

As representações sociais no quadro dos paradigmas e metáforas da psicologia social

Na década de 60, com a publicação da obra de Moscovici *La psychanalyse, son image et son public*, iniciava-se um novo movimento teórico em psicologia social — o estudo das representações sociais. Este movimento teórico foi-se estruturando e, trinta anos depois, adquiriu a consistência necessária para ser hoje um dos referentes importantes no conjunto das orientações teóricas em psicologia social.

O problema que vamos examinar é o seguinte: o que há de novo no movimento das *representações sociais* ou da *société pensante* (Moscovici, 1984)? Dito de outra forma, como situar as representações sociais, enquanto fenómeno, conceito e teoria, no conjunto das orientações teóricas em psicologia social para, a partir daí, situar a sua eventual novidade?

De forma mais directa ou menos directa, estas perguntas têm sido feitas e merecido respostas diversas por parte de diferentes autores, quer exteriores ao movimento das representações sociais, como Jahoda (1988) ou Billig (1988), quer com ele comprometidos, como Moscovici (1982) ou Doise (1989), para citar apenas alguns exemplos. Contudo, as reflexões referidas restringem o campo de análise, na medida em que se estruturam quase exclusivamente a partir da comparação entre as representações sociais, a cognição social e as atitudes. É nosso propósito alargar o campo de questionamento.

A prossecução do objectivo enunciado levou-nos à sistematização das principais orientações teóricas em psicologia social, no quadro das quais situaremos a especificidade da teoria das representações sociais. Cremos que só assim se poderá compreender essa especificidade e a mudança paradigmática que se lhe encontra associada. O nosso objectivo não é, pois, o de propor uma tipologia das teorias psicossociológicas, mas o de contribuir para uma melhor compreensão do conceito de representação social.

Começaremos por formular um certo número de hipóteses acerca dos pressupostos sobre a relação conhecimento-acção e sobre a relação indivíduo-sociedade, que têm orientado a pesquisa em psicologia social. Das relações entre

* Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa.

esses pressupostos fazemos decorrer algumas orientações paradigmáticas, no quadro das quais iremos situar as principais orientações teóricas em psicologia social. O posicionamento do conceito de representação social no campo assim construído permitir-nos-á salientar a distintividade deste conceito e as suas comunalidades com outros conceitos e teorias que relevam de pressupostos semelhantes.

1. PRESSUPOSTOS FUNDADORES DAS DIFERENTES ORIENTAÇÕES TEÓRICAS EM PSICOLOGIA SOCIAL

O alcance da noção de paradigma proposta por Kuhn (1962) tem originado controvérsias várias, dada, nomeadamente, a sua polissemia (Masterman, 1970), mas tal não impediu a sua extensão à reflexão sobre o estatuto teórico e as teorias em ciências sociais. Por exemplo, Morgan (1986) parte da noção de paradigma para analisar as teorias sobre as organizações. Para aquele autor, estas teorias, como qualquer teoria em ciências sociais, podem ser analisadas a partir dos pressupostos sobre a natureza do homem, da realidade e do conhecimento que lhes subjazem, pressupostos estes que estão na origem de diferentes *paradigmas*. Assim, Morgan usa o termo *paradigma* no seu sentido metateórico (uma visão implícita ou explícita sobre a realidade). Ainda segundo Morgan, os paradigmas geram *metáforas* que inspiram *escolas de pensamento*, as quais se desdobram em *teorias e estratégias conceptuais e metodológicas de resolução de problemas*. Esta concepção de Morgan sobre os paradigmas em ciências sociais está muito próxima do conceito de *guiding-idea theory* proposto por McGuire (1980) para sistematizar as orientações teóricas em psicologia social. Estas *teorias-guia* baseiam-se num pressuposto ou num conjunto de pressupostos que orientam a pesquisa sobre o comportamento humano. Estes pressupostos referem-se a diferentes concepções sobre a natureza humana e são geradores de hipóteses sobre o mecanismo principal, quando não único, a que obedece o comportamento. Um exemplo destas teorias-guia será a ideia de que a economia do comportamento humano é regulada por um princípio de «realização» (*achievement*), que orienta a procura de sucesso. E uma das teorias geradas por esta teoria-guia é a teoria da personalidade e da motivação de McClelland (1961).

Assim, quer os paradigmas na acepção de Morgan, quer as teorias-guia na acepção de McGuire, podem originar diferentes teorias específicas, algumas das quais poderão assumir a forma de teorias sistemáticas (*systems theory*), ainda na expressão de McGuire, ou teorias em sentido restrito. Ou seja, teorias formalizadas, de que tomamos como exemplos a teoria de Festinger (1954) sobre a comparação social e a teoria de Turner *et al.* (1987) sobre a autocategorização.

Interessa ainda sublinhar que a concepção de Morgan sobre as orientações paradigmáticas no interior de uma disciplina não inclui qualquer pressuposto sobre a superação de um paradigma por outro, como inicialmente propusera

Kuhn (1962). Morgan retoma a posição de Lakatos (1978), segundo a qual num mesmo momento podem ocorrer diferentes paradigmas no interior de uma disciplina. Neste ponto Morgan e McGuire distanciam-se, na medida em que este último concebe que uma teoria-guia tem uma duração limitada. Segundo McGuire, cada teoria-guia passaria por uma fase de emergência, uma fase *normal* e uma fase de declínio, que corresponde à emergência de um novo paradigma ou teoria-guia. No caso da história da psicologia social, parece-nos que McGuire apenas em parte poderá ter razão. De facto, se, por exemplo, os anos 80 são dominados pelo cognitivismo, com saliência para os estudos sobre a atribuição (v. Souza, 1993) e a formação de impressões (v. Caetano, 1993), é também verdade que são os anos de ouro da teoria da identidade social (Tajfel, 1981-1982), os anos de reinvenção da influência social (e. g., Moscovici, 1985), a par da continuação dos estudos sobre a formação e mudança das atitudes (e. g., Zanna e Rempel, 1988), teorias estas que relevam de diferentes paradigmas. Ou seja, a par de uma ou várias perspectivas *normais*, ocorrem perspectivas emergentes e velhas perspectivas, não parecendo por isso fazer sentido perfilhar, em psicologia social, a ideia de superação paradigmática.

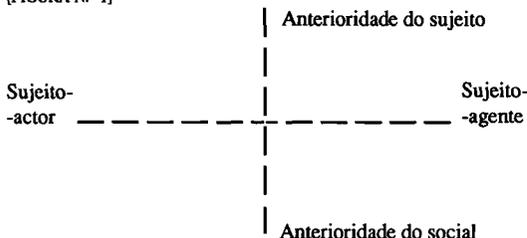
Tomando as ideias de Morgan e McGuire sobre as orientações paradigmáticas de uma disciplina quando se pretende tipificar o trabalho teórico e empírico que é realizado no seu âmbito e quando se visa delimitar a especificidade de uma dada perspectiva no interior de uma disciplina, como é nosso propósito, consideremos então os principais pressupostos que têm orientado a produção de conhecimentos em psicologia social.

Se nos reportarmos à história das ideias, encontramos dois grandes conjuntos de pressupostos metateóricos sobre o homem e o comportamento humano que se nos afiguram como particularmente úteis para tipificarmos a investigação em psicologia social. Referimo-nos aos pressupostos sobre as relações conhecimento-acção, onde se opõem a imagem do homem como sujeito-actor e a imagem do homem como sujeito-agente¹. A primeira exprime a ideia de que o pensamento comanda a acção. A segunda radica na ideia de que a acção pode ser pensada sem recurso à cognição ou de que a cognição segue, não antecede, a acção. Referimo-nos, em segundo lugar, aos pressupostos sobre as relações indivíduo-sociedade, onde se opõem, por um lado, a anterioridade e o primado do indivíduo sobre a sociedade e, por outro lado, a imagem do homem como sujeito socialmente dependente. Da articulação destes pressupostos decorrem quatro orientações paradigmáticas, onde, de forma necessariamente redutora, mas simultaneamente compreensiva, é possível situar as diferentes teorias em psicologia social, compreender como se aproximam e se distinguem e, especificamente, compreender o que há de novo na teoria das representações sociais (figura n.º 1).

¹ Os termos *actor* e *agente* não diferem etimologicamente, nem o seu significado está codificado em psicologia social. A utilização que fazemos daqueles termos é próxima da proposta por Touraine (1992), que define *actor* como «l'individu ou le groupe qui modifie son environnement social, les relations dont il est un des termes», e o *agente* como l'individu ou le groupe à travers lesquels se manifeste la logique du système».

Tomemos em primeiro lugar os pressupostos sobre as relações entre cognição e comportamento para clarificarmos depois os pressupostos sobre as relações indivíduo-sociedade.

[FIGURA N.º 1]



1.1. UM SUJEITO-AGENTE VS. UM SUJEITO-ACTOR

Na obra *Princípios da Psicologia* W. James (1890) refere que duas grandes orientações dominam o pensamento acerca da actividade humana: a teoria das faculdades e a teoria da associação. A primeira enfatiza a ideia do homem como uma entidade que tem capacidade para conhecer, desejar e sentir. É nesta perspectiva que Bandura (1986) se refere às faculdades humanas básicas, como, por exemplo, a capacidade de criar símbolos, a capacidade de auto-regulação e de auto-reflexibilidade. Na segunda orientação o agente e as suas faculdades deixam de ser princípios explicativos para se tornarem objecto de explicação. Como refere James, «procuram-se os elementos comuns dos diversos factos mentais, mais do que o agente comum que lhes subjaz» (p. 1). As metáforas que representam estas duas orientações são, na linguagem de James, respectivamente, o «homem autónomo» e o «homem plástico». O homem autónomo é o sujeito da acção, e a acção decorre das suas faculdades. O homem plástico é «agido», é um sujeito passivo.

G. Allport (1955-1966) viria a considerar a pertinência desta classificação de James acerca das concepções sobre o homem implícitas nas teorias psicológicas, reportando-as ao mesmo tempo às tradições de pensamento ancoradas em Leibniz e Locke. Como sabemos, na tradição lockiana o homem é representado como uma *tábua rasa*: nada pode haver no espírito que não tenha passado pelos sentidos (*nihil est in intellectu quod prius non fuerit in sensu*). Contra Locke, Leibniz responde «nada, com excepção do intelecto» (*excipe: nisi ipse intellectus*). Esta excepção faz, afinal, a regra e transforma o homem de agente em actor.

De facto, como refere Allport, para o associacionismo «até os motivos que parecem ser mais centrais e espontâneos do que qualquer outra coisa na personalidade são considerados como *impulsos*, simples questão de mudança nos tecidos periféricos [...]; a *causa* reside sempre fora do organismo» (p. 23). Mas o que Allport não assinala é que, mesmo quando a *causa* reside no organismo, a imagem do indivíduo-agente permanece sempre que este é representado como

dependente de impulsos internos ou traços de personalidade, entendidos como elementos activadores exteriores à actividade cognitiva, consciente ou automática. Esta precisão, que nos distingue dos pontos de partida de Allport e que foi igualmente sublinhada por Weiner (1992), introduz uma clarificação importante na dicotomia actor-agente e permite diferenciar melhor, como veremos, muitas das teorias em psicologia social.

Importa então reter que, quer se utilize a imagem do homem plástico *vs.* o homem autónomo (James), quer a imagem do homem-agente *vs.* o homem-actor, encontramos-nos perante visões opostas sobre a natureza humana, sobre a natureza da acção e sobre o papel do conhecimento na acção, e que tais visões orientam ainda hoje a produção teórica não só na psicologia (Joynson, 1980; Weiner, 1992), como nas ciências sociais de uma forma geral. Neste último caso, Hollis (1980) serve-se da oposição sujeito activo ou autónomo *vs.* sujeito passivo ou plástico para tipificar as grandes clivagens nas teorias sociológicas, e é a esta mesma clivagem que, pelo menos em certa medida, recorre Touraine (1986) quando contrasta na sociologia francesa as teorias que se focalizam na análise do actor e aquelas que se focalizam na análise do sistema, contrapondo uma sociedade «sem actores e sem debate» a uma sociedade de «actores com estratégias e projectos» (p. 136). Ao nível da antropologia encontramos uma clivagem homóloga entre os autores que conceptualizam a cultura enquanto necessariamente «enclavada no sistema social» e aqueles que autonomizam, pelo menos a nível analítico, a cultura da estrutura social, representando o homem como «um animal suspenso numa teia de significados tecida por ele próprio» (Geertz, 1973, p. 5), no quadro da qual o comportamento toma sentido.

