

**Universidade do Porto**  
**Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação**

**UM CONTRA TODOS: O PAPEL DO APOIO SOCIAL NA REAÇÃO  
À INJUSTIÇA NO GRUPO**

**Guilherme Severino Abreu de Lima**

Outubro, 2017

Dissertação apresentada no Mestrado Integrado em Psicologia, área de Psicologia das Organizações, Social e do Trabalho, Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação da Universidade do Porto, orientada pela Professora Doutora *Isabel Rocha Pinto* (FPCEUP).

## AVISOS LEGAIS

O conteúdo desta dissertação reflete as perspectivas, o trabalho e as interpretações do autor no momento da sua entrega. Esta dissertação pode conter incorreções, tanto conceptuais como metodológicas, que podem ter sido identificadas em momento posterior ao da sua entrega. Por conseguinte, qualquer utilização dos seus conteúdos deve ser exercida com cautela.

Ao entregar esta dissertação, o autor declara que a mesma é resultante do seu próprio trabalho, contém contributos originais e são reconhecidas todas as fontes utilizadas, encontrando-se tais fontes devidamente citadas no corpo do texto e identificadas na secção de referências. O autor declara, ainda, que não divulga na presente dissertação quaisquer conteúdos cuja reprodução esteja vedada por direitos de autor ou de propriedade industrial.

## Agradecimentos

À Professora Isabel Rocha Pinto por todo o conhecimento que partilhou comigo e pela forma dinâmica que conseguimos construí-lo!

Ao Professor José Marques pela transparência e por ter despertado o meu interesse nesta área de investigação.

À Inês, porque sem ela nada disto teria sido possível. Se não fosses tu, provavelmente teria desistido e nunca iria terminar esta etapa. És incansável e não sei como te agradecer por tudo o que fizeste e fazes por mim.

Ao quinteto da RUF por ter sido a minha família ao longo destes cinco anos e por saber que não vamos ficar por aqui

À Team POST por todos o companheirismo que vivemos nos últimos dois anos. Continuamos aqui *invictus!*

Ao professor Pedro Ferreira, Henrique Vaz e Rui Trindade por me terem ajudado na recolha da amostra.

A todos os estudantes que participaram neste estudo e que não imaginam como o vosso contributo é importante.

Às Severinas por se juntarem sempre para me atazanar a cabeça.

Aos meus pais e ao meu irmão por me aturarem desde sempre e me terem apoiado ao longo deste percurso.

À Andreia, à Rita, à Marta, à Paula, à Carina, à Catarina e à Helena por terem tido um papel muito importante numa das fases mais cruciais da minha vida.

À Looney Tuna por toda a música que fazemos e continuarmos a fazer!

## Resumo

Apoiando-nos nos princípios postulados na abordagem da Dinâmica de Grupos Subjetiva (Marques, Serôdio & Abrams, 2001) e pelo fenómeno *Black-Sheep Effect* (Marques, Yzerbyt & Leyens, 1988) quisemos observar como é que os indivíduos reagem quando um membro do seu grupo assume um comportamento desviante e os restantes membros não reagem efetivamente sobre esse desvio.

No estudo experimental desenvolvido, os participantes ( $N = 51$ ) foram alvo de uma distribuição desigual de um ganho que tinham ajudado a conquistar. Metade da amostra foi confrontada com a anuência desta iniquidade por parte dos restantes elementos do seu grupo e a outra metade foi apoiada pelos seus colegas, que reprovaram a distribuição feita. Numa segunda fase, foi concedida a oportunidade aos participantes de fazerem a distribuição dos ganhos pela equipa, pretendendo-se verificar como reagiriam perante os colegas que apresentaram condutas desviantes.

Os resultados demonstram que, quando não existe apoio dentro da equipa, os elementos terão menos vontade em fazer parte do grupo, já que o grau de identificação e de compromisso com os seus colegas revela ser menor. Verificou-se também que, quanto menos coeso é o grupo, pior são avaliados os seus elementos ao nível relacional. Contrariamente, quanto mais emoções positivas são sentidas, melhor as pessoas percecionam e avaliam as características pessoais dos seus colegas. Contudo, não existiram diferenças significativas na distribuição do dinheiro quando foram os próprios participantes a fazê-la.

**Palavras-chave:** Dinâmica de Grupos Subjetiva; Teoria da Identidade Social; *Black-Sheep Effect*; Reação ao desvio; Apoio Social.

## Abstract

Based on the Subjective Group Dynamics Theory (Marques, Serôdio & Abrams, 2001) and on the Black-Sheep Effect (Marques, Yzerbyt & Leyens, 1988), we wanted to investigate how people react when an ingroup member takes on a deviant behavior and the other members don't react effectively against the deviance.

In this experimental study, the participants ( $N = 51$ ) received an unequal distribution of an award they helped achieving. Half of our sample was exposed to other member's consent towards this iniquity, and the other half was supported by the colleagues, who disapproved the distribution. On a second phase, the participants were given the opportunity to distribute the team's gains, with the purpose of verifying how they would react to the colleagues that had had deviant behavior.

Results showed that, when there is no support within the team, individuals are less willing to be part of the group, since the level of identification and commitment to their colleagues is low. We also observed that, the less close-knit the group is, the worst its elements' relational skills are evaluated. Contrariwise, the more positive emotions are felt, the better people perceive and evaluate their peers' personal characteristics. However, there were no significant differences in money distribution when the participants did so.

**Keywords:** Subjective Group Dynamics; Social Identity Theory; Black Sheep Effect; Reaction to deviance; Social Support.

## Introdução

Em Abril de 1999, Eric Harris e Dylan Klebold assassinaram dezenas de pessoas, inclusive um professor, na escola secundária de Columbine. Este incidente é considerado até aos dias de hoje um dos maiores massacres na história dos Estados Unidos da América. O que os levou a levar a cabo um plano tão terrível como este, assassinando pessoas inocentes? Segundo Lynch (2014), Eric e Dylan eram agredidos e humilhados por outros colegas frequentemente e estavam ostracizados por todos os pares da escola. Várias das cenas de abuso ocorreram publicamente sem nenhum outro aluno intervir. No entanto, o ataque de Eric e Dylan foi dirigido à escola inteira, sem singularizar nenhuma pessoa em concreto, disparando indiscriminadamente para qualquer à vista.

O massacre de Columbine é um acontecimento extremamente complexo com inúmeras causas e motivações por trás. Numa dimensão intragrupal, acreditamos que propicia um cenário de investigação interessante para a psicologia social, no qual um indivíduo do grupo é vitimizado, enquanto os restantes elementos assistem, mas não condenam ou intervêm, e, em resposta, o indivíduo retalia indiscriminadamente contra o grupo todo. Este foi o caso dos autores do massacre, levando-nos a questionar se, num cenário experimental em que manipulássemos esta dinâmica intragrupal, as pessoas exibiriam a mesma tendência de punição generalizada.

Neste estudo, pretendemos investigar a reação ao desvio quando um elemento do grupo quebra uma norma prescritiva face ao indivíduo e os restantes membros não reagem com solidariedade. O nosso objetivo é demonstrar que, neste cenário, o indivíduo penaliza o grupo como um todo.

## **Enquadramento teórico**

### **1. Uniformidade dos Grupos e Afiliação**

Festinger (1950) foi um dos primeiros psicólogos sociais a estudar a coesão grupal. Segundo este psicólogo norte-americano, a pressão que existe para os grupos atingirem a uniformidade é um dos principais estimuladores da comunicação entre os seus membros. Festinger (1954) defendeu que os indivíduos têm tendência a aproximar-se de grupos de pessoas que detêm ideais com os quais se identificam, e a afastar-se daqueles que são diferentes. No entanto, se surgirem diferenças entre os seus membros em relação a uma temática importante para o grupo, irá existir maior necessidade do grupo comunicar de forma a chegarem a um consenso e atingirem a uniformidade (Festinger, 1954).

O autor identificou os motivos que pressionam os grupos em direção à uniformidade e, por consequência, que os levam a rejeitar os elementos que impedem o consenso: locomoção grupal e realidade social. O primeiro está relacionado com a vontade sentida pelo grupo para atingir os seus objetivos, enquanto que o segundo diz respeito ao desenvolvimento de um ponto de vista validado pelo grupo sobre ideais, valores, normas a seguir (Festinger, 1950). Estes dois aspetos são fundamentais na afiliação dos grupos.

