

UNIVERSIDADE DE ÉVORA

TESE DE DOUTORAMENTO

# IDENTIDADES E COMPORTAMENTO FACIAL

Cristina Maria Moura de Sousa



160 736

Orientadores: Professor Doutor Nuno Rebelo dos Santos

Professor Doutor José Miguel Fernández-Dols

(Esta tese não inclui as críticas e sugestões feitas pelo júri)

Esta tese foi co-financiada pelo Programa Operacional  
Ciência e Inovação 2010 e pelo Fundo Social Europeu

Ciência.Inovação  
2010

Programa Operacional Ciência e Inovação 2010

MINISTÉRIO DA CIÊNCIA, TECNOLOGIA E ENSINO SUPERIOR

UNIÃO EUROPEIA



FUNDO SOCIAL EUROPEU



GOVERNO DA REPÚBLICA PORTUGUESA

316-6

Ao Carlos, que cativou um lugar eterno no meu coração,

Ao Bruno que já nasceu com esse lugar cativo.

U.E Serviços Acadêmicos	N.º 6620
29.12.06 Ⓟ	Sector: P.G.

## AGRADECIMENTOS

*Quando se viaja em direcção a um objectivo (...) é muito importante prestar atenção ao Caminho. O Caminho é que nos ensina sempre a melhor maneira de chegar, e enriquece-nos enquanto o cruzamos*

(Coelho, 1987/2005, p.40)

No caminho percorrido para chegar até este ponto, para além da aprendizagem e formação científica, existe uma outra estrada paralela que nos ensina que a melhor forma de conseguir é não pensar no “chegar” como ultimo objectivo, mas na riqueza que vamos colhendo enquanto chegamos. Neste percurso, sentimos mudanças na nossa forma de nos definirmos e estarmos perante os outros, aprendendo que estes, são quem nos facilita a chegada. É a esses outros que pretendo agradecer.

Aos meus pais, pela infinita compreensão e carinho. Aos meus irmãos e família, por compreenderem os momentos em que não estive com eles. A Maria, uma eterna companheira e aos amigos do Porto, do Instituto Piaget, de Coimbra, do Algarve, de Massamá, do Montijo, pelo incentivo constante. Uma palavra de apreço para os amigos do Swásthya Yôga, pela aprendizagem que me proporcionaram.

Este trabalho só foi possível graças ao empenho de duas pessoas muito especiais. Ao Prof. Doutor Nuno Rebelo dos Santos, porque foi a primeira pessoa a acreditar no meu trabalho, pelo acolhimento da temática de investigação e pelo seu empenho em me ajudar, tanto científica como pessoalmente. O meu profundo agradecimento pelo constante incentivo, pela enorme motivação para concluir este trabalho e por me ter orientado num mundo de possibilidades na área das identidades. Agradeço também as suas lições de planificação, metodologia e organização de tarefas do presente trabalho.

Ao Prof. Doutor José Miguel Fernández-Dols, por acreditar nas minhas capacidades científicas e de trabalho e pelo acolhimento em Madrid. Pela sua constante exigência, levou-me a descobrir e a acreditar na minha evolução como investigadora do comportamento facial. O meu obrigado por me ter dado a conhecer um outro mundo tão maravilhosamente diferente daquele que eu conhecia nesta área. Agradeço também as lições de investigação, a constante criatividade e as directrizes na planificação

experimental. Sem os seus conceitos de metodologia não teria sido possível realizar esta investigação usando o *Euro 2004*. Apesar de ter envolvido um esforço de recolha, codificação e muitas análises de dados, foi gratificante.

À Prof. Doutora Pilar Carrera, pela sua constante disponibilidade em me ajudar nas dúvidas que me apareceram e em me receber calorosamente na Universidade Autónoma de Madrid. Uma palavra de agradecimento também para o Prof. Doutor Luís Ocejá pela sua constante compreensão e simpatia. Para todos os outros colegas de Madrid, que me acolheram sempre com um sorriso. Para Marta e Alejandra, um obrigado pelo partilhar de experiências comuns.

Ao colegas e amigos que fiz em Innsbruck, Rimini e na *International Society of Facial Expression*, o meu obrigado pelo incentivo e acolhimento.

À Prof. Doutora Benedita Monteiro, por ter acreditado na investigação deste tema e pelos seus preciosos conselhos no início deste trabalho. Obrigado também pela disponibilidade em responder às minhas dúvidas.

Ao Prof. Doutor John C. Turner, pelo acolhimento positivo desta temática e pelos textos que me disponibilizou. À Prof. Doutora Adelinda Candeias, pela sua constante disponibilidade em me ajudar e pela amiga que sempre foi. Aos colegas da Universidade de Évora, que sempre me acolheram com simpatia.

Aos colegas e funcionários do Instituto Piaget, sempre atenciosos para comigo. Em especial, uma palavra de apreço para Renato Nunes e José Carochinho, pela sua ajuda preciosa. Um muito obrigado especial para Osvaldo Santos, pelas dúvidas que esclareceu e pela ajuda que cuidou em dar.

Aos meus alunos, pela constante disponibilidade e pelos sorrisos com que sempre me receberam. A todos os alunos que ajudaram a realizar esta investigação e que participaram nos estudos-piloto, em Évora, e muito especialmente em Almada, o meu agradecimento.

A um grupo muito importante, que possibilitou a realização deste trabalho, com os quais tive o prazer imenso de viajar ao longo do *Euro 2004*. Um grupo empenhado, sempre preocupado em me ajudar, um grupo de portugueses e seres humanos especiais, que me faz ter orgulho de ser Portuguesa como eles. Sem pessoas como vocês, que nada receberam, só deram, não seria possível fazer investigação em Portugal. Para vocês, o meu profundo agradecimento e a certeza de que têm um lugar especial no meu mundo.

À Federação Portuguesa de Futebol, ao João e em especial ao Sr. Amândio, Vice-Presidente, pelas camisolas e cachecóis que ofereceu aos nossos Adeptos, o meu muito obrigado.

Em geral, a toda a família, amigos, colegas, professores e orientadores, que me acompanharam e tiveram um papel mais especial neste percurso, ou não tão evidente, o meu reconhecimento da sua inegável contribuição para a realização deste trabalho. Além disso, foram sem dúvida, uns bons exemplos de que o nosso lugar no mundo é sempre significativo para alguém.

Évora, Dezembro de 2006



# Identities and Facial Behavior

## Resumo

No âmbito da Perspectiva da Identidade Social e considerando o comportamento facial como informação em contextos sociais e relacionais, a presente tese investiga a regulação do comportamento facial na saliência das identidades. No estudo 1, foram analisadas duas entrevistas televisivas a um político. Os resultados indicam relações de associação entre acções faciais e saliência identitária (social e pessoal), com contrastes expressivos. No estudo 2, foram realizadas entrevistas a *Adeptos da Selecção de Portugal* ao longo do *Euro 2004*. Usámos o aumento de saliência da identidade social num contexto natural, para observar as modificações do comportamento facial em laboratório. Também induzimos a saliência da identidade pessoal para comparação com outras observações. Identificámos marcadores de processos cognitivos, afectivos e estratégias de auto-apresentação no comportamento facial. Na saliência da identidade social existe aumento dos índices cognitivos, monitorização, estatuto, e uniformidade comportamental. Em consonância com os diferentes contextos afectivos estudados, os resultados apontam para diferentes estratégias de auto-apresentação. No contexto negativo existem mais modificações dos indicadores cognitivos, no contexto positivo há mais alterações dos indicadores afectivos. Observámos também contrastes expressivos entre diferentes saliências.

# Identities and Facial Behaviour

## Abstract

In the extent of a Social Identity Perspective and considering the facial behaviour as information in social and relational contexts, the present thesis researches the regulation of facial behaviour in the salience of identities. In the study 1, two television interviews with a politician were analyzed. The results indicate associative relations between facial actions and identity salience (social and personal), with expressive contrasts. In the study 2, interviews to *Portugal's Selection Fans* were carried throughout the *Euro 2004*. We used the increase in salience of social identity in a natural context, to observe the modifications of facial behaviour in laboratory. We also induced the salience of personal identity for comparison with other observations. We identified cognitive and affective markers and self-presentation strategies in the facial behaviour. In the salience of social identity, there is an increase in cognitive indicators, monitoring, status, and behaviour uniformity. According to the different affective contexts studied, the results point to different strategies of self-presentation. In the negative context, there are more modifications of cognitive indicators, in the positive context there are more alterations of affective indicators. We also observed expressive contrasts between different saliencies.



# ÍNDICES



## ÍNDICE GERAL

DEDICATÓRIA.....	3
AGRADECIMENTOS .....	5
RESUMO .....	9
ABSTRACT .....	10
ÍNDICES.....	11
ÍNDICE GERAL .....	13
ÍNDICE DE TABELAS, GRÁFICOS E FIGURAS.....	19
ABREVIATURAS.....	21
<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>23</b>
1. Apresentação das Identidades nas Relações Sociais.....	25
2. Problema de Estudo.....	30
<b>I PARTE – ESTUDO TEÓRICO.....</b>	<b>35</b>
<b>CAP 1 – IDENTIDADES:</b>	
<b>Representações em Contextos Relacionais.....</b>	<b>37</b>
1. Identidades: Introdução.....	38
2. A Perspectiva da Identidade Social.....	41
2.1. A Teoria da Identidade Social e a Teoria da Auto-Categorização.....	41
2.2. Identidades Sociais e Pessoais.....	49
3. Regulação nos Contextos.....	57
3.1. Saliência.....	57
3.2. Flexíveis e Dinâmicas.....	61
3.3. Níveis de Interação Social.....	65
4. Processos e Comportamentos.....	75

## Índices

4.1.Motivação e Táticas.....	75
4.2.Protótipos, Normas e Estratégias de Auto-apresentação.....	82
4.3.Processos Cognitivos e Afectivos.....	92
4.3.1. A Perspectiva Multidimensional.....	92
4.3.2. Emoções Grupais.....	97
4.3.3. Performance e Episódios Emocionais.....	104
5. Identidades: Conclusão.....	111
<b>CAP 2 – COMPORTAMENTO FACIAL:</b>	
<b>Informações em Contextos relacionais.....</b>	<b>123</b>
1. Comportamento facial: Introdução.....	124
2. Tipos de Informações.....	127
3. Processos e Componentes.....	139
3.1. O Modelo dos Componentes.....	139
3.2. Processos Cognitivos.....	144
3.3. Processos Afectivos.....	147
4. Regulação nos Contextos.....	155
4.1. Significado e Relações Sociais.....	155
4.2. Normas, Motivos e Auto-apresentação.....	161
4.3. Estratégias de Auto-apresentação e Interacção.....	168
5. A Pertença Grupal.....	181
6. Comportamento Facial: Conclusão.....	186
<b>CAP 3 – IDENTIDADES E COMPORTAMENTO FACIAL:</b>	
<b>Estratégias Relacionais.....</b>	<b>193</b>
1. Identidades e Comportamento facial: Introdução.....	194
2. Estratégias em Contextos Relacionais.....	197

3. Hipóteses Conceptuais.....	205
4. Identidades e Comportamento Facial: Conclusão.....	215
<b>II PARTE – ESTUDOS EMPIRICOS.....</b>	<b>219</b>
<b>Estudos Empíricos: Introdução.....</b>	<b>221</b>
<b>ESTUDO EMPIRICO 1.....</b>	<b>229</b>
1. Estudo Empírico 1: Introdução.....	230
2. Método.....	232
2.1. Desenho da Investigação.....	232
2.2. Sujeito.....	232
2.3. Material.....	232
2.4. Procedimento.....	233
2.5. Variável Saliência Identitária.....	233
2.5.1. Saliência da Identidade Social.....	233
2.5.2. Saliência da Identidade Pessoal.....	233
2.6. Variável Comportamento Facial.....	234
2.7. Análise de Conteúdo.....	235
2.7.1. Indução.....	236
2.7.2. Expressão verbal.....	236
2.8. Codificação das Acções Faciais.....	237
2.9. Sistema de Categorias de Unidades de Texto.....	238
3. Resultados.....	240
3.1. Saliência da Identidade Social.....	240
3.2. Saliência da identidade Pessoal.....	241
4. Discussão.....	244
<b>ESTUDO EMPIRICO 2.....</b>	<b>249</b>

## Índices

1. Estudo Empírico 2: Introdução.....	250
2. Método.....	259
2.1. Desenho da Investigação.....	259
2.1.1. Ensaios e Estudos-piloto.....	259
2.1.2. Experimento Natural com Observação Intra-sujeitos em Laboratório.....	262
2.1.3. Critério de Realização das Observações.....	264
2.1.4. Critério de Selecção das Observações.....	264
2.1.5. Observações Selecionadas.....	265
2.2. Sujeitos.....	266
2.2.1. Critérios de Selecção da Amostra.....	266
2.2.2. Características da Amostra.....	267
2.3. Instrumentos.....	267
2.3.1. Escala de Identidade Social Aplicada no <i>Euro 2004</i> .....	267
2.3.2. Questionário de Afirmação de Singularidade.....	270
2.3.3. Guiões de Entrevista.....	271
2.3.4. Perguntas de Ânimo e Dificuldade.....	271
2.4. Procedimento.....	271
2.4.1. Entrevistas e Situação Laboratorial.....	271
2.4.2. Aspectos Deontológicos.....	273
2.5. Variável Independente Saliência Identitária.....	274
2.5.1. Saliência da identidade Social.....	274
2.5.2. Saliência da identidade Pessoal.....	274
2.6. Variável Dependente Comportamento Facial.....	275
2.6.1. Categorias de Acções Faciais.....	275
2.6.2. Acções Transformadas.....	276

## Índices

2.7. Transcrição das Entrevistas.....	277
2.8. Recolha de Dados e Codificação.....	278
3. Resultados.....	282
3.1. Medidas de Dificuldade e Ânimo.....	282
3.2. Medidas de Saliência de Identidade Social.....	283
3.2.1. Escala de Identidade Social Aplicada no <i>Euro 2004</i> .....	283
3.2.2. Adequação do Conteúdo do Discurso.....	286
3.3. Medidas de Saliência de Identidade Pessoal.....	287
3.3.1. Questionário de Afirmação de Singularidade.....	287
3.3.2. Adequação do Conteúdo do Discurso.....	287
3.4. Saliência e Medidas de Comportamento Facial.....	288
3.4.1. Linearidade nas Situações Afectivas Neutras.....	288
3.4.2. Uniformidade Inter –Sujeitos.....	291
3.4.3. Situações Afectivas: Negativa e Positiva.....	294
3.4.4. Contrastes Expressivos entre Saliência de Identidade Social e Pessoal.....	303
3.5. Imagens de comportamentos faciais.....	306
3.5.1. Comportamentos na Saliência de Identidade Social.....	306
3.5.2. Comportamentos na Saliência da Identidade Pessoal.....	308
3.5.3. Comportamentos na Situação Afectiva Negativa.....	311
3.5.4. Comportamentos na Situação Afectiva Positiva.....	312
4. Discussão.....	313
<b>CONCLUSÃO.....</b>	<b>337</b>
<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>353</b>

<b>ANEXOS.....</b>	<b>373</b>
Anexo 1: Códigos de AUs.....	375
Anexo 2: Construção e Análise de Escala de Identidade Social.....	377
Anexo 3: Escala de identidade social aplicada no <i>Euro 2004</i> .....	399
Anexo 4: Questionário de Afirmação de Singularidade.....	403
Anexo 5: Guiões das Entrevistas.....	405
Anexo 6: Perguntas de Ânimo e Grau de Dificuldade.....	413
Anexo 7: Autorização de Utilização de Imagens.....	415



**ÍNDICE DE TABELAS, GRÁFICOS E FIGURAS****TABELAS**

Tabela 1 - Frequência de acções por tipo de duração na saliência das identidades..	240
Tabela 2 - Frequência de AUs dos sorrisos na saliência das identidades.....	241
Tabela 3 - Frequência de <i>duchenne smile</i> e <i>social smile</i> na saliência das identidades.....	242
Tabela 4- Frequência de acções por graus de intensidade na saliência das identidades .....	242
Tabela 5 - Proporções de acções por saliência de identidades.....	243
Tabela 6 – Dados de codificação das observações.....	281
Tabela 7 – Evolução linear das acções faciais (efeitos intra-sujeitos).....	290
Tabela 8 – Valores de médias e desvios-padrão de obs4 e obs7.....	296
Tabela 9 – Valores de médias e desvios-padrão de obs6 e obs7.....	299
Tabela 10- Comparação de médias entre obs6 e obs4.....	302
Tabela 11- Valores de médias superiores da obs7 em relação à obs8.....	303
Tabela 12- Valores de médias superiores da obs8 em relação à obs7.....	305
Tabela 13- Grupo de pertença escolhido.....	382
Tabela 14 - Dimensão <i>Valorização da Pertença</i> .....	385
Tabela 15 - Dimensão <i>Comportamento Geral da Pertença</i> .....	386
Tabela 16- Dimensão <i>Postura Expressiva na Pertença</i> .....	386
Tabela 17- Dimensão <i>Estatuto da Pertença</i> .....	387
Tabela 18 - Dimensão <i>Reconhecimento Social da Pertença</i> .....	387
Tabela 19- Dimensão <i>Afirmação da Pertença</i> .....	387
Tabela 20- Dimensão <i>Desvalorização da Pertença</i> .....	388
Tabela 21 - Fidelidade das Dimensões pelos dois métodos utilizados.....	388
Tabela 22- Valores do teste <i>t student</i> para amostras independentes.....	389

Tabela 23- Análise da variância em função dos grupos de pertença.....390

**GRÁFICOS**

Gráfico 1 – Médias dos valores de ânimo  
ao longo das observações.....283

Gráfico 2 – Médias da dimensão *afirmação da pertença*  
ao longo das observações.....284

Gráfico3- Médias da dimensão *desvalorização da pertença*  
ao longo das observações.....285

Gráfico 4 – Médias do valor total da escala de identidade social  
ao longo das observações.....286

Gráfico 5 - Valores das médias dos desvios-padrão da amplitude  
ao longo das observações.....292

Gráfico 6- Valores das médias dos desvios-padrão da amplitude extrema  
ao longo das observações.....293

Gráfico 7 - Frequência de *upper face units* nas observações  
de saliência de identidade social.....297

Gráfico 8 - Frequência de AU1+AU2 nas observações  
de saliência de identidade social.....298

Gráfico 9 - Frequência de AU4 nas observações  
de saliência de identidade social.....300

**FIGURAS**

Figura 1- Sequência de acções faciais – *Winner Face* (obs7).....306

Figura 2 – Modificação de amplitude, aumento de AU1+AU2  
e *Winner Face* (obs3, obs5, obs7).....307

Figura 3 – Sequência de acções faciais – AU4, *Minus Face* e sorriso (obs8).....308

Figura 4 – Sequências de acções faciais com *duchenne smile* e AU54 (obs8).....309

Figura 5 – Ritmo e amplitude de movimentos de cabeça (obs8).....310

Figura 6 – Exemplos e sequências de acções faciais  
(levantar de sobrancelhas, pestanejar e sorriso reacção) (obs4).....311

Figura 7 – Sequência de acções com *social smile* e AU53, exemplo de  
AU4 (franzir de sobrancelhas) e expressão de triunfo (obs6).....312

**ABREVIATURAS**

TIS – Teoria da Identidade Social

TAC – Teoria da Auto-categorização

EE1 – Estudo empírico 1

EE2 – Estudo empírico 2

obs3 – Observação 3

obs4 – Observação 4

obs5 – Observação 5

obs6 – Observação 6

obs7 – Observação 7

obs8 – Observação 8



# **INTRODUÇÃO**



## 1. Presentation of Identities in Social Relations

*Being a certain type of person (...) does not consist merely in possessing the attributes (...) but also in adopting the models of behavior and presentation to which a social group is attached<sup>1</sup>*

(Goffman, 1959/1993, p.93)

Our groups to which we belong encompass almost all aspects of human existence from the family, to profession, to religion, to sports team, etc. They provide us, for this reason, with the normative contours of our social life (Hogg, 2001a). It is very difficult to imagine aspects of social life that do not imply directly or indirectly a belonging to groups.

