

Comportamento intergrupal – revisão de literatura

JOANA MIRANDA (*)

Neste artigo procedemos a uma revisão de literatura de uma área da Psicologia Social denominada de comportamento intergrupal ou, ainda, de relações intergrupais. A revisão inclui estudos que apenas analisam variáveis socio-psicológicas e outros que incluem, em articulação com as primeiras, variáveis estruturais, relativas à situação intergrupal em que os indivíduos se inscrevem. A teorização de Tajfel é, sem dúvida, um bom exemplo de simultânea preocupação com os processos cognitivos, individuais e com as manifestações desses mesmos processos na estrutura social, na modificação das mentalidades, no surgimento dos conflitos, na preservação das ideologias, na reprodução das estruturas sociais dominantes (e isto apesar da teorização se basear, fundamentalmente, em estudos experimentais). De facto, os processos socio-psicológicos influenciam a estrutura das relações objectivas entre os grupos e esta estrutura, por seu lado, influencia os processos socio-psicológicos.

O primeiro nome que referimos nesta revisão é o de Tajfel. Ele será, também, o mais frequente ao longo de toda a revisão. Tal não é, provavelmente, fortuito. De facto, Tajfel é o pai (ou, se

preferirmos, um dos pais) de uma Psicologia Social de feição marcadamente europeia, que começa a tomar fôlego a partir da criação da Associação Europeia de Psicologia Social Experimental (a qual existe, ainda que não oficialmente, desde 1963). Para esta Psicologia Social europeia contribuem, em larga escala, as associações de Psicologia Social americanas que já se encontram, aquando do nascimento da europeia, numa fase avançada de desenvolvimento. As duas Psicologias, desenvolvidas dos dois lados do Atlântico, não rivalizam entre si. Têm, sim, preocupações diferentes, resultantes das também diferentes realidades sociais em que se inscrevem.

A utilização, amiúde, do termo *intergrupal* requer, desde já, uma clarificação do que entendemos por intergrupal:

Whenever individuals belonging to one group interact, collectively or individually, with another group or its members in terms of their group identification, we have an instance of intergroup behaviour (Sherif, 1966, citado por Tajfel, 1982c: 1-2).

O conceito de intergrupal está, evidentemente, intrinsecamente ligado ao de grupo.

Para Tajfel, um grupo pode ser definido com base em critérios externos ou internos.

Critérios externos são aqueles que não derivam da auto-identificação dos membros do gru-

(*) Universidade Aberta, Palácio Ceia, Rua da Escola Politécnica, 147, 1250 Lisboa.

po e que são tecidos por indivíduos ou grupos de indivíduos exteriores ao grupo.

O consenso exterior acerca de um determinado grupo origina, frequentemente, critérios de pertença nesse mesmo grupo. Como exemplo, podemos referir que, apesar da crescente dificuldade em estabelecer um conjunto de critérios objectivos passíveis de distinguir judeus de não-judeus, o consenso dos não-judeus relativamente à existência de um grupo distinto designado de «judeus», gera um correspondente consenso a nível do grupo designado (Herman, 1970, citado por Tajfel, 1978b: 31).

Critérios internos são aqueles que derivam da auto-identificação dos membros do grupo. Ao citar a definição de nação de Emerson de 1960, Tajfel (citado por Eiser, 1980: 302) revela a importância que atribui a este tipo de critérios:

The simplest statement that can be made about a nation is that it is a body of people who feel that they are a nation; and it may be that when all the fine-spun analysis is concluded this will be the ultimate statement as well.

Para além de definido com base em critérios externos ou internos, o grupo apresenta para Tajfel três componentes: *cognitivo* – consciência da pertença ao grupo, *avaliativo* – a noção de pertença ao grupo pode apresentar uma conotação positiva ou negativa e *emotivo* – os aspectos cognitivos e avaliativos de pertença ao grupo podem ser acompanhados de emoções (por exemplo, amor, ódio, gostar ou não gostar).

Uma vez definidos dois conceitos que consideramos fundamentais, passamos à apresentação de diversas linhas de investigação do comportamento intergrupal.

1. PROCESSOS INDIVIDUAIS NO COMPORTAMENTO INTERGRUPAL

A concepção de base desta linha é expressa por Rothbart *et al.* (1978, citado por Tajfel, 1982c: 4) da seguinte forma:

[...] I how people amalgamate their impressions of discrete individuals to form a perception of the group as a whole, and our theoretical emphasis will be on the

cognitive mechanisms that enable us to distill relatively simple impressions from a complex stimulus array.

A abordagem visa, portanto, analisar os processos cognitivos que determinam as percepções que os indivíduos têm dos *ingroups* (grupos a que os indivíduos consideram pertencer) e dos *outgroups* (os grupos dos outros). Inclui estudos dispersos, cujas temáticas e/ou conclusões procuramos sumarizar.

1.1. Correlação ilusória

Em 1967, Chapman (citada por Hamilton, 1976: 88-89) introduz a expressão «correlação ilusória» para se referir à associação incorrecta entre duas variáveis ou classes de acontecimentos. Chapman apresenta aos sujeitos duas listas de palavras. A lista A inclui as palavras *lion*, *bacon*, *blossoms* e *boat*. A lista B inclui *tigers*, *eggs* e *notebook*.

Uma série de pares de palavras é apresentada aos sujeitos. Cada par inclui uma palavra da lista A e uma palavra da lista B. Todos os pares possíveis são apresentados um mesmo número de vezes. É pedido aos sujeitos que estimem, relativamente a cada palavra da lista A, a percentagem de vezes que ocorre associada a cada uma das palavras da lista B.

Verifica-se que os sujeitos sobreestimam, sistematicamente, a ocorrência de certos pares de palavras. São eles *lion-tigers*, *bacon-eggs* (associação com base na semelhança de significados) e *blossoms-notebook* (que são as duas palavras mais compridas de cada uma das listas).

Apesar do âmbito dos estudos de Chapman ser o diagnóstico clínico, eles têm aplicação a nível da percepção social. Assim, em 1976, Hamilton e Gifford (op. cit.: 89) chamam a atenção para a sobrevalorização do significado de acontecimentos sociais que ocorrem ou co-ocorrem em baixa frequência no meio social.

Os autores lêem a sujeitos uma série de comportamentos que atribuem a membros de dois grupos. Mais informação é fornecida relativamente a um dos grupos do que relativamente a outro. Verifica-se que, em geral, os sujeitos sobreestimam a frequência com que o grupo menos referido desempenha o comportamento mais in-

comum (seja esse comportamento favorável ou desfavorável).

A informação consistente com a expectativa é, provavelmente, mais saliente e, portanto, mais disponível (Tversky & Kahneman, 1973, citados por Hamilton, 1979: 72).

Mais tarde, McArthur e Friedman (1980, citados por Brewer & Kramer, 1985: 224) verificam sobreestimação da associação do *outgroup* a comportamentos indesejáveis e do *ingroup* a comportamentos desejáveis.

Numa linha de investigação próxima dos estudos de correlação ilusória de Hamilton, Rothbart (1978, citado por Tajfel, 1984: 153) salienta a importância que as informações armazenadas na memória sobre o comportamento de indivíduos de dados grupos pode desempenhar no comportamento face a esses mesmos grupos. Acontecimentos incomuns são mais facilmente recuperados da memória do que acontecimentos comuns e servem de base à avaliação de toda a categoria. Todas estas observações permitem-nos concluir que os comportamentos negativos de membros de grupos minoritários tendem a ser sobrevalorizados na memória.