Por seu turno, Cartwright e Zander (1968) defenderam a ideia de que as pessoas se afiliam aos grupos de forma a conseguirem atingir objetivos que não conseguiriam individualmente. De acordo com os autores, são quatro os fatores que têm maior influência na afiliação: (1) a motivação na base da atração (as razões que levam as pessoas a associarem-se aos grupos); (2) as propriedades do grupo (as características do grupo que fazem com que as motivações do sujeito sejam cumpridas); (3) a expectativa de que o grupo satisfará os objetivos e/ou as motivações pessoais dos seus membros; e (4) o nível de comparação do indivíduo (um grupo é tanto mais atrativo quanto mais os seus resultados corresponderem aos resultados pessoais que o indivíduo julga merecer). Os autores identificaram que, quanto mais os objetivos do indivíduo e do grupo coincidirem, quanto mais atrativos forem os seus elementos e quanto maior for o grau de interdependência entre eles, mais o grupo será atrativo para o indivíduo (Cartwright e Zander, 1968).

Em suma, pode então verificar-se que a dinâmica interna é definida pela atração interpessoal e pela interdependência dos seus membros. Os grupos mantêm a sua base a partir das semelhanças interpessoais dos seus membros.

## **2. Teoria da Identidade Social e Teoria da Auto Categorização**

Um grupo social é um conjunto de pessoas que partilham características, atividades, valores ou interesses, o que lhes confere uma identidade social comum que permite definir quem são, que atributos têm, como se relacionam e como se diferenciam dos restantes grupos (Hogg, Abrams, Otten, e Hinkle, 2004). Entender o que é um grupo social revela-se essencial para perceber a Teoria da Identidade Social, desenvolvida por Henri Tajfel, que definiu identidade social como “a parte do autoconceito do indivíduo que deriva do seu conhecimento sobre a sua pertença a um grupo social, juntamente com o valor e a relevância emocional associada a essa pertença” (Tajfel, 1978, p. 63). Portanto, esta teoria defende que os indivíduos se definem, em parte, de acordo com o grupo social a que pertencem, sendo que esta identificação tem como objetivo reforçar e defender a sua própria identidade individual (*idem*). Uma vez que a identidade social se relaciona com o autoconceito do indivíduo, estes têm a necessidade de atingir e perpetuar uma identidade social positiva (Tajfel, 1981). Esta satisfação ou insatisfação com a sua identidade social vai depender do grupo em que estes se categorizam, e se estes asseguram um valor positivo ou negativo, respetivamente (Tajfel, 1978).

Segundo Tajfel, (1978), a identidade social é constituída por três dimensões: (1) cognitiva, que expressa a consciência que o indivíduo tem de pertencer ao grupo; (2) avaliativa, que conecta os valores ao grupo através do processo de comparação social e (3) emocional, que envolve a ligação emocional a pertença ao grupo. A dimensão cognitiva da teoria mencionada anteriormente é explicada pela teoria da Auto-Categorização.

Segundo a Teoria da Auto Categorização, as pessoas podem-se categorizar individualmente (Identidade Pessoal) ou colectivamente (Identidade Social) (Turner e Oakes, 1986). No último caso, o indivíduo agrupa-se cognitivamente como idêntico aos outros indivíduos dentro daquela categoria (Turner e Oakes, 1986). Turner, Hogg, Oakes, Reicher e Wetherell (1987), organizaram a auto-categorização por etapas: (1) os indivíduos definem-se enquanto membros de uma categoria social distinta; (2) estes aprendem e

desenvolvem os comportamentos desejados e apropriados associados ao grupo, diferenciando-o dos restantes; (3) passam eles mesmos a assumir estas normas, passando por um processo de despersonalização; (4) e, por fim, o seu comportamento torna-se normativo, sendo a sua categoria de pertença saliente. Este processo de categorização contribui para a categorização de endogrupo (grupo de pertença) e exogrupo (grupo ao qual o indivíduo não pertence) (Turner et al., 1987), sendo semelhante entre os membros do mesmo grupo, mas distante entre elementos de diferentes grupos (Hogg et al., 2004).

A distinção entre grupos dá origem a processos de comparação, que ocorrem com o objetivo de construir uma imagem positiva do próprio grupo em relação aos restantes. Este processo é realizado utilizando um outro grupo como referência, sendo que ambos os grupos devem partilhar características relevantes entre si que possibilitam a comparação (Hogg et al., 2004). A tendência é que o grupo de pertença seja avaliado de uma forma mais favorável que o rival (Tajfel e Turner, 1986). Tajfel (1978) desenvolveu um conceito que invoca esta ideia, o *Favoritismo Endogrupal*. Este conceito define-se como a tendência de favorecer os membros do *endogrupo* relativamente a membros do exogrupo, a nível de atitudes, percepções e comportamentos em dimensões relevantes. Assim, as pessoas acabam por considerar o seu grupo social superior aos restantes, de uma forma generalista e abstrata (Marques, Yzerbyt & Leyens, 1988), independentemente de terem tido contacto com estes no passado ou não. Devido a esta tendência, quando um membro do grupo assume atitudes desviantes, este vai ameaçar a identidade social positiva do grupo (Marques, Abrams, Páez e Hogg, 2001a). Quando isto acontece, o grupo vai sentir necessidade de agir sobre o assunto, de forma a defendê-la (Levine e Moreland, 2002). Essa ideia é um pilar para uma das mais populares teorias da reação ao desvio: A Teoria da Dinâmica de Grupos Subjetiva.

### **3. *Black-Sheep Effect* e Teoria da Dinâmica dos Grupos Subjetiva**

Por norma, as pessoas têm tendência a considerar o seu próprio grupo superior aos restantes, mesmo quando não é possível realizar uma avaliação objetiva (Serôdio, 1999; Marques et al., 2001b). Porém, isso não significa que todos os seus membros sejam percecionados de igual forma (Marques et al., 1988). Schachter (1951) demonstrou que um membro de um grupo de discussão que estava sempre em desacordo com os outros membros acabou por ser excluído após várias tentativas dos seus parceiros em convencê-lo da opinião

partilhada pela maioria. Este foi um dos estudos que inspirou investigação que deu origem ao *Black-Sheep Effect*. Este efeito vem demonstrar que as pessoas têm tendência a enaltecer a sua avaliação dos membros normativos e a derrogar os elementos desviantes do seu grupo por comparação com membros semelhantes do exogrupo (Marques & Abrams, 1998; Marques, e Páez, 1994). A primeira ação ocorre por estes membros contribuírem para a identidade social positiva do grupo, pois demonstram características socialmente desejáveis (Pinto, Marques, Levine e Abrams., 2010), e a segunda porque esses indivíduos colocam em causa a identidade social positiva do grupo como um todo, ao desviarem-se das normas do grupo (Marques, 1990; Serôdio, 1999; Pinto et al., 2010; Leite, Pinto, e Marques, 2016). Em contextos nos quais decorrem comparações intergrupais, o desvio dentro do grupo contribui negativamente para imagem positiva do endogrupo que os indivíduos pretendem alcançar (Marques et al., 1988).

Mas se os indivíduos têm tendência a ver o seu grupo como melhor que os restantes, até que ponto faz sentido esta avaliação negativa sobre os seus membros? A apreciação negativa destes membros constitui uma estratégia cognitiva cujo objetivo é preservar a positividade (Marques et al., 1988; Levine e Moreland, 2002) e proteger a perceção de coesão do próprio grupo (Marques, Páez e Abrams, 1998), criando uma clara distinção entre os membros do grupo normativos e os membros desviantes (Marques e Páez, 1994). Assim, quando os indivíduos são confrontados com membros socialmente indesejáveis dentro do próprio grupo, criam esta diferença psicológica entre o grupo como um todo e esses membros, com o objetivo de isolar o contributo negativo desses membros para a imagem do grupo (Marques, 2000). Marques e Páez (1994) afirmam que podemos ver o *Black-Sheep Effect* como uma perspetiva de coesão grupal, na qual os membros que não se conformam aos ideais normativos do grupo, ao serem ostracizados, permitem que os normativos se unam no reforço à norma que foi violada.

A coocorrência do enviesamento a favor do grupo na perceção positiva de elementos desejáveis do endogrupo e de derrogação de elementos indesejáveis do endogrupo permite concluir que “o *Black-Sheep Effect* poderia ser considerado como uma sofisticada forma de favoritismo do próprio grupo” (Marques, Yzerbyt & Leyens, 1988, p. 5).

