



**UFES**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO**  
**CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS E NATURAIS**  
**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM PSICOLOGIA**

**THIAGO RAFAEL SANTIN**

**INFLUÊNCIA SOCIAL MINORITÁRIA:**  
**entre conformismo e conversão**

Vitória

2023

THIAGO RAFAEL SANTIN

**INFLUÊNCIA SOCIAL MINORITÁRIA:  
entre conformismo e conversão**

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Psicologia, da Universidade Federal do Espírito Santo, como requisito parcial para obtenção do grau de doutor em psicologia, sob orientação do Prof. Dr. Rafael Moura Coelho Pecly Wolter.

Orientador: Prof. Dr. Rafael Moura Coelho Pecly Wolter

Vitória

2023

**INFLUÊNCIA SOCIAL MINORITÁRIA:**

**entre conformismo e conversão**

APROVADA EM: 15 / 02 / 2023.

COMISSÃO EXAMINADORA:

---

Prof. Dr. Rafael Moura Coelho Pecly Wolter – Presidente – UFES

---

Prof. Dr. Denis Giovani Monteiro Naiff – Examinador – UFRRJ

---

Prof. Dr. João Fernando Rech Wachelke – Examinador – UFU

---

Prof. Dr. Marcus Eugênio Oliveira Lima – Examinador – UFS

---

Profa. Dra. Pollyana Lucena Moreira – Examinadora – UFES

---

Profa. Dra. Sabrine Mantuan dos Santos Coutinho – Suplente – UFES

---

Prof. Dr. Antônio Marcos Tosoli Gomes – Suplente – UERJ

Vitória

2023

## Ficha Catalográfica

Ficha catalográfica disponibilizada pelo Sistema Integrado de Bibliotecas - SIBI/UFES e elaborada pelo autor

---

S235i Santin, Thiago Rafael, 1989-  
Influência social minoritária : entre conformismo e conversão / Thiago Rafael Santin. - 2023.  
212 f. : il.

Orientador: Rafael Moura Coelho Pecly Wolter.  
Tese (Doutorado em Psicologia) - Universidade Federal do Espírito Santo, Centro de Ciências Humanas e Naturais.

1. Psicologia. 2. Psicologia social. 3. Influência social. 4. Conformismo. 5. Conversão. 6. Minorias. I. Wolter, Rafael Moura Coelho Pecly. II. Universidade Federal do Espírito Santo. Centro de Ciências Humanas e Naturais. III. Título.

CDU: 159.9

---

## **Dedicatória**

Esta tese é dedicada a todas as pessoas, grupos e comunidades que já buscaram, buscam hoje ou buscarão no futuro viver em um mundo mais justo, pacífico e amoroso, de modo especial às minorias que o constroem e vivem e que, para ele, nos convidam esperançosamente.

## **Agradecimentos**

Agradeço a Deus pelo milagre da vida e todas as suas possibilidades que se renovam a cada dia, por todas as pessoas, demais seres, atividades e situações, que encontrei e contribuíram para meu desenvolvimento como pessoa, como professor e como pesquisador.

Agradeço a meu pai, Otávio Santin, que segue me acompanhando sempre no meu coração; à minha mãe, Carmen Bergamaschi Santin, que, além da vida que me deu, me oferece o amor infinito de mãe (e todo o suporte que consegue, apesar da distância física); às minhas irmãs, Rosane e Katiane, e ao meu irmão, Rogério, por acreditarem num caçula e “eterno estudante”. À minha madrinha, Delma Bergamaschi Melati, que sempre me deu seu amor, sua oração e, ainda impossibilitada de compartilhar a conclusão desse ciclo, foi crucial para que ele ocorresse. A toda minha família espalhada pelo interior do Rio Grande do Sul e outras paragens, que sabem a seu modo amar e ser raiz forte, em especial meu avô, Iduílio.

Agradeço ao meu padrinho, Santiago Carrión, que me auxiliou na mudança de Porto Alegre a Vitória, e me acompanhou em diversos outros momentos. Às pessoas de longa data do Rio Grande do Sul, em especial ao Pedro Krieger e à Suellen Santos, por me salvarem nos apertos desses anos. À família AMJ, à Irmandade do Sítio da Amizade, aos Mullets, aos Dragões, ao Clube Tormenta, às amizades dos blocos e das unis, a saudade do convívio é grande, mas carrego o amor de todos no peito. Às novas amizades no Espírito Santo, em especial à comunidade do Espaço Prana, à Regina e ao Gerson, com vocês reaprendo a conviver e a amar esta linda Terra.

Meu agradecimento à Capes pela bolsa de doutorado; ao Programa de Pós-Graduação em Psicologia da UFES, pelo acolhimento e suporte, e, de modo especial, aos servidores Antônio Herculano e Arin Bernardes, que me auxiliaram no ingresso e tornaram a adaptação às formalidades mais fácil com os cafés e conversas.

Agradeço aos colegas e docentes que incentivaram e contribuíram cada qual a seu modo

em meu percurso. Aos professores Leonardo Ruivo e Luiz Paulo Cichoski, amigos desde o mestrado e grandes apoiadores do doutorado. Às professoras Daniela Tocchetto e Silvia Koller, que me acompanharam na transição entre a filosofia e a psicologia. Ao psicólogo, professor e colega Felipe Vilanova, também amigo, parceiro de trabalho e de trocas intelectuais e musicais. Ao cientista social e colega acadêmico, Washington Galvão, pela amizade e pelo acolhimento na UFES e em Vitória. À psicóloga e doutora Flaviane Oliveira, pela amizade, parceria de trabalho e disposição de ensinar e apoiar sempre. À psicóloga e professora Lara Trabach, pela amizade, coleguismo e apoio ao longo desse trajeto. À professora Pollyana Moreira, pela parceria de trabalho e de partilhar a vivência de forasteira nestas paragens capixabas. Ao enfermeiro, professor, parceiro da vida espiritual e amigo, Marcos Tosoli, pelas partilhas ao longo da jornada.

Fazer pesquisa empírica em psicologia no Brasil é uma empreitada coletiva, assim agradeço às bolsistas de iniciação científica, que participaram dos experimentos, Ana Clara Reis e Heloísa Pinto, em ambos, Amanda Bridi, no primeiro, e Julia Kloss, Aliny Drago e Ana Paula Fundão, no segundo. Agradeço às colegas do Núcleo de Pesquisas de Práticas e Pensamento Social (PRAPS), da UFES, Alina Corolariano, Karen Maciel e Jéssica Borges, pelo apoio na pesquisa e parceria nas atividades do grupo. A todos os professores e colegas da Redepso, que oferecem oportunidade de partilha e fortalecimento mútuo da vida de pesquisa. Agradeço à professora Ana Raquel Rosa Torres e ao Professor Marcos Eugênio Oliveira Lima, que participaram da banca de qualificação desta tese, indicando caminhos possíveis de construí-la. Agradeço à psicóloga, mestra em literatura e licenciada em letras Fernanda Lisbôa pela parceria que segue trazendo qualidade pela acurada e solícita revisão deste texto. Agradeço também a todos os professores e professoras que apoiaram as pesquisas conduzidas, de modo especial aos que colaboraram com sua divulgação e incentivaram seu desenvolvimento.

Ao colega de doutorado, colega de apartamento, parceiro da vida espiritual e amigo,

Álvaro Peixoto, pelo compartilhamento dessa jornada acadêmica do início ao fim, com todos os seus desafios, dores, superações e alegrias, e por todas as demais partilhas da vida, que a tornaram mais complexa e pensada, mas não menos surpreendente.

Ao orientador, professor doutor Rafael Wolter, exemplo de professor, pesquisador, intelectual e gestor acadêmico, minha profunda gratidão pelo acolhimento, confiança, orientação e parceria construída pacientemente com um novato na área ao longo destes quatro anos. Escrever uma tese é concretizar um produto que marca o fim do doutorado, mas a formação propiciada como doutor foi muito além dela, nos estágios, eventos, apresentações, reuniões, publicações, atividades em equipes e muitas outras. Posso dizer que minha maior aprendizagem tem sido a de usar nossas maiores ferramentas de pesquisa, o pensar e o refletir. Por fortuna (ou destino), a parceria de trabalho é acompanhada por uma amizade com essa pessoa pensante e sensível, que tem um olhar muito humano e justo sobre a vida, pelo que sou ainda mais grato.

Por fim, agradeço a todas as pessoas que encontrei e contribuíram para meu desenvolvimento pessoal e profissional ao longo desta jornada, cada qual à sua maneira, e a todas as pessoas que também trilharam o caminho da pesquisa nas suas vidas, tornando possível esta tese, tanto no aspecto prático-institucional quanto teórico-acadêmico.

“As coisas que duram deveriam nos interessar mais do  
que aquelas que pouco duram.  
Pois o normal é não durar.”

Serge Moscovici

Na entrevista “Moscovici, Natureza e Sociedade”,  
com Tânia Maciel e Maria Inácia D'Ávila, em Paris,  
França, 2008.

Disponível em: <https://vimeo.com/98462572>

## **Apresentação**

Esta tese segue na esteira da jornada de pesquisas filosóficas sobre o conhecimento, em sua natureza e compartilhamento social, que pude desenvolver durante o mestrado em filosofia, na área de epistemologia analítica com tema de epistemologia social. Algumas de suas perguntas norteadoras foram: o que é, afinal, o conhecimento? Quais suas características distintivas? Como seres humanos podem obtê-lo? Quais características do conhecimento são puramente individuais e quais são sociais? Pode o indivíduo escolher e controlar aquilo em que acredita e o que conhece?

As respostas em filosofia em geral não são respostas sobre o que efetivamente o mundo *é* (ao menos fenomenicamente), mas sobre o que ele *pode* ou *deve ser*. Assim, muitas das linhas teóricas permanecem à revelia da realidade, pois não buscam explicá-la em seu funcionamento e realidade fenomenológica. Outras, por sua vez, dialogam com as demais ciências e saberes, pois buscam ora conciliar os conhecimentos produzidos, ora fazer intercâmbios. Tentar responder as perguntas da dissertação me fez entrar em contato com a rica realidade das pesquisas empíricas em psicologia. Por caminhos diferentes, elas também buscavam investigar o fenômeno do conhecimento, não de modo teórico-conceitual especulativo, mas com observação do mundo, buscando aumentar a compreensão sobre o que ele *é* e como ele funciona. Satisfeito com o mergulho na filosofia, decidi buscar novas paragens para pensar sobre o conhecimento no mundo social.

A tese é, portanto, fruto de um percurso acadêmico de busca pela compreensão sobre a mudança de pensamento na sociedade. Ao iniciar o doutorado minhas perguntas iniciais foram: por que algumas ideias permanecem na sociedade, ganhando espaço e sendo disseminadas publicamente, e outras somem, sendo abandonadas, escondidas ou até mesmo proibidas? Logo depois, entendi que essa pergunta é muito grande e muito ampla (mesmo para uma tese) e busquei nos pesquisadores antes de mim respostas que pudessem me ajudar a formular melhor

essa pergunta. Mais que isso, aprendi que em pesquisa psicossocial é preciso tanto fazer elaborações teórico-conceituais, quanto observar o mundo e propor-se a dialogar com ele, demonstrando a capacidade explicativa e a aderência dessas elaborações à realidade, notadamente social. De um ponto de vista pragmático, esta tese é também fruto da imersão em novas culturas, social e acadêmica, que ampliaram meus horizontes e me permitiram prosseguir na senda da busca da compreensão sobre o conhecimento que seres humanos criam e compartilham.

Esta tese propõe-se a pensar a mudança de pensamento de grupos sociais, identificando e analisando suas características, a fim de contribuir com a discussão acadêmica que visa compreender como a sociedade funciona na manutenção e mudança do conhecimento vigente. Ela foi escrita visando facilitar o entendimento dos fenômenos estudados, bem como da literatura produzida por aqueles que antes de mim se debruçaram (às vezes longamente) sobre eles, na mesma empresa de compreender o pensamento social e sua mudança.

## Resumo

Esta tese é sobre o processo de influência social causado por minoria ideológica endogrupal por meio do estilo de comportamento de confronto. Na base teórica, o desenvolvimento do campo de influência social foi investigado, visando resgatar as origens da influência minoritária e analisar os estudos pioneiros de influência minoritária. Foram avaliados os desenvolvimentos recentes no campo, bem como sua pouca difusão no contexto brasileiro. A partir da integração com a teoria da identidade social e a abordagem estrutural da teoria das representações sociais, foi proposto um modelo teórico-conceitual para avaliar a dinâmica de confronto numa relação de influência endogrupal, nos modos informacional e normativo. Foram relatados dois experimentos ( $N = 105$  e  $N = 120$ ) realizados de modo virtual, sendo suas variáveis principais: status da ideia objeto de influência (periférica x central), tipo de confronto proposto pela minoria ideológica (informacional x normativo), e, no segundo, também o tipo de defesa da maioria (auto-defesa ou hetero-defesa), além de medidas repetidas de apresentação da tentativa de influência (público x privado) e, no primeiro experimento, de tempo da mensuração do efeito (imediate x postergado). Os experimentos tiveram como resultados principais: (i) o confronto da minoria ideológica produz influência por conformidade na forma de aquiescência; (ii) a influência por conformidade ocorre de maneira imediata, mas não dura no tempo; (iii) a influência por conformidade é suprimida se a maioria responde ao confronto na interação; e resultado secundário: a fonte da influência que utiliza o confronto é mal avaliada e altamente rejeitada. A adaptação de experimentos ao mundo virtual foi discutida e detalhou-se a operacionalização do primeiro experimento. A discussão geral comparou os dois experimentos e sintetizou os resultados da tese, ponderando seus avanços e limitações em relação ao campo da influência minoritária. Concluiu-se retornando ao conceito de minorias ativas, de origem passada e de projeção futura na literatura, ponderando os efeitos do confronto como estratégia para as minorias ideológicas que buscam exercer influência para conversão.

**Palavras-chave:** influência minoritária, influência social, conversão, conformismo, minorias ativas, experimento social, experimento virtual.

## Abstract

This dissertation is about the process of social influence caused by an ideological in-group minority through the behavior style of confrontation. The theoretical basis evaluated the development of the field of social influence, aiming to rescue the origins of minority influence and to analyze the pioneering studies of minority influence. Recent developments of the field were evaluated, as well as its narrow diffusion in the Brazilian context. Conjoined with social identity theory and the structural approach of social representations theory, a theoretical-conceptual model was proposed to evaluate the dynamics of confrontation in the field. Two experiments ( $N = 105$  and  $N = 120$ ) conducted virtually were reported, with the following main variables: status of the idea object of influence (peripheral vs. central), type of confrontation proposed by the ideological minority (informational vs. normative), and, in the second experiment, type of defense by the majority (self-defense or hetero-defense), as well as repeated measures of presentation of the attempt to influence (public vs. private) and, in the first experiment, the time of measuring the effect (immediate vs. delayed). The experiments had the following main results: (i) confrontation by an ideological minority produces influence by conformity in the form of compliance; (ii) influence by conformity occurs immediately but does not last over time; (iii) influence by conformity is suppressed if the majority responds to the confrontation in the interaction; and as secondary result: the source of influence employing confrontation is poorly evaluated and highly rejected. The adaptation of experiments to the virtual world is discussed and the operationalization of the first experiment is detailed. The general discussion compares the results of the two experiments and discusses the results of the dissertation evaluating its advances and limitations in relation to the field of minority influence. In the conclusion it returns to the concept of active minorities, in both its past origins and future projection in the literature, reflecting on the effects of confrontation as a strategy for ideological minorities who seek conversion by social influence.

**Key words:** minority influence, social influence, conversion, conformism, active minorities, social experiment, virtual experiment.

## Lista de Figuras

<b>Figura 1</b> .....	<b>83</b>
<i>Exemplo de Slide com Pergunta (VDs 1 e 2) Apresentando “Estudo” como Ideia de Nível Central da VI 2 Status da Ideia</i> .....	83
<b>Figura 2</b> .....	<b>86</b>
<i>Gráfico das Média de Pontuação de Influência Direta Imediata (Compilado das VDs 1, 2 e 3) de acordo com a VI 1 Tipo de Confronto e a VI 2 Status da Ideia, N = 105</i> .....	86
<b>Figura 3</b> .....	<b>89</b>
<i>Gráfico das Médias de Pontuação de Medidas Diretas Imediatas (VDs 1, 2 e 3) e Latente (VD 5) de acordo com a VI 1 Tipo de Confronto ao Longo do Tempo (Medidas Repetidas), N = 80</i> .....	89
<b>Figura 4</b> .....	<b>103</b>
<i>Gráficos das Médias de Pontuação de Influência Direta Pública e Privada (Compilado VDs 1 e 2) de acordo com as VIs 1 Tipo de Defesa ou 2 Tipo de Confronto, nos Níveis da VI 3 Status da Ideia, N = 120</i> .....	103
<b>Figura 5</b> .....	<b>106</b>
<i>Gráficos Médias de Pontuação da Interação Experimental nas Condições de Influência Direta Pública da VD 1 de acordo com os Níveis da VI 3 Status da Ideia, N = 120</i> .....	106
<b>Figura 6</b> .....	<b>116</b>
<i>Convite para a Pesquisa Enviado para Participantes</i> .....	116
<b>Figura 7</b> .....	<b>126</b>
<i>Comparação das Médias da Pontuação de Influência Direta Pública das Condições de Confronto Informacional e Normativo do estudo 2 (N = 60) com a Condição Sem confronto do Estudo 1 (N = 35)</i> .....	126

## Lista de Tabelas

<b>Tabela 1</b> .....	<b>41</b>
<i>Resultados do julgamento público dos slides azuis, indicando o percentual de respostas verde pelas participantes (VD de influência direta) conforme as condições (Moscovici et al., 1969)</i> .....	41
<b>Tabela 2</b> .....	<b>42</b>
<i>Comparação dos Resultados da Influência Indireta dos Grupos Experimentais e Controle no Teste Privado de Discriminação de Cores dos Discos (cf. Moscovici et al., 1969)</i> .....	42
<b>Tabela 3</b> .....	<b>48</b>
<i>Síntese dos Dois Tipos de Influência Social segundo Moscovici (2011; 1980)</i> .....	48
<b>Tabela 4</b> .....	<b>79</b>
<i>Delineamento Experimental Indicando as Condições do Experimento 1</i> .....	79
<b>Tabela 5</b> .....	<b>87</b>
<i>Índice de Influência Direta Pública pela Comparação dos Níveis Informacional e Normativo com o Nível Sem Confronto da VI 2 Tipo de Confronto conforme Níveis da VI 1 Status da Ideia</i> .....	87
<b>Tabela 6</b> .....	<b>90</b>
<i>Variação das Médias de Pontuação de Influência Direta Conforme os Níveis da VI 1 Tipo de Confronto ao Longo do Tempo/MR (Medidas Imediatas menos Medida Latente), N = 80</i> ....	90
<b>Tabela 7</b> .....	<b>92</b>
<i>Comparações da Imagem das Confederadas nos Papeis de Minoria e Maioria nos Níveis Informacional e Normativo da VI 1 Tipo de Confronto</i> .....	92
<b>Tabela 8</b> .....	<b>98</b>
<i>Delineamento Experimental Indicando as Condições do Experimento 2</i> .....	98
<b>Tabela 9</b> .....	<b>100</b>
<i>Ilustração das Respostas das Confederadas Majoritárias e Minoritárias na Ordem das Rodadas de Perguntas Experimentais, de Acordo com os Níveis da VI 1 Tipo de Defesa</i> ...	100
<b>Tabela 10</b> .....	<b>104</b>
<i>Médias de Pontuação de Influência Direta Pública (VD 1) Conforme Níveis da VI 3 Status da Ideia, de Acordo com a VI 2 Tipo de Confronto ou a VI 1 Tipo de Defesa</i> .....	104
<b>Tabela 11</b> .....	<b>106</b>
<i>Médias de Pontuação da Interação Experimental nas Condições de Influência Direta Pública da VD 1 de Acordo com os Níveis da VI 3 Status da Ideia, N = 120</i> .....	106
<b>Tabela 12</b> .....	<b>108</b>
<i>Comparações da Imagem das Confederadas nos Papeis de Maioria e Minoria nos Níveis das VIs 1 e 2 Separadamente</i> .....	108

**Tabela 13.....122**

*Esquema do Procedimento de Indução Experimental na Interação do Estudo com Exemplos de Respostas das Confederadas Majoritária e Minoritária ..... 122*

**Tabela 14.....126**

*Comparação das médias de influência direta pública conforme VI Tipo de Confronto níveis Informacional e Normativo do estudo 2 com o nível Sem Confronto do estudo 1 ..... 126*

## Sumário

<b>Introdução .....</b>	<b>9</b>
<b>1 Influência Social .....</b>	<b>12</b>
<i>O Modelo Funcionalista: Influência como Conformismo .....</i>	<i>12</i>
Muzaffer Sherif e a Identificação.....	14
Solomon Asch e a Aquiescência.....	20
Mesmos Fenômenos, Novo Olhar: Reinterpretação Conceitual.....	29
<b>2 Influência Social Minoritária .....</b>	<b>32</b>
<i>Modelo Genético de Influência Social.....</i>	<i>32</i>
Influência Social no Modelo Funcionalista .....	33
Reinterpretações e Avanços no Modelo Genético sobre Influência Social .....	34
Minorias Ativas e Consistência Comportamental .....	35
<i>Os Experimentos Azul-Verde de Moscovici.....</i>	<i>38</i>
Primeira Série de Experimentos: a Consistência Minoritária Converte .....	38
Segunda Série de Experimentos: Maiorias Conformam e Não Convertem .....	43
<i>Avanços Teóricos na Influência Minoritária.....</i>	<i>45</i>
Teoria da Conversão .....	45
Síntese dos Dois Tipos de Influência Social segundo Moscovici .....	47
Estudos sobre Identidade e Influência .....	49
<i>Avaliação Geral do Desenvolvimento do Campo de Pesquisas de Influência Minoritária ....</i>	<i>52</i>
Pesquisas em influência minoritária no contexto brasileiro .....	54
<b>3 Confronto na Influência Minoritária .....</b>	<b>59</b>
<i>Novos Conceitos de Minorias: Vitimizadas, Tolerantes e Perpetrantes .....</i>	<i>59</i>
Minorias Vitimizadas.....	59
Minorias Perpetrantes .....	65
Minorias Tolerantes .....	66
<i>Propostas de Avanços Teóricos no Campo de Pesquisas em Influência Minoritária.....</i>	<i>66</i>
<i>Pressupostos Teóricos e Conceitos Utilizados .....</i>	<i>69</i>
Confronto e Estilo de Comportamento de Confronto.....	69
Tipologia de Minoria .....	73
Objeto de Influência .....	74
Tipologia de Influência.....	76
<b>4 Primeiro Estudo Empírico: Confronto entre Conversão e Conformismo.....</b>	<b>78</b>
<i>Estudo Experimental.....</i>	<i>78</i>
Método .....	78
<i>Resultados e discussão.....</i>	<i>84</i>
Medidas de Influência Imediata.....	84

Medidas de Influência Latente.....	88
Questionário Pós-Experimental – Imagem das Confederadas.....	91
<i>Conclusões</i> .....	93
<b>5 Segundo Estudo Empírico: Resposta ao Confronto</b> .....	<b>97</b>
<i>Estudo Experimental</i> .....	97
Método .....	98
<i>Resultados e Discussão</i> .....	102
Medidas Diretas e Indiretas .....	102
Questionário Pós-Experimental – Imagem das Confederadas.....	107
<i>Conclusões</i> .....	111
<b>6 Discussão Metodológica sobre Experimento Virtual em Psicologia Social</b> .....	<b>114</b>
<i>Contexto</i> .....	114
Recrutamento .....	115
<i>Requisitos Éticos</i> .....	116
<i>Características do Experimento Virtual</i> .....	117
Convite/recrutamento .....	118
Agendamento/comparecimento .....	119
Conduzindo a sessão em grupo.....	119
<i>Indução Experimental: o Desafio do Cenário Virtual</i> .....	121
<i>Considerações sobre o Mundo Virtual</i> .....	123
<b>7 Discussão Geral</b> .....	<b>125</b>
<i>Comparação entre os Estudos Empíricos 1 e 2</i> .....	125
<i>Avanços e Limitações dos Estudos</i> .....	128
<i>O que é a Influência Minoritária?</i> .....	133
<b>Conclusões</b> .....	<b>137</b>
<b>Referências</b> .....	<b>140</b>
<b>Anexo 1</b> .....	<b>153</b>
<i>Termos de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE) assinados pelo pesquisador e disponibilizado aos participantes para seu consentimento digital</i> .....	153
<b>Anexo 2</b> .....	<b>155</b>
<i>Questionário Online da Fase 2 (imediata privada) do Experimento 1</i> .....	155
<b>Anexo 3</b> .....	<b>168</b>
<i>Questionário Online da Fase 3 (latente privada) do Experimento 1</i> .....	168
<b>Anexo 4</b> .....	<b>173</b>
<i>Questionário Online da Fase 2 (imediata privada) do Experimento 2</i> .....	173

<b>Anexo 5.....</b>	<b>182</b>
<i>Roteiros das respostas combinadas (scripts) das confederadas no Experimento 1, conforme condições experimentais .....</i>	<i>182</i>
<b>Anexo 6.....</b>	<b>186</b>
<i>Roteiros das respostas combinadas (scripts) das confederadas no Experimento 2, conforme condições experimentais .....</i>	<i>186</i>
<b>Anexo 7.....</b>	<b>197</b>
<i>Devolutiva enviada para estudantes que participaram do Experimento 1.....</i>	<i>197</i>

## Introdução

Esta tese é sobre o processo de influência social exercida por minorias ideológicas por meio do estilo de comportamento de confronto em contexto de interação endogrupal. Ela se insere na linha de pesquisa sobre influência social minoritária, um campo dentro da psicologia social. Conjuntamente à teoria da influência social, emprega-se a teoria da identidade social, aliada clássica, e a teoria das representações sociais, com a abordagem estrutural, pela qual fazemos uma aproximação teórico-instrumental nos estudos empíricos da tese. Estes são constituídos por dois experimentos na linha da influência minoritária. Tangencialmente são debatidas questões metodológicas relacionadas ao método experimental, bem como questões sobre o mundo real e sua relação com o mundo virtual, ou *online*, em virtude da utilização de experimentos de modo virtual nesta tese.

O objetivo principal da tese é investigar os efeitos do processo de influência social exercida por minoria ideológica por meio do estilo de comportamento de confronto no quadro de pensamento social e na dinâmica de relação endogrupal. Seus objetivos específicos são (i) analisar o desenvolvimento do campo de influência social minoritária; (ii) investigar os conceitos de conformismo e conversão na literatura em influência social; (iii) desenvolver modelo teórico-conceitual no campo da influência minoritária; (iv) inter-relacionar teoria da influência social, teoria das representações sociais e teoria da identidade social em estudo com delineamento experimental; e (v) avaliar a aplicação do modelo teórico-conceitual no experimento.

A estrutura geral da tese é a que segue. Três capítulos teóricos, com revisões de literatura e análises conceituais sobre influência social (Capítulo 1), influência minoritária e o campo no contexto brasileiro (Cap. 2) e o estado atual do campo de pesquisas bem como proposição de novo modelo (Cap. 3). Dois capítulos de relatos de estudo empírico, com o primeiro experimento (Cap. 4) e com o segundo experimento (Cap. 5). Um capítulo teórico de

discussão metodológica sobre experimento virtual em psicologia social (Cap. 6) e um capítulo de discussão geral (Cap. 7).

Procedimentalmente, a proposta é a que segue: realizar revisão teórica do campo da influência minoritária, visando resgatar os conceitos que originaram as linhas de pesquisa desenvolvidas (Cap. 1); avaliar os estudos pioneiros do campo de pesquisas, que impulsionaram a compreensão sobre a inovação no mundo social, assim como a produção no campo no contexto brasileiro (Cap. 2). Apontar os avanços recentes realizados, a fim de poder elaborar o modelo teórico-conceitual (Cap. 3). Para tal, retomar os experimentos de interação, ou comportamentais, de modo virtual. Retomar o primeiro experimento, buscando ampliar a dinâmica social do conflito ideológico, introduzindo a resposta de defesa ao confronto no segundo experimento (Cap. 5). Discutir a adaptação experimental ao mundo virtual, abrangendo brevemente a discussão sobre as diferenças entre o mundo real e virtual, bem como o desenvolvimento de pesquisa de e sobre o virtual, e detalhar a operacionalização real e virtual do primeiro experimento (Cap. 6). Por fim, fazer a discussão geral da tese (Cap. 7), buscando primeiro comparar os estudos empíricos experimentais dos Capítulos 4 e 5, depois avaliar os avanços e as limitações alcançados com eles nos aspectos das teorias e metodologias envolvidas, por fim tentando sintetizar a tese na discussão sobre influência minoritária.

Nos anexos constam materiais adicionais utilizados, como os Termos de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE) assinado pelo pesquisador e disponibilizado aos participantes para seu consentimento digital, nos experimentos (Anexo 1); o Questionário virtual da fase 2 (imediate privada) do Experimento 1 (Anexo 2); o Questionário virtual da fase 3 (latente privada) do Experimento 1 (Anexo 3); o Questionário virtual da fase 2 (imediate privada) do Experimento 2 (Anexo 4); os Roteiros das respostas combinadas (*scripts*) das confederadas no Experimento 1, conforme condições experimentais (Anexo 5); os Roteiros das respostas combinadas (*scripts*) das confederadas no Experimento 2, conforme condições experimentais

(Anexo 6); e a devolutiva do primeiro experimento para participantes (Anexo 7).

## 1 Influência Social

O objetivo deste capítulo teórico é revisitar as origens do fenômeno da influência social por meio de análises teórico-metodológicas, a fim de mostrar o desenvolvimento do campo da influência social minoritária. Analisarei inicialmente a perspectiva da psicologia social psicológica, com foco no individualismo teórico-metodológico, no modelo chamado de funcionalista por Moscovici (2011). Esse modelo é historicamente pioneiro e predominante no campo de pesquisas. Na década de 1970, Serge Moscovici (2011) desenvolveu a teoria das minorias ativas e o modelo genético de influência social, que posteriormente será discutido e analisado em suas consequências para a área de estudos, comparativamente ao modelo funcionalista. Discutirei os desdobramentos das pesquisas funcionalistas e apontaremos as limitações que possuem para analisar o mundo social hoje.

A influência social é um dos tópicos centrais da psicologia social desde o início da disciplina (Harkins & Williams, 2017; Prislín, Crowder & Donnelly, 2017). Influência social pode ser definida como a mudança de comportamento, atitude ou opinião de uma pessoa causada pela presença, real ou imaginada, de outra(s) pessoa(s) (Allport, 1954), ou, ainda, quando “as ações de uma pessoa são condição para as ações de outra” (Secord & Backman, 1964, p. 59).

Tais definições não dão conta dos fenômenos estudados nos últimos cem anos por deixar de lado dimensões intra e intergrupais, que são de suma importância para a influência social. A influência social foi tomada inicialmente em uma perspectiva intra e interpessoal (Doise, 1982), tendo processos cognitivos e atitudinais como o objeto privilegiado das pesquisas (Papastamou, Gardikiotis & Prodromitis, 2017).

### **O Modelo Funcionalista: Influência como Conformismo**

Segundo Moscovici (2011), os estudos pioneiros de influência social buscavam entender como indivíduos pensam, sentem e agem sob a influência de grupos, autoridades e

instituições, de modo a conformar-se com regras, normas e sistemas sociais (p. ex.: Asch, 1951, 1955; Sherif, 1935, 1937; Triplett, 1898). Isso permitiu compreender fenômenos de adesão a ideologias, valores e normas, bem como a reprodução de práticas sociais (Moscovici, 2011).

Os estudos de influência social por internalização (p.ex.: Sherif, 1935), identificação (p.ex.: Kelman, 1958), obediência (p.ex.: Milgram, 1974) e conformismo (p. ex.: Asch, 1951) integravam as pesquisas em psicologia social. Moscovici (2011) denominou-os de modelo funcionalista, posto que explicavam o funcionamento da influência em um contexto social previamente estabelecido, com posições e funções estáticas. Seguindo a estrutura da teoria comunicacional presente nos estudos de persuasão da Escola de Yale, os papéis sociais foram tomados como imutáveis e a influência um processo unilateral, do emissor para a fonte. As relações de influência foram pensadas como partes de um sistema social estável, cuja função consistia em integrar os grupos pelo consenso, agregar os indivíduos pelas normas e reduzir a incerteza, diminuindo o dissenso e evitando o conflito (Moscovici, 2011).

Na linha de Deutsch e Gerard (1955), Moscovici (1980) categoriza a influência social também em dois tipos: informacional e normativa. Contrariamente aos primeiros, ele não vê os dois tipos como baseados em relações de dependência – ela é um fator que pode tanto causar quanto ser efeito dos processos de influência social. Para Moscovici (1980, 1991, 2011), a influência informacional diz respeito ao conteúdo da influência, à visão de mundo de um indivíduo ou grupo, de caráter cognitivo, enquanto a influência normativa é sobre a pertença grupal, a aceitação ou a rejeição do grupo a indivíduos desviantes. Essa distinção possibilitou ir além do modelo funcionalista e estabelecer o campo da influência social minoritária. Para entender como outro modelo foi criado, analisaremos o conformismo, principal resultado da influência no modelo funcionalista. Explanaremos agora a distinção entre tipos de conformismo, feita por Kelman (1958): aquiescência, identificação e internalização, com os

estudos clássicos de influência e avançaremos com sua interpretação pelos tipos de influência informacional e normativo.

### ***Muzafer Sherif e a Identificação***

Muzafer Sherif tomou como base o conceito de quadro de referência da psicologia da Gestalt. O quadro de referência consiste no princípio de que os indivíduos tendem a organizar suas experiências perceptuais a partir das relações entre os estímulos e em torno de uma referência (norma ou critério). No trânsito, por exemplo, esse princípio é utilizado nas linhas contínuas ou pontilhadas para demarcar as faixas de rolagem em rodovias, que permitem ou não ultrapassagens, demarcando o espaço do campo visual e auxiliando a limitar a condução. Sherif pensou, assim, que a sociedade seria responsável por fornecer aos indivíduos não apenas referências para suas preferências subjetivas, de gosto, mas também da própria avaliação da realidade objetiva, da percepção, dos fatos, por meio de normas culturais, a partir dos grupos. Para Sherif (1936), essas normas (ou quadros de referência) não são explícitas, mas princípios psicológicos que orientam a percepção do mundo e guiam a ação, tal qual um quadro de referência cognitivo individual, mas de caráter social, criadas nas interações.

### **Os experimentos de efeito autocinético de Sherif**

Para testar essa hipótese, foi criada uma situação de percepção desorganizada, ambígua, que não tivesse um quadro de referência previamente estabelecido, ou seja, uma experiência para a qual os participantes não tivessem norma anterior para julgar ou agir. Sherif (1935) utilizou, então, o efeito autocinético de ilusão óptica para investigar o que um grupo de indivíduos faria quando deparado coletivamente com tal situação. Sherif (1937) também se propôs a investigar como as respostas de indivíduos seriam influenciadas em desdobramento posterior do experimento. Em termos gerais, o efeito autocinético consiste na ilusão de movimento de um ponto luminoso estático em meio à escuridão. Um exemplo conhecido é o

movimento aparente de carros no escuro, estacionados à noite, causado pelas suas luzes de sinalização – efeito removido com o uso de luz intermitente (“pisca-alerta”).

Nos experimentos do ponto de luz (Sherif, 1935, 1936, 1937) os participantes foram convidados para um teste ótico, não sabiam o objetivo real, para poder ocorrer a situação experimental. Dentre as diversas séries e variações do experimento, focaremos nas que tratam das relações de criação de norma pela diferença da formação do quadro de referência individual e coletivo (também foram investigadas a estabilidade do efeito, a interferência do experimentador, a influência de um participante com status, a indução da direção de deslocamento do ponto, dentre outras). Na variação de séries grupal e individual (1935), a variável independente foi manipulada em duas condições experimentais, que consistiam em testar os participantes de forma individual e grupal, alternadamente. A medida apurada, a variável dependente, foi a distância de deslocamento da projeção do ponto luminoso. Ao final, todos respondiam a questionários sobre o experimento e sua participação e foram elucidados sobre os seus objetivos.

Na condição inicial individual (série II), os participantes foram primeiro colocados sozinhos em uma sala escura. Fazia-se uma rodada de projeções de um ponto luminoso vermelho a alguns metros de distância por alguns segundos. Cada participante, então, julgava a distância de deslocamento em polegadas, registrada pelos pesquisadores. Posteriormente, realizaram-se três rodadas com a mesma tarefa em grupos de duas ou três pessoas. Na condição inicial grupal (série I), a tarefa foi a mesma, mas os participantes foram primeiro agrupados em duplas ou trios por três rodadas, dando respostas publicamente, em voz alta, e, por fim, na última rodada julgavam sozinhos.

Após analisar os resultados, concluiu-se que os grupos buscavam um ponto em comum nas estimativas. Na condição inicial individual (série II), no princípio, as respostas dos participantes isolados foram bastante discrepantes entre si. Contudo, ao colocar os participantes

em grupo, eles mudavam suas respostas (uns mais, outros menos), a fim de convergir uns com os outros. Criavam desse modo uma “média grupal”, que com frequência não era a resposta original de nenhum, indicando a criação de uma norma de grupo. Igualmente, na condição inicial grupal (série I), os participantes também criavam uma média grupal após as primeiras respostas, convergindo nas respostas subsequentes e sustentando-a quando retirados do grupo nas últimas rodadas.

As principais conclusões são: Sherif (1935, 1936) afirma que os participantes individualmente tendem a organizar a situação que lhes é apresentada, ainda que não tenham referência ou experiência prévia, e que o fazem de modo a estruturar-se pelo grupo. Mais importante que isso, verificou-se que os efeitos da norma do grupo sobre as respostas dos indivíduos permaneciam após a realização da tarefa experimental. Mostrou-se a continuidade das normas do grupo nos indivíduos por meio de estudo de seguimento dias após o experimento original, no qual participantes responderam sozinhos e ainda conforme a média grupal formada originalmente (Sherif, 1936).

Sherif (1935) havia realizado séries totalmente individuais, para calibrar o experimento e assegurar-se do funcionamento estável do efeito, com o intento de estudar a formação de quadros de referência e sua relação entre os níveis individual e grupal. Ele também descreve condições com indução experimental da norma de avaliação do deslocamento do ponto de luz, consistindo em uso de influência social por sugestão ora do pesquisador, ora de comparsa/aliado se fazendo passar por participante (sujeito “ingênuo”) ou se passando por participante com prestígio (sujeito “pesquisador em psicologia”). Sherif (1937, p. 97) afirma que “the subjects may be influenced to perceive an indefinite stimulus field in terms of an experimentally introduced norm”, e que os participantes se tornaram conscientes da norma desenvolvida ao longo do experimento, mas não conscientes de serem influenciados. Em comparações de condições inicialmente com e após sem os comparsas, Sherif (1937) também

registrou que as respostas dos participantes se aproximavam mais das respostas dos comparsas quando estes não estavam mais presentes, tornando a influência maior quando ausentes – ponto que foi retomado por Moscovici e Néve (1971) e confirmado sob a ótica minoritária.

A partir disso, Sherif (1936) levantou alguns pontos de discussão, relativamente aos processos de influência mútua que permitiram o desenvolvimento das normas de julgamento de grupo, ou o quadro de referência coletivo. A criação de normas sociais ocorre principalmente por meio de grupos, como a norma da “média grupal” estabelecida no experimento. A influência que as normas grupais podem ter nas ações individuais, mesmo em processos perceptivos ditos “objetivos”, tal qual a regulação sensorial de deslocamento de um ponto luminoso, mostrou-se muito relevante. O grupo tem outros efeitos sociais além do desempenho da tarefa em questão, o que é visto quando os participantes relataram sentir-se melhor ao responder conjuntamente, pois estavam menos ansiosos e mais seguros da precisão de suas respostas comparado a individualmente (conforme questionário pós-experimento). Por fim, o efeito da norma criada em grupo pode ser mantido pelos indivíduos, sob algumas condições, como a incerteza ou ambiguidade do estímulo, que levam à dependência da norma coletiva na situação e sua conseqüente fixação.

### **Avaliações e críticas posteriores**

Uma crítica aos experimentos de Sherif refere-se à sua falta de validade externa, ou ecológica. Ela consiste na baixa capacidade de extrapolação para a vida social, devido à artificialidade e ao isolamento social criados no laboratório, onde os grupos foram meros agregados em uma situação própria, uma crítica comum a experimentos (Zelditch, 2014). A falta de validade externa, ou ecológica, e a baixa implicação pessoal (baixa carga afetiva ou emocional) com o objeto avaliado contrapõem-se às divergências sociais fora do laboratório, que se dão sobre objetos altamente relevantes para os participantes, como, por exemplo, a criminalização ou legalização da interrupção voluntária da gravidez (aborto) e do uso de

psicoativos (drogas), o uso adequado do dinheiro público e a escolha de currículos escolares etc. (Garcia-Marques, 2004).

De fato, as explicações de Sherif (1936), baseadas na Gestalt, visavam princípios internos, ou seja, foram estabelecidas num nível intrapessoal, pela incerteza em relação ao estímulo, bem como na superação da ambiguidade pela tarefa junto a outras pessoas, de modo interpessoal, abarcando indiretamente aspectos coletivos (também chamados de culturais). Por fim, a própria ambiguidade do estímulo, que deixava o experimento sem uma resposta correta, tornando a variação de respostas uma questão de diferenças pessoais, foi acusada de viés subjetivo e alvo de modificações em experimentos sobre influência e normas grupais posteriormente, especialmente por Asch (1951).

### **O efeito autocinético pela ótica genética de Moscovici**

A redução da incerteza do estímulo foi a condição para o surgimento da influência de outros participantes, que em tarefa junto a outras pessoas criavam uma norma que lhes fornecia segurança e estabilidade para efetuar os julgamentos (Moscovici, 1991). O experimento do ponto de luz de Sherif (1935) baseia-se na suposição da necessidade de reduzir estados de incerteza em relação ao ambiente, por meio da convergência e formação de norma consensual (média e alcance grupal, ou critério do quadro de referência coletivo). Ou seja, o experimento é baseado em uma teoria que busca explicar tanto a gênese das normas sociais, quanto a função das relações interindividuais ou intragrupais e com o ambiente na dinâmica intraindividual a influência social recíproca. No experimento, a norma social traz a objetividade para a situação e é buscada por meio do grupo (social), porque há ambiguidade no objeto (ambiente) percebida pelo sujeito, que está em necessidade de redução da incerteza interna.

Para Moscovici (2011), o processo de geração de normas é também chamado de normalização e visa a redução da incerteza sobre o ambiente de modo intraindividual, colocando as relações sociais como secundárias. No experimento de Sherif relatado, o grupo

permitiu a criação da norma coletiva e a redução da incerteza individual quando da sua aceitação e manutenção. Segundo Moscovici (2011), no modelo funcionalista estipula-se que os participantes só buscam a opinião dos outros, a sociedade, quando estão desarmonizados com a natureza, inseguros ou incertos sobre o estímulo do ambiente. Caso estivessem seguros em relação ao ambiente, não recorreriam aos demais. Uma vez que não conseguem reduzir a incerteza por si, dependem de outros, gerando a dependência informacional (Ng, 1980), para a criação da norma social que vai mediar a relação com o ambiente (fornecer o quadro de referência que reduz a incerteza).

Moscovici (1991) faz outra interpretação e muda a relação de incerteza e normalização ao inverter a prioridade das relações. De fato, segundo Moscovici (1991), Sperling (1946) já havia reinterpretado parcialmente os resultados do experimento autocinético de Sherif, quando o replicou e adicionou variações, além de investigar critérios sociais por meio de entrevistas que conduzia após os experimentos. Sperling (1946), segundo Moscovici (1991) observou pelas respostas que a incerteza dos participantes não fora devido ao estímulo ambíguo, mas à divergência de respostas dos demais participantes, cessando quando as respostas convergiam e constituíam a norma de média grupal. Além disso, em uma condição experimental com comparsa dando respostas muito divergentes, que induziam erros exageradamente discrepantes nas estimativas, de cinco ou seis vezes as respostas médias, vê-se ainda assim que as respostas dos participantes buscavam aproximar-se às do comparsa, minimizando a divergência e confirmando a conclusão de Sherif (1937) sobre o efeito de influência pela norma induzida. Sperling (1946) concluiu, portanto, que o fator de ambiguidade ocorria pela discordância social entre pares, mais do que pela incerteza do estímulo.

Moscovici (2011), na mesma senda, sustenta que no experimento autocinético a incerteza sobre o ambiente é tanto gerada quanto reduzida no contato social, o processo de influência por conformidade com o grupo. O tipo de conformidade gerada nesse tipo de

situação é a identificação, a aceitação genuína das normas do grupo (Kelman, 1958). Isso é demonstrado porque os participantes seguiram individualmente a norma de julgamento do grupo após a execução da tarefa junto a outras pessoas e a sustentaram mesmo dias depois, como mostrou Sherif (1936) no seguimento do experimento. A norma consensual estabelecida sem nenhum tipo de pedido, sinalização ou demanda explícita, possibilitou a superação da situação ambígua e a eliminação da insegurança, permanecendo interiorizada.

A influência social em situações de incerteza e ambiguidade do ambiente mostrou-se forte. Mas será assim também em questões não ambíguas? E nas questões socialmente relevantes? Que outras explicações podem ser dadas em fenômenos analisados além dos indivíduos e seus processos perceptuais e cognitivos? Qual o limite desse tipo de influência?

