



Psicologia Social ^{Para} leigos

A psicologia social usa ferramentas da ciência para entender por que as pessoas se comportam como se comportam. Seja porque elas são atraídas por algumas pessoas mas não por outras; porque não são convencidas por um argumento político elegante, mas são persuadidas pelo endosso de uma celebridade; ou de onde vêm seus preconceitos, a psicologia social pode ajudá-lo a entender por que as pessoas interagem como interagem. E esta Folha de Cola lhe dará algumas dicas para responder às suas principais questões-chave.

ENTENDENDO ATITUDES NA PSICOLOGIA SOCIAL

Uma atitude é o valor que uma pessoa coloca sobre algo, e os pesquisadores da psicologia social frequentemente se referem a esse "algo" como o *objeto da atitude*. Uma atitude é uma avaliação, no nível mais simples, quanto à possibilidade ou não de o objeto da atitude ser bom ou ruim.

- **Entendendo seu ABC:** Cada atitude tem três dimensões. São elas o Afeto (atitudes que agrupam sentimentos e emoções), o Comportamento (atitudes que se conectam à maneira como você realmente se comporta) e a Cognição (atitudes que são expressas em pensamentos e falas). É tão fácil quanto o ABC.
- **O que elas fazem:** As atitudes têm quatro funções básicas — a função de conhecimento (elas o ajudam a dar sentido ao mundo); a função utilitária (podem servir para um propósito prático e alcançar objetivos); a função de defesa do ego (elas o ajudam a ter uma visão positiva de si mesmo); a função expressiva de valor (expressam valores fundamentais para quem você é).
- **As atitudes podem ser medidas:** Fazendo as perguntas certas do jeito certo, você pode estabelecer as atitudes básicas de um sujeito sobre qualquer assunto. Faça muitas perguntas sobre muitos assuntos e você pode medir as atitudes envolvendo toda a sociedade.
- **Elas podem ser influenciadas:** Mesmo quando as pessoas lhe contam sobre suas atitudes em relação a algo, essas atitudes afirmadas não necessariamente combinam com como essas pessoas se comportarão no futuro ou com o que elas *realmente* pensam. A maneira exata como o pesquisador faz a pergunta pode determinar fortemente a resposta.

USANDO A PSICOLOGIA SOCIAL PARA EXTINGUIR ESTEREÓTIPOS

Nem todos os estereótipos são ruins: a psicologia social reconhece que alguns podem ter valor. Entretanto, quando um estereótipo leva ao preconceito e à discriminação, é hora de expor sua inexatidão — e dizer *por que* ele é inexato. A seguir estão algumas maneiras-chave de expor e combater estereótipos preconceituosos.

- **Busque suas fontes:** As pessoas notam padrões no mundo social à sua volta, mas embora sejam muito boas em notar esses padrões, elas também são adeptas de ver coisas que não estão lá. Elas tiram conclusões precipitadas e ignoram evidências que contradizem suas crenças.



Psicologia Social ^{Para} leigos

- **Descubra o viés nos julgamentos sociais:** Muitas pessoas são convencidas de que existem diferenças físicas sólidas entre o cérebro de homens e mulheres, o que explica e justifica os empregos e responsabilidades diferentes que homens e mulheres tendem a ter. Não há evidência segura para isso, mas isso não impede que os pesquisadores busquem e encontrem o que querem ver.
- **Cuidado com o que você acha que já sabe:** As pessoas prestam atenção às informações que sustentam suas crenças e ignoram as que as contradizem. Esse viés de confirmação alimenta o hábito de estereotipar pessoas, e, como o estereótipo guia e rotula sua percepção, você encontra confirmações por todo lado.
- **Cuidado com correlações ilusórias:** Os eventos e as pessoas que são incomuns tendem a atrair sua atenção e grudar na sua memória. Digamos que você veja um fã de futebol croata começar uma briga. Você não conheceu nenhum croata antes, e o evento é incomum, então você chega à conclusão de que fãs de futebol croatas são pessoas muito agressivas. Essa é uma correlação ilusória.
- **Não faça todas as suas previsões se tornarem realidade:** Quando você tem uma certa crença, age de acordo com ela e sua crença é realmente confirmada, isso é chamado de profecia da autorrealização, que é outro viés do comportamento que ajuda a perpetuar estereótipos.