A teoria da Dinâmica de Grupos Subjetiva (Marques e Páez, 1994; Marques, 2000), foca-se nos antecedentes psicológicos dos julgamentos e punições aplicados aos elementos desviantes do próprio grupo e à forma como esses comportamentos apoiam a validade subjetiva do valor positivo da identidade social dos indivíduos. Pinto e colegas (2010)

declaram que esta teoria explica o *Black-Sheep Effect*, dizendo que a diferenciação entre os elementos normativos e desviantes do endogrupo permite que os indivíduos legitimem a validade do valor positivo do mesmo por enaltecerem os membros que contribuem positivamente e derogarem os membros que ameaçam as normas que definem a realidade social do grupo. É esta diferenciação que faz com que os indivíduos percecionem uma maior variabilidade entre os membros do endogrupo (Marques e Páez, 1994).

A validade subjetiva do grupo é a percepção legitimada de superioridade detida pelos elementos de determinado grupo quando comparam o endogrupo a um exogrupo (Marques et al., 1998). Quando algum membro se torna desviante atrai avaliação negativa para a validade subjetiva do grupo, sendo que estes deverão preservá-la através da derrogação destes membros (Marques, Serôdio e Abrams, 2001b). Contudo, a derrogação sobre os membros desviantes não é a única forma de manter a positividade dentro do grupo. Cumprir com o compromisso e com as normas e valores do grupo faz com que os indivíduos contribuam para a percepção de superioridade do mesmo em relação aos restantes, fomentando uma validade subjetiva positiva e reforçando, assim, a identidade social do grupo como um todo (Marques et al., 2001b).

Marques e colegas (2001b) propõem que as pessoas se diferenciam entre grupos a nível de normas descritivas e de normas prescritivas. As normas descritivas são aquelas que nos permitem diferenciar dos restantes grupos e associar-nos ao nosso grupo de pertença (Marques et al., 1998). Alguns exemplos destas normas são a nossa cor de pele, o género ou a forma como nos vestimos num contexto desportivo, entre vários outros (Pinto, Marques, Levine e Abrams, 2010). As normas prescritivas estão normalmente associadas a princípios e práticas morais e são aquelas que, enquanto membros do grupo, devemos cumprir de modo a validar os valores do grupo, e assim a manter a identidade social positiva (e.g. honestidade, bondade, justiça). Uma vez estabelecido um contexto intergrupar, o desvio que ocorre dentro do grupo ativa o foco neste tipo de normas pelos membros do grupo (Pinto et al., 2010). Um tipo de norma fundamental para os grupos, e que é esperada que todos os membros do grupo cumpram é a solidariedade e a lealdade (Levine & Moreland, 2002). A solidariedade não envolve apenas expectativas e ações normativas dentro do grupo, mas também respeito mútuo entre os membros, gostando dos outros por gostar do grupo e de si mesmo (Hogg, 1992).

#### 4. Confiança, Emoções e Solidariedade

Thye, Yoon e Lawler (2002) dizem que, ao longo da evolução humana, as pessoas aperceberam-se que a sobrevivência individual depende do sucesso dos grupos. De acordo com Thye e Lawler (1999), quanto mais equitativamente o poder se encontrar distribuído pelo grupo, mais este se torna coeso e solidário entre si. Segundo a *Affect Theory of Social Exchange* (Lawler, 2001), trocas entre resultados e recompensas/punições têm efeitos emocionais que poderão variar em intensidade e forma. Quando as trocas ocorrem como esperado, surge um aumento das emoções positivas, e, quando não surgem como o esperado, surge um aumento de emoções negativas (Lawler, 2001). Kemper (1984) associou diferentes efeitos às diferentes emoções. As emoções positivas são percebidas como integradoras, enquanto as emoções negativas afastam as pessoas do seu grupo. Turner (2000) defendeu que as emoções contribuem para a organização social. Segundo Lawler (2001), as emoções positivas incluem excitação, prazer, orgulhar e gratidão, enquanto as emoções negativas incluem tristeza, vergonha e raiva. De acordo com o mesmo autor, quando trocas recíprocas acontecem, em contexto de igual poder, desenvolve-se uma sensação de responsabilidade partilhada a nível de trocas e de emoções positivas mais sólida do que em contextos hierarquizados. Thye e colegas (2002) descobriram que emoções positivas são um preditor de compromisso.

Lawler (2001) diz-nos que as atribuições grupais e relacionais das emoções têm uma ligação forte com as emoções geradas pelos comportamentos de troca e solidariedade. O autor refere que vários estudos demonstram que trocas sucessivas geram emoções positivas que, por sua vez, promovem a perceção de coesão e comportamentos de compromisso (Lawler, 2001). A atribuição associada às emoções positivas impulsiona benefícios emocionais, que, conseqüentemente, fortificam o vínculo ao grupo (Lawler, 2001).

Em suma, as emoções facilitam os laços afetivos entre os indivíduos, resultando num incremento da solidariedade dentro dos grupos (Turner, 2000). Quando a solidariedade e a igualdade são fulcrais para um grupo, este fará tudo o que for possível para suprimir a incerteza, demonstrando intolerância para com os membros desviantes (Abrams, Hogg e Marques, 2005). Pinto, Marques & Páez (2016) afirmam que a capacidade de o grupo reagir ao desvio afeta a confiança no controlo social e na identificação com o grupo. Estes autores referem que a crença de que os indivíduos têm de responder eficazmente ao desvio é determinante na sua identificação grupal, sendo que a perceção do grupo influencia a

identificação dos sujeitos com o endogrupo. Por outras palavras, a eficácia percebida do grupo ativa emoções positivas, esperança coletiva, expectativas otimistas e coesão normativa que aumenta a identificação social (Pinto et al., 2016).

Numa tentativa de integrar estas ideias com os pressupostos da Dinâmica de Grupos Subjetiva, podemos pensar que a solidariedade e a justiça dentro do grupo são respostas adequadas face à falta de uniformidade, sendo estas normas prescritivas que devem ser cumpridas por qualquer membro de um grupo (Pinto, Marques, Levine & Abrams, 2010). Assim, a violação destas normas pode constituir uma ameaça à identidade social positiva do indivíduo, esperando-se que a sua violação desencadeie reações de derrogação e desagrado face aos membros do grupo.

## **Estudo empírico**

### **1. Descrição geral do estudo e Hipóteses**

As pessoas afiliam-se aos grupos de forma a conseguir cumprir os seus objetivos (Cartwright & Zander, 1968), sendo essa uma das principais motivações para o grupo atingir a uniformidade (Festinger, 1950). Quando os indivíduos trabalham com o intuito de cumprir um objetivo, esperam ser recompensados reciprocamente (Lawler, 2001). No entanto, quando isso não acontece, as emoções positivas tornam-se menos intensas e dão espaço às emoções negativas. E como as emoções positivas são um indicador de compromisso, ao diminuírem, também se assiste a uma quebra no compromisso do indivíduo para com o grupo (Thye et al., 2002). Segundo Marques & Abrams (1998), a derrogação sobre colegas desviantes do endogrupo, é considerada forma de compromisso com o grupo. Quando um elemento do endogrupo quebra uma norma prescritiva, prejudica a validade subjetiva do grupo e, conseqüentemente, a identidade social dos seus membros (Marques et al., 2001b), sendo o ato de derrogação sobre esses membros uma forma de a preservar (Levine & Moreland, 2002).

Neste estudo, pretendemos explorar a percepção da injustiça provocada por um membro do grupo influenciada pela (falta de) reação à injustiça por parte dos outros membros. De forma a conseguirmos observar isto, desenvolvemos um jogo de cultura geral online, no final do qual um jogador da equipa (que não o participante) fez uma distribuição do dinheiro da equipa pelos jogadores, prejudicando o participante. Numa condição, a restante equipa apoia o membro que prejudicou o participante e a distribuição realizada pelo mesmo (Condição Sem Apoio Social), e, na outra, esse membro é criticado pela distribuição de dinheiro que havia realizado (Condição Com Apoio Social). Posteriormente, numa segunda fase do jogo, os participantes têm a oportunidade de distribuir o dinheiro pela equipa e proceder à avaliação dos seus colegas de equipa.

Tendo em conta que, na Condição Sem Apoio Social, os colegas legitimaram a distribuição e ignoraram esta norma prescritiva, é esperado que estes também sejam depreciados. Portanto, (Hipótese 1) esperamos a equipa seja depreciada, derrogada e/ou mais intensamente na Condição Sem Apoio Social do que na Condição Com Apoio Social. (Hipótese 2) Devido à influência que uma resposta adequada face a injustiça tem no

compromisso com o grupo (Pinto et al., 2016), esperamos encontrar uma relação entre as medidas associadas à derrogação da equipa com o compromisso com o grupo.

Com base nesta premissa, (Hipótese 3) esperamos que a identificação com os colegas de equipa e o compromisso com a equipa seja significativamente superior na Condição Com Apoio Social do que na Condição Sem Apoio Social, dado que, na última situação, todos os membros do grupo quebram uma norma prescritiva e assumem uma posição desviante.