In a general form, group belonging is important because it reduces uncertainty about our place in the world, defines who we are and how we should behave (Hogg, 2006). This fundamental motive is at the base of the attraction we feel in belonging to groups, which articulated with the feeling of well-being, develops our self-esteem (Hogg & Terry, 2001), but also provides norms for our behavior (Marques et al., 2003). We can then say that belonging to groups is adaptive (Oakes, 1987).

Thus, we witness a sovereignty of groups in our social life (Hogg, 2006). This condition leads some authors to affirm that we are dependent on groups to which we belong and that our evolution as a human species is linked to social groups, since these represent human forms of interacting with the environment and sharing knowledge (Caporael, 2001). This author affirms that in this evolutionary process, the result depends on the evolution of cognitive, affective and perceptual processes that support development and the maintenance of belonging to groups.

It is also defended that social identity can serve to counteract the anxiety of our existential concerns, since it allows an extension of the *self* in space and time, having a certain value of immortality (Castano, Yzerbyt, Paladino & Carnaghi,

---

<sup>1</sup> The first underlined part is in italics in the original, the second is ours.



2006). Efectivamente existe uma flexibilidade das identidades em resposta às modificações dos contextos, que é acompanhada por uma dinâmica ao longo do tempo, de mudança ou de consistência, e que concretiza a possibilidade de uma continuidade temporal.

Desta forma, o comportamento social colectivo terá que ser explicado em função de uma perspectiva temporal tridimensional (passado, presente, futuro), mas em que a presentificação do futuro (Santos, 1977), pode afectar as nossas actividades colectivas, incluindo acções explicitamente direccionadas para lidar com a mudança social (Giddens, 1994).

Num mundo onde as mudanças tecnológicas e sociais são uma constante realidade das nossas vidas, e o futuro está cada vez mais presente, os nossos comportamentos sociais têm que se adaptar a essas mudanças.

Assim, ter identidades sociais que orientem o nosso comportamento é uma necessidade, é adaptativo e contribui para a nossa evolução ou eventualmente para a transcendência. Talvez estas características nos permitam compreender o sentimento de imortalidade ligado às identidades religiosas em geral, bem como os actos dos “bombistas-suicidas”, que em nome de uma pertença grupal cometem homicídios em relação aos quais se sentem impunes.

De acordo com a análise de Turner (1996), podemos dizer que Tajfel utilizou diferentes apresentações das suas identidades para lidar com o medo de viver num século em que não era permitido ser judeu, regulando as suas afirmações de pertença e dos comportamentos como estratégia relacional, como defesa contra opressores nazis. Relembrando estas vivências é legítimo questionarmo-nos se a escolha das nossas pertenças grupais e o modo como as apresentamos aos outros não é cada vez mais importante, já que vivemos num mundo em que as relações sociais que estabelecemos são fundamentais para lidar com as incertezas do nosso lugar nesse mundo, onde necessitamos de promover a nossa auto-estima. Podemos também dizer que a rede de relações sociais que desenvolvemos configura cada vez mais o futuro das nossas actividades sociais e profissionais.

Desta forma, os diferentes grupos sociais a que pertencemos fornecem-nos modelos de comportamento social, que podem ser mais ou menos adaptativos nas nossas relações sociais. Necessitamos então de monitorizar e regular o nosso comportamento de forma a fazermos escolhas de identificação adaptadas, capazes de servir os nossos propósitos relacionais, sempre que isso seja possível.



Se a nossa adaptação e a nossa evolução social dependem dos processos cognitivos e afectivos que mantêm as nossas pertenças grupais, dependem também da forma como os outros grupos nos avaliam. Essa avaliação que os outros nos fazem depende da forma como percebem a apresentação das nossas identidades, contudo nós temos a capacidade de influenciar essa apresentação e determinar, conseqüentemente, uma avaliação mais positiva.

Existem grupos sociais que utilizam as apresentações das suas identidades como estratégias para afirmar uma identidade social positiva, não para satisfazer necessidades imediatas, mas para uma transformação social num futuro próximo ou distante (Condor, 1996), como é o caso das identidades religiosas. Existem, contudo, outros grupos, que também interferem nas mudanças da humanidade e valorizam a apresentação das suas identidades ligadas a mudanças mais imediatas, quotidianas ou ocasionais, como por exemplo, os políticos. Um outro tipo de grupos que se tem revelado importante na mudança do comportamento social dos seus membros, é o grupo desportivo. Assim, religião, politica e desporto, são três áreas que parecem contribuir para o aparecimento e manutenção de comportamentos colectivos que são importantes nas mudanças sociais.

Nestes diferentes tipos de grupos assistimos cada vez mais a uma sincronização temporal da vida social (Condor, 1996). Assim, a actividade colectiva é manifestada numa uniformidade sincrónica pelo comportamento dos membros, que pode ser influenciada pelos *mass media* que contribuiriam para activar essa uniformidade. Por outro lado, a forma como apresentamos as nossas pertenças sociais pode despertar o interesse dos meios de comunicação, num círculo vicioso que gira em torno daquilo que chamamos a imagem social. Ou seja, o modo como nos apresentamos em sociedade determina essa imagem e uma das formas mais usuais de nos apresentarmos é através das nossas identidades sociais.

Em suma, as nossas identidades, para além de serem adaptativas e de nos fornecerem modelos de comportamento, estão ligadas à forma como nos apresentamos nas relações sociais.

Verificamos assim que o modo como nos apresentamos perante os outros é cada vez mais uma temática de grande interesse relacional, politico, religioso, desportivo ou outros. Vivemos numa sociedade conturbada por relações conflituosas, por oposições (como por exemplo, Ocidente/Oriente, ricos/pobres, integrados/excluídos, Norte/Sul. Desta forma, as pessoas têm-se interessado por desenvolver competências de comunicação e auto-apresentação, com o objectivo de melhorar as suas relações sociais

e convencer os outros daquilo que acreditam ser. Segundo Baumeister (1993, citado por Saarni & Weber, 1999) a auto-apresentação é motivada por necessidades básicas, que nos remetem para a necessidade de pertencer a grupos sociais, de formar e manter ligações sociais, mas também para a necessidade de construir uma definição de nós próprios mais individual.

Assim, a auto-apresentação liga-se às nas nossas identidades sociais mas também às pessoais, onde pretendemos convencer os outros da forma como nos vemos a nós próprios, por exemplo, como membros de um grupo social de elevado estatuto ou simplesmente como uma pessoa simpática. A auto-apresentação serve para proteger e aumentar a nossa auto-estima (colectiva ou pessoal), surgindo perante os outros de uma forma favorável e positiva, através de uma imagem social congruente com esse objectivo.

Podemos então dizer que os motivos que determinam a auto-apresentação ligada às identidades são essencialmente sociais e relacionais, pois pretendemos valorizar o grupo de pertença ou a forma como somos enquanto pessoas singulares. Em última análise, objectivamos a valorização de quem somos nas relações sociais que estabelecemos e nas interacções que desenvolvemos.

Se a definição de quem somos passa pela definição das nossas identidades no mundo social, certamente que auto-apresentação de quem somos passa pela forma como nos comportamos. Nos comportamentos ligados à auto-apresentação têm sido definidos os não verbais (Leary, 1995), e dentro dos não verbais conhecemos os faciais.

Se tal como tem sido explicitado para outros comportamentos, acreditarmos que existe uma função expressiva da identidade (Ellemers, Spears & Doosje, 2002) ligada aos comportamentos faciais, certamente que a vamos contextualizar na área das relações sociais, pois é em contextos relacionais que inferimos quem somos e nos valorizamos perante os outros. A própria face tem sido estudada como uma referência social de quem somos através de situações de desfiguramento facial ou outras (e.g., síndrome de Mobius) (Cole, 1998), que implicam que os indivíduos aprendam ou reaprendam novos referenciais para a percepção de si como pessoas comunicativas nas relações sociais, conferindo significado a outros aspectos que não a face, como por exemplo o ouvido. Existem assim pessoas que têm de aprender a viver sem faces ou “inventar novas faces” como referências sociais no mundo relacional.

Aliás, a questão da apresentação da face revela algumas diferenças entre grupos na forma como esta pode ou não ser exibida em público. Todos sabemos que na tradição

muçulmana, as mulheres usam uma *Burka* que as impede de mostrar a sua face em contextos públicos. Independentemente das opções individuais, existe uma norma de auto-apresentação do comportamento facial que se liga a uma pertença grupal, que se fundamenta porque é um modo de impedir que outras pessoas conheçam aspectos mais íntimos de apresentação facial. De imediato isto faz-nos pensar que poderá estar presente uma crença social errada, de que aprender a ler informações nas faces é uma janela para conhecer a “alma” (Zebrowitz, 1998). Contudo, em nosso entender, esta proibição de auto-apresentação facial passa também por uma forma de impedir uma actividade relacional, ligada a uma pertença grupal.

O que pretendemos evidenciar é que mostrar a face pode ser considerado um aspecto íntimo e revelador de aspectos pessoais, mas é simultaneamente uma forma eficaz de melhorarmos as nossas relações sociais e, quem sabe, melhorar o nosso estatuto social pela forma como nos apresentamos aos outros.

Falamos destes aspectos para contextualizarmos a importância do comportamento facial e das informações que transmite nas relações sociais.

Esta ligação do comportamento facial às relações sociais passa pela auto-apresentação desse comportamento perante os outros. Um exemplo da importância deste comportamento liga-se ao grupo político, que se rodeia de técnicos de imagem, e aprende a regular a seu modo de apresentação, em função da mensagem que pretende passar aos seus eleitores. Como exemplo, podemos apontar o *self disclosure* com comportamentos de sorriso que usualmente observamos. Talvez nem os próprios políticos entendam o poder desta mensagem relacional, mas sabem que é eficaz e por isso usam-na.

Assim, se as pertenças grupais são importantes na forma como definimos o nosso lugar no mundo social, também as identidades são a base fundamental para a nossa orientação social com os outros (Turner & Onorato, 1999). Nas identidades que temos podemos ser membros de um grupo social, mas também podemos simplesmente ser sujeitos singulares. De uma forma ou de outra, podemos afirmar que a apresentação dessas identidades nos ajudam a regular a interacção com os outros (Hogg, 2006), mas também a configurar as nossas relações sociais.

Nesta temática de apresentação das nossas identidades perante os outros é importante saber até que ponto a regulação do comportamento facial pode contribuir para a regulação da interacção e para o desenvolvimento das nossas relações sociais.

Mais, até que ponto pode ser uma forma eficaz de transmitir mensagens relacionais ligadas às nossas pertenças grupais ou aos sujeitos singulares que somos.

Contudo, para chegarmos a esse conhecimento, precisamos de investigar como é que regulamos o nosso comportamento facial quando nos afirmamos e apresentamos aos outros como membros de grupos sociais. Para além disso, necessitamos também de saber, se existem diferenças entre o comportamento facial associado a essa afirmação grupal e o comportamento facial associado à afirmação da nossa singularidade.

Até porque conhecendo o porquê e como essa influência é feita, podemos certamente contribuir para a eficácia de algumas mensagens relacionais dentro dos grupos sociais, nas relações intergrupais, mas também nas relações interpessoais. Quem sabe se ao melhorarmos estes dois níveis de categorização social, podemos chegar ao nível de categorização supra-ordenado subjacente à definição de nós próprios enquanto seres humanos (Turner et al., 1987) e contribuir para melhorar as relações humanas no geral.

## 2. O Problema em Estudo

Assim, o nosso problema de estudo contextualiza-se neste tema geral que passa pela apresentação das nossas identidades nas relações sociais, onde nos surge a importância de conhecermos o comportamento facial dentro dos comportamentos associados às nossas pertenças grupais ou aos sujeitos singulares que também somos. Podemos então definir o que pretendemos estudar da seguinte forma: como é que processa a regulação do comportamento facial associado ao funcionamento das nossas identidades nos contextos sociais e relacionais?

Para investigar qualquer questão há sempre uma intuição e uma crença pessoal por parte do investigador e a nossa é acreditar que a regulação do comportamento facial depende das nossas pertenças grupais que difere das nossas identidades pessoais. Esta intuição liga-se a uma forte vontade de investigar áreas pouco exploradas no comportamento facial, aprofundar novas áreas de conhecimento com novos enfoques teóricos, como aqueles que descobrimos na *Perspectiva da Identidade Social* (Turner, 1999).

Os trabalhos de Kirouac e Hess (1999), que estudaram a pertença grupal como um dos factores influentes na interpretação das exhibições emocionais através da face, constituem uma referência importante na nossa investigação. Contudo, são estudos de

reconhecimento de emoção – esquecendo os aspectos sociais e comunicativos – e os grupos analisados são mais culturais (idade e estatuto sócio-económico) do que sociais.

Elfenbein e Ambady (2002) demonstraram também que o reconhecimento emocional na face é mais acurado nos indivíduos do mesmo grupo, um efeito a que chamaram vantagem endogrupal (*ingroup advantage*). Estes estudos têm a importância teórica de valorizar a pertença grupal do indivíduo no reconhecimento das emoções e das expressões faciais.

Podemos ainda apontar o surgimento de outros trabalhos, que chamaram favoritismo endogrupal à atribuição do sorriso aos membros do mesmo grupo (Beaupré & Hess, 2003). Assim, se a pertença grupal é um factor importante no reconhecimento das emoções e das expressões faciais, para além de influenciar o sorriso, é então possível pensar que pode influenciar não só o reconhecimento mas a própria produção do comportamento facial associado à pertença grupal.

Embora sejam referências teóricas fundamentais, estes estudos são muito diferentes daquele que pretendemos realizar, pois são estudos de reconhecimento facial, e o nosso enfoque liga-se mais à produção e regulação desses comportamentos nas identidades. Para além, disso, é também importante para nós compreender o seu significado social e relacional nos contextos onde são exibidos. Verificamos também, que estes estudos não têm uma fundamentação teórica na área das pertenças grupais, que nos permita explicar o comportamento facial associado a essas pertenças, por isso identificamos a necessidade de fazer essa articulação teórica entre duas áreas de investigação que ocasionalmente se têm encontrado.

Por outro lado, sabemos que as nossas identidades influenciam os comportamentos, nomeadamente os não verbais. Assim, como um importante comportamento não verbal, podemos pensar que o comportamento facial poderá ser influenciado pelas identidades sociais, mas também pelas identidades pessoais. No âmbito da cooperação intergrupar, verificamos que Gaertner et al., (1999) utilizaram as reacções faciais como indicador (agradável/desagradável) dos efeitos do destino comum nos membros do endogrupo e do exogrupo. Assim, existe alguma evidência empírica de que comportamento facial pode ser influenciado pelas pertenças grupais onde é um indicador de informação.

A par da necessidade de articulação teórica, constatamos que, apesar de alguns estudos nos indicarem a possibilidade empírica de articulação dos dois conceitos propostos no nosso estudo, existe uma lacuna da investigação, quer na área do comportamento facial, quer na área das identidades sobre esta temática.

Tal como Philippot, Feldman e Coats (1999) acentuam a propósito do comportamento não verbal, se a investigação tem demonstrado que a pertença ao grupo tem uma importância fundamental na interpretação de muitos comportamentos, e se muita informação é transmitida através dos comportamentos não verbais, existe uma falta de pesquisas empíricas, que se dediquem a investigar o papel da pertença grupal na produção dos comportamentos não verbais, em especial, dos comportamentos faciais.

Partindo de uma integração teórica dos dois conceitos, *Identities e Comportamento Facial*, o nosso objectivo de estudo passa então por compreender a regulação do comportamento facial associado à saliência das identidades sociais e pessoais.

Com essa finalidade, o nosso primeiro capítulo incide sobre o conceito *Identities*. Enquadramo-nos teoricamente na *Perspectiva da Identidade Social* (Turner, 1999), onde vamos distinguir as identidades sociais das identidades pessoais em vários aspectos. Para além disso, vamos explicitar que a regulação das identidades passa pelos contextos, onde são flexíveis, onde se salientam e tornam activas, mas também onde regulam a interacção. Pela dinâmica que lhes é característica, veremos que também podem mudar ao longo do tempo. Explicitamos também que as compreendemos como representações em contextos relacionais, que podem ser definidos a nível grupal mas também a um nível interpessoal associados, respectivamente, à saliência das identidades sociais e à saliência das identidades pessoais.

Vamos conhecer melhor os processos (motivos, normas, auto-apresentação, processos cognitivos e afectivos) que podem interferir no comportamento associado à saliência das identidades e no final do capítulo, referimos alguns estudos empíricos que se relacionam com o comportamento não verbal e com reacções faciais.

Num segundo capítulo, dedicado ao conceito *Comportamento Facial*, começamos por o enquadrar no comportamento não verbal e explicitar a forma como o definimos. Afirmamos que o comportamento facial traduz informações e demonstramos que estas são, não só emocionais, mas também sociais e comunicativas, para além de terem outros significados específicos. Clarificamos a questão da espontaneidade e deliberação dos comportamentos faciais e aproveitamos para esclarecer também, dentro desta temática, o conceito de estratégia que iremos utilizar. Explicitamos como é que compreendemos o significado do comportamento facial, ou seja, de uma forma componencial e multifuncional. Para além disso, ligamos os comportamentos faciais aos processos cognitivos e apontamos as acções faciais mais ligadas a indicadores cognitivos. Em

seguida, a nível dos processos afectivos, abordamos as emoções como sociais e relacionais e enfatizamos o afecto com a sua ligação aos episódios emocionais, onde também especificamos acções faciais como indicadores.