O que pretendemos salientar, nos pressupostos sobre o homem e o seu comportamento que contrastámos, é o lugar conferido à cognição. Alargando os pontos de partida da reflexão de Beauvois (1984) sobre o sujeito da psicologia social como sujeito da acção ou como sujeito de conhecimento, diremos que, quando o homem é representado como plástico/passivo/agente, a acção é entendida como um produto de factores situacionais, estruturais ou de personalidade, e a actividade cognitiva ou é colocada entre parênteses ou é analisada como um produto ou uma racionalização que segue a acção. Neste último caso trata-se de um sujeito que «está na acção, faz a maior parte das vezes o que se lhe pediu para fazer, e esta acção produz conhecimento» (Beauvois e Deschamps, 1990, p. 42). A esta perspectiva contrapõe-se o homem activo/autónomo/actor. No quadro destas últimas imagens, entende-se que a análise do conhecimento e das suas modalidades permite compreender os fundamentos da acção. O sujeito do conhecimento torna-se então o objecto central da psicologia social.

1.2. UM SUJEITO ISOLADO *VS.* SOCIALMENTE DEPENDENTE

A dicotomia sujeito *actor vs. agente* é, contudo, insuficiente para tipificar as orientações paradigmáticas em psicologia social, na medida em que nada nos

diz sobre a tensão indivíduo-sociedade. Ocultar esta tensão poderá, pelo menos de forma implícita, significar que ela não é objecto de crenças particulares ou é uma questão resolvida pela psicologia social. Por exemplo, McGuire (1980), ao tipificar as teorias-guia no quadro da psicologia social, fá-lo a partir de quatro dimensões:

- 1) Actividade vs. reactividade (dimensão equivalente daquela que enunciámos);
- 2) Estabilidade vs. crescimento (a economia da actividade humana é gerida por um princípio de preservação do equilíbrio ou por um princípio de crescimento);
- 3) Cognição vs. afecto;
- 4) Internalidade vs. externalidade (os estados internos são descritos em termos intra-individuais ou em termos das relações entre o indivíduo e o contexto externo).

Como se vê, nenhuma destas dimensões questiona a especificidade da psicologia social, como não questiona as imagens do homem como sujeito pré-social e as imagens que o tornam indissociável dos laços sociais. Quando muito, dir-se-á que este problema não é estranho à última das dimensões propostas por McGuire. E, no entanto, as posições a este respeito são consideradas um bom separador dos diferentes entendimentos sobre o projecto da psicologia social, pelo menos desde as polémicas entre Tarde e Durkheim, o primeiro reduzindo os indivíduos e as sociedades a explicações psicológicas e o segundo a explicações sociológicas. Estas posições antagónicas revestem, aliás, uma dimensão ideológica. Para Durkheim é necessário combater «les tendances dispersives qui engendrent la pratique de l'individualisme». Para Tarde, «malgré le déluge socialiste qui se prépare, le libéralisme individualiste ne saurait périr et renaîtra finalement» (referências em Deschamps, 1989).

A fundação da psicologia social na Europa encontra-se associada à polémica entre Tarde e Durkheim em torno da oposição entre o individual e o colectivo. Este mesmo debate é igualmente central na fundação desta disciplina nos Estados Unidos. Recorde-se, a este propósito, a oposição de F. Allport (1924), um dos primeiros psicólogos sociais americanos, ao conceito de *group mind* de McDougall (1920). Para este, os grupos e as sociedades têm uma vida mental que é de natureza diferente da vida mental dos elementos que os compõem. De forma oposta, para F. Allport, um grupo não é mais do que a soma de unidades independentes (v. G. Allport, 1968). Por outro lado, quando, no início dos anos 60, se desenvolve um movimento tendente à refundação de uma psicologia social europeia, que se pretende diferenciada dos modelos dominantes na psicologia social americana (Farr, 1990), a polémica em torno da oposição individual-colectivo renasce. Tajfel, um dos heróis deste movimento, retoma esta questão em toda a sua obra, e no último livro que escreveu, *Grupos Humanos e Categorias Sociais* (1981-1982), ilustra-a de forma bastante impressiva, recorrendo a uma citação de Berkowitz (1962, p. 167). Este autor escrevera: «São os indivíduos

que decidem fazer a guerra; são os indivíduos que combatem nas batalhas; são os indivíduos que estabelecem a paz.» E Tajfel (1981-1982, p. 44), para ilustrar a posição contrária, reescreve: «Os governos decidem fazer a guerra; os exércitos combatem nas batalhas; e a paz é estabelecida pelos governos.» Como sublinha Tajfel, estas duas posições antagónicas reflectem duas tensões sempre permanentes na psicologia social. Para Tajfel, contudo, qualquer delas constitui um obstáculo ao projecto desta disciplina, que é o de estudar «a relação entre o funcionamento psicológico humano e os processos e acontecimentos sociais em larga escala, que influenciam este funcionamento e são influenciados por ele» (p. 17). Ou, como refere Doise (1982, p. 20): «As dinâmicas sociais não podem realizar-se senão através de dinâmicas individuais que não são movimentos 'brownianos' descoordenados e, por outro lado, as estruturas individuais não ocorrem independentemente das características do campo social que gera e orienta as dinâmicas individuais.»

Tal como a tensão recorrente entre a imagem de um homem *actor vs. agente* corresponde a pressupostos sobre a natureza humana, assim também a oposição entre a imagem do homem como *antecedente vs. consequente dos processos sociais*, ou como *sujeito isolado vs. socialmente dependente*, se funda em crenças, sendo que estas crenças não só estão presentes na reflexão quotidiana, no pensamento ideológico e na luta política, como subjazem aos projectos teóricos das diferentes ciências sociais.

Como há bastantes anos sublinhou Stoetzel (1963), a relevância desta dicotomia é, contudo, particularmente importante para a compreensão da psicologia social. Segundo este autor, esta disciplina vive um permanente conflito entre aqueles que partem da crença segundo a qual são as disposições psicológicas que produzem as instituições sociais e aqueles para quem as condições sociais sobredeterminam o comportamento individual. Retomando uma sugestão de Murphy e Murphy (1931), Stoetzel recorre a Hobbes e Rousseau para ilustrar as raízes daquela tensão na filosofia social. Em Hobbes o contrato social funda-se na natureza humana e nas suas paixões; em Rousseau a sociedade resulta de causas fortuitas, não da natureza humana, mas tem um forte impacto sobre a natureza do género humano.

Numa outra perspectiva analítica, Sampson (1989) retoma esta mesma questão e discute as suas implicações para as ciências psicológicas. Nas concepções pré-iluministas sobre o homem, este é definido a partir de fora, pelos papéis e funções que ocupa, é o resultado das instituições sociais. O iluminismo conferiu ao homem o estatuto de indivíduo, de sujeito, de cidadão, subtraiu-o aos constrangimentos sociais e fez dele um instituinte das instituições sociais. Esta ideia do sujeito autónomo viria, no entanto, a ser questionada pelo pensamento de tradição marxista. Nesta outra tradição ideológica, o homem volta a ser representado como dependente, dependente dos outros, das condições económicas e das relações de produção. Em ruptura com as tradições anteriores, segundo Sampson, a era pós-moderna está a introduzir a ideia de *interdependência* a diferentes níveis — entre indivíduos, entre indivíduos e comunidades e entre

comunidades. Esta era da *globalização* está a construir uma nova ideia de pessoa que rompe com os pressupostos em que se fundou a clivagem da autonomia do sujeito vs. a sua determinação pelas estruturas sociais. Talvez se registem agora condições para que a psicologia social possa ultrapassar as tensões bloqueadoras que decorrem da oposição que funda e distingue os sistemas psicológicos e os sistemas sociológicos. Por ora, contudo, essas tensões ainda são dominantes e as excepções articuladoras fortemente minoritárias.

Retomando as crenças que organizam este segundo eixo, recordamos que ele se polariza entre a crença na anterioridade do indivíduo face ao social, o que conduz à explicação dos comportamentos individuais e colectivos a partir de processos e mecanismos individuais, e a crença na anterioridade do social face ao individual (o sujeito socialmente dependente), o que conduz a que, quer os comportamentos individuais, quer os colectivos, sejam entendidos como um resultado de factores estruturais ou de padrões de relações sociais.

Antes de mostrar como se conjugam estas diferentes crenças sobre o homem e como se organizam em orientações paradigmáticas, vale a pena explicitar alguns princípios subjacentes à nossa estratégia discursiva. Esta estratégia discursiva vai levar-nos à construção de tipos ou categorias paradigmáticos, categorias estas que podem ser entendidas de duas formas: como conjuntos formados por elementos com características idênticas e separados, com limites bem definidos, descontínuos (categorias aristotélicas), ou como conjuntos relativamente difusos, sem fronteiras necessariamente bem definidas, mas organizados em torno de um protótipo, elemento que é considerado o melhor exemplar de uma categoria (categorias «naturais», tal como as definiu Rosch, 1972). As categorias que definiremos são deste último tipo e os respectivos protótipos serão seleccionados em função do objecto da nossa inquirição. Aliás, dissemos desde o início que uma mesma orientação paradigmática pode dar origem a diferentes teorias, e, como veremos, nada obsta a que um mesmo autor possa partilhar ao longo da sua obra posições paradigmáticas diferentes, pelo que as referências que faremos remetem simultaneamente para um autor e uma obra específica. Por outro lado, e no quadro desta mesma lógica, ao ilustrar cada orientação paradigmática, procurar-se-á «purificar» as diferentes teorias, por forma a aproximá-las dos respectivos protótipos.

Contudo, a selecção das teorias e orientações teóricas que melhor ilustram cada um dos paradigmas supõe que se recorra a critérios explícitos. Para além de uma selecção orientada pelo problema que nos ocupa, considerámos ainda relevante o grau de difusão de uma teoria na comunidade dos psicólogos sociais e escolhemos como indicador de difusão as citações no *Handbook of Social Psychology* de Lindzey e Aronson nas edições de 1968 e 1985. Para este efeito servimo-nos do trabalho efectuado por Ibáñez (1990), que identificou os oito autores simultaneamente mais citados nas edições de 1968 e 1985 do *Handbook*. Apesar desta preocupação, sublinhamos mais uma vez que o nosso propósito não é o de procedermos a qualquer levantamento pretensamente completo da psicologia social, mas tão-só o de ilustrarmos as suas orientações paradigmáticas

mais salientes, pelo que faremos economia das correntes que não são essenciais para o nosso argumento. De qualquer forma, e como se verá, a tipificação proposta contempla as principais correntes teóricas desta disciplina, tal como são habitualmente consideradas (v. Ibáñez, 1990, e Deutsch e Krauss, 1972).

Finalmente, recorde-se que Morgan (1986) considera que os paradigmas se exprimem através de metáforas e que são estas que orientam a construção de teorias e conceitos. Esta ideia decorre de uma aproximação entre o pensamento científico e o pensamento comum, na medida em que ambos seriam orientados por uma mesma lógica de imputação de significado ao meio e aos acontecimentos. Neste processo o cientista e o «homem comum» recorrem de forma explícita ou implícita a metáforas, que se tornam elas próprias geradoras de novos conceitos e novos entendimentos sobre a realidade. No questionamento sobre as categorias paradigmáticas em psicologia social procuraremos, assim, não só identificar os protótipos dessas categorias, como também as metáforas que de forma explícita ou implícita melhor as representam.

2. ORIENTAÇÕES PARADIGMÁTICAS EM PSICOLOGIA SOCIAL

No contexto do quadro analítico que traçámos, passamos a descrever cada uma das orientações paradigmáticas da psicologia social e as metáforas que se lhes encontram associadas. Em cada orientação paradigmática destacaremos vários autores e teorias nucleares, com relevo para os que se encontram referidos na figura n.º 2.