1.2. Estudos de solo

Num dos designs experimentais mais citados, um indivíduo com características distintivas em termos de sexo, de cor, ... (*solo*), é integrado num grupo pequeno e de características homogéneas. De forma a testar a hipótese de que os sujeitos retêm mais informação sobre o *solo* do que sobre os outros indivíduos do grupo, Taylor e Fiske (citadas por Hamilton, 1976: 87) conduzem um estudo em que os sujeitos ouvem a gravação de uma discussão entre seis elementos de um grupo. Durante a gravação, os sujeitos vêem *slides* do indivíduo que está, pretendemente, a falar.

Utilizando a mesma gravação e variando os indivíduos apresentados nos *slides*, é possível comparar as percepções de um negro quando ele é o único membro negro do grupo ou quando é um de três negros do grupo (isto é, quando não tem o estatuto de *solo*).

Verifica-se, consistentemente, que as avaliações que se fazem do *solo* são polarizadas, isto é, as avaliações que se fazem do *solo* são mais positivas ou mais negativas do que as que se fazem

desse indivíduo quando ele é integrado num grupo com características semelhantes às suas. Para além disso, o solo é percepcionado como mais activo e mais influente ao longo da discussão e os sujeitos recordam-se mais das observações que faz.

Conclui-se que os sujeitos dedicam, geralmente, maior atenção e tecem inferências mais significativas, sobre os indivíduos que se revelam, sob algum aspecto, mais distintivos.

Atendendo a que os membros da generalidade dos grupos minoritários são identificados por características distintivas e que constituem, frequentemente, solos em situações sociais, são evidentes as consequências destes estudos a nível da percepção dos membros de grupos minoritários, por parte dos membros de grupos maioriais.

1.3. Percepção incorrecta do *outgroup*

Os estudos a este nível chegam a diversas conclusões que sintetizamos:

- Os sujeitos consideram que percepcionam o *outgroup* de forma correcta. Este fenómeno é designado por Campbell (1967: 824) de *phenomenal absolutism*. Não estão conscientes de que as suas percepções são subjectivas e influenciadas por variáveis de diversa ordem. Consideram que as diferenças individuais de que se apercebem nos membros do *outgroup* constituem todas as diferenças passíveis de identificação (Quattrocine, 1986: 27).
- Os sujeitos sobreavaliam a homogeneidade do *outgroup*. A percepção da homogeneidade aumenta com os primeiros contactos (nos quais os indivíduos estão preocupados em perceber o que os membros do *outgroup* têm em comum, em conhecê-los) e diminui, depois, em resultado de um progressivo maior conhecimento. Apesar desse progressivo maior conhecimento do *outgroup*, o *outgroup* continua a ser percepcionado como mais homogéneo do que o *ingroup* (Park & Rothbart, 1982, citados por Brewer & Kramer, 1985: 223). Determinados autores falam de uma verdadeira *despersonalização* ou *desumanização* do *outgroup*. Nesta linha, Hamilton e Bishop (1976, citados por Taj-

fel, 1982c: 21) referem que nas fases iniciais de um projecto de habitação conjunta, os residentes brancos sabem os nomes de outras famílias brancas, referindo-se, no entanto, às famílias negras em termos da sua categoria racial.

Os sujeitos pressupõem maior variabilidade das características de personalidade, do comportamento (Park & Rothbart, 1982, citados por Brewer & Kramer, 1985: 223) e das crenças e atitudes no ingroup do que no outgroup (Hensley & Duval, 1976, citados por Tajfel, 1982c: 21).

É curioso notar que os sujeitos têm maior capacidade de discriminar e de reconhecer com precisão faces de membros da própria raça do que de membros de outras raças. Investigações recentes indicam que esta diferença de desempenho aumenta com a idade (Chance *et al.*, 1982, citados por Brewer & Kramer, 1985: 223). Alguns autores consideram que esta diferença se deve à possibilidade de que as representações cognitivas das categorias *ingroup* sejam mais complexas e diferenciadas do que as das categorias *outgroup*.

- Os sujeitos sobreestimam a homogeneidade no seio do *ingroup* e do *outgroup* e menos-prezam a sobreposição das características (o que há em comum) dos dois grupos (Campbell, 1967: 824). Assim, se em resultado da aplicação de testes numa comunidade, se encontra um QI médio de 95 para os negros, de 103 para os judeus e de 100 para a população em geral, os estereótipos correspondentes poderão ser do tipo: «Todos os negros são estúpidos, todos os judeus são inteligentes.»

- Os sujeitos têm uma percepção incorrecta da causalidade. Tendem a interpretar as diferenças grupais com base em causas raciais mais do que situacionais. Assim, por exemplo, se um branco encontra um negro mal educado tende, mais provavelmente, a atribuir o seu comportamento (negativo) a causas raciais (os estímulos raciais são mais salientes: sotaque, cor da pele, fisionomia, nome, ...) do que a causas situacionais (os estímulos do meio são mais dispersos).

- Os sujeitos consideram que são as características do *outgroup* que causam a hostilida-

de que sentem relativamente a esse mesmo *outgroup* (Ichheiser, 1949, citado por Campbell, 1967: 825) e não compreendem que a sua hostilidade para com o *outgroup* possa ter uma multiplicidade de causas. De resto, um grupo pode ser odiado por outro, por toda e qualquer razão: por ser trabalhador ou preguiçoso, extrovertido ou introvertido, afectivo ou frio, generoso ou económico (Merton, 1949: *ibidem*).

2. PERTENÇA GRUPAL E COMPORTAMENTO INTERGRUPAL

Nesta abordagem, o ponto de partida é a pertença ao grupo, da qual decorrem diversos processos psicológicos.

2.1. A extensão do etnocentrismo

Sumner (1906, citado por Tajfel, 1982c: 7) é o primeiro a utilizar o termo «etnocentrismo» em conjunção com os termos *ingroup* e *outgroup*. Considera o etnocentrismo universal.

Com base na sua extensa revisão de literatura, LeVine e Campbell (1972: *ibidem*) concluem que o etnocentrismo se refere quer à polarização da hostilidade *ingroup/outgroup*, quer à centralização de todos os valores.

A universalidade do etnocentrismo teorizado por Sumner pode ser questionada. Podemos interrogarmo-nos sobre as condições que conduzem ao seu aumento, à sua diminuição ou mesmo ao seu desaparecimento.

Para clarificar o conceito de etnocentrismo, é conduzido um estudo de âmbito multicultural - trinta grupos étnicos da África Oriental, Ocidental, do Canadá e de algumas ilhas do Pacífico. O estudo representa uma vasta análise das atitudes etnocêntricas e combina métodos etnográficos, da Psicologia Social e da Antropologia de campo. Denomina-se C.C.S.E. (Cross-Cultural Study of Ethnocentrism).

Em todos os grupos estudados encontra-se ligação ao *ingroup*, mas tal ligação não é relacionada de forma linear com as atitudes para com os *outgroups*. As diferenças que os *ingroups* enfatizam relativamente aos *outgroups* são dependentes do contexto; diferentes identidades são

mobilizadas para diferentes propósitos (Brewer, 1981, citado por Tajfel, 1982c: 8).

Uma flexibilidade e diversidade similares nas ligações ao *ingroup* e nas atitudes para com o *outgroup* é encontrada em dois outros estudos de campo. Klineberg e Zavalloni (1969, citados por Tajfel, 1982c: 8-9) analisam amostras de estudantes de diversos países que estão, aquando do estudo, envolvidos em processos complexos de construção da nação e em que as fronteiras são mais determinadas pelo passado colonial recente do que propriamente por antigas afiliações tribais. Utilizando amostragens e métodos muito diferentes dos do C.C.S.E., os autores encontram relações entre a variedade de identidades grupais assumida pelos sujeitos e os diferentes propósitos – tribais ou nacionais que essas mesmas identidades servem.