(Hipótese 4) É esperado que, na Condição Sem Apoio Social, quanto mais fraca a identificação for, pior os participantes percecionem os membros da equipa como um todo, que sintam um menor compromisso com o grupo e que as emoções sejam mais negativas.

Quando as trocas ocorrem com reciprocidade, surge um aumento das emoções positivas, e, quando não surgem como o esperado, ocorre um aumento das emoções negativas (Lawler, 2001). Como na Condição Sem Apoio Social a distribuição não foi justa e os colegas apoiaram a distribuição, (Hipótese 5) esperamos encontrar uma menor intensidade das emoções positiva e uma maior saliência das emoções negativas entre a Condição Sem Apoio Social e a Condição Com Apoio Social. Kemper (1984) declara que as emoções positivas são integradoras, enquanto as emoções negativas afastam as pessoas do grupo, pelo que (Hipótese 6) pressupomos observar uma relação entre as emoções com o grau de compromisso com o grupo e com a perceção dos nossos colegas.

## **2. Método**

### **2.1. Participantes e Plano Experimental**

A amostra consistiu em 51 estudantes portugueses do ensino superior da Universidade do Porto (9 do sexo masculino e 42 do sexo feminino), com idades compreendidas entre os 18 e os 28 anos ( $M = 20.29$ ,  $DP = 2.26$ ). Não foram observadas diferenças significativas a nível do sexo ( $\chi^2 = 1.36$ , *ns.*), nem na idade ( $F_{1,49} = 1.07$ , *ns.*) entre as duas condições. O plano experimental seguiu um fator inter-participantes 2 (Apoio Social: Sem Apoio Social vs. Com Apoio Social).

## 2.2. Procedimento

Os participantes foram recebidos individualmente no Laboratório de Psicologia Social da Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação da Universidade do Porto e informados de que iriam jogar um jogo via computador com mais 3 participantes. Foi-lhes dito que estariam a jogar com estudantes universitários que se encontravam num laboratório da Universidade do Minho, sendo as equipas formadas aleatoriamente pelo sistema informático. Nenhum dos participantes teve contacto com os colegas com quem estava a realizar a experiência.

Após os participantes terem ocupado a sua respetiva sala, sentados em frente a um computador, o investigador deu início à experiência. O investigador informou os participantes de que iriam jogar um jogo de cultura geral, em grupo. Os indivíduos foram também informados de que iriam competir contra outras equipas, e que a equipa que acumulasse mais pontos ganharia um prémio, que equivaleria à quantidade de dinheiro acumulada no jogo.

O jogo foi realizado através do software *Qualtrics*, garantindo, portanto, todo o controlo da suposta interação que os participantes iriam ter com os outros jogadores: os participantes pensaram que estavam a jogar a quatro, mas, na realidade, jogaram com outros jogadores simulados e controlados por computador. Todos os participantes foram denominados de “Jogador 3”.

Antes de começar o jogo, todos os participantes foram expostos a um texto que teve a intenção de reforçar a identidade de equipa ao garantir a existência de oportunidades, de direitos e de deveres iguais para todos. O texto apresentado foi o seguinte:

“De forma a conseguir obter este dinheiro, vão ter de trabalhar em conjunto de forma a conseguir obter o prémio final. É importante salientar que têm de trabalhar em equipa de forma a conseguirem atingir o melhor resultado e, assim, conseguirem obter o prémio! O respeito, a entreatajuda e a igualdade são pilares do sucesso!”.

Também foram informados em relação à quantidade de dinheiro que ganhariam de acordo com o número de respostas corretas. Finalmente, foram informados de que o jogo seria constituído por duas fases. Na primeira fase, os participantes responderam a 8 perguntas de cultura geral. Em seguida, o computador calculou a quantidade de pontos obtida pela equipa. A pontuação apresentada foi fictícia e igual para todos os participantes, sendo esta de 35 em 40 pontos. Após esta primeira fase, os participantes foram informados

de que um dos membros da equipa iria ser “aleatoriamente” selecionado para distribuir o dinheiro ganho pela equipa pelos vários membros. De todas as vezes, o computador mostrou que o jogador selecionado era o “Jogador 1”. Os participantes foram, posteriormente, informados de que o Jogador 1 lhes atribuiu menos dinheiro do que aos outros membros. Seguidamente, foi dada a oportunidade para todos os membros se manifestarem, através de um caixa de texto, em relação à distribuição do dinheiro.

Em seguida, e após algum tempo de espera, supostamente proposto para que os jogadores escrevessem os seus comentários, cada participante teve acesso ao *feedback* dos Jogadores 2 e 4.

**Manipulação de Apoio Social.** Numa condição, os participantes leram que os Jogadores 2 e 4 apoiaram a distribuição realizada pelo Jogador 1 (Condição Sem Apoio Social), sendo o *feedback* expressado pelo Jogador 2 “Concordo” e pelo jogador 4 “Acho que é justo”, enquanto que, na outra condição, os jogadores derrogaram a distribuição realizada pelo Jogador 1, sendo a opinião do Jogador 2 “Não concordo” e a do Jogador 4 “Acho que é injusto” (Condição Com Apoio Social).

Após os participantes terem recebido *feedback* por parte dos outros jogadores, o investigador forneceu-lhes um questionário com uma medida de Reação Emocional<sup>1</sup> (Anexo A) e de Empenho com a Equipa (Anexo B).

Depois de responderem a estas questões, os participantes foram informados de que iriam iniciar a segunda fase do jogo. Responderam a mais 8 questões de cultura geral e o computador voltou a calcular os pontos da equipa. O resultado apresentado foi que a equipa conseguiu angariar 30 em 40 euros (e, portanto, que venceu o jogo). Mais uma vez, os participantes foram informados de que um dos membros da equipa iria ser selecionado “aleatoriamente” para distribuir o dinheiro acumulado nesta ronda. O jogador escolhido nesta fase foi o “Jogador 3”, o próprio participante. O participante foi confrontado com um gráfico de barras que teria de preencher com o valor que queria distribuir por cada um dos elementos da equipa, inclusive ele próprio (Anexo C). O último momento da experiência consistiu no preenchimento de um outro questionário, em que teriam a oportunidade de avaliar os seus colegas de equipa em vários fatores (Anexo D).

---

<sup>1</sup> As medidas relacionadas com a Reação Emocional foram obtidas num questionário em papel, tendo em conta que a licença gratuita do *software Qualtrics* não permite medir mais de 20 itens.

### 2.3. Medidas dependentes<sup>2</sup>

**Emoções.** Após a primeira distribuição de dinheiro e leitura do *feedback* dos Jogadores 2 e 4 em relação a esta distribuição de dinheiro realizada pelo Jogador 1, os participantes indicaram em que medida sentiam cada uma das dez emoções apresentadas ( $1 = Pouco$ ;  $7 = Muito$ ). Foi realizada uma análise fatorial com rotação Varimax, de modo a ser possível agrupar estas emoções em diferentes fatores através da média de resposta: (1) Emoções Positivas (“Satisfação”, “Alegria”, “Entusiasmo” e “Orgulho”, explica 36.% da variância,  $\alpha = .84$ ) e (2) Emoções Negativas (“Medo”, “Tristeza”, “Humilhação” e “Vergonha”, explica 29% da variância,  $\alpha = .75$ )<sup>3</sup>.

**Continuar a jogar com esta equipa.** Após responderem a este breve questionário, os participantes avaliaram, *online*, em que medida queriam continuar a jogar com a mesma equipa. O item foi antecedido da expressão “Em que medida tem vontade de” ( $1 = Discordo Bastante$ ;  $5 = Concordo Bastante$ ): “Continuar a jogar com esta equipa”.

**Ser eu a distribuir o dinheiro.** No seguimento da avaliação da sua resposta emocional, os participantes avaliaram, *online*, em que medida queriam distribuir o dinheiro. O item foi antecedido da expressão “Em que medida tem vontade de” ( $1 = Discordo Bastante$ ;  $5 = Concordo Bastante$ ): “Ser eu a distribuir o dinheiro”.

**Continuar a jogar com outra equipa.** No seguimento do primeiro questionário, os participantes avaliaram, *online*, em que medida queriam continuar a jogar com outra equipa. O item foi antecedido da expressão “Em que medida tem vontade de” ( $1 = Discordo Bastante$ ;  $5 = Concordo Bastante$ ): “Continuar a jogar com outra equipa”.