Compreendendo que o comportamento facial traduz informações em contextos relacionais, explicamos a sua regulação. É através dos contextos que compreendemos o seu significado e definimos as relações sociais, distinguindo um nível grupal e um nível interpessoal de análise que podemos respectivamente associar à saliência das identidades sociais e pessoais. Diferenciamos motivos de normas e ligamo-los à auto-apresentação. Explicitamos também algumas estratégias de auto-apresentação e regulação de interacção ligadas a comportamentos faciais. Finalmente falamos da pertença grupal e da sua influência na regulação do comportamento facial, através de alguns estudos empíricos que têm reconhecido a importância deste factor.

Num terceiro capítulo, integramos os dois conceitos *Identities and Facial Behavior*, demonstrando a falta de estudos empíricos que os ligam, mas fazendo um resumo daqueles que demonstram a possibilidade de relação. Começamos por articular a forma como compreendemos os dois conceitos, representações e informações em contextos relacionais. Apresentamos a possibilidade de as identidades influenciarem os comportamentos faciais e de estes traduzirem ou produzirem informação acerca das nossas identidades e da forma como nos definimos nos contextos relacionais.

Assumindo que esta possibilidade passa pela regulação nos contextos, explicitamos também os processos pelos quais os podemos articular, especificando os processos cognitivos, afectivos, e em nível diferente, as estratégias de auto-apresentação na saliência das identidades. Afirmamos assim que os comportamentos faciais podem dar-nos informações desses processos (cognitivos, afectivos e de auto-presentação) no funcionamento das identidades nos contextos sociais e relacionais.

Através das características flexibilidade nos contextos e dinâmica no tempo, semelhantes aos dois conceitos, enfatizamos a possibilidade de compreender a mudança do comportamento facial nos contextos de saliência, mas também a mudança ao longo do tempo. Definimos níveis de análise em que compreendemos a regulação do comportamento facial, grupal e interpessoal, associados respectivamente à saliência da identidade social e pessoal, especificando nestes níveis outros conceitos como a interacção e a diferença de comportamentos (colectivos e individuais).

Acentuamos que as identidades têm orientações sociais e relacionais definidas em função dos contextos relacionais onde se tornam salientes e que nestes existem

audiências (implícitas ou explícitas), que influenciam a auto-apresentação dos comportamentos faciais. Realçamos ainda a influência dos motivos que determinam a presença dos comportamentos faciais e das normas que os regulam. Se compreendemos que nas identidades definimos estratégias de auto-apresentação afirmamos que os comportamentos faciais podem traduzir essas estratégias nas relações sociais e na interação social, onde se configuram como estratégias relacionais. Com base nestas assumpções teóricas, desenvolvemos em seguida algumas hipóteses conceptuais que nos conduzem aos estudos empíricos.

Na segunda parte, em que abordamos os estudos empíricos, fazemos uma introdução geral que clarifica as linhas gerais de compreensão dos nossos estudos. Em seguida, num primeiro capítulo, apresentamos o nosso estudo empírico 1 (EE1), onde averiguamos as relações de associação entre a saliência identitária e o comportamento facial. Num segundo capítulo, desenvolvemos o estudo empírico 2 (EE2), onde estabelecemos e apresentamos relações causais entre a saliência da identidade social e pessoal e o comportamento facial.

Na conclusão, integramos os resultados dos estudos empíricos para responder ao nosso problema de estudo e evidenciamos a forma como esta investigação nos leva a compreender a regulação do comportamento facial associado à saliência das identidades.



# **I PARTE**

## **ESTUDO TEÓRICO**



# **CAPITULO 1**

## **IDENTIDADES:**

### **Representações em Contextos Relacionais**

## 1. Identities: Introdução

*A maior vantagem adaptativa do homem  
é a sua capacidade para modificar o seu comportamento  
em função da forma como percebe e compreende uma situação*  
(Tajfel, 1969, citado por Condor, 1996)

Encontrar um lugar no mundo social, parece ser uma necessidade fundamental na existência humana que as nossas identities satisfazem (Simon, 1999).

Etimologicamente, o conceito de identidade significa mesmidade (o mesmo que). Assim, de acordo com Cunha (1996), a identidade pode conter um sentido algo platónico, em que a pensamos como uma mesmice, como uma conformidade a sinais que configuram de alguma forma uma semelhança.

Podemos desta forma afirmar que ter um lugar no mundo social, seja individual ou colectivo, significa que a pessoa é parte de algo, com o qual partilha semelhanças, pertencendo a uma rede de relações sociais entre os seres humanos (Simon, 1999).

Nessas relações sociais, estabelecemos comparações que vão definir as nossas identities. De acordo com a revisão bibliográfica de Santos (1999), assume-se então que a identidade é um conteúdo associado aos aspectos mais representacionais do *self*. As identities seriam assim formadas por conteúdos representacionais que podem ser estabelecidos a um nível mais individual ou a um nível mais colectivo do *self* (Turner et al., 1987).

As identities são também categorias socialmente construídas e significativas, que são aceites pelos indivíduos como descritivas deles próprios ou do seu grupo (Thoits & Virshup, 1997). O contexto é também fundamental para a compreensão do funcionamento das identities, da sua activação (Oakes, 1987). E se falarmos de contextos pelas dimensões e capacidades relacionais que acompanham o ser humano, num espaço e num tempo, que criam e desenvolvem relações e interacções sociais, estamos a pensar nas identities como um instrumento base que nos permite regular a

forma como nós nos vemos e apresentamos aos outros nesses contextos que são relacionais.

Tem-se também estabelecido uma diferença significativa entre aquilo que as pessoas pensam, sentem e agem como indivíduos singulares ou como membros de um grupo (Simon, 1999). Assim, as nossas identidades têm diferentes influências perceptivas, afectivas e comportamentais, se falamos de identidades pessoais ou sociais. Mas fundamentalmente, permitem-nos modificar e adaptar o nosso comportamento às exigências situacionais e relacionais com que diariamente nos defrontamos.

É sobre estes aspectos que irão incidir as nossas reflexões teóricas de forma a podermos clarificar estas concepções.

Nas revisões que encontrámos sobre o conceito de identidade, podemos apontar a comparação entre as identidades centradas no papel social e as identidades centradas na pertença ao grupo (Thoits & Virshup, 1997)<sup>2</sup> Têm em comum a multiplicidade de formas em que os indivíduos se podem auto-definir, mas esta não é encarada da mesma maneira pelas quatro grandes teorias da Identidade Social, oriundas da psicologia e da sociologia (Thoits & Virshup, 1997). Se é a centralidade dos papéis sociais (Hogg, Terry & White, 1995) e o nível individual, que caracteriza as concepções sociológicas da identidade social, podemos afirmar que é a categorização social e a pertença a um grupo, para além do nível colectivo, que distingue as abordagens psicológicas da identidade social.

É no enquadramento destas abordagens teóricas que contextualizamos a nossa investigação, ou seja, na Perspectiva da Identidade Social (Turner, 1999), que como veremos, engloba a Teoria da Identidade Social (TIS) (Tajfel, 1978) e a Teoria da Auto-Categorização (TAC) (Turner, Hogg, Oakes, Reicher, & Wetherell, 1987), possibilitando uma benéfica articulação entre conceitos.

Iniciamos assim este capítulo pelo aprofundamento dos conceitos teóricos associados a cada uma das teorias. Em seguida, distinguimos o nível de categorização individual, correspondente às identidades pessoais, do nível de categorização correspondente às identidades sociais.

---

<sup>2</sup> Para outras revisões do conceito de identidade social ver também Deaux (1996) e Brewer (2001)

Noutro ponto, explicitamos a regulação das identidades nos contextos, onde abordamos saliência das identidades nos contextos comparativos sociais, clarificamos a mudança e a continuidade nos contextos e no tempo através da flexibilidade e dinâmica das identidades, distinguimos os níveis de interação nos contextos, enfatizando os contextos relacionais e salientando alguns efeitos contextuais no desenvolvimento de estratégias de regulação das identidades que influenciam as percepções, os afectos e os comportamentos.

Finalmente, ligamos alguns processos identitários aos comportamentos, compreendendo as diferentes motivações e tácticas associadas, clarificando o processo de formação e influência dos protótipos e das normas nos comportamentos e nas estratégias de auto-apresentação. Dentro deste ponto evidenciamos também os processos cognitivos e afectivos, estudando-os como dimensões do conceito de identidade, esclarecendo o papel das emoções grupais, para em última análise nos dedicarmos à performance do grupo e à sua relação com os episódios emocionais que podem alterar os comportamentos dos seus membros.

## 2. A Perspectiva da Identidade social

### 2.1. A Teoria da Identidade Social e a Teoria da Auto-Categorização

Na presente dissertação, enquadramo-nos conceptualmente na Perspectiva da Identidade Social (Turner, 1999) que integra a TIS (Tajfel, 1978) e a TAC (Turner et al., 1987). Nesta perspectiva, as representações cognitivas do *self* tomam a forma de auto-categorizações que se integram num sistema hierárquico de classificação. A definição do *self* a nível individual é representada pela identidade pessoal, e refere-se a categorizações “Eu”/ “Não-Eu”, baseadas em comparações interpessoais e implicitamente intragrúpis. A definição do *self* a nível colectivo é representada pela identidade social e refere-se a categorizações “Nós”/“Eles”, baseada em comparações intergrupais (Onorato & Turner, 2001).

Se pensarmos, como Turner e Reynolds (2001), que é prejudicial o uso da expressão “identidade social” para referir ideias das duas teorias sem as discriminar ou mesmo atribuir erradamente ideias de uma a outra, optámos numa primeira abordagem por rever os pontos principais destas teorias.

Tajfel foi o primeiro autor a introduzir o conceito de identidade social definindo-o como *...aquela parcela do auto-conceito de um indivíduo que decorre do seu conhecimento da sua pertença a um grupo (ou grupos) social, juntamente com o significado emocional e de valor associado àquela pertença* (Tajfel, 1981/1983, p.290).

Este conceito foi inicialmente ligado às relações intergrupais (paradigma do grupo mínimo) e também ao sistema de categorização social, ou seja, à forma como o processo de categorização social define o lugar do indivíduo na sociedade (Hogg & Terry, 2000). Assim, a expressão “Teoria da Identidade Social” foi definida por Turner e Brown (citados por Turner, 1999) para simplificar as várias descrições das ideias que Tajfel iniciou.

Com a ligação do conceito de identidade social ao processo de categorização social, Tajfel assumiu a hipótese de uma motivação do indivíduo para a procura de uma identidade social positiva. Defendeu a necessidade de identidades grupais positivas e distintivas, a partir das quais a auto-estima do indivíduo e um senso de valor pessoal pode ser derivado. Seria esta necessidade que motivaria o comportamento intergrupais.

Estas ideias iniciais de Tajfel foram posteriormente trabalhadas (Tajfel, 1978; Tajfel & Turner, 1979), incentivando uma série de pesquisas que estimularam o aparecimento de outras ideias que subsequentemente se tornaram na TAC (Turner et al., 1987). Esta teoria não só solucionou alguns temas importantes para a TIS, como também representou uma maior expansão em termos de aplicabilidade, ou seja, permitiu abordar não só as relações intergrupais e o conflito social, características da TIS, mas principalmente os processos de grupo, estereótipos e cognição social, características da TAC.

A integração das duas teorias numa mais geral *Perspectiva da Identidade Social* dos fenómenos grupais na Psicologia Social é também defendida por Hogg (1996), ressaltando alguma precaução e alertando para as suas diferenças. Esta integração produz pressupostos teóricos com um vasto potencial de pesquisa nos fenómenos de grupo. Especificamente, no âmbito da presente investigação, pode fornecer uma grelha de leitura bastante desenvolvida e capaz de servir de referência às nossas futuras articulações entre os conceitos de *identidade* e *comportamento facial*. Para atingirmos esse objectivo, há que explicitar antes de mais as principais ideias inerentes a esta perspectiva.

Conforme Tajfel verificou, a categorização social das pessoas em grupos distintos, pode produzir um comportamento intergrupar, em que os indivíduos favorecem os membros do endogrupo em detrimento dos membros de exogrupo. Trata-se portanto de processos de discriminação e competição intergrupar. Foi também afirmado que esta categorização social cria para os indivíduos uma identidade social positiva. Os indivíduos aceitam a sua pertença a uma categoria social como relevante para a sua auto-definição numa determinada situação.

Tajfel rapidamente desenvolveu a TIS para especificar como as crenças acerca da natureza das relações entre os grupos (estatuto, estabilidade, permeabilidade, legitimidade) influenciam a forma como os indivíduos ou grupos perseguem uma identidade social positiva. Assim, *...as comparações sociais entre os grupos que são relevantes para uma avaliação da identidade social de cada um produzem pressões para uma diferenciação intergrupar para encontrar uma auto-avaliação positiva em termos dessa identidade* (Turner, 1999, p.8). Noutros termos, podemos dizer que a dimensão cognitivo-emocional da identidade social, focalizada nas relações



intergrupais, leva os indivíduos a distinguir os seus grupos de pertença de outros grupos como forma de obter uma identidade social positiva.

Para Tajfel e Turner (1979), o tipo de atitudes e acções intergrupais pode ser previsto pela interacção entre a necessidade de uma identidade social positiva e a definição, percepção e compreensão colectiva dos membros de um grupo acerca da estrutura social das relações intergrupais. Refira-se também que os grupos irão adoptar diferentes estratégias para encontrarem uma identidade social positiva, onde a competição social pode ser um exemplo.

Existem três importantes aspectos a considerar na Teoria da Identidade Social. O primeiro é a análise psicológica dos processos cognitivo-emocionais que produzem uma necessidade de uma identidade social positiva. O segundo é a elaboração desta análise na sua aplicação às relações intergrupais no mundo real. O terceiro é a hipótese de um *continuum* interpessoal-intergrupar. Assim, segundo a TIS, o comportamento social varia ao longo de um *continuum* desde o pólo interpessoal até ao pólo intergrupar. Ou seja, no extremo intergrupar, o comportamento social dos indivíduos é determinado pela pertença a diferentes grupos ou categorias sociais. No extremo interpessoal, o comportamento social é determinado pelas relações pessoais entre os indivíduos e as suas características individuais.

Usando este conceito de *continuum* interpessoal-intergrupar, Tajfel (citado por Turner, 1999), explica o funcionamento dos processos de identidade social e como a interacção social difere qualitativamente entre os extremos. Defende então que, quanto mais o comportamento se torna intergrupar, mais as atitudes do endogrupo tendem a ser mais uniformes e consensuais, e mais os membros do exogrupo tendem a ser encarados como homogéneos e indiferenciados entre si.

Esta hipótese do *continuum* interpessoal-intergrupar teve várias implicações (Turner (1999). Primeiro, consolidou a ideia de uma distinção psicológica qualitativa entre o comportamento individual e o grupal. Segundo, traça uma distinção clara entre identificação com um grupo social e a saliência dessa identidade social numa específica situação social. Terceiro, leva-nos a olhar mais atentamente para a forma como os processos de identidade social se tornam activos e, em particular, como as identidades sociais se tornam salientes. Quarto, conduz a um levantar de questões sobre as inter-

relações entre o comportamento interpessoal e intergrupar e os processos que determinam as suas características específicas.

São principalmente estas questões que levam ao desenvolvimento da Teoria da Auto-Categorização, que começou com a ideia de que a distinção entre o comportamento interpessoal e intergrupar pode ser explicada por uma paralela e subjacente distinção entre identidade pessoal e identidade social (Turner et al., 1987). Como diria Hogg e Terry: *Não vemos qualquer incompatibilidade (...) vemos a Teoria da Auto-Categorização mais como um importante e poderoso novo componente conceptual de uma Teoria da Identidade Social alargada* (Hogg & Terry, 2000, p.123).

Em suma, enquanto a TIS ajuda a compreender as relações intergrupais e a mudança social nos contextos sociais reais, a TAC fornece uma nova forma de compreender os grupos sociais.

Assim, a TAC é uma teoria geral do grupo, que enfatiza a categorização como processo básico subjacente ao grupo psicológico e os antecedentes e consequentes desse processo. O grupo psicológico não é um mero grupo de pertença, mas é também um grupo de referência, significativo do ponto de vista psicológico, que influencia as atitudes e comportamentos dos seus membros, o que constitui um aspecto particularmente importante para o presente trabalho. De acordo com a TAC, qualquer das identidades decorrentes de pertenças grupais, pode ser activada e tornar-se saliente num contexto específico.

É então importante realçar que para Turner todas as identidades correspondem a auto-categorizações, diferindo apenas no seu conteúdo e no seu nível de abstracção ou inclusão. Existem pelo menos três níveis de abstracção de categorização do *self* importantes para o auto-conceito social, ou seja, o nível supraordenado do *self* como ser humano (identidade como ser humano), o nível intermédio de categorizações endogrupo-exogrupo (identidade social, baseada em comparações intergrupais) e finalmente, um nível subordinado de categorizações pessoais do *self* (identidades pessoais, baseadas em comparações interpessoais) (Turner et al., 1987).

Independentemente do seu nível de abstracção, a forma como o *self* e os outros são categorizados é sempre determinada pela relativa similaridade ou diferença, comparada com outros estímulos na situação. Assim, a Teoria da Auto-Categorização é simultaneamente comparativa e contextual.

Surge então a possibilidade da existência de uma relação funcional entre a saliência de uma dada categorização endogrupo/exogrupo e o contexto dessa saliência (Oakes, 1987), de tal forma que os indivíduos tendem a perceber-se a si próprios e aos outros como membros de determinadas categorias sociais, na medida em que é apropriado fazê-lo. Esta relação funcional entre a categorização e o seu contexto está implícita na Teoria da Auto-Categorização (Turner et al., 1987).

A saliência de qualquer auto-categorização num contexto, resultaria da interacção de três factores: a relativa acessibilidade de uma categoria, a sua adequação normativa e a sua adequação comparativa. Esta interacção determina quando uma auto-categorização se pode tornar psicologicamente activa ou de influência saliente numa situação particular.

As auto-categorizações são também inerentemente fluidas, variáveis, flexíveis e dependentes do contexto (Turner, Oakes, Haslam & McGarty, 1994). Assim, quando o contexto muda é muito provável que as auto-categorizações também mudem (Thoits & Virshup, 1997). Turner et al. (1994) defendem que não existem auto-categorizações estáveis, excepto quando a estrutura social por si própria gera contextos estáveis ou normas sociais, valores e motivos, fazendo com que algumas identidades sociais sejam relativamente mais acessíveis e daí mais prováveis de serem utilizadas num determinado cenário ou contexto.