[FIGURA N.º 2]

Sujeito-actor	<i>Computador</i>	Anterioridade do sujeito <i>Máquina de reacções</i>	Sujeito-agente
	<ul style="list-style-type: none"> • Heider (1952) • Asch (1946) 	<ul style="list-style-type: none"> • Festinger (1957) 	
	<i>Orquestra de jazz</i>	<i>Sonambulismo social</i>	
	<ul style="list-style-type: none"> • Moscovici (1961) • Moscovici (1979) • Tajfel (1972) 	<ul style="list-style-type: none"> • Sherif (1961) • Deutsch e Gerard (1955) 	
		Anterioridade do social	

2.1. O HOMEM MÁQUINA DE REACÇÕES

A orientação paradigmática que resulta de pressupostos sobre a natureza humana que sublinham a anterioridade do indivíduo face ao social e que, simultaneamente, o representam como agente, e não como actor, poderá ser representada através da metáfora do homem enquanto máquina de reacções. Trata-se de uma velha metáfora. Leonardo da Vinci falava do homem como uma

máquina maravilhosa, o darwinismo social retomou esta mesma imagem e Watson (1924) fundou sobre ela uma teoria acerca do homem que permanece viva. Trata-se, assim, de uma metáfora que lembra de imediato as correntes comportamentalistas. Como dizia Watson (1924), o bebé é uma máquina montada e pronta para começar a funcionar, mas cuja energia e direcção será comandada do exterior, é uma maravilhosa máquina de reacções. Contudo, esta mesma metáfora está igualmente presente, pelo menos de forma implícita, nas correntes teóricas em que a cognição recebe um estatuto subalterno e em que a natureza reflexa da acção é sublinhada (Weiner, 1992). Por outro lado, esta metáfora pressupõe que os mecanismos que regem o comportamento colectivo são isomórficos daqueles que regem o comportamento individual. A máquina de que se fala não é interdeterminada e a sociedade pode ser representada, pelo menos nalgumas das suas dimensões, como uma justaposição de máquinas equivalentes. Como dizia Berkowitz, são os indivíduos que fazem a guerra. As dinâmicas individuais são entendidas como necessárias à explicação dos fenómenos colectivos.

De acordo com o nosso objecto, são as seguintes as orientações teóricas que podem ser entendidas como decorrentes da metáfora sobre o homem como máquina de reacções: as *teorias diferencialistas* (por exemplo, Adorno *et al.*, 1950, e McClelland, 1961); as *teorias comportamentalistas* (por exemplo, Dollard *et al.*, 1939-1968); a *teoria da dissonância cognitiva* (Festinger, 1957-1975).

Nas duas primeiras, o papel da cognição na geração de comportamentos é, pelo menos, colocado entre parênteses. Na terceira, a cognição é uma variável a explicar, não uma variável explicativa.

Nas *teorias diferencialistas* o comportamento é função de disposições individuais estáveis, que variam de indivíduo ou classe de indivíduos para classe de indivíduos. Quer estas disposições apresentem configurações complexas, como pressupõe o conceito de personalidade, quer tenham um carácter relativamente aditivo, como no caso das motivações, o comportamento é entendido como o resultado de um jogo entre forças internas (personalidade, motivos, impulsos, pulsões, traços, instintos), aprendidas ou não, que o indivíduo geralmente não controla e face às quais é representado enquanto resultado e não enquanto sujeito. No quadro destes pressupostos, a psicologia social é entendida como uma psicologia diferencial que distingue e articula classes de indivíduos e classes de critérios psicológicos com maior impacto num dado problema ou situação social (Moscovici, 1970). Duas teorias geradas no quadro desta orientação teórica devem ser destacadas pelo facto de nelas se enfatizarem claramente as consequências sociais de determinadas configurações de personalidade ou de motivos: a teoria da personalidade autoritária de Adorno *et al.* (1959), inspirada na teoria psicanalítica, e a teoria dos motivos básicos, nomeadamente o motivo de sucesso, de McClelland (1961). Em qualquer das duas teorias o comportamento individual é explicado a partir de mecanismos cuja origem deve ser procurada na história longa dos indivíduos — o processo de socialização precoce. Em

qualquer das duas se reflecte também sobre o impacto social das estruturas de personalidade ou de motivos individuais. Para Adorno *et al.* (1950), a personalidade autoritária, fruto de práticas de socialização severas e punitivas, está na base dos fenómenos do preconceito, da discriminação social e da xenofobia, bem como ainda da atitude positiva face ao autoritarismo e aos regimes totalitários. Para McClelland (1961), as formas de socialização orientadas para a autonomia e a responsabilidade desenvolvem nos indivíduos o motivo de sucesso, e a saliência deste motivo nos membros de uma dada sociedade explica o sucesso económico dessa mesma sociedade (para um desenvolvimento, v. Jesúno, 1982).

Contrariamente às teorias psicossociológicas diferencialistas, as teorias *sócio-comportamentalistas* diferenciam, não indivíduos, mas classes de estímulos. De um forma muito geral, podemos dizer que, no quadro das teorias comportamentalistas, o homem é analisado como determinado por factores genéticos e contingências situacionais, ou configurações de estímulos. Por exemplo, num estudo de Latané e Darley (1970) sobre o comportamento de ajuda os autores fazem economia de variáveis internas para explicarem esta modalidade de comportamento. Basta variar o número de sujeitos em condições de ajudarem um outro para se poder prever a probabilidade de ocorrência do comportamento de ajuda: quanto maior é o número daqueles que podem ajudar, menor é a probabilidade de alguém ser ajudado.

Mas as teorias sócio-comportamentalistas diferenciaram-se muito, integrando de formas diversas três princípios orientadores: um ponto de vista metodológico behaviorista; os princípios estruturais elementaristas do associacionismo, e o motivo do hedonismo (Deutsch e Krauss, 1972). De entre estas teorias destacamos a teoria frustração-agressão de Dollard *et al.* (1939-1968) (combinando princípios comportamentalistas e freudianos), dado o seu impacto na explicação dos comportamentos colectivos de protesto e na explicação da violência social. No quadro desta teoria, a frustração, decorrente de interferências na realização de expectativas, conduz à agressão (v. Monteiro, 1993), e, quando um mesmo conjunto de factores produz simultaneamente em diversos indivíduos um estado de frustração, assiste-se à produção de formas de agressão colectiva. Desta forma, para a teoria de frustração-agressão, como para o associacionismo behaviorista, de uma forma geral, o social não implica processos específicos, é apenas uma ordem de complexidade maior. A unidade elementar do social é o indivíduo e é a crescente complexificação das relações intersubjectivas que constitui as relações sociais. Se, epistemologicamente, este tipo de posicionamento tem sido discutido, é verdade que, no caso particular das extensões da teoria frustração-agressão, estas continuam a conferir inteligibilidade a muitas situações em que ocorrem agressões individuais ou colectivas.

Resta-nos justificar o carácter prototípico que, no quadro desta primeira orientação paradigmática da psicologia social, atribuímos à *teoria da dissonância cognitiva* de Festinger (1957-1975), teoria esta mais central do que as precedentes

para a compreensão do lugar paradigmático da teoria das representações sociais.

Lembremos os elementos básicos desta teoria. Festinger considera que, quando dois elementos cognitivos são relevantes, um relativamente ao outro, ou seja, quando um implica psicologicamente o outro, apresentarão uma relação dissonante se, considerados isoladamente, o inverso de um elemento decorrer do outro. Isto é, x e y são dissonantes se *não*- x decorrer de y . Como exemplifica Festinger, se uma pessoa está endividada e compra um novo automóvel (claro que se trata de um exemplo dos anos 50...), os elementos cognitivos correspondentes a estes dois acontecimentos são dissonantes entre si (Festinger, 1957-1975, p. 21). Festinger pressupõe ainda que a presença da dissonância dá origem a pressões motivacionais para a reduzir ou limitar e que a força dessas pressões é uma função do grau de dissonância (p. 25).

Na leitura mais comum desta teoria, ela é vista como uma teoria cognitiva, porque incide sobre as consequências comportamentais das relações entre elementos de informação ou cognitivos relativos a um objecto (e.g., Poitu, 1974). Ainda nas leituras mais correntes, esta teoria aparece ligada aos processos de mudança das atitudes (Lima, 1993), sendo assimilável às restantes teorias sobre o equilíbrio cognitivo (Heider, 1946; Abelson *et al.*, 1968). Mas esta mesma teoria é susceptível de outras leituras. Em primeiro lugar, pode ser lida como uma teoria basicamente motivacional (Weiner, 1992)², na medida em que o mecanismo fundamental posto em evidência pela teoria não é de ordem cognitiva, mas relativo à reacção automática do organismo face a uma situação de desprazer provocada pela dissonância. Numa segunda leitura, aquela que nos interessa enfatizar aqui, a dissonância cognitiva é uma teoria sobre as consequências cognitivas do comportamento. Neste sentido, esta teoria é exemplar dos entendimentos que fazem da cognição uma consequência da acção, e não o princípio organizador da acção. É a este nível que este paradigma da psicologia social melhor se diferencia do paradigma que decorre da metáfora do homem como computador.

Coube a Beauvois (1984; Beauvois e Deschamps, 1990) chamar a atenção para esta última perspectiva de leitura da teoria da dissonância. Este autor sublinha que nas situações experimentais criadas para ilustrar aquela teoria os indivíduos são conduzidos a produzirem um determinado comportamento (através de uma decisão pessoal, através de submissão forçada, mas em que o sujeito da acção se sente livre de fazer ou não o que aceitou fazer, ou ainda em circunstâncias em que as expectativas dos sujeitos experimentais não se confirmam). O que é objecto de análise não é, contudo, o comportamento obtido e as suas determinações, mas as consequências deste comportamento. O que

² A grande maioria das teorias psicossociológicas não conseguem dispensar o conceito de motivação. Devemos distinguir aquelas que pensam a motivação como um conceito universal (por exemplo, as teorias do equilíbrio) e aquelas que recorrem a este conceito para diferenciar indivíduos (por exemplo, a teoria dos motivos de McClelland). No primeiro caso, os motivos invocados são um pressuposto subjacente à teoria, no segundo caso, os motivos tornam-se o núcleo central da teoria.

em Festinger é novo é a análise da reestruturação de relações entre elementos do universo cognitivo na sequência da actividade comportamental. Festinger conclui que, quanto maior é o nível de dissonância produzido pelo comportamento, maior é a motivação para a reorganização das relações entre os elementos cognitivos activados na situação. Exemplifiquemos. O que é que acontece às atitudes de alguém que foi conduzido a fazer qualquer coisa contra essas atitudes? Essa pessoa tenderá a mudar as suas atitudes por forma a pô-las de acordo com o que fez (e. g., Cohen, 1962). Desta forma restaurará a consonância cognitiva, fazendo corresponder a atitude adequada ao comportamento tomado. O comportamento registado teve, assim, consequências sobre a cognição, e são estas consequências que Festinger analisou exaustivamente, quer a nível individual, quer colectivo (Festinger *et al.*, 1956). Na mesma linha de raciocínio, Bem (1972) vai mais longe. Segundo este autor, não é necessário evocar o conceito de relações dissonantes/consonantes entre elementos do sistema cognitivo ou qualquer mecanismo motivacional para explicar os resultados experimentais de Festinger. O problema é mais simples. Confrontados com um dado comportamento pessoal, os indivíduos deduzem dele as suas atitudes face a um objecto. Por exemplo, se aceitei escrever tanto sobre a teoria da dissonância cognitiva, é porque, finalmente, gosto desta teoria. Desta forma, estamos perante um raciocínio coerente com a teoria do comportamento operante de Skinner (1953), que substituiu o modelo simples, $S-R$, por um modelo de tipo $S_1 - R - S_2$, em que estímulos situacionais (S_1) determinam respostas (R) cujas consequências controlam e estimulam comportamentos futuros (S_2). É, de facto, a esta luz que Bem (1972) formula a sua teoria da autopercepção: são as condições nas quais se produz um determinado comportamento e o próprio comportamento que determinam as proposições verbais que os indivíduos emitem sobre si mesmos. Isto é, as atitudes e traços que um sujeito se auto-atribui são resultado da observação dos comportamentos, e não a causa dos comportamentos.