Jaspars e Warnaen (1982: ibidem) aplicam diversos tipos de questionários a jovens de vários grupos que compõem a sociedade indonésia. O principal objectivo do estudo é eliciar descrições e avaliações dos *ingroups* e dos *outgroups* em Jakarta, cidade na qual coexistem diversos grupos étnicos. Neste contexto, o favoritismo para com o *ingroup* e a discriminação do *outgroup* são mais acentuados do que nas províncias, em que o contacto entre grupos de diferentes origens é menor. Apesar de os grupos não avaliarem, necessariamente, os *outgroups* mais negativamente do que o *ingroup* a perspectivação que têm deles mesmos é mais positiva que a que os outros grupos têm deles. Tal como no C.C.S.E., não existe uma relação linear entre o favoritismo para com o *ingroup* e as atitudes para com o *outgroup*. Os autores relacionam estes resultados com os processos de comparação e identidade social que mais tarde abordaremos.

2.2. O desenvolvimento do etnocentrismo

Os primeiros estudos sobre atitudes étnicas em crianças centram-se na análise da sua capacidade cognitiva, nomeadamente, da sua capacidade em compreender conceitos complexos como os de nação, país, ... e de estabelecer relações lógicas entre as entidades designadas por esses mesmos conceitos.

Segundo Piaget e Weil (1951, citados por Milner, 1984: 90-91), o desenvolvimento da noção de nacionalidade é anterior ao desenvolvi-

mento das atitudes face às diferentes nações, envolvendo ambos um processo cognitivo e afectivo.

Estudos como os de Piaget e Weil, 1951; Jahoda, 1962 (citados por Tajfel, 1983: 214) demonstram que, por volta dos 6-7 anos, o conceito de nação é ainda rudimentar e muito confuso para a maioria das crianças. No espaço de poucos anos, verifica-se um grande salto intelectual no que diz respeito ao conceito de nacionalidade.

Investigações posteriores demonstram que as crianças começam a preferir o seu país a outros, muito antes de serem capazes de formar, compreender e utilizar apropriadamente os conceitos relevantes de países ou nações (ibidem). Assim sendo, o desenvolvimento atitudinal seria possível a partir de um nível de desenvolvimento cognitivo significativamente mais baixo do que o pressuposto pelos estudos anteriores.

Existe *décalage* entre o desenvolvimento dos conceitos e das avaliações, quer em relação a países e nações, quer em relação a grupos raciais, étnicos, religiosos e sociais (Proshansky, 1966: ibidem).

A nível metodológico, ainda hoje, os estudos sobre atitudes étnicas em crianças, recorrem fundamentalmente aos mesmos métodos introduzidos por Clark e Clark (1947, citados por Milner, 1984: 93), métodos que Teplin (1974: ibidem) designa de «projectively-based methods». Nestes métodos, as crianças escolhem, de entre um conjunto de figuras (bonecos ou imagens) que lhes são apresentadas, aquelas com que se identificam/que preferem, ... de acordo com o tipo de pedido que lhes é feito.

2.3. Conflito e competição intergrupal

Os estudos sobre o etnocentrismo a que nos referimos têm o seu ponto de partida na pertença grupal do indivíduo. O mesmo sucede nos estudos sobre o conflito intergrupal baseado na escassez de recursos pelos quais os indivíduos competem. Existe, no entanto, uma outra base de competição na qual, tal como Turner (1975, citado por Tajfel, 1982c: 12) refere, a escassez dos recursos só tem sentido no contexto de competição. É, por exemplo, o caso dos grupos que competem entre si para ganhar um concurso, mais estatuto, mais prestígio, Turner denomina estes casos de *competição social*, a qual é «rea-

lística» quando está institucionalizada, isto é, quando é explicitamente definida como representando uma competição. Um exemplo de institucionalização do conflito são os estudos de Sherif *et al.* (1966, citado por Tajfel, 1982c: 12).

No entanto, a distinção entre conflito objectivo e competição social envolve sobreposições e ambiguidades.

No seio da linha conflito e competição intergrupal, é possível considerar três linhas: comportamento interpessoal e intergrupal, conflito interpessoal e coesão grupal e poder e estatuto no comportamento intergrupal. Analisemos cada uma em particular.

Comportamento interpessoal e intergrupal

A tradicional divergência de abordagens do conflito e da competição é nítida no contraste entre, por um lado, o trabalho de Sherif e, por outro, as extrapolações dos jogos competitivos interindividuais para o conflito intergrupal.

Sherif parte da estrutura das relações intergrupais em conflito e perspectiva o comportamento dos membros dos grupos em competição enquanto variáveis dependentes. Os seus métodos são mais tarde adoptados por Diab (1970, citados por Tajfel, 1982c: 13) que consegue replicar a maioria dos seus resultados em contexto libanês.

A referida divergência das abordagens pode ser sumarizada na distinção entre dois extremos de um contínuo teorizado por Tajfel: extremo puramente interpessoal e extremo puramente intergrupal.

O primeiro, consistiria no encontro entre dois ou mais indivíduos, cuja interacção seria apenas determinada pelas relações pessoais entre eles estabelecidas e pelas suas características individuais. Atendendo a que, na vida real, as interacções sociais são, pelo menos em certo grau, determinadas pelas pertenças a dadas categorias, este extremo é praticamente utópico. Um exemplo que se aproximaria deste extremo seriam as relações maritais ou entre velhos amigos.

O segundo extremo, consistiria no encontro entre dois ou mais indivíduos, cuja interacção seria apenas determinada pela sua pertença a grupos ou categorias sociais. Como exemplo deste extremo, podemos referir o comportamento dos soldados de lados opostos, durante uma batalha.

Para além deste contínuo Tajfel teoriza outros três:

- Da variabilidade individual no seio de um grupo a nível das atitudes e comportamentos para com o *outgroup* à uniformização máxima de atitudes e comportamentos. Quando próximos do extremo do comportamento intergrupal, os indivíduos de um dado grupo tendem a adoptar atitudes e comportamentos similares em relação ao *outgroup*, não tecendo distinções entre os diferentes membros do *outgroup*.
- De percepções dos membros do *outgroup* enquanto indivíduos diferentes, a percepções desses membros enquanto membros indiferenciados de uma categoria social.
- De uma estrutura de crenças acerca da natureza do sistema social em que os indivíduos vivem, baseada na concepção de movimentos individuais fáceis e flexíveis de um grupo para outro («mobilidade social»)¹, a uma estrutura de crenças baseada na ideia de que tais movimentos são impossíveis ou muito difíceis («mudança social»)². Este contínuo funciona como determinante dos três primeiros.

Enquanto que a teorização anterior a Tajfel se preocupa, essencialmente, com o primeiro extremo deste contínuo: «mobilidade social», a teorização de Tajfel centra-se no seu segundo extremo: «mudança social».

Ainda segundo Tajfel, quatro tipos de situações sociais podem determinar a estrutura de crenças «mudança social» e, consequentemente, a uniformidade do comportamento intergrupal:

- Estratificação social rígida, na qual os indi-

¹ Por «mobilidade social» entende-se os movimentos de indivíduos e famílias de uma posição social para outra.

² Por «mudança social» entende-se os esforços conduzidos por grandes números de indivíduos, que se definem a si mesmos e que são definidos por outros como grupo, para resolver, de forma colectiva, um problema que consideram ter em comum e que perspectivam como derivando das suas relações com outros grupos.

víduos têm dificuldade em passar de um grupo para outro, por exemplo, sistema de castas baseado em qualquer tipo de critério, deixando os indivíduos de perceber a estratificação social como legítima ou estável.

- Criação de movimentos sociais com o objectivo de mudança, em condições em que a mobilidade individual é perspectivada como impossível e em que os grupos não têm, necessariamente, fronteiras rígidas entre si. Exemplo desta variante são os diversos movimentos nacionalistas da actualidade.

- Padrões individuais de funcionamento psicológico que requerem a estruturação do meio ambiente em termos de grupos sociais nitidamente distintos e impenetráveis, a percepção do grupo a que se pertence (ou julga pertencer) como claramente diferente de outros *outgroups*.

