

O PODER DO NÓS

Aproveitando Nossas Identidades Compartilhadas
para Melhorar o Desempenho, Aumentar a
Cooperação e Promover a Harmonia Social

JAY J. VAN BAVEL E
DOMINIC J. PACKER



ALTA BOOKS
EDITORA

Rio de Janeiro, 2022

SUMÁRIO

<i>Introdução</i>	1
<i>Capítulo 1: O Poder do Nós</i>	7
<i>Capítulo 2: A Lente da Identidade</i>	35
<i>Capítulo 3: Compartilhando a Realidade</i>	61
<i>Capítulo 4: Escapando das Câmaras de Eco</i>	93
<i>Capítulo 5: O Valor da Identidade</i>	125
<i>Capítulo 6: Superando o Preconceito</i>	151
<i>Capítulo 7: Encontrando Solidariedade</i>	177
<i>Capítulo 8: Fomentando a Divergência</i>	205
<i>Capítulo 9: Liderando com Eficácia</i>	237
<i>Capítulo 10: O Futuro da Identidade</i>	267
<i>Agradecimentos</i>	281
<i>Notas</i>	283
<i>Índice</i>	305
<i>Sobre os autores</i>	309

CAPÍTULO 1

O PODER DO NÓS

Herzogenaurach é uma cidade idílica no sul da Alemanha, batizada em homenagem ao rio Aurach, que a atravessa. O rio serve como uma linha divisória entre dois rivais ferozes.

A saga começou, como muitas, com dois irmãos. Os irmãos Dassler — Adolf (Adi) e Rudolf (Rudi) — eram sapateiros e, antes da Segunda Guerra Mundial, fabricavam sapatos juntos. De origem humilde na lavanderia de sua mãe, eles fundaram a Gebrüder Dassler Schuhfabrik e se especializaram na produção de calçados esportivos.

A fábrica dos irmãos fez os sapatos que Jesse Owens, o astro negro do atletismo norte-americano, usou nas Olimpíadas de 1936, em Berlim; Owens estava usando esses sapatos quando, para grande desgosto do führer alemão Adolf Hitler, ganhou quatro medalhas de ouro. Sua vitória deu aos irmãos exposição internacional, e as vendas de seus sapatos explodiram.

Ninguém sabe exatamente como o conflito dos irmãos começou. Mas, segundo a lenda, a rivalidade foi desencadeada por um bombardeio em 1943. Adi e sua esposa subiram para o mesmo abrigo que a família de Rudi, e Adi exclamou: “Os bastardos sujos estão de volta.” Embora Adi provavelmente estivesse se referindo aos aviões de guerra Aliados, Rudi acreditou que o insulto era para ele e sua família.

Após a guerra, Adi e Rudi começaram uma batalha que inflamaría e dividiria sua cidade natal por décadas. A empresa de calçados

dos irmãos Dassler não sobreviveu. Em 1948, os irmãos dividiram o negócio, e Herzogenaurach tornou-se o lar de dois dos maiores fabricantes de calçados do mundo. Em cada lado do rio, a lealdade à marca dominava.

Esses dois gigantes sapateiros, que valem coletivamente mais de US\$25 bilhões hoje, tornaram-se rivais amargos dividindo a cidade. O conflito se espalhou para os funcionários e suas famílias. Os moradores da cidade se identificavam exclusivamente com a empresa de Adi ou com a de Rudi. Caminhando pela cidade, as pessoas olhavam os sapatos umas das outras, certificando-se de que interagiriam apenas com os membros de seu próprio grupo. Assim, Herzogenaurach se tornou conhecida como a “Cidade dos Pescoços Tortos”.