### ***Solomon Asch e a Aquiescência***

Asch (1951) acreditava que no experimento de Sherif o principal fator para os indivíduos conformarem-se à opinião do grupo foi a ambiguidade do estímulo. Ou seja, o fato de não haver uma resposta correta tornaria mais fácil renunciar à sua percepção ou resposta prévia em prol do grupo. Asch pensava que indivíduos em uma situação de avaliação de um estímulo objetivamente estruturado de forma inequívoca não responderiam de modo a produzir o efeito de grupo visto com Sherif.

Estavam fortemente difundidas à época ideias que Asch (1952) chamou de sonambulismo social, a partir das ideias de Gabriel Tarde. O sonambulismo consistia, resumidamente, em afirmar que os indivíduos imitam ou seguem de modo irrefletido (ou inconsciente) os padrões sociais, como sonâmbulos, agindo sem pensar quando colocados em situação de grupo ou situação social. Asch discordava disso e desejava demonstrar que indivíduos faziam escolhas e pensavam por conta própria, em condições sociais comuns. Ele acreditava que, ao perceber um estímulo sensorial e ter alternativas nitidamente corretas e incorretas (não ambíguas), o indivíduo convicto de sua percepção restaria inabalado ante

opiniões equívocas de outros indivíduos, até mesmo de um grupo inteiro, contrariando o sonambulismo social.

### **Os experimentos das linhas retas de Asch**

A fim de testar tal suposição, Asch (1951) propôs a seguinte situação experimental: na sua principal formulação, uma série de 18 rodadas de julgamento comparativo sobre a percepção do tamanho de linhas retas. Foram apresentadas em um cartaz uma linha modelo e três opções de linhas como resposta (uma exatamente do mesmo tamanho, uma claramente maior e a outra, menor), dentre as quais cada participante escolhia uma como sua resposta, a fim de testar a capacidade perceptual visual de comparação entre as linhas. Um participante alheio à situação experimental fora avaliado nas suas respostas, sendo todas as respostas dadas publicamente. O participante sempre respondia por último no grupo, após sete comparsas que respondiam de modo uniforme, unânimes, a cada rodada. As respostas dos sete comparsas foram unânimes e inicialmente corretas, ou seja, a alternativa da linha igual a modelo, mas depois, em  $\frac{2}{3}$  das rodadas, foram as alternativas de linhas desiguais. Assim, nas 12 últimas das 18 rodadas, todos os primeiros sete indivíduos no estudo davam respostas erradas, combinadas previamente, sem o conhecimento do último indivíduo, o participante do experimento.

Para surpresa de Asch, a maior parte dos indivíduos mudava ao menos uma vez suas respostas para conformar-se às do grupo, ainda que obviamente erradas. Os principais resultados foram os seguintes: ao longo das 12 rodadas críticas, nas quais os comparsas davam respostas erradas, 36,8% do total das respostas dos participantes foi errado; 76% dos participantes deram pelo menos uma resposta errada e 24% não cederam à pressão, dando nenhuma resposta errada e acertando todas. Já na condição comparativa de controle do experimento, sem comparsas e, portanto, sem pressão do grupo com respostas erradas, menos do que 1% dos participantes deu alguma resposta errada.

O fato de participantes adotarem uma resposta obviamente errada contrariou as expectativas de Asch, que os interrogou sobre se reconheciam as respostas certas e, caso soubessem a correta e tivessem respondido a errada junto com o grupo (comparsas), as suas razões para fazê-lo. Asch (1951) classificou os participantes conforme a quantidade de erros que cometiam em dois grupos: (a) independentes, com até dois erros, e (b) submissos, com três até doze erros (todas as rodadas). E depois em três subcategorias cada, independentes: a1. verdadeiramente independentes: aqueles que com base em confiança de si opunham-se ao grupo com energia, mantendo sua experiência de forma resiliente num confronto com a maioria; a2. os baseados na razão de ser indivíduo e responder por si, sem relação emocional com a maioria; a3. Os baseados na dúvida, que duvidavam dos seus julgamentos, mas sentiam necessidade de lidar corretamente com a tarefa, conformando-se ao experimentador (chamados de falsos independentes por Asch, 1956); e submissos: b1. no nível perceptivo, categoria pouquíssimo frequente, relatam que as respostas da maioria estão corretas e não percebem a distorção em seus próprios julgamentos; b2. no nível do julgamento, categoria mais frequente, percebem que responderam diferente do que perceberam, mas acreditam que estão errados e a maioria está certa, então se submetem; b3. no nível da ação, participantes sabem que responderam errado porque tem grande necessidade de não parecer diferente ou inferior ao grupo, “because of an inability to tolerate the appearance of defectiveness in the eyes of the group” (Asch, 1951, p. 184).

Asch fez variações desse experimento explorando outros fatores. Interessam-nos aqui algumas: 1. a variação da quantidade de comparsas no grupo majoritário; 2. a presença de dois participantes ou um aliado e um participante; 3. a quebra de unanimidade das respostas da maioria (1951); 4. o grupo ser invertido na composição: sete participantes e um comparsa; 5. um grupo com nove comparsas e onze participantes (1952); e 6. uma condição de respostas apenas do participante por escrito (1955). Pontuarei alguns resultados e efeitos observados.

1. A variação quantitativa foi de grupos com 1, 2, 3, 4, 8 e 16 comparsas, quase anulando a influência no grupo com apenas 1 comparsa, aumentando com 2 e atingindo a estabilidade do efeito, quase máximo, a partir do grupo com 3 comparsas. A influência exige um mínimo de indivíduos, mas deixa de se relacionar diretamente com o número de membros do grupo a partir de 4, não sendo numericamente linear.

2. Nas condições de seis comparsas e dois participantes ou cinco comparsas (com respostas erradas), um comparsa aliado do participante (com respostas corretas) e um participante houve o apoio social ante a pressão do grupo, o que resultou em forte diminuição no total de respostas erradas: de 36% para 12% e 5,5%, respectivamente. Isso é explicado por que com dois participantes, às vezes um cedia à pressão respondendo errado e forçava mais o outro, o que não ocorreu quando um comparsa aliado respondia sempre corretamente.

3. A falta de unanimidade foi mostrada como fator decisivo para a diminuição da influência (mensurada pela quantidade de respostas erradas dadas pelo participante) ao criar duas variações nas quais ocorriam a sua quebra. Na primeira, um comparsa aliado fornecia respostas erradas moderadas, enquanto o restante do grupo, também comparsas, dava respostas erradas ao extremo. Nela houve um total de 22% de respostas erradas. Na segunda condição investigada, ocorria o contrário: um comparsa aliado fornecia respostas erradas ao extremo, enquanto o restante do grupo de comparsas respostas erradas moderadas. O efeito de quebra da unanimidade das respostas reapareceu e a influência baixou, sendo o total de respostas erradas (experimentais) de apenas 9%. Esse resultado é próximo ao da variação de um comparsa aliado respondendo corretamente (5,5%), anteriormente explicada, e mostra que a pouca influência exercida se deve mais pela quebra de unanimidade, do que pela diferença na magnitude de acerto-erro da resposta (a discrepância, ou distância, entre as respostas).

4. Na variação com grupo invertido, com sete participantes e um comparsa, a influência não ocorreu, nenhum participante deu respostas erradas, e Asch (1952) notou que os

participantes riam e desprezavam o comparsa, atribuindo-lhe dúvidas sobre sua sanidade e capacidades (efeito que posteriormente foi percebido em outras pesquisas e chamado de naturalização, psicologização, ou atribuição idiossincrática).

5. Na condição de grupos de nove participantes e onze comparsas também não houve respostas erradas, não havendo influência. Entretanto, também não houve deboche, pois os participantes tinham que dar conta de explicar por que tantas pessoas estavam respondendo erroneamente e confrontar um grupo maior que o seu. Igualmente, essa condição mostrou que obter apenas o maior número de membros respondendo igualmente não garante a influência: a quantidade é um critério necessário, mas não suficiente para exercer influência e produzir o conformismo.

6. Por fim, na variação com respostas por escrito por parte do participante (privadas), Asch (1955) registrou o total de 12,5% de respostas erradas, bem maior que na condição controle (0,7% de respostas erradas) e que mostra menos influência que na versão original (36% de respostas erradas). Essa é uma evidência de diferença de exercício de influência nos âmbitos público e privado, mas não pode ser explicada pelas variáveis disponíveis nos estudos de Asch.

### **Avaliações e críticas posteriores**

Algumas das críticas aos experimentos de Asch envolvem apontar algumas das mesmas limitações que foram feitas aos de Sherif, como a artificialidade da interação experimental e o objeto de influência ser socialmente sem implicação pessoal. Isso ocorreria porque não há atitude ou valor em conflito, apenas preferência para motivar a resistência ou oposição do participante ante as respostas erradas dos comparsas no grupo. Também se criticou a própria noção de grupo, já que os participantes formaram agregados para realizar o estudo (Garcia-Marques, 2004).

Outra crítica, mais ampla e de cunho teórico-metodológico, é feita por Zelditch (2014). Ele aponta que experimentos como o de Asch carecem de clareza quanto ao que estão efetivamente testando. Apesar de Asch ter desenvolvido teoria sobre normas sociais, Zelditch aponta que o que ele testou na verdade foi um efeito e não uma teoria. Ao contrário de experimentos que testam teorias, que são simplificações analíticas de fenômenos concretos, os experimentos que testam efeitos complexos e subanalizados geram dificuldades interpretativas de continuidade de pesquisa. O efeito de conformidade de Asch é complexo, posto que envolve mais de um processo na sua constituição, e subanalizado, pois a conceitualização do efeito não distingue entre os processos envolvidos (Zelditch, 2014). Isso não diminui o poder e a importância do efeito, mas torna difícil sua compreensão teórica e o desenvolvimento de um programa de pesquisa.

De outro lado, avançando no programa de influência com o modelo experimental de conformismo de Asch, Deutsch e Gerard (1955) apontam para a distinção entre influência por fatores grupais, ou normativos, e fatores ambientais, ou informacionais – fatores que alegam terem sido ignorados em experimentos prévios de influência. Os primeiros consistem na conformidade com a expectativa de outras pessoas sobre a realidade (ou objeto), independente da crença sobre ela, resultando na influência normativa; os últimos consistem na informação vinda de outras pessoas tomada como evidência sobre a realidade (ou objeto), independente de motivos sociais para acreditar nos outros, resultando na influência informacional. Os autores conduziram experimento no mesmo modelo em que investigaram empiricamente alguns fatores, como a relação entre os participantes dos experimentos, se mero agregado ou grupo, no caráter de anonimato ou nomeado, o caráter público e privado das respostas, bem como seu registro temporário ou permanente, dentre outros. Como resultados, relatam que quando condições de formação de grupo são criadas, ainda que artificiais (como nas condições em que participantes foram apresentados previamente uns aos outros, suas respostas foram dadas de

forma pública face a face, ou registradas de modo permanente), a influência normativa aumenta e faz com que os erros de julgamento aumentem muito. Apontam, ainda, que mesmo nas condições de anonimato e agregado, onde a influência normativa é minimizada em prol da informacional (os participantes não foram apresentados uns aos outros e não viam os demais, mas viam suas respostas induzindo a erros no julgamento das linhas), os resultados contêm mais erros que as condições controle. Dentre seus méritos está o de se estudar a noção de grupo e de agregado, lidando com a crítica de artificialidade feita aos grupos experimentais de Asch.

Além disso, Griggs (2015) avaliou a difusão dos experimentos de Asch em vinte livros didáticos de psicologia em língua inglesa e observou que se deixaram de lado algumas informações que limitam a interpretação sobre a magnitude do conformismo. Por exemplo, nas respostas erradas não foram diferenciadas respostas que divergiam do gabarito, mas também da resposta dada pela maioria, mostrando um erro não conformismo, mas de outra ordem; igualmente se omite o baixo percentual de participantes totalmente conformistas, que deram todas as respostas erradas (5%), em relação aos independentes, que não deram nenhuma resposta errada (24%) (Griggs, 2015).

Bond e Smith (2006) avaliaram 133 estudos de 17 países sobre conformidade baseados no modelo experimental das linhas retas de Asch, a fim de investigar se o nível de conformidade variou conforme o tempo e se é relacionado transculturalmente ao coletivismo-individualismo. Como resultados, apontam que os estudos realizados nos EUA indicaram que a conformidade diminuiu desde a década de 1950 e que culturas coletivistas tendem a ter maiores níveis de conformidade que culturas individualistas. Concluem indicando a necessidade de se levar em conta fatores culturais nas pesquisas sobre influência e conformidade.

Bond (2005) avaliou 125 estudos de replicação e baseados no modelo experimental de influência de Asch e Crutchfield (uma variação do experimento de conformidade de Asch, com

respostas por escrito e sem contato visual entre participantes), a fim de investigar as relações entre tamanho do grupo majoritário, a disputa entre modelos únicos e duais de influência (informacional e normativa), e efeitos das respostas públicas e privadas. Apresenta como resultados a variação entre tipos de resposta, pública e privada, indicando a existência dos dois tipos de influência, na linha da concepção de Moscovici (2011). Conclui indicando a necessidade de estudos sobre o tipo de tarefa e o contexto social.

Kosloff e colegas (2017) investigaram a relação entre o conformismo, com o modelo de Asch, e metatraços de personalidade (sínteses de traços de personalidade, por meio de estatísticas fatoriais e categorização), a fim de verificar se os efeitos ocorreriam também sobre a personalidade. Os resultados indicam influência sobre estabilidade e plasticidade do humor dos participantes, ampliando o alcance da influência pelo conformismo. Kundu e Cummins (2013) avaliaram a relação entre moralidade e conformismo, com o modelo de Asch, a fim de verificar se decisões em dilemas morais estariam sujeitas a esse tipo de influência. Obtiveram como resultados a redução e o aumento da permissibilidade moral das opções dos dilemas, conforme a posição majoritária, em comparação ao grupo controle.

Note-se que, na versão principal do experimento de Asch (1951), a maioria dos participantes, na maior parte das respostas, não cedeu à pressão do grupo: aproximadamente 24% dos participantes não errou nenhuma vez, quase dois terços (63,2%) do total de rodadas foram corretas e nas entrevistas quase nenhum participante afirmou ter mudado sua percepção sobre o tamanho das linhas, mesmo aquiescendo a uma resposta errada. Em suma, as explicações que Asch (1951), que era gestaltista, buscou nos participantes para o fato de ceder ou resistir à pressão do grupo são relativas a três características: a situação do estímulo, as forças grupais e o indivíduo. Isso não abarca fatores de grupo nos níveis situacional ou ideológico, que ficaram de fora do laboratório. Ainda, a ideia de que há indivíduos ou

conformistas ou independentes, como categorizados por Asch, difundiu-se, possibilitando a interpretação exagerada do experimento.

### **As linhas retas pela ótica do modelo genético de Moscovici**

O experimento clássico das linhas retas de Asch (1951; 1955) elimina a ambiguidade do estímulo, trazendo a incerteza não sobre o objeto, mas sobre as pessoas, na interação social. Ao ser contrariado pela maioria numérica do grupo, o participante não tem como se apoiar na natureza para evitar a situação de diferença, ainda que esteja convicto da sua percepção e possa manter sua posição individual de modo privado, internamente. A dependência de uma pessoa em relação às demais que a contrariam, numa diferenciação social, é chamada de dependência normativa (Ng, 1980). Concebe-se que o processo de influência leva também à normalização, a aplicação da mesma norma social a todos do grupo, pela pressão comparativa, constituintes do poder normativo (Moscovici, 2011).

Esse tipo de conformidade que leva à aceitação pública, mas não à mudança privada, é a aquiescência, conforme Kelman (1958). Ela consiste no efeito de ceder à pressão do grupo, buscando imitar seus comportamentos, atitudes ou opiniões, sem que haja um pedido ou ordem explicitamente formulada para isso, sendo também chamada de conformismo por aprovação social (Kelman, 1958). Por meio dela os indivíduos evitam o conflito, mantêm sua pertença, afiliação ou relação positiva com o grupo e, passada a tarefa em contato social, permanecem com suas crenças, atitudes e comportamentos privados tal qual eram antes do contato com as outras pessoas, como mostraram as entrevistas pós-experimentais que Asch conduziu com os participantes (Moscovici, 2011).

Lembre-se que a maioria dos participantes que responderam errado, se submeteram e conformaram, sabiam a resposta correta inicialmente, a informação estava clara para si mesmos. Contudo, não ficaram seguros disso, passando a duvidar de si e acreditar que a estaria correta, mesmo contra sua experiência imediata, por falta de confiança em si (Asch, 1951).

Uma parcela menor, conformou-se porque não queriam indispor-se externamente, seguiram a resposta do grupo, cedendo à pressão da maioria para evitar contrariá-la e, possivelmente, criar um conflito ou até mesmo ser rejeitado (Asch, 1951; Moscovici, 1980).

Infelizmente as nuances do experimento não perduraram tal qual seu ponto mais famoso: os sujeitos dividem-se em conformistas e independentes e o conformismo por aquiescência tornou-se sinônimo de influência majoritária com a fama do experimento de Asch (1951). Ele está disponível parcialmente em vídeo e foi refeito e reformulado diversas vezes, inclusive por Moscovici no tocante à influência privada pelas majorias (Moscovici & Lage, 1976).

### ***Mesmos Fenômenos, Novo Olhar: Reinterpretação Conceitual***

Para investigar o fenômeno da influência pelas minorias, Moscovici (2011) lançou mão de análises históricas mostrando o papel do dissenso e do conflito de ideias na influência, que resultavam em inovação, bem como de experimentos que buscaram inverter as relações de influência, da minoria para a maioria. A defesa de ideias de forma consistente por minorias ativas foi o primeiro passo no campo teórico que busca explicar as relações de influência minoritária, ampliando a compreensão sobre a mudança para as ideias novas.

A partir da década de 1970 começou a estabelecer-se no campo da influência social a perspectiva da psicologia social sociológica, com foco no holismo metodológico. Os estudos visavam os níveis de análise posicional e ideológico (Doise, 1982), por meio dos conceitos de influência minoritária e identidade social, aprimorados e relacionados nas décadas de 1980 e 1990, principalmente na Europa (Prislin et al., 2017).

Como vimos, dois dos principais pressupostos do modelo funcionalista foram definir minorias e majorias em termos numéricos e conceber a influência com base na dependência dos grupos minoritários em relação aos majoritários ou dos indivíduos aos grupos, de forma unidirecional (Gardikiotis, 2011). A fonte de influência e de poder fora identificada com quem

estabelecia as normas sociais, as quais os alvos deveriam adotar e seguir, sujeitando-se, portanto, às normas da fonte de influência. As inseguranças da relação com a natureza no ambiente eram supridas pela ordem social, que fornecia informações e critérios para as relações com o ambiente e com outras pessoas e grupos por meio dos processos de influência (Moscovici, 2011). Podemos também apontar que o nível de análise do fenômeno (Doise, 1982) por eles empregado é o intraindividual e interpessoal (Papastamou et al., 2017), posto que as explicações para a influência social foram dadas privilegiando ou baseando-se em características pessoais, processos cognitivos ou modos de relação entre indivíduos.

As explicações para os fenômenos de influência social possibilitaram a Moscovici perceber que o quadro teórico estava incompleto: a influência somente fora explicada quando havia assimetria e dependência, fosse de um grupo por outro, de um indivíduo por um grupo ou uma autoridade. Igualmente, a mudança fora vista como adequação ou conformidade com o grupo, as normas, a maioria ou a autoridade. Porém, se toda a influência exercida resultasse apenas no consenso, na harmonia e na manutenção das ideias, posições e práticas estabelecidas socialmente, a sociedade seria estática. Se apenas as ideias e normas majoritárias existissem, não haveria diversidade de normas, nem pluralidade de ideias. Os grupos sociais sem poder, *status* e quantitativo jamais conseguiriam veicular suas ideias e propor mudanças, resultando em estagnação social (Moscovici, 2011).

Para Moscovici (2011), esse não é o desenvolvimento sócio-histórico de nossa sociedade, ponto ilustrado por alguns exemplos, como a conquista do voto feminino pelo movimento sufragista, a disputa entre capitalismo e comunismo, o movimento ecológico e a conquista da declaração universal dos direitos humanos. Algumas peças do quebra-cabeça da compreensão sobre a mudança social estavam faltando até a década de 1960, quando Moscovici pioneiramente lançou o conceito de influência minoritária, demonstrando que as relações de influência são constituintes da realidade social de forma ampla, ocorrendo entre indivíduos e

grupos, e entre grupos minoritários e majoritários, numa via de mão dupla (Moscovici, 2011; Moscovici, 1980).

## 2 Influência Social Minoritária

Este capítulo teórico tem por objetivo apresentar a origem e o desenvolvimento dos estudos em influência social minoritária, bem como apresentar breve panorama sobre seus principais desenvolvimentos teóricos e sua divulgação no contexto brasileiro. Para tal, apresentaremos o modelo teórico genético de influência social de Moscovici (2011), discutindo seus principais conceitos; analisaremos detalhadamente os primeiros e principais experimentos de Moscovici, que constituem o chamado Paradigma Verde-Azul; discutiremos alguns avanços teóricos no campo de pesquisa de influência social minoritária, bem como analisaremos sua propagação na academia no contexto brasileiro.

### Modelo Genético de Influência Social

Serge Moscovici mudou radicalmente a concepção de influência social ao lançar o conceito de influência minoritária, sintetizado em seu livro *Psicologia das minorias ativas* (2011). A edição original em língua inglesa é de 1976, “Social influence and social change”. Em 1979, o livro foi editado na França, com o título “Psychologie des minorités actives”, acrescido de um apêndice com a análise da biografia de Alexander Soljenitsyne, um dissidente russo no regime comunista, a minoria de um só. A edição brasileira, de 2011, traduziu o título francês e manteve o apêndice.

Para Moscovici (2011), a influência social engloba não apenas a normalização, a obediência e o conformismo, característicos do modelo funcionalista, mas também a mudança de pensamento e práticas na sociedade, a inovação. A inovação social seria causada pelas ideias alternativas divergentes das estabelecidas, defendidas de forma consistente por essas minorias, que levam à conversão da maioria – a mudança de pensamento a partir de ideias (valores ou normas) majoritárias, ou hegemônicas, para ideias alternativas ou minoritárias (Moscovici, 1980). Com base em análises de mudanças sociais, como o movimento feminista, e da literatura sobre influência social, com seus principais estudos e experimentos, inclusive Sherif (1936) e

Asch (1951), Moscovici (2011) identificou alguns dos mecanismos e pressupostos dos estudos do campo de influência e propôs a influência social minoritária, pelo modelo genético ou paradigma da inovação.

### ***Influência Social no Modelo Funcionalista***

O modelo genético é assim denominado porque Moscovici (2011) buscou explicar parte da gênese psicossocial dos processos de inovação social que testemunhara, como as mudanças causadas pelo movimento sufragista no início do século XX, os movimentos grevistas e estudantis dos anos 1960, bem como as lutas políticas por independência entre nações colonizadas. Para explicar a transformação social pela influência, Moscovici (1980) compara o seu modelo genético com o modelo funcionalista, mostrando que o primeiro explica a produção da diversidade e de inovações na sociedade, enquanto o último explica a padronização e o estabelecimento da conformidade.

A influência no modelo funcionalista fora pensada de forma unilateral, da fonte para o(s) alvo(s), somente a maioria ou o grupo poderia ser apresentado como fonte e somente a minoria ou o indivíduo foram tomados como alvo. Para haver um processo de influência, seria necessário haver assimetria e dependência (Gardikiotis, 2011). A assimetria é a desigualdade de posições, em termos de quantidade numérica, *status* ou poder para estabelecer normas, que gera a dependência de um indivíduo ou grupo em relação a outro, sendo a maioria fonte independente e a minoria alvo dependente (Moscovici, 2011).

O objetivo dos processos de influência no modelo funcionalista fora, portanto, gerar ou aplicar normas sociais para orientar a relação dos sujeitos com o ambiente, por meio da redução da incerteza em objetos desconhecidos ou ambíguos; bem como manter a funcionalidade das relações intra e intergrupais, evitando ou minimizando dissensos e conflitos (Moscovici, 1980). Os processos de influência social foram concebidos no formato de conformismo, portanto, com a função de estabelecer informações objetivas sobre a realidade (norma de objetividade) ou

fazer com que o grupo tivesse coesão, por meio da conformidade de seus indivíduos (normalização ou correção de desviantes) (Moscovici, 2011; Gardikiotis, 2011).

### ***Reinterpretações e Avanços no Modelo Genético sobre Influência Social***

Moscovici reinterpreta os conceitos de maioria e minoria, saindo da visão meramente quantitativa do modelo funcionalista para uma abordagem qualitativa (Faucheux & Moscovici, 1967). Não é apenas a quantidade de pessoas em um grupo que a torna a maioria, mas a qualidade da norma ou ideia em questão sustentada ou pautada em um contexto de interação. Assim, uma minoria numérica pode sustentar uma posição majoritária acerca da norma e uma maioria numérica uma posição alternativa, como nos experimentos de Asch. Moscovici também rompe com o pressuposto de condicionamento do processo de influência pela dependência entre as partes (Moscovici, Lage & Naffrechoux, 1969), removendo tanto a incerteza quanto o poder como condição necessária para a influência (Moscovici, 1991) – sobre este ponto há críticas, como a de Ng (1980), que afirmam que Moscovici traz o poder das minorias pelo carisma do seu estilo comportamental, e que as relações de poder e influência tem mais proximidade do que o que Moscovici concedeu.

Os processos de influência passam a ser examinados, metodologicamente, em duas direções: além da relação maioria-minoria e grupo-indivíduo, passa-se também a conceber que indivíduos influenciam grupos e minorias influenciam majorias – ambos sem possuir status especial ou estar em posição superior. Moscovici (1980) propôs também um novo meio de desenvolvimento da influência: o conflito de ideias entre grupos, que tem o papel de desencadeador da inovação por suas características de induzir a consideração da ideia alternativa.

O modelo genético, nas análises teóricas, coloca a dinâmica relacional das posições dos grupos sociais e suas ideias em papel privilegiado nos processos de influência social. O conflito de ideias é estabelecido por minorias sociais que vivem e sustentam ideias e normas

alternativas, questionando as posições majoritárias na sociedade. Moscovici (2011) coloca a análise teórica no nível posicional, possibilitando também a integração ideológica – os processos históricos de influência minoritária analisados por ele dizem respeito a questões sociais amplas e altamente relevantes para os grupos envolvidos.

Diversos autores posteriormente seguirão o caminho de integração entre os níveis posicionais e ideológico, relacionando os processos de influência com a identidade de grupos sociais, tanto no plano teórico (e.g.: Mugny, 1982; Pérez & Mugny, 1993; Turner, 1991), quanto avançando metodológica e operacionalmente em estudos empíricos com grupos sociais (e.g.: Kaiser & Mugny, 1991; Maass, Clark III & Haberkorn, 1982; Moscovici & Pérez, 2007; Pérez & Molpeceres, 2018; Pérez & Mugny, 1987). Veremos agora a conceitualização das minorias e seu instrumento para exercício de influência, o estilo de comportamento de consistência na defesa das suas ideias alternativas e manutenção do conflito de ideias com a maioria.

### ***Minorias Ativas e Consistência Comportamental***

Moscovici (1980, 2011) afirma que no plano social as normas sociais estabelecidas pelas majorias são desafiadas pelas normas das minorias ativas em relação à defesa da sua ideia ou norma alternativa (daí também serem minorias nômicas, que detêm norma social). É importante a qualificação de ativas por duas razões. Primeiro, são diferentes de minorias anômicas, grupos que não seguem as normas majoritárias estabelecidas, mas também não possuem estruturação de normas próprias equiparadas, como a maioria da população em situação de rua, tribos de jovens rebeldes e grupos infringentes diversos. Segundo, as minorias ativas são distintas também das que são apenas nômicas, porque as últimas não geram conflitos sociais, por manterem-se isoladas, numa relação de aporia ou tolerância (Prislin et al., 2017) – os amishes, alguns povos indígenas e grupos de afinidades, como colecionadores ou fãs de gêneros musicais poderiam ser aí enquadrados. As minorias ativas são, portanto, aquelas que

possuem uma outra norma que não a majoritária estabelecida e o desejo de implementá-la (Moscovici, 1980), tais como os antigos movimentos antiescravagistas e os atuais veganos (e.g.: De Groeve & Rosenfeld, 2022).

As minorias ativas disputam o campo social e conflitam com a norma estabelecida e endossada pela maioria. Elas fazem isso ao estabelecer um conflito de ideias pela defesa da sua ideia alternativa. No plano das relações intergrupais isso é chamado de conflito cognitivo ou informacional (Moscovici, 2011). A interação social entre minorias e majorias ocorre de diversas formas e pode abarcar muitos tipos de práticas e comportamentos. Nas relações de influência social, o conjunto de comportamentos na interação é chamado de estilo de comportamento. Eles são definidos como “sistemas intencionais de signos verbais e/ou não verbais que expressam a significação do estado presente e a evolução futura de quem os usa” (Moscovici, 2011, p. 118-119). Qualquer grupo ou facção envolvido em processos de influência exibe um ou mais estilos de comportamento, conforme o desenrolar da interação e dos outros grupos envolvidos, sejam majoritários ou minoritários. As majorias detêm, usualmente, o quantitativo numérico, bem como o poder nas relações, meios que possibilitam estratégias como a pressão normativa para o exercício da influência. Para Moscovici, as minorias, por sua vez, não possuem poder, restando a elas os estilos comportamentais como estratégias na interação para o exercício da influência (Ng, 1980). Para Ng (1980), por outro lado, o estabelecimento do conflito é uma forma de poder, então não se pode separar os fenômenos, sendo necessário repensar as relações.

Os estilos de comportamento disponíveis para as minorias são diversos, tendo Moscovici (2011) indicado alguns: o esforço; a autonomia; a consistência; a rigidez; e a equidade. Contudo, a marca distintiva das minorias ativas é a consistência, pois é por ela que conseguiram suscitar e manter o conflito informacional (Moscovici & Nemeth, 1974). O estilo de comportamento consistente, ou consistência comportamental, tem duas dimensões: a

sincrônica e a diacrônica. A sincrônica é o consenso do grupo minoritário acerca da sua posição, sua coesão interna, exibida pelo consenso grupal (não necessariamente unânime), em diferentes contextos. Isso significa que a maior parte, ou mesmo a totalidade, dos membros do grupo minoritário defenderão a mesma posição ou terão comportamentos próximos em relação a um objeto ou acontecimento social, ainda que situados em diferentes contextos sociais. A dimensão diacrônica é a manutenção dessa posição ou comportamento ao longo do tempo, a persistência da defesa da ideia, sua estabilidade cronológica. Isso implica que a posição do grupo minoritário em relação ao objeto que ativamente disputam e sobre o qual elaboram seu conflito sociopolítico deve ser mantida, a despeito do custo social que isso possa ocasionar (Moscovici, 2011).

As minorias ativas, ao manterem o conflito informacional por meio da consistência comportamental, fazem com que a maioria passe a avaliar sua ideia. Com o passar do tempo, em geral de forma privada, os membros da maioria acabam paulatinamente sendo convencidos pela minoria, que sustenta a ideia ou norma alternativa, restando validada informacionalmente a posição minoritária. Esse processo, segundo Moscovici (1980) ocorre de poucos para muitos e de forma privada, quase interior, para relações interpessoais e grupais. Por isso ele é chamado de conversão, a mudança de ideia em direção ao novo, ou também inovação. Esse processo de conversão, e a teorização subjacente de Moscovici (1980), serão discutidos adiante.

Inicialmente, Moscovici (2011) buscou adentrar a área com reinterpretações teóricas, análises sociais e experimentos nos moldes dos que ocorriam à época, com base em tarefas comportamentais de cunho perceptual em grupos com comparsas. O paradigma azul-verde, conjunto de experimentos iniciais sobre influência minoritária, será explicado a seguir.

Faucheux e Moscovici (1967), em “Le style de comportement d’une minorité et son influence sur les réponses d’une majorité”, fizeram estudo sobre influência por minorias, mas sem considerar a influência minoritária como outro tipo (indireta, latente, privada), por isso ele

não é incluído no paradigma. Há outros dois estudos dentro do conjunto azul-verde: Moscovici e Lage (1978), “Studies in Social Influence IV: minority influence in a context of original judgements”; e Moscovici e Personnaz (1980), “Studies in Social Influence V. Minority Influence and Conversion Behavior in a Perceptual Task”, porém optei por não incluir esses estudos nas análises, posto que investigaram questões adjacentes à influência minoritária (norma de originalidade e relação cognitiva-perceptual do experimento), que não são o foco aqui.

### **Os Experimentos Azul-Verde de Moscovici**

Moscovici realizou estudos experimentais que formam o chamado paradigma azul-verde, dentre os quais destaco os dois principais: Moscovici, Lage e Naffrechoux (1969) e Moscovici e Lage (1976). Nestes experimentos, Moscovici demonstrou a existência da influência minoritária, testou algumas das suas suposições teóricas e se propôs a investigar os processos de influência em níveis posicionais e ideológicos dentro do laboratório (embora alguns autores discordem que isso tenha ocorrido, p.ex. Gardikiotis, 2011).

Moscovici desejava mostrar que uma minoria também pode exercer influência na sociedade. Seu estudo pioneiro de influência minoritária foi planejado para explorar a capacidade da minoria de produzir influência e comparar os seus dois níveis, o direto (público e manifesto) com o indireto (privado e latente).

#### ***Primeira Série de Experimentos: a Consistência Minoritária Converte***

A primeira série de experimentos (Moscovici et al., 1969) visava investigar se minorias poderiam exercer influência. Ele consistiu em estudo com tarefa sobre percepção de cores, realizado em grupo com comparsas (cúmplices que cumpriam papéis de participantes e respondiam de modo combinado), exceto nos grupos controle. O estudo foi estruturado em duas grandes tarefas: julgamento público de cores de slides azuis e teste privado de discriminação de cores. Ambos foram realizados de maneira encoberta ou velada (sem

comunicar o real objetivo e procedimento da pesquisa), como testes de percepção de cores e fadiga ocular. As participantes, todas estudantes do sexo feminino,  $N = 194$  (esse é um cálculo nosso, pois os autores não informam o número exato no artigo), realizaram o experimento em grupos de seis pessoas, sendo sempre quatro participantes e duas comparsas (também do sexo feminino sempre) no papel de participantes, atuando como minoria. Foram utilizadas duas comparsas para que não ocorresse atribuição idiossincrática (atribuição das respostas da comparsa a alguma característica própria da pessoa, que explicaria a resposta, ao invés de considerá-la válida – por exemplo, daltonismo ou algum transtorno psiquiátrico) e para que se pudesse criar a consistência sincrônica. Ao final, foram aplicados questionários escritos individuais para avaliar a participação, a suspeição sobre o engano e alguns efeitos complementares das tarefas realizadas com as outras pessoas.

As participantes, junto das comparsas, inicialmente passavam em conjunto por um teste ocular real para daltonismo, a fim de garantir aos pesquisadores e umas às outras que possuíam perfeita acuidade visual para distinguir cores (inclusive azul e verde). Após, eram colocadas juntas em uma sala com um projetor, no qual slides na cor azul eram projetados poucas vezes com cinco diferentes níveis de intensidade de brilho, para compreenderem a natureza da tarefa experimental. As sessões experimentais consistiram em 36 rodadas coletivas nas quais cada participante devia falar uma a cada vez e em voz alta a cor e a intensidade do brilho que viam no slide. Como apenas a intensidade do brilho variava em cinco níveis e os slides eram sempre azuis, numa tonalidade limítrofe para o verde (Lage, 2001, p. 271), as comparsas responderiam verde para criar a indução experimental (a Variável Independente – VI). A quantidade de respostas “verde” pelas participantes foi a medida da Variável Dependente (VD) de influência direta, enquanto a parte da resposta sobre a intensidade do brilho era anotada, mas ignorada, sendo a pergunta feita apenas para dar maior realismo à tarefa.

Após a tarefa de julgamento público, as participantes eram imediatamente convidadas

para um outro estudo independente de percepção visual com outro colega pesquisador. Nele, 16 discos do teste de visão Farnsworth-100 (paleta de 100 discos com gradação de cores), com variação escolhida do verde ao azul, foram apresentados de forma aleatória às participantes por 10 vezes cada. Elas deviam responder individualmente e por escrito julgando a cor de cada disco como “azul” ou “verde”. Dos 16 discos, 3 foram verdes (discos #41 a 43), 3 foram azuis (discos #54 a 56) e 10 (discos #44 a 53) foram ambíguos, segundo os valores de referência (gabarito) do teste (Moscovici & Faucheux, 1972).

Por fim, respondiam a questionário escrito e também privado acerca da imagem social das demais pessoas no experimento, que incluía questões acerca da aceitação das respostas dos outros, da competência e autoconfiança percebida acerca delas e do desejo de participação futura em outros estudos.

Na primeira parte do experimento, a sessão pública de julgamentos, houve duas condições experimentais principais, a consistente e inconsistente, além da condição controle, sem comparsas para calibrar o equipamento e criar a base de comparação. Outras variações foram realizadas, por exemplo, com mudança da ordem de respostas das participantes e das comparsas, mas sem obter mudanças nos resultados. A manipulação principal, a VI com dois níveis, consistia nos comparsas responderem publicamente “verde” de dois modos. Na primeira condição, de “minorias consistente” ( $n = 128$ ), as respostas das comparsas foram sempre “verde” nos 36 slides. Já na segunda, de “minorias inconsistente” ( $n = 44$ ), as respostas das comparsas foram  $\frac{2}{3}$  “verde” e  $\frac{1}{3}$  “azul” (24/12), aleatoriamente distribuídas. Na condição controle não houve comparsas nem manipulação.

Como resultados da primeira parte, julgamento público dos slides, VD de influência direta, o grupo controle ( $n = 22$ ) teve 0,25% de respostas “verde” (apenas uma participante, com duas respostas), assegurando a identificação dos slides como azuis. Na condição de minorias inconsistente, apenas 1,25% das respostas foram “verde”. Na condição de minorias

consistente, houve um total de 8,42% de respostas “verde” pelas participantes. Nesses grupos, 43,75% das participantes mudaram suas respostas de azul para verde, sendo pelo menos quatro delas “verde” do total de 36 respostas. Também houve 32% das participantes que mantiveram sempre “azul” como resposta, criando duas categorias: as que foram influenciadas e as que não o foram. Os resultados estão sintetizados na Tabela 1.

**Tabela 1**

*Resultados do julgamento público dos slides azuis, indicando o percentual de respostas verde pelas participantes (VD de influência direta) conforme as condições (Moscovici et al., 1969)*

Condições	% Respostas	
	Verde	<i>n</i>
Consistente	8,42	128
Inconsistente	1,25	44
Controle	0,25	22

*Fonte:* o autor, conforme Moscovici et al., 1969.

Na segunda parte, que se seguiu em 10 grupos logo após a primeira, foi investigada a mudança do código perceptual de cor (de azul para verde), ou seja, a VD foi a influência indireta (chamada também de privada e latente). A mensuração da VD influência indireta ocorreu de forma escrita e privada por meio dos limiares de mudanças de resposta de verde para azul na curva suavizada, a partir do gráfico de respostas individuais. A classificação ocorreu em três limiares, ou umbrais, conforme a quantidade de respostas de cada cor: limiar diferencial, 50% “azul” e 50% “verde”; limiar inferior, com 75% “verde” e 25% “azul”; e limiar superior, ao contrário, 25% “verde” e 75% “azul” (Moscovici, 2011). O gráfico de distribuição de respostas da influência indireta dos grupos controle e experimental, segundo Moscovici e Faucheux (1972, conforme figura 1 na p. 196), indica pontos nos quais o grupo

controle demora mais que o grupo experimental para deixar de “ver a cor verde”, assim como inicia a “ver azul” mais tarde.

Os resultados dos grupos conforme os limiares são os constantes na Tabela 2:

**Tabela 2**

*Comparação dos Resultados da Influência Indireta dos Grupos Experimentais e Controle no Teste Privado de Discriminação de Cores dos Discos (cf. Moscovici et al., 1969)*

Limiares	Grupo Controle (n = 22)		Grupo Experimental (n = 37)		t e p (unicaudal)
	Média	D.P.	Média	D.P.	
Diferencial (50%-50%)	47,39	1,21	48,03	1,38	1,78 (0,038)
Inferior (75% “verde”)	46,16	1,42	46,85	1,54	1,68 (0,047)
Superior (25% “verde”)	48,41	1,14	49,19	1,28	2,33 (0,01)

*Fonte:* o autor, conforme Moscovici et al., 1969.

Pode-se calcular o tamanho do efeito a partir da consideração dos 10 discos ambíguos e da diferença de médias entre os grupos controle e experimental. No limiar diferencial, o efeito de influência indireta é de 6,4%; no limiar inferior, 6,9%; e no limiar superior, 7,8%. Assim, temos a influência indireta composta por três medidas de efeito quantitativo. Porém, o efeito mais importante não é quantitativo, mas qualitativo. Moscovici e Faucheux (1972) apontam que, no grupo controle, 7 discos foram julgados sem ambiguidade, com 99% ou 100% de respostas. Já no grupo experimental, todos os discos foram julgados de forma ambígua, havendo divergência de respostas em algum grau, o que indica a alteração do critério de julgamento. Moscovici e colegas (1969, p. 373) apontam que a mudança de código de percepção de cor, indicada pelo limiar das respostas verdes nos discos, foi mais alta nas participantes que não sofreram influência pública, ou seja, que responderam “azul” em todas as rodadas, do que a mudança nas participantes que foram influenciadas na parte pública,

respondendo “verde” pelo menos uma vez.

Esses resultados são assim interpretados. A resposta pública dos slides na tarefa respondida em voz alta não mostra a totalidade do fenômeno de influência minoritária; há necessidade de resolução interna do conflito originado por minorias consistentes; essa necessidade é satisfeita pela mudança das respostas para “verde”, sejam públicas ou privadas; a quantidade das respostas “verde” privadas tende a ser inversamente proporcional a quantidade das respostas “verde” dadas de maneira pública; a influência exercida pela minoria consistente é a privada, indireta e independente da influência direta; por fim, as minorias inconsistentes exercem pouquíssima influência direta (Moscovici et al., 1969).

Por fim, temos os resultados dos questionários pós-experimentais. As minorias foram em geral julgadas como menos competentes; as participantes foram julgadas como mais competentes que as comparsas, independente das respostas “verde”. Entre as comparsas também houve diferença, sendo a primeira julgada como menos competente, mas mais confiante de suas respostas que a segunda. Isso mostra, segundo Moscovici e colegas (1969), que o desvio das respostas “verde” fora atribuído à primeira comparsa, sendo a segunda vista como uma espécie de seguidora. Igualmente, a minoria inconsistente não foi vista como segura.

Ficou demonstrado que o exercício de influência não é exclusivo das relações assimétricas de dependência, nem exige, por parte da fonte de influência, poder, *status* ou competência. Minorias que defendam consistentemente suas ideias podem exercer influência.

### ***Segunda Série de Experimentos: Maiorias Conformam e Não Convertem***

Uma segunda série de experimentos (Moscovici & Lage, 1976) buscou identificar se o efeito da influência indireta poderia ser alcançado também por uma maioria, unânime ou não, testando o conformismo na produção de inovação. Também se investigou uma minoria de apenas um, para avaliar se ela produziria algum efeito de influência. Em condições semelhantes às da primeira série de experimentos, foram variados o número de comparsas, as respostas

dadas e a ordem dos participantes, em duas grandes categorias, majoritária e minoritária, para comparar conformidade e inovação nos processos de influência. Ao total, foram seis condições experimentais ( $N = 250$ ): controle, minoria consistente, indivíduo consistente, minoria inconsistente, maioria unânime e maioria não unânime.

Os resultados da quantidade de respostas “verde” foram as seguintes. No grupo controle 1,22%. Nas condições de influência minoritária: minoria consistente 10,07%; indivíduo consistente 1,22%; e minoria inconsistente 0,75%. Nas condições majoritárias: unânime 40,16%; e não unânime 12,07%. Esses resultados confirmam a existência de influência direta nos grupos minoritários e majoritários. Dentre as minorias, apenas as com o estilo de comportamento consistente podem exercer um pouco de influência direta de forma significativa, sendo próxima em tamanho de efeito ao de uma maioria não unânime. As maiorias unânicas foram as com maior capacidade de produzir esse tipo de influência.

Também se confirmaram as previsões teóricas acerca da influência indireta. Em procedimento semelhante ao da série anteriormente apresentada, a influência indireta foi mensurada de forma privada por meio do julgamento da cor dos discos. Verificou-se de forma significativa o deslocamento das respostas dos grupos experimentais comparativamente ao controle, dentre os quais apenas os de minoria consistente produziram efeito de mudança no código perceptual. As minorias de apenas um sujeito consistente e de dois sujeitos inconsistentes, assim como todas as maiorias, não produziram influência indireta significativamente.

Ao verificar a dispersão das respostas comparativamente ao grupo controle, a única tendência verificada foi que os participantes na condição de maioria unânime foram influenciados na fase pública e também na privada, contrastando com os demais, que nessa condição não sofreram influência direta, nem indireta. A influência indireta foi, portanto, comprovada como resultado do conflito gerado por minorias consistentes. Associando os

resultados da influência indireta aos questionários, Moscovici e Lage (1976) afirmam que esse tipo de influência gera efeitos além dos auferidos e concluem reafirmando a diferença de natureza dos dois tipos de influência: “All the differences which have appeared between the mechanisms of influence engendered by innovation and those engendered by conformity have considerable theoretical importance. They suggest that the two processes have different long-term effects.” (Moscovici & Lage, 1976, p. 173).