Em suma, podemos assumir que a representação de si próprio é também relativamente flexível, já que as representações são em parte contextualizadas e estão em transformação, daí considerar-se que em diferentes momentos outras identidades podem tornar-se salientes (Turner et al., 1987; Turner, 1999). Este conceito de saliência deriva da necessidade imediata de uma identidade social num contexto social, em que o sistema cognitivo compara as categorias sociais com as características do contexto e torna activa (saliente) aquela categoria que melhor se enquadra nesse contexto.

De acordo com Thoits e Virshup (1997) existem diferenças entre a TIS e a TAC que convém acentuar em três pontos: enquanto a TIS enfatiza mais as relações intergrupais como produto da identidade social, a TAC enfatiza as relações intragrupoais como produto da auto-categorização; o principal objectivo da TIS é explicar a dinâmica das relações intergrupais, enquanto que o principal objectivo da TAC é explicar como é que a identificação colectiva ocorre; finalmente, diferem na base motivacional para o

comportamento do grupo. Para a TIS os mecanismos mais próximos de explicar o comportamento colectivo são as necessidades de uma positiva distinção grupal e auto-estima individual, sendo esta teoria considerada mais socio-motivacional. Em contrapartida, a TAC coloca a despersonalização como o mecanismo cognitivo pelo qual as pessoas se transformam em grupo psicológico. Assim, os indivíduos pensam e agem menos de forma grupal devido a necessidades humanas e motivações, mas mais porque estão cognitivamente identificados com o grupo, sendo esta considerada como mais sócio-cognitiva.

Hogg (1996, 2003) defende, contudo, que a TAC também vê as pessoas como motivadas para reduzir a incerteza subjectiva. Assim, a conformidade às posições prototípicas da categoria ou do grupo reduz as discordâncias e desta forma a incerteza entre os membros. Actualmente está assumido que as motivações ligadas à auto-categorização são diversas e distanciam-se da identificação cognitiva. Exemplos disso são a hipótese da auto-estima (Hogg & Abrams, 1988; Hogg & Terry, 2001), a hipótese da redução da incerteza (Hogg & Terry, 2000; Hogg, 2003), a teoria da distintividade óptima (Brewer, 1991), o modelo motivacional de orientação da identidade (Brickson & Brewer, 2001), em que cada orientação da identidade (pessoal, relacional e colectiva) está associada à sua própria motivação; o modelo funcional das identidades sociais (Deaux, 2000), para referir os principais.

A propósito da distinção sócio-motivacional (TIS) e sócio-cognitiva (TAC) entre as teorias, alguns autores contra-argumentam que tanto a TIS como a TAC são “cognitivas” já que ambas assumem que para explicar e prever o comportamento, é necessário entender como as pessoas percebem, definem e tomam consciência do mundo e delas, de como usam os seus processos cognitivos (Turner & Reynolds, 2001). Para além disso, a TAC também assume na sua elaboração conceitos que são usualmente ligados à TIS, ou seja: também afirma que as auto-categorias tendem a ser avaliadas de uma forma positiva e que existem forças motivacionais para que assim aconteça; a TAC fornece uma forma mais específica de encarar a auto-estima, ou seja, como uma expressão do grau de prototipicalidade do *self* em qualquer nível, comparativamente a uma categoria valorizada e de ordem superior; em última análise, a TAC não discute as necessidades motivacionais de auto-estima precisamente porque essa elaboração já tinha sido feita pela TIS.

Quanto às limitações das teorias, *ambas as teorias deixam determinados problemas por resolver* (Thoits & Virshup, 1997, p.119). Vamos enfatizar uma dessas limitações porque está relacionado com a nossa temática de investigação, ou seja, embora Tajfel inclua o significado emocional do grupo na sua definição da identidade social, tal como Turner, ele não explora suficientemente as causas e consequências emocionais da identificação colectiva. *Se os antecedentes e consequentes emocionais da identificação colectiva são tão importantes como os cognitivos, necessita de mais considerações teóricas (e empíricas)* (Thoits & Virshup, 1997, p. 119). Também Brown e Capozza (2006) partilham da mesma opinião, enfatizando o significado emocional da pertença na definição original de Tajfel e denunciando a pouca pesquisa nesta área inspirada pela Teoria da Identidade Social, pelo menos até à última década.

Frente a um vasto campo de literatura tão rica e diversificada sobre as identidades, particularmente identidades sociais, relativamente ao nosso objectivo de estudo, encontramos: pouca investigação orientada para os aspectos emocionais do grupo, pouca investigação orientada para a identidade pessoal em geral, especificamente no aspecto do comportamento relacionado com a saliência das identidades pessoais. Na identidade social, sabemos no geral que o processo de auto-categorização despersonaliza atitudes, sentimentos, comportamentos em função do protótipo do endogrupo (Hogg, 2003).

Relativamente às questões "Quem sou eu?" ou "Quem somos nós?" o indivíduo pode dar uma diversidade de respostas, expressando múltiplas identidades que revelam as múltiplas representações que este tem de si, quer aquelas que o definem a um nível mais interpessoal e que fazem dele um indivíduo singular, único (conteúdos singularizantes), quer outras que o englobam como membro de uma categoria social (conteúdos colectivizantes), e que variam tanto quanto a multiplicidade de grupos sociais a que o indivíduo considera pertencer.

Os conteúdos desta diversidade de respostas definem aquilo que chamamos as identidades pessoais (conteúdos mais singulares e únicos) e as identidades sociais (conteúdos mais colectivos e grupais), independentemente da inter-relação que exista entre estes tipos de identidades, do seu antagonismo funcional ou da sua compatibilidade em contextos colectivos. Para além do processo cognitivo, também na

forma como nos definimos existem conteúdos que se ligam às dimensões afectivas e avaliativas das nossas identidades pessoais e sociais.

São estes dois tipos de identidades que estão directamente relacionados com o objectivo do nosso estudo e que nos propomos compreender melhor no próximo ponto.

## 2. 2. Identidades Sociais e Pessoais

Podemos definir identidades sociais como percepções de si próprio enquanto membros de um grupo ou categoria social (conteúdos colectivizantes), semelhante aos membros do mesmo grupo e diferente dos membros de outros grupos. As identidades pessoais são percepções que os indivíduos têm de si (conteúdos singularizantes) enquanto pessoa única e singular, diferente dos outros (Turner, 1999).

Subjacente a estas definições está uma ideia de multiplicidade das identidades que se explica pelos diversos níveis de auto-categorização que podemos ter, tantos quantos os grupos a que consideramos pertencer (sociais) e tantas quantas percepções de nós próprios tivermos como pessoas únicas e singulares (pessoais), com diferenças individuais em relações intragrupais ou como sujeitos singulares em relações interpessoais.

Recentemente mais abordada temos a definição do aspecto social e do aspecto relacional envolvidos nas identidades. Assume-se com Onorato e Turner (2001) que as categorias do *self*, mais individuais ou mais colectivas, são todas sociais e contextuais. Para além disso, constituem representações relacionais e não avaliações reflectidas. A qualquer nível, não só ao nível social, as categorias do *self* são sócio-psicológicas, ou seja, não são imagens de espelho no social, mas são construídas em interacção social. São elaboradas em função de expectativas, motivos, valores, objectivos de quem percebe, que derivam e são mediados pelo contexto social.

Embora a identidade social tenha na sua designação o termo *social*, *não existe nenhuma implicação de que o pessoal, humano, e outros níveis de abstracção sejam menos sociais em termos do seu conteúdo, origem, ou função* (Onorato & Turner, 2001, p.156). Identidades sociais e pessoais são compreendidas em termos de representações comparativas, relacionais e contextuais. São representações do sujeito que percebe, em termos de características sociais comparativas, semelhanças e diferenças com o contexto social (Onorato & Turner, 1999).

Existe assim um processo de comparação social subjacente à definição da identidade social, mas que também está presente na identidade pessoal, na medida em que procuramos estabelecer identidades positivas no mundo das relações sociais. A identidade social envolve mais comparações e comportamentos intergrupais, enquanto

que a identidade pessoal tem mais comparações e comportamentos interpessoais e eventualmente intragrupais (Onorato & Turner, 2001). Enquanto a identidade social é baseada nas semelhanças entre os membros do grupo e nas diferenças com o exogrupo, resultante da comparação intergrupar, podemos dizer que a identidade pessoal é baseada em características idiossincráticas resultante das diferenças interpessoais e intragrupais que fazem um indivíduo único (Hogg & Abrams, 1988; Voci, 2000).

Para a TAC, categorização e comparação andam ligadas e assim, ao definirmo-nos pessoalmente como *independentes* estamos a estabelecer uma comparação entre o *self* e o grupo que define essa dimensão nas nossas representações mentais num determinado contexto e tempo. Num contexto e tempo diferente, o significado social desta definição seria diferente, porque o grupo psicológico *independente* também mudaria. Assim, podemos dizer que semelhança e diferença também se encontram interligadas na definição da identidade pessoal onde se pode falar do conceito de relativa diferença individual (Onorato & Turner, 2001), como se encontram interligados na identidade social pelo conceito de distintividade óptima (Brewer, 1991).

Assume-se também que é através de um processo de saliência identitária que as identidades se tornam-se activas nos contextos, onde tem sido definida uma relação inversa entre a saliência dos níveis pessoal e social de categorização do *self* (Turner et al., 1987). Estas duas dimensões, identidade pessoal e identidade social, fazem parte dum *continuum* bipolar na TAC, que propõe um antagonismo funcional entre elas. A hipótese central da TAC no comportamento grupal é que à medida que a identidade social partilhada se torna saliente, a percepção que o indivíduo tem de si próprio tende a tornar-se despersonalizada (Turner, 1999).

Apesar de na teoria original se afirmar que *as categorizações pessoais do self e as categorizações endogrupo-exogrupo (...) não se excluem mutuamente (...) tendem a operar de forma simultânea (...) mas os seus efeitos perceptivos estão inversamente relacionados* (Turner et al., 1987, p.50), esta simultaneidade fica só esboçada. A principal hipótese colocada e desenvolvida é a de que os factores que realçam a saliência das categorizações endogrupo/exogrupo, tendem a aumentar a identidade percebida entre o *self* e os membros do endogrupo e, portanto, a despersonalizar a percepção do *self* individual, nas dimensões estereotipadas que definem a pertença ao endogrupo relevante. (Turner et al., 1987). É de acordo com este processo que as



características únicas de cada um deixam de ser importantes e os indivíduos se definem mais em termos de características estereotipadas do grupo, como exemplares de uma categoria social.

Contudo, nada de negativo está implícito no termo “despersonalização”, pois não contém nenhuma das implicações de “desumanização” ou “desindividuação”, mas simplesmente se refere a uma mudança contextual no nível de identidade, não a uma perda de identidade (Hogg, 1996; Hogg, Terry & White, 1995). Consiste numa mudança do nível de identidade do pessoal para o social, uma mudança na natureza e no conteúdo do auto-conceito correspondente ao funcionamento da percepção do *self* num nível mais inclusivo de abstracção (Turner et al., 1987).

Quanto aos processos implicados na identidade pessoal, revisões relativamente recentes permitem-nos compreender melhor a sua definição (Turner & Onorato, 1999). As pessoas categorizam-se a diferentes níveis de inclusão, e a identidade pessoal na definição de si próprio como pessoa individual e singular, em contraste com outras pessoas é só um nível entre muitos. Para além disso, as identidades pessoais não são estáticas, mas dinâmicas e contextuais. Existe assim um processo de personalização, dinâmico e contextual, que enfatiza as diferenças individuais, tal como a despersonalização as atenua ou torna irrelevantes. (Turner & Onorato, 1999).

Consoante o quadro de referência ou grupos de pertença comparativos, esta personalização pode actuar no contexto das pertenças grupais (não de uma forma abstracta) reflectindo as diferenças individuais no endogrupo, mas como nem sempre vivemos em contextos intragrupais as pessoas podem definir a sua identidade individual fora de qualquer pertença grupal (Onorato & Turner, 1999). Mas tal como a pertença grupal, o aspecto mais individual da identidade é dinâmico, variável e dependente do contexto. As diferenças individuais na percepção do *self* e comportamento são um nível entre tantos outros e também são dependentes do contexto. Assim, também os conteúdos das identidades pessoais podem variar no contexto e no tempo como as identidades sociais.

Em suma, as identidades pessoais representam diferentes níveis de inclusão, podendo ser definidas em contextos intragrupais mas também em contextos interpessoais (mais individuais) através de um processo de personalização que acentua as diferenças individuais entre os membros de um grupo ou entre as pessoas. Este

processo é comparativo, envolvendo semelhanças e diferenças, depende do contexto e é dinâmico, pode mudar através do tempo.

Worchel, Iuzzini, Coutant e Ivaldi (2000) ao proporem um modelo multidimensional da identidade definem identidade social como o resultado da categorização do mundo em endogrupo e exogrupo e a rotulação de cada um como membro do endogrupo, com duas dimensões: a pertença grupal e identidade grupal. Esta última seria a imagem que o grupo tem no contexto dos outros grupos, em que um indivíduo pode decidir aceitar ou não esta imagem colectiva.

A identidade pessoal, seria a “a irmã gémea rejeitada na família da identidade” (Worchel et al., 2000, p.17). Pouca atenção lhe tem sido dada, porque os investigadores estão mais preocupados com as relações intergrupais, concedendo-lhe assim um estatuto de orfandade (Worchel et al., 2000).

Mais complexa do que inicialmente se pensa e com um impacto directo no comportamento, a identidade pessoal é definida de acordo com duas dimensões, por alguns autores (Worchel et al., 2000). A primeira dimensão diz respeito às características da pessoa (características unicamente pessoais) separadas de qualquer pertença grupal. Este domínio inclui traços de personalidade, características físicas, competências e habilidades, experiências pessoais e aspirações pessoais (Worchel et al., 2000; Worchel & Coutant, 2003). Esta dimensão influencia principalmente o comportamento interpessoal (Worchel et al., 2000). A outra dimensão da identidade pessoal constitui a identidade intragrupal que seria a parte da imagem do *self* que deriva do papel ou estatuto que o indivíduo tem no grupo. Também Jarymowicz (1998) define identidade pessoal como um subsistema de conhecimento do *self*, que é constituído pelos traços que são percebidos como as características mais específicas e distintas do próprio *self*.

Este ponto de vista teórico em que a dimensão que se relaciona com as características pessoais está isolada de qualquer pertença grupal, é aquela que nos irá permitir operacionalizar melhor o nosso conceito de identidade pessoal enquanto distinto da identidade social.

Se o modelo multidimensional da identidade (Worchel et al., 2000) pode ser uma forma de contestação ao *continuum* bipolar das duas identidades (posição defendida pela *Escola de Bristol*), esta contestação já tinha feita pela *Escola de Genebra*, com o

modelo da co-variação (Deschamps & Devos, 1998), que pressupõe que a identidade pessoal e a identidade social devem ser consideradas como duas dimensões que funcionam com uma certa independência e não como polaridades de um *continuum*, não havendo obrigatoriamente despersonalização ou diminuição da activação da identidade pessoal nos contextos colectivos.

Também Serino (1998) afirma, nesta linha de pensamento que, nas comparações entre o *self* e os outros, executadas num contexto social concreto, a identidade pessoal pode ser definida socialmente, dependendo do lugar que o individuo ou o grupo ocupam numa dada hierarquia social, mostrando este facto as ligações próximas entre identidades individuais e grupais.

Santos (1999) num estudo realizado sobre identidade e cooperação, ao tentar compreender melhor a inter-relação entre o individual e o colectivo nos contextos organizacionais, identifica três processos, segundo os quais a compatibilidade entre a saliência das identidades pessoais e a saliência das identidades sociais se torna possível: quando a percepção de que as identidades pessoais são contributivas de uma forma singular para a cooperação com os outros; quando as identidades pessoais em causa tinham características “pró-sociais”, isto é, quando eram dirigidas ao outro e à facilitação da relação; a percepção das identidades pessoais é acompanhada da saliência da auto-percepção do indivíduo enquanto membro de um grupo social, quando a identidade social em causa é muito central e esteve presente ao longo de grande parte da vida do indivíduo.

Numa integração de estudos, Brown e Capozza (2000), mostram que desde o início a oposição entre identidade pessoal e social, tem sido contestada por diversos autores, que propõem um modelo ortogonal em vez de bipolar para estes dois sistemas do *self*, permitindo a possibilidade de que identidades pessoais e sociais possam ser simultaneamente significativas e outros que mostram que as medidas da identidade pessoal e da identidade social podem estar positivamente correlacionadas (e não negativamente), levantando-se algumas dúvidas acerca da tão assumida oposição destes dois níveis de identificação na *Perspectiva da Identidade Social*.

Contudo, Turner e Onorato (1999) argumentam que inicialmente com Tajfel foi assumido que a identidade pessoal e social se posicionavam nos extremos de um

*continuum* bipolar, mas que esta concepção foi revista<sup>3</sup>. Assim, a ideia base de que a saliência da identidade pessoal e da identidade social tendem a produzir efeitos opostos na auto-percepção foi mantida, mas a noção de um *continuum* bipolar foi substituída pela conceptualização de que representam diferentes níveis de auto-categorização (Turner & Onorato, 1999; Turner, 1999). Assume-se assim a saliência simultânea dos dois tipos de identidade em muitas situações. Seria precisamente esta relativa saliência dos diferentes níveis de auto-categorização numa situação específica que determinaria o grau com que a percepção do *self* é despersonalizada ou personalizada, *o grau em que o comportamento expressa diferenças individuais ou semelhanças colectivas* (Turner & Onorato, 1999, p.21). Em suma, para estes autores, apesar das causas que determinam a diferente saliência não serem necessariamente inversas, os efeitos perceptivos continuam a sê-lo.

Embora este conceito de relativa saliência venha dar mais significado ao papel das críticas no avançar da ciência, torna-se necessário articular esta nova ideia com os resultados empíricos obtidos dos estudos que contestavam o *continuum* bipolar e retirar novas informações para a Perspectiva da Identidade Social.

Em suma, a inter-relação entre a saliência das identidades pessoais e a saliência das identidades sociais ainda necessita de mais trabalhos empíricos. Contudo, esta possibilidade de inter-relação ou relativa saliência não implica que qualquer uma das categorizações não possa ser definida separadamente e eventualmente operacionalizada dessa forma noutros trabalhos empíricos, como o nosso.

Sabemos que do ponto de vista funcional, as identidades podem ser diferenciadas, pois em várias ocasiões a identidade social está próxima da exclusão da identidade pessoal, ou seja, em alguns contextos as imagens que temos de nós próprios podem ser baseadas somente ou principalmente nos nossos grupos de pertença, o mesmo podendo acontecer com as imagens que temos de nós próprios enquanto seres singulares (Onorato & Turner, 2001). Assim, no nosso estudo as identidades são definidas e operacionalizadas de forma distinta, uma em termos de conteúdos representacionais mais colectivizantes, outra em termos de conteúdos representacionais mais singularizantes.