- Conflito directo de interesses objectivos entre grupos, não necessariamente relacionado com uma estratificação social rígida ou com a crença na existência de diferenças entre os grupos. Os indivíduos perspectivam o seu destino como necessariamente ligado ao dos outros.

As variedades de mistura do comportamento interpessoal e intergrupal são bem exemplificadas na revisão de literatura que Stephenson (1981, citado por Tajfel, 1982c: 14) faz da negociação intergrupal. Apesar de os negociadores estabelecerem relações pessoais, as quais têm efeitos nos resultados do processo de negociação, existem diversos aspectos da negociação intergrupal que não podem ser negligenciados. O aspecto mais curioso é o facto de os conflitos entre os grupos a que os sujeitos pertencem, pouco terem a ver com os aspectos interpessoais da negociação, mesmo que esses aspectos afectem o decorrer da negociação. Este aspecto torna-se ainda mais nítido quando, como num estudo de Stephenson e Brotherton (1975: ibidem), o número de negociadores de cada um dos lados aumenta. Também se verifica que uma clara diferenciação intergrupal pode mesmo intensificar os laços interpessoais entre os negociadores (Bastone *et al.*, 1977: ibidem) ou, pelo menos, facilitar o desenvolvimento desses laços (Louche, 1982: ibidem). Tal não significa que o conflito intergrupal possa ser eliminado ou mesmo redu-

zido. Em muitas situações, tal como assinalado por Louche (ibidem) a negociação não é uma alternativa ao conflito intergrupal, mas antes uma forma pela qual o conflito é expresso.

Um aspecto curioso dos efeitos da estrutura das relações intergrupais no comportamento interpessoal é ilustrado em alguns estudos de Sherif (Sherif & Sherif, 1953; Sherif *et al.*, 1961: ibidem). Rapazes que se tinham tornado amigos antes da competição intergrupal «oficial» são colocados em grupos separados. O seu comportamento posterior é determinado pelo conflito intergrupal e não pelas suas anteriores ligações interpessoais.

Há, também, evidências de que os efeitos da pertença grupal podem superar as relações interpessoais. Turner (1981: op. cit.: 15) expressa essa ideia ao considerar que os grupos sociais podem ser mais competitivos e percepcionar os seus interesses de forma mais competitiva do que os indivíduos em situações idênticas. Também há dados de que a agressão ou retaliação envolvendo grupos pode ser, em algumas condições, mais forte do que a envolvendo indivíduos (Jaffe & Yinon, 1979: ibidem).

Apesar de todas as evidências, é necessária mais clarificação conceptual investigação, de forma a poder especificar o peso relativo dos determinantes interpessoal e intergrupal do comportamento social.

Conflito intergrupal e coesão grupal

A questão central é a de saber se o conflito promove uma maior coesão social no seio dos grupos nele envolvidos. No limite, a questão é a de saber se o conflito pode criar um grupo coeso a partir de uma estrutura «frouxa»?

Existe uma longa tradição de respostas positivas a esta questão. Reflectindo as perspectivas do seu tempo, Sumner (1906, citado por Tajfel, 1982c: 15) escreve:

The relationship of comradeship and peace in the we-group and that of hostility and war towards other-groups are correlative to each other. The exigencies of war with outsiders are what makes peace inside.

As abordagens de Freud, expressas em vários períodos da sua obra, bem como as dos primeiros teóricos da frustração-agressão, não são diferentes desta perspectiva.

Há, no entanto, um senão: o que acontece se os membros do grupo não são todos afectados pelo conflito? Ou se o grupo não é capaz de lidar com a ameaça e de proporcionar suporte emocional aos seus membros?

Para responder a estas questões, alguns estudos têm analisado os efeitos da crescente competição intergrupal na avaliação positiva do *ingroup*, a perda de coesão do grupo no caso de fracasso grupal,

Numa série de estudos Rabbie *et al.* (1971; 1974, citados por Tajfel, 1982c: 16) verificam que a competição intergrupal não elicitava maior coesão no *ingroup* ou afiliação ao *ingroup* do que a cooperação. Enraizado na tradição de Lewin que valoriza a interdependência de destino nos fenómenos intergrupais, o estudo enfatiza a interdependência entre os indivíduos e os seus grupos e atribui a importância anteriormente conferida ao conflito intergrupal, a variáveis como o destino comum, a antecipação e a natureza da interacção no seio do *ingroup* Não nega a relação entre o conflito e a coesão grupal, mas considera que essa relação é produto de processos mais básicos.

Poder e estatuto no comportamento intergrupal

A distinção interpessoal/intergrupal é, também, relevante para questões de estatuto poder. Apfelbaum (1979, citado por Tajfel, 1982c: 17) reflecte sobre uma tão larga ausência de diferenças de poder entre grupos no estudo do comportamento intergrupal. A observação parece justificada se se considerar que muitos dos estudos se desenvolvem no domínio do interpessoal.

No entanto, a observação do autor não tem em conta a abundante tradição de investigações sobre o favoritismo de membros de grupos desfavorecidos para com o *outgroup*.

De facto, quatro linhas de investigação se preocupam cada vez mais com a questão do poder: investigações sobre o funcionamento de minorias, sobre os efeitos experimentalmente induzidos das relações de poder intergrupal, sobre os efeitos do estatuto nas atitudes intergrupais e sobre o papel desempenhado pela ilegitimidade percebida e/ou pela instabilidade das diferenças sociais no comportamento social.

Um início prometedor na investigação das minorias é estimulado pelo trabalho de Moscovici

(1976, citado por Tajfel, 1982c: 17) sobre a influência das minorias.

O trabalho de Ng (1978: ibidem) sobre a psicologia social do poder, baseia-se em diversas concepções teóricas, nomeadamente, na teoria de Mulder *et al.* (1971; 1973: op. cit.: 18) sobre as tendências de redução das distâncias de poder (indivíduos com menos poder procuram uma igualização relativamente aos que têm mais poder), nos efeitos da pertença grupal na competição pelo poder e nas condições de troca social (por exemplo Thibaut & Kelley, 1959: ibidem) em que a saída de uma relação é mais ou menos provável do que tentar alterar a situação «from the inside».

Categorização social e comportamento intergrupal

Este ponto da teorização inclui três sub-ponotos: categorização social e valores, categorização social e discriminação intergrupal e identidade social e comparação social.

Categorização social e valores

Uma tradição antiga da investigação cognitiva sobre os estereótipos tem raízes em Allport (1954, citado por Tajfel, 1982c: 20) que enfatiza que a selecção, acentuação e interpretação da informação obtida do meio social verificada na estereotipia, pode ser compreendida como uma instância específica do funcionamento do processo de categorização.

A categorização mais não é do que a divisão do meio (físico ou social) em categorias/agrupamentos de estímulos, operando-se com base em critérios diversos.

Um estudo inicial de Campbell (1956, citado por Tajfel, 1982c: 20) hipotetiza o aumento das semelhanças entre os itens de uma mesma categoria e das diferenças entre itens de diferentes categorias. A transposição desta hipótese para o estudo dos estereótipos é baseada na hipótese de Tajfel das funções da «acentuação social»: se uma série de estímulos do meio está categorizada com base em dados critérios, essa categorização tem efeitos previsíveis no julgamento dos estímulos. Se essa categorização se correlacionar com uma dimensão contínua, existe tendência perceptiva para maximizar as diferenças, nessa dimensão, entre os itens que pertencem a catego-

rias distintas e para minimizar as diferenças existentes no seio de uma mesma categoria.