Em seu livro *Pitch Invasion* [Invasão de Arremesso, em tradução livre], Barbara Smit descreve como cada lado da cidade tinha suas próprias padarias, restaurantes e lojas.¹ Os habitantes da cidade do outro lado tinham o serviço recusado se entrassem nos estabelecimentos errados. Famílias foram divididas. Vizinhos, outrora amigáveis, tornaram-se inimigos. Namorar ou casar fora das linhas da empresa também era desencorajado! Só depois da morte dos irmãos Dassler é que as tensões diminuíram e as empresas estabeleceram uma rivalidade que hoje se concentra mais diretamente nos negócios e no campo de futebol. Mas os irmãos levaram sua inimizade para o túmulo, literalmente: eles estão enterrados em extremos opostos do cemitério da cidade.²

As empresas que eles formaram vivem. Você as conhece como Adidas, fundada por Adi, e Puma, fundada por Rudi. O prefeito de Herzogenaurach explicou recentemente: “Eu era membro da família Puma por causa da minha tia. Era uma das crianças que só usava roupas da Puma. Era uma piada da nossa juventude: você usa Adidas, eu sou Puma. Sou membro da família Puma.” Somente em 2009, após as mortes de Adi e Rudi e décadas de hostilidade, os funcionários de ambas as empresas marcaram o fim da rivalidade jogando uma partida amistosa de futebol.

O que é surpreendente sobre a longa e difícil batalha iniciada pelos irmãos Dassler é que não se originou de algo que se pudesse

considerar com peso ou importância o suficiente para dividir uma cidade. Não era sobre política ou religião. Não se tratava de terra, ouro ou ideologia. Era sobre sapatos. Ou, mais precisamente, tratava-se de identidades opostas com base em sapatos. Depois que essas identidades sociais foram criadas, elas exerceram um tremendo poder, ditando onde os funcionários, suas famílias e as gerações subsequentes viviam, comiam e faziam compras.

A questão crítica, entretanto, não é por que os irmãos Dassler entraram em guerra por causa dos sapatos. Afinal, os irmãos estão entre os rivais mais ciumentos desde Caim e Abel. A questão é por que todo mundo concordou com isso. Por que o resto da cidade abraçou tão prontamente um dos lados?

PSICÓLOGOS EM UM AVIÃO

Quando viajamos, depois de espremer nossa bagagem e a nós mesmos em assentos apertados de avião, muitas vezes acabamos conversando com estranhos amigáveis. Essas conversas tendem a seguir um ritmo familiar. “De onde você é?” “Por que você está indo para Dallas [ou Portland ou Sydney ou Taipei]?” E, claro, “O que você faz?”

“Ah, hum, sou psicólogo.”

Nove em cada dez vezes, isso provoca a mesma reação. “Oh-oh — você está me analisando? Você pode ler minha mente?”

Geralmente rimos e ignoramos isso. “Ha-ha, não se preocupe — eu não sou *esse* tipo de psicólogo.” De vez em quando, porém, apenas por diversão, tentamos.

Somos psicólogos sociais e, ainda mais especificamente, psicólogos que estudam identidades sociais. Estudamos como os grupos com os quais as pessoas se identificam afetam seu senso de identidade, como percebem e entendem o mundo e como tomam decisões.

Se quisessem analisar outro passageiro, outros tipos de psicólogos fariam perguntas diferentes das nossas. Um psicólogo clínico pode perguntar sobre sentimentos de ansiedade e depressão ou

sobre histórias familiares de doença mental. Um clínico da velha guarda pode perguntar sobre seus sonhos ou seu relacionamento com sua mãe. Os psicólogos de personalidade podem sacar um inventário de características Big Five e medir seus níveis de extroversão, conscienciosidade e abertura para experiências. Outros podem perguntar sobre sua ordem de nascimento ou as experiências em sua vida que você acredita terem sido mais formativas.

Gostaríamos de lhe perguntar sobre seus grupos: *A quais grupos você tem orgulho de pertencer? Em quais associações de grupo você se encontra pensando com frequência? Quais afetam a forma como é tratado por outras pessoas? Com quais se sente solidário?*

As respostas a essas perguntas nos dão algumas dicas úteis sobre quem você é. Presumimos que tenderá a se conformar às normas desses grupos, apreciará suas tradições e sentirá orgulho de seus símbolos. Também esperamos que, quando você discordar e realmente falar o que pensa, seja nesses grupos. Isso pode parecer surpreendente, mas a discordância é bastante difícil, e as pessoas geralmente estão dispostas a fazê-lo apenas porque se preocupam profundamente com um grupo.