---

<sup>3</sup> A este propósito os autores citam nessa revisão Turner (1985), Turner et al. (1987) Turner & Oakes (1989)

Mas se concebemos estas diferenças de percepções também podemos definir diferenças de comportamento. Na saliência da identidade pessoal, o comportamento é individual, idiossincrático e compreendido no âmbito das relações interpessoais. Na saliência da identidade social, é grupal, uniforme, e compreendido nas relações grupais e intergrupais (Hogg & Abrams, 1988).

No comportamento associado à saliência da identidade social existe uma conformidade ao protótipo de grupo, precisamente através do processo de despersonalização que leva a comportamentos grupais. Estes são também normativos porque seguem as normas e mais homogêneos ou uniformes porque tendem a aproximar-se do que está estabelecido pelas normas. (Hogg, 1996; Hogg, 2003). Os membros prototípicos são a fonte mais directa e imediata das normas de grupo, influenciando assim um comportamento normativo com mais homogeneidade intragrupal (Hogg, 2003).

Segundo Turner e Onorato (1999) as identidades sociais também são relativamente partilhadas, consensuais e normativas, porque em certas situações os indivíduos partilham as representações mentais das suas identidades sociais. Assim, quando as pessoas se definem em termos de uma categoria social partilhada, existe uma ênfase perceptiva nas semelhanças intrgrupais e nas diferenças intergrupais como dimensões correlacionadas. Quando a identidade social se torna relativamente mais saliente que a identidade pessoal, as pessoas tendem a ver-se mais como membros representativos e semelhantes na sua categoria endogrupal do que diferentes pessoas individuais (Onorato & Turner, 1999). Pelo contrário, quando as identidades pessoais se tornam relativamente mais salientes que as identidades sociais, existe uma ênfase perceptiva nas diferenças individuais e os comportamentos são mais idiossincráticos.

As nossas representações nas relações sociais são assim definidas em função de propriedades comparativas, semelhanças e diferenças no contexto social. E se o processo de categorização (pessoal ou social) é também um processo dinâmico, comparativo e dependente do contexto podemos entender que as auto-categorizações para além de psicológicas, são socialmente comparativas (saliência), variam com o contexto social (contextuais) e podem mudar no tempo (dinâmicas). São também representações baseadas na realidade do *self* e dos outros (relacionais), que usamos para estabelecer uma identidade positiva na área das relações sociais, através de processos de

comparação, interações com os outros e partilha de valores sociais relevantes que definam o significado social dessas auto-categorizações. Em contextos específicos (ameaça) podemos desenvolver estratégias associadas à regulação das identidades na interacção social. É em função destes aspectos que analisaremos a regulação das identidades nos contextos com maior detalhe no próximo ponto.

### 3. Regulação nos Contextos

#### 3.1. Saliência

A identidade torna-se saliente quando entra em funcionamento psicológico (Oakes, 1987), quando se torna activa num determinado contexto social (Hogg & Terry, 2001). O sistema cognitivo, orientado por determinadas motivações (e.g., redução da incerteza, auto-estima) compara as propriedades das categorias com o contexto social e activa aquela que é mais significativa para o sujeito nesse contexto (Hogg & Terry, 2001).

Assume-se que em qualquer nível de auto-categorização a saliência depende da interacção entre três factores: a relativa acessibilidade de uma categoria, a sua adequação normativa e a sua adequação comparativa (Turner et al., 1987, Thoits & Virshup, 1997). Trata-se assim de uma interacção entre a acessibilidade relativa de uma categoria e a adequação entre as especificações da categoria e o estímulo a ser representado (Turner & Onorato, 1999). A maior parte da literatura sobre o processo de saliência só se refere às identidades sociais, contudo, é também assumido que este se aplica a todas as identidades, incluindo mudanças entre as várias identidades pessoais, referindo alguns autores a necessidade de mais investigação teórica e empírica ao nível interpessoal de comportamento, para se compreender melhor os aspectos comparativos e normativos da saliência (Onorato & Turner, 2001).

Na definição de acessibilidade de uma categoria considera-se que existe uma interacção entre variáveis psicológicas e sociais (Turner & Onorato, 1999). Por um lado, existe uma prontidão perceptiva do indivíduo para uma categoria, em função da sua experiência passada, objectivos presentes, motivos, valores e necessidades (Turner et al., 1994; Onorato & Turner, 1999). Por outro lado, as distintas características e funções das categorias sociais também determinam a sua relativa acessibilidade, ou seja, a centralidade relativa dessa categoria para o auto-conceito, a importância de uma pertença grupal para a auto-representação do indivíduo, o significado emocional e avaliativo de uma categorização endogrupo/exogrupo (Oakes, 1987; Turner & Onorato, 1999; Onorato & Turner, 2001), e o nível de identificação com o grupo (Spears, Doosje & Ellemers, 1999). Dizendo de outra forma, a saliência de uma categoria pode dar-se pela sua importância subjectiva e relevância situacional (Ashforth & Johnson, 2001). Outros autores consideram que a acessibilidade pode ser crónica e/ou situacional (Hogg

& Terry, 2001). Crónica, em que uma categoria é acessível porque é importante, valorizada ou frequentemente usada. Situacional, porque se trata de uma categoria perceptivamente saliente numa situação.

O processo de adequação envolve dois aspectos: adequação comparativa e normativa. A adequação comparativa reflecte o grau com que o indivíduo percebe menos diferenças entre as características relevantes de uma categoria do que entre essas características e outra categoria. Esta percepção rege-se assim pelo “princípio de meta-contraste”, ou seja, dentro de qualquer situação que envolva um conjunto definido de estímulos pertinentes de um ponto de vista psicológico (estrutura de referência), é mais provável que qualquer colecção de estímulos se categorize como uma entidade (se agrupem como idênticos numa unidade mais inclusiva), na medida em que as médias das diferenças entre estes estímulos, nas dimensões pertinentes de comparação (diferenças intra classes) se percebam como menores que as existentes entre essa colecção e outros estímulos (diferenças inter classes) (Turner et al., 1987; Thoits & Virshup, 1997; Turner & Onorato, 1999).

Num determinado contexto, os indivíduos categorizam-se com maior probabilidade como grupo, na medida em que as diferenças subjectivas percebidas entre eles, são menores do que as percebidas entre eles e outros significativos, ou seja, quando a razão entre as diferenças intergrupais e intragrúpis aumenta (Turner et al., 1987).

Onorato e Turner (2001) aplicam o mesmo “princípio de meta-contraste” à identidade pessoal, que traduz não só diferenças a nível interpessoal, mas relativas semelhanças e diferenças, já que existe também um processo de comparação com alguma categoria social de nível superior que é partilhada (e.g., categoria de pessoas simpáticas). Assim, tal como falamos de semelhanças relativas na identidade social podemos então falar de diferenças individuais relativas na identidade pessoal.

As semelhanças sociais partilhadas têm sido largamente usadas no conceito de identidade social, mas nada implica que o seu papel seja menos relevante na definição das categorias do *self* pessoais (Onorato & Turner, 2001).

A adequação normativa, é o grau com que o estímulo no contexto coincide com crenças e estereótipos normativos acerca da categoria que está a ser usada (Turner et al., 1994; Thoits & Virshup, 1997). Os conteúdos da comparação devem ser consistentes



com as crenças normativas acerca do significado social da categoria social (Turner & Onorato, 1999).

Em suma, as categorias podem adequar-se ao contexto social, na medida em que consideram relativas semelhanças e diferenças situacionais entre as pessoas e na medida em que as especificações da categoria consideram comportamentos específicos num determinado contexto. Existiria assim um nível óptimo de adequação na activação das categorias (Hogg & Terry, 2001).

Após este processo as especificações das categorias organizam-se como protótipos contextualmente relevantes, representativos da categoria no seu conjunto, que são usados para acentuar perceptivamente as semelhanças grupais e as diferenças intergrupais. Assim, dado um estímulo, quanto maior for a razão de meta-contraste, mais prototípico será o estímulo em questão (Turner et al., 1987; Hogg & Terry, 2001)

No processo de saliência, existem mudanças do nível de auto-categorização nos contextos, ou seja, a identidade social torna-se saliente nos contextos intergrupais enquanto a identidade pessoal aparece nos contextos interpessoais. Mas diferentes e opostos conteúdos também podem aparecer no mesmo nível. Por exemplo, no nível pessoal, posso perceber-me como dependente num contexto (quando estou doente) e independente noutra (quando não estou doente). O conteúdo das diferenças entre indivíduos ou grupos pode variar consoante os contextos de comparação e isso pode alterar o significado da mesma categoria do *self*, ou seja, o “nós trabalhadores” comparado com um grupo que não gosta de trabalhar, ou comparado com um grupo que trabalha arduamente, pode transformar-se num “nós amantes do prazer” (Turner & Onorato, 1999).

Assume-se também um conceito de saliência relativa das identidades, em que em determinados contextos, podem estar simultaneamente activas identidade social e pessoal (Turner & Onorato, 1999). Contudo, mais importante para a nossa investigação é que também podem existir contextos em que existe uma maior activação da identidade social sobre a identidade pessoal ou vice-versa, ou mesmo activação exclusiva de uma sobre a outra (e.g., dimensão características pessoais). O que fundamentalmente nos interessa é que os efeitos da saliência das identidades são diferentes, na medida em que na identidade social existe um processo de despersonalização das percepções, afectos e comportamentos dos indivíduos em função das características mais grupais, e existe na

identidade pessoal um processo de personalização das percepções, afectos e comportamentos em função de características mais idiossincráticas.

Em suma, a saliência é determinada por relações comparativas num determinado contexto, e a auto-categorização para além de influenciada por essas relações comparativas, é um processo dependente do contexto social e dinâmico (Turner, 1999; Turner & Onorato, 1999). As auto-categorizações são variáveis, flexíveis e dependentes do contexto e é muito provável que mudem quando o contexto muda (Thoits & Virshup, 1997; Turner et al., 1994). Mas a par deste conceito de mudança, também existe evidência tanto para a estabilidade através do tempo como da consistência através das situações (Turner & Onorato, 1999).

Contudo, para o nosso estudo, fundamental é considerar a auto-categorização como o resultado de um processo dinâmico interactivo. Quando as condições deste processo mudarem, também as auto-categorizações mudam (Turner & Onorato, 1999). Integrados nesta dinâmica, podemos assim assumir uma flexibilidade nos contextos e uma dinâmica ao longo do tempo, como aspectos mais centrais para o nosso estudo, sem no entanto esquecer o aspecto da consistência e estabilidade das identidades. Vejamos então como compreendemos a questão da flexibilidade nos contextos articulada com a dinâmica no tempo.

### 3.2. Flexíveis e Dinâmicas

De acordo com Ellemers, Spears e Doosje (2002), o estudo das identidades e a sua influência nas relações sociais não pode ser compreendido sem se referir o contexto social mais vasto onde funcionam. O contexto pode então ser macrosocial e ser definido em função das características das estruturas sociais (e.g., a legitimidade das relações sociais, a estabilidade do estatuto grupal) que podem promover a competição social e o processo de mudança social. Por outro lado, o contexto pode ser mais imediato, e determinar que auto-categorização é mais adequada para uma organização dos estímulos sociais mais significativa, e determinar que aspectos da identidade se tornam salientes como orientações para as percepções, afectos e comportamentos dentro do próprio contexto. Quando nos referirmos às características sócio-estruturais, podemos designá-lo por contexto social mais vasto, seguindo as linhas de orientação de alguns autores na *Perspectiva da Identidade Social* (Ellemers, Spears e Doosje, 2002) e quando nos referirmos aos contextos mais directamente ligados à saliência vamos designá-los por contextos sociais imediatos ou simplesmente contextos sociais.

Na mesma linha de Tajfel (1980, citado por Condor, 1996), que demonstrou a capacidade que as pessoas têm de responder de uma forma flexível ao contexto social e defendeu que as categorias sociais são dinâmicas, aparecem outras posições teóricas que encaram as identificações sociais como fluidas e variáveis ao longo do tempo (Condor, 1996). A TAC também defende a conformidade e a correspondência de uma identidade social a imediatos contextos sociais (Hogg & Terry, 2000), sendo a conformidade e a flexibilidade contextual uma característica central das duas teorias (Turner et al., 1987, 1994).

A saliência das categorias pode ser influenciada por variações nos contextos locais, mas também por acontecimentos que se dão num contexto social mais amplo (Condor, 1996). Considera-se assim, que a identidade social é dinâmica, ou seja, é receptiva, no tipo e no conteúdo, às dimensões intergrupais de contextos comparativos imediatos ou mais duradouros (Hogg & Terry, 2000). Da mesma forma, podemos afirmar que a identidade pessoal também é dinâmica e receptiva, no tipo e no conteúdo, às dimensões interpessoais dos contextos (Onorato & Turner, 1999; Turner & Onorato, 2001; Spears, 2001).

Segundo Condor (1996) a TAC entende que o contexto é encarado como exterior ao sujeito que percebe, um conjunto de estímulos a que os sujeitos respondem, mas não um processo no qual estão integrados. Contudo, Turner e Onorato (1999), Onorato e Turner (2001), numa clarificação e reconceptualização de alguns aspectos da TAC, defendem que as categorias do *self* são representações do sujeito que percebe em contextos comparativos, de semelhanças e diferenças com o contexto social, ou seja, as categorias do *self* são representações sociais, contextuais, principalmente relacionais e “não avaliações reflectidas” (Onorato & Turner, 2001, p.164).

A perspectiva de modificação contextual, leva alguns autores a colocar muito pertinentemente o problema da continuidade ao longo do tempo, pois corremos o risco de olhar as identidades, estereótipos, categorias e grupos como um fenómeno fugaz e efémero (Condor, 1996). Embora Tajfel estivesse consciente da flexibilidade psicológica no microtempo, a sua maior preocupação foi teorizar as relações sociais no macrotempo, enfatizando que as relações sociais acontecem ao longo do tempo e afirmando que os grupos sociais não são coisas, são processos (Condor, 1996).

*A Perspectiva da Identidade Social* enfatiza a importância do estabelecimento de “normas partilhadas” na regulação da actividade social (Tajfel, 1978; Turner et al., 1987). Contudo, não consideram as formas pelas quais processos intra e intergrupais se podem desdobrar e transformar ao longo do tempo, envolvendo uma *necessidade de olhar a vida como uma trajectória temporal, mais do que um conjunto estático de posições* (Condor, 1996, p.291).

As pertenças aos grupos sociais são dinâmicas e o comportamento colectivo pode mudar quer a nível local, quer a nível mais geral. Contudo, o comportamento social envolve de alguma forma a auto-monitorização reflexiva e auto-regulação por parte dos seres humanos (Condor, 1996). Questões particularmente pertinentes a propósito da forma como nos percebemos a nós próprios, são: *...Como sujeitos radicalmente descentrados cujo ser está confinado ao momento transitório e efémero? Ou como seres humanos coerentes ao longo do tempo?* (Condor, 1996, p.303). Adicionalmente, podemos também indagarmo-nos sobre a visão dos grupos sociais a que os indivíduos pertencem ao longo da sua vida. São momentos sincrónicos ou existe algum senso de continuidade ao longo do tempo? Como afirma Gergen (1998) tempo e espaço são dois conceitos relacionados. Outros autores afirmam uma consciência simultânea do

presente, do passado e do futuro antecipado, de uma memória retroactiva como de uma memória proactiva (Condor, 1996).

Mas antes de aparecer a Psicologia Social, na Idade Média, já Santo Agostinho (1958)<sup>4</sup> dizia que devíamos distinguir um presente do futuro, um presente do presente e um presente do passado. Inclusivamente que a memória ultrapassa largamente o simples conhecimento do passado. Inspirado pelas ideias deste autor, Santos (1972, 1977), defende uma perspectiva tridimensional do tempo, afirmando que o presente existe enquanto presentificação do passado e antecipação do futuro.

Referimos esta perspectiva, porque de acordo com ela, as ideias de Condor (1996) fazem mais sentido, ou seja, as ideias de que um sentido de identidade ao longo do tempo não esbarra com o conceito de flexibilidade, nem de modificação. Como ela coloca e muito bem: *De facto, não seria possível olharmo-nos a nós próprios como “flexíveis” ou “mutáveis” se não tivéssemos algum sentido da nossa própria contínua existência ao longo do tempo* (Condor, 1996, p.304).

Ao assumirmos que as categorização do *self* podem ser variáveis, podemos também admitir alguma estabilidade através do tempo (Ethier & Deaux, 1994). Trata-se de um sentido de continuidade temporal, que não está só confinado à identidade pessoal, mas constitui também um aspecto importante das identidades sociais. Isto pode tornar-se patente quando um indivíduo exhibe um compromisso com uma identidade social particular, ou seja, um sentido de que sempre pertenceu àquele grupo e que vai continuar a pertencer no futuro. Nalguns casos, este senso pode mesmo assumir um carácter inevitável e de duração ao longo da vida, como é o caso de alguns membros de clubes de futebol e de partidos políticos.

Assim, a dimensão temporal do futuro pode afectar todas as nossas actividades, incluindo as colectivas (Giddens, 1994). Tajfel também se preocupou com a actividade social, que por natureza é orientada para o futuro, como as estratégias empregadas pelos movimentos sociais que objectivam encontrar uma identidade social positiva, para satisfazer necessidades imediatas ou encontrar uma transformação social no futuro próximo ou distante (Condor, 1996).

Segundo Condor (1996), é talvez razoável defender que uma das características particulares da identidade social (como oposta à identidade pessoal) reside no seu

---

<sup>4</sup> Esta obra é uma tradução de Oliveira Santos e Ambrósio De Pina do original latino.

potencial para um sentido de *self* que pode ser projectado através do tempo, numa projecção potencialmente infinita (e.g., identidades religiosas, identidades nacionais). Existem formas pelas quais os indivíduos e as organizações podem, em nome das identidades sociais, adiar ou mesmo sacrificar curtas e imediatas gratificações para assegurar o futuro de outros desconhecidos que virão. Através da noção de possíveis identidades sociais e defendendo que elementos da experiência do passado e do futuro antecipado estão ligados às identidades, Cinnirella (1998) sugere também que devemos incluir uma dimensão temporal na análise da identidade social.

Decorrente deste conjunto de ideias, convém clarificar que o conceito de identidade pode incluir então dois aspectos que não são antagónicos, mas que se completam. O primeiro refere-se à identidade como representação de si próprio (variável quer nas situações, quer no tempo) ligada ao conceito de flexibilidade e adaptação. O segundo pretende evidenciar a durabilidade ou permanência subjectiva que cada indivíduo experiencia, apesar das várias e sucessivas mudanças, que se liga ao sentido de continuidade ontológica. A articulação destes dois aspectos faz-se no sujeito pela capacidade que o ser humano tem em representar no presente o presente, tornar presente o passado e antecipar no presente o futuro.