Esta hipótese é testada num estudo clássico desenvolvido por Tajfel e Wilkes (1963, citados por Leyens, 1985: 25). Neste estudo, são apresentadas (uma a uma, e por diversas vezes) linhas verticais a indivíduos. Todas as linhas são de tamanho diferente e os indivíduos devem calcular o seu comprimento da forma o mais exacta possível. Existem três condições experimentais. Numa das condições, as quatro linhas maiores são sistematicamente rotuladas de A e as quatro menores de B. Numa outra condição, as linhas não têm qualquer rótulo. Ainda numa outra condição, o rótulo não tem qualquer relação com o comprimento real das linhas.

Verifica-se que os sujeitos da primeira condição referida, consideram a diferença de tamanho entre as linhas rotuladas de A e de B como mais significativa do que os sujeitos das outras duas condições. A hipótese de Tajfel é confirmada no que se refere à sobrevalorização de diferenças de estímulos pertencentes a diferentes classes (apesar dos sujeitos da primeira condição tenderem a considerar equivalentes as linhas de uma mesma categoria, este resultado não se revela significativo, não sendo, portanto, confirmada a hipótese de acentuação das semelhanças entre itens de uma mesma categoria³).

Se extrapolarmos esta conclusão para o plano social e considerarmos que a classificação é feita em termos de critérios étnicos, raciais, ... e que a dimensão contínua se refere a atributos pessoais (que são, com o tempo, subjectivamente associados a um dado grupo), as conclusões são idênticas. No entanto, enquanto que no domínio físico, a categorização é neutra, no social pode ou não sê-lo, consoante as categorias apresentem ou não determinadas conotações de valor para os indivíduos. Atendamos, portanto, ao que se verifica a este nível no domínio social.

Acentuação das semelhanças intra-categóriais

Tajfel *et al.* (1964, citados por Doise, Des-

³ O facto de não se ter verificado acentuação de semelhanças entre itens de uma mesma categoria, pode resultar das características do estudo e não ser generalizável.

champs, & Meyer, 1978: 160-161) desenvolvem um estudo com o objectivo de determinar como funciona o processo de categorização, no caso de descrições de indivíduos de duas nacionalidades diferentes. Neste estudo, sujeitos canadianos questionam, durante alguns minutos, dois indivíduos indianos e dois canadianos, e ouvem as suas opiniões sobre filmes e livros. É-lhes pedido que descrevam, por intermédio de um diferencial semântico ou de uma lista de adjetivos, os membros das duas nacionalidades.

Verifica-se que membros de uma mesma nacionalidade são perspectivados como mais semelhantes do que membros de nacionalidades diferentes a nível das características incluídas no estereótipo do grupo (mas não a nível de outras características não incluídas nesse estereótipo).

É curioso notar que os membros de uma dada categoria partilham a sensação de um destino comum a todos os membros dessa mesma categoria (Larsen, 1980, citado por Brewer & Kramer, 1984: 223) e que, paralelamente, a submissão de diferentes indivíduos a um destino comum (por exemplo, partilharem o prémio total de uma lotaria) gera um sentimento de pertença categorial (Locksley *et al.*, 1980; Brewer & Kramer, 1985, citados por Brewer & Kramer, 1985: 223).

Acentuação das diferenças inter-categóriais

Secord, Bevar e Katz (1956, citados por Tajfel, 1982a: 88) verificam que os sujeitos muito preconceituosos tendem a percepcionar a cor negra como mais negra do que é na realidade. Estes sujeitos, para quem a categorização branco/negro é, obviamente, relevante, tendem a intensificar a escuridão dos negros e, consequentemente, as diferenças entre brancos e negros.

Categorização social e discriminação inter-grupal

A questão da categorização social está, em Tajfel, intrinsecamente associada à da discriminação social.

A discriminação, tratamento desfavorável relativamente a indivíduos pertencentes a dados grupos é para Tajfel um comportamento universal. Todos os indivíduos tendem a discriminar os grupos a que não pertencem. O reverso da medailla da discriminação e o também universal favoritismo (todos os indivíduos tendem a favorecer os grupos a que pertencem). De facto, a melhoria

da posição de um grupo e a maior afiliação ao grupo que daí resulta são, muitas vezes, conseguidas à custa da utilização da capacidade do grupo para colocar outro grupo em desvantagem. Oakes e Turner (1980, citados por Tajfel, 1982c: 25) verificam que o aumento da auto-estima está relacionado com a oportunidade de envolvimento em discriminação intergrupal. Surge, então, a questão de saber se o simples acto de categorização, isto é, a simples consciência da existência de grupos diferentes, a consciência de que uns pertencem a um grupo e outros a outro, é suficiente para que ocorram comportamentos de discriminação e de favoritismo.

A história dos estudos experimentais do comportamento intergrupal, demonstra que a competição não representa uma condição necessária para criar discriminação entre *ingroup* e *outgroup*.

Os estudos iniciais sobre esta temática são conduzidos por Sherif (1951; Sherif & Sherif, 1953, citados por Eiser, 1980: 287). Os sujeitos são rapazes que frequentam campos de férias americanos e que desconhecem serem alvo de um estudo. Após a sua chegada ao campo, os rapazes relacionam-se entre si naturalmente, estabelecendo-se amizades, preferências, Aproximadamente uma semana mais tarde, os organizadores do campo dividem os rapazes em dois grupos (tendo o cuidado de separar os amigos), grupos esses que a partir desse momento, realizam todas as actividades separadamente. Em consequência, cada grupo desenvolve a sua própria hierarquia e «cultura». Após este período, os dois grupos são colocados em competição em actividades desportivas, competição essa que produz uma mais intensa hostilidade entre eles.

Num estudo posterior, Sherif (1966: ibidem) introduz uma outra fase, na qual os dois grupos desempenham uma tarefa cooperativa (por exemplo, combinar como puxar um camião com comida que está partido). A introdução deste objectivo comum («superordinate goal») alivia a tensão intergrupal anteriormente criada.

Após os estudos de Sherif, diversos estudos procuram identificar as condições mínimas em que pode ocorrer discriminação intergrupal.

Em 1964, Ferguson e Kelley (citados por Tajfel, 1982a: 271) colocam pares de grupos que se vêem mutuamente, a desempenhar tarefas. Apesar de não existir qualquer competição explícita,

os sujeitos sobreavaliam os produtos do seu grupo e subavaliam os do outro grupo, de forma consistente. Conclui-se, assim, que mesmo na ausência de competição explícita, os sujeitos tendem a avaliar mais favoravelmente o desempenho do *ingroup* do que o do *outgroup*.

É com o propósito de clarificar estas questões que Tajfel realiza os clássicos «estudos de grupo mínimo», referência obrigatória no domínio dos estudos de comportamento intergrupal, e que passamos a sumarizar:

Estudos de grupo mínimo

A designação «estudos de grupo mínimo» decorre do facto de consistirem numa situação intergrupal experimental na qual são retiradas todas as variáveis que, habitualmente, conduzem à discriminação e ao favoritismo intergrupal. De entre essas variáveis, incluem-se: interacção face a face, conflito de interesses, hostilidade prévia entre os grupos ou qualquer relação entre as respostas dos sujeitos e os seus interesses pessoais.

Design dos estudos

Os estudos de grupo mínimo podem, em termos gerais, ser caracterizados da seguinte forma:

Os sujeitos são aleatoriamente distribuídos por dois grupos. Em alguns estudos, estão conscientes da aleatoriedade da sua distribuição; noutras, pensam que a distribuição tem por base um determinado critério como, por exemplo, preferência pelos quadros de Klee ou de Kandinsky.

Após esta fase, os sujeitos são isolados em pequenos cubículos. Não existe qualquer interacção face a face entre os sujeitos de um mesmo grupo e de grupos diferentes. Os sujeitos não sabem quais os seus colegas de turma que pertencem ao seu grupo e quais os que pertencem ao outro. Os indivíduos pelos quais distribuem os pontos são apenas identificados por um número de código e pela sua pertença a um dos dois grupos.