**Preferia desistir.** Após identificarem a intensidade emocional no momento após o *feedback* dos colegas, os participantes avaliaram, *online*, em que medida queriam desistir do jogo. O item foi antecedido da expressão “Em que medida tem vontade de” ( $1 = Discordo Bastante$ ;  $5 = Concordo Bastante$ ): “Preferia desistir”.

**Distribuição do dinheiro.** No final da segunda ronda e após receção do *feedback* por parte dos colegas, o jogador teria de partilhar o dinheiro por todos os elementos da equipa. O total de dinheiro passível de ser dividido foi 30 euros, sendo que cada sujeito teria de distribuir, pelo menos, 1 euro por cada membro da equipa, sendo estes o Jogador 1, o Jogador 2, o Jogador 3 e o Jogador 4.

---

<sup>2</sup> Algumas medidas foram retiradas deste estudo por não contribuírem diretamente para as nossas hipóteses.

<sup>3</sup> A emoção “Raiva” foi retirada desta análise, de modo a obtermos resultados mais fortes, pois esta saturava-se isoladamente num único fator.

**Identificação com os membros da equipa.** No último questionário, os participantes tiveram de avaliar o nível de identificação com a equipa ( $1 = Pouco$ ;  $7 = Muito$ ): “Em que medida te sentes satisfeito com o desempenho da equipa”, “Em que medida te consideras um membro desta equipa” e “Em que medida te sentes bem em jogar com os membros desta equipa”. Estes itens convergiram num único fator através da média ( $\alpha$  de Cronbach = .77).

**Perceção de competência dos colegas.** Os participantes avaliaram em que medida ( $1 = Pouco$ ;  $7 = Muito$ ) consideraram cada um dos seus colegas [jogadores 1, 2 e 4] “inteligente”, “perspicaz” e “competente”. Estes itens convergiram num único fator através da média denominado “Competência da equipa” ( $\alpha$  de Cronbach = .91).

**Perceção das características morais dos colegas.** Os participantes avaliaram em que medida ( $1 = Pouco$ ,  $7 = Muito$ ) consideraram cada um dos seus colegas [jogadores 1, 2 e 4] “justo”, “correto”, “honesto”, “fiável”, “confiança”, “íntegro” e “Em que medida gostaria de voltar a jogar com...?”. Foi construído um item através da média chamado “Perceção das características relacionais dos colegas” ( $\alpha$  de Cronbach = .97).

**Exclusão dos membros da equipa.** No final do último questionário, os participantes foram questionados se substituiriam algum membro da equipa num futuro jogo, caso surgisse essa oportunidade, sendo que poderiam responder “Sim” ou “Não”. Caso respondessem de forma afirmativa, teriam de identificar qual/quais seria(m) o(s) jogador(es) que substituiriam.

### 3. Resultados

Caso não seja reportado o contrário, foi utilizado um teste  $t$  para amostras independentes em todas as medidas dependentes. Este teve como objetivo comparar as respostas dos participantes nas duas condições (Condição Com Apoio Social vs. Condição Sem Apoio Social). As médias e os desvios padrão dos  $t$ -test sem diferenças significativas entre as duas condições, estarão disponíveis numa tabela (Ver Tabela 1).

**Emoções positivas.** Verificamos que não existem diferenças significativas entre as duas condições  $t(49) = -1.24$ ,  $ns$ . Isto vai contra a nossa ideia de que as emoções positivas seriam mais salientadas na Condição Com Apoio Social do que na Condição Sem Apoio Social (Hipótese 5).

No entanto, foram observadas correlações significativas entre as emoções positivas e a “Percepção das características morais dos colegas”  $r = .31$ ,  $p = .025$ . Isto permite-nos observar que, quanto mais emoções positivas são sentidas pelos membros do grupo, melhor irão perceber os membros da sua equipa a nível das suas características pessoais, podendo também acontecer o inverso. Isto permite-nos confirmar que existe uma relação entre as emoções positivas com as variáveis de percepção do grupo (Hipótese 6). No entanto, não foram observadas relações entre as emoções positivas e as variáveis de compromisso com o grupo.

**Emoções negativas.** Verificou-se que não existem diferenças significativas entre as duas condições.  $t(39,15) = -1.17$ , *ns*. Isto vai contra a nossa ideia de que estas emoções seriam mais salientes na Condição Sem Apoio Social do que na Condição Com Apoio Social (Hipótese 5). Também não foi observada nenhuma relação entre esta medida e as variáveis de compromisso do grupo e percepção do mesmo (Hipótese 6).

**Preferia continuar a jogar com esta equipa.** O resultado do *t-test* entre amostras independentes de  $t(49) = -2.30$ ,  $p = .026$ , pois, na Condição Sem Apoio Social ( $M = 2.73$ ,  $DP = 1.15$ ), o valor é inferior à Condição Com Apoio Social ( $M = 3.44$ ,  $DP = 1.04$ ). Isto permite-nos observar que, quando não existe apoio dentro da equipa, os membros da equipa terão menos vontade em fazer parte do grupo, o que consiste num menor grau de compromisso com a equipa (Hipótese 3).

**Preferia ser eu a distribuir o dinheiro.** Quanto a esta variável, não foram verificadas diferenças significativas na Condição Com Apoio Social e na Condição Sem Apoio Social,  $t(49) = .18$ , *ns*, o que vai contra a nossa ideia de que os participantes iriam querer distribuir o dinheiro numa fase mais avançada e punir os membros da equipa na Condição Sem Apoio Social (Hipótese 1).

**Continuar a jogar com outra equipa.** Não foram verificadas diferenças significativas entre as duas condições. “Continuar a jogar com outra equipa”  $t(49) = .15$ , *ns*; Era esperado que os participantes tivessem uma maior preferência por jogar com outra equipa na Condição Sem Apoio Social do que na Condição Com Apoio Social, o que não aconteceu (Hipótese 3)

**Preferia desistir.** Não foi possível observar diferenças significativas entre estas duas variáveis nas duas condições.  $t(49) = -.25$ , *ns*. Isto vai contra a nossa ideia de que os participantes na Condição Sem Apoio Social iam ter uma maior tendência para querer abandonar o jogo do que na Condição Com Apoio Social (Hipótese 3).

**Dinheiro distribuído pela equipa.** Não foram verificadas diferenças significativas em relação a nenhum dos jogadores nas diferentes condições. Jogador 1  $t(49) = -.59, ns$ ; Jogador 2  $t(49) = -.044, ns$ ; Jogador 3  $t(49) = 1.10, ns$ ; Jogador 4  $t(45.35) = 1.61, ns$ . Esperávamos que na Condição Com Apoio Social o dinheiro iria ser distribuído de uma forma mais equitativa do que na Condição Sem Apoio Social, sendo que na Condição Sem Apoio Social iriam punir os membros do grupo, o que não se sucedeu (Hipótese 1).

**Identificação com os membros da equipa.** Utilizando um *t-test* para amostras independentes, foi possível verificar que existem diferenças nas duas condições  $t(49) = -2.17, p = .05$ . Na Condição Sem Apoio Social ( $M = 4.15, DP = 1.24$ ) a identificação com a equipa é inferior àquela que é verificada na Condição Com Apoio Social ( $M = 4.85, DP = 1.05$ ). Isto demonstra que, quando não existe apoio dentro da equipa, os jogadores têm um menor grau de identificação com a equipa com que estão a jogar (Hipótese 3). Neste caso, foram observadas correlações significativas com as variáveis “Preferia continuar a jogar com esta equipa”  $r = .49, p < .001$ ; “Preferia continuar a jogar com outra equipa”  $r = -.29, p = .012$ ; “Preferia desistir”  $r = -.29, p = .041$ . Isto demonstra que quanto mais fraca seja a identificação com a equipa, menor será o compromisso com o grupo. Também foram observadas correlações significativas entre a Identificação com as variáveis “Perceção da competência dos colegas”  $r = .69, p < .001$ ; “Perceção das características morais dos colegas”  $r = .82, p < .001$ , o que nos permite comprovar vez que quando esta é mais forte, melhor percebem a equipa de uma forma geral. Também foram observadas relações significativas entre as “Emoções positivas”  $r = .29, p = .037$ , sendo o único tipo de emoções que se relacionam com a Identificação com a Equipa. Estes dados vão ao encontro das relações que tínhamos esperado (Hipótese 4).

**Perceção da competência dos colegas.** Nesta variável, não se verificaram diferenças na perceção da competência da equipa na Condição Sem Apoio Social e na Condição com Apoio Social, como tínhamos esperado observar (Hipótese 1).  $t(48.06) = -.40, ns$ .