A identidade não se funda na continuidade, mas na percepção da continuidade, da flexibilidade, da adaptação, que passa seguramente pela capacidade que o sujeito tem de categorizar os acontecimentos, no espaço e no tempo, fazendo uso da sua memória e da sua cognição (Cunha, 1996). Assume-se então que relativamente às identidades tanto existe evidência para a mudança através do tempo e flexibilidade nos contextos, como existe evidência para a estabilidade através do tempo e consistência através das situações (Turner & Onorato, 1999). O fundamental, como já enfatizámos, é encarar a definição e saliência das identidades, ou seja, a sua regulação nos contextos e através do tempo como um processo interactivo dinâmico, que se modifica através das relações sociais e das interações sociais. Assim, a temática do processo de regulação das identidades nos contextos sociais, não se esgota nas características de flexibilidade e dinâmica ao longo do tempo, mas passa também pela compreensão da interacção social como um aspecto importante desse processo.

### 3.3. Níveis de Interação Social

A propósito do conceito de saliência, já vimos que a auto-categorização é o resultado de um processo dinâmico interactivo entre variáveis psicológicas e contextuais, vimos também que a sua flexibilidade nos contextos e através do tempo é um processo interactivo, que se modifica através das relações sociais e da interacção social. Também podemos afirmar com Reicher (1996), que Tajfel acentuou que as identidades sociais não são só uma forma de simplificar a realidade social, mas também servem para criar e definir o lugar de cada um num mundo social dinâmico, sendo um guia para a acção. Podemos igualmente dizer que as identidades sociais fornecem uma validação social para os indivíduos e um quadro de referência para interpretar o mundo. (Turner et al., 1994; Settles, 2004). Podemos assumir que o processo de auto-categorização fornece a base fundamental para a nossa orientação social com os outros (Turner & Onorato, 1999), fornece identidades que regulam a interacção com os outros (Hogg, 2006). Contudo, em todas estas afirmações encontramos vários níveis de interacção que necessitamos distinguir na *Perspectiva da Identidade Social*.

A um nível mais geral aparece-nos a “metateoria do interaccionismo” (Turner, 1999). Esta metateoria é uma abordagem mais geral do “interaccionismo” da Psicologia Social, que acentuava que os processos de categorização social, identidade social e comparação social têm que ser articulados com o contexto, para ir ao encontro da psicologia interaccionista que Tajfel tanto defendia, em que variáveis psicológicas e da realidade social se encontram interligadas.

Outros autores reafirmam a importância desta metateoria. Spears, Doosje e Ellemers (1999) afirmam que o padrão de interacção encontrado nos seus estudos relembra que a teoria da identidade social sempre propôs que a percepção e o comportamento são o resultado da interacção entre variáveis psicológicas e contextuais, argumentando em defesa da “metateoria do interaccionismo” que sujeito e realidade social são indissociáveis. Spears (2001) também define um nível de interacção mais geral em que enquadra a “metateoria do interaccionismo”, afirmando que a experiência e o comportamento são o resultado da interacção entre variáveis psicológicas (*self* individual e colectivo) e realidade social (estrutura social, contexto social).

Num nível mais específico de interacção podemos analisar as interacções entre *self* e contexto que mudam em relação um com o outro, gerando formas de interacção recíprocas. Por isso, tanto funcionam para determinar as auto-categorizações do *self* nos contextos sociais (saliência das identidades) como através delas as auto-categorizações do *self* são usadas para interpretar o contexto (orientações sociais). Através da acção ou do comportamento, essas categorizações podem modificar o contexto e as relações sociais e consequentemente regular a interacção. Verificamos assim que existe uma influência do comportamento associado às identidades nos contextos relacionais, nas relações sociais e regulação das interacções.

Ao entendermos que a auto-categorização é dinâmica, dependente do contexto e determinada por relações comparativas num contexto social (Turner & Onorato, 1999), compreendemos melhor o nível de interacção entre o *self* e o contexto, na direcção que determina as categorizações sociais, pois podemos dizer que quando as relações comparativas se fazem ao nível intergrupar determinam a saliência da identidade social, quando essas comparações relacionais se fazem ao nível interpessoal, determinam a saliência da identidade pessoal.

Na direcção que influencia as orientações sociais e relacionais das identidades, verificamos que a saliência das identidades sociais promove formas de interacção social que ao centrarem-se nas relações intergrupais determinam comportamentos mais grupais, que são estratégias de interacção mais uniformes e consensuais. A par disso, a saliência das identidades pessoais, ao centrarem-se nas relações interpessoais, determinam comportamentos mais individuais, que são estratégias de interacção mais idiossincráticas. Já Tajfel (1978) considerou que a interacção social diferia qualitativamente entre o nível intergrupar e o nível interpessoal, ou seja, quando o comportamento se situava ao nível intergrupar, as atitudes com o exogrupo dentro do grupo tendiam a ser mais uniformes e consensuais. Estas possibilidades de interacção também se podem direccionar para as relações intragrupais, e se a identidade social estiver saliente orientamos a nossa relação com os outros ao nível grupal, nas semelhanças como membros do mesmo grupo, e se for a identidade pessoal a mais saliente, orientamos as nossas relações com outros num nível mais interpessoal, nas diferenças com os membros do nosso grupo.



Contudo, não podemos esquecer que os conteúdos relacionais ligados às representações que temos de nós próprios, às nossas identidades, é que possibilitam formas de nos compararmos e interagirmos com os outros em contextos relacionais. Chegamos assim à definição de contextos relacionais onde regulamos as nossas identidades, caracterizados também por comparações relacionais (intergrupais ou interpessoais), por níveis grupais e interpessoais de interacção, com estratégias de regulação de interacção mais uniformes e consensuais ou mais idiossincráticas. Estas características dos diferentes contextos relacionais produzem diferentes comportamentos.

Em suma, tanto podemos ter contextos relacionais grupais que englobam as relações entre os membros do mesmo grupo (nas suas semelhanças) e as relações intergrupais entre membros de grupos diferentes, como podemos ter contextos relacionais interpessoais que contemplam as relações interpessoais entre o nível interpessoal ligado às identidades pessoais, como o nível intragrupal ligado às diferenças entre os membros do mesmo grupo. Este é um aspecto particularmente importante no nosso trabalho, já que é essencialmente nestes contextos que enquadrámos a articulação entre os dois conceitos que neste trabalho investigamos (identidades e comportamento facial).

Noutro nível mais específico de interacção entre *self* individual e *self* colectivo, podemos também explicitar os efeitos de contextos específicos na definição e saliência das identidades, contextos de constrangimento ou facilitação que podem desencadear dimensões estratégicas das identidades nos contextos sociais (Spears, 2001).

De acordo com Spears (2001) a compreensão do papel do contexto pela TAC ainda é muito pouca. Destacam-se contudo algumas variáveis contextuais estudadas pelo *Social Identity Model of Deindividuation Effects* (modelo SIDE, Reicher, Spears & Postmes, 1995), entre as quais estão as características perceptivas do contexto que tornam mais viável a saliência de uma identidade, a que se chama efeitos cognitivos, e outros efeitos do contexto que facilitam ou constroem a nossa capacidade para agir em conformidade com as nossas identidades (pessoal ou social), a que se chama dimensão estratégica, com comportamentos estratégicos que, segundo alguns autores, têm sido esquecidos pela TAC (Spears, 2001). Estes comportamentos têm sido mais estudados nas situações de ameaça à identidade, onde a interacção entre níveis individuais e colectivos do *self* é feita de uma forma mais estratégica.

De uma forma geral, no aspecto cognitivo do antagonismo funcional das identidades, verificamos que a ameaça pode acentuar mais a saliência da identidade social ou da identidade pessoal de acordo com aquela que é mais prioritária para o sujeito. Contudo, também existem estratégias de regulação do *self* que são estratégias de auto-apresentação perante uma audiência e que determinam que tipo de identidade (pessoal ou social) se apresenta aos outros (Spears, 2001).

Outros autores (Ellemers, Barreto & Spears, 1999) também demonstram que as pessoas adaptam as exigências da sua pertença grupal aos contextos sociais em que estas são expressadas por meio de respostas estratégicas. Assim, a expressão da identidade das pessoas vai depender da natureza da audiência e das necessidades que essa audiência torna salientes. Afirmações de identificação grupal podem ser vistas como respostas estratégicas a necessidades da identidade (pessoal ou social) que são relevantes num determinado contexto. Em suma, a percepção e o conteúdo das identidades como respostas estratégicas estão inevitavelmente relacionados com o contexto.

Estão identificadas diversas estratégias de regulação da identidade social negativa, decorrente do baixo estatuto do grupo de pertença. Alguns autores classificam-nas em mobilidade individual, competição social, criatividade social, recategorização, assimilação, entre outras (Hogg & Abrams, 1988; França & Monteiro, 2002; Terry, 2003).

Contudo, de acordo com Ellemers, Spears e Doosje, (2002) as funções estratégicas das respostas perceptivas, afectivas e comportamentais às ameaças da identidade do grupo só fazem sentido num contexto social e temporal em que haja esperança e liberdade de acção para mudar um estatuto desfavorável. Assim, é também às características do contexto e às diferentes situações daí decorrentes, que estes autores ligam as estratégias e que nós também as entendemos.

Em suma, é o contexto social que determina a avaliação de qualquer pertença, tanto o contexto social mais vasto onde as identidades se inserem como o contexto social imediato que influencia a saliência das identidades (Ellemers, Spears & Doosje, 2002). Daí podermos pensar que é nos contextos relacionais que estas estratégias fazem ainda mais sentido, principalmente se pensarmos que se ligam a estatutos desfavoráveis e identidades socialmente negativas.

Na interacção social, existem contextos específicos que aumentam ou diminuem o valor e o significado social das identidades: são os contextos de ameaça e de valorização. O contexto fornece informação acerca da posição social de cada um, o que pode fornecer um senso de segurança (mesmo superioridade) ou pode ser uma fonte de ameaça. Ao nível do grupo, o estatuto social e a distintividade grupal são os principais factores contextuais que produzem esta ameaça. Mas, potencialmente, o contexto também constitui a realidade social que facilita ou restringe os esforços para lidar com potenciais ameaças.

Ellemers, Spears e Doosje (2002) desenvolveram uma taxionomia de situações possíveis de ocorrer, que têm em conta o envolvimento com o grupo e as dimensões contextuais de ameaça ou não ameaça, examinando a variedade de respostas perceptivas, afectivas e comportamentais que ocorrem em cada situação. Um dos aspectos importantes para o nosso trabalho nesta taxionomia, é que estes autores relacionam a dimensão estratégica com as preocupações de cada identidade no contexto social.

Para além disso, especificam situações que pensamos estarem mais directamente relacionadas com o nosso estudo. Numa situação sem ameaça e de alto envolvimento, desenvolve-se uma estratégia a que os autores chamam “expressão da identidade”. A importância da identidade de grupo leva a que a principal preocupação seja expressar e afirmar a identidade (Ellemers, Spears & Doosje, 2002). Esta *função expressiva da identidade* manifesta-se no domínio da percepção, nas respostas afectivas e no comportamento.

Nesta situação, se a identidade de grupo ainda não está clara, existe uma tentativa de criar distintividade, diferenciando o endogrupo de exogrupos num contexto comparativo. Esta tentativa é similar à redução de incerteza na pertença grupal, afirmando os autores (Ellemers, Spears & Doosje, 2002), que esta pode motivar as pessoas a definirem a situação e a sua relação nela, pela exibição de respostas de afirmação grupais.

Se a identidade já está formada, a percepção social segue os princípios da TIS e da TAC, com interiorização de normas grupais e conformidade à posição prototípica do endogrupo. Existe também motivação para a distintividade, um aumento da auto-estima do grupo e comportamentos de suporte aos membros do grupo.

Resumindo, existe nestas situações a presença de uma identidade social significativa articulada com um envolvimento. A principal motivação é criar uma identidade distinta quando ainda não está estabelecida ou expressá-la em dimensões significativas de diferenciação, quando está estabelecida. Muda-se a percepção social para os atributos do grupo (protótipo), o envolvimento leva à auto-estima colectiva e motiva a diferenciação comportamental ou sujeição às normas de grupo.

Numa outra situação que inclui ameaça ao grupo com grande envolvimento dos sujeitos, desenvolve-se uma estratégia de afirmação de grupo. Existem dois tipos de ameaça neste contexto: ameaça em termos de valor (estatuto ou moralidade) ou em termos de distintividade grupal.

Na ameaça ao valor de grupo as respostas perceptivas, afectivas e comportamentais são organizadas em função de uma estratégia de diferenciação e afirmação de grupo. Na percepção enfatiza-se a homogeneidade do endogrupo e a diferenciação entre grupos, desafiando assim a fonte da ameaça através destas respostas. Na afectividade verifica-se uma maior afiliação, maior lealdade ao grupo (nos membros menos identificados a ameaça tem impacto negativo na auto-estima), ênfase na coesão de grupo. No comportamento tenta-se melhorar o estatuto do grupo, aumentando a competitividade e verificam-se reacções defensivas do grupo.

Na ameaça à distintividade, existe uma tentativa de manter essa distintividade, desencadeando-se uma estratégia ligada à *função expressiva da identidade*. Na percepção desenvolve-se a estereotipação do *self*, com maior diferenciação em termos de dimensões estereotípicas (Nós/Eles), na afectividade existem reacções que induzem conflito, podendo mesmo haver ódio e aversão para com o exogrupo, e no comportamento verifica-se a discriminação.

Em suma, considerando os constrangimentos e as possibilidades do contexto, a percepção, o afecto e o comportamento são muitas vezes estratégias, reflectindo as preocupações da expressão da identidade e as preocupações instrumentais, orientadas pelos objectivos do nível de categorização. Convém enfatizar que estas estratégias podem ser desenvolvidas em contextos de ameaça, mas também em situações em que não há ameaça. Podemos então pensar numa dimensão estratégica das identidades que passa pela influência do contexto que é fundamental para o nosso trabalho.

Branscombe, Ellemers, Spears e Doosje (1999) também afirmam que a natureza da ameaça depende do contexto social, do conteúdo da identidade social e do envolvimento com o grupo. Distinguem assim quatro tipos de ameaça: *ameaça categorização* (ser categorizado contrariado); *ameaça distintividade* (a distintividade de grupo encontra-se enfraquecida); *ameaça ao valor da identidade social* (o valor de grupo está enfraquecido); *ameaça aceitação* (a posição de cada um no grupo está enfraquecida).

Para o nosso estudo, interessa-nos fundamentalmente as ameaças ao valor do grupo, que pode ser activada num contexto de comparação intergrupual saliente (a fraca performance do grupo, estatuto) ou pelas dimensões de competência do próprio grupo (performance, estatuto). As reacções a estas ameaças dependem do nível de identificação que os membros têm com o grupo, existindo uma tendência para defender a história do grupo nos membros mais identificados e uma indução de emoções negativas baseadas no grupo nos membros menos identificados.

As ameaças também podem aumentar as percepções baseadas no grupo para os membros mais identificados por razões cognitivas ou motivacionais (Spears, Doosje & Ellemers, 1999). Nos motivos está o reforço da necessidade de mostrar solidariedade no grupo, pois a identidade social refere-se não somente aos aspectos cognitivos mas também ao significado emocional e avaliativo da pertença. Os membros do grupo mais identificados (*die-hard*) estão preparados para defender a categorização social, mesmo quando esta é desvantajosa para eles, enquanto que os membros menos identificados (*fair weather*) tentam largar a categorização quando esta não lhes serve.

Spears, Doosje e Ellemers (1999) afirmam que uma das variáveis mais centrais para determinar a nossa tendência, para nos categorizarmos ou estereotiparmos, é representada pelos recursos cognitivos ao nosso alcance, tendo em conta o nível de identificação dos sujeitos. Os membros mais identificados são mais capazes de categorizar e estereotipar, precisamente porque estão motivados e são capazes de o fazer, ou seja, têm recursos cognitivos ligados ao valor da pertença, e não porque são incapazes de individualizar. Seria assim uma forma significativa de representar o seu meio social, pois o significado e conteúdo da identidade social é muitas vezes mais importante que a procura de uma identidade social positiva.

Turner, Pratkanis e Samuels (2003) salientam o papel do pensamento de grupo (*groupthinking*) na manutenção da identidade social. Este modelo de manutenção da

identidade social propõe que o pensamento de grupo ocorre à medida que os membros tentam manter uma imagem positiva partilhada do grupo quando experienciam uma ameaça colectiva. O processo de categorização leva o grupo a desenvolver uma imagem positiva de si, a procurar uma distintividade intergrupar e uma auto-estima colectiva. Assim os membros estão motivados para proteger a imagem positiva do grupo perante uma ameaça colectiva, utilizando mais estratégias defensivas, com maiores discussões de ideias e aumentando a racionalização acerca das decisões de grupo (Turner, Pratkanis & Samuels, 2003).

Outros autores acentuam que acontecimentos internos ao grupo como o insucesso em atingir um objectivo levam muitas vezes ao aumento da importância da pertença e consequentemente à discriminação relativamente ao exogrupo (Worchel, Iuzzini, Coutant & Ivaldi, 2000).

Otten e Mummendy (2000) a propósito da assimetria positiva-negativa na discriminação social afirmam de acordo com as teorias da percepção social, que a formação de impressões e memória mostram que um estímulo de valência negativa leva um processamento de informação mais elaborado e sistemático enquanto que o estímulo de valência positiva leva a um processamento mais esquemático e estereotípico. Assim, a maior atenção ligada ao estímulo negativo é adaptativa, já que na forma positiva como tendencialmente compreendemos as pessoas, a informação negativa é mais rara e difícil de compreender. A baixa probabilidade dos estímulos negativos faz deles “figuras” contra o “fundo” de acontecimentos mais positivos e aumenta a atenção e o peso que recebem nos processos perceptivos. Neste sentido, as decisões acerca de avaliações intergrupais envolvendo dimensões negativas, podem exigir um maior esforço de processamento do que aquelas que envolvem dimensões positivas.

Em contextos intergrupais promovidos por estímulos negativos que podem constituir ameaças, podemos igualmente pensar que existem estratégias relacionadas com um maior esforço cognitivo por parte dos membros em processar e elaborar esse estímulo cognitivo. Ethier e Deaux (1994) também enfatizam que os membros fazem um esforço para manter a sua identidade social, a sua pertença a um grupo, quando os contextos mudam.