### **Avanços Teóricos na Influência Minoritária**

O campo de estudos da influência minoritária teve diversos desenvolvimentos em distintas subáreas e abordagens de pesquisa. Diversas delas foram na linha da psicologia social que abarcou processos cognitivos, situando as pesquisas em influência nos níveis intra e interindividual, enfocando em modos de processamento cognitivo e análises de persuasão por mensagens (p. ex.: Nemeth, 1986). Outras, por sua vez, buscaram abarcar os níveis situacionais e ideológico, trazendo perspectivas de teorias como a identidade social (p. ex.: Maass et al., 1982; Mugny et al., 1984) e tratando de temas sociais, como imigração, xenofobia, feminismo e machismo etc (p. ex.: Moscovici, Mugny, & Avermaet, 1985). Alguns autores buscaram integrar as contribuições de ambas as áreas, em modelos sofisticados (p. ex.: Latané & Wolf, 1981), fazendo a área ter ricas e distintas abordagens do mesmo fenômeno (Moscovici, Mugny, & Pérez, 1991). Nesta tese, abarcarei o desdobramento da teoria das minorias ativas, a teoria da conversão de Moscovici (1980) e a vertente que buscou trazer análises posicionais e ideológicas, notadamente com o uso da teoria da identidade social (Tajfel, 1970; Turner, 1991).

#### ***Teoria da Conversão***

A teoria da conversão (Moscovici, 1980) vem de um artigo que nomeia a teoria e é uma espécie de compilação. Ela é também um refinamento teórico que coloca a conversão como o objetivo último dos processos de influência pelas minorias ativas, além de detalhar os processos cognitivos que subjazem a conversão. Para Prislín (2022), o artigo recoloca a teoria de modo a

dialogar com as linhas de pesquisa mais cognitivistas, mas deixando de lado os necessários avanços para pensar o contexto social. A proposta da influência para a conversão de Moscovici (1980) será apresentada a seguir.

Moscovici (1980) propunha que todas as tentativas de influência geram um conflito, independente da fonte. Deutsch e Gerard (1955) distinguem a influência nos tipos informacional e normativa, sendo a primeira causada pela informação sobre o objeto de influência que outras pessoas exibem em seu comportamento (e as crenças formadas com base nessa informação) e a segunda, pela expectativa de comportamento que é gerada na interação, pela comparação entre partes, independente da informação sobre o objeto. Com base nessa divisão, Moscovici (1980) define o conflito também em dois tipos: informacional e normativo, sendo o primeiro o choque entre ideias distintas sobre o objeto, diferentes normas ou perspectivas, e o segundo a saliência da diferença entre as posições acerca do objeto, a discrepância entre os comportamentos que gera tensão e, muitas vezes, pressão para a uniformidade ou consenso. Cada tipo de conflito é associado, de modo não exclusivo, com uma categoria de grupo social (maiorias – conflito normativo e minorias – conflito informacional) e apresentam constituição, funcionamento, resolução e efeitos distintos.

Para Moscovici (1980) a esfera pública é o âmbito no qual ocorre influência por pressão da maioria, o conflito normativo, que impede que as diferentes ideias e perspectivas sejam avaliadas, pela necessidade de coesão e consenso grupal na comparação da norma exibida por cada membro na interação. Desse modo, o conflito informacional só pode ser proposto por uma minoria que evite a comparação normativa, que não pertença ao mesmo grupo social da maioria, portanto, uma minoria exogrupal. Se a minoria fosse endogrupal, a pressão normativa recairia sobre ela e sua posição não seria considerada, gerando um conflito normativo, pela discrepância da norma exibida na comparação, de acordo com Moscovici (1980).

O conflito informacional proposto pelas minorias consistentes precisa ser resolvido pela

maioria. Se as maiorias não cedem em suas posições publicamente, o ônus pesará cada vez mais sobre elas por refutarem a posição da minoria, causando um desconforto psicológico interno. Assim, quanto menos um conflito informacional é resolvido no âmbito público, por aquiescência à pressão majoritária, em conformidade com o grupo, tanto mais ele precisará ser resolvido no âmbito privado, pelo processo de validação informacional – a análise cognitiva da posição (norma ou ideia) da minoria, que leva à conversão (Moscovici, 1980). Esse é um caminho estreito, posto que as condições para a mudança de pensamento ou das normas sociais são bastante limitadas, indicando que a maioria das minorias não produzirá mudança e que as que produzem o fazem sob circunstâncias difíceis (Gerard, 1985).

Na teoria da conversão (1980), Moscovici postulou que a influência ocorre em dois níveis e de duas formas distintas, conforme seu tipo: à influência normativa corresponde o nível direto, de forma manifesta, em âmbito público; e à influência informacional corresponde o nível indireto, de forma latente, em âmbito privado. Os efeitos da influência dividem-se, por conseguinte, em latentes e manifestos. Os latentes são, em geral, inconscientes e de caráter privado. Podem, ainda, ser tardios (após o processo de influência ocorrer) ou indiretos (adjacentes ou periféricos ao tópico ou objeto central do processo de influência). Os efeitos manifestos, por sua vez, são, em geral, conscientes e de caráter público, imediatos (ocorrem durante o processo de influência) e diretos (sobre o objeto ou tópico central em disputa).

A teorização da teoria da conversão ocorreu de forma posterior ao estabelecimento do campo de pesquisas de influência minoritária. Ela foi testada experimentalmente em estudo de Moscovici e Personnaz (1980), com procedimento de tarefa comportamental de objeto perceptual individualmente e em díades, com resultados na linha dos primeiros experimentos do paradigma azul-verde.

### ***Síntese dos Dois Tipos de Influência Social segundo Moscovici***

A partir da teoria da conversão e dos experimentos azul-verde, pode-se sintetizar a

diferenciação da influência social majoritária e minoritária conforme a Tabela 3.

**Tabela 3**

*Síntese dos Dois Tipos de Influência Social segundo Moscovici (2011; 1980)*

Característica	Influência Majoritária	Influência Minoritária
Resultado	Conformismo	Inovação
Efeito	Aquiescência	Conversão
Tipo	Normativa	Informacional
Âmbito	Público	Privado
Nível	Manifesto	Latente
Temporalidade	Imediato	Postergado
Incidência	Direta	Indireta
Fonte	Maiorias unânimes	Minorias ativas
Norma	Consenso	Originalidade
Pensamento	Convergente	Divergente
Processo	Comparação	Validação
Nível relacional	Intragrupo e intergrupo	Intergrupo

*Fonte:* o autor.

Além das características discutidas, Moscovici (2011) apresenta algumas outras que

sintetizei e explicarei brevemente, posto que não foram parte relevante das pesquisas subsequentes no campo. Ele afirma que a qualidade geral da norma social que orienta os processos de influência majoritária é o consenso, necessário para a coesão, enquanto na minoritária é a originalidade, que apresenta a posição originada pela minoria. O tipo de pensamento envolvido foi sugerido como o binômio convergente/divergente, posteriormente explorado de forma ampla por e com Charlan Nemeth (e.g. Moscovici & Nemeth, 1974; Nemeth, 1986), sendo o pensamento convergente aquele focado em uma linha em relação ao objeto ou questão, mais pragmática e simples, e o divergente a forma de pensamento composta por diferentes linhas, mais plural e rica, tendo impactos para processos de tomada de decisão e resolução de problemas.

Diversos conceitos da teoria da conversão (Moscovici, 1980) já estavam presentes nos experimentos azul-verde, como vimos. Contudo, apesar dos avanços teóricos, no âmbito metodológico dos experimentos Moscovici não conseguiu abarcar os níveis posicional e societal das relações de influência como no mundo social (Papastamou et al., 2017). O descompasso entre a inovação da teoria e limites de métodos disponíveis levou Moscovici a abstrair nos experimentos partes das relações de grupos, como a identidade e a pertença social. Ao demonstrar a influência minoritária no laboratório nos níveis intra e interpessoal e extrapolá-los para os níveis posicional e ideológico, Moscovici utilizou uma nave de escala. Ele lançou mão de explicações originadas em um nível de análise para dar conta de outro.

### ***Estudos sobre Identidade e Influência***

Gabriel Mugny foi o pioneiro ao utilizar questionários atitudinais como instrumentos principais nos estudos de influência minoritária, buscando formular experimentos de modo que se ampliassem as articulações entre grupos e ideologias com os sujeitos participantes (Álvaro & Crano, 2017). Ao trazer características de identidade e posições de grupos para o campo, as análises de influência social buscaram passar a abarcar também metodologicamente os níveis

posicional e ideológico (Papastamou et al., 2017).

Pérez e Mugny (1987) investigaram as previsões da teoria da conversão sobre a relação entre ideologia e identidade social num estudo sobre posições de estudantes colegiais mulheres quanto à legalização do aborto. Eles utilizaram a categorização da identidade de grupos fonte de influência como duas variáveis independentes com dois níveis cada, classificando como 1.1 endogrupo (mulheres) ou 1.2 exogrupo (homens), e 2.1 a minoria pró-legalização ou 2.2 a maioria antilegalização alternadamente. Assim, a posição ideológica foi a mesma nas condições, minoria pró e maioria contra a legalização, tendo como variável a relação identitária por gênero, em dois níveis, conforme atribuição de autoria da mensagem em relação à amostra de participantes exclusivamente composta por mulheres – homens como autores (exogrupo) e mulheres como autoras (endogrupo). As variáveis dependentes consistiram em influência direta (escala de concordância sobre a legalização do aborto) e indireta (escalas de concordância sobre questões relacionadas, como métodos contraceptivos).

A influência direta ocorreu apenas por parte da maioria exogrupal face à minoria também exogrupal, sem resultado de influência indireta relevante. Já a influência indireta ocorreu de modo relevante apenas na minoria endogrupal face à maioria exogrupal (sem influência direta). Na avaliação da posição sobre a legalização do aborto, feita pela comparação da posição inicial (pré-avaliação) com as medidas de influência, os resultados mostram que a maioria exogrupal foi a única a obter influência direta e que a condição de maioria e minoria exgrupais foi a que mais produziu influência ao todo (Pérez & Mugny, 1987).

Pérez & Mugny (1987) concluem que há uma ordem paradoxal nos processos de influência experienciados pelas participantes: primeiro elas lidaram com as questões identitárias, por meio da comparação social; após isso ocorreu o processo de validação informacional. A semelhança identitária (condição endogrupo) torna saliente o processo de comparação – associado à conformidade, que, por sua vez, inibe a validação informacional. Já

a diferença identitária (condição exogrupo) é associada à inovação, pois auxilia na validação informacional.

Souchet e colegas (2006) buscaram comparar as previsões concorrentes das teorias da autocategorização (Turner, 1991) e da elaboração do conflito de Pérez e Mugny (1987), vista no estudo acima. Segundo a teoria da autocategorização, um grupo só pode considerar as opiniões de outro grupo com o qual compartilhe ao menos uma característica em comum, que torne possível a assimilação da sua categoria. A influência é, assim, um processo que ocorre sempre dentro do grupo de pertença ou endogrupo. O conflito da minoria torna saliente as diferenças individuais (no nível informacional) e, se levado ao nível do grupo (normativo), pode conduzir a um dentre três possíveis desfechos: criar uma subdivisão categorial (facção) no grupo com base na questão, tornar a minoria um exogrupo que será ignorado ou deixar a influência ocorrer em alguma direção (Souchet et al., 2006). A previsão é de que um grupo minoritário mais próximo identitariamente, uma minoria endogrupal, é aquele que tem chances de veicular suas ideias e instaurar conflitos informacionais pelo dissenso, buscando influenciar o grupo majoritário ao qual pertence, contrariamente ao proposto pela teoria da elaboração do conflito.

A partir dos pressupostos teóricos apresentados, Souchet e colegas (2006) realizaram experimento sobre a representação social da droga, sob a condição central de dependência, buscando exercer influência por mensagem indutora atribuída a grupos de homens e mulheres, distribuídas em oito condições experimentais. Utilizaram delineamento com três VIs binárias: 1. status do grupo por quantidade numérica (maioria-minoria), 2. pertença grupal por gênero (masculino-feminino) e 3. atribuição da mensagem indutora por gênero (endogrupo-exogrupo). Os resultados mostram que a influência direta foi maior nas condições de maioria endogrupal. Já a influência indireta foi significativa na minoria exogrupal, na amostra de mulheres, e nas minorias tanto endogrupal quanto exogrupal, na amostra de homens. Esse efeito não foi

previsto por nenhuma das teorias que fundamentam o estudo. Os autores utilizaram o conceito de relação de dominância, acerca de gênero, para discutir os resultados e concluíram indicando a necessidade de mais investigações sobre a relação intergruparal fonte-alvo levando em conta suas posições.

### **Avaliação Geral do Desenvolvimento do Campo de Pesquisas de Influência Minoritária**

A abertura ao uso de atitudes para mensurar os processos de influência distanciou as pesquisas dos comportamentos e seus efeitos diretos, uma vez que o próprio conceito de atitude pode ser interpretado como uma disposição para agir (não uma ação). Algumas saídas para esse problema envolveram o uso de outras metodologias, como, por exemplo, a exploração de representações sociais de grupos pela técnica do questionamento (*Mise en cause*) (Souchet et al., 2006; Tafani et al., 2003), o uso de experimentos com grupos de julgamento e discussão (Álvaro & Crano, 2017), dentre outras. Porém, o desafio metodológico de estudar comportamentos permanece no campo, como indicam algumas revisões e análises.

Mais recentemente, Gardikiotis (2011) classificou o campo de pesquisa de influência social em dois grandes quadros teóricos, os cognitivistas e os sociocognitivos, apontando os desenvolvimentos de modelos recentes, ao mesmo tempo que constatou sua falta de unificação entre e dentro dos quadros. Butera e colegas (2017) seguiram a mesma linha, analisando teoricamente o surgimento, críticas e desenvolvimentos recentes do campo. Apontam que há capacidade de os modelos darem conta das mudanças psicossociais, como o mundo virtual e novos movimentos sociais, sob condição de integrarem-se entre si e com saberes de disciplinas próximas, como sociologia, geografia e ciências políticas.

Wood e colegas (1994) realizaram a meta-análise de 97 estudos empíricos do período de 1950 a 1991. A partir das teorias das minorias ativas e da conversão, contrastadas com modelos alternativos, compararam os efeitos de influência de minorias com grupos controle e de minorias com majorias nos âmbitos público, privado com medidas diretas e privado com

medidas indiretas. Obtiveram como resultado principal a influência pública direta pelas maiorias e a influência privada indireta pelas minorias, confirmando parcialmente as previsões de Moscovici, e obtiveram efeito pequeno de influência privada direta, contrariamente às previsões. Também descartaram explicações por modelos únicos de influência social e afirmaram a saliência de resultados de influência minoritária em estudos cujas minorias foram ligadas a identidades de grupos sociais fora do laboratório.

A discussão acerca das minorias sociais avançou desde o lançamento da obra de Moscovici, com aplicações em diferentes áreas e contextos sociais e culturais. Por exemplo, Mendoza-Denton (2014) realizou estudo comparando a avaliação padronizada universitária no contexto estadunidense entre estudantes brancos e minorias, avaliando suas implicações. Santos Miguel, Schlösser e Beiras (2020) realizaram revisão sistemática da literatura brasileira sobre representatividade de minorias políticas, avaliando o conceito de representatividade, a presença de minorias políticas e as relações de poder apresentadas na literatura revisada. Contudo, o campo teórico que originou e impulsiona tantas aplicações parece estar diminuindo e, possivelmente, perdendo a distinção de seu olhar psicossocial e o vigor sobre a mudança social que o marcaram originalmente.

Prislin e colegas (2017) levantam uma série de questões sobre o campo da influência minoritária e analisaram 238 estudos de influência minoritária entre os anos de 1960 (década do lançamento pioneiro de Moscovici e colegas) e 2011. Trazem como resultados a diminuição atual de publicações em psicologia social sobre o tema, após o ápice na década de 1990. Apontam certa exaustão dos conceitos e métodos tradicionais, que precisam ser renovados para levar o campo adiante. Afirmam que há necessidade de enfoque dos estudos nas minorias fonte, que são geralmente operacionalizadas de modo apenas quantitativo. Também é preciso mudança na concepção dos efeitos da influência, que são mensurados de forma cognitiva em nível individual, enquanto teoricamente extrapolados para o nível intergrupais de forma social.

Prislin (2022) complementou o levantamento realizado anteriormente, cobrindo o período de 2011 até dezembro de 2020, e encontrou apenas 33 artigos empíricos no campo. A autora categoriza as produções em três eixos de orientação teórica: 1. apontando os avanços no quadro de persuasão, pela elucidação de processos e respostas cognitivas, bem como mudanças atitudinais, em processos de defesa de minorias e majorias sobre objetos de influência; 2. o papel da identidade social nas reações à influência minoritária, na autocategorização e na categorização grupal; e 3. nos estilos de pensamento, sua modalidade e complexidade, associados aos processos de influência. Contudo, aponta que tudo isso não abarca a mudança social, foco inicial de Moscovici e do campo de pesquisa, que foi deixado de lado, sendo as condições sociais das minorias e as condições por elas visadas quase ausentes do campo hodiernamente (Prislin, 2022, pp. 2-3).

### ***Pesquisas em influência minoritária no contexto brasileiro***

No contexto brasileiro, a discussão acerca da influência social ainda é incipiente, ainda que considerando produções estrangeiras em língua portuguesa. Foram encontradas poucas obras a partir dos termos “influência minoritária” e “minorias ativas”, acrescidos do operador “ou”, em língua portuguesa, nas ferramentas: portal periódicos CAPES, pesquisador Google Acadêmico e base de dados Scopus, em janeiro de 2023.

A base de dados Scopus retornou apenas 7 trabalhos anteriores aos anos 2000, produzidos por principais pesquisadores do campo, mas todos fora do contexto brasileiro (autores e/ou periódicos), bem como nenhum em português. O pesquisador Google Acadêmico retornou 829 itens, com muitos resultados irrelevantes após os primeiros 20, tendo sido a busca refeita com a exclusão do operador “OR”, retornado 25 resultados relevantes. O portal de periódicos da CAPES retornou 0 resultado, sendo necessário refazer a busca sem as aspas nos termos, que obteve 109 resultados.

Dos 134 resultados combinados do Google Acadêmico e do Portal Periódicos CAPES,

todos os títulos foram lidos, seguidos dos resumos quando não foram notadamente fora da área de pesquisa. Excluídas as repetições, em sua quase totalidade, os resultados constituídos por artigos, seguidos de algumas poucas teses, dissertações, anais de eventos e capítulos de livros. Apesar disso, a maioria das obras não contém relação ou aplicação ampla da teoria, fazendo apenas breves menções pois são de outras temáticas da psicologia social (p. ex. Sousa, Santos & Apostolidis, 2020, com pesquisa sobre representações sociais da droga na imprensa; Pinto de Carvalho, 2021, com dissertação sobre a formação de professores de geografia, com aporte teórico da teoria das representações sociais e menções à teoria das minorias ativas quando mencionada a mudança representacional), e trabalhos de outras áreas que utilizam os termos de forma homônima (como pesquisa econômica sobre acionistas majoritários e minoritários ativos; influência de substâncias e materiais químicos minoritários etc.). Alguns trabalhos utilizam os termos de modo ilustrativo ou retórico, sem apresentar, contudo, fundamentação teórica na referida obra de Moscovici, tampouco utilizar seus conceitos psicossociais, como pesquisas que utilizam influência social para indicar mera relação social, minorias analisadas por outros referenciais teóricos diversos, como educação, política, assistência social e saúde etc. (e.g.: Andrade, 2015; Lima, 2006).

Apenas um autor foi encontrado com produção sistemática no campo, Edson Souza Filho, que realizou tese de doutorado com Serge Moscovici (1979-1984) e tem produção da temática na área, com artigos sobre ou abarcando influência social: 1991, 1992, 1998 (com colegas), 1999, 2005 (com Beldarrain-Durandegui), 2010 (com Beldarrain-Durandegui), 2012 e 2014. Essas obras consistem, em geral, em aplicações teóricas e interlocuções temáticas no campo da psicologia social da educação.

Apresentam-se cronologicamente os trabalhos encontrados nas buscas e considerados dentro da temática, ou seja, os que contêm pelo menos um dos dois descritores no título, resumo, palavras-chave ou citam teóricos do campo da influência, seja de forma teórica ou

aplicada, no Google Acadêmico [GA] e Portal CAPES [PC]:

1. [GA] artigo de Souza Filho (1991) de análise das estratégias de influência social pela Igreja Católica contemporânea, a partir de documentos acerca de uma igreja e suas comunicações pastorais no interior do Mato Grosso, dentro do contexto de mudança da Igreja e da ditadura militar, consistindo em estudo aplicado do campo acerca dos processos de mudança social;

2. [PC] artigo de Rui Gomes (1995), de Portugal, analisando a posição de Paicheler e Moscovici (1984) sobre o modelo genético de influência social, com aplicação no contexto organizacional;

3. [GA] artigo de Scarparo e Hernandez (2007), que investiga o desenvolvimento da psicologia como saber acadêmico e institucional no contexto da ditadura militar no Rio Grande do Sul, utilizando-se de análises documentais, de relatos orais e entrevistas, mostrando, com o aporte da teoria das minorias ativas, que o ativismo por parte de grupos da psicologia promoveu resistências e mudanças em sua constituição, inicialmente coagida pelo poder político, consistindo em estudo de mudança social histórica;

4. [GA] artigo de Gouveia e Camino (2009), que busca compreender os discursos oriundos do movimento homossexual a respeito da conjugalidade e da realização pessoal, por meio de entrevistas semiestruturadas com 7 ativistas do movimento LGBT, com análise lexical, consistindo em estudo sobre mudança social com aporte secundário do campo da influência minoritária;

5. [GA] tese de doutorado em psicologia de Bertolo (2014), que avaliou até que ponto o pró-ambientalismo é socialmente valorizado em Portugal e no Brasil, por meio de normas formais, com aporte teórico da influência social e sociocognitivo acerca de normas sociais e societais;

6. [GA e PC] artigo de Souza Filho (2014), que estuda os modos de minorias étnicas de

negociar a pressão causada por personagens sociais poderosos/reconhecidos, com aporte da teoria da influência social e da retórica social, analisando os efeitos da identificação e da pressão social;

7. [GA e PC] artigo de Rodrigues (2018), que analisa a representatividade de cargos eletivos da política partidária brasileira sob a ótica de teorias do desenvolvimento combinadas com teorias psicossociais, empregando de modo aplicado conceitos do modelo de três tipos de influência de Kelman (1958) e da teoria da conversão de Moscovici (1980 e 2011);

8. [GA] tese de doutorado em educação de Ferreira (2019), que analisa as representações sociais de estudantes do nono ano do ensino fundamental de escolas da rede pública do interior do Paraná, bem como indícios de minorias ativas por parte de estudantes considerados indisciplinados, consistindo em aplicação do campo da influência minoritária à educação de forma transversal;

9. [GA] tese de Leite (2019), sobre “O papel das representações sociais na relação entre a percepção de eficácia do movimento negro e o preconceito racial”, que traz abordagem do campo da influência social e da influência minoritária, com utilização da teoria das minorias ativas para compreender o ativismo do movimento negro e a transformação social por ele pretendida, bem como contextualizar a percepção de eficácia e sua ligação com as representações sociais que são modificadas;

10. [GA] capítulo de livro de Wolter e Peixoto (2021), sobre as mudanças nas representações sociais, que, apesar de ser mais ampla, também abarca a mudança causada por minorias ativas, trazendo explicação sintética do modelo genético e da inovação no paradigma azul-verde;

11. [GA e PC] artigo de Barreira e Maia (2022), que analisa o ciberativismo e a identidade LGBTQIA+, com entrevistas semiestruturadas com *youtubers* que produzem conteúdo de ativismo digital sobre identidade LGBTQIA+, com base na teoria das minorias

ativas (Moscovici, 2011), sendo o único trabalho aplicado com foco na mudança social; e

12. [PC] artigo de Castro, Roso e Gonçalves (2022), consistindo em publicação com base em material da dissertação de Castro (2019), encontrada no Google Acadêmico, que teve como objetivo investigar as representações sociais do feminismo para um coletivo de estudantes de ensino médio de uma escola da rede pública do interior do Rio Grande do Sul, bem como seus objetivos de mudança no contexto escolar; para tal é utilizado o aporte da teoria das minorias ativas, conjuntamente a outras teorias, como a das representações sociais, feministas e de gênero.

A tradução do livro seminal de Moscovici foi publicada apenas em 2012. Até então, havia apenas um artigo puramente teórico sobre a teoria das minorias ativas, de Almir Del Prette (1995), além de poucas obras aplicadas ou com interlocuções teóricas (Gomes, 1995; Souza Filho, 1991, 1992) e algumas resenhas sobre ele (p. ex. Hernandez et al., 2013).

Percebe-se que a tradução do livro propagou a teoria e possibilitou a ampliação das pesquisas no campo da influência minoritária ou com sua interlocução. Além da tradução, há também alguns capítulos de manuais e livros didáticos em língua portuguesa sobre influência social que incluem seções sobre influência minoritária (Álvaro & Garrido, 2007; Garcia-Marques, 2004; Gouveia, 2013) e auxiliam no ensino didático e na divulgação.

No geral, contudo, não temos pesquisas de avanço da teoria e, dentre as encontradas que a utilizam, poucas são sobre a mudança social ou fenômenos sociais contemporâneos mais amplos, na esteira da obra pioneira de Moscovici.

### 3 Confronto na Influência Minoritária

Este capítulo tem como objetivo apresentar o desenvolvimento conceitual no campo da influência minoritária, apresentando alguns avanços que possibilitaram a elaboração dos conceitos empregados nos estudos empíricos desta tese, bem como as definições conceituais. Inicialmente serão apresentados os conceitos de novas minorias que buscam mudança social: vitimizadas, tolerantes e perpetrantes. Em seguida, a partir de agenda de pesquisa proposta para a área, tendo como um fator a análise motivacional dos processos de influência minoritária, são avaliadas as novas minorias. Finalmente, são apresentados os conceitos e os pressupostos teóricos para os estudos empíricos desta tese: o estilo de comportamento de confronto, nos modos normativo e informacional, a tipologia de minorias, o objeto de influência e a tipologia de influência.

#### **Novos Conceitos de Minorias: Vitimizadas, Tolerantes e Perpetrantes**

##### ***Minorias Vitimizadas***

Moscovici e Pérez (2007) avaliam que, ao longo da década de 1990, houve uma mudança no campo psicossocial pelo surgimento de minorias vitimizadas, com base na culpabilidade social. Esse movimento consistiu, de um lado, pelos pedidos de desculpas e retratações públicas de grandes instituições ante minorias que foram por elas vitimizadas. Exemplificam com a Igreja Católica, na pessoa do Papa João Paulo II, pedindo perdão desde os anos 1980 por erros da Igreja Católica (*mea-culpa*), como a Inquisição, as Cruzadas e outros; e a Rainha Elizabeth II pedindo perdão aos maoris pelo mau tratamento do Império Britânico. Do outro lado, pedidos de reconhecimento e reparação por parte de minorias tornaram-se comuns, fossem de ordem financeira, de direitos políticos, fossem simplesmente de assunção de erros, reconhecimento e pedidos de desculpas.

Moscovici e Pérez (2007) diferenciam as minorias ativas das vitimizadas por meio de algumas características. As ativas visam a conversão por meio do seu conflito informacional

com a maioria, numa relação de oposição. As vitimizadas visam o reconhecimento e, algumas vezes, algum tipo de reparação, buscados por meio do senso de culpa, baseado na discriminação sofrida, numa relação moral de equiparação com as majorias, que têm de lidar com um conflito interior (reconhecer e/ou reparar, ou não).

Moscovici e Pérez (2007) realizaram dois experimentos para testar a produção de influência pela culpa social, tanto na reparação pelo passado quanto na valorização presente. Compararam a produção de influência direta (reparação) e indireta (conversão) por minorias ativas (conflito informacional externo pela divergência consistente) e vitimizadas (conflito moral interno pela culpa social). Os resultados indicaram que as minorias vitimizadas obtiveram a reparação, mensurada como influência direta, mas não melhor reconhecimento pela maioria – a influência indireta, ou mudança de sua representação pela maioria. As minorias ativas não obtiveram concessão de reparação, mas mudaram significativamente a imagem da minoria pela maioria.

Ainda nessa linha, Moscovici e Pérez (2009) realizaram um terceiro experimento, buscando investigar se as majorias realizavam os atos de reconhecimento, arrependimento e pedidos de desculpas como resultado de valorização e nova representação da minoria ou para verem-se como menos discriminatórias e não responsáveis pelos erros do passado. Os resultados indicaram que, quando as majorias reconhecem as minorias como vítimas, as majorias tendem a conceder reparação, mas isso as isenta de mudar a imagem negativa presente que têm das minorias. Em suma, as minorias vitimizadas obtiveram importantes mudanças sociais (e às vezes jurídicas, legais e econômicas) de reconhecimento e reparação por meio do conflito moral interno gerado na maioria pela culpa social. Porém, não conseguiram obter a conversão, a mudança na representação do seu grupo e nas atitudes para com ele pelas majorias, que se eximem de mudanças, possivelmente por terem concedido reparação. Já as minorias ativas, que geram um conflito informacional com a maioria, obtiveram a conversão.

Esses resultados foram confirmados por Pérez e Molpeceres (2018), que buscaram definir a culpa social produzida pelo estilo de comportamento de conflito moral como um novo poder moral para as minorias. Assim, expandem o conceito de poder das minorias ativas por meio do conflito sociopolítico de se contrapor ao poder estabelecido e influenciar a maioria da população, como proposto por Mugny (1982). Baseados na visão de que a mudança social a partir da década de 1960 fez com que se passasse a julgar como imorais os comportamentos e as atitudes discriminatórios que antes foram tidos como naturais:

Such a new ethical sensibility results in prejudice being qualified as a moral flaw on the part of the holder. Therefore, in recent decades not only the expression of stereotypes and prejudices is considered old-fashioned, but whoever shows them appears ‘as a morally inferior human being’ (Jones, 1997: 42). (Pérez & Molpeceres, 2018, p. 5).

Pérez e Molpeceres (2018) apontam que as minorias ativas que impulsionaram os movimentos civis de direitos humanos conseguiram conversão total em alguns tópicos e parcial em outros, relacionando-se a parcialidade à mudança de normas sociais ou formais, na esfera pública, sem a correspondente mudança de pensamento ou das representações sociais, expressas na esfera privada. Avaliam a conversão parcial pela persistência de discriminações, como exemplificam pelo machismo e pelo racismo, indicando que a mudança social leva tempo para ocorrer, e apontam a necessidade de mudança pelos *themata*, elementos cognitivos básicos das representações sociais, para a conversão total poder ocorrer.

A partir disso, Pérez e Molpeceres (2018) propuseram um modelo de análise das relações entre minorias e majorias baseado no novo poder moral das minorias: “the power to make both the ruling powers and the social majority aware of the contradiction entailed by upholding democratic ideals while behaving according to traditional normative systems that undermine such ideals” (Pérez e Molpeceres, 2018, p. 5) por meio de um conflito moral. Argumentam que se fundamenta em dois pontos, a noção de responsabilidade ou culpa coletiva,

que é baseada na partilha identitária, independente das ações individuais; e a noção de imprescritibilidade de crimes contra a humanidade, ou violações dos direitos humanos. A partir destas noções demonstram uma “cultura da culpabilidade”, na qual minorias e grupos que sofreram danos no passado buscam compensação, simbólica e/ou material por meio do conflito moral.

Pérez e Molpeceres (2018) aplicaram-no, então, a dois estudos (Moscovici & Pérez, 2007; Pérez et al., 1993) que foram revisados à luz da comparação entre as minorias ativas, buscando equiparação de direitos e igualdade de valoração social por meio do conflito sociopolítico, e as minorias vitimizadas, buscando compensação material ou simbólica por meio do conflito moral. Concluem que as minorias vitimizadas produziram influência manifesta (direta), alcançando concordância com compensações (pedidos de perdão e indenizações financeiras), mas não obtiveram influência latente (indireta), que consiste na visão mais positiva e igualitária do grupo minoritário, princípio de superação da discriminação pela mudança de pensamento grupal.

Pérez e colegas (2022) seguem na linha do estudo das minorias vitimizadas. Os autores apontam que o *ethos* societal desenvolvido pelas minorias ativas especialmente na década de 1960 possibilitou o impedimento da expressão pública individual de discriminação e racismo, juntamente ao reconhecimento do racismo e discriminação da maioria. Já a partir da década de 1980 esse *ethos* amplamente consistiu na transferência da culpabilidade pela situação de desigualdade social das minorias por conta delas próprias, que foram vistas como inferiores, para as majorias, que passam a ser vistas como discriminatórias e excludentes, portanto as culpadas.

Combinado a isso, trazem o fenômeno da ignorância pluralística, no qual as pessoas acreditam que as outras do seu grupo têm opinião diferente da sua. Por exemplo, a maioria dos brancos nos estados unidos nos anos 1960 não era a favor da segregação racial, mas acreditava

que a maioria da população branca era favorável e, portanto, contrária à sua posição individual. Hodiernamente a maioria dos indivíduos brancos afirma não ser preconceituoso ou discriminatório, mas acredita que seu grupo social majoritário o é.

Segundo Pérez e colegas (2022), o fenômeno da ignorância pluralística favorece a culpa coletiva (mencionada no estudo anterior de Pérez & Molpeceres, 2018) e, ao mesmo tempo, não acarreta culpa individual. Relacionaram, assim, em seu estudo a culpa produzida (minorias vitimizadas ou minorias ativas) com ambos, o nível de racismo de participantes (alto ou baixo em relação aos ciganos) e o nível de racismo atribuído ao grupo majoritário (com ou sem atribuição). Para testar as previsões, realizaram experimento com estudantes universitários não ciganos (*payos*), pertencentes à maioria populacional para a qual as mensagens de indução experimental se dirigiam, com atribuição de autoria da escrita por ciganos com estilos de comportamento ativo e de culpa.

O experimento de papel e caneta consistiu em primeiro apresentar texto breve sobre a perseguição histórica aos ciganos e, em seguida, categorizar o nível de preconceito de participantes com os ciganos, por meio do ranqueamento de oito minorias em termos da legitimidade de seu reconhecimento como vítimas, sendo os participantes que escolhiam as posições 6, 7 ou 8 considerados como alto preconceito devido à baixa valorização. Em seguida, apresentaram-se, então, os cenários de indução para os participantes, consistindo de: I – texto informando que estudantes participantes que classificaram ciganos como 6º ou mais no ranqueamento anterior tinham alta pontuação em testes de racismo (para todos); II – texto afirmando que a maioria (>90%) dos estudantes (grupo de pertença dos participantes) ranqueava os ciganos em 6º ou 7º lugar e pontuavam alto em testes de racismo (condição de imputação de racismo para a maioria); e III – texto informando que os ciganos participaram de pesquisa sendo informados sobre o histórico de perseguição e perguntados o que deviam fazer, sendo que a maior parte do povo cigano concordou com: a) fala sobre merecimento de pedido

de desculpas e ressarcimento, que se não realizado indicaria puro racismo (condição de minorias vitimizadas) ou b) fala sobre o sentimento de superior de *payos* (não ciganos) em relação aos ciganos, bem como contestação e necessidade da afirmação da igualdade de valor, embora diferença identitária, caso não realizada indicaria puro racismo (condição de minorias ativas). Por fim, participantes responderam a três escalas inter-relacionadas: 1. percepção de ciganos como desviantes (medida de atribuição de culpa à minoria – inclusive estudantes, o grupo de pertença dos participantes), 2. atitude em relação à compensação para ciganos (medida de influência manifesta), e 3. vitimização de ciganos por sua marginalização (medida de influência latente).

Como resultados Pérez e colegas (2022) indicam que: 1. as minorias ativas induzem a maior percepção de ciganos como desviantes no contexto de acusação de racismo para a maioria endogrupal (culpa coletiva); 2. os participantes com nível menor de racismo individual apoiavam mais a compensação para os ciganos, e a minoria vitimizada suscitou atitudes mais favoráveis à compensação que a minoria ativa em contexto de culpa coletiva; e 3. a responsabilização de ciganos por sua marginalização é maior para minorias ativas do que para as vitimizadas no contexto de culpa coletiva e de alto racismo e vice-versa, ou seja, em contexto sem acusação de racismo e em contexto de alto racismo individual para a maioria endogrupal, a minoria ativa suscitou menos responsabilização que a minoria vitimizada. Os autores explicam os resultados pela teoria da identidade social:

when the in-group is accused of being the cause of suffering of the minority, a threat to the moral identity of the group is felt. As result, the in-group would try to defend their moral identity by derogating the minority out-group” (Pérez et al., 2022, p. 57).

Contudo, quando os resultados são avaliados pelo nível de racismo individual, a minoria ativa produziu melhores resultados, porém “when the majority is accused of being racist, and the conflict with this majority is situated on an intergroup level of social

competition” (p. 57-58, tradução nossa) a minoria ativa deixou de produzir influência latente, a conversão. Pérez e colegas (2022, p. 58) resumizam:

The victimized minority has their claim in favor of compensation legitimized in a pluralistic ignorance context in which the majority is stated as racist. In such a context, the majority resolves their internal conflict and improves their moral identity through their collective responsibility, by accepting the measures of positive discrimination requested by the victimized minority. The active minority prompts a confrontation with the majority and thereby frees the majority from the collective responsibility of the situation of marginalization in which the minority is living. Considering all these effects, it seems appropriate to conclude with the comment that Allport once made: “Whenever it is pointed out, preferably in a calm tone of voice, that prejudiced remarks are not in the (ingroup) tradition, the bigot is most effectively defeated”.

### ***Minorias Perpetrantes***

Um outro conceito de minorias foi proposto por Chen e Kruglanski (2009): o de terroristas, perpetradores de atos criminosos violentos. A partir da constatação de que a literatura de influência minoritária levou em conta apenas minorias que utilizam meios não violentos para obter mudança social, os autores buscaram ampliar o escopo das relações de mudança social obtidas por minorias em relação às majorias. Ao conceber o emprego do terrorismo como uma estratégia de influência minoritária, os autores buscaram analisar de forma teórica como uma minoria excluída passa a impor sua agenda política e fazer reivindicações a partir de atos de violência extremos pelo terrorismo. Investigam as condições de sucesso de terroristas e apontam que práticas de violência podem ser concebidas como alternativas viáveis para minorias que não consigam obter mudanças sociais por outros meios, ainda que com altos custos sociais. Não foram encontrados outros estudos que seguiram esta linha ou empregaram este conceito de minorias.

### ***Minorias Tolerantes***

Prislin e colegas (2017) propuseram outro objetivo para os processos de influência por minorias ativas: a tolerância. A ideia central é a de que a conversão foca em uma norma ou posição de um grupo, antes minoritário, mas que se tornará também majoritário – o que pode inclusive manter a assimetria social, apenas trocando o conteúdo/qualidade da norma/grupo por uma relação de dominação. Já a tolerância implica aceitação da diversidade de normas, sem necessariamente preferência por alguma, mas necessariamente sem saliência ou dominação. Assim, a tolerância é teoricamente maior promotora da diversidade que a conversão. A possibilidade de integração, em vez de inclusão por meio da conversão, parece ter sido um ponto cego da pesquisa em influência. Segundo Prislin (2022, p. 5) comenta em nota de rodapé:

Social influence research has traditionally assumed that a motive for social acceptance underlies yielding to social influence (Deutsch and Gerard, 1955), not exerting social influence. To the extent that acceptance means a state of cognitive merging with a group (Baumeister and Leary, 1995), it cannot be satisfied through acquiescence, which implies affiliation, not integration, with others. Integration or acceptance presumes integration with others into the same category, not giving in to others to join their category (Brewer, 1991)

Prislin e colegas (2017) propõem, portanto, o refinamento teórico dos tipos de minorias e dos seus objetivos no campo. Para tal, oferecem evidências de estudos empíricos que mostram que as minorias que buscam tolerância obtêm resultados de maior aceitação e identificação grupal harmoniosa do que minorias que buscam conversão. Por outro lado, quando falham, essas minorias podem enfrentar maior revés, como distanciamento, exclusão e até ataques (Prislin et al., 2017). Concluem indicando a necessidade de mais estudos empíricos sobre o conceito.

### **Propostas de Avanços Teóricos no Campo de Pesquisas em Influência Minoritária**

Apresentaremos agora algumas propostas de avanços no campo das pesquisas em influência minoritária. Prislin (2022) desenvolveu uma proposta de agenda para a pesquisa em influência minoritária, com três tópicos: 1. temporalidade, 2. dinâmica competitiva, e 3. análise motivacional das minorias.

O primeiro consiste em defender a importância de estudos de acompanhamento, longitudinais e com medidas repetidas ao longo do tempo. É no caráter temporal que a mudança social ocorre e pode ser percebida, ainda que algumas vezes não seja associada a quem a originou, como no efeito de criptomnésia social. Em resumo, este efeito ocorre quando uma ideia minoritária é adotada e prevalece na sociedade após ser defendida por uma minoria, mas descolada da minoria que a sustentava – um esquecimento social da fonte de influência ao acatar seu objeto, ou um viés de percepção de uma ideia como nova e sua ao invés de atribuir a autoria original (Butera, Vernet & Vala, 2017; Mugny & Pérez, 1989). Ainda assim, poucos estudos na área contêm algum tipo de medida temporal, seja por questões metodológicas (dificuldade de mensuração adequada) ou práticas (alto custo).

O segundo consiste em reconhecer o caráter de jogo dinâmico e competitivo do mundo social. Afirma: “Social influence is the perpetual competition that shapes social relations by targeting social attitudes. As nothing stands still, any group’s position is only temporary” (Prislin, 2022, p. 6). Isso implica levar em conta que mudanças estão constantemente ocorrendo por múltiplos e complexos fatores. A influência ocorre com disputa de diversas facções dentro de um grupo de modo multidirecional. Por isso, não há modelo formal de influência que consiga dar conta de abarcar totalmente essas relações, tampouco pesquisa empírica que consiga levar em conta todos os fatores nelas envolvidos. Apesar disso, é preciso ampliar as investigações envolvendo mais aspectos teóricos, como a reciprocidade da influência entre grupos que se relacionam, bem como a mudança dos processos de influência quando uma minoria é bem-sucedida em tornar-se majoritária.

Por último, a análise motivacional das minorias em processos de influência é também avaliada de modo tripartido:

Whereas any classification of motives is unavoidably imperfect, three broad motives are readily identifiable from the previously mentioned analysis of minority and majority positions (Prislin and Christensen, 2005a; Prislin and Wood, 2005): Social validation or a sense of correctness, social acceptance or a sense of belonging, and social control or access to tangible benefits (e.g., resources, power). Regarding the social validation motive, minorities, of course, must have an initial sense of correctness in order to start exerting influence (Prislin and Christensen, 2009). Yet, for their initial sense of correctness to survive, minorities must seek broader social support. [...]

Adopting a motivational approach holds promise of advancing our understanding of the roles minorities play in originating social change. Social influence exerted by minorities motivated by social control may differ from social influence exerted by their validation-motivated and acceptance-motivated counterparts. (Prislin, 2022, p. 7).

A partir dessa grade de leitura, podemos classificar também as novas minorias propostas anteriormente, conforme sua motivação para buscar a mudança social. A minoria tolerante, da própria autora Prislin e colegas (2017), enquadra-se no tipo de aceitação social ou senso de pertença. Já ambas as minorias vitimizadas e perpetrantes parecem buscar o controle social, a reparação e o poder.

Com este panorama em mente, avançaremos agora às propostas de conceitos e pressupostos teóricos que serão empregados nos estudos empíricos desta tese, explicando como se relacionam em algum grau com estes objetivos de pesquisa propostos para o campo.

## **Pressupostos Teóricos e Conceitos Utilizados**

### ***Confronto e Estilo de Comportamento de Confronto***

Esta tese pretende explorar um fenômeno contemporâneo da arena social e política: o confronto. Trata-se de um fenômeno amplo que envolve não apenas a defesa ativa da posição dos grupos (por exemplo, movimentos de direitos civis, como o *Black Lives Matter* [Vidas Negras Importam]), mas também o confronto dos opositores (por exemplo, o extinto *Black Panther Party* [Partido Pantera Negra] e hoje alguns movimentos minoritários vitimizados, como apresentado por Pérez et al., 2022). Assim, esta pesquisa propõe um novo estilo de comportamento nas relações de influência social: o confronto informacional e normativo.

Esse novo estilo de comportamento parte do conceito de estilos de comportamento, o conjunto de comportamentos físicos ou verbais e seu significado simbólico sobre seus agentes ou fontes (Moscovici, 1980). Estilos de comportamento possuem aspectos práticos, simbólicos, instrumentais, sendo também uma fonte de informação sobre o grupo ou facção que o efetiva. Relembremos que Moscovici (2011) definiu cinco estilos de comportamento: autonomia; consistência; esforço; equidade; e rigidez. O principal deles, a característica distintiva das minorias ativas, é a consistência, que foi explicada na subseção “Minorias Ativas e Consistência Comportamental” do Capítulo 2. Porém, ele não é o único disponível, como Moscovici mostrou e a literatura apresentada no início deste capítulo ampliou. Relembremos, também, que os estilos de comportamento são indicados como a base dos processos de influência, em especial minoritária, substituindo o poder como causa da influência na abordagem genética de Moscovici (Ng, 1980).

O estilo de comportamento de confronto baseia-se também no conceito de confronto interpessoal, que consiste em “any behavior or verbalization that indicates disagreement with another’s behavior or comments” (Swim et al., 2009, p. 55).

O principal objetivo do confronto é se opor, diminuir ou impedir o que é considerado moralmente errado, enviesado ou discriminatório. Este conceito já é empregado na pesquisa de influência social sobre o humor depreciativo, como em Thomas e colegas (2020, p. 2):

Indeed, Czopp, Monteith, and Mark (2006; Czopp & Monteith, 2003) demonstrated that although confrontation elicits negative affect and cognitions in perpetrators of bias (the joke teller), it also promotes feelings of guilt and self-reflection, indirectly reducing their use of stereotypes and attenuating prejudice. For Baumert, Halmburger, and Schmitt (2013), bystander action to confront prejudice, in spite of the potential for negative consequences for oneself, is a quintessential form of moral courage (see also Osswald, Greitemeyer, Fischer, & Frey, 2010).