**Perceção das características morais dos colegas.** Nesta variável, foi possível verificar diferenças significativas entre ambas as condições,  $t(49) = -2.76, p = .008$ . Na Condição Sem Apoio Social ( $M = 3.69, SD = 1.28$ ), a avaliação é significativamente inferior do que na Condição Com Apoio Social ( $M = 4.62, SD = 1.12$ ). O que se observa nesta variável é que, quanto menos o grupo é coeso, pior são avaliados os seus elementos a nível relacional (Hipótese 1). Nesta variável, foram observadas correlações significativas com as variáveis “Preferia continuar a jogar com a mesma equipa”  $r = .48, p < .001$ ; “Preferia

continuar a jogar com outra equipa”  $r = -.35$ ,  $p < .012^4$ . Assim, podemos observar, mais uma vez, a relação entre a percepção positiva do grupo e o compromisso com o mesmo, havendo uma relação positiva entre esta variável e a variável “Preferia continuar a jogar com esta equipa” e negativa com “Preferia continuar a jogar com outra equipa” (Hipótese 2).

**Substituir algum dos membros da equipa.** Não foram verificadas diferenças significativas relativamente a esta variável entre as duas condições,  $t(45) = -.99$ , *ns*. Esperávamos observar uma maior tendência para excluir membros que estivessem a prejudicar a validade subjetiva do grupo, o que não se verificou (Hipótese 1).

#### 4. Discussão de resultados

Foi possível observar diferenças significativas entre as duas condições tanto a nível das emoções positivas; da avaliação realizada sobre os colegas de equipa, a nível de identificação com os mesmos e do compromisso com a equipa que jogaram.

Previmos que na Condição Sem Apoio Social os membros da equipa fossem derogados e depreciados mais intensamente do que na Condição Com Apoio Social. Foram criadas quatro situações para que isto acontecesse: quando dizem que preferiam distribuir o dinheiro, o momento em que fazem a distribuição, na segunda fase do jogo, a avaliação quanto às características dos colegas e quando lhes é questionado se gostariam de substituir algum dos colegas. Quanto à preferência pela distribuição do dinheiro, à distribuição do dinheiro realizada e à substituição dos colegas, não foi verificado qualquer efeito significativo. Porém, quando tiveram oportunidade de avaliar os colegas sob a forma de um questionário, verificou-se que na Condição Sem Apoio Social os colegas foram avaliados significativamente pior do que na Condição Com Apoio Social. Isto vai ao encontro dos resultados obtidos por Marques e colegas (1998), que suporta a ideia de que a derrogação tem como objetivo defender a validade subjetiva positiva do grupo. Esta derrogação visa distinguir os membros normativos dos membros desviantes do grupo (Marques & Páez, 1994), criando uma diferença psicológica entre o grupo como um todo e esses membros, isolando o seu contributo negativo na imagem do grupo (Marques, 2000).

---

<sup>4</sup> Foram analisadas outras correlações para este estudo, mas foram retiradas, de forma a facilitar a leitura da Dissertação (Ver Tabela 2).

No entanto, a teoria expõe que somos tendenciosos quanto ao favoritismo do nosso grupo, o que não acontece neste caso. Isto pode acontecer por o participante considerar que todos os colegas são membros desviantes, uma vez que estes colocam em causa a identidade social positiva do grupo como um todo, ao desviarem-se das normas do grupo (Marques, 1990; Leite, Pinto & Marques, 2016), contribuindo negativamente para a imagem do endogrupo comparando com o exogrupo (Marques et al., 1988). Isto pode ser a origem da razão que leva à diminuição do compromisso com o grupo, ao ponto de querer desinvestir neste. Isto foi observado na relação entre a perceção das características morais e o compromisso com o grupo, sendo que, quanto melhor a equipa era percecionada, maior era o compromisso sentido com a equipa e menor a vontade de se juntar a outra.

Quando algum elemento do endogrupo comete um desvio, é desenvolvida uma diferenciação entre esses mesmos membros e os membros normativos do grupo (Pinto et al., 2010), criando uma maior heterogeneidade entre si (Marques & Páez, 1994). Os resultados do presente estudo ilustram estas premissas, ao demonstrar que os membros do grupo possuíam um maior nível de identificação com a sua equipa na Condição Com Apoio Social do que na Condição Sem Apoio Social. Segundo Tajfel (1981), os indivíduos definem-se de acordo com o grupo social a que pertencem, sendo o objetivo proteger a sua própria identidade individual, perpetuando uma identidade social positiva.

Também esperávamos encontrar uma relação entre o grau de identificação com a equipa, a perceção dos colegas o compromisso com o grupo e as emoções. Neste caso, observamos correlações significativas positivas a nível da perceção dos colegas, tanto a nível de competência como relacional. Isto permite-nos perceber que, quanto maior for o grau de identificação com a equipa, melhor esta será percecionada, visto que, por norma, temos tendência a assumir o endogrupo como superior aos exogrupos (Marques et al., 1988). Também foram observadas correlações significativas positivas entre a identificação com a equipa com a variável de compromisso com a equipa, e correlações significativas negativas com as variáveis que indicavam um menor compromisso com a equipa. As pessoas têm tendência a aproximar-se dos grupos com que se identificam e a afastarem-se daqueles que consideram diferentes (Festinger, 1950, 1954). Os grupos, nomeadamente os grupos sociais, partilham um conjunto de valores, interesses e objetivos (Hogg et al., 2004). Como os colegas tiveram uma atitude que vai de encontro com a que é considerada normativa, colocaram em causa a Identidade Social do grupo (Marques et al., 1988), fazendo com que o participante considerasse o grupo menos atrativo. As variáveis relativas ao compromisso

com o grupo também se relacionam com a Identificação com a Equipa. Quanto menos os indivíduos se identificam com o grupo, menor é a tendência de quererem continuar a envolver-se com os outros elementos.

Em suma, estes resultados demonstram que, quando o grupo não reage devidamente face à injustiça, os sujeitos identificam-se menos com ele, consideram o grupo menos atrativo e não adotam um sentido de compromisso tão intenso. Deste modo, somos levados a interpretar que os participantes deixaram de querer investir no grupo quando a identificação com o mesmo era menor.

Seguindo a mesma ideia, também observamos que o compromisso com o grupo é significativamente superior na Condição Com Apoio Social ao que é verificado na Condição Sem Apoio Social. Esta pode ser explicada pela questão da falta de Identificação com a Equipa após os seus elementos terem quebrado uma norma, na última condição referida.

Pressupunha-se, também, que fossemos encontrar diferenças significativas a nível das emoções entre as duas condições. O que seria de esperar era que as emoções positivas estivessem mais presentes na Condição Com Apoio Social do que na Condição Sem Apoio Social, esperando-se o inverso para as emoções negativas, de acordo com a *Affect Theory of Social Exchange* (Lawler, 2001). Thye e colegas (2002) demonstraram que as emoções positivas são um preditor de compromisso. Não obstante, não nos foi possível confirmar nenhuma das hipóteses que tinham estas ideias como premissa. Isto pode ter acontecido por uma falta de envolvimento emocional dos participantes na experiência, dado que esta tem uma duração curta de tempo e que os sujeitos participaram nesta sem qualquer expectativa de benefício.

No entanto, foi-nos possível observar uma relação entre as emoções positivas e a perceção das Características Morais dos Colegas. Este resultado é comprovado pela teoria, uma vez que as emoções positivas são integradoras (Kemper, 1984). Quanto mais integrado o sujeito estiver num grupo, mais se vai identificar com as características, valores, atitudes e objetivos do mesmo (Hogg et al., 2004), e, quanto mais envolvido estiver nele, mais irá apreciar os seus membros (Hogg, 1992).

Concluindo, isto permite-nos aproximar da ideia que, quanto menos alguém se identifica e aprecia o grupo em que está inserido, menos satisfeito se vai encontrar com a pertença ao mesmo.

## 5. Conclusão

Existem oportunidades de melhoria na reaplicação deste estudo. Uma dessas oportunidades prende-se com o tamanho da amostra. Idealmente, o estudo teria sido aplicado a um grupo maior de pessoas, de modo a termos uma amostra mais consistente. Além disso, se esta fosse constituída por uma amostra mais diversificada poderíamos ter resultados mais fortes, uma vez que teríamos um grupo alvo com características mais diversas. Associar a participação do estudo a algum benefício monetário também poderia ter feito com que a reação às manipulações fosse mais intensa.

Apesar de termos tido resultados significativos em ambas as condições, devíamos ter colocado alguma medida de controlo, de forma a conseguirmos medir a influência que as nossas induções tiveram sobre os nossos resultados.