Analisando agora a interacção num nível de contexto social mais vasto, podemos dizer que os grupos sociais fornecem os contornos normativos da vida social e é difícil

imaginar aspectos da nossa vida social que não envolvam directa ou indirectamente grupos sociais (Hogg, 2001a). São também as interacções entre os grupos numa perspectiva histórica (ao longo do tempo) que devemos ter em conta, quando perspectivamos qualquer mudança social (Reicher, 1996). Também foi através de comportamentos colectivos de pertenças grupais que Tajfel enfatizou a mudança social como um fenómeno possível (Turner & Onorato, 1999).

Segundo Huddy (2001) qualquer pesquisa sobre a pertença aos grupos sociais, deve tentar compreender o significado social dessa pertença, caso contrário pode comprometer a compreensão da definição das identidades e das suas consequências, sendo exemplo disso o nacionalismo alemão e a resistência de alguns alemães em assumirem uma identidade patriótica.

Particularmente interessantes para o nosso trabalho, são os argumentos de Deaux (2000), de que para lidar com as diversas possibilidades das identidades sociais fora do laboratório, é necessário termos em conta significados mais sociais e contextualizados que as identidades trazem consigo. Entre as várias formas em que uma identidade social pode influenciar o processo de representação e significado partilhado num processo de valorização social crescente de grandes benefícios para os seus membros, temos:

- a) Pertencer a um grupo aumenta a exposição do membro às representações partilhadas pelo grupo, o que ao longo do tempo também vai promover um aumento consensual dos membros sobre a representação de significado da identidade;
- b) Existem pressões grupais para a uniformidade que levam os membros a adoptar a posição consensual;
- c) As actividades do grupo podem promover uma partilha de significado, tornando a ligação entre significado e comportamentos mais acessível para os membros (Deaux, 2000).

O significado social da pertença pode assim alterar-se através de mudanças nas representações colectivas dessa pertença (e.g., valorização da identidade nacional através da valorização do estatuto da equipa nacional de futebol num contexto desportivo internacional). Existem assim pertenças grupais socialmente reconhecidas e com significado partilhado num contexto social mais vasto. As crenças e significados derivadas dessas identidades socialmente consensuais e reconhecidas, vão configurar a natureza das interacções entre pessoas que têm essa identidade social e outras pessoas.

Ao constatarmos então que ... *a identidade, longe de operar num vácuo, é negociada e apresentada num contexto de significado* (Deaux, 2000, p.7) e que *a auto-categorização fornece uma identidade que regula a interação com os outros* (Hogg, 2006, p.37), podemos assim afirmar que existe um processo de regulação das identidades nos contextos sociais significativos que modificam a interação. Se já tínhamos acentuado que os contextos relacionais são importantes nas identidades e nas estratégias de regulação de interações ou outras, acrescentamos a estes contextos valores sociais partilhados, que conferem mais significado social às nossas identidades e às relações que desenvolvemos através delas.

Podemos afirmar que *é em contexto que os indivíduos inferem aspectos tão importantes da imagem própria como os atributos que os caracterizam, as emoções e as crenças*. (Vala, 1996, p.29), monitorizando e regulando a auto-apresentação de forma estratégica. Por outro lado, também podemos assumir que *a auto-categorização é relacional, pode envolver motivações e estratégias, como também processos cognitivos e perceptivos, e leva em conta a realidade social* (Spears, 2001, p.173).

Assim, a compreensão do processo de regulação das identidades nos contextos relacionais, passa pela influência dos seguintes processos nos comportamentos ligados às identidades: motivações, protótipos, normas, estratégias de auto-apresentação, aspectos cognitivos, afectivos e episódios emocionais.

Até porque a saliência não é um resultado mecânico entre acessibilidade e adequação. A interação social envolve a manipulação de símbolos (e.g., através do discurso, aparência, comportamento) por pessoas que estão competindo para influenciar o quadro de referência no qual a acessibilidade e adequação interagem (Hogg & Terry, 2001). As pessoas não se conformam sempre ao contexto sócio-cognitivo. Pelo contrário, dizem e fazem coisas para que uma identidade subjectivamente mais significativa e favorável ao *self* se torne saliente (Hogg & Terry, 2001). Trata-se assim de uma perspectiva dinâmica das identidades e saliência que nós partilhamos.

O nosso trabalho passa então pelo estudo dos comportamentos mais importantes desencadeados por processos associados à regulação das identidades nos contextos relacionais, já que as pessoas *podem querer proclamar a sua identidade através do comportamento, ou podem querer conciliá-la* (Hogg, 2003, p.65).



## 4. Processos e Comportamentos

### 4.1. Motivação e Táticas

De acordo com Hogg, (2006), quando falamos de motivação, necessitamos principalmente de saber porque é que a identidade existe e é tão importante para o ser humano. Duas respostas relacionadas entre si continuam a ser mais importantes.

Primeiro, porque existe uma necessidade básica de reduzir incerteza acerca do mundo social e do lugar que nele ocupamos, satisfeita pelo processo de categorização social, que torna o mundo mais simples, mais previsível e o “arruma” em caixinhas chamadas categorias. Trata-se de uma motivação mais epistémica que foi descrita como *Hipótese da redução da incerteza* (Hogg & Terry, 2000; Hogg & Terry, 2001; Hogg, 2006).

Segundo, porque estarmos num mundo que conhecemos melhor permite-nos assumir um lugar de valor nele, ou seja, em conjunto com a redução da incerteza aparece a necessidade de valorização do *self* (auto-estima) que também motiva os processos e o fenómeno da identidade. Esta motivação é chamada de *Hipótese da auto-estima* (Abrams & Hogg, 1988; Hogg & Terry, 2001), que de acordo com a TIS se justifica pela procura de uma avaliação positiva da identidade social.

Assim, a par de uma motivação determinada pela auto-estima, os processos de identidade social são também determinados pela necessidade de redução de incerteza subjectiva acerca das percepções, atitudes, sentimentos, comportamentos, do auto-conceito e do lugar de cada um no mundo social. A certeza torna a existência mais significativa, dando significado ao nosso mundo social e ao nosso lugar nele, conferindo igualmente confiança em relação à forma como nos comportamos (Hogg & Terry, 2001; Hogg, 2006).

A determinação dos motivos que são mais fortes em determinados contextos, resulta de uma interacção entre factores contextuais e experiências de vida individuais. A redução da incerteza é um motivo humano básico, porque a incerteza é pouco adaptativa e a mais básica incerteza acerca do auto-conceito e das relações com outros seres humanos é mais efectivamente regulada pela identidade social. A auto-categorização reduz a incerteza ao transformar o auto-conceito e tornando semelhante o *self* a um protótipo que descreve e prescreve percepções, atitudes, sentimentos e comportamentos.

Já que os protótipos são relativamente consensuais, também fornecem suporte moral e validação consensual para o auto-conceito de cada um e respectivas cognições e comportamentos.

Segundo Hogg e Terry (2001), é o protótipo que reduz a incerteza, pois os protótipos definem quem somos e quem os outros são, como devemos interagir com e tratar os outros, como os outros devem interagir e tratar-nos. Os protótipos mais efectivos são simples, claros, objectivos, prescritivos e consensuais. Por isso a incerteza é melhor reduzida por esse tipo de protótipos. A categorização social que define a pertença aos grupos pode ser mais eficaz, porque pode gerar protótipos que estruturam as nossas expectativas e configuram as nossas acções num mundo de estranhos que diariamente encontramos.

Podemos considerar que a redução da incerteza e a auto-estima são motivações independentes e em algumas circunstâncias pode ser mais urgente reduzir a incerteza do que obter uma auto-estima. A distinção grupal (que pode ser ameaçada) ou afirmação da pertença aparece mais ligada à redução da incerteza, aos aspectos cognitivos da pertença e ao próprio processo de auto-categorização. O prestígio do grupo (que pode ser ameaçado) aparece mais ligado à auto-estima, ao aumento dos aspectos afectivos da pertença (Hogg & Terry, 2001).

De acordo com Hogg e Terry (2001) a redução da incerteza é mais adaptativa que a auto-estima, porque constrói um auto-conceito e configura identidades que no geral definem quem somos e orientam o que devemos perceber, pensar, sentir e fazer.

Num resumo das investigações mais recentes sobre motivação Brown e Capozza (2006) enfatizam a importância das duas motivações, contudo o efeito da motivação epistémica (Hogg, 2006), é considerado como sendo prevalente, já que só no caso de a incerteza ser fraca é que as identidades são determinadas pela necessidade de auto-estima. Este facto leva à suposição de a necessidade de distintividade poder prevalecer sobre a necessidade de auto-estima.

Podemos então falar de um processo de “regulação da incerteza” ou mesmo de “incerteza óptima” (Hogg, 2006, p.39) nos contextos sociais, mas dado que estes são essencialmente dinâmicos, a incerteza torna-se uma realidade nas nossas relações sociais, pois estamos sempre a conhecer novas pessoas e temos súbitas mudanças nas relações intergrupais. Assim, a procura da redução da incerteza não nos conduz a um

mundo estático mas sim a uma diminuição da incerteza psicológica para um nível aceitável que nos permita agir adaptativamente. Seria assim uma “táctica cognitiva” (Hogg, 2006, p.39).

Esta tática pode ser utilizada pela via interpessoal, através da identidade pessoal, o que será suficiente se nunca depararmos com estranhos e pudermos só estabelecer comparações interpessoais com as pessoas que conhecemos. Contudo, num mundo onde estamos continuamente a interagir com estranhos e onde até os nossos amigos já um dia foram estranhos, precisamos de confiar na categorização social para gerar identidades sociais que estruturam as expectativas e configurem as acções, principalmente através de protótipos.

Podemos então afirmar que as identidades sociais assumem um papel maior que as identidades pessoais na redução da incerteza. Um aumento da certeza, do controle, da ordem e da estrutura, pode acontecer pelas pertenças grupais e pelas crenças, valores e comportamentos associados. Na identidade pessoal os indivíduos para além de sentirem necessidade de avaliar positivamente a sua identidade e as suas filiações, também precisam de sentir um grau de certeza relativamente ao seu auto-conceito e ao seu meio físico e social, assim como de atitudes apropriadas a expressar num determinado contexto social e estão assim mais propensos para experienciar incerteza, o que pode ser aversivo já que sentem uma “falta de controle” que não sentem com as pertenças grupais (Brown & Capozza, 2006). Esta distinção é particularmente importante para o nosso trabalho.

Noutro modelo motivacional proposto por Brickson e Brewer (2001), cada orientação da identidade (pessoal, relacional e colectiva) está associada à sua própria motivação. Esta assumpção integra-se num modelo dos processos de identificação (Brewer & Gardner, 1996) que defende que existem três *locus* de definição do *self*: o *self* como individual (pessoal), como membro de um grupo (colectivo) e o *self* como relação interpessoal de parceiros (relacional). Assim, quando se encontra activa a orientação da identidade pessoal, os indivíduos são motivados por auto-interesse, quando é a orientação da identidade relacional que aparece, os indivíduos são motivados principalmente para satisfazer o bem-estar dos outros e, finalmente, quando a orientação da identidade é a colectiva, os indivíduos estão motivados para assegurar o bem-estar do grupo relativamente a outros grupos.

Em resumo, os motivos que nos levam a preferir determinadas identidades têm impacto no nosso comportamento. Na identidade social esta influência pode traduzir táticas cognitivas, maior controlo e ordem. Na identidade pessoal temos menos táticas cognitivas, menor controlo e ordem. Na identidade pessoal temos motivos de auto-interesse e de auto-estima ligados às comparações interpessoais. Nas identidades sociais existe uma preocupação com o bem-estar do grupo, os motivos de auto-estima estão mais ligados ao prestígio e estatuto do grupo (através de comparações intergrupais) e a redução de incerteza está relacionada com a distintividade e afirmação grupal.

Outra questão levantada por Deaux (2000), num modelo funcional das identidades, consiste em saber porque é que escolhemos a identificação com determinada categoria e a adoptamos na nossa auto-definição, ou seja, assumimo-la como identidade. Segundo este autor os motivos são vários.

Primeiro, porque é visível a pertença. No caso de identidades facilmente visíveis, é difícil negar a pertença (e.g., categoria mulher), contudo podemos não aceitar o significado social dessa pertença e eventualmente negociá-lo (Deaux, 2000).

Segundo, pela influência de uma situação social actual que funciona como estímulo para assumirmos determinada identidade. Na ênfase da influência das situações sociais, Deaux (2000) propõe que a auto-categorização lembra a teoria Lewiniana do campo, enfatizando as forças do campo percebidas, como determinantes do comportamento.

Terceiro, porque as pessoas têm necessidades de diferenciação dos outros, mas também de semelhança, procurando um equilíbrio entre estas. Assim, a necessidade de ser diferente pode levar-nos a procurar a distinção num grande grupo ou a necessidade de ser semelhante, para não nos sentirmos tão diferentes, pode levar-nos a procurar a inclusão noutros grupos. Esta é a posição da *teoria da distintividade óptima* (Brewer, 1991). Quarto, a já referida *teoria da redução da incerteza* (Hogg & Terry, 2000).

Em suma, com esta abordagem (Deaux, 2000), acrescentamos outros motivos aos já anteriormente referidos, como a visibilidade da pertença, a tensão de uma situação social actual e a distintividade óptima.

Estudos recentes (Capozza, Brown, Aharpour & Falvo, 2006), efectuados para discriminar a motivação principal entre aquelas que foram sujeitas a análise (auto-estima, redução da incerteza e distintividade óptima), mostraram que nem a redução da incerteza nem a distintividade óptima são prevalentes na identificação, ao contrário do

que é afirmado por Brewer (1991), por Hogg e Abrams (1988), Hogg e Terry (2000) e Hogg (2006).

Capozza et al. (2006) verificam então que as três motivações influenciam os processos ligados à identidade social e o comportamento grupal e intergrupal, afirmando que as suas pesquisas dão um contributo válido para o modelo funcional das identidades (Deaux, 2000). Tanto a natureza do grupo como as variáveis contextuais podem influenciar a importância dos motivos nas situações.

Mais especificamente, Capozza et al. (2006) afirmam que a diferenciação a favor do endogrupo está relacionada com a necessidade de auto-estima (de acordo com a TIS). O grau com que a pertença satisfaz a necessidade de auto-estima, determina a sua avaliação, que é feita de forma a valorizar ou proteger a pertença ao grupo. Só a resposta de percepção da superioridade dos sujeitos satisfaz a necessidade de auto-estima e termina o processo de avaliação da pertença (Capozza et al., 2006). O aumento dos efeitos cognitivos é outra consequência da necessidade de distintividade, ou seja acentua-se a homogeneidade percebida do endogrupo e do exogrupo.

A necessidade de redução de incerteza acentua as percepções de homogeneidade, em particular as preferências por endogrupos percebidos como homogêneos. Um efeito que também poderia ser chamado de cognitivo, integrado no conceito de táticas cognitivas de Hogg (2006) e nos próprios princípios da TAC (Turner et al., 1987).

Importante para o nosso trabalho é o facto destes autores (Capozza et al., 2006) terem relacionado os motivos da identificação, com componentes da identificação (a avaliação) através de uma medida intergrupal como a diferenciação, e terem conseguido distinguir diferentes efeitos perceptivos relacionados com os motivos. Existem assim efeitos de superioridade que podemos ligar ao estatuto do grupo, e os efeitos cognitivos que podemos ligar à afirmação da pertença.

Os motivos podem ser dependentes do contexto e da sua importância nesse contexto, em que as diferentes funções das identidades podem corresponder a exigências e constrangimentos das situações. Assim, propõe-se um modelo mais dinâmico e funcional das funções das identidades que difere dos iniciais modelos estáticos (Deaux, 2000). Enfatizado por Brown e Capozza (2006), Capozza et al. (2006), este modelo especifica o conjunto de motivos ou funções que uma determinada identidade pode preencher, não enfatizando tanto as necessidades individuais como os

anteriores modelos enfatizam, sublinhando que tipos de grupos diferentes podem funcionar de diferentes maneiras. Algumas funções apontadas são: auto-conhecimento e compreensão; comparação social; auto-estima colectiva; cooperação grupal; comparação intergrupar e competição; interacção social e envolvimento romântico.

Deaux, Reid, Mizrahi e Cotting (1999) referem também que a identificação pode depender da satisfação das necessidades de auto-estima (equipas desportivas), da necessidade de reduzir incertezas salientes (grupos religiosos), da necessidade de coesão (sindicatos), ou da necessidade de avaliação positiva através de comparações endogrupais inferiores (grupo de estudantes da própria faculdade).

Em suma, quer seja por auto-interesse, pelo bem-estar dos outros ou do grupo, por auto-estima, por redução de incerteza, por distintividade óptima, pela visibilidade ou por força do contexto social subjacente, estas motivações podem funcionar isoladamente ou integrar-se num modelo funcional das identidades. Como vimos, as opiniões dos investigadores ainda não são consensuais quanto à importância de cada uma delas, contudo no nosso estudo, é importante realçarmos que os motivos de auto-estima foram ligados aos membros de uma equipa desportiva e ao estatuto, que existem motivos de escolha de identidades que passam pela interacção social, realçando a nossa assumpção teórica de que as identidades regulam a interacção, partilhada por outros autores (Deaux, 2000; Hogg, 2006).

Assim, a evidência empírica que vai no sentido de considerar que o *self* é motivado por preocupações sociais é cada vez maior, em que a incorporação de motivos sociais, no reportório do *self* promete fazer deste um conceito cada vez mais interessante e aberto a novas direcções de pesquisa (Prentice, 2001). Muitos dos comportamentos antes atribuídos às necessidades de auto-estima e auto-consistência são agora atribuídos a motivos sociais (Prentice, 2001).

Em complemento a todos os motivos já apresentados, é de referir que tem havido uma proliferação de motivos do *self*, que vai para além da auto-estima e auto-consistência e que inclui a interacção social e os motivos sociais. Passando do *self* conhecedor para a conhecida identidade, podíamos reafirmar com Onorato e Turner (2001) que, enquanto a identidade colectiva é mais conhecida por social *...não existe implicação de que o pessoal (...) seja menos social em termos do seu conteúdo, origem,*

ou função (Onorato & Turner, p.156)<sup>5</sup>. Assim, o social está presente nos dois níveis de auto-categorização e nos motivos que os determinam.

Em suma, verificamos que as motivações *...são diversas, e as consequências comportamentais são diferentes, quando uma delas prevalece* (Brown & Capozza, 2006, p.7), em que motivos sociais e interação social têm tido a preferência das nossas identidades, por isso é possível pensar que estejam ligados à regulação destas nos contextos sociais. Por outro lado, os motivos são funcionais, e estão dependentes do contexto onde têm um papel específico nos comportamentos. Os motivos influenciam os comportamentos, podendo ser ligados a um aumento de efeitos e táticas cognitivas, à valorização grupal, a um maior controlo e ordem ou a uma falta de controlo. Assim, na saliência das identidades, nos contextos em que estes motivos sejam funcionais, podemos eventualmente esperar encontrar estes comportamentos.