Cada um dos sujeitos recebe um livrinho que contem «matrizes de pagamento». Os números das matrizes representam pontos e esses pontos têm correspondência monetária.

A remuneração que os sujeitos recebem pelo facto de participarem no estudo é perfeitamente independente das respostas que dão. Assim, os sujeitos não têm qualquer interesse pessoal em

favorecer o grupo a que pertencem. Os sujeitos são (incorrectamente) informados que as suas decisões determinam a remuneração que os outros sujeitos receberão no final do estudo e que, também a sua remuneração, está dependente das decisões dos outros.

As matrizes estão construídas de forma que a estratégia de procurar uma diferença máxima entre os lucros do *ingroup* e os do *outgroup*, esteja em competição com uma estratégia baseada em princípios mais «racionais» e mais utilitários, como, por exemplo, obter máximo benefício para ambos os grupos.

Das estratégias possíveis, aquela que mais influencia os resultados é a «Diferença máxima em favor do *ingroup*», seguida pela estratégia «Lucro máximo para os membros do *ingroup*» (Tajfel, 1978: 80).

A estratégia «Máximo lucro comum» não se revela significativa e a estratégia «Justiça» modera os excessos de favoritismo para com o *ingroup* (Tajfel: ibidem).

A estratégia «Diferença máxima em favor do *ingroup*» revela-se mais significativa do que a combinação das estratégias «Lucro máximo para os membros do *ingroup*» e «Máximo lucro comum» (Tajfel: ibidem).

No entanto, quando o sujeito distribui os pontos entre dois elementos do *ingroup*, recorre à estratégia «Máximo lucro comum». O mesmo não se verifica, como já referido, quando distribui pontos entre dois elementos do *outgroup*.⁴

Assim, neste tipo de situação, verifica-se de fonna consistente que a categorização (operacionalmente definida como a divisão explícita dos sujeitos em grupos pelo experimentador) é suficiente *de per si* para induzir formas de favoritismo para com o *ingroup* e de discriminação para com o *outgroup* (Tajfel *et al.*, 1971, citados por Turner, 1978: 101). Estes resultados são encontrados numa diversidade de outros estudos.

Com o objectivo de avaliar a intensidade da

identificação com o *ingroup*, Turner (1973, citado por Billig, 1976: 345) introduz uma variável nova neste tipo de *design*: a possibilidade de os sujeitos atribuirem pontos (com correspondência monetária) a si mesmos.

Verifica-se que os sujeitos, ao distribuirem pontos entre si mesmos e outros elementos (pertencentes, consoante as condições, ao *ingroup* ou ao *outgroup*), atribuem sistematicamente (isto é, quer o outro elemento pertença ao *ingroup* ou ao *outgroup*) mais pontos a si mesmos. A categorização eu/outro parece substituir a categorização *ingroup/outgroup*. Verifica-se, no entanto, que se os sujeitos são confrontados com uma situação deste tipo após terem sido confrontados com a situação «clássica» de distribuição de pontos, são capazes de atribuir mais pontos a um elemento do *ingroup* (mas não a um elemento do *outgroup*) do que a si mesmos. A identificação com o *ingroup* pode, assim, em determinadas circunstâncias, ser suficientemente intensa para substituir uma orientação mais individualista.

Críticas

Autores como Orne (1962, citado por Tajfel, 1978: 35) consideram que o favoritismo para com o *ingroup* pode ser explicado pelo facto de, no contexto experimental em causa, os sujeitos se sentirem «compelidos» a favorecer o seu grupo. Os sujeitos percepcionariam a situação como uma competição de equipa, na qual cada um deveria, a qualquer custo, procurar que a sua equipa ganhasse. Tajfel considera a explicação de Orne pouco plausível. Para Tajfel, ela não identifica as razões pelas quais o experimentador induziria nos sujeitos esse tipo de comportamento em detrimento de outros, nomeadamente, cooperação entre os grupos com vista a extorquir o máximo de dinheiro do experimentador, divisão de prejuízos entre os dois grupos, respostas aleatórias, Segundo Tajfel (op. cit.: 79) a sua generalidade é tal, que poderia ser utilizada para justificar quaisquer outros resultados. São, de facto, diversos os estudos que questionam a argumentação de Orne:

- No estudo de Fergunson e Kelley (1964, citados por Tajfel, op. cit.: 38) os sujeitos são divididos em dois grupos. É-lhes explicitamente dito que o objectivo de cada grupo não é superar o outro, mas procurar fazer

⁴ Uma vez que os dois tipos de escolhas são feitas em matrizes independentes, dar mais pontos aos membros do *outgroup* não significaria dar menos pontos aos do *ingroup*. Este tipo de comportamento representa, portanto, uma discriminação gratuita.

o seu melhor. Os resultados de cada grupo são, posteriormente, classificados por alguns dos seus elementos que não estiveram envolvidos no trabalho. Verifica-se que esses elementos sobreestimam, de forma consistente, a qualidade dos produtos do *ingroup* relativamente à dos do *outgroup*.

- Uma análise detalhada dos relatos dos sujeitos realizados no final das sessões, experimentais, denota que não partilham qualquer concepção comum quanto à forma como se devem comportar no decurso da experiência, isto é, quanto à forma como é esperado que se comportem (Billig, 1972, Turner, 1975, citados por Tajfel & Turner, 1986: 14).
- St. Claire e Turner (1982: ibidem) pedem a sujeitos que predigam o comportamento de outros em experiências de grupo mínimo. Os sujeitos não predizem o comportamento de favoritismo para com o *ingroup* e de discriminação para com o *outgroup* verificado e esperam, de facto, maior utilização da estratégia Justiça do que o realmente verificado.

Apesar da argumentação de Tajfel parecer, assim, revelar-se plausível, dever-se-á ter presente que:

- O favoritismo para com o *ingroup* é particularmente importante quando *ingroup* e *outgroup* devem ser avaliados numa mesma dimensão e quando o critério de avaliação é dado pelo experimentador (Mummendey & Schreiber, 1983, citados por Brewer & Kramer, 1985: 225).
- Dispondo de diversas escalas de avaliação, os sujeitos apenas demonstram favoritismo para com o *ingroup* em algumas dimensões (Mummendey & Schreiber, 1983, citados por Brewer & Kramer, 1985: 225).
- Apesar de tecer observações do tipo «[...] a maior vantagem adaptativa da espécie humana é a sua capacidade para modificar o comportamento em função da forma como os indivíduos percepionam e compreendem a situação» (Tajfel, 1982a: 147), Tajfel perspectiva o comportamento intergrupal de uma forma claramente pessimista, pressupondo uma certa inevitabilidade do conflito intergrupal. Os seus estudos recorrem, exclusivamente, a sujeitos ocidentais. Seria

importante testar tais resultados com sujeitos de outras culturas, nas quais a cooperação e a não competição constituam valores supremos (por oposição à competição valorizada pela sociedade ocidental).

- De facto, outros autores que recorrem a sujeitos não ocidentais encontram resultados mais optimistas. Entre eles, podemos citar Wetherell (citado por Tajfel, 1982b: 484). As crianças de Samoa e da Polinésia estudadas pela autora discriminam menos o *outgroup* em situações experimentais de grupo mínimo do que crianças ocidentais. De facto, todas as crianças estudadas manifestam uma tendência nítida para serem justas para com o *outgroup*.
- Os estudos situam-se no domínio experimental. A sua aplicabilidade a situações reais deve ser avaliada.
 - Tajfel faz depender de forma excessiva a identidade do indivíduo da sua pertença ao grupo. Goffman (1972, citado por Eiser, 1980: 310), na sua discussão sobre «role distance», considera que para o sentimento de identidade do indivíduo é importante que ele sinta que é capaz de ser mais do que o papel que desempenha. É bom ser um bom membro de um grupo, mas isso não é suficiente. O indivíduo compara-se com os outros, não só para ser igual, mas também, para perceber como pode ser diferente.