Segundo Marques e colegas (1988) o contributo negativo do desvio está relacionado com um contexto de comparação intergrupos. Apesar de essa ideia ter sido transmitida por saberem que apenas o grupo que obtém a melhor pontuação ganha o prémio, esta não foi tão saliente como poderia ter sido. Seria interessante, no futuro, montar um estudo simulando uma equipa rival a jogar ao mesmo tempo que o participante, sendo que teria acesso ao decorrer do jogo desta equipa. Assim, poderíamos pedir para estes fazerem uma avaliação tanto da sua equipa, como a da equipa rival. Acreditamos que essa situação poderia trazer um contributo significativo para esta área de investigação.

Apesar das limitações, este estudo, tratando-se de um estudo laboratorial, acaba por trazer um realismo diferente daquele que uma situação hipotética, partilhada através de um questionário, traria, permitindo que os participantes passem realmente pelos fenómenos que queremos investigar. Ademais, o facto de termos aplicado três questionários (dois entregues em papel e aquele que foi preenchido *online*) fez com que tivéssemos um leque de variáveis mais abrangente para ser explorado.

Esta investigação constitui um contributo interessante para a Teoria da Dinâmica de Grupos Subjetiva. Normalmente, os estudos baseados nesta teoria têm como tendência focar certos indivíduos do grupo como desviantes e avaliar a derrogação que é ativada sobre cada um deles (e.g. Marques et al., 1988; Marques & Páez, 1994; Marques & Abrams, 1998; Pinto et al., 2010). Neste caso, todo o grupo, à exceção do participante, é catalogado como desviante sendo as avaliações e derrogações realizadas para preservar a validade subjetiva do grupo realizadas sobre todos os membros do grupo e não apenas em alguns deles.

Além disso, o foco do estudo não está direcionado para os membros do grupo enquanto sujeitos individuais, mas sim o grupo como um todo. Este foco diferente do que é habitual poderá contribuir para que futuros estudos relacionados com este modelo decidam seguir este método e desenvolver teoria a partir dele.

Uma ideia recorrente nos estudos que se encontram englobados na Dinâmica de Grupos Subjetiva é a tendência que temos de considerar o nosso grupo de pertença superior aos restantes, quer tenhamos argumentos para tal ou não (Marques et al., 1988; Serôdio, 1999). Com este estudo, foi possível observar que, quando nos sentimos insatisfeitos com o nosso grupo de pertença, isto não acontece, sendo que nos identificamos menos com os nossos colegas, percebemos pior o grupo como um todo e não temos um sentido de compromisso tão forte. Isto, a longo prazo, poderá levar ao abandono do grupo.

## Referências bibliográficas

- Abrams, D., Hogg, M. A., & Marques, J. M. (2005). A social psychological framework for understanding social inclusion and exclusion. In D. Abrams, J. M. Marques, & A. Michael (Eds.), *The Social Psychology of Inclusion and Exclusion* (pp. 1-26). Reino Unido: Psychology Press Ltd.
- Cartwright, D., & Zander, A. F. (1968). *Group dynamics: Research and theory*. Nova Iorque: Harper & Row.
- Festinger, L. (1950). Informational Social Communication. *Psychological Review*, 57(5), 271-282.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7(2), 117-140. doi:10.1177/001872675400700202
- Hogg, M. (1992). *The social psychology of group cohesiveness: From attraction to social identity*. Nova Iorque: New York University Press.
- Hogg, M., Abrams, D., Otten, S., & Hinkle, S. (2004). The social identity perspective: Intergroup relation, self-conception, and small groups. *Small Group Research*, 35(3), 246-276. doi:10.1177/1046496404263424
- Kemper, T. D. (1984). Power, status, and emotions: A sociological contribution to a psychophysiological dilemma. In K. R. Scherer, & P. Ekman (Eds.), *Approaches to Emotion* (pp. 369-383). Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates.
- Lawler, E. J. (2001). An affect theory of social exchange. *American Journal of Sociology*, 107(2), 321-352. doi:10.1086/324071
- Leite, A. C., Pinto, I. R., & Marques, J. M. (2016). Do ambiguous normative ingroup members increase tolerance for deviants? *Swiss Journal of Psychology*, 75(1), 47-52. doi:10.1024/1422-4917/a000170
- Levine, J., & Moreland, R. (2002). Group reactions to loyalty and disloyalty. In S. R. Thye & E. J. Lawler (Eds.). *Group Cohesion, Trust and Solidarity* (pp. 203-228). Reino Unido: Emerald.
- Lynch, J. (2014). Resurfacing specters in the house of media: The ghosts of columbine in American horror story: Murder house. *Digital Literature Review*, 1, 51-59. Retrieved from [http://bsuenglish.com/dlr/past/issue1\\_lynch.pdf](http://bsuenglish.com/dlr/past/issue1_lynch.pdf)

- Marques, J. M. (1988). Categorização social, identidade social e homogeneidade de outgroup: uma análise conceptual. *Análise Psicológica*, 6(3/4), 279-305. Retrieved from [http://repositorio.ispa.pt/bitstream/10400.12/2211/1/1988\\_34\\_279.pdf](http://repositorio.ispa.pt/bitstream/10400.12/2211/1/1988_34_279.pdf)
- Marques, J. M., Yzerbyt, V., & Leyens, J. (1988). The “Black Sheep Effect”: Extremity of judgements towards ingroup members as a function of group identification. *European Journal of Social Psychology*, 18(1), 1-16.
- Marques, J. M., & Páez, D. (1994). The “Black Sheep Effect”: Social categorization, rejection of ingroup deviates, and perception of group variability. *European Review of Social Psychology*, 5(1), 37-68.
- Marques, J. M., Páez, D., & Abrams, D. (1998). Social identity and intra-group perception. In J. F. Morales, D. Páez, J. C. Deschamps, & S. Worchel (Eds.), *Current perspectives on social identity and social categorization* (pp. 124–141). Nova Iorque: SAGE.
- Marques, J. M., & Abrams, D. (1998). The role of categorization and in-group norms in judgments of groups and their members. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(4), 976-988.
- Marques, J. (2000). Desvio, Normatividade e Dinâmica de Grupos Subjetiva. Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação da Universidade do Porto, Porto.
- Marques, J. M., Abrams, D., Páez, D., & Hogg, M. (2001a). Social categorization, social identification, and rejection of deviant group members. In M. Hogg & R. S. Tindale (Eds.), *Blackwell handbook of social psychology: Group processes*, 3 (pp. 400-424).
- Marques, J. M., Abrams, D., & Serôdio, R. G. (2001b). Being better by being right: Subjective group dynamics and derogation of in-group deviants when generic norms are undermined. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 81(3), 436-447.
- Pinto, I. R. (2006). *A subjective group dynamics approach to group socialization processes*. Tese de Doutoramento. Universidade do Porto, Porto.
- Pinto, I. R., Marques, J. M., Levine, J., & Abrams, D. (2010). Membership status and subjective group dynamics: Who triggers the Black Sheep Effect? *Journal of Personality and Social Psychology*, 99(1), 107–119.
- Pinto, I. R., Marques, J. M., Páez, D. (2016). National identification as a function of perceived social control: A subjective group dynamics analysis. *Group Processes and Intergroup Relations*, 19(2), 236-256.

- Schachter, S. (1951). Deviation, rejection, and communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46(2), 190-217.
- Serôdio, R. G. (1999). *Reacção ao desvio nos grupos e homogeneidade normativa: Efeitos da categorização social e da uniformidade do grupo*. Dissertação de Mestrado. Universidade do Porto, Porto.
- Tajfel, H. (1978). *Differentiation between social groups*. Londres: Academic Press.
- Tajfel, H. (1981). Grupos humanos e categorias sociais: Estudos em Psicologia Social. Lisboa: Livros do Horizonte.
- Tajfel, H., & Turner, J. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. In S. Worchel & L. W. Austin (Eds.), *Psychology of Intergroup Relations* (pp. 7-24). Chicago: Nelson-Hall.
- Thye S. R., & Lawler, E. J. (1999). Collaborative research on social exchange and network cohesion. Proposal to National Science Foundation.
- Thye, S. R., Yoon, J., & Lawler, E. J. (2002). The theory of relational cohesion: Review of a research program. In Thye, S. R., Lawler, E. J. & Woodhouse, T. (Eds), *Group Cohesion, Trust and Solidarity* (pp. 139-166). Reino Unido: Emerald.
- Turner, J.; Oakes, P. (1986). The significance of the social identity concept for social psychology with reference to individualism, interactionism and social influence. *British Journal of Social Psychology*, 25(3), 237-252.
- Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. K., Reicher, S. D. & Wetherell, M. S. (1987). *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*. Oxford And New York: Basil Blackwell
- Turner, J. (2000). *On the origin of human emotions: A sociological inquiry into the evolution of human affect*. California: Standford University Press.