A força da metáfora do homem como máquina de reacções manifestou-se sobretudo a partir destas últimas teorias, mas está quase sempre presente nas versões da psicologia social em que o campo de pressupostos que as orientam e o campo de generalização dos resultados que acumulam as aproximam da psicologia.

2.2. O SONAMBULISMO SOCIAL

No quadro da imagem de um sujeito-agente, ao passarmos da ideia da anterioridade do sujeito para a ideia da anterioridade do social, ocorre uma mudança fundamental nas orientações da psicologia social — o centro de gravidade do seu projecto desloca-se do nível intra-individual para o nível social, o campo de generalização desloca-se da psicologia para a sociologia. Os estímulos

que accionam o comportamento são neste caso um outro organismo. Este outro organismo pode ser um sujeito ou um grupo. Geralmente, as propriedades constitutivas destes organismos são definidas em termos de estrutura de estatutos, papéis, hierarquias, etc., sublinhando-se as assimetrias entre organismos. O alvo destas análises, o organismo estudado, é sempre um sujeito *dependente* ou *prisioneiro* de um outro, indivíduo ou grupo, de um estatuto ou de um papel. Dir-se-á que este segundo paradigma da psicologia social se desenvolve em torno da metáfora do *sonambulismo social*, metáfora esta utilizada por Tarde na sua obra *Les lois de l'imitation*, publicada em 1890 («la société c'est l'imitation, et l'imitation c'est une espèce de sonambulisme», p. 83). Segundo Garcia-Marques (1993), esta metáfora, retomada por Asch (1952-1987), embora para dela se distanciar, tem subjacente a ideia seguinte (p. 211): «O homem social é alguém que vive numa realidade que adquiriu por empréstimo de entidades poderosas, como os líderes, os grupos e os costumes; daí que o comportamento emitido por essas entidades seja algo que os indivíduos docilmente utilizam para substituírem a própria razão, como sonâmbulos.»

Tal como na orientação paradigmática anterior, também nesta convergem teorias diferentes. Consideramos como bons exemplares da metáfora do sonambulismo social: a primeira geração de estudos sobre a *influência social* (nomeadamente Deutsch e Gerard, 1955); a teoria das *relações intergrupais* de Sherif (Sherif *et al.*, 1961-1988).

A questão de fundo analisada pelas teorias sobre a influência social é a seguinte: qual o papel de outrem no estabelecimento de crenças, normas e comportamentos individuais e, mais fundamental, em que medida comportamentos e crenças individuais podem ser modificados devido à acção de outrem. Quais são os mecanismos que conduzem à submissão, ao conformismo, à obediência?

Sherif, na década de 30 (e. g., Sherif, 1936), e Asch, na década de 40 (e. g., Asch, 1952), marcam a orientação da pesquisa sobre este problema. Mas é a teoria da *dependência informativa e normativa* de Deutsch e Gerard (1955) que melhor pode ilustrar as repercussões do sonambulismo social na psicologia social experimental. Estes autores deslocam, com clareza, a análise deste problema do nível das relações interindividuais para o nível das relações indivíduo-grupo e recorrem a dois tipos de mecanismos para explicarem a influência social, entendida como sinónimo de conformismo. Estes dois mecanismos são a *dependência informativa* e a *dependência normativa*. No primeiro caso, trata-se de um processo já evidenciado por Festinger (1954), segundo o qual o recurso a um outro indivíduo ou a um grupo enquanto *referentes sociais* constitui a forma de validação de um juízo, de uma avaliação ou de uma simples percepção (o outro é a prova da verdade). No segundo caso, o mecanismo em causa releva das pressões do grupo para a defesa das suas normas, ainda que tal venha a revelar-se disfuncional (Janis, 1972), e da dependência do indivíduo face ao grupo, do qual se saberá excluído caso não respeite essas normas, como havia sido ilustrado experimentalmente por Schachter (1951).

Esta dependência dos indivíduos face ao grupo encontra como correlato a dependência face aos líderes e ao poder de uma forma geral. Num ensaio sobre a psicologia da psicologia das massas Moscovici (1981) salienta como para Tarde, Le Bon ou Freud o líder e a submissão ao líder são mais um *produto das próprias massas* do que das características do líder. Esta dependência face ao poder é explicada de uma outra forma por Milgram (1963). No célebre estudo deste autor sobre a obediência à autoridade, a obediência é entendida como decorrente da inserção em *estruturas de relações sociais hierarquizadas*. As experiências de Milgram tipificam um sistema de relações sociais assimétricas, onde cada sujeito é apenas o agente executivo de uma autoridade que o submete.

É da metáfora do sonambulismo social que decorre esta ideia de dependência dos indivíduos face a outros e, nomeadamente, a sua dependência quando inseridos num sistema de relações sociais assimétricas. O homem não é já um prisioneiro dele próprio ou de configurações situacionais, como no paradigma precedente, mas de um outro que pode representar o papel de um chefe ou de um modelo. A teoria da aprendizagem social de Bandura (Bandura e Walters, 1963) permite-nos ilustrar as repercussões desta orientação paradigmática a nível dos processos de socialização. Na obra citada, Bandura alarga o conceito de *aprendizagem social*, tal como havia sido elaborado por Miller e Dollard (1941), mostrando como a aprendizagem vicariante se distingue da imitação, na medida em que aquela não envolve necessariamente qualquer reforço para o observador, não deixando por isso de ser menos eficaz. Mas o ponto central da teoria inicial mantém-se — a aprendizagem realiza-se através da imitação ou *observação de modelos* e a imitação de modelos é facilitada, entre outros factores, quando estes representam para o observador um estatuto mais elevado. Não é, pois, um outro indiferenciado que poderá servir de modelo, e uma das características que tornará um modelo imitável é o seu poder.

As observações de Moscovici (1979) sobre a primeira geração de estudos sobre a influência social podem, com propriedade, ser aplicadas ao conjunto das orientações teóricas que classificámos neste paradigma (p. 14): «Os sistemas sociais formais e informais e o meio são considerados como predeterminados para o indivíduo ou o grupo. Fornecem a cada um, anteriormente à interacção social, um papel, um estatuto e recursos psicológicos. O comportamento do indivíduo ou do grupo tem por função assegurar a sua inserção no sistema ou no meio [...] A conformidade apresenta-se como uma exigência *sine qua non* do sistema social.» Tajfel (1981-1982) rotularia este segundo paradigma de skinnerianismo sociológico. E, contudo, apesar do tom crítico com que nos referimos à ideia do sonambulismo social, foi esta a metáfora que permitiu um primeiro estágio na consolidação da psicologia social, representando uma dimensão da vida social e uma dimensão dos comportamentos individuais que não poderá ser esquecida.

Os exemplos até agora apresentados como prototípicos deste paradigma não permitem elucidar, de forma clara, como é aqui analisado o problema da relação

entre cognição e comportamento, problema que definimos como chave para o entendimento do homem como sujeito-agente. No paradigma anterior usámos a teoria da dissonância cognitiva como protótipo do entendimento que faz decorrer a cognição dos comportamentos, num contexto em que se faz economia da interacção social. Ora, a teoria de Sherif sobre as relações intergrupais vai permitir-nos ilustrar a hipótese segundo a qual as cognições decorrem de padrões de relações sociais.

Em 1949 Sherif iniciou uma série de pesquisas sobre as relações intergrupais que viriam a ser publicadas conjuntamente em 1961 (Sherif *et al.*, 1961-1988). Não sendo possível descrever aqui o quadro geral destes estudos (v. Monteiro, 1993), lembramos apenas a segunda das duas hipóteses básicas daqueles autores, claramente suportadas pelos resultados empíricos: «If two ingroups are brought into functional relationship under conditions of competition and group frustration, attitudes and appropriate hostile actions in relation to the outgroup and its members will arise and will be standardized and shared in varying degrees by group members.» (P. 10.) Como é conhecido, os autores verificaram que em situação de competição intergrupar se desenvolvem nos grupos atitudes intergrupais negativas e que em situação de cooperação, quando são introduzidos objectivos supra-ordenados, essas atitudes se diluem. Como concluem Sherif *et al.* (1961-1988), a natureza das relações entre os grupos vai determinar as atitudes e representações face ao *outgroup* (p. 12). As imagens mútuas são entendidas como reflexos da trama das interacções intergrupais e da natureza dos objectivos grupais (competição ou cooperação). Ou seja, a cognição decorre da natureza das relações sociais. Mais adiante oporemos a esta perspectiva a de Tajfel (1972), assim como oporemos Heider (1952-1970) a Festinger (1957-1975).

De todas as imagens sobre o homem postas em evidência pela pesquisa suscitada pela ideia de um sujeito agente, aquela que é mais aceite pelo senso comum é a que representa o homem como um ser accionado por traços, pulsões ou motivos próprios. É que neste caso ainda resta ao homem espaço para a ilusão de controle sobre o seu comportamento e para a expressão da sua singularidade — a personalidade de cada um é única, os complexos de cada um são os seus complexos. Dizer de alguém que é um ser moldável pelas situações ou um prisioneiro de um grupo, ou de um estatuto, ou da ordem social, é, afinal, retirar-lhe a ideia de individualidade, coerência e diferença. Sobre um tal indivíduo não se poderá escrever como epitáfio «este é um homem que foi sempre igual a si mesmo». Da mesma forma, uma tal concepção da pessoa não permite que se diga «je n'ai jamais changé», como escreveu Miró sobre um dos seus quadros.

2.3. O HOMEM COMO COMPUTADOR

É em meados dos anos 60 que se inicia o que se chamou a revolução cognitiva, em oposição à revolução comportamentalista do início do século. A repercussão deste movimento em psicologia social é conhecida por *cognição social*.

A perspectiva cognitiva tem subjacente um modelo do homem que parte de uma análise das suas capacidades, tais como a capacidade de simbolizar, a capacidade de visualizar o futuro, a capacidade de auto-regulação, a capacidade auto-reflexiva. Nesta perspectiva, o homem e o seu meio só existem enquanto representados cognitivamente. Cada estímulo, cada situação, cada objecto, não valem enquanto tais, mas enquanto apropriados pelo indivíduo, enquanto investidos de sentido.

Esta abordagem tem as suas raízes remotas numa pluralidade de conceitos e autores que desde cedo se opuseram às perspectivas comportamentalistas e freudianas e ao reducionismo fisiológico, contribuindo para o que Jones (1985) designa como a emergência do subjectivismo em psicologia social. Estão neste caso o conceito de *esquema* proposto por Bartlett (1932-1977), o conceito de *quadro de referência* proposto por Sherif (1936) e, com maior expressão e repercussões, o conceito psicológico de *atitude* (Allport, 1935). Mais recentemente, o conceito de *espaço de vida* formulado por Lewin (1951-1965), associado à ideia da relação de interdependência pessoa-meio, $C = f(P, M)$, sublinha que é o meio, enquanto interpretado, que guia o comportamento. Por outro lado, a adopção e reinterpretção dos princípios da psicologia da *gestalt*, a partir dos anos 30, pela psicologia social americana constitui também uma visão alternativa do ser humano face aos determinismos situacionais comportamentalistas e aos determinismos sócio-estruturais e inspirou os trabalhos de Lewin, Asch e Heider (v. Jones, 1985).

Ainda a nível das raízes remotas da cognição social, será necessário referir o movimento teórico que ficou conhecido por *new look*. A análise da atribuição de sentido ao meio e as suas consequências comportamentais vão constituir o nó duro deste movimento. Os trabalhos de Bruner (Bruner e Goodman, 1947) e os trabalhos dos seus continuadores salientam os seguintes factores no processo de atribuição de sentido: factores que decorrem da *gestalt*, tais como os princípios da assimilação e do contraste; factores relativos à organização dos objectos em categorias (problema que irá tornar-se central na teoria destes autores, particularmente em Bruner, 1957); factores relativos às expectativas do sujeito (designação geral para o papel de variáveis motivacionais e culturais). Entendida desta forma, a percepção está para além do objecto, é um resultado da actividade do sujeito, e esta actividade não é estritamente individual, nem estritamente cognitiva — tem elementos sociais e elementos afectivos e emocionais. A percepção é uma actividade *quente*.