Na pesquisa, Thomas e colegas (2020) buscaram investigar por meio de três experimentos a ação de espectadores de confrontar o humor depreciativo como coragem moral. Os experimentos se deram de modo virtual, por meio de vídeos de humor *online* em plataforma criada para o estudo, com manipulação emocional e de pretensa comunicação com outros espectadores na plataforma virtual. Apesar de os experimentos terem ocorrido com participantes individualmente, compõem o que autores chama de ação coletiva, que adquire caráter grupal pela ampliação do ambiente virtual:

It is notable also that the targets of such confrontation include the creator of the content (the ostensible ‘perpetrator’) but also a potentially large past and future audience (some of whom have been, or could become, accomplices to the disparagement; Condor, 2006).

In short, online environments move confrontation from an interpersonal setting to a (potentially) global one (see Sawaoka & Monin, 2018). (Thomas et al., 2020, p. 2).

Como resultados, Thomas e colegas (2022) apontam que as pessoas desenvolvem a coragem moral para confrontar o humor depreciativo quando obtém suporte das reações iradas

de outros espectadores como indicadores de percepção majoritária de preconceito por natureza nas piadas. Concluem que os processos de influência social baseados em emoções interagem com ambos, as normas sociais e os efeitos de espectador, portanto é preciso mais pesquisas para compreender sua interação, especialmente na produção de coragem moral para o confronto.

Nos estudos de Thomas e colegas (2022), tanto a operacionalização do conceito de confronto, quanto o objetivo do contato da minoria buscam a diminuição ou extinção das ações confrontadas, mas seguem ainda no nível interpessoal. Em contrapartida, busquei desenvolver na tese um conceito de confronto que opere no âmbito grupal, para captar processos de nível situacional e que possa ocorrer em qualquer tipo de interação social, não necessariamente sobre relações de discriminação e preconceito. Um estilo de comportamento, como proposto por Moscovici (2011), é distinto de uma atitude ou um comportamento, pois engloba um conjunto de signos não verbais e verbais, sendo um conceito que abarca uma amplitude de ações, estando ligado ao processo de influência por conta de seus objetivos e da relação com a identidade a qual o grupo possui.

Com base na divisão do conflito em dois tipos por Moscovici (1980), dividi o estilo de comportamento de confronto em dois tipos: informacional e normativo. O confronto informacional consiste em comportamentos de crítica e de desacordo com as ideias que se visam diminuir ou parar, o alvo é a informação que circula num contexto social. O confronto normativo consiste no desacordo com os indivíduos e grupos que possuem ou expressam determinadas ideias por crítica pessoal ou derrogação, seja da filiação ao grupo, seja da legitimidade de sua pertença.

A distinção serve também para separar a motivação das minorias confrontantes, consoante análise do terceiro ponto da agenda de Prislín (2022). O confronto informacional visa à validação social, ou senso de correção, posto que busca desvincular o grupo de certas

ideias para posteriormente poder substituí-las pelas suas próprias. O confronto normativo, por outro lado, visa o controle social, posto que busca poder para definir os critérios de legitimidade da pertença ao grupo, inclusive pela derrogação de seus membros quando associados a ideias confrontadas.

Para poder abarcar a complexidade da dinâmica competitiva do jogo de influência social (conforme explicitado no ponto 2 da agenda de Prislín, 2022), busquei desenvolver uma situação de resposta da maioria endogrupal ao confronto criado pela minoria ideológica. Assim, foi desenvolvido o conceito de defesa, que consiste em resposta indireta ao confronto minoritário, reforçando a posição da maioria. A fim de aproximar a investigação da dinâmica do mundo social, no qual em um confronto a defesa pode ser feita tanto pelo confrontado, quanto por um par do seu grupo social, foi estipulada a defesa em dois modos: feita pela própria maioria confrontada (chamada de auto-defesa) e feita por uma terceira pessoa da maioria, um par social (chamada de hetero-defesa). Em ambos os casos a defesa consiste na reafirmação das ideias majoritárias, que por si só já possuem peso normativo.

Ambos os estilos de comportamento de confronto, informacional e normativo, são utilizados com base na consistência comportamental, apresentada no Capítulo 2, que consiste nas dimensões sincrônica e diacrônica. Tal qual nos experimentos de Moscovici, a minoria é unânime na sua posição (embora não seja idêntica nas respostas das comparsas, para criar maior naturalidade na atuação), indicando consistência sincrônica, e mantém sua contestação da posição hegemônica em todas as questões apresentadas na situação experimental, indicando consistência diacrônica. A operacionalização dos estilos de comportamento de confronto é detalhada nos procedimentos dos estudos empíricos, bem como discutida na seção “Indução Experimental: o Desafio do Cenário Virtual” do Capítulo 6. Os roteiros completos utilizados pelas comparsas nos experimentos, que demonstram a concretude operacional, constam nos Anexos 5 e 6. Ressalto que todas as interações de confronto e de defesa nesta tese foram

realizadas por confederadas (cúmplices ou comparsas), que desempenhavam os papéis de minoria e maioria nos experimentos.

### ***Tipologia de Minoria***

De modo geral, nas pesquisas do campo de influência, as minorias podem ser definidas por diferentes critérios: numéricos, sociais ou ideológicos. As minorias numéricas são aqueles grupos com menor quantidade de pessoas do que a maioria, por simples contagem matemática – este conceito não tem relação com a identidade social ou ideologia, sendo grupos numéricos às vezes chamadas de agregados, como em estudos pioneiros (p. ex.: Asch, 1951; Moscovici et al., 1969). As minorias sociais são aquelas que formam um grupo social por algumas características, como: I – partilha de uma característica, componente ou traço inerente ou essencial à sua identidade e difícil ou mesmo impossível de mudar, como profissão, classe social, etnia, gênero, local de nascimento etc., e II – fato de terem menos poder, sendo muitas vezes socialmente excluídas – são geralmente um grupo periférico ou marginal (Moscovici, 1980). As minorias ideológicas, por sua vez, são definidas pela sua relação com o pensamento hegemônico, as normas sociais estabelecidas, o *zeitgeist* ou o *status quo*, sendo aquelas que a ele se opõem, mantendo uma visão alternativa (Turner, 1991). Este conceito de minorias ideológicas é flexível, devido à sua possibilidade de mudar facilmente as suas posições e os seus membros, mantendo ao mesmo tempo alguma identidade partilhada por características sociais comuns, a ideologia, seus valores, atitudes e comportamentos relacionados. Portanto, é possível que uma pessoa faça parte de uma maioria social (por exemplo, homens brancos) e ao mesmo tempo tenha uma posição minoritária ideológica (por exemplo, defendendo a legalização do aborto para as mulheres). As minorias ideológicas podem ser tanto endogrúpis (interna socialmente ao grupo majoritário alvo), chamadas também de facções (Levine, 2017), como exogrúpis (externas socialmente ao grupo majoritário alvo).

Os conceitos acerca da tipologia de minorias não são nitidamente visíveis no mundo

social, posto que esquematizam e simplificam a realidade para tornar possível seu estudo, nem dão conta da complexidade de relações grupais, pertencas identitárias e posições ideológicas que o compõem (Prislin et al., 2017). Delimitar a semelhança ou a diferença entre grupos sociais é tarefa árdua em alguns casos, pois as pertencas sociais são múltiplas e mesmo as representações sociais de diferentes grupos ou facções, que são relacionadas às suas posições ideológicas, podem ter áreas de similaridade e áreas de contradição. Contudo, essa classificação é guia para a reflexão psicossocial e a investigação empírica, inclusive para o desenvolvimento e refinamento conceitual de teorias com predições distintas (e.g.: Tafani, et al., 2003).

Nos estudos empíricos desta tese, utilizaremos apenas o conceito de minorias ideológicas endogrúpais, sem manipulações experimentais ou categorizações de participantes, por meio de estudantes de psicologia que se relacionam com uma facção ideologicamente diversa, composta por comparsas. O conceito de ideologia é entendido aqui como a visão sobre como o mundo social *deveria ser*, uma idealização, composta por ideias e valores, contraposta à visão de mundo, que diz o que o mundo social *é*, uma descrição de estados de coisas.

### ***Objeto de Influência***

O objeto dos processos de influência minoritária nos estudos empíricos desta tese é o curso de graduação em psicologia. Utilizou-se mapeamento das ideias de estudantes sobre o seu curso de graduação em psicologia realizado com a abordagem estrutural da teoria das representações sociais (Wolter et al., 2023), escolhendo ideias definidas como centrais (“estudo” e “conhecimento”) e periféricas (“esforço” e “ansiedade”) para operacionalizar os experimentos.

A teoria do núcleo central pode ser considerada como uma teoria complementar à grande teoria das representações sociais (Sá, 1996). Ela é parte do que se chama de abordagem estrutural das representações sociais, junto de outras teorizações que compartilham da perspectiva de que as representações sociais são estruturas. A teoria do núcleo central prevê

que a estrutura da representação social, ou seja, o pensamento social, é composta por elementos cognitivos chamados cognemas. A distinção dos cognemas (ou cognições) que compõem o objeto de representação derivando seu status na estrutura representacional, que consiste em ideias periféricas/negociáveis e centrais/absolutas (Abric, 1994; Flament, 1994).

A divisão entre núcleo central e periferia permite dar conta de aspectos opostos das representações sociais, como sua permanência e rigidez ao longo do tempo, ao mesmo tempo que se modifica e adapta a diferentes contextos (Sá, 1996). Em relação ao núcleo central, um desdobramento da teoria (Guimelli & Rouquette, 1992) prevê que ele é constituído por cognemas (cognições) com três dimensões: funcional (cognições para a prática e operação), avaliativa (cognições para o julgamento, afeto e valores) e descritiva (cognições de características e fatos). Isso faz com que eles possam ser ativados de distintos modos em diferentes contextos de conversa e interação, para atender às finalidades da relação com o objeto representacional (Wolter et al., 2023).

A complexidade desta teoria permite criar distinções entre as ideias no processo de influência, a fim de mensurar com maior precisão os efeitos de mudança de pensamento, a partir do status estrutural das ideias, previamente investigado e conhecido. Desse modo, parte da complexidade sobre o objeto pode ser reduzida, facilitando a pesquisa em influência.

Neste estudo, as ideias apresentadas são assim categorizados, com base na abordagem estrutural. Um objeto social relevante suscita muitas ideias necessárias para defini-lo e explicá-lo, bem como para relacioná-lo com outros objetos e práticas sociais (Wolter & Sá, 2013). Dado qualquer conjunto de ideias sobre um objeto social, cada ideia existente no pensamento do grupo tem o seu status, dependendo de várias características. Algumas delas são a distribuição ao longo dos seus membros, a rapidez e a frequência com que é citada em diferentes contextos, quantas associações com outras ideias e práticas tem e quão forte é, bem como a sua história consolidada na memória social (Wolter et al., 2016). Quando uma ideia é

necessária para todos ou para a maioria dos membros a fim de pensar o objeto, uma *conditio sine qua non*, ela tem status central. Uma ideia central tem uma forte ligação ao objeto e constrói o núcleo do pensamento grupal que se estende através do tempo, dos contextos e dos membros sempre que o objeto é saliente, ou o foco da comunicação. Se a ideia é mencionada por alguns membros, mas não outros, ou em alguns contextos, mas não outros, ela é uma ideia contingente, permitindo ao grupo adaptar-se a situações diferentes e novas e exibir flexibilidade de pensamento, tendo assim status periférico (Lo Monaco et al., 2017; Wolter, 2018). Já se a ideia tem raízes em apenas alguns membros, num tempo específico e fugaz, num contexto restrito ou se é atribuída idiossincraticamente, tem status não estrutural neste estudo.

### ***Tipologia de Influência***

Como visto nos Capítulos 1 e 2, a influência social pode acontecer em vários tipos e modos. Quando relacionada estritamente ao objeto social (ideia ou norma) é chamada de influência direta. Se, caso contrário, afeta objetos aproximados ou secundários, é chamada de influência indireta (Pérez & Mugny, 1987). A relação de influência também pode aparecer em diferentes modos: quando é exercida publicamente é chamada de influência pública, quando acontece fora da fonte de visão ou alcance da influência, é chamada de influência privada (Moscovici, 1980). Além disso, os efeitos da influência podem variar em dois tipos, de acordo com o tempo em que aparecem, seja imediata/manifesta ou postergada/latente (Maass, 1991). Há controvérsia sobre que tipos e modos de influência podem acontecer de acordo com os grupos envolvidos, as relações distintas entre eles e suas relações com o conceito de minorias proposto (por exemplo, Harkins, Williams & Burger, 2017; Wood et al., 1994).

Nos estudos empíricos desta tese, buscaremos avaliar a influência direta e indireta, de forma pública e privada, nos dois experimentos, e nos tipos imediata/manifesta e postergada/latente, apenas no primeiro. A influência direta foi operacionalizada por meio do uso das ideias representacionais do objeto apresentadas na seção “Objeto de Influência” acima,

e a influência indireta por meio de questões relacionadas a essas ideias e outras da representação, constando na íntegra nos questionários utilizados (Anexos 2, 3 e 4). A distinção entre influência pública e privada ocorreu pela apresentação na interação pública ou em questionários privados. Já a influência imediata é a que foi mensurada na interação experimental e no questionário imediatamente subsequente, enquanto a latente foi coletada por questionário entre 4 e 6 meses depois da primeira fase. Neste ponto, acredito na importância do que Prislin (2022) traz como ponto 1 da sua agenda para a pesquisa em influência social: o caráter da temporalidade, embora tenha também enfrentado as dificuldades metodológicas e práticas (operacionais) que desafiam e limitam este tipo de investigação. O detalhamento da operacionalização consta nos procedimentos dos estudos.

#### **4 Primeiro Estudo Empírico: Confronto entre Conversão e Conformismo**

Este capítulo objetiva apresentar o primeiro experimento, que visa entender se e como uma minoria ideológica endogrupal pode exercer influência com base no estilo de comportamento de confrontação. Ele tem três fundamentos teóricos: I - o tipo ideológico da minoria endogrupal (Turner, 1991); II - o tipo de ideia objeto do processo de influência (central vs. periférica) (Wolter, 2018); III - o estilo comportamental de confronto (normativo vs. informacional) (Thomaz et al., 2022; Swim et al., 2009); e IV - distinção da influência social nos modos público e privado, nos tipos direto e indireto e nos tempos imediato e postergado (Moscovici, 1980; Mugny & Pérez, 1989; Prislin et al., 2022; Wood et al., 1994).

O foco são os efeitos da influência normativa e informacional que as minorias ideológicas podem exercer ao confrontar o pensamento estabelecido da maioria com base no status da ideia que é discutida. Em linha com Moscovici e colegas (Moscovici, Lage, & Naffrechoux, 1969), espera-se que esclareça um fenômeno que ainda hoje está subjacente à dinâmica da sociedade.

#### **Estudo Experimental**

O experimento visou investigar o novo conceito de estilo de comportamento de confronto dentro de um quadro de pensamento social, para avaliar a sua utilização como estratégia de influência minoritária. Pretende-se compreender se e como é possível a uma minoria ideológica exercer influência baseada no confronto. Em caso afirmativo, que efeitos psicossociais produz o confronto na interação social? A influência exercida é, se houver, de tipos diretos ou indiretos, públicos ou privados? Como os membros da maioria dentro do grupo reagem a um confronto de ideias por parte de uma minoria ideológica?

#### ***Método***

##### **Delineamento**

O estudo consiste em um delineamento experimental de 3x3x4. Existem assim 2

Variáveis Independentes (VIs): 1. Tipo de Confronto (sem confronto X confronto informacional X confronto normativo), entre grupos, e 2. Status da Ideia (não estrutural X periférica X central), dentro grupo, conforme Tabela 4. Elas foram avaliadas também por meio de 4 Medidas Repetidas (MR) de Tempo: imediata pública, repetição pública, imediata privada, e latente privada.

**Tabela 4**

*Delineamento Experimental Indicando as Condições do Experimento 1*  
VI 2 Tipo de Confronto

VI 1 Status da Ideia	Sem Confronto	Confronto Informacional	Confronto Normativo
Não Estrutural	Sem Confronto	Confronto Informacional	Confronto Normativo
	Não Estrutural	Não Estrutural	Não Estrutural
Periférico	Sem Confronto	Confronto Informacional	Confronto Normativo
	Periférico	Periférico	Periférico
Central	Sem Confronto	Confronto Informacional	Confronto Normativo
	Central	Central	Central
<i>N (fases 1 e 2)</i>	35	35	35
<i>N (fase 3)</i>	23	32	25

*Fonte:* o autor.

### **Participantes**

Nas fases 1 e 2 (interação e questionário privado, ambas medidas imediatas) de coleta de dados, participaram 105 estudantes de graduação em psicologia, brasileiros, com idade média = 23,4 anos, *D. P.* = 5,3, mediana = 22, e composição por gênero de 72 (68,6%) mulheres, realizada entre os meses de maio a agosto de 2021. Os participantes foram

designados para diferentes condições de grupo alternadamente pela ordem de aceitação do convite, formando grupos de 6 a 8 pessoas. Os grupos experimentais foram compostos pelas 3 confederadas (uma comparsa no papel de maioria ideológica [posições hegemônicas] e duas comparsas nos papéis de minoria ideológica [posições alternativa e confrontante], sendo somente mulheres) mais 3 a 5 participantes. Os grupos neutros foram formados apenas por participantes. Todas as três condições nas fases 1 e 2 tiveram o mesmo número de participantes (35).

Na fase 3 (questionário privado, medidas latentes), a coleta de dados foi feita com uma pesquisa *online* enviada a todos os participantes que completaram as fases 1 e 2, nos meses de setembro de 2021 a fevereiro de 2022 (aproximadamente 4 a 6 meses após a participação na fase 1, com convites na mesma ordem cronológica da participação da fase 1). Ela contou com 80 participantes, sendo 51 (63,8%) mulheres, idade média = 23,0, mediana = 22, D.P. = 5,1, dividida pelas condições Sem Confronto (n=23), Confronto Informacional (n=32) e Confronto Normativo (n=25), respondendo individualmente as medidas latentes.

### **Variáveis Dependentes**

O experimento tem 6 Variáveis Dependentes (VDs): 1. influência pública direta imediata, 2. influência pública direta imediata repetida, 3. influência privada direta imediata, 4. influência privada indireta imediata, 5. influência privada direta latente e 6. influência privada indireta latente, assim como medidas complementares da imagem da fonte de influência (a minoria ideológica).

As questões de influência direta (VDs 1, 2, 3 e 5) foram desenvolvidas para avaliar a relação de necessidade ou contingência entre as Ideias apresentadas (VI 2) com o curso de graduação. Elas são baseadas na *Attribute-Challenge Technique* (ACT), ou *Mise en cause* originalmente (Moliner, 1988), que é utilizada em estudos da teoria das representações sociais (Lo Monaco et al., 2017) e eventualmente na influência minoritária (e.g., Souchet et al., 2006;

Tafari et al., 2003). A técnica coloca em questão atributos centrais de um objeto social para testar se ele é concebido como absoluto ou negociável. Ela foi adaptada a uma escala de 10 pontos para facilitar a dinâmica da interação. As questões de influência indireta (VDs 4 e 6) foram desenvolvidas para avaliar a percepção da relação entre os alunos com o curso.

As variáveis independentes têm um nível neutro: nenhum confronto (ausência de confederados de minorias ideológicas) e as ideias não estruturais. Pretende-se que esta condição sem manipulação experimental estabeleça uma linha de base do grupo pensado para comparar com as outras condições com induções experimentais.

### **Procedimento**

Os dados foram coletados de modo *online* em todo o estudo em três fases distintas. A primeira fase da coleta consistiu nas respostas verbais durante a fase de interação na sala virtual do Google Meet. Os materiais utilizados foram slides com as questões mostrando as perguntas com as seis ideias (VI 1), , centrais (“estudo” e “conhecimento”), periféricas (“esforço” e “ansiedade”) e não estruturais (“*slides*” e “sucesso”), a escala de 10 pontos com polos de concordância/discordância e a solicitação de explicação breve sobre sua posição na escala, como pode-se ver na Figura 1 abaixo. Os participantes respondiam três vezes ao todo na interação pública, de forma alternada e sempre após as confederadas: I – as seis perguntas principais sobre o curso na escala de 10 pontos (VD 1 influência direta pública imediata), II – breve explicação sobre por que escolherem aquele número/posição na escala, para a interação, e III – a repetição das seis perguntas de I na escala de 10 pontos (VD 2 influência direta pública repetida), para mensurar a coerência diacrônica, mas feita por conta de encenação do computador do pesquisador ter travado e perdido os dados numéricos, sendo solicitada sua repetição.

A segunda fase consistiu em um questionário dado por meio de *link* no chat da sala do Google Meet imediatamente após a fase I, de interação. O formulário foi feito com o Google

Formulários e tinha as mesmas seis perguntas sobre a relação das ideias da VI 1 com o curso (VD 3 influência direta privada imediata), seis perguntas indiretamente relacionadas ao curso (VD 4 influência indireta privada imediata), algumas perguntas complementares sobre a imagem de outros participantes (avaliação da imagem da fonte), questões de confiabilidade da pesquisa e sociodemográficas. O questionário consta no Anexo 2.

A terceira e última fase da coleta consistiu na medida repetida e latente de parte do questionário da segunda fase. Ele foi enviado direta e individualmente por correio eletrônico e redes sociais aproximadamente quatro a seis meses após a participação na fase I da coleta do estudo. Continha as mesmas seis perguntas sobre a relação das ideias da VI 1 com o curso (VD 5 influência direta privada latente) e as mesmas seis perguntas indiretamente relacionadas ao curso (VD 6 influência indireta privada latente).

As perguntas foram todas apresentadas aleatoriamente em cada fase e instrumento. Na interação as comparsas (todas mulheres) sempre respondiam primeiro, sempre na mesma ordem (comparsa majoritária seguida das duas comparsas minoritárias). As perguntas principais foram desenvolvidas com base na Técnica do Questionamento (Moliner, 1988; Sá, 1996) (*Attribute-Challenge Technique* – ACT – ou *Mise en cause* originalmente em francês), que é comumente usada em estudos na teoria das representações sociais (Wolter, 2018; Lo Monaco et al., 2017). Busquei adaptá-la para ser apresentada para um grupo em interação, tornando-a mais fácil de compreender e responder, trocando a dupla negação explícita pela ausência da ideia (“sem X”), questionando sobre a concordância ou discordância para a ausência de relação entre a graduação em psicologia e a ideia apresentada: “Pode-se chamar de graduação em psicologia uma graduação sem [ideia]?”, como pode-se ver na Figura 1:

## Figura 1

*Exemplo de Slide com Pergunta (VDs 1 e 2) Apresentando “Estudo” como Ideia de Nível Central da VI 2 Status da Ideia*

Pode-se chamar de graduação em PSICOLOGIA uma graduação sem **ESTUDO**?

1 <----2----3----4----5----6----7----8----9----> 10

<p>NÃO, DISCORDO TOTALMENTE</p> <p>Sem ESTUDO não é uma graduação de psicologia.</p>	<p>SIM, CONCORDO TOTALMENTE</p> <p>Sem ESTUDO é sim uma graduação de psicologia.</p>
--	--

Por favor, explique brevemente a sua posição.

*Fonte:* o autor.

Adicionalmente às questões principais, o primeiro questionário continha uma escala de interação entre pares (Fior, Mercuri, & Almeida, 2011), bem como questões indiretas de influência, de avaliação de imagem de participantes, confiabilidade da pesquisa e sociodemográficas.

### **Hipóteses**

#### ***Efeitos simples***

H1: a pontuação das perguntas diretas imediatas (VDs 1, 2 e 3) aumentará ao longo dos níveis da VI 1 (Tipo de Confronto), sendo maior no nível normativo do que no informacional e maior no nível informacional do que no sem confronto.

H2: a pontuação das perguntas diretas imediatas (VDs 1, 2 e 3) diminuirá ao longo dos níveis do VI 2 (Status da Ideia), sendo maior no nível não estrutural do que no periférico e maior no nível periférico do que no central.

H3: a pontuação das perguntas indiretas imediatas (VD 4) será maior no nível Informacional do que nos níveis Normativo e Sem Confronto da VI 1.

H4: a pontuação das perguntas diretas latentes (VD 5) será menor que a das perguntas

diretas imediatas nos níveis Informacional e Normativo da VI 1.

H5: a pontuação das perguntas diretas latentes (VD 5) será maior no confronto Informacional do que no nível Sem Confronto e no Normativo da VI 1.

H6: a pontuação das perguntas indiretas latentes (VD 6) será maior no nível Informacional do que nos níveis Normativo e Sem Confronto da VI 1.

### ***Efeito de interação***

H7: as pontuações das perguntas diretas imediatas (VDs 1, 2, 3) terão diferença positiva entre os níveis Informacional e Normativo da VI 1 no nível periférico da VI 2.

## **Resultados e discussão**

### ***Medidas de Influência Imediata***

Para analisar os principais efeitos e interações, foi realizada uma MANOVA com medidas repetidas (dupla MANOVA). Os grupos experimentais são de tamanho amostral igual ( $3 \times n=35$ ), no entanto o teste M de Box para a igualdade das matrizes de variância-covariância múltipla obteve significância estatística,  $M = 249,631989$ ,  $F(90, 28502,223) = 2,424$ ,  $p < 0,001$ , portanto o Rastreio de Pillai é o teste multivariado referido (Tabachnick & Fidell, 2014). Devido às medidas repetidas da influência direta imediata (VDs 1, 2, 3), foi realizado o teste de esfericidade de Mauchly, com resultado homocedástico para VI 2 Status da Ideia,  $W = .982$ ;  $\chi^2 = 1,860$ ,  $df(2)$ ,  $p = 0,395$ , resultado heterocedástico para as Medidas Repetidas (MR),  $W = ,927$ ;  $\chi^2 = 7,698$ ,  $df(2)$ ,  $p = 0,021$ , e para a interação MR X Status da Ideia,  $W = ,677$ ;  $\chi^2 = 39,174$ ,  $df(2)$ ,  $p < 0,001$ . Devido à violação do teste de esfericidade, a análise de Medidas Repetidas foi interpretada pela correção do Épsilon de Huynh-Feldt = ,967 e a correção do Épsilon de Greenhouse-Geisser foi utilizada para a interação MR X Status da Ideia = ,847.

A análise dos resultados de influência direta (VDs 1 a 3) mostrou efeitos simples da VI 1 Tipo de Confronto ( $F(2, 102) = 9,253$ ,  $p < 0,001$ ,  $\eta p^2 = ,15$ ), VI 2 Status da Ideia ( $F(2, 101) = 302,412$ ,  $p < 0,001$ ,  $\eta p^2 = ,86$ ). Há também um efeito de interação entre o Tipo de Confronto

e o Status da Ideia ( $F(4, 204) = 3,818, p < 0,01, \eta p^2 = ,07$ ), mas não para as Medidas Repetidas (MR) ( $F(1,934, 197,246) = 2,372, p = 0,098, \eta p^2 = ,023$ ) e para as outras possíveis interações. A influência indireta imediata (VD 4) não obteve resultados nem diferenças como previsto em H3, nem foram estatisticamente significativas, em nenhuma das condições. As comparações apresentadas serão, por conseguinte, somente em relação aos resultados de influência direta.

## **Comparações**

### ***VI 1 Tipo de Confronto***

Em relação à hipótese H1, há diferença entre as médias dos níveis da VI 1 Tipo de Confronto como previsto: maior no nível Normativo ( $M = 5,32$ ) do que no Informacional ( $M = 4,80$ ) e maior no nível Informacional ( $M = 4,80$ ) do que no Sem Confronto ( $M = 4,27$ ). Contudo, a única diferença estatisticamente significativa é a entre os níveis Sem Confronto e Normativo, nos níveis periférico e central da VI 2, nas três medidas pública, repetida e privada ( $F(2, 102) = 9,253, p < 0,001, \eta p^2 = ,15$ ).

A previsão que havia sido realizada é a de que o estilo de comportamento de confronto operaria conforme a distinção entre influência informacional e normativa de Moscovici (1980; 2011). Isso implica que a influência direta, aqui apresentada, seria maior no nível Normativo do que no Informacional por conta de a pressão exercida neste tipo de confronto ser marca da produção de aquiescência, conformidade pública.

### ***VI 2 Status da Ideia***

H2 está confirmada, uma vez que há diferença nos níveis da VI 2 Status da Ideia como previsto: maior no nível Não Estrutural ( $M = 7,06$ ) do que no Periférico ( $M = 4,73$ ) e maior no nível Periférico ( $M = 4,73$ ) do que no Central ( $M = 2,61$ ), com todas as comparações estatisticamente significativas ( $F(2, 101) = 302,412, p < 0,001, \eta p^2 = ,86$ ).

Embora a pontuação absoluta seja menor no nível central do que nos níveis periférico e não estrutural da VI 2, isso é previsto pela abordagem estrutural da teoria das representações

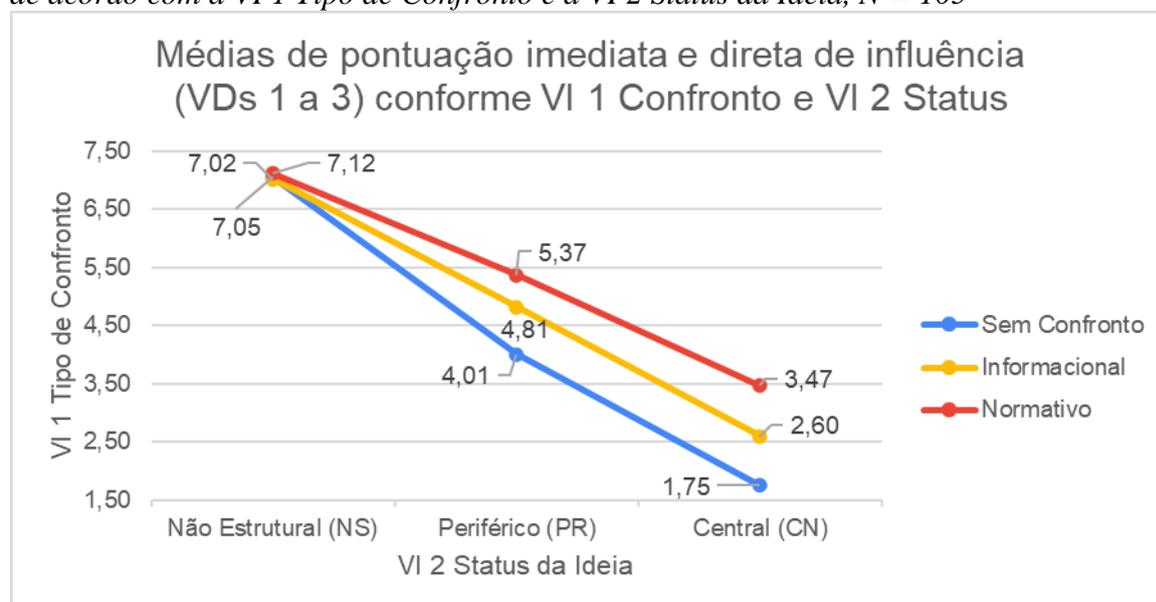
centrais, uma vez que as ideias centrais são as que caracterizam essencialmente o objeto de representação, carregam a memória do grupo sobre ele e são absolutas ou inegociáveis (Lo Monaco et al., 2017; Wolter, 2018).

### ***VI 1 Tipo de Confronto x VI 2 Status da Ideia***

As médias da pontuação estão no gráfico das médias de acordo com as condições das VI 1 e 2 na Figura 2:

### **Figura 2**

*Gráfico das Média de Pontuação de Influência Direta Imediata (Compilado das VDs 1, 2 e 3) de acordo com a VI 1 Tipo de Confronto e a VI 2 Status da Ideia, N = 105*



*Nota:* pontuação varia de 1 a 10.

*Fonte:* o autor.

As comparações entre os níveis da VI 1 Tipo de Confronto a cada nível da VI 2 Status da Ideia mostram que nas ideias Não Estruturais nenhuma diferença é estatisticamente significativa; nas ideias Periféricas, há significância estatística na diferença entre os níveis Sem Confronto X Normativo ( $p = 0,003$ ); e nas ideias Centrais todas as diferenças são estatisticamente significativas: Sem Confronto X Informacional ( $p = 0,031$ ), Sem Confronto X Normativo ( $p < 0,001$ ) e Informacional X Normativo ( $D.M. = -0,87, p = 0,025$ ). As diferenças

entre as médias entre os níveis Sem Confronto e Informacional; e Sem Confronto e Normativo são apresentadas na Tabela 5 abaixo.

As ideias Não Estruturais (“sucesso” e “slides”) da VI 2 resultaram em comparações não estatisticamente significativas entre os níveis da VI 1, o que pode ser explicado por conta do seu caráter de não compartilhamento na estrutura de pensamento grupal, que resulta em concessão a despeito da interação.

Nas ideias Periféricas da VI 2 (“esforço” e “ansiedade”), a diferença significativa entre os níveis Sem Confronto e Normativo, bem como a pontuação mais elevada deste último tipo de confronto, pode ser explicada pela função flexível da periferia na estrutura do pensamento social, que visa adaptar-se aos contextos e possibilitar a variabilidade também dentre indivíduos.

O maior efeito de influência encontrado está na interação do confronto Normativo da VI 1 com as Ideias Centrais da VI 2 (“estudo” e “conhecimento”), indicando que o confronto Normativo resulta em maior pressão social do que o Informacional e que ele é tão intenso que a periferia não foi capaz de cumprir por completo sua função de proteção do núcleo e absorção de variações contextuais, indicando a possibilidade de mudanças no pensamento do grupo, mesmo em ideias centrais.

A Tabela 5 mostra o Índice de Influência Direta, o deslocamento das médias dos níveis Informacional e Normativo em relação ao nível Sem Confronto da VI 1 Tipo de Confronto conforme os níveis da VI 2 Status da Ideia:

**Tabela 5**

*Índice de Influência Direta Pública pela Comparação dos Níveis Informacional e Normativo com o Nível Sem Confronto da VI 2 Tipo de Confronto conforme Níveis da VI 1 Status da Ideia*

VI 2 Status da Ideia	VI 1 Tipo de Confronto				
	Informacional	<i>F</i>	<i>G.L.</i>	<i>p</i>	$\eta p^2$

Não Estrutural	-0,03	0,41	(2, 102)	0,96	0,001
Periférico	0,81	5,833	(2, 102)	0,004	0,103
Central	0,85*	14,075	(2, 102)	< 0,001	0,216
<hr/>					
VI 2 Status da Ideia	Normativo				
Não Estrutural	0,07	0,41	(2, 102)	0,96	0,001
Periférico	1,37**	5,833	(2, 102)	0,004	0,103
Central	1,72***	14,075	(2, 102)	< 0,001	0,216

*Nota:* comparações estatisticamente significativas em \* $p < 0,05$ ; \*\* $p < 0,005$ ; e \*\*\* $p < 0,001$ .

*Fonte:* o autor.

Desse modo, o efeito de interação previsto aconteceu, porém ao contrário da hipótese H7, pois há diferença negativa entre os níveis Informacional e Normativo da VI 1 Tipo de Confronto no nível Periférico (DM = -0,56, N.S.) da VI 2 Status da Ideia no modo público.

A expectativa em relação à interação é que o confronto Informacional incidisse mais sobre as ideias periféricas do que as centrais da representação da graduação, obtendo maior pontuação na condição de interação “confronto informacional – ideias periféricas” do que na “confronto normativo – ideias periféricas”, por conta do caráter de baixa pressão e capacidade de conversão a partir de ideias secundárias que é esperado de estilos de comportamentos que produzam influência informacional.

### ***Medidas de Influência Latente***

As medidas de influência latente foram coletadas na fase 3, conduzidas cerca de 4 meses após a interação (fases 1 e 2), e tiveram como objetivo analisar possíveis efeitos postergados de influência minoritária. A análise estatística seguiu o mesmo procedimento das medidas imediatas. A influência privada indireta latente (VD 6) não obteve resultados nem diferenças como previsto na hipótese H6, nem foram estatisticamente significativas, em nenhuma das

condições. As comparações apresentadas serão, por conseguinte, somente em relação aos resultados de influência direta.

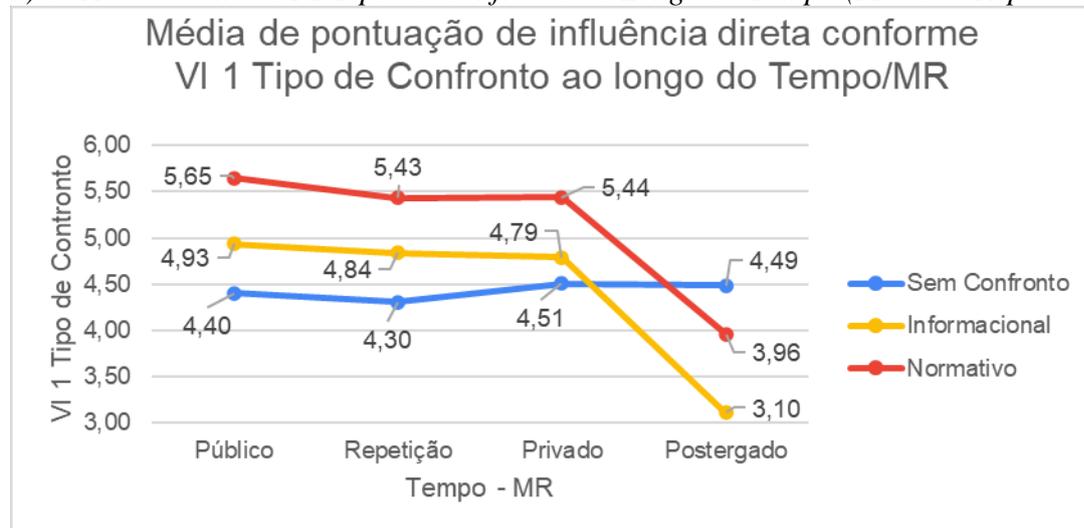
A pontuação de influência privada direta latente (DV 5) indica efeitos simples da VI 2 Status da Ideia,  $F(2, 154) = 262,011$ ,  $p < ,001$ ,  $\eta p^2 = ,77$ ; da VI 1 Tipo de Confronto,  $F(2, 77) = 6,073$ ,  $p < ,005$ ,  $\eta p^2 = ,14$ ; e de Tempo (Medidas Repetidas – MR),  $F(3, 231) = 26,738$ ,  $p < ,001$ ,  $\eta p^2 = ,26$ ; assim como dois efeitos de interação pequenos entre a VI 1 Tipo de Confronto e a VI 2 Status da Ideia,  $F(4, 204) = 3,522$ ,  $p < ,01$ ,  $\eta p^2 = ,07$ ; e entre Tempo/MR e a VI 1 Tipo de Confronto,  $F(6, 202) = 3,926$ ,  $p < ,001$ ,  $\eta p^2 = ,10$ .

### Comparações VI 1 Tipo de Confronto e Tempo/MR

As médias da pontuação da VI 1 Tipo de Confronto conforme o Tempo/MR podem ser vistas na Figura 3:

**Figura 3**

*Gráfico das Médias de Pontuação de Medidas Diretas Imediatas (VDs 1, 2 e 3) e Latente (VD 5) de acordo com a VI 1 Tipo de Confronto ao longo do Tempo (Medidas Repetidas), N = 80*



*Nota:* pontuação varia de 1 a 10.

*Fonte:* o autor.

A hipótese H4 está confirmada, uma vez que a pontuação dos níveis experimentais, confronto Informacional e Normativo, são menores na medida latente (DV 5) do que nas

imediatas (VDs 1 a 3). Entretanto, H5 está refutada porque o confronto Informacional tem pontuação média inferior a ambos os níveis Sem Confronto e Normativo da VI 1 na medida latente (DV 5).

Foi previsto que quaisquer efeitos de influência diminuiriam conforme o tempo, por conta da tendência do pensamento se reorganizar em sua estrutura e da dificuldade de produção de mudança perene, ou conversão, o que ocorreu. Contudo, também foi esperado que o confronto Informacional sustentaria um pouco mais a influência exercida e, portanto, decairia menos do que o Normativo, mas isso não ocorreu.

As comparações entre diferentes Tempos das Medidas Repetidas, consistindo na pontuação da medida imediata das colunas menos a medida latente, conforme os níveis da VI 1 Tipo de Confronto, podem ser vistas na Tabela 6:

**Tabela 6**

*Variação das Médias de Pontuação de Influência Direta Conforme os Níveis da VI 1 Tipo de Confronto ao Longo do Tempo/MR (Medidas Imediatas menos Medida Latente), N = 80*

VI 1 Tipo de Confronto	Tempo = Medida Imediata (VDs 1, 2 e 3) - Latente (VD 5)			F	G.L.	p	$\eta p^2$
	Público (VD 1)	Repetido (VD 2)	Privado (VD 3)				
Sem Confronto	-0,09	-0,19	0,02	1,361	(3, 75)	0,261	0,052
Informacional	<b>1,83***</b>	<b>1,73***</b>	<b>1,69***</b>	12,035	(3, 75)	< 0,001	0,325
Normativo	<b>1,69***</b>	<b>1,47***</b>	<b>1,48***</b>	9,648	(3, 75)	< 0,001	0,278

*Nota:* comparações estatisticamente significativas em \*\*\* $p < 0,001$ .

*Fonte:* o autor.

Isso indica que os efeitos de influência imediata produzidos no nível normativo da VI 1 Tipo de Confronto durante a medida pública (VD 1) diminuiriam na medida repetida (VD 2),

mantendo-se na medida privada (VD 3), mas foram revertidos após alguns meses, como mostrado nos resultados da medida latente (VD 5).

As médias dos níveis experimentais da VI 2 Status da Ideia confirmam que a influência exercida na interação (Fases 1 e 2) não foi de longa duração e, de fato, acabou por cair mais do que aquela do nível sem confronto da VI 1 Tipo de Confronto. Este efeito foi rotulado na literatura de persuasão como “efeito bumerangue” (Schultz et al., 2007), no qual a tentativa de exercer a persuasão inicialmente funciona, mas acaba levando o alvo a uma posição mais distante da posição pretendida pela fonte do que a original.

### ***Questionário Pós-Experimental – Imagem das Confederadas***

O estudo avaliou a imagem da fonte de influência com um questionário privado após a interação. Este procedimento foi comum nas primeiras pesquisas de influência minoritária, que mostraram um contexto interessante para a interpretação das relações de influência (p. ex.: Moscovici et al., 1969; Mugny et al., 1984). Os participantes foram convidados a indicar nominalmente entre os outros participantes sobre sua percepção em oito características: o mais confiável e não confiável, o mais competente e incompetente, aquele que deu a melhor e a pior resposta, aceitação e rejeição de outra para participar de um estudo futuro e, finalmente, se alguém tinha influenciado suas próprias respostas na interação. Essas respostas nominais foram codificadas em participantes regulares ou confederados, minoritários ou majoritários, contabilizadas e analisadas com testes de independência qui-quadrado com correção de Yates.

A Tabela 7 mostra as comparações das indicações feitas pelos participantes nas condições experimentais com nominações entre as confederadas nos papéis de minoria e de maioria em relação às características da imagem conforme os níveis da VI 1 Tipo de Confronto separadamente. Os percentis mostram a proporção de participantes que indicam as confederadas em vez de qualquer outro participante da sessão. Os cálculos foram feitos totalizando até trinta e cinco nominações por confederada para cada característica em cada

nível, informacional ou normativo, as duas condições experimentais entre grupos da VI 1 Tipo de Confronto (não houve confederadas nas condições do nível Sem Confronto).

**Tabela 7**

*Comparações da Imagem das Confederadas nos Papeis de Minoria e Maioria nos Níveis Informacional e Normativo da VI 1 Tipo de Confronto*

VI 1 Tipo de Confronto	Competência %			Incompetência %		
	$\chi^2$	Minoria	Maioria	$\chi^2$	Minoria	Maioria
Informacional	0,835	20,00	2,86	<b>4,138**</b>	28,57	15,71
Normativo	0,583	2,86	1,43	<b>7,118**</b>	71,43	5,71
VI 1 Tipo de Confronto	Confiabilidade %			Não Confiabilidade %		
	$\chi^2$	Minoria	Maioria	$\chi^2$	Minoria	Maioria
Informacional	3,303	11,43	8,57	2,116	37,14	15,71
Normativo	2,165	0,00	1,43	<b>7,356**</b>	80,00	7,14
VI 1 Tipo de Confronto	Aceitação %			Rejeição %		
	$\chi^2$	Minoria	Maioria	$\chi^2$	Minoria	Maioria
Informacional	0,256	17,14	5,71	0,091	54,29	12,86
Normativo	0,572	5,71	2,86	<b>12,899**</b>	77,14	2,86
VI 1 Tipo de Confronto	Melhor resposta %			Pior resposta %		
	$\chi^2$	Minoria	Maioria	$\chi^2$	Minoria	Maioria
Informacional	2,130	20,00	1,43	0,445	40,00	12,86
Normativo	2,083	5,71	0,00	0,244	48,57	14,29
VI 1 Tipo de Confronto	Influência Percebida %					
	$\chi^2$	Minoria	Maioria			
Informacional	3,336	14,29	0,00			
Normativo	2,017	28,57	2,86			

*Nota:* todas as comparações com *g.l.* (1); comparações estatisticamente significativas em **\*\*p = 0,05**.

*Fonte:* o autor.