Em nota final, sublinhamos que a questão central dos estudos de grupo mínimo, não é a de saber se a categorização social causa ou não discriminação social, mas a de identificar as condições em que tal discriminação ocorrerá e criar condições (categorizações sociais) que reduzam a sua intensidade, ou a façam, inclusivamente, desaparecer.

Identidade social e comparação social

Tajfel (1982c: 24) define identidade social da seguinte forma:

[...] that *part of the individuals' self-concept which derives from their knowledge of their membership of a social group (or groups) together with the value and emotional significance of that membership*.

Esta definição é limitada e apenas visa salien-

tar que, por mais complexa que seja a visão que um indivíduo tem de si mesmo (auto-conceito), tal visão é influenciada pela sua pertença a determinados grupos ou categorias sociais. Não pretende incluir a complexidade das noções de «self» e de «self-identity».

A definição é, de facto, deliberadamente limitada. Tajfei pretende, com base nela, formular hipóteses específicas relativas ao comportamento intergrupal, hipóteses segundo as quais, identidades positivas e negativas⁵ têm diferentes implicações no comportamento intergrupal (a identidade social constituiria uma variável de background do comportamento intergrupal, um mecanismo causal em situações de mudança social).

O indivíduo pertence simultaneamente a diversas categorias sociais: nação, grupo étnico, religião, profissão, organização religiosa, família, partido político, Em resultado da sua pertença a uma dada categoria, adquire uma dada identidade social que lhe permite definir a sua posição na sociedade.

Em cada momento, a pertença a determinadas categorias revela-se mais significativa do que a pertença a outras, existindo uma verdadeira hierarquia de identidades. Determinadas pertenças podem revelar-se muito significativas em determinados contextos e pouco relevantes noutras. Assim, por exemplo, ser adepto do Sporting pode constituir uma pertença relevante num jogo do campeonato nacional em que o Sporting defronta outro clube, mas é, em princípio, pouco relevante quando a selecção nacional defronta a selecção de outro país.

Comparação social

«O que é preciso, [...] para reinar a ordem social, é que a grande massa dos homens

esteja satisfeita com o que tem. Mas para que eles estejam satisfeitos não é preciso que tenham mais ou menos, mas sim que estejam convencidos que não têm direito a mais» (Durkheim, 1959, citado por Tajfel, 1983: 301).

O conceito de comparação social estabelece a ligação entre os já referidos conceitos de categorização social e de identidade social.

O pressuposto de base é o de que, em sociedades como a nossa, os indivíduos procuram alcançar um conceito ou imagem satisfatória de si mesmos e, muito particularmente, dos grupos a que pertencem. Este pressuposto é inicialmente expresso na teoria da comparação social de Festinger (1954). Segundo esta teoria, a comparação social resulta da necessidade de o indivíduo (a teoria é formulada a nível individual e não a nível grupal como a de Tajfel) dispôr de dados concretos relativamente às suas opiniões e aptidões.

Para Tajfel, os indivíduos têm tendência a comparar-se com outros de capacidade idêntica ou inferior à sua:

[...] individuals will tend to engage in intergroup comparison which are seen as likely to make a positive contribution to their social identity [...], and will avoid intergroup comparisons which are seen as likely to make a negative contribution (Tajfel, citado por Eiser, 1980: 306).

No entanto, Tajfel acrescenta que para que a comparação social tenha uma contribuição positiva, é necessário que o outro grupo seja perspectivado como potencialmente similar ou comparável ao próprio. Uma vez que na sociedade existem grupos muito diferentes em termos de estatuto e entre os quais a comparação seria, portanto, muito difícil, Tajfel acrescenta ainda (Eiser: ibidem):

Social comparisons between groups which may be highly dissimilar are based on the perceived legitimacy of the perceived relations between them. [...] The important issue... is that the perceived illegitimacy of an existing relationship in status, power, domination or any other differential implies the development of some dimensions of comparability (i.e., under-

⁵ A identidade social pode ser positiva ou negativa, consoante a pertença a um dado grupo contribua ou não, de forma satisfatória, para o auto-conceito do indivíduo.

A identidade positiva significa coisas diferentes para diferentes culturas. Em culturas individualistas como a nossa, a identidade resulta do que o indivíduo possui (bens materiais, experiências, ...). Noutro tipo de culturas, a identidade requer ser «um bom membro do grupo» (p. ex., Japão) ou expressar-se de uma forma única (p. ex., Sul do Saara).

lying similarity) where none existed before.... Paradoxically, this means that the perceived illegitimacy of the relationship between groups which are highly dissimilar leads to the acknowledgement or discovery of new similarities, actual or potential ... [...].

A comparação do grupo a que se pertence com outros grupos sociais relevantes, tem por consequência uma perspectivação positiva ou negativa desse mesmo grupo. Em resultado da referida comparação, o grupo pode ser perspectivado como «inferior» ou como «superior»⁶ relativamente a outros. Com o tempo e em função de diversas circunstâncias, a perspectivação é passível de alteração, podendo o grupo superior passar a inferior e o inferior a superior.

Actualmente, existe um consenso mais ou menos universal entre os homens, qualquer que seja a sua tradição cultural, de que os bens materiais e os valores sociais da sociedade ocidental, são altamente desejáveis. Esta sociedade é, assim, perspectivada como superior por muitos dos povos do mundo (Roosens, 1989: 11).

3. COMPORTAMENTO INTERGRUPAL E REDUÇÃO DA DISCRIMINAÇÃO

De entre diferentes ramos de investigação recente que podem ser identificados neste domínio, referimos três:

Cooperação intergrupal e objectivos comuns

A cooperação intergrupal gera, evidentemente, menos discriminação do que a competição intergrupal.

Sherif (1966, citado por Tajfel, 1982c: 28) coloca dois grupos que estiveram envolvidos numa situação de competição, numa situação de co-

⁶ Sempre que utilizamos as expressões grupo «superior»/grupo «inferior», referimo-nos à perspectivação consensual desse mesmo grupo como superior ou como inferior com base em critérios considerados relevantes, e não a uma real superioridade ou inferioridade dos grupos. Tendo este aspecto presente, passamos a utilizar os termos superior e inferior sem aspas.

operação em que ambos perseguem um objectivo comum e em que esse objectivo não pode ser atingido por um grupo de forma isolada.

As conclusões iniciais do autor são muito optimistas: redução de hostilidade, percepção mais favorável do *outgroup* e possibilidade de se estabelecerem relações de camaradagem entre os membros dos dois grupos.

Tajfel (*ibidem*) coloca, no entanto, algumas limitações às conclusões de Sherif. Argumenta que, a partir do momento em que os dois grupos estão a cooperar tendo em vista a concretização de um dado objectivo, deixa de fazer sentido estabelecer uma distinção entre os dois grupos. Não existindo razões para considerar que os dois grupos não se sintam um só grupo, a sua cooperação não é representativa de outras situações em que os grupos, apesar de pontualmente unidos em função de um dado objectivo, continuam a constituir entidades independentes.

A diminuição da discriminação do *outgroup* por parte do *ingroup* só diminui numa situação de cooperação, se os papéis atribuídos aos dois grupos nessa mesma situação não são comparáveis. De facto, se esses papéis são similares, pode-se, inclusivamente, verificar um aumento da discriminação intergrupal (Deschamps & Brown, 1983, citados por Brewer & Krainer, 1985: 226).

Contacto intergrupal

[...] despite a substancial amount of research ... our theoretical understanding of what contact involves as a potential agent of change and what are the underlying processes is still very limited (Amir, 1976, citado por Tajfel, 1982c: 28).