Do conjunto de referências que acabámos de fazer deve destacar-se o seguinte: a compreensão dos comportamentos implica a compreensão das actividades internas através das quais a realidade é percebida, abandonando-se, assim, o modelo *S-R* e substituindo-o por um modelo *S-O-R*; neste novo modelo *O* (organismo) assume um papel estruturante e, por isso, a percepção não poderá ser apenas entendida como resultando das características dos estímulos ou da estrutura da informação, mas como produto das expectativas, motivações e inserções sociais dos sujeitos; por último, a realidade que conta para o

sujeito e para a determinação do seu comportamento é a realidade percebida.

A perspectiva da cognição social vai modificar ou entrar em ruptura com alguns destes pressupostos e acrescentar outros, mas o quadro paradigmático não se altera significativamente: acentua-se o papel do organismo na elaboração do conhecimento, conferindo-se um peso cada vez maior à acção das mediações internas na relação entre os estímulos e as respostas, o que poderá ser representado através de um modelo de tipo *O-S-O-R*; abandona-se o estudo dos factores dinâmicos internos (motivações, afectos, etc.); individualiza-se o sujeito cognoscente; a análise centra-se nas cognições enquanto tais, na forma como se encontram estruturadas e nos processos que relacionam as estruturas cognitivas com a informação externa; finalmente, elegem-se duas questões empíricas básicas — a percepção de pessoas e a atribuição de causas aos comportamentos, a primeira a partir das contribuições de Asch e a segunda a partir de Heider.

Mas Asch (1946; 1952-1987) e Heider (1944; 1958-1970) são mais do que geradores das temáticas da cognição social, são as suas raízes conceptuais e metodológicas próximas. Neste sentido, as teorias daqueles autores sobre, respectivamente, *a formação de impressões* (Asch, 1946) e *as relações interpessoais e a atribuição causal* (Heider, 1958-1970) devem ser consideradas como prototípicas deste novo paradigma em psicologia social e do largo movimento que, de há vinte anos para cá, marca a pesquisa nesta disciplina.

Asch (1946) inaugurou de forma sistemática um campo de estudos fundamental para se entender a interacção social — como formamos impressões acerca dos outros, como, a partir de um número reduzido de informações, conseguimos construir um retrato psicológico coerente e funcional sobre uma outra pessoa, podendo a partir daí desencadear uma interacção significativa. Segundo Asch, a formação de impressões não é realizada através da soma de traços ou atributos psicológicos, dado que nem todos eles são igualmente relevantes. Aquela será então determinada por traços que são *centrais*. Estes traços, em número reduzido, determinam a inferência de outros traços e conduzem à formação de retratos psicológicos coerentes. A metodologia usada por Asch para testar as suas hipóteses e as suas próprias hipóteses estão na origem do ponto de vista construtivista sobre a percepção de pessoas que, em oposição à perspectiva associacionista ou do processamento de informação guiado pelos dados (*data-driven*), pressupõe que a percepção de pessoas é conceptualmente ou *teoricamente* guiada (*theory-driven*) (v. Caetano, 1993).

Um outro autor vai marcar a cognição social — Heider. Na sua obra de 1958 sobre a psicologia das relações interpessoais Heider propõe uma nova teoria sobre o sujeito da psicologia social — este sujeito é um sujeito de conhecimento, um sujeito-actor, é um *cientista ingénuo*. Como qualquer cientista, observa, descreve e explica, isto é, dá sentido ao meio, a si próprio e aos outros, mas, enquanto cientista ingénuo, não está preocupado com a validação do seu conhecimento, o que não impede que muito deste conhecimento comum «não

formulado ou semiformulado» (p. 16) seja útil e, sobretudo, seja um programador da acção.

Esta actividade cognitiva do sujeito-actor, sublinhada por Heider, é regida por um princípio de procura do equilíbrio e por um princípio de controle. Atribuir sentido ao meio significa procurar um equilíbrio, uma coerência entre a realidade e as representações da realidade, que se torna desta forma previsível e controlada. Ora, uma das melhores manifestações desta actividade de imputação de sentido e de procura de controle é a atribuição de causas, o estabelecimento de associações, por semelhança, entre fenómenos a partir de uma lógica de antecedentes e consequentes (Heider, 1944; v. Souza, 1993). Mais do que descrever com precisão como Heider teoriza este processo de atribuição, importa salientar aqui a sua importância fenomenológica. Como refere Heider com algum humor, «a atribuição de acontecimentos a fontes causais tem uma grande importância para a nossa imagem do meio social. Há uma real diferença, por exemplo, entre descobrir que o galho que nos atingiu caiu de uma árvore podre ou foi lançado por um inimigo. As atribuições em termos de causas impessoais e pessoais e, neste último caso, em termos de intenções são factos quotidianos que determinam em grande parte a nossa compreensão e as nossas reacções ao meio.» (Heider, 1958-1970, p. 29.) A análise do processo de atribuição de causas viria a ser desenvolvida, nomeadamente, por Jones e Davis (1965) e por Kelley (1967).

Se em Festinger (1957) o sujeito da psicologia social é um sujeito-agente, que deduz conhecimento de comportamentos, em Heider o sujeito da psicologia social é um sujeito-actor, que faz decorrer comportamentos de cognições. Em ambos o sujeito é autodeterminado, os mecanismos que regem a sua actividade são internos ao próprio sujeito e é a partir destes mecanismos que deve ser entendida a interacção social. Como sublinha Heider (1958-1970), a unidade de análise a pesquisar deverá ser a pessoa.

A partir de Asch e Heider, o movimento da cognição social, que se estrutura nos anos 70, passa a usar uma nova metáfora — o homem como computador. Tal como um computador, a actividade cognitiva envolve um *hardware* e um *software*, quer dizer, envolve estruturas cognitivas e processos cognitivos. É ao estudo de tais processos e estruturas que se vai dedicar a cognição social.

O conceito de estrutura cognitiva, ou de estrutura de conhecimento, é uma designação genérica para referir o facto de dispormos de *representações* e de estas representações se encontrarem organizadas sob alguma forma. As estruturas cognitivas são, assim, «organizações de informação armazenada, resultantes de prévios processamentos de informação» (Markus e Zajonc, 1985, p. 143). O termo mais comum para designar as estruturas cognitivas é o de *esquema*. Os esquemas podem ser diferenciados em função dos objectos a que se referem — o eu (*self*), os outros, os outros-em-situação, os outros enquanto grupos (estereótipos), os comportamentos (*scripts* — guiões relativos a sequências de comportamentos e acontecimentos num contexto determinado), as causas (um

esquema causal é um esquema que permite transformar uma informação numa causa) (e. g., Lord e Foti, 1986).

A nível dos processos cognitivos, aquele que foi mais frequentemente estudado refere-se às actividades de *inferência*. Observado um comportamento ou um acontecimento, os indivíduos avaliam-no, explicam-no, formam impressões sobre os actores envolvidos ou sobre eles próprios enquanto actores e fazem até muitas vezes prognósticos sobre a ocorrência futura desse mesmo acontecimento ou comportamento. Quer dizer, fazem deduções e tiram conclusões. A análise dos processos de inferência significa, pois, conhecer como se conjugam os esquemas e a informação para produzir um determinado resultado. Ora, no contexto destas preocupações, a psicologia social cognitiva pôs em evidência que as actividades inferenciais do homem comum são geralmente desajustadas face aos dados de que dispõe. Elas são atravessadas por enviesamentos (*biases*) de todo o tipo (v., Markus e Zajonc, 1985). Estes enviesamentos decorrem, por exemplo, da não aplicação do esquema correcto, da não atenção a toda a informação ou ainda de um desajustamento entre a informação e o esquema accionado. Os autores da cognição social mostram, contra Heider, que o homem, como computador, é, afinal, um *computador com vírus*, um *computador defeituoso* (*faulty computer*), ou que comete erros, decorrentes do uso de uma lógica *natural* e de uma *racionalidade limitada* (Tversky, 1974) ou de uma *avareza ou preguiça cognitiva* (e. g., Leyens e Codol, 1986).

Em resumo, no quadro desta orientação paradigmática e da metáfora do homem como computador defeituoso: a actividade cognitiva é uma actividade individual, sujeita a imprecisões e erros, que assenta na conjugação de *esquemas* internos e *dados* externos; a realidade é vista como exterior ao indivíduo, neutra e não social; a validade do conhecimento é avaliada através do confronto com uma realidade externa, e não através do consenso e da funcionalidade social do conhecimento.

Estes pontos de vista vão ser questionados pela metáfora da *orquestra de jazz*.

2.4. A ORQUESTRA DE JAZZ

É no quadro deste novo paradigma que se vai estruturar o conceito e a teoria das representações sociais.

Articulando a ideia de um sujeito-actor e a ideia de um sujeito indissociável dos laços sociais, a cognição não poderá ser entendida como uma actividade individual, porque os indivíduos estão necessariamente ligados a outros indivíduos em todos os planos, e o indivíduo não poderá ser visto como um sujeito dependente, porque se pressupõe que é dotado de uma actividade cognitiva própria, cuja dinâmica é essencial à criação dos laços sociais em que está «emalhado», laços estes, eles próprios, decorrentes da actividade sócio-cognitiva

dos actores sociais. Entra-se, assim, em ruptura com a metáfora do sonambulismo social. Da mesma forma, as restantes metáforas são igualmente questionadas. O homem não é uma máquina de reacções, porque é sujeito de conhecimento, não é um computador defeituoso, porque os «enviesamentos» no conhecimento são consequências lógicas das suas representações e da informação criada por essas representações no decurso da interacção e da comunicação sociais (Moscovici, 1961, 1982).

Um exame mínimo desta perspectiva significa esclarecer, em primeiro lugar, alguns aspectos sobre a construção do conhecimento quotidiano³, e sobre o papel que nesse processo desempenham as estruturas cognitivas. Parte-se da ideia, já presente no paradigma do homem como computador, de que o conhecimento é «teoricamente» guiado (*theory-driven*), decorre de estruturas cognitivas (por exemplo, esquemas e representações). Contudo, considera-se que, quanto à sua natureza, estas estruturas cognitivas, no caso presente representações, são mais expressões do sujeito do que um reflexo interno de uma realidade externa (Moscovici, 1961) e que, quanto à sua função, não são tanto variáveis mediadoras entre os estímulos e as respostas, mas variáveis independentes, constituintes dos estímulos e das respostas (Moscovici, 1984). A ideia de *processamento de informação* como mecanismo único de produção de conhecimento, presente no paradigma precedente, perde, assim, a sua acuidade⁴. Em segundo lugar, considera-se que as estruturas cognitivas, neste caso, as representações, são susceptíveis de serem lidas a diferentes níveis de análise. No caso das representações sociais, o nível de análise que se salienta é aquele que reenvia o sujeito para as pertenças sociais que ele próprio cria e para as actividades de comunicação daí decorrentes e a representação para a sua funcionalidade e eficácia sociais.

Do homem como computador defeituoso passa-se ao homem como *músico de jazz*, «que toma diferentes sons simples, um par de acordes que podem parecer aleatórios e que a partir daí cria uma verdadeira fuga e improvisação, que tem uma beleza e harmonia próprias, que não está desligada do tema proposto pelo seu encontro com o ambiente, mas que não o reflecte, como se seguisse uma partitura» (Varela, 1984, 1992). Estímulos externos, objectos, doutrinas e ideologias formalizadas ou experiências são alimento para pensar e transformar nas interacções quotidianas (Moscovici, 1984), são objecto de ruminação social, como outros referem. Então a metáfora de Varela poderá ser transformada em *orquestra de jazz* e o sujeito pensante metaforiza-se na sociedade pensante (Moscovici, 1984).

³ O conhecimento é aqui entendido como o conjunto de crenças relativas a um objecto que um indivíduo ou um grupo subscrevem (Bar-Tal e Kruglanski, 1988).