Podemos inferir que você tenderá a gostar e confiar nos outros membros desses grupos e que pode estar disposto a sacrificar seus próprios recursos ou bem-estar, se necessário, em nome deles. Se algum de seus grupos tiver rivais sérios, também podemos prever como se sentirá em relação a eles e como os tratará. E, se descobrirmos que você acha que um de seus grupos importantes está sendo tratado injustamente, temos uma boa noção de como você pode votar, as causas nas quais provavelmente ingressará e por quem lutará.

É claro que há muito mais sobre você do que isso. Mas isso é toda a análise que qualquer um deseja enquanto está preso ao lado de um estranho a 12.000km no ar!

Quando as pessoas viajam e têm esse tipo de conversa, costumam formar um vínculo pequeno e fugaz entre si. Mas isso raramente se transforma em algo mais. Eles raramente se tornam parte da identidade de alguém, por exemplo.

Neste livro, falaremos muito sobre como os grupos realmente se tornam parte de nossas identidades, portanto, devemos esclarecer o que queremos dizer com esses termos. Cinquenta ou cento e cinquenta pessoas juntas em um avião não são um grupo — pelo menos, não psicologicamente. Eles são simplesmente um coletivo de pessoas que, no momento, compartilham o mesmo espaço apertado, ar viciado e escolhas alimentares pouco apetitosas. Mas lhes falta um senso de solidariedade, de ser um coletivo, de compartilhar um vínculo. Eles não possuem uma identidade social significativa como passageiros.

A maioria dos voos segue essa fórmula. Os comissários de bordo são provavelmente um grupo e compartilham um senso de identidade, assim como famílias ou colegas de trabalho que viajam juntos. Mas os passageiros do avião, como um todo, não.

As circunstâncias podem mudar isso, dando origem a um sentimento de solidariedade coletiva, mesmo que apenas momentaneamente. Em uma noite tempestuosa, alguns anos atrás, Dom estava voltando para casa, ao longo da costa leste dos Estados Unidos. De suas janelas minúsculas, os passageiros podiam ver uma linha de tempestades — enormes torres de nuvens escuras, iluminadas assustadoramente a cada poucos segundos conforme os relâmpagos passavam por elas. Enquanto o avião voava para o norte, os pilotos abriam caminho entre as nuvens. A situação ficou tensa, o pequeno avião de passageiros balançando e sacudindo, rangendo ameaçadoramente. “Estamos passando por uma área de turbulência”, anunciou um piloto entre chiados do intercomunicador, “mas não se preocupem, vamos ficar bem!”

As palavras *vamos ficar bem* não surtiram o efeito pretendido. As pessoas começaram a olhar umas para as outras com inquietação. O burburinho começou entre as filas. Acima do barulho dos motores, os passageiros relataram voos tempestuosos que fizeram no passado, garantindo uns aos outros que tudo ficaria bem. E ficou. O avião acabou escapando das tempestades e pousou bem, até mesmo no horário programado.

Mas a psicologia daquele voo era diferente do normal. A experiência comum pela qual todos passaram foi a base para um vínculo

coletivo momentâneo e um senso de comunidade. Os passageiros sobreviveram a algo estressante e único juntos. Quando o avião pousou, todos aplaudiram. Por um tempo juntos, eles compartilharam uma identidade.

Neste capítulo, apresentaremos alguns dos princípios de identidade que servirão de base para o restante do livro. Este é um deles: embora tenhamos identidades sociais duradouras, fortes e profundamente significativas, a psicologia humana também nos fornece a prontidão para nos conectarmos uns aos outros em solidariedade momentânea. Algumas situações, como administrar a manobra de Heimlich a um colega ou esperar que seu voo pouse com segurança, ajudam a forjar um senso de identidade com os outros. Quando as circunstâncias conspiram para nos tornar conscientes de que compartilhamos uma experiência ou característica comum com os outros, um conjunto de processos mentais entra em ação espontaneamente, o que nos faz sentir que fazemos parte de um grupo — ou melhor, o que realmente nos *torna* um grupo.

As consequências dessa psicologia orientada para o grupo são profundas. Nossas identidades sociais fornecem uma base poderosa para a unidade. Mas elas também podem ser, como vimos com a Cidade dos Pescoços Tortos, uma fonte de divisão significativa.