Nas condições do nível informacional, a confederada minoritária é vista como ligeiramente mais incompetente do que as confederadas da maioria (28,57% vs. 15,71%),  $\chi^2(1, n = 35) = 4,138, p = ,05$ . Já nas do nível normativo, a diferença aumenta: a minoria é percebida como muito mais incompetente que as confederadas majoritárias (71,43% vs. 5,71%),  $\chi^2(1, n = 35) = 7,118, p = ,05$ . Também no confronto normativo as confederadas minoritárias são vistas como muito mais não confiáveis do que as , confederadas majoritárias (80,0% vs. 7,14%),  $\chi^2(1, n = 35) = 7,356, p = ,05$ ; e são muito mais rejeitadas como companheiras de um possível futuro estudo do que a confederada majoritária (77,14% vs. 2,86%),  $\chi^2(1, n = 35) = 12,899, p = ,05$ .

Em geral, há avaliação negativa das confederadas, seja no papel majoritário (alvo de influência) ou minoritário (fonte de influência, propositoras do confronto). Entretanto, os altos níveis de rejeição, avaliação de não confiabilidade e incompetência exibida no nível de confronto normativo mostra o custo social para a imagem das minorias que propõem o confronto.

### **Conclusões**

O experimento apresentado neste estudo visou investigar o novo conceito de estilo de comportamento de confronto dentro de um quadro de pensamento social, para avaliar a sua utilização como estratégia de influência minoritária. Demonstrou-se que é possível a uma minoria ideológica endogrupal exercer influência baseada no confronto. Avaliou-se como foi produzida a influência e os efeitos na interação grupal entre a minoria fonte da influência, papéis desempenhados pelas confederadas da equipe de pesquisa, e a maioria alvo, constituída por grupos de estudantes de psicologia.

Os resultados mostram que o modelo teórico-conceitual apresentado introduz a estrutura do pensamento no processo de influência social e entra na arena com discussões sobre novos estilos de comportamento das minorias ideológicas. O estilo de comportamento de

confronto exibido por minoria ideológica endogrupal produziu influência de conformidade na forma de aquiescência, como apresentado pela alta pontuação do confronto normativo em relação à condição sem confronto (neutra), especialmente nas ideias centrais da estrutura de pensamento grupal. O confronto normativo, apesar de produzir influência por aquiescência apresentou alto custo social para a fonte de influência, a minoria, cujo papel foi exercido por confederadas que foram avaliadas negativamente e rejeitadas para interação futura. O confronto informacional também produziu influência, mas com pontuação menor que o normativo, assim como menor avaliação negativa e rejeição. Ao observar a influência exercida após alguns meses, contudo, a influência gerada pelo confronto informacional tornou-se reforço da posição majoritária, num efeito bumerangue maior que o retorno do confronto normativo, que ficou abaixo no nível sem confronto (neutro) e acima do informacional.

A partir destes resultados apresento quatro pontos de reflexão. O primeiro é que qualquer que seja a mudança psicossocial pretendida é mais fácil de alcançar, partindo das bordas e indo passo a passo até o cerne da questão. Esta ideia está na literatura (por exemplo, Martin & Hewstone, 2017) e parece aplicar-se também ao fenômeno de inovação das minorias ativas. Uma mudança de longa data no pensamento social parece envolver primeiro a mudança de ideias periféricas ou secundárias:

We have observed, over the last several years, how militant minorities and extremists in political and cultural circles have affected our outlook, changed our manner of behaving, dressing, speaking, etc., without at the same time leading most of us to accept their positions or making us act as they would wish (Moscovici, 1980, p. 223).

O segundo ponto é que a conformidade social, aqui sob a forma de aquiescência, ocorre por uma variedade de estilos de comportamento de diferentes origens e continua a ser eficaz, como no confronto por uma minoria ideológica. A literatura mostra que a principal vantagem das minorias quando comparadas com as majorias é que produzem conversão e não

conformidade. Ou seja, minorias geram a mudança duradoura de ideias por meio de um conflito privado de ideias, em oposição à aquiescência imediata do público, mesmo quando seus efeitos aparecem após a interação ou contato com as ideias alternativas como no “efeito adormecido” (*sleeper effect*, Kumkale & Albarracín, 2004). Moscovici afirma que as minorias não exercem pressão normativa, sendo dissociadas do conteúdo das mensagens ou ideias que veiculam em suas tentativas de influência, uma das chaves para o processo de conversão: “This delayed influence is explained by dissociating the source from the message: Once the source is forgotten, the content alone continues to act on individuals’ opinions” (Moscovici, 1980, p. 228).

Aqui é possível ver que as minorias ideológicas também têm à sua disposição instrumentos normativos para alcançar a conformidade. Contudo, a produção de influência como conformidade por estas estratégias parece efetivamente fazer com que se reforce a associação entre as ideias e a fonte, contrariamente ao colocado por Moscovici e base do efeito adormecido. Isto pode ser uma característica distintiva desta linha de investigação, uma vez que Moscovici (1980) definiu as minorias sociais como tendo privilegiadamente a produção de influência indireta, ou seja, a conversão, que não ocorreu aqui. Igualmente, a maior parte da literatura utilizou apenas minorias numéricas para produzir conformidade (Prislin et al., 2017), sendo uma nova senda a relação de minorias ideológicas e também sociais.

O terceiro ponto são as consequências paradoxais sobre o contexto social. Ainda que o confronto normativo possa parecer perigoso para a própria pertença da fonte de influência como membros do grupo, ou seja, minando o tecido social de onde a minoria provém, esse estilo de comportamento produz conformidade. Os resultados complementares mostram que o custo social não é uma barreira para a fonte exercer influência e difundir as suas ideias. Em outras palavras, seria preferível ver a influência como um produto do debate de ideias, em vez de como a consequência de um processo de pressão de pares baseado na adesão, mas não é este

o caso dos resultados deste experimento. O poder do grupo não deve ser subestimado, especialmente quando se trata de alcançar o objetivo de coerência social e de pertença. É uma questão de investigação adicional se este novo poder normativo das minorias é suficientemente elevado para equilibrar os seus custos sociais e eficaz o bastante para substituir o antigo poder de conversão informacional (Pérez & Molpeceres, 2018; Pérez et al., 2022).

O quarto e último ponto é que o confronto, juntamente com outros estilos de comportamento normativo, parece ser eficaz apenas a curto prazo. Na arena pública, a pressão social pode produzir conformidade, e a pressão dos pares que ameaça a adesão traz aquiescência ao pensamento hegemônico. Não obstante, isso não produz mudanças duradouras e tem custos sociais pesados para a fonte minoritária de influência, como observado nas avaliações complementares de imagem e na queda dos resultados principais ao longo do tempo. As normas sociais têm um papel construtivo nas relações sociais, mas também têm um papel destrutivo (Schultz et al., 2007), como no afastamento da maioria em relação à posição minoritária.

## **5 Segundo Estudo Empírico: Resposta ao Confronto**

Este capítulo tem como objetivo apresentar o segundo experimento, que visa compreender os efeitos de uma dinâmica de confronto-defesa em grupo na tentativa de influência de uma minoria ideológica. Ele tem os seguintes fundamentos teóricos: tais quais do primeiro estudo, I – o tipo ideológico da minoria endogrupal; II – o tipo de ideia objeto do processo de influência (central vs. periférica); III – o estilo comportamental do confronto (normativo vs. informacional); e IV – distinção da influência social nos modos público e privado e nos tipos direto e indireto; e, originalmente, V – o estilo comportamental de defesa (Auto-defesa x Hetero-defesa).

O estilo comportamental de defesa (Auto-defesa vs. Hetero-defesa) consiste em fenômeno existente na arena social e política contemporânea, nomeadamente o confronto e a sua resposta. A resposta ao confronto pretende criar o cenário de um conflito ideológico, inserindo a dinâmica na interação. Num conflito intergrupar, o indivíduo confrontado do grupo pode responder a si próprio ou ser defendido por uma terceira pessoa do grupo. No primeiro caso, a resposta chama-se Auto-defesa, porque o indivíduo confrontado responde; no segundo, chama-se Hetero-defesa, uma vez que a intervenção é feita por outra pessoa do mesmo grupo. Esta dinâmica pretende trazer tanto o direito de resposta ao confrontado, como a expansão do conflito para o grupo, avançando a partir dos resultados do primeiro estudo empírico, relatado no Capítulo 4.

Neste segundo estudo, portanto, o foco são os efeitos de uma dinâmica de conflito ideológico grupal pelo confronto-defesa na tentativa de influência de uma minoria ideológica ante a maioria.

### **Estudo Experimental**

O experimento visou investigar o conceito de comportamento de confronto por parte da minoria dentro do grupo com uma defesa da maioria, resultando em um conflito ideológico

dinâmico. A estrutura do pensamento social foi utilizada para avaliar e medir a mudança de pensamento em relação a VI 3 Status da Ideia. Uma maioria em Auto-defesa enfraquece ou impulsiona a tentativa de influência da minoria? E, se outro membro majoritário defender o seu par que foi confrontado, a tentativa de influência será diminuída ou aumentada? O tipo de influência, seja informacional ou normativa, interage com a dinâmica de confrontação-defesa?

### **Método**

#### **Delineamento**

O estudo consiste em delineamento experimental de 2x2x3. Existem assim 3 Variáveis Independentes (VIs): 1. Tipo de Defesa (Auto-defesa x Hetero-defesa) e 2. Tipo de Confronto (Informacional x Normativo), ambas entre grupos, e 3. Status da Ideia (Não Estrutural x Periférica x Central), dentro grupo, conforme Tabela 8:

**Tabela 8**

*Delineamento Experimental Indicando as Condições do Experimento 2*

		VI 1 Tipo de Defesa			
		Auto-defesa		Hetero-defesa	
		VI 2 Tipo de Confronto			
VI 3	Confronto	Confronto	Confronto	Confronto	Confronto
Status da Ideia	Informacional	Normativo	Informacional	Normativo	Normativo
Não Estrutural	Informacional	Normativa de	Informacional de	Normativa de	Normativa de
	de Auto-defesa	Auto-defesa	Hetero-defesa	Hetero-defesa	Hetero-defesa
Periférico	Não Estrutural	Não Estrutural	Não Estrutural	Não Estrutural	Não Estrutural
	Informacional	Normativa de	Informacional de	Normativa de	Normativa de
Central	de Auto-defesa	Auto-defesa	Hetero-defesa	Hetero-defesa	Hetero-defesa
	Periférico	Periférico	Periférico	Periférico	Periférico
N	Informacional	Normativa de	Informacional de	Normativa de	Normativa de
	de Auto-defesa	Auto-defesa	Hetero-defesa	Hetero-defesa	Hetero-defesa
	Central	Central	Central	Central	Central
	30	30	30	30	30

Fonte: o autor.

### **Participantes**

Participaram do estudo 120 estudantes brasileiros de graduação em psicologia, com média de idade = 24,2, *D. P.* = 7,4, mediana = 21, e composição por gênero de 91 (75,8%) mulheres, durante os meses de junho a dezembro de 2022. Os participantes foram designados para diferentes condições de grupo alternadamente pela ordem de aceitação do convite, formando grupos de 9 a 13 pessoas. Os grupos experimentais foram compostos pelas 4 confederadas (somente mulheres, sendo uma no papel de maioria ideológica [posição hegemônica e defensiva], duas nos papéis de minoria ideológica [posição alternativa e confrontante] e uma no papel de maioria ideológica [posição hegemônica e defensiva]) mais 5 a 9 participantes (média = 6,1, mediana = 6, moda = 5). As quatro condições nas fases 1 e 2 tiveram o mesmo número de participantes cada uma (30).

### **Variáveis Dependentes**

O experimento tem 3 Variáveis Dependentes (VDs): 1. influência pública direta, 2. influência privada direta e 3. influência privada indireta, assim como medidas complementares de avaliação da imagem (a minoria ideológica e a maioria defensora).

As questões de influência direta (VDs 1 e 2) foram desenvolvidas para avaliar a relação de necessidade ou contingência entre as Ideias apresentadas (VI 3) com o curso de graduação. Elas são baseadas na Técnica do Questionamento (Moliner, 1988; Sá, 1996) (*Attribute-Challenge Technique* – ACT – ou *Mise en cause*, originalmente), que é comumente usada em estudos da teoria das representações sociais (Lo Monaco et al., 2017) e eventualmente na influência minoritária (e. g., Souchet et al., 2006; Tafani et al., 2003). A técnica coloca em questão atributos centrais de um objeto social para testar se ele é concebido como absoluto ou negociável. Ela foi adaptada a uma escala de 10 pontos para facilitar a dinâmica da interação.

As questões de influência indireta (VD 3) foram desenvolvidas para avaliar a percepção da relação entre os alunos com o curso, como sua pertença, capacidade de mudá-lo, impacto social percebido e necessidade de dedicação.

### **Procedimento**

Os dados foram coletados *online* em duas fases, com 3 VDs ao todo. A fase 1 consistiu na interação coletiva no Google Meet, com respostas verbais a VD 1 (influência pública direta), escala de 10 pontos de concordância/discordância, bem como a explicação do participante sobre sua posição. A ordem de resposta foi sempre primeiro os confederados, depois os participantes e novamente a maioria defensora. A Fase 2 consistiu em uma pesquisa privada por questionário escrito e *online* respondido imediatamente após a interação, com as VDs 2 (influência privada direta) e 3 (influência privada indireta), perguntas complementares sobre a imagem dos outros participantes, confiabilidade da pesquisa e perguntas sociodemográficas. Depois disso, os participantes foram reunidos na sala novamente, agradeceu-se a participação deles, tiveram a oportunidade de falar e foram dispensados do estudo.

Os confederados foram empregados com a intenção de criar uma dinâmica conflituosa da minoria que enfrenta a maioria defensora. Isso foi feito pela possibilidade de discurso complementar no final da rodada, quando uma das confederadas nos papéis de maioria sempre falava novamente. As respostas tiveram a seguinte ordem, de acordo com as condições da VI 1 Tipo de Defesa, ilustradas na Tabela 9:

### **Tabela 9**

*Ilustração das Respostas das Confederadas Majoritárias e Minoritárias na Ordem das Rodadas de Perguntas Experimentais, de Acordo com os Níveis da VI 1 Tipo de Defesa*

Exemplo de ordem de respostas no nível de Auto-Defesa da VI 1 Tipo de Defesa						
Ideias da VI 3	Confederada 1 Maioria	C. 2 Minoría (alternativa)	C. 3 Minoría (confrontar)	C. 4 Maioria	5 a 9 participantes	<u>C. 1 Maioria Auto-defesa</u>
Ideia 1	Eu digo 1. Eu acho que	Número 8, discordo,	Eu voto 9, porque discordo	Eu digo 1. Eu acho	[os partici- partici-	<i>Eu ainda acho que</i>

	(ideia 1) é fundamental ...	penso que (ideia alternativa) é a correta ...	de tal e tal [confederada 1], não é assim...	que (ideia 1) é fundamenta 1 ...	pantes respon-dem]	<i>(ideia 1) é a mais importante devido a ...</i>
Ideia 2	Eu escolho 2, eu acredito que (ideia 2) é importante ...	Eu voto 9, eu penso diferente, (ideia alternativa) é a única relevante ...	Eu vou no 10 e discordo da Fulana [confederada 1], que diz que não é uma aluna "psi" de verdade ...	Eu escolho 2, eu acredito que (ideia 2) é importante ...	[os participantes respon-dem]	<i>Apesar do que foi dito, eu não mudo de ideia sobre (ideia 2), é o que é ...</i>
...						
Exemplo da ordem de respostas no nível de Hetero-Defesa da VI 1 Tipo de Defesa						
	Confederada 1 Maioria	C. 2 Minoría (alternativa)	C. 3 Minoría (confrontante)	C. 4 Maioria	5 a 9 participantes	<u>C. 4 Maioria Hetero-defesa</u>
Ideia 1	Eu digo 1. Eu acho que (ideia 1) é fundamental ...	Número 8, discordo, penso que (ideia alternativa) é a correta ...	Eu voto 9, porque discordo de tal e tal [confederada 1], não é assim...	Eu digo 1. Eu acho que (ideia 1) é fundamenta 1 ...	[os participantes respon-dem]	<i>'tava pensando, e concordo com Fulano de Tal [confederado 1], porque ...</i>
Ideia 2	Eu escolho 2, eu acredito que (ideia 2) é importante ...	Eu voto 9, eu penso diferente, (ideia alternativa) é a única relevante ...	Eu vou no 10 e discordo da Fulana [confederada 1], que diz que não é uma aluna "psi" de verdade ...	Eu escolho 2, eu acredito que (ideia 2) é importante ...	[os participantes respon-dem]	<i>Mais uma vez, vou com Fulana, o que ela disse sobre a (ideia 2) faz muito sentido</i>

*Nota:* variações das induções experimentais da VI 1 em itálico. As ideias foram apresentadas aleatoriamente de acordo com VI 3 - Status da Ideia: central ("estudo" e "conhecimento"), periférica ("ansiedade" e "esforço") e não estrutural ("sucesso" e "slides").

*Fonte:* o autor.

## Hipóteses

### *Efeitos simples*

H1: a pontuação das VDs 1 e 2 (influência direta) será maior no nível Informacional do que no nível Normativo da VI 2 (Tipo de Confronto).

H2: a pontuação das VDs 1 e 2 (influência direta) diminuirá ao longo dos níveis da VI 3 (Status da Ideia), sendo maior nos Não Estruturais do que nos Periféricos, e maior nos Periféricos do que nos níveis Centrais.

H3: a pontuação das VDs 1 e 2 (influência direta) será maior no nível de Hetero-defesa

do que no de Auto-defesa do IV 1 (Tipo de Defesa).

H4: a pontuação do DV 3 (influência indireta) será maior no nível Informacional do que no nível Normativo do IV 2 (Tipo de Confronto).

H5: as pontuações do DV 3 (influência indireta) serão maiores na Hetero-defesa do que no nível de Auto-defesa do IV 1 (Tipo de Defesa).

## **Resultados e Discussão**

### ***Medidas Diretas e Indiretas***

Para analisar os principais efeitos, foi realizado uma MANOVA e um procedimento adicional de Medidas Repetidas (MR), para os modos de influência duplos (público - privado) e para a VI 3 Status da Ideia, dentre-grupos. Os grupos experimentais são de tamanho igual (4 x  $n=30$ ), porém o teste M do Box para a igualdade das matrizes de variância-covariância múltipla obteve significância estatística,  $M = 144,951$ ,  $F(18, 31.528,864) = 2,086$ ,  $p < 0,001$ , portanto o Rastreio de Pillai é o teste multivariado referido (Tabachnick & Fidell, 2014).

A análise dos principais resultados mostrou efeitos simples de IV 2 Tipo de Confronto Tipo,  $F(6, 111) = 2,796$ ,  $p < 0,05$ ,  $\eta p^2 = ,13$ . A VI 1 Tipo de Defesa, a MR do modo de influência e todos os resultados das interações não foram estatisticamente significativos.

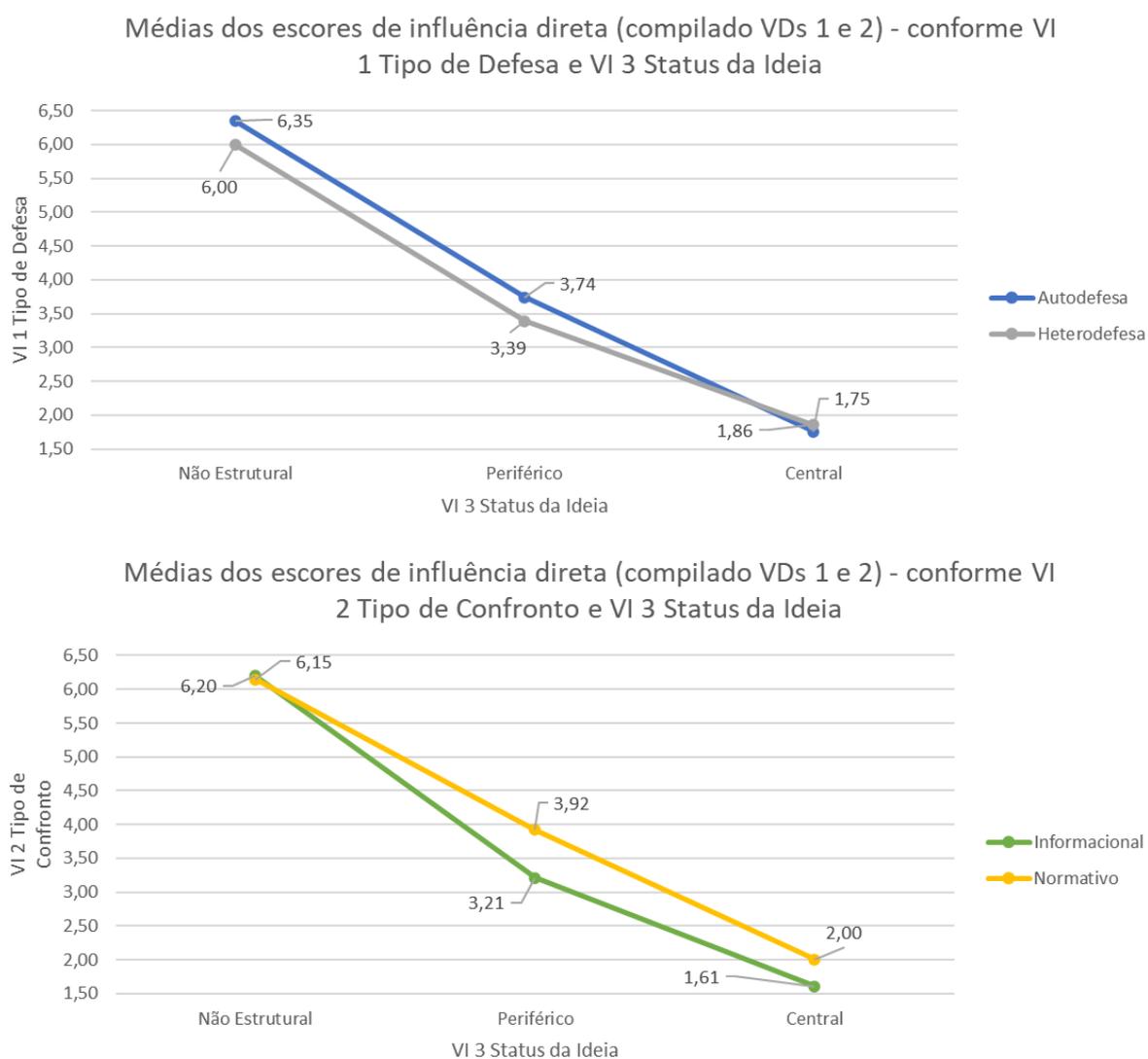
Devido às medidas repetidas da VI 3 Status da Ideia (medidas dentre-grupo) e da Medida Repetida de influência direta (VDs 1 e 2, pública e privada), foi realizado o teste de esfericidade de Mauchly, com resultado homocedástico para a interação VI 3 Status da Ideia X MR,  $W = ,986$ ;  $\chi^2 = 1,589$ ,  $df(2)$ ,  $p = 0,452$ , e resultado heterocedástico para VI 3 Status da Ideia,  $W = ,948$ ;  $\chi^2 = 6,151$ ,  $df(2)$ ,  $p = 0,046$ . Devido à violação do teste de esfericidade, a VI 3 Status da Ideia é referida pela correção do Épsilon de Huynh-Feldt,  $F(1,982, 229,887) = 368,394$ ,  $p < 0,001$ ,  $\eta p^2 = ,76$ .

As médias estão nos gráficos de acordo com as condições das VIs 1 e 2, conforme VI

3, na Figura 4:

#### Figura 4

*Gráficos das Médias de Pontuação de Influência Direta Pública e Privada (Compilado VDs 1 e 2) de acordo com as VIs 1 Tipo de Defesa ou 2 Tipo de Confronto, nos Níveis da VI 3 Status da Ideia, N = 120*



*Nota:* pontuação varia de 1 a 10.

*Fonte:* o autor.

O efeito da VI 2 Tipo de Confronto consistiu principalmente no efeito sobre as VDs no nível periférico da VI 3 Status da Ideia, tanto em modo de influência público,  $F(1, 116) = 7,141, p < 0,01, \eta^2 = ,06$ , quanto no privado,  $F(1, 116) = 6,053, p < 0,05, \eta^2 = ,05$ .

A influência minoritária como pública e direta pode ser vista nas comparações das médias de pontuação nos níveis da VI 3 Status da Ideia e entre os níveis das VIs 2 Tipo de Confronto e 1 Tipo de Defesa, na Tabela 10:

**Tabela 10**

*Médias de Pontuação de Influência Direta Pública (VD 1) Conforme Níveis da VI 3 Status da Ideia, de Acordo com a VI 2 Tipo de Confronto ou a VI 1 Tipo de Defesa*

VI 3 Status da Ideia	VI 2 Tipo de Confronto		VI 1 Tipo de Defesa	
	Informacional	Normativo	Auto-defesa	Hetero-defesa
Não Estrutural	6,39	6,14	6,42	6,12
Periférica	<b>3,28*</b>	<b>3,99*</b>	3,71	3,56
Central	1,57	1,91	1,68	1,79

*Nota:* comparação entre os níveis Informacional e Normativo da VI 2 em **\* $p < 0,01$** .

*Fonte:* o autor.

Quanto às hipóteses apresentadas, H1 é refutada, pois a pontuação média geral de influência direta (VDs 1 e 2) é menor no nível Informacional ( $M = 3,67$ ) do que no Normativo ( $M = 4,02$ ) da VI 2, com Diferença Média (D.M.) = -0,35, sem significância estatística. A hipótese H2 está confirmada, pois a pontuação média geral de influência direta (VDs 1 e 2) diminui ao longo dos níveis da VI 3, sendo maior nas ideias Não Estruturais ( $M = 6,17$ ) do que nas Periféricas ( $M = 3,57$ ), e maior nas Periféricas ( $M = 3,57$ ) do que nas Centrais ( $M = 1,80$ ),  $F(2, 115) = 3,233$ ,  $p = ,043$ ,  $\eta p^2 = ,05$ . A hipótese H3 está refutada, porque a pontuação média geral é mais alta na Auto-defesa ( $M = 3,95$ ) do que na Hetero-defesa ( $M = 3,75$ ) da VI 1, com D.M. = -0,20, N.S. H4 e H5 são refutadas, porque a influência no modo indireto não obteve diferenças médias relevantes, nem significância estatística.

Estes resultados apontam para algumas linhas de interpretação. As comparações

estatisticamente significativas da VI 2 Tipo de Confronto mostram que a influência exercida foi mais forte nas ideias Periféricas da VI 3 no confronto Normativo em relação ao Informacional da VI 2, tanto no modo público ( $D.M. = 0,71$ ,  $F(1, 116) = 7,141$ ,  $p < 0,01$ ,  $\eta p^2 = ,06$ , quanto no privado ( $D.M. = 0,70$ ,  $F(1, 116) = 6,053$ ,  $p < 0,05$ ,  $\eta p^2 = ,05$ ). Isto significa que o aspecto periférico da estrutura do pensamento na VI 3 desempenhou o seu papel de componente flexível da estrutura e o seu funcionamento foi efetivo, pois pretende evitar alterações nas ideias centrais, protegendo-as da pressão normativa, como prevê a teoria da abordagem estrutural (Abrieu, 1994; Wolter, 2018). Desse modo, a média de pontuação das ideias Periféricas da VI 3 é mais elevada no confronto Normativo do que no Informacional da VI 2, como visto na Tabela 10 acima, ainda que sem significância estatística, indicando que a pressão normativa foi mais eficiente em produzir conformidade na forma de aquiescência.

Surpreendentemente, as ideias Centrais tiveram pontuações privadas superiores ( $M = 1,87$ ) às públicas ( $M = 1,74$ ), comparação  $F(2, 115) = 3,233$ ,  $p < 0,05$ ,  $\eta p^2 = ,053$ , o que poderia sugerir o início de um processo de conversão. Infelizmente, as comparações entre os tipos de confronto neste nível, bem como as comparações entre os modos de influência pública e privada em geral, não obtiveram significância estatística, por isso é uma questão de investigação futura para determinar se o tipo de influência tem um papel nestes processos.

Finalmente, toda a análise da VI 1 Tipo de Defesa não obteve significância estatística, o que nos deixa com mais perguntas do que aquelas com as quais se iniciou este estudo. No entanto, ao comparar os meios tanto nos níveis da VI 1 como na sua interação com a VI 2, existem alguns padrões que podem ajudar a compreender a dinâmica apresentada. Como ilustração, apesar da falta de significância estatística, apresento as médias de todas as condições de interação experimental da VD 1 (influência pública direta) na Tabela 11:

**Tabela 11**

*Médias de Pontuação da Interação Experimental nas Condições de Influência Direta Pública da VD 1 de Acordo com os Níveis da VI 3 Status da Ideia, N = 120*

Condições de interação experimental em modo público  
da VI 1 Tipo de Defesa e da VI 2 Tipo de Confronto

VI 3 Status da Ideia	Informacional Auto-defesa	Informacional Hetero-defesa	Normativo Hetero-defesa	Normativo Hetero-defesa
Não Estrutural	6,33	6,45	<u>6,50</u>	5,78
Periférico	3,10	3,45	<u>4,32</u>	3,67
Central	1,38	1,75	<u>1,98</u>	1,83

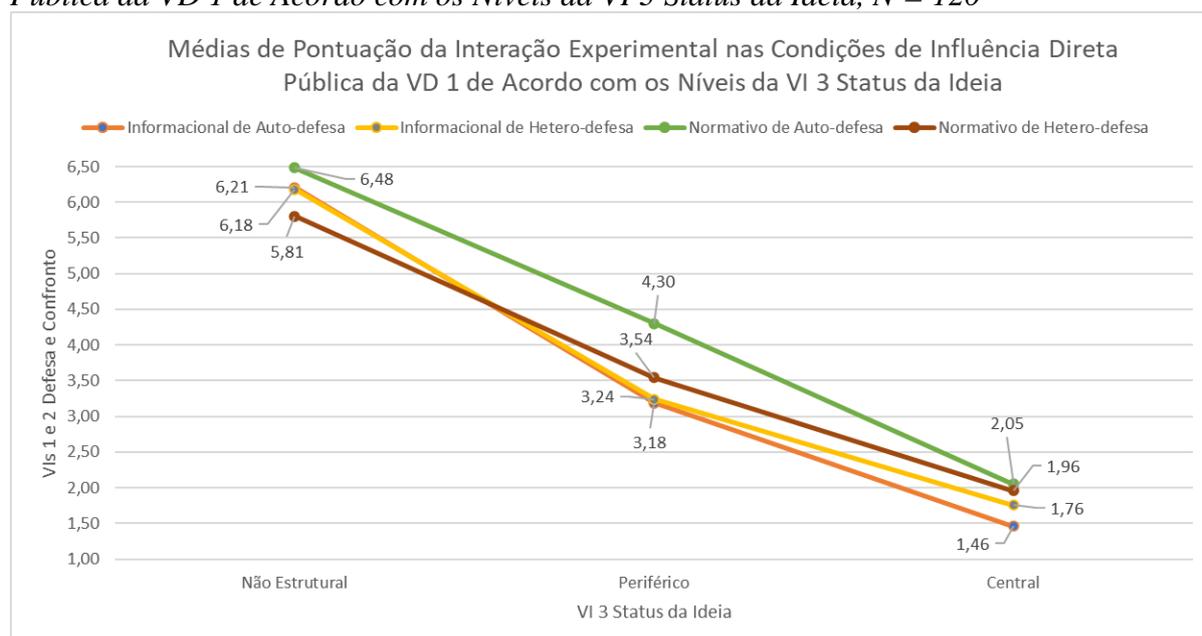
*Nota:* os valores sublinhados são os mais elevados entre todas as condições; os valores em itálico são os mais elevados em condições informacionais da VI 2 Tipo de Confronto (todas as comparações entre níveis e condições são não estatisticamente significativas).

*Fonte:* o autor.

E também no gráfico na Figura 5:

**Figura 5**

*Gráficos Médias de Pontuação da Interação Experimental nas Condições de Influência Direta Pública da VD 1 de Acordo com os Níveis da VI 3 Status da Ideia, N = 120*



*Nota:* pontuação varia de 1 a 10.

*Fonte:* o autor.

No modo público de influência, as notas mais altas são da condição normativa de autodefesa. Comparando as pontuações de acordo com a VI 1 Tipo de Defesa com os níveis do Tipo de Confronto IV 2, a condição Informacional de Hetero-defesa tem pontuações mais altas do que a condição Informacional de Autodefesa, e vice-versa nos níveis Normativos a Auto-defesa tem pontuações mais altas do que a Hetero-defesa. Comparando as médias da pontuação de acordo com a VI 2 Tipo de Confronto pelos níveis da VI 1 Tipo de Defesa, o nível Normativo tem pontuação superior às condições Informacionais em ambos os níveis de defesa, com exceção do nível não estrutural da VI 3 na condição Informacional de Hetero-defesa. A teorização apresentada explicaria isto como um possível efeito do confronto Normativo estar focalizado na pertença do grupo, o que é mais eficiente quando a maioria visada se posiciona por si mesma em vez de quando o outro membro da maioria a defende. Em analogia com o fogo, baseado na concentração ou dissipação de calor, uma dinâmica numérica menor é mais forte e força os participantes a se engajarem, em vez da dinâmica ampliada que dissipa o conflito e gera menos engajamento. Nas condições Informacionais, no entanto, o alvo do confronto é o conteúdo das ideias, pelo que o oposto parece ocorrer. O reforço das ideias por outro membro majoritário é percebido como maior validade porque se espalha, como um contágio, ao contrário ao eco da repetição da Auto-defesa. Como foi dito anteriormente, a ilustração das médias na Tabela 11 acima é para melhor compreensão dos resultados e depende de confirmação ulterior, mas é um ponto que se junta com a dinâmica numérica da defesa modulada pelos diferentes tipos de confrontação apresentados.

### ***Questionário Pós-Experimental – Imagem das Confederadas***

O estudo avaliou a imagem dos participantes com um questionário privado após a interação, tal qual no primeiro estudo empírico. Este procedimento foi comum nas pesquisas

pioneiras de influência social e mostrava um contexto social para a interpretação das relações de influência (p. ex.: Moscovici et al., 1969; Mugny et al., 1984). Neste estudo, pretendeu-se compreender os efeitos da dinâmica conflituosa entre confederados, minoritários e majoritários. Os participantes foram convidados a indicar nominalmente entre os demais participantes sobre sua percepção em sete características: o mais confiável/não confiável, o mais competente/incompetente, aceitação e rejeição de outra pessoa para participar de um estudo futuro e, finalmente, se percebiam que alguém tinha influenciado suas próprias respostas. As respostas nominais foram codificadas em participantes regulares ou confederados, minoritários ou majoritários, contabilizadas e analisadas com testes de independência qui-quadrado com correção de Yates.

A Tabela 12, abaixo, mostra as comparações das indicações feitas pelos participantes nas condições experimentais com nomeações entre as confederadas nos papéis de minoria e de maioria em relação às características da imagem conforme os níveis de cada VI separadamente. Os percentis indicam a proporção de participantes que indicam as confederadas em vez de qualquer outro participante da sessão. Os cálculos foram feitos totalizando até 30 nomeações (100%) por confederada para cada característica em cada nível, informacional ou normativo, as duas condições experimentais entre grupos da VI 2 Tipo de Confronto, e níveis de Auto-defesa e Hetero-defesa da VI 1 Tipo de Defesa.

**Tabela 12**

*Comparações da Imagem das Confederadas nos Papéis de Maioria e Minoria nos Níveis das VIs 1 e 2 Separadamente*

Níveis VIs 2 e 1	$\chi^2$	Competência %		$\chi^2$	Incompetência %	
		Minoria	Maioria		Minoria	Maioria
Informacional	<b>12,156**</b>	7,5	35,8	0,065	58,0	18,0
Normativo	<b>16,797**</b>	1,7	29,3	0,065	70,9	16,4
Auto-defesa	<b>11,419**</b>	8,5	33,9	0,060	61,1	18,5

Hetero-defesa	<b>18,534**</b>	0,0	30,8	0,072	68,6	15,7
Confabilidade %						
Níveis VIs 2 e 1	$\chi^2$	Minoria	Majoria	$\chi^2$	Minoria	Majoria
Informacional	<b>10,631**</b>	5,5	29,1	<b>21,136**</b>	63,5	17,3
Normativo	<b>11,725**</b>	1,8	22,8	<b>30,891**</b>	74,1	18,5
Auto-defesa	<b>10,631**</b>	5,2	27,6	<b>20,706**</b>	64,2	18,9
Hetero-defesa	<b>11,725**</b>	1,9	24,1	<b>31,285**</b>	73,6	17,0
Aceitação %						
Níveis VIs 2 e 1	$\chi^2$	Minoria	Majoria	$\chi^2$	Minoria	Majoria
Informacional	3,127	10,3	22,4	<b>20,706**</b>	63,0	18,5
Normativo	<b>4,248**</b>	8,5	22,0	<b>55,590**</b>	80,0	7,3
Auto-defesa	2,689	13,3	25,0	<b>42,880**</b>	73,2	10,7
Hetero-defesa	<b>5,256**</b>	5,3	19,3	<b>29,938**</b>	69,8	15,1
Influência percebida %						
Níveis VIs 2 e 1	$\chi^2$	Minoria	Majoria			
Informacional	<b>6,006**</b>	0,03	0,30			
Normativo	1,001	0,14	0,25			
Auto-defesa	1,574	0,14	0,29			
Hetero-defesa	<b>4,955**</b>	0,03	0,25			

*Nota:* todas as comparações com *g.l.* (1); comparações estatisticamente significativas em **\*\*p = 0,05**.

*Fonte:* o autor.

Observe-se primeiro globalmente as diferenças entre a imagem das confederadas nos papéis de minoria e de maioria. Todas as características positivas (Competência, Confiabilidade e Aceitação e Influência Percebida) são maiores para as maiorias do que para as minorias. Juntamente a isso observa-se o inverso em relação às características negativas (Incompetência, Não Confiabilidade e Rejeição), que são maiores para as confederadas minoritárias em relação às majoritárias. As comparações estatisticamente significativas da Competência, Confiabilidade, Não Confiabilidade e Rejeição indicam com clareza a má

avaliação da imagem da minoria que propõem o confronto para exercer influência, levando ultimamente à sua alta rejeição.

A observação da avaliação das confederadas por níveis distintos da VI 2 Tipo de Confronto leva também a alguns padrões avaliação. Ao comparar os percentis entre os níveis informacional e normativo da VI 2 Tipo de Confronto, a avaliação das características positivas de Competência, Confiabilidade e Aceitação decresce globalmente. Já a avaliação das características negativas de Incompetência e Rejeição aumenta para as confederadas minoritárias e diminui para as majoritárias, enquanto a Não Confiabilidade aumenta para ambas. A comparação da aceitação das confederadas, maior para as majoritárias em relação às minoritárias, é estatisticamente significativa neste nível de confronto, que também exibe a maior taxa de rejeição das confederadas minoritárias. Isso indica que o confronto normativo teve um custo social da imagem da minoria fonte de influência que propõem o confronto.

É relevante comparar separadamente as nomeações dos confederados na rejeição dentro dos níveis Normativos. Para as maiorias, Confederado 1: três nomeações, mais o Confederado 4: uma nomeação, no total de quatro nomeações. Para as minorias, Confederado 2: seis vezes nomeado, mais o Confederados 3: trinta e oito vezes, num total de quarenta e quatro nomeações (ambas num total de até sessenta nomeações). Esta concentração mostra a força do conflito gerado pelo Confederado 3, e ajuda a compreender por que a VI 2 Tipo de Confronto obteve diferenças nos resultados principais.

Nas comparações entre os níveis da VI 1 Tipo de Defesa, temos uma diminuição global nas características positivas (Competência, Confiabilidade, Aceitação e Influência Percebida) tanto para as confederadas minoritárias como para as majoritárias indo de Auto-defesa para Hetero-defesa. Em relação às características negativas, a Incompetência e a Não Confiabilidade exibem aumento das confederadas minoritárias e diminuição das minoritárias, tal qual na VI 2 Tipo de Confronto, indicando crescimento da discrepância nas valências dessas avaliações

quando da dinâmica de Hetero-defesa em relação à Auto-defesa. Contudo, a Rejeição das confederadas minoritárias diminui e a das majoritárias cresce quando se compara entre esses mesmos níveis de Hetero-defesa em relação à Auto-defesa, contrariamente ao padrão da VI 2 Tipo de Confronto. Isso pode ocorrer possivelmente como corolário do aumento numérico na dinâmica de confronto das confederadas, que também parece impactar na comparação estatisticamente significativa da Aceitação entre confederadas minoritárias e majoritárias no nível de Hetero-defesa. É possível que isso ocorre por haver maior clareza para os participantes do envolvimento da quarta confederada como defendendo a posição majoritária pela resposta de repetição na defesa, como explicado na subseção de procedimento da seção de método deste capítulo.

A última observação em relação à avaliação da imagem das confederadas envolvidas na dinâmica de confronto feita pelos participantes é sobre a Influência Percebida pelos últimos como advinda das minoritárias ou majoritárias. De modo coerente com a pouca produção de influência nos resultados principais do experimento, a percepção é de maior exercício de influência pelas confederadas majoritárias em relação às minoritárias em todos os níveis das VIs 2 e 1 Tipos de Defesa e de Confronto, respectivamente. As comparações entre confederadas minoritárias e majoritárias são estatisticamente significativas nos níveis informacional e de hetero-defesa, nos quais a influência das minorias foi percebida como quase nula. Já nos níveis normativo e de auto-defesa há maior percepção da influência da minoria, ainda baixa, mas possivelmente tornada mais evidente pela saliência do confronto colocado entre as confederadas.

## **Conclusões**

Este estudo empírico visou fazer avançar a conceitualização e o teste experimental do fenômeno da influência social minoritária de uma dinâmica de conflito ideológico baseada no confronto de minorias e na sua defesa por uma maioria. Investigaram-se os efeitos do conflito

ideológico comparando a tentativa da minoria confrontada de exercer influência sobre um objeto social estruturado (graduação) de maneira informacional e normativa juntamente com a resposta da maioria na Auto-defesa e Hetero-defesa, tanto na modalidade pública como privada e nos tipos diretos e indiretos.

Os principais resultados indicaram a distinção clara das ideias estruturadas apresentadas, bem como a distinção de estilos de Confronto Informacional e Normativo em ideias Periféricas. Como previsto pela teoria da abordagem estrutural, este tipo de ideias tem como função adaptar o pensamento social sobre o objeto e proteger as ideias centrais das mudanças (Wolter, 2018; Abric, 1994). Quando se trata do estilo de Defesa, os resultados são pouco claros, deixando a dinâmica do conflito ideológico proposto parcialmente compreendida nos seus efeitos. Novamente o estilo de comportamento de confronto produziu influência na forma de conformismo por aquiescência, porém com resultados baixos. Isto possivelmente é explicado pela resposta na defesa, com a reafirmação da posição majoritária, que parece ter praticamente inibido o exercício de influência pela minoria ideológica endogrupal propositora do confronto.

Os resultados secundários indicam que os custos sociais dos estilos de comportamento Normativos estão presentes, apesar da resposta da maioria sob a forma de Auto-defesa ou Hetero-defesa. A rejeição da minoria confrontada é elevada quando comparada com a maioria nas condições Informacionais e ainda mais elevada nas condições Normativas. Os efeitos do estilo de Defesa são mistos, possivelmente relacionados com a variação numérica e saliência na dinâmica do confronto entre confederadas minoritárias e majoritárias apresentado.

Sugiro como futuras linhas de investigação a clarificação dos estilos de Defesa e as suas interações com os estilos de Confronto apresentados. Uma condição de linha de base sem manipulação experimental poderia ser útil para fazer comparações confiáveis destes efeitos. Depois disto, poderia também ser mais fácil investigar os efeitos da Defesa no conflito

ideológico na imagem social, tanto da minoria como da maioria.

## **6 Discussão Metodológica sobre Experimento Virtual em Psicologia Social**

Este capítulo objetiva discutir e detalhar o contexto do desenvolvimento do experimento conduzido como primeiro estudo empírico da tese, relatado no Capítulo 4, e sua operacionalização. Considerando o desenvolvimento do mundo virtual como parte do mundo social, é possível tomá-lo como objeto, meio de estudo ou ambos. Aqui, foi tomado como meio de pesquisa. Discutiremos os impactos que a modalidade de pesquisa *online* acarretou para a realização do experimento, em relação aos aspectos éticos e também metodológicos de convite/recrutamento, agendamento/comparecimento, condução da sessão e funcionamento da indução experimental.

### **Contexto**

Inicialmente, o experimento foi planejado para ser feito em uma sala física na universidade, com interação presencial, alinhado aos experimentos clássicos de influência social, como os de conformidade de Asch (1951) e os de inovação minoritária de Moscovici (p. ex.: Moscovici et al., 1969). Entretanto, a pandemia de Covid-19 ocorreu e a maioria das atividades tornou-se virtual, especialmente as aulas. Havia, assim, o desafio de como colocar pessoas para interagir em um experimento social durante uma pandemia que exigia isolamento social – a solução estava no mundo virtual.

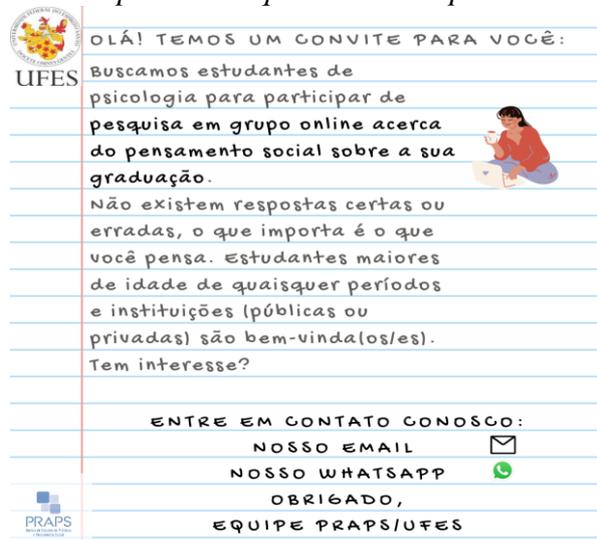
Oliveira e colegas (2017) apontam que, nas pesquisas acadêmicas, há divisão entre duas formas simultaneamente antagônicas e limitantes entre si: de um lado, separa-se o mundo real do virtual; de outro, entende-os como concomitantes. Afirmam, contudo, que o virtual e o real não são opostos, mas sua construção e transformação se dão a partir do pensamento e das práticas sociais relevantes para os grupos nas interações. Assim, a relação do mundo real com o virtual torna-se fonte de interesse para a psicologia social, seja como meio, seja como campo de pesquisa, como vemos em diversos estudos (p. ex.: Rosa et al., 2016; Muthukrishna, & Schaller, 2020).