## **Anexos**

## Anexo A

Questionário apresentado aos participantes após a primeira fase do jogo



Código de Associação:



Sexo:      Idade:      Profissão:

Gostaríamos de conhecer a sua reação emocional face à distribuição que obteve.

Assinale, numa escala de 1 a 7, qual o grau com que se identifica com as seguintes emoções, sendo 1 "Pouco" e 7 "Muito".

1. Satisfação 1 2 3 4 5 6 7
  
2. Alegria 1 2 3 4 5 6 7
  
3. Raiva 1 2 3 4 5 6 7
  
4. Desinteresse 1 2 3 4 5 6 7
  
5. Medo 1 2 3 4 5 6 7
  
6. Entusiasmo 1 2 3 4 5 6 7
  
7. Humilhação 1 2 3 4 5 6 7
  
8. Orgulho 1 2 3 4 5 6 7
  
9. Tristeza 1 2 3 4 5 6 7
  
10. Vergonha 1 2 3 4 5 6 7

## Anexo B

Questionário apresentado online após os participantes responderem ao primeiro questionário em papel

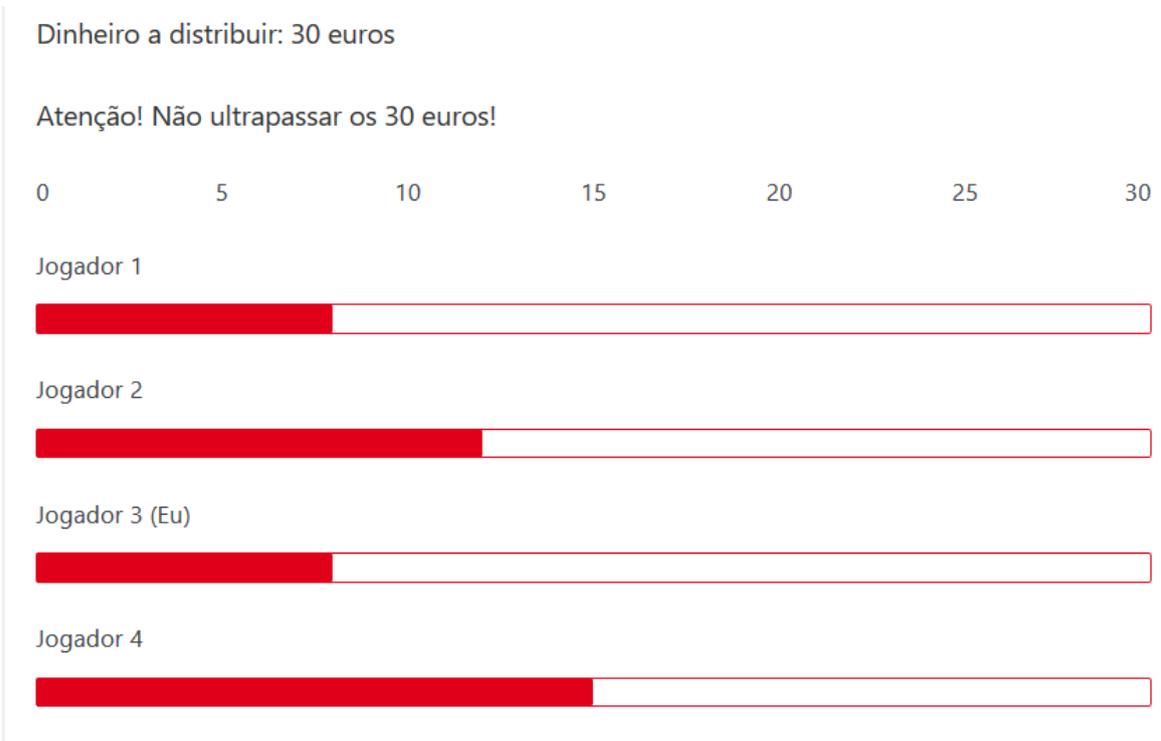
Nesta fase de jogo gostaríamos de medir o seu empenho com o jogo.

Indique em que medida tem vontade de:

	Discordo Bastante	Discordo Ligeiramente	Nem concordo, nem discordo	Concordo Ligeiramente	Concordo Bastante
Continuar a jogar com esta equipa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ser eu a distribuir o dinheiro	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Continuar a jogar com outra equipa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Preferia desistir	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## Anexo C

Plataforma com gráfico para se realizar a distribuição de dinheiro *online*



## Anexo D

Questionário apresentado aos participantes, no fim do jogo



Código de Associação:



Sexo:      Idade:      Profissão:

Gostaríamos que respondesse às seguintes questões, assinalando, numa escala de 1 a 7, em que grau a sua opinião se adequa à questão, sendo 1 "Pouco" e 7 "Muito".

1 – Quão satisfeito se sente em relação ao seu desempenho? 1 2 3 4 5 6 7

2 – Em que medida se sente satisfeito com o desempenho da sua equipa? 1 2 3 4 5 6 7

3 – Em que medida conseguiu aproximar a equipa dos objetivos pretendidos? 1 2 3 4 5 6 7

4 – Em que medida considera que cada um dos seus colegas de equipa parece ser inteligente?

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

5 – Em que medida considera que cada um dos seus colegas de equipa parece ser perspicaz?

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

6 – Em que medida considera que cada um dos seus colegas de equipa parece ser competente?

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

7 – Em que medida considera que cada um dos seus colegas de equipa parece ser simpático?

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

8 – Em que medida considera que cada um dos seus colegas de equipa parece ser bom colega?

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

9 – Em que medida considera que cada um dos seus colegas de equipa parece ser amigável?

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

10 – Em que medida considera que cada um dos seus colegas de equipa parece ser justo?

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

11 – Em que medida considera que cada um dos seus colegas de equipa parece ser honesto?

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

12 – Em que medida considera que cada um dos seus colegas de equipa parece ser correto?

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

13 – Em que medida gostaria de voltar a jogar com:

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

14 – Em que medida considera que os seus colegas são fiáveis?

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

15 – Em que medida considera que os seus colegas são de confiança?

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

16 – Em que medida considera que os seus colegas são pessoas íntegras?

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

Jogador \_ : 1 2 3 4 5 6 7

17 – Em que medida se considera um membro desta equipa? 1 2 3 4 5 6 7

18 – Em que medida se sente bem em jogar com os membros desta equipa? 1 2 3 4 5 6

7

19 – Substituiria algum dos seus colegas num futuro jogo? Se sim, qual/quais?

---

## **Anexo E**

Tabela 1. Médias e Desvios Padrão das medidas dependentes

Tabela 2. Teste Pearson de correlação entre as medidas dependentes

*Tabela 1. Médias e Desvios Padrão das medidas dependentes*

	Condição			
	Condição Com Apoio Social		Sem Apoio Social	
	<i>M</i>	<i>DP</i>	<i>M</i>	<i>DP</i>
Continuar a jogar com esta equipa	3.44	1.04	2.73	1.15
Ser eu a distribuir o dinheiro	3.60	0.91	3.65	1.16
Continuar a jogar com outra equipa	2.88	0.88	3.32	1.00
Preferia desistir	1.60	0.87	1.54	0.90
Emoções positivas	2.96	1.32	2.55	1.00
Emoções negativas	2.04	1.28	1.69	0.77
Identificação com os colegas de equipa	4.62	1.12	4.15	1.24
Perceção da competência dos colegas	4.82	1.09	4.70	0.99
Perceção das características morais dos colegas	4.62	1.12	3.69	1.28
Substituir algum dos colegas	0.06	.050	0.45	0.51

*Tabela 2. Teste Pearson de correlação entre as medidas dependentes*

	Jogar com esta equipa	Distribuir o dinheiro	Jogar com outra equipa	Preferia desistir	Emoções positivas	Emoções negativas	Competência	Moral	Identificação equipa
Jogar com esta equipa	1								
Distribuir o dinheiro	-,093	1							
Jogar com outra equipa	-,462**	.010	1						
Preferia desistir	-,204	-,377**	,041	1					
Emoções positivas	,196	-,163	-,173	-,018	1				
Emoções negativas	-,201	.147	-,009	,216	-,184	1			
Competência	.264	-,084	-,080	-,238	.213	-,065	1		
Moral	.480**	-,126	-,349*	-,140	.314*	-,022	,726**	1	
Identificação equipa	.487**	.039	-,286*	-,287*	,293*	,090	,693**	,815**	1

\*. Correlação é significativa no nível 0.05 (bilateral).

\*\* . Correlação é significativo na no nível 0.01 (bilateral).