⁴ A validação do conhecimento faz-se, no contexto desta orientação, pelo consenso e pela sua funcionalidade social, e não através do confronto com uma realidade objectiva. No entanto, deve notar-se que autores que se situam no paradigma do homem como computador começam igualmente a realçar a importância da funcionalidade na validação do pensamento quotidiano (e. g., Fiske e Taylor, 1991, e Leyens *et al.*, 1992).

Esta concepção sobre o conhecimento enquanto associado às actividades de comunicação e à interacção social tem velhas raízes em psicologia e em psicologia social: Bartlett (1932-1977) Vygotsky (1929, 1981), Mead (1934-1963), Thomas e Znaniecki (1918-1958) ou Piaget (1967), para citar apenas os principais autores (v. Vala, 1993a). Ora, se estes autores coincidem em grande parte com aqueles que associámos à emergência da cognição social, o que se verificou foi que essa perspectiva teórica os releu à luz da metáfora do homem como computador e os depurou da sua dimensão social, enquanto eles são agora relidos no quadro da metáfora que, em nosso entender, os inspirou.

Mas autores mais consensuais na psicologia social experimental podem igualmente ser convocados em favor desta epistemologia do conhecimento quotidiano. Segundo Sherif (1936), o conhecimento quotidiano resulta de uma negociação a nível interindividual, ou, segundo Festinger (1954), de uma comparação com um outro, ou ainda, segundo Hyman (1942), da comparação com um grupo de referência. Mesmo o conhecimento sobre nós próprios e as nossas emoções é um conhecimento social, como mostrou Schachter (1964). Qualquer destes autores salientou situações em que o conhecimento é intersubjectivo e a sua validação obedece a critérios sociais.

De entre estas últimas referências, os trabalhos de Sherif (1936) sobre a formação de normas de conhecimento são aqueles que se encontram mais próximos deste novo paradigma, na medida em que as suas hipóteses e os resultados das suas experiências salientam a ideia de negociação no processo de produção de conhecimento. Ora, a negociação implica dois actores, ambos alvos e fontes de influência. Não se trata de confrontar um sujeito passivo e dependente com um outro que é fonte de influência, mas de conferir às unidades em presença um estatuto à partida potencialmente equivalente. Desta forma, e no que toca à *concepção sobre o sujeito*, o sujeito de que se fala neste paradigma é um sujeito fonte e alvo de influência. Ou seja, salienta-se o nível de interdependência que pode estar presente em qualquer interacção social. Como sublinharam Thibaut e Kelley (1959), há interacção quando «existe a possibilidade de que as acções de um afectem as acções de outro, e vice-versa» (p. 10).

Os paradigmas anteriores são binários. Ora salientam o papel do sujeito, ora salientam o papel dos objectos ou da estrutura social na configuração do conhecimento ou dos comportamentos. Este novo paradigma é ternário — considera-se que a relação de um *sujeito* (indivíduo ou grupo) com um *objecto* é sempre mediada pela intervenção de um *alter* (indivíduo ou grupo) (Moscovici, 1970). As representações sociais, enquanto teorias sociais práticas relativas a objectos e problemas sociais específicos e relevantes na vida dos grupos (Jodelet, 1989), alimentam e são produzidas no quadro desta interdependência triádica.

Creemos ter apresentado as principais referências que fundam o processo de construção do conhecimento, a teoria sobre o sujeito e sobre a interacção social alimentada pela metáfora da orquestra de jazz, e que são particularmente salientadas na teoria das representações sociais.

Mas, para além da teoria sobre as representações sociais, duas outras devem ainda ser salientadas no quadro deste paradigma: a *teoria genética sobre a influência social* (Moscovici, 1979, e, por exemplo, Mugny e Perez, 1986); a *teoria da identidade social* de Tajfel (1972, 1981-1982) e os seus desenvolvimentos (Doise, 1976-1984; Deschamps, 1984a; Turner *et al.*, 1987, para citarmos apenas os principais autores).

A teoria genética sobre a influência social foi construída por oposição à perspectiva funcionalista sobre este mesmo problema, elaborada a partir das metáforas do sonambulismo social e do homem prisioneiro. Moscovici opõe da seguinte forma o modelo funcionalista ao genético: «L'un envisage la réalité sociale comme donnée, l'autre comme construite; le premier souligne la dépendance des individus relativement au groupe et leur réaction à celui-ci, tandis que le second souligne l'interdépendance de l'individu et du groupe et l'interaction au sein du groupe; celui-là étudie les phénomènes du point de vue de l'équilibre, celui-ci du point de vue du conflit.» (Moscovici, 1979, p. 15.) Curiosamente, a oposição entre estas duas perspectivas a nível dos respectivos pressupostos e, concretamente, a nível da concepção sobre o conhecimento não se reflecte no nível metodológico. Ambos os modelos recorrem ao método experimental como forma de consolidação das suas hipóteses, o que, aliás, sucede igualmente nas várias teorias que situámos neste paradigma, contradizendo a impossibilidade de uma análise experimental das perspectivas genéticas e construtivistas.

Se a maioria dos autores que analisam a influência social no quadro da ideia do homem dependente partem da teoria da comparação social de Festinger (1954), o modelo genético está para além desta teoria. Segundo Festinger, na ausência de meios objectivos não sociais que permitam validar o conhecimento, os indivíduos recorrem à sua validação social, comparando-se com outros indivíduos. Neste sentido, o recurso aos outros ocorre apenas quando a realidade é ambígua e o sujeito não consegue validar por meios próprios. Ora o que Moscovici (1979) sublinha é que a percepção é sempre social e que os sujeitos se comparam com outros não porque a realidade seja por si ambígua, mas porque existe uma norma, a norma da objectividade, segundo a qual o consenso é o critério de verdade. Sendo assim, sempre que há desacordo entre indivíduos ou entre um indivíduo e um grupo, a realidade torna-se ambígua, incerta, gerando-se um conflito cognitivo, cuja resolução pode assumir diferentes modalidades: o compromisso, a submissão, a inovação. E estas modalidades de resolução de conflitos serão orientadas por modalidades específicas de interacção que a teoria genética da influência social tipificou e analisou experimentalmente (Moscovici, 1985).

Deve referir-se que, nos seus primeiros estudos, o modelo genético incidiu sobre interacções interindividuais, embora vistas como interacções entre indivíduos e grupos. Foi a articulação do modelo genético com a teoria de Tajfel sobre a identidade social que permitiu colocar o problema da influência social no

quadro dos processos de categorização e identidade sociais (Turner *et al.*, 1987) e no quadro das relações intergrupais (Mugny e Perez, 1986). Torna-se então claro que a incerteza sobre a realidade se gera apenas quando há desacordo com aqueles com quem se espera estar de acordo e que aqueles com quem se espera estar de acordo são os membros da categoria social a que um sujeito pensa pertencer, e que se torna saliente num dado quadro de interacção e a propósito de um dado problema.

Mas a teoria de Tajfel sobre a identidade social não é apenas uma teoria auxiliar da teoria genética sobre a influência social, é prototípica, enquanto tal, dos pressupostos que decorrem da metáfora da *orquestra de jazz*. Em primeiro lugar, trata-se de uma teoria cognitiva, ou seja, que sublinha a actividade estruturante do sujeito no processo de conhecimento; em segundo lugar, de uma teoria que faz decorrer os comportamentos de cognições, ou, como refere Tajfel, de todos os processos relativos à *interpretação* do meio, distinguindo-se claramente da perspectiva de Sherif (1961-1988), que já enunciámos; depois, articula os processos cognitivos individuais com processos sociais, não submetendo os primeiros aos segundos, nem o contrário (Tajfel, 1972). A teoria distingue o nível das relações intergrupais do nível das relações interindividuais. No nível intergrupais, o comportamento do indivíduo x não é explicado enquanto dependente do comportamento do indivíduo y , mas enquanto dependente das relações entre o grupo a e o grupo b . Contudo, este nível de análise das crenças e comportamentos individuais supõe a saliência de uma dada dimensão da identidade social, e a identidade social (dimensão do autoconceito que decorre do reconhecimento da pertença a grupos ou categorias sociais) não é independente do processo psicológico de autocategorização. O conceito de identidade social, que oferece vias de explicação da dinâmica das representações sociais e dos comportamentos, é, assim, um conceito articulador de processos psicológicos e sociais.

Na sequência dos estudos de Tajfel sobre a identidade social, vários autores introduziram reformulações ou ajustamentos nessa teoria com consequências a nível não só da análise das relações intergrupais (por exemplo, Doise, 1976-1984), mas também dos processos de atribuição (Deschamps, 1977) ou ainda, e como se referiu, dos processos de influência social (Mugny e Perez, 1986; Turner *et al.*, 1987). Contudo, interessa-nos sublinhar aqui aqueles autores que contribuíram para novos entendimentos sobre a articulação entre a identidade social e a identidade pessoal.

O objectivo de Tajfel era antes de mais salientar a irredutibilidade dos fenómenos sociais e das relações intergrupais ao nível das relações interindividuais (v. Amâncio, 1993), sendo levado então a conceber estas duas dimensões da vida social como dois pólos de um contínuo, o primeiro decorrente da saliência da identidade social e o segundo da identidade pessoal. Talvez o desaparecimento prematuro deste autor não lhe tenha permitido articular estas duas dimensões, como o fez a outros níveis. Dois outros autores, Codol e Deschamps, par tem

de um pressuposto contrário ao de Tajfel e conseguem mostrar a co-variação entre estas duas instâncias da identidade. Como refere Deschamps (1989), mais do que partir do postulado de que as diferenciações interpessoais e intergrupais são dois extremos de um contínuo, pode colocar-se a hipótese de que, em certas condições, quanto mais forte é a identificação com o grupo (ou quanto mais saliente a identidade social), mais saliente será a diferenciação interindividual (a identidade pessoal) no interior desse mesmo grupo. Neste sentido, os dois processos co-variam e então a percepção da semelhança (identidade social) não é um contraponto da percepção da diferença (identidade pessoal), mas os dois fenómenos serão correlatos um do outro. Várias ilustrações experimentais apoiaram a acuidade desta hipótese (por exemplo, Deschamps, 1984b, e Amâncio, 1987), que, de resto, é homóloga da hipótese sobre a «conformidade superior do eu» de Codol (1984) — quanto mais um indivíduo adere às normas de um grupo e é saliente a identidade social, mais ele se procura distinguir ou diferenciar dos membros desse grupo (identidade pessoal), considerando-se o melhor exemplar das normas que organizam a vida do grupo. É esta uma das formas através das quais a metáfora da *orquestra de jazz* procura articular a experiência da semelhança e da diferença a nível da representação do eu.

Se dedicámos algum espaço à apresentação de outras teorias desta orientação paradigmática, para além da teoria das representações sociais, é porque entendemos que o desenvolvimento desta última pressupõe a sua articulação com aquelas. De facto, a teoria das representações sociais, ao oferecer as bases para uma epistemologia do conhecimento quotidiano e ao valorizar a ancoragem social desse conhecimento, ou seja, ao acentuar que este se constrói nas interações quotidianas, implica que se teorize sobre as redes sociais, e os fenómenos psicossociológicos no interior dessas redes, que permitem a construção do conhecimento. Ora, a teoria da identidade social oferece as bases para o entendimento da formação simbólica dos grupos sociais e para a compreensão da ancoragem social das representações sociais (Vala, 1993a, 1993b). Por sua vez, a teoria genética dos processos de influência social permite compreender, pelo menos em parte, como se aprendem, solidificam e transformam as representações no interior de um grupo (e. g., Abrams *et al.*, 1990).