Assim como algumas pesquisas em influência minoritária feitas com questionários *online* (Salerno, Peter-Hagene, & Jay, 2019) e até mesmo experimentos individuais (Thomas et al., 2020), aventuramo-nos no reino virtual, porém com uma proposta de interação. O experimento empregou um cenário social de discussão em grupo realizada numa sala virtual da plataforma Google Meet, consistindo em 18 sessões de cerca de uma hora cada. A plataforma atendeu as necessidades do estudo de permitir ao pesquisador apresentar conteúdo (instruções e perguntas de pesquisa) ao mesmo tempo em que os participantes podiam se enxergar.

### ***Recrutamento***

Todos os participantes foram convidados pelo experimentador por meio de redes sociais, especialmente em grupos de estudantes de psicologia no WhatsApp, *stories* e mensagens diretas no Instagram, mas também em postagens no Facebook e por correio eletrônico. Alguns professores universitários também convidaram seus estudantes em aula, compartilhando e explicando a relevância da pesquisa.

O convite foi feito para qualquer estudante de graduação em psicologia no Brasil com 18 anos de idade ou mais, em qualquer instituição e estágio do curso. Os participantes foram informados que a pesquisa seria sobre o pensamento social de estudantes de graduação em relação ao seu curso, com perguntas de opinião em um grupo *online*. A Figura 6 mostra a imagem usada para compartilhar o convite, bem como os *links* com um clique para facilitar contatar o pesquisador.

**Figura 6***Convite para a Pesquisa Enviado para Participantes*


 OLÁ! TEMOS UM CONVITE PARA VOCÊ:

Buscamos estudantes de psicologia para participar de pesquisa em grupo online acerca do pensamento social sobre a sua graduação. 

Não existem respostas certas ou erradas, o que importa é o que você pensa. Estudantes maiores de idade de quaisquer períodos e instituições (públicas ou privadas) são bem-vinda(os/es).  
Tem interesse?

ENTRE EM CONTATO CONOSCO:

NOSSO EMAIL 

NOSSO WHATSAPP 

OBRIGADO,  
EQUIPE PRAPS/UFES



Fonte: o autor.

**Requisitos Éticos**

Seguindo as diretrizes éticas, a pesquisa foi avaliada pelo Comitê de Ética em Pesquisa (CEP), da Universidade do pesquisador, e foi aprovado o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE), aplicado para participantes e disponibilizado assinado para quem desejasse (disponível no Anexo 1).

Todos os participantes preencheram virtualmente um TCLE no Google Formulários para acessar a sala virtual de pesquisa. Não houve recompensa para qualquer participante, o que é proibido pelas diretrizes éticas brasileiras (Resolução nº 466, de 2012, do Conselho Nacional de Saúde – CNS). A participação foi, portanto, voluntária, gratuita e sua retirada poderia ser feita a qualquer momento, durante ou após a participação.

Os riscos envolvidos na participação foram mínimos, especialmente constrangimento e desconforto ou fadiga. Se qualquer participante exibisse sinais ou solicitasse algum tipo de auxílio, um protocolo seria empregado: primeiro, o pesquisador perguntaria de modo privado

fora da sala virtual (via celular) se o participante gostaria de continuar ou se retirar da pesquisa; segundo, seria oferecido uma conversa com o pesquisador após a sessão; e terceiro, ao final da conversa ou em sua recusa, seria oferecido o agendamento gratuito de uma sessão de acolhimento e avaliação de demanda com uma psicóloga clínica. Se qualquer etapa destas fosse empregada, o pesquisador manteria contato para verificar a necessidade de acompanhamento do participante.

No primeiro experimento, dois participantes mostraram sinais de constrangimento, ninguém recusou participação devido a algum efeito de interação (somente relatos de problemas estruturais, que serão comentados posteriormente) e somente um participante solicitou conversa posterior com o pesquisador, mas não quis o agendamento com psicóloga clínica, pois seu desconforto com a pesquisa desapareceu no dia seguinte.

O cuidado ético foi proposto especialmente devido ao uso de objetivos e procedimentos encobertos, a saber título e objetivo público parcialmente omitiram o uso de comparsas para investigar o fenômeno da influência minoritária. Os participantes não foram alvo de confronto, porque poderia ser potencialmente uma experiência emocional intensa, com chances de algum tipo de dano social devido à pressão social. Assim eles seriam testemunhas de confronto entre as comparsas sem saber que assim o foram, apenas foi revelado na conversa de pós-esclarecimento ao final.

Também devido a requisitos éticos no armazenamento de dados *online* com as exigências de segurança recentemente aprovadas no Brasil (2018 - Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais - Lei Federal nº 13.709/2018), decidimos não gravar as sessões, porque a quantidade de dados e seu armazenamento seguro seria muito caro considerando a escassa estrutura material disponível para a pesquisa.

### **Características do Experimento Virtual**

Conduzir um experimento de forma *online* pode ter suas características distintivas em

relação aos experimentos em pessoa e às diversas pequenas práticas geralmente feitas, mas raramente compartilhadas em artigos de pesquisa. Os traços positivos e negativos serão apresentados e brevemente discutidos aqui, com respeito a: convite/recrutamento, agendamento/comparecimento e condução da sessão em grupo *online*.

### ***Convite/recrutamento***

Como já foi tendência em nossa sociedade globalizada, as barreiras físicas e geográficas estão ficando menores e cada vez mais ultrapassadas. A pandemia de Covid-19 acelerou o processo de estabelecer trabalho, estudo e até mesmo lazer *online*. Muitas turmas e cursos foram adaptados para o modo virtual em algumas semanas, tentando mitigar as restrições de encontros presenciais. Essa adaptação facilitou a participação de alguns daqueles que eram excluídos de algumas atividades devido às condições de acesso inviáveis. Tal qual em aulas como em pesquisas, procedimentos virtuais oferecem uma oportunidade para incluir em estudos participantes de outras localizações geográficas, provendo maior diversidade. Também, a população que pode ser convidada a participar é muito maior em pesquisas *online*, tornando mais fácil alcançar mais pessoas.

Por outro lado, um convite *online* concorre com a crescente e indesejável quantidade de informação que todos que acessam a internet encontram diariamente. Correio eletrônico indesejado, mensagens indesejadas e lixo eletrônico em redes sociais assim como muitos convites para participar em pesquisas virtuais no formato de questionários no Brasil, especialmente durante e sobre a pandemia, foram uma interferência que ajudou a resultar em baixas taxas de resposta, mesmo numa abordagem mais personalizada e direta para convite. Cerca de 200 (90%) dos quase 250 estudantes contatados aceitaram ser convidados a participar da pesquisa. Dos convidados, cerca de 120 (60%) aceitaram o convite e tinham disponibilidade para agendamento. Quando o número máximo de participantes em um grupo fora atingido no agendamento, uma sessão de pesquisa era confirmada e mensagens enviadas a todas as

estudantes de graduação em psicologia maiores de idade que aceitaram participar e tinham disponibilidade informando sobre o agendamento.

### ***Agendamento/comparecimento***

Após o agendamento, um lembrete fora enviado pelo experimentador 24h antes da sessão, solicitando ao participante confirmação da participação. Cerca de uma hora antes da sessão, o experimentador enviava mensagem com o link do TCLE, como outro lembrete indireto para auxiliar os participantes a lembrar da sessão. Mesmo com essas medidas, aproximadamente 1 a cada 2 sessões (10%) dos participantes confirmados não compareciam como agendado. Alguns apareciam depois, alguns minutos ou mesmo horas, alguns explicavam sua ausência (questões de saúde, própria ou de parentes, foram a explicação mais comum), alguns paravam de responder por completo (e uma pequena parte aparentemente bloqueou o experimentador impedindo conversas futuras). Para todas as pessoas que não compareceram foram oferecidas novas oportunidades de reagendamento e foi enfatizada a importância de participar devido a exigências de mínimo de grupo.

O gerenciamento de convites e de agendamento foi feito pelo experimentador com o auxílio de caderno e caneta. Inicialmente uma ferramenta de agendamento *online* foi testada, mas ela foi abandonada devido à percepção de que dificultaria a adesão de estudantes por adicionar outro passo para sua participação. Em outras palavras, o pesquisador tentou minimizar os esforços cognitivos dos participantes gerenciando todas as informações e focando convites e agendamento em apenas uma mídia de conversa por celular. O aplicativo WhatsApp foi utilizado, porque é mais instantâneo, menos formal e mais acessível do que outros aplicativos para todos os participantes, sendo mais amigável.

### ***Conduzindo a sessão em grupo***

Atividades em uma sala virtual também têm especificidades que moldaram o experimento, seja incrementando-o ou limitando-o. Dependem de dispositivos eletrônicos para

participar levou a situações de perturbação, interrupção, desconexão ou abandono do estudo devido a problemas técnicos ou sociais.

Os problemas técnicos em geral foram relacionados à energia elétrica ou à conexão de internet. Interrupções de energia elétrica ocorreram algumas vezes e levaram à exclusão dos dados de três participantes e de uma sessão, uma vez que o número mínimo de participantes não foi atingido dada a inesperada desconexão de um participante após o começo da sessão. A má qualidade dos provedores de internet foi notada com frequência, com instabilidades e algumas desconexões breves, mesmo do pesquisador. Embora as desconexões breves não tenham impedido qualquer sessão do estudo, elas fizeram as sessões mais lentas e algumas vezes geravam ruídos na comunicação, seja devido a impossibilidade de alguns participantes manterem suas câmeras abertas ou a constantes alertas de entrada/saída de participantes e conseguinte necessidade de repetição de respostas para adequada compreensão. Falhas ou problemas com os dispositivos foram raras, geralmente sendo detectadas e resolvidas antes da sessão, quando o pesquisador pedia aos participantes verificação de seu equipamento ou quando liam o termo de consentimento que solicitava seu uso.

No domínio social, os participantes algumas vezes tinham de interagir com a sala virtual e com o contexto em que estavam situadas – membros da família, colegas de trabalho ou estudo, dependendo de onde cada um estava participando. A maioria dos participantes estava em ambientes adequados com boa luz e sem ruídos ou perturbações (como sugerido) e não houve interferência relevante, mas algumas vezes havia outras pessoas falando ou ruído ambiente que competia com uma boa escuta pelo ou do participante – carros de propaganda na rua, reformas em casa e construções na vizinhança, participantes se alimentando durante seu intervalo de lanche ou almoço ou em deslocamento etc. Em alguns poucos casos, os participantes tiveram de se abster para resolver questões emergentes, como a campainha acionada ou seus filhos chorando em sua casa, um colega no trabalho ou universidade pedindo uma informação ou

favor e assim por diante. Em cada um desses casos o pesquisador pedia novamente a resposta, pulava a vez da participante e perguntava novamente ao final ou simplesmente esperava a situação passar ou ser resolvida.

A última diferença para salientar é que a interação em sala virtual é limitada em informação quando comparada com uma sala presencial por diversas razões. Não há imersão ou novidade no ambiente, porque o local físico é o mesmo que o participante usa em suas atividades, não a sala de laboratório da universidade. A visão de outros participantes é de faces ou bustos em pequenas caixas com seus cenários de fundo diversos, às vezes peculiares, às vezes padronizados na plataforma, em vez da vista da mesma sala física comum para todos e dos corpos inteiros. Tudo isso constitui um cenário com possibilidade de interferência, como falado acima, mas também diminui a informação na interação, porque expressões faciais e corporais são menos perceptíveis.

Estas características todas foram levadas em consideração quando a equipe do estudo criou o cenário social virtual e planejou seu funcionamento e mecanismos de confiabilidade da pesquisa para assegurar-se que estava adequadamente ajustado. O desenvolvimento do cenário e as estratégias de confiabilidade são descritos na próxima seção.

### **Indução Experimental: o Desafio do Cenário Virtual**

O desafio inicial foi desenvolver um cenário que funcionasse na sua indução experimental. O objetivo foi produzir mudança no pensamento de grupo por meio da interação de participantes comparsas (confederadas ou cúmplices do pesquisador) que desempenhavam o papel de maioria (ideias hegemônicas) e de minoria ideológica (ideias alternativas). Foi criado um roteiro de respostas das comparsas representando ambas as ideias hegemônicas da maioria e as ideias alternativas da minoria ideológica. Os roteiros usaram ideias presentes na estrutura representacional do pensamento do grupo relacionadas às seis escolhidas na operacionalização da VI 1 (Status da Ideia), para compor a explicação dada pelas comparsas

para suas respostas na escala.

A indução experimental foi executada em procedimento ilustrado na Tabela 13:

**Tabela 13**

*Esquema do Procedimento de Indução Experimental na Interação do Experimento 1 com Exemplos de Respostas das Confederadas nos Papeis de Maioria e Minoría*

Ideia apresentada (VI 2)	Ordem de respostas na sessão experimental			
	Comparsa 1 maioria (posição hegemônica)	Comparsa 2 minoría (posição alternativa)	Comparsa 3 minoría (posição alternativa e confrontante)	4 a 6 participantes
Ideia 1	Eu dou 1, penso que (ideia 1) é fundamental...	Número 8, eu discordo, penso que (ideia alternativa) é que é a certa...	Voto no 9, pois discordo da posição de Fulana [comparsa 1], não é bem assim...	[respostas dos participantes]
Ideia 2	Escolho 2, acredito que (ideia 2) é importante...	Vou no 9, penso diferente, (ideia alternativa) é a única relevante...	Eu voto 10 e discordo da Fulana [comparsa 1], quem fala isso nem parece que faz psicologia...	[respostas dos participantes]

*Nota:* as ideias foram apresentadas aleatoriamente conforme a VI 2 – Status da Ideia: central (“estudo” e “conhecimento”), periférica (“ansiedade” e “esforço”) e não estrutural (“sucesso” e “slides”).

*Fonte:* o autor.

A comparsa majoritária foi a primeira a responder, sempre com um número extremamente baixo na escala de dez pontos (1 ou 2) e explicava por que ela discordava com a ideia apresentada na pergunta (que tinha o formato de questionar a ausência de relação entre a graduação em psicologia e a ideia apresentada), indicando que para ela havia relação entre a ideia e a graduação. Depois disso vinham as duas comparsas no papel de minoría ideológica. A segunda sempre falava um número alto na escala (8 ou 9) e introduzia alguma ideia alternativa, indicando que para ela a graduação não tinha relação com a ideia apresentada na pergunta. A terceira comparsa falava números extremamente altos (9 ou 10) e confrontava a

primeira comparsa, seja sobre suas ideias (condição informacional) ou sua pertença/legitimidade (condição normativa). Os pontos na escala foram pareados com as ideias que foram apresentadas aleatoriamente a cada sessão e foram alternadas para metade das sessões ser um conjunto de pontuação de todas as comparsas e metade outra. Como dito anteriormente, o uso de comparsas tem um fundamento ético, que também atendeu a necessidade metodológica de criar uma posição coerente diacrônica e sincronicamente sem oscilação (Moscovi, 2011).

As confederadas foram estudantes de graduação integrantes do grupo de pesquisa que acompanharam o desenvolvimento teórico e metodológico do estudo, todas mulheres. A equipe de pesquisa ensaiou por cerca de um mês, tendo feito sessões de treino com colegas para testar as falas e as microrreações. Elas lidaram com algumas poucas intervenções de participantes reclamando de suas respostas e uns poucos opoando-se ao confronto estabelecido pela terceira comparsa, num sentido de defesa da primeira comparsa. Em todas essas situações elas permaneceram na personagem e seguiram os roteiros. O pesquisador pediu a todas as pessoas que participavam que mantivessem o foco em responder as perguntas com sua opinião ao mesmo tempo que respeitassem a opinião das demais pessoas, sem nomear ninguém, e repetiu essa demanda toda vez que foi necessário.

De modo geral, tanto o pesquisador quanto a equipe de comparsas perceberam os efeitos imediatos do cenário experimental pelas reações e eventuais intervenções de participantes. Foram registradas individualmente as impressões da equipe a cada sessão em uma espécie de diário de campo, que deve ser analisado futuramente como estudo complementar. Sabe-se agora também, em retrospectiva, que a indução experimental produziu alguns dos efeitos experimentais previstos.

### **Considerações sobre o Mundo Virtual**

O mundo virtual trouxe diversas novidades para a vida social, por suas características

únicas, como a capacidade de conectar pessoas instantaneamente vencendo barreiras geográficas de forma inédita. Nessa nova arena social, contudo, os processos psicossociais continuam ocorrendo, muitas vezes de modo muito próximo ao mundo real. Os próprios termos “virtual” e “real” são ainda limitados para exprimir as diferenças e semelhanças que há entre essas duas esferas da vida social, pois o que acontece no mundo virtual é também real, ainda que alguns fenômenos e atividades digitais sejam distintos e não tenham existência fora do virtual, como elementos puramente digitais.

A característica virtual não desqualifica essa nova arena social, nem indica que nela não possam ocorrer processos psicossociais. Pelo contrário, é possível observá-los também no mundo virtual, inclusive os já estudados e consagrados processos de pensamento e polarização grupal, influência social e identidade grupal (p. ex.: Elsayed & Hollingshead, 2022; Oliveira et al., 2017; Thomas et al., 2020). Como bem salientado por Oliveira e colegas (2017), os fenômenos reais ocorrem também no mundo virtual e podem ser estudados por esse ou nesse meio, levando em conta as particularidades que os constituem.

## 7 Discussão Geral

Este capítulo final encerra as discussões acerca dos estudos da tese, objetivando comparar os estudos empíricos e sintetizar os seus resultados. Inicialmente, faremos a comparação entre os resultados dos dois estudos empíricos, depois buscaremos fazer um balanço de todos os resultados, trazendo ao final os pontos que percorremos em meio ao contexto de pesquisa em influência minoritária.

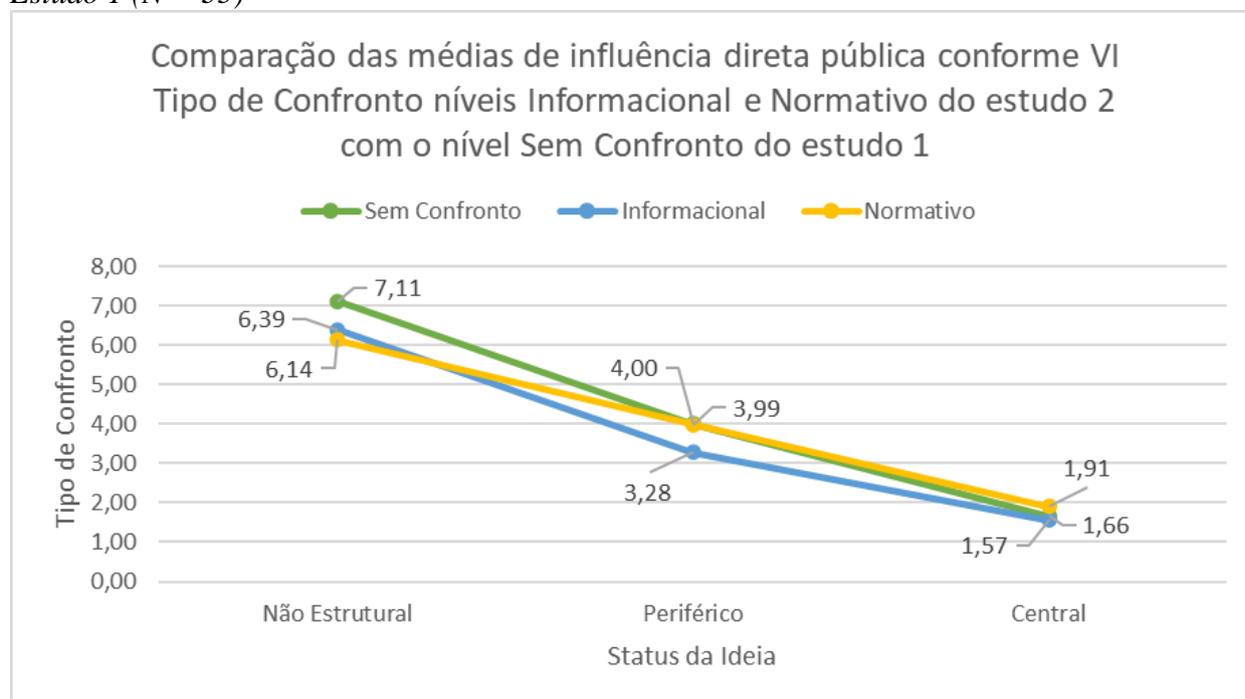
### **Comparação entre os Estudos Empíricos 1 e 2**

Inicialmente faremos a comparação entre os resultados dos experimentos. Para tal, utilizaremos as medidas em comum com significância estatística, a VI Tipo de Confronto. Como foi sugerido, serão comparados os níveis experimentais de confronto informacional e normativo do estudo 2 (Capítulo 5) com o nível “neutro” Sem Confronto do estudo 1 (Capítulo 4), a fim de obter uma comparação dos resultados de influência na dinâmica confronto-defesa com uma situação sem comparadas.

A comparação das médias da pontuação de influência direta das condições de Confronto Informacional e Normativo do estudo 2 ( $N = 60$ ) com a condição Sem Confronto do Estudo 1 ( $N = 35$ ) em medidas público e privada, consta no gráfico da Figura 7:

**Figura 7**

*Comparação das Médias da Pontuação de Influência Direta Pública das Condições de Confronto Informacional e Normativo do estudo 2 (N = 60) com a Condição Sem confronto do Estudo 1 (N = 35)*



Fonte: o autor.

E também na Tabela 14:

**Tabela 14**

*Comparação das Médias de Pontuação de Influência Direta Pública conforme VI Tipo de Confronto Níveis Informacional e Normativo do Experimento 2 com o Nível Sem Confronto do Experimento 1*

VI Tipo de Confronto	VI Status da Ideia		
	Não Estrutural	Periférico	Central
Sem Confronto	<b>7,11*</b>	4,00	1,66
Informacional	6,39	<b>3,28*</b>	1,57
Normativo	<b>6,14*</b>	<b>3,99*</b>	1,91

Nota: duas comparações entre níveis da VI Tipo de Confronto nos níveis Não Estrutural e Periférico estatisticamente significativas em  $*p < 0,05$ .

Fonte: o autor.

Podemos ver que a pontuação das medidas do nível Sem Confronto do primeiro estudo

são mais altas que a pontuação das medidas de Confronto Informacional e Normativo nas ideias Não Estruturais e Periféricas, sendo mais baixa apenas que a das ideias Centrais do Confronto Normativo. As comparações feitas por MANOVA ( $F(12, 296) = 2,431, p = 0,005, \eta p^2 = 0,090$ ) são, contudo, estatisticamente significativas para as ideias Não Estruturais, entre nível Sem Confronto e Normativo ( $D.M. = -0,97, p < 0,05$ ); para as ideias Periféricas, entre níveis Informacional e Normativo ( $D.M. = -0,71, p < 0,05$ ), mas não para as Centrais em nenhuma comparação.

Isso provavelmente indica que a dinâmica de confronto-defesa proposta foi suficiente para a inibição da tentativa de influência, que se mostrou mais bem-sucedida nas comparações do estudo 1, no qual só ocorria o confronto. Os resultados dos estilos de comportamento de Confronto precisam de investigação mais aprofundada para melhor compreensão destes conceitos teóricos e de como eles podem ajudar a compreender a vida social. Especificamente, é necessário diferenciar melhor os efeitos Informacionais e Normativos do Confronto, um ponto que não atingimos por completo nesta tese.

Foi visto que o confronto normativo por uma minoria ideológica produz influência social por meio da alta pontuação produzida no experimento 1. Porém, isso ocorre juntamente a um alto custo para a fonte, de má avaliação e rejeição social, em ambos os experimentos e ainda de forma imediata, sem duração ao longo do tempo, como visto no primeiro experimento. Estas características da aquiescência exercida por uma minoria estão na linha do que Prislin (2022) chamou de motivação por controle social. O controle da normatividade pelo confronto normativo, derogando membros do endogrupo majoritário, é efetivo na geração de conformidade. Contudo, ela não traz a marca das minorias ativas, a conversão, tampouco gera aceitação social e igualdade – é um efeito muito parecido com a pressão por comparação social das maiorias.

Questiono-me: quais as consequências da tentativa de exercer influência por meio do

confronto normativo? Além do custo social de rejeição e da duração curta, vimos que a tentativa de exercer influência por meio deste estilo de comportamento parece ser facilmente fadada ao fracasso quando encontra algum tipo de resposta que consista no reforço da posição majoritária.

### **Avanços e Limitações dos Estudos**

Ambos os estudos empíricos produziram, em diferentes graus e modos, influência direta. Isso ocorreu principalmente de maneira pública e apenas imediata, sendo a maior pontuação obtida no primeiro experimento, no confronto normativo, nas ideias centrais. Neste âmbito, vimos como uma minoria ideológica pode obter efeitos similares ao de uma maioria, incluindo os efeitos nas relações sociais e a fugacidade da influência produzida, que acabou retornando como efeito bumerangue. Avalio que a amplitude das táticas e estratégias de ações minoritárias é essencial para a mudança social que elas pretendem alcançar, mas tanto no campo dos estudos com minorias sociais quanto no com minorias ideológicas aqui apresentado, é preciso cautela para que os avanços sejam feitos de forma a construir resultados sólidos e duradouros, sem efeitos secundários indesejados. Nestes estudos, vimos que o confronto informacional produziu menos influência, mas também menor má avaliação e rejeição, sendo uma possibilidade de investigação futura. Já o confronto normativo parece não ser passível de ser empregado com sucesso para fins de conversão, devido à alta pressão social que gera, com as consequências relatadas.

Em outros termos, na linha dos estudos de Moscovici, Pérez e Prislín, vemos a busca por mudança social das minorias como essencial para a dinâmica e transformação social. Contudo, essa busca não pode nem deve ser feita de qualquer modo, sob pena das minorias atingirem seus objetivos a altos custos, chamados de “paradoxais”, “bumerangue” e, nos estudos realizados nesta tese e aqui apresentados, até mesmo “conformistas”, contrários à inovação pretendida.

Em relação à influência nos modos indireta e latente, elas não foram alcançadas, embora

sejam consideradas chaves para o processo de conversão, que leva à inovação e à mudança duradoura. Por conta da falta de resultados estatisticamente significativos, continua a ser uma questão saber se elas podem efetivamente ser exercidas pelo estilo de comportamento de confronto, seja informacional ou normativo, ou estão sujeitas às mesmas limitações apresentadas para a influência direta e imediata.

Sobre a influência latente, os estudos longitudinais, com medidas de tempo, são mais custosos e metodologicamente difíceis de fazer. Contudo, segundo Prislin (2022), na sua Agenda para pesquisa em influência minoritária, o item 1 é “Tempo é Essencial”:

The reasons for a paucity of longitudinal studies are many. They map on the reasons discussed earlier for strapping minority influence research in the Procrustean bed of the cognitive processing approach, which, along with serious logistic challenges, effectively eliminated time as a variable in this line of research. This state of affairs is unfortunate as time variable is of essence in understanding how minorities go about effecting social change. Without considering time, some questions are never asked and important phenomena are poorly understood. (p. 5).

Assim, aponto como um avanço da tese ter buscado retomar o emprego de medida de tempo em seu primeiro experimento, haja vista a importância do fenômeno da influência latente na constituição da conversão e da mudança social. Notadamente o uso da medida de tempo no primeiro experimento não dá conta da complexidade do fenômeno que nos propomos investigar, a influência pelo confronto ideológico minoritário, mas é um primeiro passo para que se possa desenvolver outros estudos e aperfeiçoar os instrumentos que tentam captar esse crucial aspecto do fenômeno.

Acerca da influência indireta, é difícil avaliarmos a relação dos estilos de comportamento e a dinâmica social, posto que os resultados não apresentaram padrões comparáveis dentro e entre os estudos conduzidos. Lembro que este é também um efeito pouco

investigado na literatura (Moscovici, 2011; Prislin, 2022), muitas vezes por conta da dificuldade metodológica de conseguir abarcá-lo, o que pode ter ocorrido nesta tese.

Entretanto, no caminho da investigação pioneira de Moscovici, pretendeu-se também facilitar a investigação no domínio da influência minoritária com a ajuda de conceitos de teorias de estrutura de pensamento social. A abordagem estrutural utilizada fornece padrões notáveis para identificar e medir a relevância e o papel das ideias para os grupos sociais. Embora não seja tão difundida metodologicamente, vimos que os estudos anteriores que utilizaram a abordagem estrutural também se beneficiaram de medidas claras (p. ex.: Souchet et al., 2006; Tafani et al., 2003). Há outros estudos que argumentam que a mudança pela influência social é uma mudança representacional (p. ex.: Pérez et al., 2022; Wolter & Peixoto, 2021). Contudo, optei nos estudos desta tese por não equiparar ideias periféricas (e não estruturais, neles utilizadas) aos objetos secundários de influência social, devido ao caráter ainda propedêutico da aproximação entre as teorias e a falta de clareza sobre essa associação teórica em âmbito metodológico. Pretende-se futuramente investigar mais esta possibilidade, talvez lançando estudo empírico que articule os tipos e modos de influência com o status das ideias.

Uma marca das relações de influência apresentadas nesta tese é referente ao tipo de minoria empregado, ideológica e endogrupal, bem como o objeto, o curso de graduação. Sabe-se que parte dos estudos de influência ocorre em contextos de relações intergrupais e sobre temas complexos que caracterizam as minorias sociais, como exclusão e preconceito. Contudo, acredito que uma abordagem inicial mais simples em termos de relações grupais e mais isenta de implicação social e emocional, em termos de objeto, foi mais adequada para podermos enxergar o fenômeno a despeito do contexto concreto. Além disso, cuidados éticos adicionais, forte embasamento teórico nas temáticas complexas de problemas sociais e um pesado aparato metodológico capaz de distinguir os efeitos da implicação na influência seriam necessários, o que provavelmente inviabilizaria a produção dos estudos com qualidade no tempo e contexto

disponíveis para sua produção.

Um dos caminhos para explorar o estilo de comportamento de confronto é investigar diferentes cenários de grupo, com o exogrupo e o endogrupo e as suas relações como fonte e alvo de influência, bem como utilizar minorias sociais, talvez com outras abordagens metodológicas. O objeto de influência também pode ser de alta implicação e em temática social complexa, com as devidas adequações e cuidados em relação aos grupos envolvidos.

Outra característica teórica não diretamente atinente ao campo de influência, mas presente nos estudos aqui, é o caráter virtual dos experimentos realizados. Como discutido e apresentado detalhadamente no Capítulo 6, eles exigem adaptações e cuidados teórico-metodológicos específicos. Contudo, sua utilização traz alguns benefícios, como o isolamento físico necessário para realizá-los durante uma pandemia, e limitações, como a ausência física e a falta de imersão. Apesar disso, acredito que se lançar ao novo é um desafio muitas vezes válido e, apoiados em pesquisadores pioneiros também nesta seara, conseguiu-se demonstrar que o mundo virtual é cenário social igualmente propício para o desenvolvimento de processos psicossociais básicos. Embora não fosse objetivo inicial desta tese, a discussão sobre pesquisa no mundo virtual foi tangenciada, por conta da adequação metodológica necessária à sua realização.

A discussão sobre a natureza e a validade experimental já era acirrada antes da consolidação do mundo virtual como ambiente de interações sociais e também de pesquisas. Em relação aos limites dos experimentos, especialmente no tocante quanto à validade externa, ou ecológica, acredito que as mesmas questões se apliquem ao mundo “real” e ao mundo virtual, como discutido no Capítulo 6. Assim, uma das principais críticas feitas aos experimentos na linha de influência minoritária foi no tocante a sua montagem metodológica ser realizada com orientação para uma teoria ou com orientação para um efeito, como discutido no Capítulo 1.

Segundo Zelditch (2014), experimentos que são orientados para efeitos, que são complexos (envolvem dois ou mais processos em sua produção) e subanalisados (não distinguem entre os processos que os compõem), acabam por gerar um programa de pesquisa com análises nas quais “as causas, condições e mecanismos que investigam são frequentemente *ad hoc* e desconexos, a sua procura em aberto, o resultado incoerente” (p. 182, tradução nossa).

Por sua vez, experimentos que são baseados em teorias e as colocam à prova tendem a gerar um programa de pesquisa orientado para a teoria. Esses programas podem ser compreendidos como sendo:

all made up of a set of theoretical and methodological strategies, a network of interrelated theories embodying them, and empirical models interpreting its theories, together with a body of theoretical and applied research testing, refining, and extending the program’s theories and their applications (Berger & Zelditch, 1997). (Zelditch, 2014, p. 189).

Acredito que o campo da influência minoritária pode ter começado com experimentos orientados para efeitos (p. ex.: Moscovici et al., 1969; Moscovici & Faucheux, 1967). Contudo, ele ganhou rapidamente um amplo corpo teórico e desenvolveu um programa de pesquisa que foi bem-sucedido tanto em influenciar o próprio meio acadêmico no qual surgiu (Papastamou et al., 2017) quanto gerar uma grande capacidade explicativa dos fenômenos do mundo social ao qual se voltou.

Esse debate é muito maior que as poucas linhas que essa tese comporta acerca dele, pela sua complexidade e magnitude. Contudo, creio que as propostas de Pérez e colegas (2018; 2022), a de Prislín e colegas (2017) e Prislín (2022), dentre outras, são inspirações para que o campo renove seu vigor e possa contribuir para o pensamento psicossocial. Nessa senda, penso que há promissor programa de pesquisa na combinação das complexas e multifacetadas teorias da influência minoritária, da identidade social e da abordagem estrutural.

## **O que é a Influência Minoritária?**

Tanto os resultados empíricos alcançados quanto o desenvolvimento teórico do campo de influência minoritária parecem suscitar a seguinte pergunta: o que é, afinal, a influência minoritária?

Passou-se muito tempo desde o estudo pioneiro de Moscovici, e o campo passou por grandes transformações, tanto internas, nas perspectivas sobre o que é influência minoritária, quanto externas, nas concepções de ciência, psicologia e psicologia social hegemônicas, que condicionam a formação e o desenvolvimento das pesquisas. O mundo virtual e as mudanças sociais continuam a desafiar a compreensão das sociedades e culturas, oferecendo oportunidades para que se desenvolvam novas teorias e explicações que ajudem a compreender a jornada das relações sociais. Os processos de influência social são constituintes dessas relações de modo perene:

The dynamic nature of social influence is additionally evident in its multidirectionality, with multiple factions within a group competing to prevail. In the process, they influence and are influenced, adjust their influence strategies and responses, form and dissolve alliances. Social influence is the perpetual competition that shapes social relations by targeting social attitudes. As nothing stands still, any group's position is only temporary. (Prislin, 2022, p. 6).

Dada a complexidade presente, evidenciada na tese, penso ser interessante apresentar perspectivas para ajudar a pensar na resposta a essa pergunta, um acerca do passado e outro acerca do futuro da influência minoritária.

A primeira, em direção ao passado, é sobre a ação das minorias ativas:

According to the genetic model of Moscovici (1976), the power of minorities to effect social change lies in their capacity to create a social conflict with majorities through vigorous advocacy of their position. Espousing a behavioral style characterized by

temporal [diachronic] consistency, internal consensus [synchronic consistency], and autonomy and investment in their position, even at the price of reprisals, minorities present a force to be reckoned with. While standing firm, minorities must also convey a level of open-mindedness in acknowledging others' positions to avoid being perceived as rigid (Papastamou and Mugny, 1985). **In doing so, minorities make themselves visibly non-normative, hence, creating a social conflict.** At the same time, their behavior style invites an attributional analysis that forces a majority to consider the merits of the minority's non-normative position. This socio-cognitive conflict may be resolved over time such that some majority members privately adopt the minority position. This private conversion may cautiously be communicated to others, thus, gradually becoming public. When a significant number of majority members publicly acknowledge their adoption of the minority position, a new norm is created, effectively turning the initial minority into the majority and vice versa. (Prislin, 2022, p. 3, grifo e acréscimo nosso).

Prislin resgata as características fundamentais das minorias ativas, indicando o seu caráter essencialmente não normativo, na linha de Moscovici e Nemeth (1974, p. 189) sobre a pressão normativa: “O apelo ao senso de culpa, à humanidade ou à lealdade, sempre representam tal pressão, muito efetiva”. Contudo, se uma minoria utiliza métodos normativos para exercer influência, ela não deixa de ser uma minoria, seja ideológica ou social. Deixará de poder ser considerada como uma ativa? Talvez o rótulo de minoria confrontante, que utiliza a pressão de pares, seja mais adequado ao tipo de minoria investigado nesta tese.

A segunda é sobre comparação de minorias rígidas com minorias equitativas, ao longo de diversos estudos, feita por Moscovici (2011, p. 155, grifo nosso):

Todos estes achados coincidem com a ideia de que, comportando-se de modo dogmático, uma minoria influencia nas opiniões daqueles cujas convicções eram mais

ou menos as mesmas que as suas, mas confirma os outros em suas posições iniciais. Por outro lado, **uma minoria “equitativa” modifica, não só as opiniões daqueles que já estavam bem dispostos em relação a ela, mas também dos que eram inicialmente contrários.**

Isso indica que há possibilidade tanto de insucesso na conversão por outros estilos de comportamento adotados por minorias, bem como de grande sucesso para minorias que não ajam apenas com base na consistência (ativas).

A terceira e última, em direção ao futuro, é também em relação à ação das minorias ativas, agora em comparação com a ação das minorias vitimizadas, apresentadas no Capítulo 3 desta tese:

A tentação para as minorias é considerar como seu principal objetivo construir-se como vítimas – do presente ou do passado – e, dado que onde há uma vítima deve haver um culpado, isto levaria a uma culpa excessiva da maioria, que mais cedo ou mais tarde acabaria por se recuperar e tentar sair do binômio vítima-culpado. Esta cultura de vitimização pode também levar a uma competição entre as próprias minorias para ver quem é ou foi mais vitimizado. Tudo isto sugere que **o caminho das minorias ativas para fazer com que a sociedade como um todo respeite os seus direitos democráticos pode, a longo prazo, ser muito mais frutuoso** do que o caminho das minorias vitimizadas (Pérez et al., 2022, p. 58, tradução e grifo nosso).

Lembremos que as minorias sociais vitimizadas agem por meio de um conflito moral, enquanto as minorias ativas o fazem por meio de um conflito sociopolítico (Pérez & Molpeceres, 2018). Este conflito é realizado apesar da falta de poder das minorias ativas, um dos pilares da obra de Moscovici (Ng, 1980). Atribuir um novo poder moral às minorias é recolocá-las no jogo de poder que foi separado dos processos de influência minoritária.

Nos estudos desta tese, as minorias ideológicas buscavam controle por meio do

confronto. Apesar das diferenças com minorias sociais e, especialmente, as minorias vitimizadas, guardou-se a comparação com as minorias ativas, acreditando que o caminho colocado pelo conflito informacional de ideias é muito mais frutuoso do que o confronto. O mundo social é criado pelo compartilhamento da vida dentro de grupos, inclusive pensamento, valores, comportamentos e outras características. A vida intragrupal é constantemente contrastada com a vida exogrupal, gerando a diferenciação pela alteridade e possibilitando as trocas e mudanças aos grupos sociais na interação comunicacional que constitui os processos de influência. “O compartilhamento e atribuição de valores são contingentes em indivíduos que foram previamente influenciados (i.e. não coagidos, ou em qualquer outro modo)” (Ng, 1980, p. 168, tradução nossa).

O caminho para a produção da inovação pela mudança de pensamento é bastante limitado, tendo muitas exigências pela maneira como os grupos sociais elaboram seu conhecimento e normas, e interagem entre si e com outros grupos (Moscovici, 1980; Gerard, 1985). Produzir influência social talvez seja uma meta elevada e para um ritmo de mudança histórico, realizado sob muito esforço coletivo e empenho ao longo do tempo.

## Conclusões

Concluimos esta tese retomando o itinerário percorrido, realçando os principais pontos avançados e indicando a consecução dos objetivos previstos conforme as etapas da tese. Foi realizada revisão teórica do campo da influência minoritária, visando resgatar os conceitos que originaram as linhas de pesquisa em influência minoritária (Capítulo 1), conforme o objetivo específico de (i) analisar o desenvolvimento do campo de influência social minoritária. Os principais estudos pioneiros do campo foram avaliados detalhadamente, que impulsionaram a compreensão sobre a inovação no mundo social (Cap. 2), conforme o objetivo de (ii) investigar os conceitos de conformismo e conversão na literatura em influência social. Os avanços recentes realizados foram apontados, subindo nos ombros daqueles que trilharam esse percurso, a fim de poder elaborar a contribuição teórica central da tese ao campo de influência minoritária: o conceito de estilo de comportamento de confronto empregado por minorias ideológicas na interação intragrupal (Cap. 3), conforme o objetivo de (iii) desenvolver modelo teórico-conceitual no campo da influência minoritária.

Para tal, foi proposta a retomada de experimentos de interação, ou comportamentais, alijada em prol de experimentos de caneta e papel (Doliński, 2018). Os experimentos foram realizados de modo a considerar o tipo de minoria (ideológica), os modos de influência exercidos (informacional e normativa) e o pensamento sobre o objeto foi baseado na abordagem estrutural (ideias centrais e periféricas) (Cap. 4), conforme o objetivo de (iv) inter-relacionar teoria da influência social, teoria das representações sociais e teoria da identidade social em estudo com delineamento experimental. O primeiro experimento foi retomado, visando ampliar a dinâmica social do conflito ideológico, introduzindo a resposta de defesa ao confronto no segundo experimento (Cap. 5) A interação teve de ser feita de modo virtual, por conta da pandemia de Covid-19, portanto o experimento foi adaptado o mundo virtual, o que foi discutido, abrangendo brevemente as diferenças entre o mundo real e virtual, bem como o

desenvolvimento de pesquisas de e sobre o virtual, e detalhando a operacionalização real e virtual do primeiro experimento (Cap. 6). Em seguida, foi feita a discussão geral da tese (Cap. 7), buscando-se primeiro comparar os estudos empíricos experimentais dos Capítulos 4 e 5, conforme o objetivo de (v) avaliar a aplicação do modelo teórico-conceitual em experimento. Por fim, avaliou-se os avanços e as limitações alcançados com eles nos aspectos das teorias e metodologias envolvidas, visando síntese da tese na discussão sobre influência minoritária.

Ressaltei como resultados teóricos no campo de influência minoritária a demonstração do confronto como meio de exercer influência, bem como suas consequências para a minoria ideológica. Questionei a rotulação da minoria que confronta como sendo ativa ou confrontante e a viabilidade de métodos normativos, tendo-se em vista seus efeitos.

Destaco também a tentativa de integração teórica entre três teorias da psicologia social (influência, identidade social e representações sociais), que parece ser caminho promissor para desenvolvimento de mais estudos no campo. Igualmente, acredito que a retomada de experimentos de interação social, ou comportamentais, sejam eles “reais” ou virtuais, é crucial para a compreensão adequada de fenômenos sociais, aliados a outros métodos já existentes.

No campo de influência social, especialmente no contexto brasileiro, estudos experimentais conjugando teorias podem dar novo vigor à área tão profícua, mas atualmente apagada, nas discussões em esferas acadêmicas e laicas, muitas vezes em prol de compreensões tecnicistas do humano e do social. Por fim, acredito ser importante incentivar a constituição de novo programa de pesquisa para desenvolvimento teórico e aplicado da área, junto a pesquisadores que já trilham esse caminho e a outros que virão a trilhar.

Há muitas questões que permanecem sem resposta, mas espero que esta tese tenha ajudado a fazer avançar o campo, renovando-se o seu potencial de compreensão dos fenômenos sociais que levam à influência social, quer à conformidade, quer à conversão. Continuar a avançar na conceitualização e na investigação empírica da influência minoritária é um longo

caminho, no qual quero seguir os passos de investigadores predecessores, tais como Moscovici, Mugny, Pérez, Prislín e outros.

Pessoalmente, acredito que a influência social destinada a produzir mudança social, ou conversão, não é bem-sucedida por qualquer meio (às vezes os fins não justificam os meios), e as minorias devem ser estratégicas para não empregar instrumentos majoritários que possam ter consequências indesejadas, como no efeito bumerangue, e possivelmente levem à sua rejeição, em vez de aceitação e integração.

Ao fim e ao cabo, sigo Moscovici (2011, p. 156):

Não compete a mim, nem a ninguém, decidir entre diferentes grupos ou diferentes métodos políticos. Cada qual escolhe seu próprio caminho, e a capacidade de ganhar partidários não é o único critério de verdade histórica. Procurei limitar-me à exploração, à luz dos achados resultantes de estudos experimentais, das razões pelas quais certos grupos exercem influência mais direta que outros.