UM VÁCUO SOCIAL

Se alguém fizesse um inventário de todas as razões pelas quais os grupos entram em conflito entre si, seria uma lista formidável: competição por recursos escassos, como terra, petróleo, comida, tesouro ou água. Batalhas por crenças sagradas, deuses e solo sagrado. Desprezos e insultos há muito tempo lembrados. Líderes gananciosos atrás de riquezas, fama ou reconhecimento. Percepções equivocadas e mal-entendidos. Medo do desconhecido e do outro. Guerras por status, por poder, para se sobrepor ao outro.

Parece que as divisões intergrupais são desencadeadas por praticamente qualquer coisa. Até mesmo sapatos. Como vimos na Cidade dos Pescoços Tortos, a base para identidades de grupo e as di-

visões entre eles são banais do ponto de vista de um estranho, mas profundamente significativas para os membros do grupo. Sapatos podem parecer uma coisa trivial para que pessoas se agrupem, mas, para entender como essas coisas aparentemente arbitrárias se tornam uma base poderosa para identidades, precisamos falar sobre o que consideramos ser um dos estudos mais importantes da história da psicologia.

Esses são conhecidos como “estudos de grupo mínimo” e começaram como o que era essencialmente apenas uma condição de controle.

Muitas coisas funcionam em combinação para fazer com que grupos diferentes não gostem uns dos outros, discriminem e até queiram causar um dano significativo ao outro. O conflito por recursos escassos pode se combinar com estereótipos negativos e diferenças de poder. Isso é ainda mais inflamado pela retórica divisiva de um líder e reforçado por memórias de velhas batalhas de décadas ou mesmo séculos atrás. Todos esses fatores e mais se combinam de maneiras únicas para gerar conflitos entre grupos.

Para entender a dinâmica subjacente das relações intergrupais, os cientistas sociais gostariam de ser capazes de isolar esses diferentes fatores e estudá-los separadamente, da mesma forma que um químico isola um composto para entender melhor suas propriedades. No entanto, é muito difícil isolar um único componente de um conflito da vida real entre, digamos, grupos religiosos, étnicos ou políticos, porque eles coocorrem. Esses fatores tendem a vir como um pacote.

Para resolver esse problema e entender o que causa o conflito, Henri Tajfel e seus colaboradores da Universidade de Bristol tiveram uma ideia brilhante. Os químicos criam vácuos herméticos quando querem isolar um composto, e, usando essa lógica, Tajfel e seus colegas descobriram uma maneira de criar um tipo de vácuo social. Eles criaram uma situação em que todos os fatores envolvidos no conflito intergrupais — estereótipos, disparidades de recursos, insultos e assim por diante — foram eliminados, deixando apenas a versão mais mínima de um contexto intergrupais. É uma situação que envolve dois grupos, mas sem nenhum dos ingredientes que geralmente produzem discriminação ou conflito.

Tendo criado um vácuo social removendo esses fatores-chave, eles poderiam lentamente começar a adicionar diferentes ingredientes à situação para ver o que produzia discriminação e conflito. Adicionar um toque de competição de recursos aqui, uma gota de estereótipos ali e assim por diante, permitiria que eles estudassem como cada um desses ingredientes afeta as relações entre os grupos.

Para criar um vácuo, os pesquisadores não puderam usar grupos preexistentes da vida real, porque eles vinham com uma certa bagagem psicológica. Em vez disso, eles designaram participantes a grupos completamente novos com base em critérios arbitrários e sem sentido.³ Os participantes de um estudo foram informados que eram “superestimadores” ou “subestimadores” com base em quantos pontos achavam que eram exibidos em uma imagem. Em outro estudo, eles foram colocados em grupos com base em sua preferência pela arte abstrata de Paul Klee ou Wassily Kandinsky. Mas as coisas não eram o que pareciam. As pessoas no grupo superestimador não tendiam realmente a superestimar o número de pontos, e os membros do grupo de fãs de Klee não gostavam necessariamente de *Die Zwitscher-Maschine*. Em cada caso, os pesquisadores basicamente lançaram uma moeda ao ar e designaram as pessoas a grupos com base no acaso. Isso garantiu que seus estilos reais de estimativa de pontos ou preferências de artistas não tivessem influência sobre como eles tratavam os membros do grupo e de fora dele.

