzworth, D. W. (1993). Group prototypicality and depersonalized attraction in small interactive groups. Personality and Social Psychology Bulletin, 19, 4, 452-465.

- Lorenzi-Cioldi, F. (1988). Individus Dominants et Groupes Dominés. Presses Universitaires de Grenoble.
- Lorenzi-Cioldi, F. (1993). They all look alike, but so do we... sometimes: Perceptions of in-group and out-group homogeneity as a function of sex and context. British Journal of Social Psychology, 32, 111-124.
- Lorenzi-Cioldi, F. & Doise, W. (1990). Levels of analysis and social identity, in Abrams, D. & Hogg, M. (Eds.), Social Identity Theory: Constructive and Critical Advances. New York: Harvester Wheatsheaf.
- Lorenzi-Cioldi, F., Eagly, A., & Stewart, T. (1995). Homogeneity of gender groups in memory. Journal of Experimental Social Psychology, 31, 193-217.
- Miller, D. & Prentice, D. (1996). The construction of social norms and standards, in Higgins, E. & Kruglanski (Eds.). Social Psychology, Handbook of Basic Principles. New York: The Guilford Press.
- Oakes, P., Haslam, S., & Turner, J. (1994). Stereotyping and Social Reality. Oxford: Blackwell.
- Rosch, E. (1978). Principles of categorization. In Rosch, E. and Lloyd, B. (Eds.). Cognition and Categorization. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Sherif, M. (1966). In Common Predicament: Social Psychology of Intergroup Conflict and Cooperation. Boston, MA: Houghton-Mifflin.
- Snyder, C., Lassegard, M. & Ford, C. (1986). Distancing after group success and failure: basking in reflected glory and cutting off reflected failure. Journal of Personality and Social Psychology, 51, 2, 382-388
- Tajfel, H. (Ed.). (1978). Differentiation between Social Groups: Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations. London: Academic Press.

- Tajfel, H. & Turner, J. (1986). The social identity theory of intergroup behavior, in Worchel, S. & Austin, W. (Eds.). Psychology of Intergroup Relations. Chicago: Nelson-Hall Publishers.
- Turner, J. C. (1975). Social comparison and social identity: some prospects for intergroup behavior. European Journal of Social Psychology, 5, 5-34.
- Turner, J. (1978). Social Comparison, Similarity and Intergroup Favouritism, in Tajfel, H. (Ed.). Differentiation between Social Groups: Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations. London: Academic Press.
- Turner, J. & Brown, R. (1978). Social states, cognitive alternatives and intergroup relations, in H. Tajfel (Ed.). Differentiation between Social Groups: Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations. London: Academic Press.
- Turner, J., Hogg, M., Oakes, P., Reicher, S., & Wetherell, M. (1987). Rediscovering the Social Group: A Self-Categorization Theory. London: Blackwell.
- Wills, T. (1991). Similarity and Self-Esteem in Downward Comparison, in Suls, J. & Wills, T. (Eds.). Social Comparison: Contemporary Theory and Research. Broadway: Lawrence Erlbaum Associates, Inc. Publishers.
- Wood, J. & Taylor, K. (1991). Serving self-relevant goals through social comparison, in Suls, J. & Wills, T. (Eds.). Social Comparison: Contemporary Theory and Research. Broadway: Lawrence Erlbaum Associates, Inc. Publishers.