### Referências

- Abric, J.-C. (1994). Représentations sociales: aspects théoriques. In J.-C. Abric (Org.), *Pratiques sociales et représentations* (pp. 11-36). PUF.
- Allport, G. (1954). The historical background of modern social psychology. In G. Lindzey (Ed.), *Handbook of Social Psychology* (1, pp. 3–56). Addison Wesley.
- Álvaro, J. L., & Garrido, A. (2007). *Psicologia Social: Perspectivas Psicológicas e Sociológicas*. McGraw-Hill.
- Álvaro, E. M., & Crano, W. D. (2017). Reflections on Gabriel Mugny’s Contributions to Attitude-Centric Theory and Research on Minority Influence. *International Review of Social Psychology*, 30(1), 161–171. <http://doi.org/10.5334/irsp.25>
- Andrade, D. B. S. F. (2015). O potencial narrativo dos lugares destinados às crianças: incursões do grupo de pesquisa em psicologia da infância GPPIN. *Fractal: Revista de Psicologia*, 27(1), 16-21. <https://doi.org/10.1590/1984-0292/1339>
- Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgements. In H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership and men*. Carnegie Press.
- Asch, S. E. (1952). *Social psychology*. Prentice-Hall.
- Asch, S. E. (1955). Opinions and Social Pressure. *Readings about the Social Animal*, 193, 17–26.
- Barreira, M., & Maia, L. (2022). Ações Ciberativistas LGBTQIA no YouTube: Identidades e Minorias Ativas. *Psicologia, ciência e profissão*, 42(2).
- Beldarrain-Durandegui, A., & Souza Filho, E. A. (2005). Lenguaje político, retórica de influencia y comportamiento electoral en la Comunidad Autónoma Vasca, España. *Revista de Psicologia Iztacala*, 8(2), 21-50.
- Bertolo, R. B. (2014). *Valorização social do pró-ambientalismo enquadrado por normas formais: uma análise psicossocial comparativa entre Brasil e Portugal*. Tese de

- Doutoramento em Psicologia. Instituto Universitário de Lisboa – Iscte.  
<http://hdl.handle.net/10071/8490>
- Bond, R. (2005). Group Size and Conformity. *Group Processes & Intergroup Relations*, 8(4), 331–354.
- Bond, R., & Smith, P. B. (1996). Culture and Conformity: A Meta-Analysis of Studies Using Asch's (1952b, 1956) Line Judgment Task. *Psychological Bulletin*, 119(1), 111-137.
- Brasil. (2018). *Lei Federal nº 13.709, de 14 de agosto de 2018 – Lei Geral da Proteção de Dados Pessoais*. [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2015-2018/2018/lei/113709.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2018/lei/113709.htm)
- Lage, E. (2001). L'influence minoritaire et la minorité d'un seul. In F. Buschini, & N. Kalampalikis. (Eds.), *Penser la vie, le social, la nature*. Éditions de la Maison des sciences de l'homme.
- Butera, F., Vernet, J-P., & Vala, J. (2017) Influencing people's (negative) attitudes towards active minorities: the case of feminist movements. In F. Butera & J. M. Levine (Eds.), *Coping with Minority Status: Responses to exclusion and inclusion* (pp. 158-172). Cambridge University Press. <http://doi.org/10.1017/CBO9780511804465.010>
- Butera, F., Falomir-Pichastor, J. M., Mugny, G., & Quiamzade, A. (2017). Minority Influence. In S. G. Harkins, K. D. Williams, & J. Burger (Eds.), *The Oxford Handbook of Social Influence*. Oxford University Press.
- Castro, V. S. (2019). *Movimentos feministas, minorias ativas: Percurso de um coletivo de estudantes brasileiras do ensino médio integrado*. Dissertação de mestrado em Psicologia. Universidade Federal de Santa Maria – Rio Grande do Sul (UFSM).
- Castro, V., Roso, A., & Gonçalves, C. (2022). Conflitos e mediações: alteridade no contexto do feminismo estudantil. *Cadernos de Pesquisa (Fundação Carlos Chagas)*, 52.
- Chen, X., & Kruglanski, A. (2009). Terrorism as a tactic of minority influence. In F. Butera &

- J. Levine (Eds.), *Coping with Minority Status: Responses to exclusion and inclusion* (pp. 202-221). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511804465.010>
- Conselho Nacional de Saúde (CNS). Brasil. (2012). *Resolução nº 466/12*. <https://conselho.saude.gov.br/resolucoes/2012/Reso466.pdf>
- Del Prette, A. (1995). Teoria das Minorias Ativas: Pressupostos, Conceitos e Desenvolvimento. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, *11*(2), 145–153. <https://periodicos.unb.br/index.php/revistatp/article/view/17242>
- Deutsch, M., & Gerard, H. B. (1955). A study of normative and informational social influences upon individual judgment. *The journal of abnormal and social psychology*, *51*(3), 629.
- Doise, W. (1982). *L'explication en psychologie sociale*. Presses Universitaires de France.
- Doliński, D. (2018). Is Psychology Still a Science of Behaviour? *Social Psychological Bulletin*, *13*(2), 1-14. <http://doi.org/10.5964/spb.v13i2.25025>
- Elsayed, Y., & Hollingshead, A. B. (2022). Humor Reduces Online Incivility. *Journal of Computer-Mediated Communication*, *27*(3), zmac005, <https://doi.org/10.1093/jcmc/zmac005>
- Faucheux, C., & Moscovici, S. (1967). Le style de comportement d'une minorité et son influence sur les réponses d'une majorité. *Psychologie sociale théorique et expérimentale*, *16*(4), 343–372.
- Ferreira, A. (2019). *Representações Sociais dos alunos do 9º ano com indícios de Minorias Ativas em relação à indisciplina escolar*. Tese de Doutorado em Educação. Universidade Estadual de Ponta Grossa – Paraná (UEPG). 248p.
- Fior, C. A., Mercuri, E., & Almeida, L. da S. (2011). Escala de interação com pares: construção e evidências de validade para estudantes do ensino superior. *Psico-USF*, *16*(1), 11-21. <https://doi.org/10.1590/S1413-82712011000100003>
- Flament, C. (1994). Structure, dynamique et transformation des representations sociales. In J.

- C. Abric (Org.), *Pratiques sociales et representations* (pp. 37-57). PUF.
- Garcia-Marques, L. (2004). O inferno são os outros: o estudo da influência social. In J. Vala, & M. B. Monteiro. (Eds.), *Psicologia social* (pp. 227-292). Fundação Calouste Gulbenkian.
- Gardikiotis, A. (2011). Minority Influence. *Social and Personality Psychology Compass*, 5, 679–693. <https://doi.org/10.1111/j.1751-9004.2011.00377.x>
- Gerard, H. B. (1985). When and how minority prevails. In S. Moscovici, G. Mugny, & E. V. Avermaet (Eds.), *Perspectives on minority influence*. Cambridge University Press.
- Gomes, R. (1995). Estabilidade e mudança organizacionais: Revisitando os paradigmas da influência maioritária e da influência minoritária. *Psicologia*, 10(1/2), 175–193. <https://doi.org/10.17575/rpsicol.v10i1/2.654>
- Gouveia, R., & Camino, L. (2009). Análise Psicossocial das Visões de Ativistas LGBTs sobre Família e Conjugalidade. *Psicologia Política*, 9(17), 47-65.
- Gouveia, R. (2013). Influência Social. In L. Camino, A. R. R. Torres, M. E. O. Lima, & M. E. Pereira. *Psicologia Social: Temas e teorias* (2a ed., pp. 357-412). Technopolitik.
- Griggs, R. A. (2015). The disappearance of independence in textbook coverage of Asch's social pressure experiments. *Teaching of Psychology*, 42(2), 137-142.
- Guimelli, C., & Rouquette, M. L. (1992). Contribution du modèle associatif des schèmes cognitifs de base à l'analyse structurale des représentations sociales. *Bulletin de Psychologie*, 45(405), 196-202. [https://www.persee.fr/doc/bupsy\\_0007-4403\\_1992\\_num\\_45\\_405\\_14127](https://www.persee.fr/doc/bupsy_0007-4403_1992_num_45_405_14127)
- Harkins, S. G., & Williams, K. D. (2017). Introduction and Overview. In S. G. Harkins, K. D. Williams, & J. Burger. (Eds.), *The Oxford Handbook of Social Influence*. Oxford University Press.
- Harkins, S. G., Williams, K. D., & Burger, J. (Eds.) (2017). *The Oxford Handbook of Social Influence*. Oxford University Press.

- Hernandez, A. R. C., Accorssi, A., & Guareschi, P. A. (2013). Psicologia das minorias ativas: Por uma psicologia política dissidente. *Revista Psicologia Política*, 13(27), 383-387.
- Kaiser, C., & Mugny, G. (1991). Consistencia y significados del conflicto. In S. Moscovici, G. Mugny, & J. A. Pérez (Eds.), *La influencia social inconsciente: estudios de psicología social experimental*. Anthropos.
- Kelman, H. C. (1958). Compliance, identification, and internalization: Three processes of attitude change. *Journal of Conflict Resolution*, 2, 51–60.
- Kosloff, S., Irish, S., Perreault, L., Anderson, G., & Nottbohm, A. (2017). Assessing relationships between conformity and meta-traits in an Asch-like paradigm. *Social Influence*, 12(2-3), 90-100. <http://doi.org/10.1080/15534510.2017.1371639>
- Kumkale, G. T., & Albarracín, D. (2004). The Sleeper Effect in Persuasion: A Meta-Analytic Review. *Psychological Bulletin*, 130(1), 143–172. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.130.1.143>
- Kundu, P., & Cummins, D. D. (2013) Morality and conformity: The Asch paradigm applied to moral decisions. *Social Influence*, 8(4), 268-279, <http://doi.org/10.1080/15534510.2012.727767>
- Latané, B., & Wolf, S. (1981). The social impact of majorities and minorities. *Psychological Review*, 88(5), 438–453. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.88.5.438>
- Leite, E. L. (2019). *O papel das representações sociais na relação entre a percepção de eficácia do movimento negro e o preconceito racial*. Tese de Doutorado em Psicologia. Universidade Federal da Paraíba (UFPB). 158p.
- Levine, J. M. (2017). Factional conflict in groups: How majorities and minorities relate to one another. *Group Processes & Intergroup Relations*, 20(5), 644–657. <https://doi.org/10.1177/1368430217702726>
- Lima, R. (2006). Mudança das práticas sócio-educativas na FEBEM-SP: As representações

- sociais de funcionários. *Psicologia & Sociedade*, 18(1), 56-62.
- Lo Monaco, G., Piermattéo, A., Rateau, P., & Tavani, J. L. (2017). Methods for Studying the Structure of Social Representations: A Critical Review and Agenda for Future Research. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 47(3), 306-331. <https://doi.org/10.1111/jtsb.12124>
- Maass, A. (1991). Minorías y procesos de conversión. In S. Moscovici, G. Mugny, & J. A. Pérez (Eds.), *La influencia social inconsciente: Estudios de psicología social experimental* (pp. 143-165). Anthropos.
- Maass, A., Clark III, R. D., & Haberkorne, G. (1982). The effects of differential ascribed category membership and norms on minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 12, 89-104.
- Martin, R.; & Hewstone, M. (2017). Attitude persistence to persuasive messages. In S. Papastamou, A. Gardikiotis, & G. Prodromitis (Eds.), *Majority and Minority Influence: Societal Meaning and Cognitive Elaboration* (pp. 117-136). Routledge.
- Mendoza-Denton, R. (2014). A Social Psychological Perspective on the Achievement Gap in Standardized Test Performance between White and Minority Students: Implications for Assessment. *The Journal of Negro Education*, 83(4), 465-484. <https://doi.org/10.7709/jnegroeducation.83.4.0465>
- Milgram, S. (1974). *Obedience to authority*. Harper & Row.
- Moliner, P. (1988). Validation expérimentale de l'hypothèse du noyau central des représentations sociales. *Bulletin de Psychologie*, 41(387), 759-762.
- Moscovici, S. (1980). Toward a theory of conversion behavior. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (v. 13, pp. 209-239). Academic Press. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60133-1](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60133-1)
- Moscovici, S. (1991). Experiment and Experience: An Intermediate Step from Sherif to Asch.

- Journal for the *Theory of Social Behaviour*, 21, 253-268. <http://doi.org/10.1111/j.1468-5914.1991.tb00197.x>
- Moscovici, S. (2011). *Psicologia das minorias ativas*. Vozes.
- Moscovici, S., & Faucheux, C. (1972). Social Influence, Conformity Bias, and the Study of Active Minorities. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (vol. 6, pp. 149-202). Academic Press. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60027-1](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60027-1)
- Moscovici, S., & Lage, E. (1976). Studies in social influence III: Majority versus minority influence in a group. *European Journal Social Psychology*, 6(2), 149-174. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2420060202>
- Moscovici, S., Lage, E., & Naffrechoux, M. (1969). Influence of a consistent minority on the responses of a majority in a color perception task. *Sociometry*, 32, 365–380. <https://doi.org/10.2307/2786541>
- Moscovici, S., Mugny, G., & Avermaet, E. V. (Eds.) (1985). *Perspectives on minority influence*. Cambridge University Press.
- Moscovici, G. Mugny, & J. A. Pérez (Eds.) (1991). *La influencia social inconsciente: Estudios de psicología social experimental*. Anthropos.
- Moscovici, S., & Nemeth, C. (1974). Social influence: II. Minority influence. In C. Nemeth, *Social psychology: Classic and contemporary integrations*. Rand McNally.
- Moscovici, S., & Néve, P. (1971). Studies in social influence I: Those absent are in the right: Convergence and polarization of answers in the course of a social interaction. *European Journal of Social Psychology*, 1(2), 201-214.
- Moscovici, S., & Pérez, J. A. (2007). A study of minorities as victims. *European Journal of Social Psychology*, 37, 725–746. <https://doi.org/10.1002/ejsp.388>
- Moscovici, S., & Pérez, J. A. (2009). A new representation of minorities as victims. In F. Butera & J. M. Levine (Eds.), *Coping with Minority Status: Responses to exclusion and inclusion*

(pp. 82-103). Cambridge University Press.

<https://doi.org/10.1017/CBO9780511804465.010>

Moscovici, S., & Personnaz, B. (1980). Studies in Social Influence V. Minority Influence and Conversion Behavior in a Perceptual Task. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 270-282. [https://doi.org/10.1016/0022-1031\(80\)90070-0](https://doi.org/10.1016/0022-1031(80)90070-0)

Mugny, G. (1982). *The power of minorities*. Academic Press.

Mugny, G., Kaiser, C., Papastamou, S., & Pérez, J. A. (1984). Intergroup relations, identification and social influence. *British Journal of Social Psychology*, 23(4), 317-322. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.1984.tb00647.x>

Mugny, G., & Pérez, J. A. (1989). L'effet de cryptomnésie sociale. *Bulletin Suisse des Psychologues* 7, 3-6.

Muthukrishna, M., & Schaller, M. (2020). Are Collectivistic Cultures More Prone to Rapid Transformation? Computational Models of Cross-Cultural Differences, Social Network Structure, Dynamic Social Influence, and Cultural Change. *Personality and Social Psychology Review*, 24(2), 103-120. <https://doi.org/10.1177/1088868319855783>

Nemeth, C. J. (1986). Differential contributions of majority and minority influence. *Psychological Review*, 93(1), 23-32. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.93.1.23>

Ng, S. H. (1980). *The social psychology of power*. Academic Press.

Oliveira, F. C., Rocha, J. P. D. C., Nascimento, I. F. G., Naiff, L. A. M., & Ávila, R. F. (2017). Novas páginas de pesquisa em Psicologia Social: o fazer pesquisa na/da internet. *Psicologia e Saber Social*, 6(2), 186-204.

Papastamou, S., Gardikiotis, A., & Prodromitis, G. (2017). Conversion to active minorities: the chronicle of a successful theory and the uncertain result of a minority influence attempt. In S. Papastamou, A. Gardikiotis, & G. Prodromitis (Eds.), *Majority and Minority Influence: Societal Meaning and Cognitive Elaboration* (pp. 9-46). Routledge.

- Pérez, J. A., & Molpeceres, M. A. (2018). The New Moral Power of Minorities. *International Review of Social Psychology*, 31(5), 1–10. <http://doi.org/10.5334/irsp.18>
- Pérez, J. A.; Molpeceres, M.; Ghosn, F.; & Chulvi, B. (2022). Minority Influence in a Society of Victims. *Asian Journal of Sociological Research*, 6(3), 49-61. <https://globalpresshub.com/index.php/AJSR/article/view/1574>
- Pérez, J. A., & Mugny, G. (1987). Paradoxical effects of categorization in minority influence: When being an outgroup is an advantage. *European Journal of Social Psychology*, 17, 157–169. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2420170204>
- Pinto de Carvalho, L. M. (2021). *Formação Acadêmica do Professor de Geografia: Da formação inicial às práticas cotidianas em sala de aula*. Dissertação de Mestrado em Geografia, Universidade Federal do Tocantins (UFTO). 123p.
- Prislin, R. (2022). Minority Influence: An Agenda for Study of Social Change. *Frontiers*, 13, 911654. <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2022.911654/full>
- Prislin, R., Crowder, M., & Donnelly, K. (2017). A case for diversity in research on minority influence. In S. Papastamou, A. Gardikiotis, G. Prodromitis. (Eds.), *Majority and Minority Influence: Societal Meaning and Cognitive Elaboration* (pp. 173-197). Routledge.
- Rocha, P. C. S., Jucá, S. C. S., & da Silva, S. A. (2019). A evolução das Tecnologias da Informação e Comunicação na perspectiva de Touraine, Bell e Castells. *Research, Society And Development*, 8(5), 01-12.
- Rodrigues, P. (2018). Influência social, minorias ativas e desenvolvimento moral: Ensaio teórico sobre a representatividade política brasileira. *Psicologia & Sociedade*, 30, e173402.
- Rosa, G. A. M., Santos, B. R. D., & Faleiros, V. D. P. (2016). Opacidade das fronteiras entre real e virtual na perspectiva dos usuários do Facebook. *Psicologia USP*, 27(2), 263-272. <https://doi.org/10.1590/0103-656420130026>
- Sá, C. P. (1996). *Núcleo central das representações sociais*. Vozes.

- Salerno, J. M., Peter-Hagene, L. C., & Jay, A. C. V. (2019). Women and African Americans are less influential when they express anger during group decision making. *Group Processes & Intergroup Relations*, 22(1), 57–79. <https://doi.org/10.1177/1368430217702967>
- Santin, T. R., & Wolter, R. P. (2023). *Normative Influence of an Ideological Minority: Tradeoff Between Compliance and Social Acceptance*. Manuscrito submetido para publicação.
- Santos Miguel, S., Schlösser, A., & Beiras, A. (2020). Revisión sistemática de la literatura brasileña sobre la representación de las minorías políticas. *Quaderns De Psicologia*, 22(1), e1526. <https://doi.org/10.5565/rev/qpsicologia.1526>
- Scarpato, H. B. K., & Hernandez, A. R. C. (2007). Da força bruta à voz ativa: A conformação da Psicologia no Rio Grande do Sul nas décadas da repressão política. *Mnemosine*, 3(1), 156-182. <https://www.e-publicacoes.uerj.br/index.php/mnemosine/article/view/41309>
- Schultz, P. W., Nolan, J., Cialdini, R., Goldstein, N. J., & Griskevicius, V. (2007). The Constructive, Destructive, and Reconstructive Power of Social Norms. *Psychological Science*, 18(5), 429-434.
- Secord, P., & Backman, C. (1964). *Social psychology*. McGraw-Hill.
- Sherif, M. (1935). A study of some social factors in perception. *Archives of psychology*, 187.
- Sherif, M. (1936). *The psychology of social norms*. Harper & Row.
- Sherif, M. (1937). An Experimental approach to the study of attitudes. *Sociometry*, 1, 90-98.
- Souchet, L., Tafani, E., Codaccioni, C., & Mugny, G. (2006). Influence sociale selon le statut numérique et l'appartenance sociale de la source: auto-catégorisation et élaboration du conflit. *Revue internationale de psychologie sociale*, 3(19), 35-67. <https://www.cairn.info/revue-internationale-de-psychologie-sociale-2006-3-page-35.htm>
- Sousa, Y. S. O., Santos, M. de F. de S., & Apostolidis, T. (2020). Drogas no Espaço Público: Consumo, Tráfico e Política na Imprensa Brasileira. *Psicologia: Ciência e Profissão*, 40, e201819. <https://doi.org/10.1590/1982-3703003201819>

- Souza Filho, E. A. (1991). Ação católica divergente e sua influência social - um estudo de caso. *Sociedade e Estado (UnB Impresso)*, 6(2), 151-165.
- Souza Filho, E. A. (1992). Influência social de candidatos em eleições presidencial no Brasil. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 10, 453-465.
- Souza Filho, E. A. (1999). Representações e influência social em situações educacionais. *Ensaio – Avaliação e Políticas Públicas em Educação (Fundação Cesgranrio)*, 7(24), 233-258.
- Souza Filho, E. A. (2012). Influência social entre professores e estudantes de ensino médio. *Psicologia da Educação (Impresso)*, 35, 120-143.
- Souza Filho, E. A. (2014). Retórica de influência social e negociação, segundo poder/reconhecimento na sociedade. *Fractal: Revista de Psicologia*, 26(1), 179-198.  
<https://doi.org/10.1590/S1984-02922014000100014>
- Souza Filho, E. A., & Beldarrain-Durandegui, A. (2010). Influência social na vida familiar: grupo étnico e relações interculturais. *Paidéia (USP)* 20, 7-16.
- Souza Filho, E. A., Canabrava, A. P. B., Beldarrain-Durandegui, A. (1998). Propaganda política através do rádio nas eleições gerais de 1994 no Brasil: Modelos de influência social. *Sociedade e Estado*, 13(2), 91-109.
- Sperling, H. C. (1946). *An Experimental Study of Some Psychological Factors in Judgments*. M. A. Thesis, Graduate Faculty, New School for Social Research, New York.
- Swim, J. K., Gervais, S. J., Pearson, N., & Stangor, C. (2009). Managing the message: Using social influence and attitude change strategies to confront interpersonal discrimination. In F. Butera, & J. M. Levine (Eds.), *Coping with minority status: Responses to exclusion and inclusion* (pp. 55–81). Cambridge University Press.  
<https://doi.org/10.1017/CBO9780511804465.010>
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2014). *Using Multivariate Statistics* (6a ed.). Pearson

Education.

- Tafari, E., Souchet, L., Codaccioni, C., & Mugny, G. (2003). Influences majoritaire et minoritaire sur la représentation sociale de la drogue. *Nouvelle Revue De Psychologie Sociale*, 2(3), 343-354. <https://archive-ouverte.unige.ch/unige:15874>
- Tajfel, H. (1970). Experiments in intergroup discrimination. *Scientific American*, 223(5), 96-103.
- Thomas, E. F., McGarty, C., Spears, R., Livingstone, A. G., Platow, M. J., Lala, G., & Mavor, K. (2020). 'That's not funny!' Standing up against disparaging humor. *Journal of Experimental Social Psychology*, 86, 103901. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2019.103901>
- Triplet, N. (1898). The dynamogenic factors in pacemaking and competition. *The American Journal of Psychology*, 9(4), 507-533.
- Turner, J. C. (1991). *Social influence*. Brooks Cole.
- Wolter, R. (2018). The Structural Approach to Social Representations: Bridges between Theory and Methods. *Psico-USF*, 23(4), 621-631. <https://doi.org/10.1590/1413-82712018230403>
- Wolter, R., & Peixoto, Á. R. S. (2021). Temporalidade e Pensamento Social. In A. Nascimento, I. Gianordoli-Nascimento (Orgs.), *Representações Sociais: Campos, vertentes e fronteiras* (pp. 79-100). Editora da UFMG.
- Wolter, R., & Sá, C. P. (2013). As relações entre representações e práticas: o caminho esquecido. *Revista Internacional de Ciencias Sociales y Humanidades, SOCIOTAM*, XXIII(1-2), 87-105.
- Wolter, R., Oliveira, F. C., Peixoto, Á. R. S., & Santin, T. R. (2023). Estrutura e Dimensões representacionais da graduação em psicologia para seus estudantes: Experiências, conhecimentos e temores. *Avances en Psicología Latinoamericana*, 41(1), 1-15. <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/apl/a.10118>

Wolter, R. P., Wachelke, J. F. R., Sá, C. P., Dias, A. P., & Naiff, D. G. M. (2016).

Temporalidade e representações sociais: Estabilidade e dinâmica dos elementos ativados pelo regime militar brasileiro. *Psychologica*, 58(1), 107-125. [https://doi.org/10.14195/1647-8606\\_58-1\\_6](https://doi.org/10.14195/1647-8606_58-1_6)

Wood, W., Lundgren, S., Ouellette, J. A., Busceme, S., & Blackstone, T. (1994). Minority

influence: A meta-analytic review of social influence processes. *Psychological Bulletin*, 115, 323–345. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.115.3.323>

## Anexo 1

Termos de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE) assinados pelo pesquisador e disponibilizado aos participantes para seu consentimento digital



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO**  
**CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS E NATURAIS**  
**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM PSICOLOGIA**

### TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO (TCLE)

Você está sendo convidado(a) a participar de forma online de pesquisa conduzida pelo doutorando Thiago Rafael Santin, sob orientação do professor doutor Rafael Wolter, integrantes do Núcleo de Pesquisa de Práticas e Pensamento Social (PRAPS), do Programa de Pós-Graduação em Psicologia, da UFES. Este estudo tem por objetivo investigar o “Pensamento social de estudantes de psicologia sobre sua graduação”, e se justifica pela necessidade de desenvolver conhecimento psicossocial sobre o tema.

O estudo ocorrerá em sala virtual, na qual você precisará utilizar câmera e microfone, mas não haverá nem é permitida a gravação de imagem ou áudio, e utilizará navegação em páginas de internet. Na sala virtual ocorrerá um grupo focal sobre o tema da pesquisa, seguido de curto questionário individual respondido via *web*. Você será convidado(a) a responder perguntas oralmente e depois por escrito sobre a sua opinião sobre o tema. Não há respostas certas ou erradas. A estimativa total de tempo de sua participação é entre 30 e 50 minutos, incluindo a etapa deste Termo. Para concordar e participar, você deve clicar na opção correspondente ao final deste formulário, enviá-lo e acessar o link da sala que será fornecido em seguida.

A pesquisa envolve riscos mínimos, de cansaço ou incômodo ao participar. Caso isso ocorra, você poderá interromper sua participação a qualquer momento. Se necessário, oferecemos atendimento individual.

Você tem como garantias o sigilo e a privacidade referente a sua participação, a retirada do consentimento e interrupção em qualquer fase da pesquisa, de ressarcimentos de eventuais despesas com a sua participação, o direito a buscar indenização em caso de eventual dano dela decorrente e que este termo em duas vias será disponibilizado a você assinado e também mantido pelo pesquisador com sua eventual concordância.

Por meio da sua participação você terá oportunidade de reflexão sobre o tema e estará contribuindo com o desenvolvimento do conhecimento psicossocial. Os dados obtidos por meio desta pesquisa não serão divulgados em nível individual. Os pesquisadores responsáveis comprometem-se a tornar públicos nos meios acadêmicos e científicos os resultados obtidos de forma consolidada.

Seguem os telefones e o endereço institucional do pesquisador responsável e do Comitê de Ética em Pesquisa (CEP). Com o pesquisador, você poderá tirar suas dúvidas sobre o projeto e sua participação nele, agora ou a qualquer momento:

Thiago Santin, doutorando da UFES. E-mail: santin.thiago@gmail.com. Programa de Pós-Graduação em Psicologia da UFES: Av. Fernando Ferrari, 514, Prédio Professor Lídio de Souza - Goiabeiras - Vitória, ES, Telefone: (27) 4009-2501, ramal 2501.

Para intercorrências ou denúncias, busque o CEP:

Comitê de Ética em Pesquisa da UFES – Campus de Goiabeiras: Av. Fernando Ferrari, 514, Pró-Reitoria de Pesquisa e Pós-Graduação - Goiabeiras - Vitória, ES, e-mail: cep.goiabeiras@gmail.com - Telefone: (27) 3145-9820.

Esta é uma cópia digital assinada do presente termo, disponibilizada para você que concordou em participar.

Thiago Rafael Santin

Vitória, Espírito Santo.



**UFES**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO  
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS E NATURAIS  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM PSICOLOGIA**

**TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO (TCLE)**

Você está sendo convidado(a) a participar de forma online de pesquisa conduzida pelo doutorando Thiago Rafael Santin, sob orientação do professor doutor Rafael Wolter, integrantes do Núcleo de Pesquisa de Práticas e Pensamento Social (PRAPS), do Programa de Pós-Graduação em Psicologia, da UFES. Este estudo tem por objetivo investigar o “Pensamento social de estudantes de psicologia sobre sua graduação”, e se justifica pela necessidade de desenvolver conhecimento psicossocial sobre o tema.

O estudo ocorrerá em sala virtual, na qual se utiliza câmera e microfone, mas não haverá nem é permitida a gravação de imagem ou áudio, e utilizará navegação em páginas de internet. Na sala virtual ocorrerá um grupo focal sobre o tema da pesquisa, seguido de curto questionário individual respondido via *web*. Você será convidado(a) a responder perguntas oralmente e depois por escrito sobre a sua opinião sobre o tema. Não há respostas certas ou erradas. A estimativa total de tempo de sua participação é entre 50 e 70 minutos, incluindo a etapa deste Termo. Para concordar e participar, você deve clicar na opção correspondente ao final deste formulário, enviá-lo e acessar o link da sala que será fornecido em seguida.

A pesquisa envolve riscos mínimos, de cansaço ou incômodo ao participar. Caso isso ocorra, você poderá interromper sua participação a qualquer momento. Se necessário, oferecemos atendimento individual.

Você tem como garantias o sigilo e a privacidade referente a sua participação, a retirada do consentimento e interrupção em qualquer fase da pesquisa, de ressarcimentos de eventuais despesas com a sua participação, o direito a buscar indenização em caso de eventual dano dela decorrente e que este termo em duas vias será disponibilizado a você assinado e também mantido pelo pesquisador com sua eventual concordância.

Por meio da sua participação você terá oportunidade de reflexão sobre o tema e estará contribuindo com o desenvolvimento do conhecimento psicossocial. Os dados obtidos por meio desta pesquisa não serão divulgados em nível individual. Os pesquisadores responsáveis comprometem-se a tornar públicos nos meios acadêmicos e científicos os resultados obtidos de forma consolidada.

Seguem os telefones e o endereço institucional do pesquisador responsável e do Comitê de Ética em Pesquisa (CEP). Com o pesquisador, você poderá tirar suas dúvidas sobre o projeto e sua participação nele, agora ou a qualquer momento:

Thiago Santin, doutorando da UFES. E-mail: santin.thiago@gmail.com. Programa de Pós-Graduação em Psicologia da UFES: Av. Fernando Ferrari, 514, Prédio Professor Lídio de Souza - Goiabeiras - Vitória, ES, Telefone: (27) 4009-2501, ramal 2501.

Para intercorrências ou denúncias, busque o CEP:

Comitê de Ética em Pesquisa da UFES – Campus de Goiabeiras: Av. Fernando Ferrari, 514, Pró-Reitoria de Pesquisa e Pós-Graduação - Goiabeiras - Vitória, ES, e-mail: cep.goiabeiras@gmail.com - Telefone: (27) 3145-9820.

Esta é uma cópia digital assinada do presente termo, disponibilizada para você que concordou em participar.

*Thiagosantin*

Thiago Rafael Santin

Vitória, Espírito Santo.

## Anexo 2

### Questionário *Online* da Fase 2 (imediate privada) do Experimento 1

Questões dentro de cada bloco/seção apresentadas aos participantes de forma aleatória

## Pensamento social sobre graduação em psicologia

Esta é a etapa final da pesquisa. Não há respostas certas ou erradas, queremos saber o que você pensa sobre o tema, assim, marque o que vier em mente primeiro, evitando se demorar nas perguntas.  
Lembramos que as respostas não serão divulgadas para os outros participantes e também não serão identificadas. Pedimos seu email para associar as respostas entre as fases, excluindo seu endereço após isso.

santin.thiago@gmail.com [Alternar conta](#) 

\*Obrigatório

E-mail \*

santin.thiago@gmail.com

[Próxima](#)  Página 1 de 7 [Limpar formulário](#)

**Escala de interação com pares (Fior, Mercuri, & Almeida, 2011)**

Oriento meus colegas na realização de suas atividades de sala de aula \*

Indique a frequência do comportamento acima na escala de 1 (nada frequente) a 5 (muito frequente).

	1	2	3	4	5	
Nada frequente	<input type="radio"/>	Muito frequente				

Discuto com colegas ideias sobre os trabalhos do meu curso \*

Indique a frequência do comportamento acima na escala de 1 (nada frequente) a 5 (muito frequente).

	1	2	3	4	5	
Nada frequente	<input type="radio"/>	Muito frequente				

Relaciono-me socialmente com colegas através de e-mail ou mensagens instantâneas \*

Indique a frequência do comportamento acima na escala de 1 (nada frequente) a 5 (muito frequente).

	1	2	3	4	5	
Nada frequente	<input type="radio"/>	Muito frequente				

Peço explicações ou ajuda de colegas sobre uma matéria em que tenho dúvida \*  
Indique a frequência do comportamento acima na escala de 1 (nada frequente) a 5 (muito frequente).

1 2 3 4 5  
Nada frequente      Muito frequente

Forneço aos colegas informações relacionadas ao curso que realizamos. \*  
Indique a frequência do comportamento acima na escala de 1 (nada frequente) a 5 (muito frequente).

1 2 3 4 5  
Nada frequente      Muito frequente

Faço as tarefas e os trabalhos do meu curso com colegas \*  
Indique a frequência do comportamento acima na escala de 1 (nada frequente) a 5 (muito frequente).

1 2 3 4 5  
Nada frequente      Muito frequente

Aprendo conteúdos relacionados ao curso com colegas \*

1 2 3 4 5  
Nada frequente      Muito frequente

Eu estudo para uma avaliação ou prova com colegas \*

Indique a frequência do comportamento acima na escala de 1 (nada frequente) a 5 (muito frequente).

	1	2	3	4	5	
Nada frequente	<input type="radio"/>	Muito frequente				

Troco mensagens eletrônicas com colegas para organizar um trabalho para o curso \*

Indique a frequência do comportamento acima na escala de 1 (nada frequente) a 5 (muito frequente).

	1	2	3	4	5	
Nada frequente	<input type="radio"/>	Muito frequente				

Ensino colegas a utilizar materiais ou equipamentos da instituição \*

Indique a frequência do comportamento acima na escala de 1 (nada frequente) a 5 (muito frequente).

	1	2	3	4	5	
Nada frequente	<input type="radio"/>	Muito frequente				

Converso com colegas sobre uma matéria ou sobre acontecimentos do curso \*

Indique a frequência do comportamento acima na escala de 1 (nada frequente) a 5 (muito frequente).

	1	2	3	4	5	
Nada frequente	<input type="radio"/>	Muito frequente				

**Trabalho em grupo em atividades para as disciplinas \***

Indique a frequência do comportamento acima na escala de 1 (nada frequente) a 5 (muito frequente).

	1	2	3	4	5	
Nada frequente	<input type="radio"/>	Muito frequente				

**Discuto com outros estudantes ideias ou conceitos apresentados em sala \***

Indique a frequência do comportamento acima na escala de 1 (nada frequente) a 5 (muito frequente).

	1	2	3	4	5	
Nada frequente	<input type="radio"/>	Muito frequente				

**Encontro colegas para discutir questões ligadas ao curso \***

Considere encontros virtuais e também pré-pandemia. Indique a frequência do comportamento acima na escala de 1 (nada frequente) a 5 (muito frequente).

	1	2	3	4	5	
Nada frequente	<input type="radio"/>	Muito frequente				

[Voltar](#)[Próxima](#)Página 2 de 7 [Limpar formulário](#)

### Percepção da graduação em psicologia

Nesta parte você deve responder o que vier em mente, sem se demorar nas perguntas. Não há respostas certas ou erradas, queremos saber o que você pensa.

A graduação em psicologia é um curso que exige muitas horas de estudos. \*

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Discordo totalmente.            Concordo totalmente.

A graduação em psicologia é um dos cursos mais difíceis de se ingressar. \*

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Discordo totalmente.            Concordo totalmente.

A graduação em psicologia é um curso que prepara para combater preconceitos, discriminações e injustiças sociais. \*

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Discordo totalmente.            Concordo totalmente.

A graduação em psicologia é muito importante para a sociedade. \*

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Discordo totalmente.            Concordo totalmente.

A graduação em psicologia é o curso de maior proximidade para mim. \*

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Discordo totalmente.            Concordo totalmente.

Eu posso mudar as coisas na minha graduação em psicologia. \*

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Discordo totalmente.            Concordo totalmente.

[Voltar](#)

[Próxima](#)



Página 3 de 7 [Limpar formulário](#)

### Respostas privadas sobre a graduação em Psicologia

Nesta parte você também deve responder o que vier em mente, sem se demorar nas perguntas. Não se preocupe com suas respostas anteriores, nem com a similaridade das perguntas. Queremos saber o que você pensa em uma situação privada, sem outros participantes saberem suas respostas.

Pode-se chamar de PSICOLOGIA uma graduação sem ESTUDO? \*

Marque entre 1, se você discorda totalmente (não totalmente), até 10, se você concorda totalmente (sim totalmente).

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Não, discordo totalmente	<input type="radio"/>	Sim, concordo totalmente									

Pode-se chamar de PSICOLOGIA uma graduação sem ESFORÇO? \*

Marque entre 1, se você discorda totalmente (não totalmente), até 10, se você concorda totalmente (sim totalmente).

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Não, discordo totalmente	<input type="radio"/>	Sim, concordo totalmente									

Pode-se chamar de graduação em PSICOLOGIA uma graduação sem ANSIEDADE? \*

Marque entre 1, se você discorda totalmente (não totalmente), até 10, se você concorda totalmente (sim totalmente).

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Não, discordo totalmente	<input type="radio"/>	Sim, concordo totalmente									

Pode-se chamar de graduação em PSICOLOGIA uma graduação sem SLIDES? \*

Marque entre 1, se você discorda totalmente (não totalmente), até 10, se você concorda totalmente (sim totalmente).

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Não, discordo  
totalmente

Sim, concordo  
totalmente

Pode-se chamar de graduação em PSICOLOGIA uma graduação sem CONHECIMENTO? \*

Marque entre 1, se você discorda totalmente (não totalmente), até 10, se você concorda totalmente (sim totalmente).

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Não, discordo  
totalmente

Sim, concordo  
totalmente

Pode-se chamar de graduação em PSICOLOGIA uma graduação sem SUCESSO? \*

Marque entre 1, se você discorda totalmente (não totalmente), até 10, se você concorda totalmente (sim totalmente).

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Não, discordo  
totalmente

Sim, concordo  
totalmente

[Voltar](#)

[Próxima](#)

 Página 4 de 7 [Limpar formulário](#)

### Percepção privada sobre a interação

Queremos saber o que você achou sobre a interação na sala com os outros participantes. Lembramos que as respostas não serão divulgadas para os outros participantes e também não são identificadas.

Quais 3 participantes você julga como MENOS confiáveis na interação? \*

Indique TRÊS pessoas, em ordem decrescente. Caso você não lembre dos nomes, você pode voltar à sala e clicar na lista de nomes (icone pessoas).

Sua resposta

---

Quais 3 participantes que você julga como MAIS confiável na interação? \*

Indique TRÊS pessoas, em ordem decrescente. Caso você não lembre dos nomes, você pode voltar à sala e clicar na lista de nomes (icone pessoas).

Sua resposta

---

O quanto você percebeu as tarefas realizadas ao longo do estudo coerentes com os objetivos e explicações dadas inicialmente pelo pesquisador? \*

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Nada coerente           Totalmente coerente

Você teve alguma dúvida, incerteza, insegurança ou desconfiança durante sua participação na interação de grupo? Se sim, conte-nos o mais detalhadamente possível. \*

Caso não, basta responder "não".

Sua resposta

---

Dentre as explicações para as respostas fornecidas pelos outros participantes anteriormente, qual a que você recorda como a PIOR? \*

Indique UMA e, se possível, a pessoa que falou, o termo da pergunta correspondente e tente reproduzir a resposta. Caso não lembre de tudo, coloque o que lembrar.

Sua resposta

---

Suponha que você tivesse que escolher apenas UMA pessoa dentre as participantes, para NÃO estar com você em outro estudo futuro. Quem seria? \*

Indique apenas UMA pessoa. Caso você não lembre dos nomes, você pode voltar à sala e clicar na lista de nomes (ícone pessoas).

Sua resposta

---

Na interação, as respostas de alguém influenciaram as suas próprias respostas? \*

Se sim, quem?

Por favor, indique o nome da(s) pessoa(s), em ordem de importância caso mais de uma. Caso você não lembre dos nomes, você pode voltar à sala e clicar na lista de nomes (ícone pessoas). Caso não, basta responder "não".

Sua resposta

---

Suponha que você tivesse que escolher apenas UMA pessoa dentre as participantes, para novamente estar com você em outro estudo futuro. Quem seria? \*

Indique apenas UMA pessoa. Caso você não lembre dos nomes, você pode voltar à sala e clicar na lista de nomes (ícone pessoas).

Sua resposta

---

Quais 3 participantes você julga como MAIS competente na interação? \*

Indique TRÊS pessoas, em ordem decrescente. Caso você não lembre dos nomes, você pode voltar à sala e clicar na lista de nomes (ícone pessoas).

Sua resposta

---

Dentre as explicações fornecidas pelos outros participantes anteriormente, qual \*  
você recorda como sendo a MELHOR?

Indique UMA e, se possível, a pessoa que falou, o termo da pergunta correspondente e tente reproduzir a resposta. Caso não lembre de tudo, coloque o que lembrar.

Sua resposta

---

Quais 3 participantes você julga como MENOS competente na interação? \*

Indique TRÊS pessoas, em ordem decrescente. Caso você não lembre dos nomes, você pode voltar à sala e clicar na lista de nomes (ícone pessoas).

Sua resposta

---

Você teve a sensação de que era esperada, desejada ou influenciada de alguma \*  
forma por parte do pesquisador uma resposta específica da sua parte? Se sim,  
conte-nos o mais detalhadamente possível.

Caso não, basta responder "não".

Sua resposta

---

[Voltar](#)

[Próxima](#)

 Página 5 de 7 [Limpar formulário](#)

### Questões sociodemográficas

Parte final da pesquisa. Queremos saber um pouco mais sobre você, para poder compor as amostras estatísticas, de forma anônima.

Você segue alguma religião? \*

- Nenhuma.
- Budismo.
- Candomblé.
- Catolicismo.
- Cristã protestante.
- Cristã pentecostal.
- Espiritismo.
- Umbanda.
- Não sigo religião, mas tenho espiritualidade.
- Outro: \_\_\_\_\_

Qual a sua idade? \*

Em anos.

Sua resposta \_\_\_\_\_

Em qual estado você reside? \*

Escolher ▼

Qual o seu gênero?

Masculino

Feminino

Outro: \_\_\_\_\_

Como você se situa na divisão político-ideológica esquerda-direita? \*

1 = esquerda, 2 = centro-esquerda, 3 = centro, 4 = centro-direita, 5 = direita.

	1	2	3	4	5	
Esquerda	<input type="radio"/>	Direita				

De que cor ou raça você se considera? \*

Amarela

Branca

Indígena

Parda

Preta

Outro: \_\_\_\_\_

[Voltar](#) [Próxima](#)  Página 6 de 7 [Limpar formulário](#)

**Muito obrigado!**

Para concluir esta etapa da pesquisa, faça o envio do formulário. Após, retorne para a sala para o encerramento da pesquisa, por favor.

Se quiser, deixe um comentário:

Sua resposta \_\_\_\_\_

Se desejar receber os resultados dessa pesquisa e convites para pesquisas futuras, deixe seu email:

Fique tranquilo, ele não será veiculado com suas respostas e não mandaremos spam ;-)

Sua resposta \_\_\_\_\_

[Voltar](#) [Enviar](#)  Página 7 de 7 [Limpar formulário](#)

### Anexo 3

#### Questionário *Online* da Fase 3 (latente privada) do Experimento 1

Questões dentro de cada bloco/seção apresentadas aos participantes de forma aleatória

## Pensamento social sobre graduação em psicologia - confirmação

Convidamos você a responder algumas questões novamente, para auxiliar na confirmação dos resultados. Esta coleta pretende comparar os resultados originais e verificar se houve alguma modificação após decorrido algum tempo.  
Não há respostas certas ou erradas, queremos saber o que você pensa sobre o tema, assim, marque o que vier em mente primeiro, evitando se demorar nas perguntas.  
Lembramos que as respostas não serão identificadas. Pedimos seu email para associar as respostas entre as fases, excluindo seu endereço e qualquer identificação da análise dos dados.

santin.thiago@gmail.com [Alternar conta](#) 

\*Obrigatório

E-mail \*

Seu e-mail

[Próxima](#)  Página 1 de 4 [Limpar formulário](#)

### Questões sobre a graduação em Psicologia

Nesta parte você também deve responder o que vier em mente, sem se demorar nas perguntas. Não se preocupe com suas respostas anteriores, nem com a similaridade das perguntas. Queremos saber o que você pensa em uma situação privada, sem outros participantes saberem suas respostas.

Pode-se chamar de graduação em PSICOLOGIA uma graduação sem CONHECIMENTO? \*

Marque entre 1, se você discorda totalmente (não totalmente), até 10, se você concorda totalmente (sim totalmente).

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Não, discordo totalmente	<input type="radio"/>	Sim, concordo totalmente									

Pode-se chamar de graduação em PSICOLOGIA uma graduação sem SLIDES? \*

Marque entre 1, se você discorda totalmente (não totalmente), até 10, se você concorda totalmente (sim totalmente).

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Não, discordo totalmente	<input type="radio"/>	Sim, concordo totalmente									

Pode-se chamar de PSICOLOGIA uma graduação sem ESFORÇO? \*

Marque entre 1, se você discorda totalmente (não totalmente), até 10, se você concorda totalmente (sim totalmente).