Os participantes desses estudos foram então solicitados a alocar recursos entre os membros do seu grupo (outros fãs de Klee, digamos) e os do grupo externo (os chamados fanáticos por Kandinsky). Em vários estudos, os participantes dividiram dinheiro entre um membro anônimo do seu grupo e um anônimo do externo. Os pesquisadores tomaram medidas para garantir um vácuo social, mantendo a situação o mais neutra possível. Os participantes não tiveram absolutamente nenhuma interação com outros membros de nenhum dos grupos. Não houve período para se conhecerem, nenhuma chance de formar laços pessoais e nenhuma competição por recursos. Era simplesmente nós e eles, dois grupos mínimos.

As decisões dos participantes não foram de soma zero. Esse ponto é importante, porque significa que dar mais a um grupo não

significa necessariamente dar menos a outro. Por fim, suas decisões não tiveram influência direta em seus próprios resultados — eles não podiam ganhar mais ou menos pessoalmente por se comportar de determinada maneira.

Os pesquisadores presumiram que essa seria uma excelente condição de controle. Com todas as razões possíveis para discriminar eliminadas, a base para a harmonia intergrupala parecia sólida. Uma vez que isso fosse estabelecido, eles poderiam conduzir estudos futuros em que sistematicamente adicionariam os diferentes ingredientes para o conflito para descobrir o que importava. Mas os resultados foram surpreendentes, até mesmo para os próprios pesquisadores.

Pessoas designadas a um grupo mínimo, longe de perderem seu viés intergrupo, consistentemente discriminaram em favor de seu próprio grupo. Se o cara ou coroa os levava a acreditar que eram fãs de Kandinsky, eles davam mais recursos para um outro fã de Kandinsky do que para um admirador de Klee. E o oposto era verdadeiro para os supostos entusiastas de Klee.

Surpreendentemente, as pessoas às vezes *maximizavam* a diferença entre os grupos. Se tinham escolha, alocavam menos dinheiro para um membro do grupo se isso significasse que um outsider receberia ainda menos.

Os pesquisadores eliminaram estereótipos, conflitos de recursos, diferenças de status e tudo mais em que puderam pensar. Então, o que sobrou? Que resíduo permaneceu no vácuo social que poderia explicar o fato de as pessoas mostrarem preferências tão claras por esses grupos arbitrários, de vida curta e sem sentido?

A resposta que ocorreu a Henri Tajfel e seus colegas foi a *identidade social*.⁴ Parecia que o mero fato de ser categorizado como parte de um grupo, em vez de outro, era suficiente para vincular essa associação ao grupo ao senso de identidade de uma pessoa. Sentadas no laboratório, as pessoas pensavam em si mesmas não como observadores desinteressados em um estranho experimento de alocação de recursos, mas como membros de um grupo social real com valor e significado. Mesmo em um vácuo social, as pessoas compartilhavam um senso de identidade com estranhos anônimos

— simplesmente porque acreditavam que eram parte do mesmo grupo. Motivados a possuir uma identidade significativa e valiosa, os participantes tomaram o único curso de ação que tinham disponível na situação para tornar isso verdade: alocaram mais recursos para seu grupo do que para os membros externos. Eles agiram para garantir que sua nova identidade fosse positiva e distinta — e, ao fazer isso, começaram a promover os interesses de seu grupo, embora não houvesse nenhum benefício óbvio para eles como indivíduos.

Variantes desses experimentos foram conduzidos ao redor do mundo para examinar como um senso comum de “nós” afeta todos os tipos de processos psicológicos, incluindo atenção, percepção e memória, bem como emoções como empatia e *Schadenfreude*, aquele sentimento sádico de prazer pela desgraça alheia que às vezes sentimos.