O contacto intergrupal pode diminuir a discriminação intergrupal, particularmente em situações de tensão interétnica ou internacional (ver Amir, 1976; Riordin, 1978, citados por Tajfel, 1982c: 28-29).

Comparando as investigações mais recentes neste domínio com as investigações iniciais dos anos cinquenta, Amir (*ibidem*) salienta duas grandes alterações: maior atenção às atitudes e comportamentos dos grupos minoritários (contrariando a inicial maior atenção dada aos grupos maioritários) e resultados mais pessimistas. No período inicial, os investigadores «sought and

expected a reduction of prejudice» (ibidem) e tendem a seleccionar situações sociais em que esperam que esses resultados ocorram. Actualmente, mais investigações são realizadas sobre situações da vida real, verificando-se que «a much larger percentage of studies report either no-difference findings, qualified results, or unfavorable changes» (ibidem).

Stephan e Rosenfield (1978, citados por Brewer & Kramer, 1985: 233) verificam que o aumento do contacto interétnico, quando combinado com baixo autoritarismo parental, se relaciona positivamente com a mudança de atitudes raciais nas crianças. No entanto, outros autores, encontram menos efeitos do contacto *de per si* nas atitudes gerais (por exemplo, Amir *et al.*, 1980; Bamea & Amir, 1981: ibidem).

Resultados de experiências laboratoriais de contacto, sugerem que a mudança de atitudes não se generaliza do *setting* de contacto para o *outgroup* no seu todo (Wilder & Thompson, 1980: ibidem), particularmente se o contacto envolve um *outgroup* perspectivado como atípico (Wilder, 1984: ibidem).

Pertença multigrupal e «individualização» do *outgroup*

Estudos de campo na área da Antropologia revelam a possibilidade de controlar o conflito e a hostilidade intergrupal, mediante o cruzamento de pertenças dos indivíduos a diferentes grupos (categorização «criss-cross»). Assim, um dado indivíduo que pertence a um grupo, pode ser artificialmente incluído num outro que lhe é tradicionalmente hostil, passando, assim, a pertencer simultaneamente aos dois (LeVine & Campbell, 1972, citados por Tajfel, 1982c: 29).

Comnúns e Lockwood (1978, op. cit.: 29-30) induzem experimentalmente a pertença a categorias em dois grupos tradicionalmente opostos – católicos e protestantes na Irlanda do Norte. Verificam alguma diminuição na discriminação intergrupal tradicional, apesar de tudo, estatisticamente não significativa. Os autores observam que a categorização religiosa real na Irlanda do Norte é muito mais poderosa do que a categorização experimentalmente induzida. Resultados mais significativos poderiam ser encontrados se as categorizações experimentais se pudessem sobrepor às reais e competir com estas. Categori-

zações deste tipo procuram quebrar a homogeneidade percebida no *outgroup*.

Tendo por base este princípio, Wilder (1978, citado por Tajfel, 1982c: 30) informa os seus sujeitos, inicialmente categorizados com base num critério mínimo, de que há dissidência no seio do *outgroup* em relação a diversas temáticas (não relacionadas com o critério inicial de categorização). Os sujeitos discriminam menos o *outgroup* do que quando este é perspectivado como homogéneo.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Billig, M. (1976). *Social psychology and intergroup relations*. London: Academic Press.
- Brewer, M. B., & Kramer, R. M. (1985). The psychology of intergroup attitudes and behavior. *Annual Review of Psychology*, 36, 219-243.
- Campbell, D. T. (1967). Stereotypes and the perception of group differences. *American Psychologist*, 22, 817-829.
- Doise, W., Deschamps, J.-C., & Meyer, G. (1978). The accentuation of intra-category similarities. In H. Tajfel (Ed.), *Differentiation between social groups. Studies in the social psychology of intergroup relations* (pp. 159-168). London: Academic Press.
- Eiser, J. R. (1980). *Group processes*. In *Cognitive social psychology. A guidebook to theory and research* (pp. 262-312). United Kingdom: McGraw-Hill.
- Hamilton, D. L. (1976). Cognitive biases in the perception of social groups. In J. S. Caroll, & J. W. Payne (Eds.), *Cognition and social behavior* (pp. 81-93). New York: Erlbaum.
- Leyens, J.-Ph. (1985). *Teorias da personalidade na dinâmica social*. Lisboa: Editorial Verbo.
- Milner, D. (1984). The development of ethnic attitudes. In H. Tajfel (Ed.), *The social dimension. European developments in social psychology* (pp. 89-110). Cambridge: Cambridge University Press.
- Quattrone, G. A. (1986). On the perception of a group's variability. In S. Worchsel, & W. G. William (Eds.), *Psychology of intergroup relations* (pp. 25-48). Chicago: Nelson-Hall Publishers.
- Roosens, E. E. (1989). *Creating ethnicity: The process of ethnogenesis*. London: Sage.
- Tajfel, H. (1978). Interindividual behaviour and intergroup behaviour. In H. Tajfel (Ed.), *Differentiation between social groups. Studies in the social psychology of intergroups relations* (pp. 27-60). London: Academic Press.
- Tajfel, H. (1982a). *Grupos humanos e categorias sociais - I*. Lisboa: Livros Horizonte.

- Tajfel, H. (1982b). Instrumentality, identity and social comparisons. In H. Tajfel (Ed.), *Social identity and intergroup relations* (pp. 483-507). Cambridge: Cambridge University Press.
- Tajfel, H. (1982c). Social psychology of intergroup relations. *Annual Review of Psychology*, 33, 1-39.
- Tajfel, H. (1983). *Grupos humanos e categorias sociais - II*. Lisboa: Livros Horizonte.
- Tajfel, H. (1984). Social stereotypes and social groups. In J. C. Turner, & H. Giles (Eds.), *Intergroup behaviour* (pp. 144-167). Oxford: Basil Blackwell Publisher.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1986). The social identity theory of intergroup behaviour. In S. Worchel, & G. A. William (Eds.), *Psychology of intergroup relations* (pp. 7-24). Chicago: Nelson-Hall Publishers.
- Tumer, J. C. (1978). Social categorization and social discrimination in the minimal group paradigm. In H. Tajfel (Ed.), *Differentiation between social groups. Studies in the Social psychology of intergroups relations* (pp. 101-140). London: Academic Press.

RESUMO

Neste artigo é tecida uma revisão de literatura de uma área fundamental da Psicologia Social, habitualmente designada de comportamento intergrupal ou, ainda, de relações intergrupais.

Atendendo à extensão da área, a revisão apenas inclui as seguintes linhas de investigação:

- Processos individuais no comportamento intergrupal.
- Pertença grupal e comportamento intergrupal.
- Comportamento intergrupal e redução da discriminação.

O facto da análise se basear largamente nos conceitos e na teorização de Henri Tajfel, traduz o nosso reconhecimento pelo contributo do autor para a área. Não deixamos, no entanto, de assumir uma postura crítica relativamente a alguns pontos da sua teorização e de reconhecer que para que esta revisão ficasse mais completa seria necessário abordar outras linhas de investigação que, entretanto, vieram a ser desenvolvidas, nomeadamente, as investigações conduzidas pela escola de Genebra.

Palavras-chave: Comportamento intergrupal, grupo, identidade social, categorização social.

ABSTRACT

In this article a literature review of an important area of Social Psychology, related to behaviour among groups, is presented.

Given the scope of this area, the present review only includes the following research topics:

- Individual processes in intergroup behaviour.
- Belonging to a group and intergroup behaviour.
- Intergroup behaviour and reduction of discrimination.

The fact that the is based on this analysis are the concepts and theory of Henri Tajfel, it reflects my acknowledgment of the importance of this author in this field. However, I cannot but take a critical stand on some points of his theory, and to admit that a more complete review would involve the exploration of other lines of research, which in the meantime have been carried out by the Geneve School.

Key words: Intergroup behaviour, group, social identity, social categorization.