Tal como a entendemos, a articulação entre as representações sociais e a identidade social supõe que se sublinhe o pressuposto da teoria da identidade social segundo o qual os grupos são formações decorrentes de processos cognitivos e simbólicos, e não posições objectivas na estrutura social, perspectiva que é consentânea com a perspectiva teórica do próprio conceito de representação social; em segundo lugar, esta articulação implica um segundo pressuposto — o de que a saliência de uma categoria ou grupo social está associada à saliência das normas e representações que distinguem essa categoria de outra categoria. Assim, quando um sujeito se pergunta «quem sou eu?» e, em resposta a esta questão, se auto-atribui a pertença a uma categoria social, deduz dessa pertença

a partilha de determinadas normas e representações. Os grupos sociais de que aqui se fala são, assim, grupos reflexivos, e não grupos nominais (grupos definidos por critérios introduzidos por observadores externos e que não figuram na consciência dos membros do grupo) (Wagner, 1992). Falar de uma representação social implica, pois, que se identifique o sujeito social dessa representação, ou seja, o grupo social em que ancora ou as identidades sociais que lhe subjazem. E, como um grupo se define por relação a um outro grupo, então uma representação grupal estrutura-se por referência a representações de *outgroups* relevantes.

Aos pressupostos enunciados pode ser associado um certo número de hipóteses empiricamente validáveis, das quais salientamos as seguintes: uma vez que um indivíduo integra na sua auto-imagem a pertença a diferentes grupos sociais, caso um mesmo objecto seja pertinente para esses diferentes grupos, então um indivíduo pode partilhar diferentes representações sobre um mesmo objecto; num dado contexto situacional, a saliência de uma representação depende da saliência de uma dada dimensão da identidade social; de qualquer forma, a representação mais saliente não deverá pôr em causa a auto-estima do grupo; num contexto em que é salientada a referência a um *outgroup*, pertinente para uma dada representação grupal, verificar-se-á uma polarização dessa representação no interior do grupo e a sua maior diferenciação face à representação do *outgroup* sobre o mesmo objecto. Estas hipóteses têm merecido algum apoio empírico ⁵.

Ao acentuarmos, desta forma, as relações entre as representações sociais e os processos identitários, estamos a privilegiar a análise das representações sociais a que Moscovici (1988) chamou *polémicas* e a que poderemos também chamar *grupais*. Este é, de facto, o nível de análise que melhor corresponde à teoria das representações sociais, sem que com isso se deixem de reconhecer as chamadas representações *emancipadas*, ainda na expressão de Moscovici, ou seja, representações sem sujeito, que apresentam já autonomia relativamente aos sectores da sociedade que estiveram na sua origem, e as chamadas representações *hegemónicas*, ou representações *colectivas*, na linguagem de Durkheim (1898). Qualquer destes dois últimos tipos de representações se afasta de pressupostos básicos da teoria das representações sociais. As primeiras, porque constituem representações sem sujeito; as segundas, porque, enquanto indiscutíveis, estáveis, preestabelecidas e coercivas, caem claramente no quadro do paradigma do sonambulismo social. Não está em causa o nível de análise das representações sublinhado por Durkheim, nem o reconhecimento da hegemonia de certas representações na sociedade de hoje, nem sequer as pressões para a sua homogeneização. Contudo, a teoria das representações sociais procura dar conta

⁵ Qualquer destas hipóteses não tem sido sistematicamente avaliada. Contudo, é possível invocar para elas apoio empírico, pelo menos indirecto. Por exemplo, para a hipótese *a*): Vala, 1990; para a hipótese *c*), Vala *et al.*, 1988, e Echebarria *et al.*, 1992; para a hipótese *d*), Doise, 1969, e Allen e Wilder, 1975.

de outro tipo de fenómenos sociais: os processos criativos e a geração do novo no interior dos grupos sociais. É neste sentido que Moscovici enuncia o seu projecto ao iniciar o estudo das representações sociais: «Era nosso propósito contribuir mais para a compreensão da inovação do que da tradição, para a compreensão de uma sociedade em construção do que de uma sociedade preestabelecida» (1988, p. 219).

CONCLUSÕES

Ao definirmos o lugar paradigmático do conceito de representação social, mostrámos o que há de novo neste conceito e como ele se distingue de outros conceitos e teorias psicossociológicas que teorizaram sobre o funcionamento das actividades cognitivas e simbólicas, sobre as relações entre cognições e comportamentos e sobre as relações entre o individual e o colectivo. O conceito de representação social enfatiza a dependência da acção face à actividade cognitiva, ao mesmo tempo que associa a cognição à produção de sentido e à construção da realidade social. Por outro lado, as representações sociais não são meros enunciados sobre a realidade, mas teorias sociais práticas sobre objectos relevantes na vida dos grupos. Enquanto teorias, são organizações de crenças, atitudes e explicações; enquanto teorias práticas, são organizadores da acção; enquanto teorias sociais, são produzidas no quadro das comunicações quotidianas suscitadas pelas identidades sociais. É nesta linha que entendemos que o conceito de representação social ganhará em clareza se restringido às representações sociais cujo sujeito é um grupo social e se associado aos processos de produção de sentido enquanto decorrentes das interacções no interior de grupos e da lógica das relações intergrupais. Tal perspectiva não exclui, contudo, níveis possíveis de articulação entre as representações grupais, as hegemónicas e as emancipadas.

Não era objectivo deste texto discutir a organização interna das representações ou os elementos que as configuram, nem discutir as articulações entre as representações sociais e outros conceitos e teorias sobre as actividades cognitivas que não se situam no mesmo contexto paradigmático. O nosso ponto de vista a este propósito já foi enunciado noutros textos e assenta na hipótese de que as representações podem ser entendidas como princípios organizadores de actividades cognitivas mais específicas, como sejam a atribuição causal e a percepção de pessoas e grupos, tal como têm sido estudadas pelo paradigma do homem como computador.

Acentuar a especificidade e a novidade de um conceito como o conceito de representação social não significa hegemonizar o seu papel na análise dos problemas que constituem interrogações para a psicologia social. Pelo contrário, a lógica a que obedeceu o levantamento das perspectivas paradigmáticas desta disciplina pressupõe que, na análise de um problema, haverá que descobrir qual a perspectiva que melhor se lhe adequa e que explorar até as possibilidades de

articulação de perspectivas. Cada metáfora gera uma pluralidade de olhares sobre o comportamento individual e colectivo, que, no entanto, não esgotam a sua pluridimensionalidade. Torna-se então imperiosa a articulação psicossociológica. Mas a articulação só é possível uma vez identificado o significado do que se pretende articular, não reduzindo o novo ao velho e o desconhecido ao conhecido.

AGRADECIMENTOS

Uma primeira versão deste texto foi comentada por Luísa Lima, António Caetano, Jorge Correia Jesuino e Jean-Paul Deschamps. Agradeço a estes colegas as críticas e sugestões pertinentes que tiveram o cuidado de fazer.

BIBLIOGRAFIA

- ABELSON, R. P.; E. Aronson; W. McGuire; T. Newcomb; M. Rosenberg, e P. Tannenbaum (eds.) (1968), *Theories of Cognitive Consistency: a Sourcebook*, Chicago, Rand McNally.
- ABRAMS, D.; M. Wetherel; S. Cochrane; M. Hoog, e J. Turner (1990), «Knowing what to think by knowing who you are: self-categorization and the nature of norm formation, conformity and polarization», in *British Journal of Social Psychology*, 29, 97-119.
- ADORNO, T. W.; E. Frenkel-Brunswik; D. J. Levinson, e R. N. Sanford (1950), *The Authoritarian Personality*, Nova York, Harper and Row.
- ALLEN, V., e D. Wilder, (1975), «Categorization, belief similarity and intergroup discrimination», in *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 971-977.
- ALLPORT, F. (1924), *Social Psychology*, Boston, Houghton-Mifflin.
- ALLPORT, G. (1935), «Attitudes», in Murchison (ed.), *Handbook of Social Psychology*, Worcester, Clark University Press.
- ALLPORT, G. (1955-1966), *Desenvolvimento da Personalidade*, São Paulo, Herder.
- ALLPORT, G. (1954-1968), «The historical background of modern social psychology», in G. Lindzey e E. Aronson (eds.), *The Handbook of Social Psychology*, Nova Iorque, Random House.
- AMÂNCIO, L. (1987), *A Discriminação da Mulher no Trabalho*, tese de doutoramento, Lisboa, ISCTE.
- AMÂNCIO, L. (1993), «Identidade social e relações intergrupais», in J. Vala e M. B. Monteiro (eds.), *Psicologia Social*, Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian.
- ASCH, S. (1946), «Forming impressions on personality», in *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 258-290.
- ASCH, S. (1952-1987), *Social Psychology*, Oxford, Oxford University Press.
- BANDURA, A. (1986), *Social Foundations of Thought and Action*, Englewood Cliffs, Prentice Hall.

- BANDURA, A., e R. Walters (1963), *Social Learning and Personality Development*, Nova Iorque, Holt.
- BARTLETT, F. C. (1932-1977), *Remembering: A Study in Experimental and Social Psychology*, Cambridge, Cambridge University Press.
- BAR-TAL, D., e W. Kruglanski (1988), «The social psychology of knowledge: its scope and meaning», in D. Bar-Tal and W. Kruglanski (eds.), *The Social Psychology of Knowledge*, Cambridge, Cambridge University Press.
- BEAUVOIS, J. L. (1984), «Sujet de la connaissance et sujet de l'action. Pour un néo-cognitivisme en psychologie sociale», in *Cahiers de psychologie cognitive*, 4, 385-400.
- BEAUVOIS, J. L., e J. C. Deschamps (1990), «Vers la cognition sociale», in R. Ghiglione, et al. (ed.), *Traité de psychologie cognitive*, vol. III, Paris, Dunod.
- BEM, D. (1972), «Self-perception theory», in L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, Nova Iorque, Academic Press.
- BERKOWITZ, L. (1962), *Aggression: a Social Psychological Analysis*, Nova Iorque, McGraw Hill.
- BILLIG, M. (1988), «Social representation, objectivation and anchoring: a rhetorical analysis», in *Social Behavior*, 3, 1-16.
- BRUNER, J. S. (1957), «On perceptual readiness», in *Psychological Review*, 64, 132-152.
- BRUNER, J. S., e C. C. Goodman (1947), «Value and need as organizing factors in perception», in *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 42, 33-44.
- CAETANO, A. (1993), «Formação de impressões», in J. Vala e M. B. Monteiro (eds.), *Psicologia Social*, Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian.
- CODOL, J. P. (1984), *Semblables et différents*, Lille, Univ. de Lille.
- COHEN, A. (1962), «An experiment on small rewards for discrepant compliance and attitude change», in J. W. Brehm e A. Cohen (eds.), *Explorations in Cognitive Dissonance*, Nova Iorque, Wiley.
- DESCHAMPS, J. C. (1977), *L'attribution et la catégorisation sociale*, Berna, Peter Lang.
- DESCHAMPS, J. C. (1984a), «Identité sociale et différenciation catégorielle», in *European Bulletin of Cognitive Psychology*, 4, 449-474.
- DESCHAMPS, J. C. (1984b), «The social psychology of intergroup relations and categorical differentiation», in H. Tajfel (ed.), *The Social Dimension*, Cambridge, Cambridge University Press.
- DESCHAMPS, J. C. (1989), «La double référence de la psychologie sociale», in *Revue suisse de psychologie*, 48 (1), 3-13.
- DEUTSCH, M., e B. Gerard (1955), «Study of normative and informational social influences upon individual judgment», in *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 629-636.
- DEUTSCH, M., e R. Krauss (1972), *Les théories en psychologie sociale*, Haia, Mouton.
- DOISE, W. (1969), «Intergroup relations and polarization of individual and collective judgments», in *Journal of Personality and Social Psychology*, 12, 136-143.
- DOISE, W. (1976-1984), *A Articulação Psicossociológica e as Relações entre Grupos*, Lisboa, Moraes Editores.
- DOISE, W. (1982), *L'Explication en psychologie sociale*, Paris, PUF.
- DOISE, W. (1989), «Attitudes et représentations sociales», in D. Jodelet (ed.), *Les représentations sociales*, Paris, PUF.
- DOLLARD, J.; L. Doob; N. Miller; O. Mowrer, e R. Sears (1939-1968), *Frustration and Aggression*, Nova Haven, Yale University Press.