Pesquisas subsequentes descobriram que muito do preconceito que é criado quando alguém se junta a um grupo e se identifica com ele — mínimo ou real — é mais bem caracterizado como reflexo do amor dentro do grupo do que do ódio externo. As pessoas normalmente gostam mais de seus próprios grupos, mas isso não significa necessariamente que não gostem ou queiram prejudicar grupos externos. Quando as pessoas em grupos mínimos são solicitadas a entregar resultados aversivos a outras pessoas, por exemplo, elas mostram menos preferência por seu próprio grupo — elas não querem causar danos ao grupo externo.⁵ Em nossos próprios estudos com grupos mínimos, descobrimos que as pessoas se sentem automaticamente positivas em relação aos membros do grupo, mas se sentem neutras em relação aos do grupo externo.⁶ É claro que as relações entre grupos podem se tornar odiosas, especialmente quando fatores como estereótipos degradantes, retórica inflamada ou competição por recursos entram na equação. Discutiremos essas dinâmicas de grupo ao longo do livro e contaremos mais sobre nossa própria pesquisa sobre grupos mínimos. Descobrimos que designar pessoas a um grupo arbitrário afeta imediatamente os padrões de atividade cerebral, muda a forma como olham para os outros e, pelo menos momentaneamente, anula os preconceitos raciais. Os estudos de grupos mínimos inspiraram muito de nosso trabalho e remodelaram fundamentalmente a forma como entendemos a na-

tureza da identidade humana. Eles nos esclareceram que não existe um verdadeiro vácuo social. De muitas maneiras, a psicologia de grupos é a condição humana natural.

MUDANÇA DE IDENTIDADES E MUDANÇA DE METAS

Desde que os seres humanos foram capazes de refletir, pensaram sobre a natureza de si mesmos. O que significa ter um eu? Qual é seu propósito? Para o filósofo René Descartes, que questionava a existência de todas as coisas, o eu era um ponto de certeza a partir do qual ele poderia raciocinar tudo o mais de volta à existência: “Penso, logo existo.” O filósofo Daniel Dennett descreveu o eu de maneira memorável como o “centro de gravidade da narrativa”. Em outras palavras, estamos no centro de nossas próprias histórias.

Mas os estudos de grupos mínimos revelam que o sentido humano do eu — seu centro gravitacional — não permanece no mesmo lugar. Com o cara ou coroa, as pessoas construíram identidades inteiramente novas em questão de minutos. O senso de identidade se move, mudando entre diferentes aspectos da identidade. E esse movimento tem consequências em como você percebe e dá sentido ao mundo, bem como nas escolhas que faz.

Ao longo de algumas horas, a identidade da mesma pessoa — o senso de eu que está ativo em um determinado momento — pode mudar do eu como um indivíduo no carro lutando no trânsito a caminho do trabalho para se tornar um funcionário que representa sua empresa em uma teleconferência para o eu como apoiador de um partido político discutindo sobre as notícias nas redes sociais, para o eu como fã de esportes assistindo a um jogo na TV e, finalmente, para o eu como parceiro romântico no final do dia. Uma pessoa pode ter todas essas identidades e muitas mais.

À medida que o centro gravitacional do seu eu muda, e uma ou outra identidade é ativada, os objetivos que o motivam e as pessoas com cujos destinos você está preocupado também mudam. De modo geral, à medida que a identidade se expande de um nível individual

para um social ou coletivo do eu, outras pessoas são levadas para a esfera de seu interesse. *Eu se torna nós. E meu se torna nosso.*

Essas mudanças motivacionais são belamente ilustradas por experimentos conduzidos pelos psicólogos sociais David De Cremer e Mark Van Vugt.⁷ Eles começaram classificando universitários com base no que é conhecido como “orientação de valor social”. Ela captura o quanto você tende a levar em consideração os seus próprios interesses e os de outras pessoas ao tomar decisões. Para medir sua orientação de valor social, os pesquisadores pedem que você imagine como dividiria diferentes somas de dinheiro entre você e outra pessoa. Cada vez, você se confronta com escolhas. Você tenta maximizar seus próprios ganhos? Você tenta ajudar seu parceiro? Ou prefere aumentar a distância entre você e a outra pessoa?

Por exemplo, pense em qual das seguintes opções você escolheria. A opção A dá a você e ao seu parceiro 500 pontos cada. A opção B dá a você 560 pontos e a seu parceiro, 300. A opção C dá a você 400 pontos e a seu parceiro, 100. Qual você escolheria?