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Não, discordo totalmente	<input type="radio"/>	Sim, concordo totalmente									

Pode-se chamar de graduação em PSICOLOGIA uma graduação sem ANSIEDADE? \*

Marque entre 1, se você discorda totalmente (não totalmente), até 10, se você concorda totalmente (sim totalmente).

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Não, discordo  
totalmente

Sim, concordo  
totalmente

Pode-se chamar de graduação em PSICOLOGIA uma graduação sem SUCESSO? \*

Marque entre 1, se você discorda totalmente (não totalmente), até 10, se você concorda totalmente (sim totalmente).

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Não, discordo  
totalmente

Sim, concordo  
totalmente

Pode-se chamar de PSICOLOGIA uma graduação sem ESTUDO? \*

Marque entre 1, se você discorda totalmente (não totalmente), até 10, se você concorda totalmente (sim totalmente).

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Não, discordo  
totalmente

Sim, concordo  
totalmente

[Voltar](#)

[Próxima](#)

 Página 2 de 4 [Limpar formulário](#)



A graduação em psicologia é muito importante para a sociedade. \*

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Discordo totalmente.            Concordo totalmente.

A graduação em psicologia é um curso que exige muitas horas de estudos. \*

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Discordo totalmente.            Concordo totalmente.

[Voltar](#) [Próxima](#)  Página 3 de 4 [Limpar formulário](#)

**Muito obrigado!**

Para concluir esta etapa da pesquisa, faça o envio do formulário.

Se quiser, deixe um comentário:

Sua resposta

[Voltar](#) [Enviar](#)  Página 4 de 4 [Limpar formulário](#)

**Anexo 4**

Questionário *Online* da Fase 2 (imediata privada) do Experimento 2

Questões dentro de cada bloco/seção apresentadas aos participantes de forma aleatória

The image shows a screenshot of a web-based questionnaire interface. At the top, there is a blue header with the logo for PRAPS (Núcleo de Estudos de Práticas e Pensamento Social). The main title of the questionnaire is 'Pensamento social sobre graduação em psicologia'. Below the title, there is a paragraph of introductory text explaining that this is the final stage of the research and that there are no right or wrong answers. It also mentions that responses will be anonymous and consolidated. Below the text, there is a field for the user's email address, which is currently 'santin.thiago@gmail.com', with a link to 'Alternar conta' and a cloud icon. A red asterisk indicates that this field is mandatory. Below the email field is a large white input box for the user to enter their email address. At the bottom of the interface, there is a 'Próxima' button, a progress bar showing the current page (1 de 6), and a 'Limpar formulário' button.

**PRAPS**  
Núcleo de Estudos de Práticas  
e Pensamento Social

## Pensamento social sobre graduação em psicologia

Esta é a etapa final da pesquisa. Não há respostas certas ou erradas, queremos saber o que você pensa sobre o tema, assim, marque o que vier em mente primeiro, evitando se demorar nas perguntas.

Lembramos que as respostas não serão divulgadas para os outros participantes e também não serão identificadas. Pedimos seu email para associar as respostas entre as etapas, desconsiderando a identificação e divulgando ou publicando apenas dados consolidados (não individuais).

santin.thiago@gmail.com [Alternar conta](#) 

**\*Obrigatório**

E-mail \*

Seu e-mail

Próxima  Página 1 de 6 [Limpar formulário](#)



A graduação em psicologia é um curso que exige muitas horas de estudos. \*

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Discordo totalmente.           Concordo totalmente.

A graduação em psicologia é um dos cursos mais difíceis de se ingressar. \*

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Discordo totalmente.           Concordo totalmente.

[Voltar](#)

[Próxima](#)



Página 2 de 6 [Limpar formulário](#)

### Respostas privadas sobre a graduação em Psicologia

Nesta parte você também deve responder o que vier em mente, sem se demorar nas perguntas. Não se preocupe com suas respostas anteriores, nem com a similaridade das perguntas. Queremos saber o que você pensa em uma situação privada, sem outros participantes saberem suas respostas.

Pode-se chamar de graduação em PSICOLOGIA uma graduação sem ANSIEDADE? \*

Marque entre 1, se você discorda totalmente (não totalmente), até 10, se você concorda totalmente (sim totalmente).

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Não, discordo totalmente	<input type="radio"/>	Sim, concordo totalmente									

Pode-se chamar de graduação em PSICOLOGIA uma graduação sem SUCESSO? \*

Marque entre 1, se você discorda totalmente (não totalmente), até 10, se você concorda totalmente (sim totalmente).

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Não, discordo totalmente	<input type="radio"/>	Sim, concordo totalmente									

Pode-se chamar de PSICOLOGIA uma graduação sem ESFORÇO? \*

Marque entre 1, se você discorda totalmente (não totalmente), até 10, se você concorda totalmente (sim totalmente).

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Não, discordo totalmente	<input type="radio"/>	Sim, concordo totalmente									

Pode-se chamar de graduação em PSICOLOGIA uma graduação sem SLIDES? \*

Marque entre 1, se você discorda totalmente (não totalmente), até 10, se você concorda totalmente (sim totalmente).

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Não, discordo  
totalmente

Sim, concordo  
totalmente

Pode-se chamar de graduação em PSICOLOGIA uma graduação sem CONHECIMENTO? \*

Marque entre 1, se você discorda totalmente (não totalmente), até 10, se você concorda totalmente (sim totalmente).

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Não, discordo  
totalmente

Sim, concordo  
totalmente

Pode-se chamar de PSICOLOGIA uma graduação sem ESTUDO? \*

Marque entre 1, se você discorda totalmente (não totalmente), até 10, se você concorda totalmente (sim totalmente).

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Não, discordo  
totalmente

Sim, concordo  
totalmente

[Voltar](#)

[Próxima](#)

 Página 3 de 6 [Limpar formulário](#)

### Percepção privada sobre a interação

Queremos saber o que você achou sobre a interação na sala com os outros participantes. Lembramos que as respostas não serão divulgadas para os outros participantes e também não são identificadas.

Suponha que você tivesse que escolher apenas UMA pessoa dentre as participantes, para NÃO estar com você em outro estudo futuro. Quem seria? \*  
Indique apenas UMA pessoa. Caso você não lembre dos nomes, você pode voltar à sala e clicar na lista de nomes (ícone pessoas).

Sua resposta

---

Na interação, as respostas de alguém influenciaram as suas próprias respostas? \*  
Se sim, quem?  
Por favor, indique o nome da(s) pessoa(s), em ordem de importância caso mais de uma. Caso você não lembre dos nomes, você pode voltar à sala e clicar na lista de nomes (ícone pessoas). Caso não, basta responder "não".

Sua resposta

---

Quais 3 participantes você julga como MENOS competentes na interação? \*  
Indique TRÊS pessoas, em ordem decrescente. Caso você não lembre dos nomes, você pode voltar à sala e clicar na lista de nomes (ícone pessoas).

Sua resposta

---

Quais 3 participantes você julga como MENOS confiáveis na interação? \*  
Indique TRÊS pessoas, em ordem decrescente. Caso você não lembre dos nomes, você pode voltar à sala e clicar na lista de nomes (ícone pessoas).

Sua resposta

---

Quais 3 participantes você julga como MAIS competentes na interação? \*

Indique TRÊS pessoas, em ordem decrescente. Caso você não lembre dos nomes, você pode voltar à sala e clicar na lista de nomes (ícone pessoas).

Sua resposta

---

Quais 3 participantes que você julga como MAIS confiáveis na interação? \*

Indique TRÊS pessoas, em ordem decrescente. Caso você não lembre dos nomes, você pode voltar à sala e clicar na lista de nomes (ícone pessoas).

Sua resposta

---

Suponha que você tivesse que escolher apenas UMA pessoa dentre as participantes, para novamente estar com você em outro estudo futuro. Quem seria? \*

Indique apenas UMA pessoa. Caso você não lembre dos nomes, você pode voltar à sala e clicar na lista de nomes (ícone pessoas).

Sua resposta

---

Voltar

Próxima

 Página 4 de 6 [Limpar formulário](#)

### Questões sociodemográficas

Últimas perguntas. Queremos saber um pouco mais sobre você, para poder compor as amostras estatísticas, de forma anônima.

Qual a sua idade? \*

Em anos.

Sua resposta \_\_\_\_\_

Em qual estado você reside? \*

Escolher ▼

Qual o seu gênero?

Masculino

Feminino

Outro: \_\_\_\_\_

Qual a sua instituição de ensino?

Sua resposta \_\_\_\_\_

[Voltar](#)

[Próxima](#)

 Página 5 de 6 [Limpar formulário](#)

Muito obrigado!

Para concluir esta etapa da pesquisa, faça o envio do formulário. Após, retorne para a sala para o encerramento da pesquisa, por favor.

Se quiser, deixe um comentário:

Sua resposta

Se desejar receber os resultados dessa pesquisa e convites para pesquisas futuras, deixe seu email:

Fique tranquilo, ele não será veiculado com suas respostas e não mandaremos spam ;-)

Sua resposta

[Voltar](#)

[Enviar](#)

 Página 6 de 6

[Limpar formulário](#)

## Anexo 5

Roteiros das respostas combinadas (*scripts*) das confederadas no Experimento 1, conforme condições experimentais

Os valores dados como resposta na escala eram invertidos entre os termos após metade das sessões terem sido realizadas

### CONDIÇÕES DE CONFRONTO INFORMACIONAL

#### RESPOSTAS COMPARSA 1 - MAIORIA

Discorda da pergunta, com numeração baixa na escala

#### ESTUDO - 1

Não, não consigo pensar na graduação sem isso. A psicologia tem muitas abordagens e teorias, ter aulas sobre todas é importante.

#### CONHECIMENTO - 2

Não, conhecimento é parte da psicologia. É fundamental o conhecimento pra crescer no curso e ter uma boa formação.

#### ESFORÇO - 2

Não, discordo, acho que a graduação precisa de esforço. Na psicologia a dedicação é a chave pra se desenvolver.

#### ANSIEDADE - 1

Discordo, a psicologia gera ansiedade. Há muitas leituras, atividades e exigências para se dar conta no nosso curso.

#### SLIDES - 2

Eu discordo, slides são fundamentais. É necessário para as atividades, aulas, apresentações, e a aprendizagem na psicologia.

#### SUCESSO - 1

Discordo, psicologia tem muito a ver com sucesso, afinal é uma profissão muito prestigiada, com boas carreiras.

#### AO FINAL, “RESPOSTA”

Discordar é bom, mas às vezes é difícil.

#### RESPOSTAS COMPARSA 2 – MINORIA ALTERNATIVA

Concorda com a pergunta, com numeração alta na escala

Não mandar mensagem no chat no 1º termo, só no 2º em diante

#### ESTUDO - 8

Sim, estudo não é necessário, se não parece escola. Graduação não é um monte de aulas, ela é outra coisa, é feita de vivências e práticas.

**CONHECIMENTO- 7**

Concordo, não precisa de conhecimento necessariamente, isso é uma visão conteudista. Nosso curso não é assim, é experiência e transformação, uma pessoa com outra.

Texto chat: Isso mesmo!

**ESFORÇO - 8**

Concordo sim com isso de não ter esforço, a psicologia é diferente. Entrar já é uma conquista, basta viver a oportunidade.

**ANSIEDADE - 7**

Sim, psicologia é bem mais que isso. Nossa graduação não tem essa questão da ansiedade assim, isso é culpa da sociedade adoecedora.

Texto chat: Falou tudo!

**SLIDES - 8**

Slides ou quadro não importam. A graduação não é isso, é sobre a nossa formação e os nossos sonhos.

**SUCESSO - 7**

O sucesso não é parte, é consequência. A psicologia busca outras coisas, como humanizar os profissionais.

Texto chat: É verdade!

**RESPOSTAS COMPARSA 3 - MINORIA CONFRONTA IDEIA**

Concorda com a pergunta, visa a ideia da comparsa 1, com numeração alta na escala

**ESTUDO - 10**

Também concordo com não ter estudo, o curso tem muito mais que estudar teorias. Psicologia de verdade é feita na prática, não isso.

**CONHECIMENTO - 8**

Sim, conhecimento não precisa estar aí, a psicologia é bem diferente disso que foi falado aí. A gente tem muito mais a experiência, pra ser psicólogo de verdade.

**ESFORÇO - 10**

Sim, esforço é uma ideia que leva a meritocracia. O que importa mesmo é se sentir no curso certo, não essas ideias.

**ANSIEDADE - 8**

O curso não é assim, não dá pra dizer isso. Ansiedade é por causa da opressão da instituição, a psicologia não é assim.

**SLIDES - 10**

Eu também concordo sim com psicologia ter slides. No nosso curso, a base de verdade são as trocas e conversas, diferente do que tão falando.

**SUCESSO - 8**

Sim, é desnecessário. O curso é pela realização de ajudar os outros a se transformarem, inacreditável discordarem.

## CONDIÇÕES DE CONFRONTO NORMATIVO

### RESPOSTAS COMPARSA 1 - MAIORIA

Discorda da pergunta, com numeração baixa na escala

#### ESTUDO - 1

Discordo de tirar estudo, não consigo pensar na graduação sem isso. A psicologia tem muitas abordagens e teorias, ter aulas sobre todas é importante.

#### CONHECIMENTO - 2

Tem que ter conhecimento na psicologia. É fundamental o conhecimento pra crescer no curso e ter uma boa formação.

#### ESFORÇO - 1

A graduação precisa sim de esforço. Na psicologia a dedicação é a chave pra se desenvolver.

#### ANSIEDADE - 2

Acho que tem ansiedade na psicologia. Há muitas leituras, atividades e exigências para se dar conta no nosso curso.

#### SLIDES - 1

Eu discordo de não ter slides. É necessário pras atividades, aulas, apresentações, e pra aprendizagem na psicologia.

#### SUCESSO - 2

Não, psicologia tem muito a ver com sucesso, afinal é uma profissão muito prestigiada, com boas carreiras.

#### AO FINAL, “RESPOSTA”

Discordar é bom, mas às vezes é difícil.

### RESPOSTAS COMPARSA 2 – MINORIA ALTERNATIVA

Concorda com a pergunta, com numeração média-alta na escala

Não mandar mensagem no chat no 1º termo, só no 2º em diante

#### ESTUDO - 8

Concordo com tirar estudo, isso parece escola, graduação não é um monte de aulas. Você não entendeu nada, psicologia é mais que isso.

#### CONHECIMENTO - 7

Ter conhecimento é uma visão conteudista que tá ultrapassada. Nosso curso não é nada parecido com isso.

Texto chat: Isso mesmo!

#### ESFORÇO - 8

Não precisa de esforço, a psicologia não é assim. Basta vivenciar a oportunidade, mas tem gente que percebe seu privilégio.

#### ANSIEDADE - 7

Psicologia é sim bem mais que isso. Nossa graduação não tem essa questão da ansiedade assim, isso é culpa da sociedade adoecedora.

Texto chat: Falou tudo!

SLIDES - 8

Eu concordo com tirar slides. A psicologia não é isso de slides ou quadro, mas você não entendeu isso.

SUCESSO - 7

Concordo, o sucesso não é parte da psicologia. No nosso curso não tem essa ambição dessa forma.

Texto chat: É verdade!

RESPOSTAS COMPARSA 3 - MINORIA CONFRONTA MAIORIA

Discorda, visando a pessoa da comparsa 1, com numeração alta na escala

Não citar o nome da comparsa no 1º termo, apenas no 2º em diante

ESTUDO - 10

Também concordo de não ter estudo, o curso tem muito mais que estudar teorias. Sinceramente FULANA, que graduação é essa que você faz?

CONHECIMENTO - 8

Sim, concordo em tirar conhecimento aí, a psicologia é bem diferente disso. Você fala isso porque não vive a psicologia de verdade, FULANA.

ESFORÇO - 10

Concordo que não deve ter esforço, isso é uma ideia de meritocracia que leva a competição. Você, FULANA, não percebe que nosso curso não é assim.

ANSIEDADE - 8

Ansiedade é por causa da opressão da instituição, a psicologia não é assim. Não parece que você faz um curso de verdade FULANA.

SLIDES - 10

Sim, concordo com psicologia não ter slides. No nosso curso não é assim, a base de verdade é outra. FULANA, esse curso que você faz hein...

SUCESSO - 8

Também concordo, pensar em sucesso é não saber sobre o curso. Não parece que você é da psicologia, FULANA...

## Anexo 6

Roteiros das respostas combinadas (*scripts*) das confederadas no Experimento 2, conforme condições experimentais

Os valores dados como resposta na escala eram invertidos entre os termos após metade das sessões terem sido realizadas

### CONDIÇÕES INFORMACIONAIS DE AUTO-DEFESA

#### RESPOSTAS COMPARSA 1 – MAIORIA DEFESA

Discorda da pergunta, com numeração baixa na escala, defende suas respostas

#### ESTUDO - 2

Não, não consigo pensar na graduação sem isso. A psicologia tem muitas abordagens e teorias, ter aulas sobre todas é importante.

Defesa: essas ideias que falaram são interessantes, mas eu acho que foi preciso estudar pra chegar a elas.

#### CONHECIMENTO - 1

Não, conhecimento é parte da psicologia. É fundamental o conhecimento pra crescer no curso e ter uma boa formação.

Defesa: Acho que os conhecimentos teóricos não excluem a experiência humana, ao contrário, são parte dela.

#### ESFORÇO - 1

Não, discordo, acho que a graduação precisa de esforço. Na psicologia a dedicação é a chave pra se desenvolver.

Defesa: entendo isso que foi dito, mas acho que sem esforço a gente não consegue nem entrar na psico, muito menos se formar.

#### ANSIEDADE - 2

Discordo, a psicologia gera ansiedade. Há muitas leituras, atividades e exigências para se dar conta no nosso curso.

Defesa: Penso que tem essa parte da sociedade, mas estudar teorias também traz ansiedade, inclusive porque trata de questões que a gente se identifica.

#### SLIDES - 1

Eu discordo, slides são fundamentais. É necessário para as atividades, aulas, apresentações, e a aprendizagem na psicologia.

Defesa: slides são na verdade um meio pras trocas e pra formação, até nessa pesquisa tá sendo assim!

**SUCESSO - 2**

Discordo, psicologia tem muito a ver com sucesso, afinal é uma profissão muito prestigiada, com boas carreiras.

Defesa: Ser humanizado e ajudar os outros é bom, mas sem trabalho decente e ganha pão ninguém vive, então acho importante, precisa ter isso sim.

**RESPOSTAS COMPARSA 2 – MINORIA ALTERNATIVA**

Concorda com a pergunta, com numeração alta na escala

**ESTUDO - 8**

Sim, estudo não é necessário, se não parece escola. Graduação não é um monte de aulas desse jeito, ela é outra coisa, é feita mais de vivências e práticas.

**CONHECIMENTO- 9**

Concordo, não precisa de conhecimento necessariamente, isso é uma visão conteudista. Nosso curso não é assim, é experiência e transformação, uma pessoa com outra.

**ESFORÇO - 8**

Concordo sim com isso de não ter esforço, a psicologia é diferente mesmo. Entrar já é uma conquista, basta viver a oportunidade de cursar.

**ANSIEDADE - 9**

Sim, psicologia é bem mais que isso. Nossa graduação não tem essa questão da ansiedade assim, isso é culpa da sociedade adocedora.

**SLIDES - 8**

Slides ou quadro não importam. A graduação não é isso, é sobre a nossa formação e os nossos sonhos.

**SUCESSO - 9**

O sucesso não é parte, é consequência. A psicologia busca outras coisas, como humanizar os profissionais.

**RESPOSTAS COMPARSA 3 – MINORIA CONFRONTA IDEIA**

Concorda com a pergunta, visa a ideia da comparsa 1, com numeração alta na escala

**ESTUDO - 9**

Também concordo com não ter estudo, o curso tem muito mais que estudar teorias. Psicologia de verdade é feita na prática, não isso.

**CONHECIMENTO - 10**

Sim, conhecimento não precisa estar aí, a psicologia é bem diferente disso que foi falado aí. A gente tem muito mais a experiência, pra ser psicólogo de verdade.

**ESFORÇO - 9**

Sim, esforço é uma ideia que leva a meritocracia. O que importa mesmo é se sentir no curso certo, não essas ideias.

**ANSIEDADE - 10**

O curso não é assim, não dá pra dizer isso. Ansiedade é por causa da opressão da instituição, a psicologia não é assim.

#### SLIDES - 9

Eu também acho que psicologia não deve ter slides. No nosso curso, a base na verdade são as trocas e conversas, diferente do que tão falando.

#### SUCESSO - 10

Sim, é desnecessário. O curso é pela realização de ajudar os outros a se transformarem, inacreditável discordarem.

### RESPOSTAS COMPARSA 4 – MAIORIA

Concorda com a pergunta, visa a ideia da comparsa 1, com numeração baixa na escala

#### ESTUDO - 1

Concordo com a primeira colega, tem muita coisa pra estudar no nosso curso, diversas teorias e abordagens que são importantes na formação.

#### CONHECIMENTO - 2

Discordo, acho que avançar no curso é também acumular mais conhecimento, tanto de conteúdos quanto de vivências porque são complementares.

#### ESFORÇO - 1

Vou na linha da fala inicial, porque eu penso que sem esforço não se supera os desafios e não se consegue avançar na formação, nem concluir.

#### ANSIEDADE - 2

Discordo também, a psicologia tem carga pesada que pode deixar a gente ansiosa, já vi isso acontecer muito ao longo do nosso curso, infelizmente.

#### SLIDES - 1

Penso parecido com o que a primeira colega falou, hoje em dia slide é parte de qualquer apresentação, além de ser um apoio pedagógico.

#### SUCESSO - 2

Eu discordo, porque acho que são coisas diferentes, têm que ter o lado humano de realização pessoal, mas também valorizar a carreira e ter bom salário.

### **CONDIÇÕES INFORMACIONAIS DE HETERO -DEFESA**

#### RESPOSTAS COMPARSA 1 – MAIORIA

Discorda da pergunta, com numeração baixa na escala

#### ESTUDO - 1

Não, não consigo pensar na graduação sem isso. A psicologia tem muitas abordagens e teorias, ter aulas sobre todas é importante.

#### CONHECIMENTO - 2

Não, conhecimento é parte da psicologia. É fundamental o conhecimento pra crescer no

curso e ter uma boa formação.

#### ESFORÇO - 2

Não, discordo, acho que a graduação precisa de esforço. Na psicologia a dedicação é a chave pra se desenvolver.

#### ANSIEDADE - 1

Discordo, a psicologia gera ansiedade. Há muitas leituras, atividades e exigências para se dar conta no nosso curso.

#### SLIDES - 2

Eu discordo, slides são fundamentais. É necessário para as atividades, aulas, apresentações, e a aprendizagem na psicologia.

#### SUCESSO - 1

Discordo, psicologia tem muito a ver com sucesso, afinal é uma profissão muito prestigiada, com boas carreiras.

### RESPOSTAS COMPARSA 2 – MINORIA ALTERNATIVA

Concorda com a pergunta, com numeração alta na escala

#### ESTUDO - 9

Sim, estudo não é necessário, se não parece escola. Graduação não é um monte de aulas, ela é outra coisa, é feita de vivências e práticas.

#### CONHECIMENTO- 8

Concordo, não precisa de conhecimento necessariamente, isso é uma visão conteudista. Nosso curso não é assim, é experiência e transformação, uma pessoa com outra.

#### ESFORÇO - 9

Concordo sim com isso de não ter esforço, a psicologia é diferente. Entrar já é uma conquista, basta viver a oportunidade.

#### ANSIEDADE - 8

Sim, psicologia é bem mais que isso. Nossa graduação não tem essa questão da ansiedade assim, isso é culpa da sociedade adoecedora.

#### SLIDES - 9

Slides ou quadro não importam. A graduação não é isso, é sobre a nossa formação e os nossos sonhos.

#### SUCESSO - 8

O sucesso não é parte, é consequência. A psicologia busca outras coisas, como humanizar os profissionais.

### RESPOSTAS COMPARSA 3 – MINORIA CONFRONTA IDEIA

Concorda com a pergunta, visa a ideia da comparsa 1, com numeração alta na escala

#### ESTUDO - 10

Também concordo com não ter estudo, o curso tem muito mais que estudar teorias.

Psicologia de verdade é feita na prática, não isso.

CONHECIMENTO - 9

Sim, conhecimento não precisa estar aí, a psicologia é bem diferente disso que foi falado aí. A gente tem muito mais a experiência, pra ser psicólogo de verdade.

ESFORÇO - 10

Sim, esforço é uma ideia que leva a meritocracia. O que importa mesmo é se sentir no curso certo, não essas ideias.

ANSIEDADE - 9

O curso não é assim, não dá pra dizer isso. Ansiedade é por causa da opressão da instituição, a psicologia não é assim.

SLIDES - 10

Eu também acho que psicologia não deve ter slides. No nosso curso, a base de verdade são as trocas e conversas, diferente do que tão falando.

SUCESSO - 9

Sim, é desnecessário. O curso é pela realização de ajudar os outros a se transformarem, inacreditável discordarem.

RESPOSTAS COMPARSA 4 – MAIORIA DEFESA

Discorda da pergunta, com numeração baixa na escala, defende respostas comparsa 1

ESTUDO - 2

Concordo com a primeira colega, tem muita coisa que acho importante pra estudar no nosso curso, teorias e abordagens.

Defesa: Essas ideias que falaram são interessantes, mas acho que foi preciso estudar pra chegar a se pensar nelas.

CONHECIMENTO - 1

Discordo, acho que avançar no curso é também acumular mais conhecimento, tanto de conteúdos quanto de vivências porque são complementares.

Defesa: Acho que os conhecimentos teóricos são fundamentais e não excluem a experiência humana, ao contrário, são parte dela.

ESFORÇO - 2

Vou na linha da fala inicial, sem esforço não se supera os desafios e não se consegue avançar na formação.

Defesa: Eu acredito que sem esforço a gente não consegue nem entrar na psico, muito menos se formar.

ANSIEDADE - 1

Discordo também, a psico tem carga pesada que pode deixar a gente ansiosa, já vi isso acontecer muito.

Defesa: Penso que tem essa parte da sociedade, mas estudar teorias tbm traz ansiedade, inclusive pq trata de questões que a gente se identifica.

#### SLIDES - 2

Penso parecido com o que a primeira colega falou, hoje em dia slide é parte de qualquer apresentação, além de ser um apoio pedagógico.

Defesa: Eu acho que slides são na verdade um meio pras trocas e pra formação acontecerem de forma organizada, até nessa pesquisa tá sendo assim!

#### SUCESSO - 1

Eu discordo, porque acho que são coisas diferentes, tem que ter o lado humano de realização, mas também valorizar a carreira.

Defesa: Ser humanizado e ajudar os outros é bom, mas sem trabalho decente e ganha pão ninguém vive, então é importante e precisa ter isso sim.

### **CONDIÇÕES NORMATIVAS DE AUTO-DEFESA**

#### RESPOSTAS COMPARSA 1 – MAIORIA DEFESA

Discorda da pergunta, com numeração baixa na escala, defende suas respostas

#### ESTUDO - 2

Não, não consigo pensar na graduação sem isso. A psicologia tem muitas abordagens e teorias, ter aulas sobre todas é importante.

Defesa: Essas ideias que falaram são interessantes, mas eu acho que foi preciso estudar pra chegar a elas.

#### CONHECIMENTO - 1

Não, conhecimento é parte da psicologia. É fundamental o conhecimento pra crescer no curso e ter uma boa formação.

Defesa: Acho que os conhecimentos teóricos não excluem a experiência humana, ao contrário, são parte dela.

#### ESFORÇO - 2

Não, discordo, acho que a graduação precisa de esforço. Na psicologia a dedicação é a chave pra se desenvolver.

Defesa: Eu acredito que sem esforço a gente não consegue nem entrar na psico, muito menos se formar.

#### ANSIEDADE - 1

Discordo, a psicologia gera ansiedade. Há muitas leituras, atividades e exigências para se dar conta no nosso curso.

Defesa: Acho que tem essa parte da sociedade sim, mas estudar teorias também traz ansiedade, inclusive porque trata de questões que a gente se identifica.

**SLIDES - 2**

Eu discordo, slides são fundamentais. É necessário para as atividades, aulas, apresentações, e a aprendizagem na psicologia.

Defesa: Eu acho que slides são na verdade um meio pras trocas e pra formação acontecerem de forma organizada, até nessa pesquisa tá sendo assim!

**SUCESSO - 1**

Discordo, psicologia tem muito a ver com sucesso, afinal é uma profissão muito prestigiada, com boas carreiras.

Defesa: Ser humanizado e ajudar os outros é bom, mas sem trabalho decente e ganha pão ninguém vive, então é importante e precisa ter isso sim.

**RESPOSTAS COMPARSA 2 – MINORIA ALTERNATIVA**

Concorda com a pergunta, com numeração média-alta na escala

**ESTUDO - 8**

Concordo com tirar estudo, isso parece escola, graduação não é um monte de aulas. Quem diz isso não entendeu nada, psicologia é mais que isso.

**CONHECIMENTO - 9**

Ter conhecimento é uma visão conteudista que tá ultrapassada. Nosso curso não é nada parecido com isso.

**ESFORÇO - 8**

Não precisa de esforço, a psicologia não é assim. Basta vivenciar a oportunidade, mas tem gente que percebe seu privilégio.

**ANSIEDADE - 9**

Psicologia é sim bem mais que isso. Nossa graduação não tem essa questão da ansiedade assim, isso é culpa da sociedade adoecedora.

**SLIDES - 8**

Eu concordo com tirar slides. A psicologia não é isso de slides ou quadro, mas você não entendeu isso.

**SUCESSO - 9**

Concordo, o sucesso não é parte da psicologia. No nosso curso não tem essa ambição dessa forma.

**RESPOSTAS COMPARSA 3 - MINORIA CONFRONTA MAIORIA**

Discorda, visando a pessoa da comparsa 1, com numeração baixa na escala

Não citar o nome da comparsa 1 no 1º termo, apenas no 2º em diante

**ESTUDO - 9**

Também concordo de não ter estudo, o curso tem muito mais que estudar teorias. Sinceramente FULANA, que graduação é essa que você faz?

**CONHECIMENTO - 10**

Sim, concordo em tirar conhecimento aí, a psicologia é bem diferente disso. Você fala isso porque não vive a psicologia de verdade, FULANA.

**ESFORÇO - 9**

Concordo que não deve ter esforço, isso é uma ideia de meritocracia que leva a competição. Você, FULANA, não percebe que nosso curso não é assim.

**ANSIEDADE - 10**

Ansiedade é por causa da opressão da instituição, a psicologia não é assim. Não parece que você faz um curso de verdade FULANA.

**SLIDES - 9**

Eu também acho que psicologia não deve ter slides. No nosso curso não é assim, a base de verdade é outra. FULANA, esse curso que você faz hein...

**SUCESSO - 10**

Também concordo, pensar em sucesso é não saber sobre o curso. Não parece que você é da psicologia, FULANA...

**RESPOSTAS COMPARSA 4 - MAIORIA**

Concorda com a pergunta, visando a pessoa da comparsa 1, com numeração baixa na escala  
Não citar o nome no 1º termo, apenas no 2º em diante

**ESTUDO - 1**

Concordo com a primeira colega FULANA, tem muita coisa pra estudar no nosso curso, diversas teorias e abordagens que são importantes na formação.

**CONHECIMENTO - 2**

Discordo, acho que avançar no curso é também acumular mais conhecimento, tanto de conteúdos quanto de vivências porque são complementares.

**ESFORÇO - 1**

Vou na linha da fala inicial da FULANA, porque eu penso que sem esforço não se supera os desafios e não se consegue avançar na formação, nem concluir.

**ANSIEDADE - 2**

Discordo também, a psicologia tem carga pesada que pode deixar a gente ansiosa, já vi isso acontecer muito ao longo do nosso curso, infelizmente.

**SLIDES - 1**

Penso parecido com o que a primeira colega, a FULANA falou, hoje em dia slide é parte de qualquer apresentação, além de ser um apoio pedagógico.

**SUCESSO - 2**

Eu discordo, porque acho que são coisas diferentes, tem que ter esse lado humano de realização pessoal, mas também valorizar a carreira e ter bom salário.

**CONDIÇÕES NORMATIVAS DE HETERO-DEFESA**

RESPOSTAS COMPARSA 1 - MAIORIA

Discorda da pergunta, com numeração baixa na escala

ESTUDO - 1

Discordo de tirar estudo, não consigo pensar na graduação sem isso. A psicologia tem muitas abordagens e teorias, ter aulas sobre todas é importante.

CONHECIMENTO - 2

Tem que ter conhecimento na psicologia. É fundamental o conhecimento pra crescer no curso e ter uma boa formação.

ESFORÇO - 1

A graduação precisa sim de esforço. Na psicologia a dedicação é a chave pra se desenvolver.

ANSIEDADE - 2

Acho que tem ansiedade na psicologia. Há muitas leituras, atividades e exigências para se dar conta no nosso curso.

SLIDES - 1

Eu discordo de não ter slides. É necessário pras atividades, aulas, apresentações, e pra aprendizagem na psicologia.

SUCESSO - 2

Não, psicologia tem muito a ver com sucesso, afinal é uma profissão muito prestigiada, com boas carreiras.

RESPOSTAS COMPARSA 2 – MINORIA ALTERNATIVA

Concorda com a pergunta, numeração média-alta na escala

ESTUDO - 9

Concordo com tirar estudo, isso parece escola, graduação não é um monte de aulas. Quem diz isso não entendeu nada, psicologia é mais que isso.

CONHECIMENTO - 8

Ter conhecimento é uma visão conteudista que tá ultrapassada. Nosso curso não é nada parecido com isso.

ESFORÇO - 9

Não precisa de esforço, a psicologia não é assim. Basta vivenciar a oportunidade, mas tem gente que não percebe seu privilégio.

ANSIEDADE - 8

Psicologia é sim bem mais que isso. Nossa graduação não tem essa questão da ansiedade assim, isso é culpa da sociedade adoecedora.

SLIDES - 9

Eu concordo com tirar slides. A psicologia não é isso de slides ou quadro, mas algumas

pessoas não entendem isso.

#### SUCESSO - 8

Concordo, o sucesso não é parte da psicologia. No nosso curso não tem essa ambição dessa forma.

#### RESPOSTAS COMPARSA 3 – MINORIA CONFRONTA MAIORIA

Discorda, visando a pessoa da comparsa 1, com numeração baixa na escala

Não citar o nome da comparsa no 1º termo, apenas no 2º em diante

#### ESTUDO - 10

Também concordo de não ter estudo, o curso tem muito mais que estudar teorias. Sinceramente FULANA, que graduação é essa que você faz?

#### CONHECIMENTO - 9

Sim, concordo em tirar conhecimento aí, a psicologia é bem diferente disso. Você fala isso porque não vive a psicologia de verdade, FULANA.

#### ESFORÇO - 10

Concordo que não deve ter esforço, isso é uma ideia de meritocracia que leva a competição. Você, FULANA, não percebe que nosso curso não é assim.

#### ANSIEDADE - 9

Ansiedade é por causa da opressão da instituição, a psicologia não é assim. Não parece que você faz um curso de verdade FULANA.

#### SLIDES - 10

Eu também acho que psicologia não deve ter slides. No nosso curso não é assim, a base na verdade é outra. FULANA, esse curso que você faz hein...

#### SUCESSO - 9

Também concordo, pensar em sucesso é não saber sobre o curso. Não parece que você é da psicologia, FULANA...

#### RESPOSTAS COMPARSA 4 – MAIORIA DEFESA

Discorda da pergunta, defende comparsa 1, com numeração baixa na escala

Não citar o nome no 1º termo, apenas no 2º em diante

#### ESTUDO - 2

Concordo com a primeira colega, tem muita coisa que acho importante pra estudar no nosso curso, teorias e abordagens.

Defesa: Essas ideias que falaram são interessantes, mas acho que foi preciso estudar pra chegar a se pensar nelas.

#### CONHECIMENTO - 1

Discordo, acho que avançar no curso é também acumular mais conhecimento, tanto de conteúdos quanto de vivências porque são complementares.

Defesa: Acho que os conhecimentos teóricos são fundamentais e não excluem a

experiência humana, ao contrário, são parte dela.

#### ESFORÇO - 2

Vou na linha da fala inicial da FULANA, sem esforço não se supera os desafios e não se consegue avançar na formação.

Defesa: Eu acredito que sem esforço a gente não consegue nem entrar na psico, muito menos se formar.

#### ANSIEDADE - 1

Discordo também, a psico tem carga pesada que pode deixar a gente ansiosa, já vi isso acontecer muito.

Defesa: Penso que tem essa parte da sociedade, mas estudar teorias também traz ansiedade, inclusive porque trata de questões que a gente se identifica.

#### SLIDES - 2

Penso parecido com o que a primeira colega FULANA falou, hoje em dia slide é parte de qualquer apresentação, além de ser um apoio pedagógico.

Defesa: Eu acho que slides são na verdade um meio pras trocas e pra formação acontecerem de forma organizada, até nessa pesquisa tá sendo assim!

#### SUCESSO - 1

Eu discordo, porque acho que são coisas diferentes, tem que ter o lado humano de realização, mas também valorizar a carreira.

Defesa: Ser humanizado e ajudar os outros é bom, mas sem trabalho decente e ganha pão ninguém vive, então é importante e precisa ter isso sim.

## Anexo 7

Devolutiva enviada para estudantes que participaram do Experimento 1



UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO  
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS E NATURAIS  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM PSICOLOGIA



### DEVOLUTIVA AOS PARTICIPANTES DA PESQUISA “PENSAMENTO SOCIAL DE ESTUDANTES DE PSICOLOGIA SOBRE SUA GRADUAÇÃO”

Você participou de forma online de pesquisa conduzida pelo doutorando Thiago Rafael Santin, sob orientação do professor doutor Rafael Wolter, integrantes do Núcleo de Pesquisa de Práticas e Pensamento Social (PRAPS), do Programa de Pós-Graduação em Psicologia, da UFES. Este estudo tem por objetivo investigar o “Pensamento social de estudantes de psicologia sobre sua graduação”. O estudo ocorreu em sala virtual, em grupos com perguntas sobre o tema da pesquisa, seguido de curto questionário individual respondido via *web*. Como parte do *debriefing*, esclarecemos que a pesquisa experimental envolveu três contextos com grupos distintos: um contexto de conversa sem comparsas, um contexto de conversa com confronto de ideias com comparsas e um contexto de conversa com confronto de normas sociais. Apresentaremos os resultados principais, após contextualizar o campo de pesquisa.

Esta pesquisa é sobre como minorias, neste caso ideológicas, produzem mudança de pensamento na sociedade. O estudo é baseado na Teoria das Representações Sociais (2012) e na Influência Minoritária (2011) de Serge Moscovici. Para mensurar a mudança de pensamento, usamos como linha de comparação o pensamento prototípico de estudantes de psicologia sobre sua graduação, que foi investigado anteriormente pelo Praps (Wolter et al, 2021). As ideias apresentadas eram divididas em três categorias: não estruturais (“slides” e “sucesso”), periféricas (“ansiedade” e “esforço”) e centrais (“estudo” e “conhecimento”), conforme sua posição e importância na estrutura do pensamento grupal (Wolter et al, 2009). As medidas eram sobre a relação dessas ideias com a graduação em psicologia, por meio de uma escala de 10 pontos.

A amostra foi  $N=105$  (sendo 72 [64,3%] mulheres), idade média 23,4 (DP=5,3, mediana=22). Os resultados principais indicam alguns efeitos simples: status estrutural da ideia,  $F(2,101)=343,384$ ,  $p<,001$ ,  $\eta^2=,86$ ; os tipos de contexto,  $F(2,102)=6,819$ ,  $p=,002$ ,  $\eta^2=,12$ ; e as medidas repetidas ao longo do tempo,  $F(3,100)=18,129$ ,  $p<,001$ ,  $\eta^2=,35$ , bem como dois pequenos efeito de interação: contexto e status,  $F(4,204)=3,522$ ,  $p<,01$ ,  $\eta^2=,07$ ; e tempo e contexto,  $F(6,202)=3,926$ ,  $p=,001$ ,  $\eta^2=,10$ . Abaixo segue tabela com a síntese dos resultados estatísticos.

Isso significa que: I) o status da ideia apresentada foi responsável pela maior parte da diferença nas respostas; II) os diferentes contextos condicionaram a produção de influência (mudança de pensamento); III) o efeito de mudança de pensamento não se consolidou ao longo tempo; e ao se cruzarem os efeitos: IV) a variação das médias do status da ideia modificou levemente as médias nos diferentes contextos e V) a variação das médias ao longo do tempo modificou levemente as médias nos diferentes contextos.

VI, INTERAÇÃO OU MEDIDA REPETIDA	F	MANOVA	$p$	$\eta p^2$
<b>Tempo (Dentre-sujeitos)</b>	<b>(3,100)=18,129</b>		<b>&lt;,001</b>	<b>,35</b>
<b>Status (Dentre-sujeitos)</b>	<b>(2,101)=343,384</b>		<b>&lt;,001</b>	<b>,86</b>
<b>Contexto (Entre-sujeitos)</b>	<b>(2,102)=6,819</b>		<b>,002</b>	<b>,12</b>
<i>Contexto X Status</i>	<i>(4,204)=3,522</i>		<i>&lt;,01</i>	<i>,07</i>
<i>Tempo X Contexto</i>	<i>(6,202)=3,926</i>		<i>,001</i>	<i>,10</i>
Tempo X Status	(8,97)=1,345		,245	,08
Tempo X Status X Contexto	(12,196)=0,975		,400	,04

Obs.: resultados principais estatisticamente significativos em **negrito**; interação estatisticamente significativa em *itálico*.

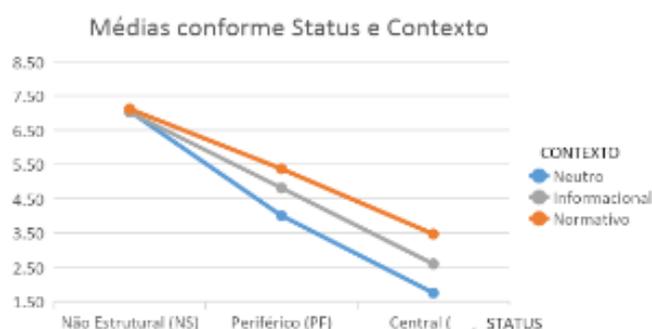


Gráfico das médias das respostas principais indicando a influência exercida (mudança de pensamento), conforme interação entre o status da ideia e os contextos (neutro, informacional e normativo).

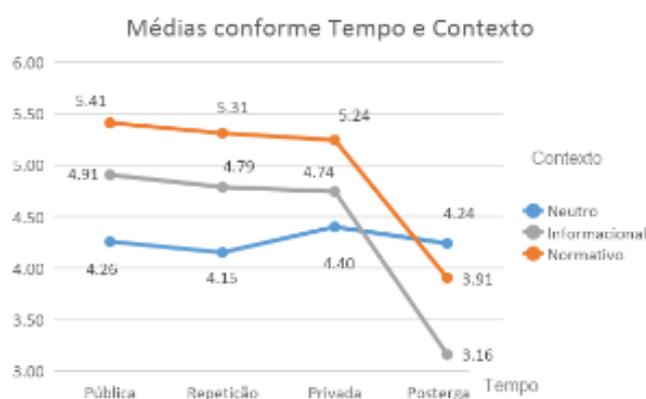


Gráfico das médias das respostas principais indicando a influência exercida (mudança de pensamento) em cada contexto experimental (neutro, informacional e normativo), conforme o momento de resposta (pública principal, repetição pública, questionário privado e questionário postergado).

Como resultados secundários, avaliamos a imagem da fonte de influência (comparsas) e a percepção subjetiva da situação por vocês participantes. Os dados indicam decréscimo generalizado na confiabilidade, competência e confiança das fontes, bem como avaliações negativas da situação em contexto de confronto normativo quando comparado ao contexto de confronto informacional e ao contexto neutro.

Concluimos com alguns pontos de reflexão e sugestão de desdobramento da pesquisa para três direções. 1) a mudança de pensamento ocorre de forma gradual, de fora da estrutura, para a periferia e, finalmente, ao centro; 2) as minorias ideológicas também produzem influência na forma de conformidade, se tiverem a sua disposição ferramentas normativas para tal; 3) a produção de conformidade por uma minoria ideológica mostra-se paradoxal por, ao mesmo tempo, obter influência na forma de conformidade e minar o laço social que sustenta a própria relação de influência; e 4) o efeito da conformidade mostra-se, consoante a literatura, imediato e não duradouro. Assim, indicamos as seguintes linhas de desenvolvimento futuro: A) diferenciar os efeitos do contexto com confronto informacional dos demais; B) investigar os efeitos da influência indireta, em especial na forma privada e postergada; e C) investigar outros tipos de minorias, em especial as sociais (exogrúpis).

Esses resultados foram compilados a partir das respostas totais, garantido o anonimato, e estão escritos em um artigo que está sendo submetido para publicação. Agradecemos novamente sua participação e ficamos à disposição para fornecer o artigo assim que publicado, bem como tirar quaisquer dúvidas acerca da pesquisa e de seus resultados.

Atenciosamente,

Thiago Rafael Santin  
Equipe PRAPS/PPGP/UFES  
[santin.thiago@gmail.com](mailto:santin.thiago@gmail.com)

#### REFERÊNCIAS

- Moscovici, S. (2011). *Psicologia das Minorias Ativas*. Vozes.
- Moscovici, S. (2012). *A Psicanálise, sua imagem e seu público*. Vozes.
- Wolter, R. P., Gurrieri, C., & Sorribas, E. (2009). Empirical illustration of the hierarchical organization of social thought: a domino effect? *Interamerican Journal of Psychology*, 43, 1-11.
- Wolter, R. P., Costa, F. O., Peixoto, A. R., & Santin, T. R. (2021). Estrutura e Dimensões representacionais da graduação em psicologia para seus estudantes: experiências, conhecimentos e temores. Manuscrito submetido para publicação.