APRENDENDO AS REGRAS DA ATRAÇÃO COM A PSICOLOGIA SOCIAL

Então, o que faz alguém ser atraente? Essa é uma questão interessante, e enquanto a psicologia social pode não ter a resposta todas as vezes que você ouve um choro lamentoso de: "O que ela vê NELE?", ela pode oferecer algumas dicas valiosas:

- **É tudo culpa da evolução:** De acordo com a psicologia evolucionista, você não tem que ser só o mais em forma e mais forte para sobreviver, mas também *parecer* que é o mais em forma e mais forte para os seus companheiros em potencial.
- **Não (só) um rostinho bonito:** As pessoas pensam na beleza como única e exclusiva, mas a evidência é que um fator simples determina os julgamentos da maioria das pessoas sobre a atratividade — a média. A pessoa mais bonita em um grupo é a média matemática de todas as presentes.
- **É reprodução, seu burro:** Homens heterossexuais são atraídos por mulheres adultas, mas querem que elas pareçam pré-adolescentes. Através da maior parte da história humana, mulheres jovens tenderam a ser mais férteis e ter bebês mais saudáveis. A afirmação é a de que os homens evoluíram para ser mais atraídos por mulheres maduras sexualmente que são jovens o bastante para ainda ter características de meninas.



Psicologia Social ^{Para} leigos

- **O que as mulheres querem:** Assim como a simetria, os aspectos nos homens que são tipicamente atraentes para mulheres são um maxilar forte e amplo e uma testa protuberante, características que correspondem a altos níveis de testosterona. Homens com testosterona alta são mais propensos a ter mais recursos e habilidade de defender suas famílias.
- **Você gosta de pessoas que são como você:** As pessoas não escolhem amigos e parceiros puramente por causa de sua aparência. Existem muitas respostas com nuances complexas para a questão do que faz duas pessoas gostarem uma da outra, mas uma resposta muito simples é quase inteiramente verdadeira: as pessoas gostam de quem é parecido com elas.

COMO A PSICOLOGIA SOCIAL EXPLICA POR QUE NOS CONFORMAMOS

Não importa o quão insistentemente alguém reforce que é um indivíduo único, com sua maneira singular de olhar e experienciar o mundo, a psicologia social nos diz que, em um nível fundamental, as pessoas querem ser parecidas com as outras. Os psicólogos sociais explicam isso de várias maneiras:

- **A necessidade básica de imitar:** Parte da essência da interação social para os seres humanos é a imitação um do outro, então não é surpresa que hábitos e normas possam se espalhar entre as pessoas como uma virose.
- **Conseguindo informações dos outros:** Conformer-se com o comportamento de outras pessoas é muito útil quando você quer saber de alguma coisa. Se você não sabe como se comportar ou se algo sobre a situação é ambíguo, você segue os outros.
- **Necessidade de se encaixar:** Seu comportamento é moldado pelo desejo de ser como aqueles à sua volta. Normalmente, o objetivo é a aprovação social ou a associação a um endogrupo que você admira.
- **Absorvendo opiniões:** Quando as pessoas vivem em uma comunidade, elas tendem a compartilhar crenças e opiniões. Claro, nem todo mundo concorda o tempo todo, mas há a tendência de as opiniões entrarem em conformidade.
- **Alinhar sua percepção com a dos outros:** Em algumas situações, as pessoas acreditarão que veem a mesma coisa que as outras pessoas — não porque é a coisa certa a se ver ou porque elas foram explicitamente persuadidas, mas porque é simplesmente o que todo mundo vê.