Se você escolhe a opção A, tem uma orientação *cooperativa* ou *pró-social*, porque a opção fornece uma distribuição igual de resultados. Se prefere a opção B, tem uma orientação mais *individualista*, porque está maximizando seus próprios resultados, independentemente do que as outras pessoas obtêm. Finalmente, se você é o tipo de pessoa que escolhe a opção C, tem uma orientação *competitiva*, porque essa distribuição maximiza a diferença entre os seus próprios resultados e os da outra pessoa. Essa era a orientação que parecia animar Adi e Rudi na Cidade dos Pescoços Tortos, pelo menos em relação um ao outro.

Os pesquisadores agruparam os individualistas e competidores em uma única categoria, que chamaram de *pró-eu*, e os compararam aos *pró-sociais*. Tendo descoberto as orientações de valor social dos participantes, os pesquisadores projetaram um experimento para manipular qual aspecto dos autoconceitos dos participantes era mais saliente ou ativo no momento. Eles fizeram isso designando-os aleatoriamente para completar uma tarefa que destacava a identidade de cada sujeito como universitário ou indivíduo. Os pesquisadores então mediram o quanto eles estavam dispostos a con-

tribuir em um jogo econômico para um grupo composto por outros universitários.

Esses jogos foram estruturados de forma que escolher fazer o que era melhor para o grupo exigia um certo grau de sacrifício pessoal — optar por dar mais ao coletivo e ficar com um pouco menos para si. Sem surpresa, as pessoas classificadas como pró-sociais eram bastante generosas. Elas contribuíram para o grupo independentemente de suas identidades como universitários terem sido ativas, doando dinheiro de verdade em cerca de 90% das vezes.

As pessoas com uma orientação de valor social pró-eu eram diferentes. Previsivelmente, foram menos generosas quando sua identidade individual foi destacada. Nessa condição, contribuíram para o grupo em apenas 44% das vezes. Sua generosidade foi de metade.

No entanto, esse padrão mudou entre os pró-eu quando sua identidade social como universitários se destacou. Quando ela foi definida pela participação em um grupo, a generosidade quase dobrou, e eles deram ao grupo 79% das vezes. Eles eram quase indistinguíveis de pessoas com uma orientação pró-social.

As implicações dessa descoberta são profundas. É improvável que as pessoas com orientação pró-eu milagrosamente tenham se tornado menos egoístas. Em vez disso, seus motivos *passaram* de seu eu individual para um eu grupal. Esse é um dos truques da identidade social. Ela transforma objetivos e pode fazer até mesmo pessoas egoístas se comportarem de maneira pró-social.

CONTENDO MULTIDÕES

Eu me contradigo?
Muito bem, então eu me contradigo
(Eu sou grande, eu contendo multidões.)

— Walt Whitman, “Song of Myself”

Estamos pintando um quadro de identidade dinâmico e multifacetado. As pessoas muitas vezes são contradições ambulantes. Elas

contêm multidões. Mas, apesar de muitas evidências de que a identidade humana é complexa e mutável, isso ainda parece profundamente contraintuitivo. Nossa experiência momento a momento parece bastante consistente, e é difícil reconhecer, mesmo em nós, a flexibilidade da identidade ao longo do tempo e do lugar. Certa vez, quando um de nós falava sobre isso em uma aula, um aluno exclamou frustrado: “Se o que você está dizendo está certo, quantos eus eu tenho? Quem diabos sou eu?”

Então quem somos nós? Quantas são as multidões dentro de nós?

Os psicólogos sociais usam a técnica de 20 declarações para explorar diferentes componentes da identidade das pessoas. É muito simples; tudo o que você precisa fazer é completar a frase:

“Eu sou _____” 20 vezes.

Aqui está uma amostra de nossas próprias listas:

Dom	Jay
Professor	Pai
Pai	Cientista
Marido	Canadense
Inteligente	Filho
Estressado	Neurocientista social
Psicólogo social	Otimista
Amante da música	Um garoto de Fox Creek
Ruivo	Goleiro de hóquei
Da Pensilvânia	Viciado em redes sociais
Cozinheiro amador	Viciado em política

Se escrever sua própria lista, notará várias coisas interessantes. Primeiro, não é difícil chegar a cerca de 20 itens que você considera que o definem. Descobrimos que diminuimos um pouco a velocidade