- DURKHEIM, E. (1898), «Représentations individuelles et représentations collectives», in *Revue de métaphysique et morale*, 6, 273-302.
- ECHEBARRIA, A.; E. Guede; C. Guillen, e J. Valencia (1992), «Social representations of drugs, causal judgment and social perceptions», in *European Journal of Social Psychology*, 22, 73-84.
- FARR, B. (1990), «Waxing and waning of interest in societal psychology: a historical perspective», in H. Himmelweit e G. Gaskell (eds.), *Societal Psychology*, Londres, Sage.
- FESTINGER, L. (1954), «A theory of social comparison processes», in *Human Relations*, 7, 117-140.
- FESTINGER, L. (1957-1975), *Teoria da Dissonância Cognitiva*, Rio de Janeiro, Zahar.
- FESTINGER, L.; H. Riecken, e S. Schachter (1956), *When Prophecy Fails*, Minneapolis, University of Minnesota Press.
- FISKE, S., e S. E. Taylor (1991), *Social Cognition*, (2.^a ed.), Nova Iorque, McGraw-Hill.
- GARCIA-MARQUES, L. (1993), «Influência social», in J. Vala e M. B. Monteiro (eds.), *Psicologia Social*, Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian.
- GEERTZ, G. (1973), *The Interpretation of Cultures*, Nova Iorque, Basic Books.
- HEIDER, F. (1944), «Social preception and phenomenal causality», in *Psychological Review*, 51, 358-374.
- HEIDER, F. (1946), «Attitudes and cognitive organization», in *Journal of Psychology*, 21, 107-112.
- HEIDER, F. (1952-1970), *Psicologia das Relações Interpessoais*, São Paulo, Biblioteca Pioneira de Ciências Sociais.
- HOLLIS, M. (1980), *Models of Man, Philosophical Thoughts on Social Action*, Cambridge, Cambridge University Press.
- HYMAN, H. H. (1942), «The psychology of status», in *Archives of Psychology*, n.º 269.
- IBÁÑEZ, T. (1990), *Aproximaciones a la Psicología Social*, Barcelona, Sendai.
- JAHODA, G. (1988), «Critical notes and reflections on 'social representations'», in *European Journal of Social Psychology*, 18, 195-209.
- JAMES, W. (1890), *The Principles of Psychology*, Nova Iorque, Holt.
- JANIS, I. L. (1972), *Victims of Groupthink*, Boston, Houghton- Mifflin.
- JESUÍNO, J. (1982), «Anomia e mudança social», in *Mudança Social e Psicologia Social*, Lisboa, Livros Horizonte.
- JESUÍNO, J. (1993), «Estruturas e processos de grupo: interações e factores de eficácia», in J. Vala e M. B. Monteiro (eds.), *Psicologia Social*, Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian.
- JODELET, D. (1989), «Représentations sociales: un domaine en expansion», in D. Jodelet (ed.), *Les représentations sociales*, Paris, PUF.
- JONES, E. E. (1985), «Major developments in social psychology during the past five decades», in G. Lindzey e E. Aronson (eds.), *The Handbook of Social Psychology*, Nova Iorque, Random House.
- JONES, E. E., e K. Davis (1965), «From acts to dispositions: the attribution process in person perception», in L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (vol. 2), Nova Iorque, Academic Press.
- JOYNSON, R. B. (1980), «Models of man: 1879-1979», in A. J. Chapman e D. Jones (eds.), *Models of Man*, Londres, The British Psychological Society.

- KELLEY, E. E. (1967), «Attribution theory in social psychology», in L. Levine (ed.), *Nebraska Symposium on Motivation*, Lincoln, University of Nebraska Press.
- KUHN, T. S. (1962-1970), *The Structure of Scientific Revolutions*, Chicago, University of Chicago Press.
- LAKATOS, I. (1978), «Falsification and methodology of scientific research programs», in I. Lakatos e A. Musgrave (eds.), *Criticism and the Growth of Knowledge*, Cambridge, Cambridge University Press.
- LATANE, B., e J. Darley (1970), *The Unresponsive bystander: Why Doesn't he Help?*, Nova Iorque, Appleton-Century-Crofts.
- LEWIN, K. (1951-1965), *Teoria de Campo em Ciência Social*, São Paulo, Biblioteca Pioneira de Ciências Sociais.
- LEYENS, J. Ph., e J. P. Codol (1988), «Social cognition», in M. Hewstone, W. Stroebe, J. P. Codol e G. Stephenson (eds.), *Introduction to Social Psychology: a European Textbook*, Londres, Basil Blackwell.
- LEYENS, J. Ph.; V. Yzerbit, e G. Schadron (1992), «A social judgeability approach to stereotypes», in *European Review of Social Psychology*, 3, 91-120, Nova Iorque, Willey.
- LIMA, M. L. (1993), «Atitudes», in J. Vala e M. B. Monteiro (eds.), *Psicologia Social*, Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian.
- LINDZEY, G., e E. Aronson (eds.) (1968-1985), *The Handbook of Social Psychology*, Nova Iorque, Random House.
- LORD, R., e R. Foti (1986), «Schema theories», in H. Sims e D. Gioia (eds.), *The Thinking Organization*, Londres, Jossey-Bass.
- MARKUS, H., e R. Zajonc (1985), «The cognitive perspective in social psychology», in G. Lindzey e A. Aronson (eds.), *The Handbook of Social Psychology*, Nova Iorque, Random House.
- MASTERMAN, M. (1970), «The nature of a paradigm», in I. Lakatos e A. Musgrave (eds.), *Criticism and the Growth of Knowledge*, Cambridge, Cambridge University Press.
- MCDUGALL, W. (1920), *The Group Mind*, Nova Iorque, Putnam's Sons.
- MCCLELLAND, D. C. (1961), *The Achieving Society*, Nova Iorque, Princeton.
- MCGUIRE, W. (1980), «The development of theory in social psychology», in R. Gilmour e S. Duck (eds.), *The Development of Social Psychology*, London, Academic Press.
- MEAD, G. (1934-1963), *L'Esprit, le soi et la société*, Paris, PUF.
- MILGRAM, S. (1963), «Behavioral study of obedience», in *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371-378.
- MILLER, N. E., e J. Dollard (1941), *Social Learning and Limitation*, New Haven, Yale University Press.
- MONTEIRO, M. B. (1993), «Conflito e cooperação nas relações intergrupais», in J. Vala e M. B. Monteiro (eds.), *Psicologia Social*, Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian.
- MORGAN, G. (1986), *Images of Organization*, Beverly Hills, Sage.
- MOSCOVICI, S. (1961), *La psychanalyse, son image et son public*, Paris, PUF.
- MOSCOVICI, S. (1970), «Préface», in D. Jodelet et al. (eds.), *La psychologie sociale, une discipline en mouvement*, Haia, Mouton.
- MOSCOVICI, S. (1979), *Psychologie des minorités actives*, Paris, PUF.
- MOSCOVICI, S. (1981-1988), *L'Âge des foules*, Paris, Éditions Complexe.
- MOSCOVICI, S. (1982), «The coming era of social representations», in J. P. Codol e J. Ph. Leyens (eds.), *Cognitive Analysis of Social Behavior*, Haia, Martinus Nijhoff Pub.

- MOSCOVICI, S. (1984), «The phenomenon of social representations», in R. Farr e S. Moscovici (eds.), *Social Representations*, Cambridge, Cambridge University Press.
- MOSCOVICI, S. (1985), «Social influence and conformity», in G. Lindzey e E. Aronson (eds.), *Handbook of Social Psychology*, Nova Iorque, Random House.
- MOSCOVICI, S. (1988), «Notes towards a description of social representations», in *European Journal of Social Psychology*, 18, 211-250.
- MUGNY, G., e J. Pérez (1986), *Le déni et la raison. Psychologie de l'impact social des minorités*, Cousset, Delval.
- MURPHY, G., e L. Murphy (1931), *Experimental Social Psychology*, Nova Iorque, Harper.
- PIAGET, J. (1967), *Biologie et connaissance*, Paris, Gallimard.
- POITU, J. P. (1974), *La dissonance cognitive*, Paris, A. Colin.
- ROSCH, E. (1972), «Human categorization», in N. Warren (ed.), *Studies in Cross — Cultural Psychology*, Londres, Academic Press.
- SAMPSON, E. (1989), «The challenge of social change for psychology — globalization and psychology's theory of the person», in *American Psychologist*, 44, 914-921.
- SCHACHTER, (1951), «Deviation, rejection and communication», in *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 190-207.
- SCHACHTER, S. (1964), «The interaction of cognitive and psychological determinants of emotional state», in L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 1, Nova Iorque, Academic Press.
- SHERIF, M. (1936), *The Psychology of Social Norms*, Nova Iorque, Harper.
- SHERIF, M.; O. J. Harvey; J. White; W. Hood, e L. Sherif (1961-1988), *The Robbers Cave Experiment, Intergroup Conflict and Cooperation*, Middletown, Wesleyan University Press.
- SKINNER, B. F. (1953), *Science and Human Behavior*, Nova Iorque, MacMillan.
- SOUSA, E. (1993), «Atribuição: da inferência à estratégia de comportamento», in J. Vala e M. B. Monteiro (eds.), *Psicologia Social*, Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian.
- STOETZEL, J. (1963), *Psychologie sociale*, Paris, PUF.
- TAJFEL, H. (1972), «La catégorisation sociale», in S. Moscovici (ed.), *Introduction à la psychologie sociale*, Paris, PUF.
- TAJFEL, H. (1981-1982), *Grupos Humanos e Categorias Sociais*, Lisboa, Livros Horizonte.
- TARDE, G. (1890), *Les lois de l'imitation*, Paris, Alcan.
- THIBAUT, J. W., e H. H. Kelley (1959), *The Social Psychology of Groups*, Nova Iorque, Wiley.
- THOMAS, W. I., e F. Znaniecki (1918-1958), *The Polish Plasant in Europe and America*, Nova Iorque, Dover.
- TOURAINÉ, A. (1986), «Sociologies et sociologues», in *Les pièces du puzzle: l'état des sciences sociales*.
- TOURAINÉ, A. (1992), «La théorie sociologique entre l'acteur et les structures», in *Revue suisse de sociologie*, 18, 3-7.
- TURNER, J. (ed.) (1987), *Rediscovering the Social Group. A Self-Categorization Theory*, Oxford, Basil Blackwell.
- TVERSKY, A. (1974), «Judgment under uncertainty: heuristics and biases», in *Science*, 185, 1124-1131.
- WAGNER, W. (1992), «Social representations, Group affiliation and projection: knowing the limits of validity» (texto não publicado).
- WATSON, J. B. (1924), *Behaviorism*, Nova Iorque, Norton.

- WEINER, B. (1992), *Human Motivation, Metaphors, Theories and Research*, Londres, Sage.
- VALA, J.; M. B. Monteiro, e J. Ph. Leyens (1988) «Perception of violence as function of observer's ideology and actor's group membership», in *British Journal of Social Psychology*, 27, 231-237.
- VALA, J. (1990), «Identités sociales et représentations sociales», in *Revue internationale de psychologie sociale*, 3, 451-470.
- VALA, J. (1993a), «Representações sociais — para uma psicologia social do pensamento social», in J. Vala e M. B. Monteiro (eds.), *Psicologia Social*, Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian.
- VALA, J. (1993b), «Privation relative intergroupale, identité sociale et action socio-politique», in J. L. Beauvois (ed.), *Perspectives cognitives et conduites sociales*, Neuchâtel, Delachaux et Niestlé.
- VARELA, F. (1984), «The creative circle: sketches on the natural history of circularity», in P. Watzlawick (ed.), *The Inventive Reality*, Nova Iorque, Norton (referência da citação «Hay que buscar una nueva cultura», in *Babelia*, Novembro).
- VYGOSTSKY, L. (1929), «The problem of the cultural development of the child», in *Journal of General Psychology*, 36, 415-434.
- VYGOSTSKY, L. (1981), «The genesis of higher mental functions», in J. V. Wertsch (ed.), *The Concept of Activity in Soviet Psychology*, Armonk, Sharpe.
- ZANNA, M., e J. Rempel (1988), «Attitudes: a new look at an old concept», in D. Bar-Tal e A. Kruglanski (eds.), *The Social Psychology of Knowledge*, Cambridge, Cambridge University Press.