Ao tentarmos compreender porque é que as identidades influenciam o comportamento, quais os processos e motivos subjacentes à auto-categorização social, vimos que uma das melhores formas de reduzir a incerteza ou mesmo aumentar a auto-estima é através dos protótipos, pois os protótipos definem quem somos e quem os outros são, como devemos interagir com eles e eles connosco. Assim, o protótipo é um dos processos mais eficazes na determinação do nosso comportamento e a sua análise, associada às normas, é central para explicar o comportamento grupal no nosso estudo.

---

<sup>5</sup> O sublinhado é nosso.

## 4.2. Protótipos, Normas e Auto-apresentação

Quando interagimos com os outros podemos fazê-lo ao nível interpessoal como pessoas individuais ou ao nível intergrupar, como membros representativos de uma categoria social, mas o impacto da presença dos outros nestas interações raramente é neutral, pois confere significado social aos nossos comportamentos. Assim, a audiência nas nossas relações sociais, seja mais grupal ou interpessoal, é importante para o modo como nos apresentamos e comportamos perante ela.

Na saliência da identidade social a forma como nos apresentamos aos outros é mais guiada por protótipos e normas de grupo, mas quando é a identidade pessoal que se torna activa orientamo-nos mais por factores pessoais (Cooper, Kelly & Weaver, 2003). Assim, se por um lado, percepções, sentimentos, afectos ou outros comportamentos se tornam normativos em função do protótipo de grupo na identidade social, por outro estão de acordo com características pessoais e idiossincráticas na identidade pessoal (Terry, Hogg & White, 1999). Vejamos melhor como entendemos os protótipos e as normas.

As categorias sociais são representadas cognitivamente por protótipos ou seja, por conjuntos de atributos (crenças, atitudes, sentimentos, comportamentos) que capturam uma semelhança familiar entre os membros de um grupo e os diferenciam de outros grupos relevantes (Hogg, 2006). As pessoas representam cognitivamente a definição do grupo e os seus atributos estereotipados em forma de protótipo (Hogg & Terry, 2000). Os protótipos são representações de membros exemplares, membros actuais que melhor expressam o grupo, ou então tipos ideais, ou seja, uma abstracção das características grupais.

A formação dos protótipos dá-se através da maximização da razão entre as diferenças intergrupais e as diferenças intragrupais (princípio de meta-contraste), que capta as semelhanças nos grupos (representando a média grupal) mas também as diferenças com os exogrupos (entre os grupos) (Hogg, 2003).

Nas identidades sociais, a auto-categorização transforma e despersonaliza o *self* de acordo com o protótipo do endogrupo, produzindo a auto-esteriotipação, conformidade e comportamento normativo, despersonalizando também a percepção dos outros que são



assim vistos como mais ou menos congruentes com o protótipo do grupo (Hogg, 2001b).

É improvável que um só membro represente todos os atributos prototípicos, assim como alguns o representam melhor do que outros, definindo-se assim o grau de prototypicalidade dos membros (Hogg, 2001b). Os membros com comportamento mais prototípico podem aumentar a atracção social: são mais normativos, mostram mais lealdade, comportam-se de forma a servir o grupo e são mais informativos acerca do que é o protótipo de grupo. (Hogg, 2001b; Hogg & Martin, 2003). Os *media* também podem ser altamente informativos acerca do protótipo de grupo (Hogg, 2003).

Em suma, na identidade social, existe uma despersonalização da concepção do *self* que leva à conformidade das percepções, cognição, afecto, comportamento, ao protótipo endogrupal, tornando-se assim comportamentos grupais normativos, na medida em que as pessoas concordam com o protótipo (Hogg, 2001a, 2003). Por outro lado, em contraste com estes comportamentos, nas categorizações do *self* individual (identidade pessoal) as definições são idiossincráticas e derivam de atributos pessoais e do nível interpessoal de comparação social (Hogg, 2001a).

Se são representações cognitivas, os protótipos são guardados na memória, mas são construídos, mantidos e modificados pelas características dos contextos sociais interactivos mais imediatos ou mais duradouros. Mudanças duradouras nos protótipos e, portanto, modificações nas concepções do *self*, podem dar-se se as comparações relevantes com o exogrupo mudam ao longo do tempo. Estas modificações são também transitórias se estão ligadas a qualquer exogrupo que está saliente no contexto social imediato. Consequentemente, a identidade social é dinâmica, ou seja, é receptiva, no tipo e no conteúdo, às dimensões intergrupais de contextos comparativos imediatos ou que se alteram ao longo tempo (Hogg & Terry, 2000).

As pessoas tendem a atribuir propriedades prototípicas às propriedades psicológicas imutáveis do grupo e dos seus membros, vendo um grupo como tendo uma “essência psicológica” que se reflecte nas propriedades do protótipo (Hogg, 2003).

Quando uma identidade social está saliente, as pessoas usam informação acessível e partilhada, de comparação social para construir uma norma de grupo específica no contexto, o protótipo de grupo (Terry, 2003).

Seria o *princípio do metacontraste* que permite a concepção e regulação do *self* em termos do protótipo auto-inclusivo relevante, definindo as atitudes dos perceptíveis, os sentimentos e comportamentos. Desta forma, atitudes, sentimentos e comportamentos tornam-se normas grupais (Marques, Abrams, Páez & Hogg, 2003).

Pertencer a um grupo que representa um grupo psicológico, significa ter uma identidade social conforme o protótipo de grupo, que é geradora de comportamentos distintamente grupais, como a solidariedade com os membros do grupo, conformidade às normas grupais e discriminação dos exogrupos. Assim, os contextos de grupo levam a uma enorme uniformidade no comportamento entre os indivíduos, levando à assumpção de que a identificação grupal restringe e orienta o comportamento (Hogg & Abrams, 1988).

Contudo, esta influência dos protótipos ou mesmo das normas de grupo no comportamento não é estática, mas sim dinâmica (Turner & Onorato, 1999). Não é de forma passiva que nos juntamos aos grupos ou afirmamos a nossa pertença, nós fazemos esforço para nos definir e de uma forma activa definimos semelhanças e diferenças. São estas definições sociais do *self* partilhadas que se tornam normativas, não só prescrevendo o que acreditamos ser, mas também definindo a forma correcta de o ser. Adoptando o exemplo dos autores, podíamos dizer que “somos portugueses”, mas partilhamos também crenças acerca da forma mais correcta de ser “Português”, não só como nos devemos definir, mas também como devemos agir como portugueses (Turner & Onorato, 1999). Trata-se do significado que uma categoria representa a nível social e que prescreve os nossos comportamentos. Todos contribuímos para este significado social, os protótipos são partilhados e concordamos com eles. Se a despersonalização fornece suporte consensual pelo grupo de pertença de cada um, das suas percepções, sentimentos e comportamentos então as identidades sociais são partilhadas, consensuais e normativas.

Um protótipo pode gerar um conjunto de normas, ou seja, proposições que prescrevem percepções, sentimentos e comportamentos. A partilha de grupos de pertença pode significar um destino partilhado e a regulação da conformação às normas, esperando que os outros se conformem também (Marques et al., 2003).

Existem normas indicativas e normas prescritivas com algumas características distintivas. Para além de estas estarem associadas a diferentes processos cognitivos, as

violações das normas prescritivas configuram actos de vontade enquanto as outras não. (Marques et al., 2003; Marques, Páez & Abrams, 1998).

As normas indicativas definem os protótipos de grupo e diferenciam também o endogrupo do exogrupo. As normas prescritivas são reguladas principalmente pelo endogrupo, aplicando-se a situações em que os membros se comportam de forma contrária ao que está definido pelo grupo. Se a conformidade às normas indicativas é relativamente automática e inconsciente porque estas normas podem estar implícitas, pelo contrário, a conformidade às normas prescritivas é mais deliberada e consciente implicando uma decisão sobre as vantagens e custos associados (Marques et al., 2003).

Relativamente aos tipos de consciência do *self* que podem ser aplicados a estes dois tipos de normas Marques et al. (2003) seguem o *modelo de auto-regulação social* de Abrams (Abrams, 1996).

Abrams (1996) considera que a saliência identitária não é uma estrada directa para o comportamento, e o seu modelo de auto-regulação social abrange várias possibilidades comportamentais, relativamente à identidade pessoal e à identidade social, que passam por uma regulação da atenção. Quando a identidade pessoal está saliente e a atenção do *self* está aumentada, a acção é orientada por motivos do *self*, destinados a seguir um objectivo pessoal ou obedecer para ganhar favores, sugerindo-nos uma orientação interpessoal mais estratégica na interacção social. Quando a identidade pessoal está saliente e a atenção diminuída (e.g., atender o telefone dando o nome) a acção é rotineira, sugerindo-nos uma orientação interpessoal rotineira.

Quando a identidade social está saliente e a atenção do *self* está aumentada, a acção é orientada por planificações e estratégias destinadas a servir o grupo que se enquadram nas normas grupais, sugerindo-nos uma orientação intergrupar estratégica na interacção social. Quando a identidade está saliente e a atenção do *self* está diminuída (por exemplo, aplaudir o golo da própria equipa) as normas sociais estão tão bem apreendidas que as pessoas respondem de uma forma habitual ou rotineira, sugerindo-nos uma orientação intergrupar mais rotineira conforme com as normas grupais.

Ao pensarmos em estratégias de regulação identitária, esta regulação da atenção em função dos contextos é particularmente interessante se pensarmos que os indivíduos na alta saliência da identidade pessoal quando prestam mais atenção ao *self* regulam as suas acções em função de motivos do *self* que se prendem com relações interpessoais

estratégicas na interacção social (e.g., ganhar favores, ter simpatia do outro), enquanto que na identidade social regulam as suas acções em função de motivações grupais (e.g., planificações, estima colectiva) que se prendem com relações intergrupais estratégicas na interacção social, que também são conformes com as normas grupais.

Marques et al. (2003) vão especificar esta regulação social em função do tipo de normas que estão salientes. Existem situações sociais em que se cria distintividade grupal e se tornam salientes as normas indicativas. Assim, o comportamento adequa-se às normas relevantes quando a identidade social está saliente e quando a atenção está focalizada no contexto, porque a pessoa despersonaliza-se e há uma fraca atenção no *self*. As normas indicativas descrevem as propriedades relevantes que diferenciam os grupos, assim como as características daquele que percebe partilha ou não com esses grupos. Existe assim uma imagem partilhada de grupo, que dá um senso de distintividade da identidade social e validade subjectiva às crenças relativas a esta identidade. Um exemplo apontado por Marques et al. (2003) é a ida a um jogo de futebol como adepto de uma equipa, onde haverá tendência para a congruência entre os padrões do endogrupo (usar as cores da equipa, aplaudir equipa, etc.) e as características de cada um como adepto.

Em acontecimentos pouco comuns, as pessoas ficam incertas de como se comportar e procuram referências para agirem, aumentando a atenção no *self*. Quando o foco do *self* está alto, as pessoas centram-se em padrões prescritivos para consolidar a auto-esteriotipação e manter a aderência às normas do endogrupo (por exemplo, adepto atira míssis para o campo, uma acção reprovada pelos membros do endogrupo) (Marques et al., 2003).

Assumindo que as pessoas têm representações significativas da natureza do endogrupo e das relações intergrupais em contextos relacionais, podemos dizer que estas tentam maximizar a distintividade intergrupar e validar crenças subjectivas acerca de uma identidade social positiva. Neste processo de regulação social dos comportamentos associados à saliência das identidades existe assim uma função diferenciada das normas (Marques et al., 2003).

Contudo, independentemente do tipo de norma subjacente, o importante para o nosso trabalho é enfatizar que existem situações em que o comportamento do indivíduo, enquanto ser único e individual ou enquanto membro de um grupo, é mais consciente ou

deliberado, mais ou menos focalizado em estratégias pessoais ou grupais, mas sempre conforme ou a padrões pessoais ou normas grupais.

De acordo com Abrams (1996) a focalização da atenção no *self* e as consequentes orientações estratégicas podem articular-se com as teorias da auto-apresentação, particularmente na identidade pessoal, pois desperta desejos de agradar aos outros. No entanto, estas preocupações sobre a auto-apresentação também podem estendidas à identidade social (Barreto & Ellemers, 2003).

De acordo com Spears (2001) o modelo SIDE (Reicher, Spears & Postmes, 1995) concentra-se nos efeitos contextuais que promovem a saliência identitária (dimensão cognitiva) e nos efeitos contextuais que facilitam ou constroem o nosso comportamento grupal (dimensão estratégica), contudo, segundo Barreto e Ellemers (2003), este modelo também enfatiza a nossa preocupação com o modo como os outros nos percebem socialmente. A ideia de que nos preocupamos com a maneira como nos apresentamos já vem de Tajfel, que afirmou que para se estabelecer uma identidade social positiva, determina que não sejamos só nós a pensar positivamente acerca de nós próprios mas que consigamos o reconhecimento dos outros destas representações (Barreto & Ellemers, 2003). Os outros constituem a audiência na expressão das nossas identidades.

Uma das razões que pode explicar porque é que a saliência das identidades é muitas vezes conjugada com a auto-apresentação, com a forma como nos apresentamos perante os outros, perante uma audiência, prende-se com o facto de que quando as pessoas expressam a sua identidade, precisam ter em conta as diversas normas de um determinado contexto. Podem ser mais gerais (culturais), mas também podem ser definidas em relações intergrupais, como normas de grupo, ou seja, *a expressão da identidade envolve afirmação daquilo que é normativo para o endogrupo, enquanto evita a violação pública das normas exogrupais* (Barreto & Ellemers, 2003, p.153).

A este propósito, também Cooper, Kelly e Weaver (2003) afirmam que na saliência da identidade social as normas de grupo influenciam mais os comportamentos dos membros e que as normas sociais podem prever o comportamento quando a pertença grupal é uma parte valorizada e significativa do auto-conceito, ou seja, é realmente uma identidade social. Os factores pessoais, por outro lado, têm influência nas intenções comportamentais daqueles que não se identificam fortemente com um grupo de

referência saliente. Jetten, Spears e Manstead (1996) afirmam também que as normas grupais podem fornecer uma forma de definir e diferenciar a identidade grupal mais claramente e que podem estimular a diferenciação positiva pelos contrastes e comparações sociais. De acordo com Doosje, Ellemers e Spears (1999) é importante para os membros comportarem-se segundo as normas e valores do grupo, acentuando então que esta importância é maior nos membros mais envolvidos com o grupo.

A questão das diferentes audiências também deve ser explicitada se falamos de comportamentos em contextos sociais. O modelo SIDE explica que o anonimato pode influenciar a saliência das identidades e a conformidade às normas de grupo, mas também pode influenciar a dimensão estratégica, pois as pessoas têm que adaptar o seu comportamento às normas de um exogrupo mais poderoso ou a constrangimentos ou facilidades de um contexto (Spears, 2001). Estes constrangimentos e oportunidades num contexto também podem vir de uma audiência que limita ou facilita a expressão de uma identidade. A regulação identitária é assim um processo interactivo que pode ser adaptado para enfrentar as expectativas sociais das diferentes audiências, pois nós não queremos ignorar aquilo que os outros pensam de nós, mas pelo contrário persuadi-los de como nós nos vimos a nós próprios (Barreto & Ellemers, 2003).

Em suma, queremos muito simplesmente que os outros acreditem naquilo que nós acreditamos sobre nós próprios, pessoas singulares ou membros de um grupo. Esta orientação social e relacional leva a que tenhamos estratégias de auto-apresentação das nossas identidades na interacção social.

De acordo com Hogg e Abrams (1988), a presença dos outros é mais uma variável sócio-psicológica do que uma variável física, pois a presença de um espelho ou de uma câmara de filmar podia aumentar a atenção no *self* da mesma forma que uma audiência real, em que o comportamento social poderia ser explicado em termos de auto-apresentação e respostas socialmente desejáveis.

Sabemos que a teoria da auto-apresentação mais conhecida é a de Goffman (1959/1993) onde descreve a vida social como uma série de representações sociais no palco da vida, onde utilizamos fachadas, ou seja, equipamentos expressivos padronizados que usamos para influenciar a impressão que os outros formam de nós, de uma forma intencional ou inconsciente. A adopção desta teoria na psicologia social levou à descrição de estratégias para conciliar a visão da audiência com a auto-estima,

ou de uma imagem pública desejada, mas a teoria tornou-se cada vez menos social e cada vez mais individualizada, preocupada com o *self* e a motivação e muito menos com a apresentação e interação (Hogg & Abrams, 1988). Um exemplo disto é a escala de auto-monitorização de Snyder (Snyder, 1974, citado por Hogg & Abrams, 1988) que avalia a habilidade e a tendência do indivíduo para orientar o seu comportamento para uma audiência, ou seja, o conformismo ou independência em função do que é mais desejável.

A *Perspectiva da Identidade Social* vem mudar esta situação, porque para além de introduzir a influência do contexto tem em conta a diferenciação social das audiências para quem a auto-apresentação é dirigida, pelo facto de falar de identidades sociais. Assim, a auto-apresentação deve ter em conta o nível de identificação (pessoal ou social) e a natureza da audiência ou audiências. Desta forma, a expressão do comportamento na identidade social pode ser facilitada ou constrangida, respectivamente, pela presença de mais membros do endogrupo do que exogrupo, ou exogrupo poderoso no meio do endogrupo como audiência. Haveria assim um suporte social por parte dos membros do endogrupo.

Em suma, a auto-apresentação estratégica reflecte o nível do *self* social e a natureza social da sua audiência (Ellemers, Barreto & Spears, 1999) e o modelo SIDE é importante, porque tentou ...*complementar a dimensão social da teoria da identidade social com uma dimensão estratégica, e complementar a teoria da auto-apresentação com uma dimensão social* (Ellemers, Barreto & Spears, 1999, p.134).

Mais do que explicar a variabilidade do comportamento social em termos de estratégias de auto-apresentação, a *Perspectiva da Identidade Social* descreve-o em termos de mudança no nível de auto-categorização, em que as diferenças do desempenho social se referem a mudanças entre a saliência da identidade pessoal e da identidade social, mas isso não quer dizer a auto-apresentação não ocorra (Hogg & Abrams, 1988). Esta auto-apresentação, na saliência da identidade social, envolve uma uniformidade comportamental com activação colectiva das normas endogrupais, mas na saliência da identidade pessoal, expressa comportamentos independentes baseado em padrões pessoais (Hogg & Abrams, 1988).

Resumindo, se por um lado a teoria da identidade social revela de forma explicita a natureza do comportamento quando muda a saliência das identidades (Hogg & Abrams,

1988), por outro não nega a existência da auto-apresentação, podendo mesmo complementar a dimensão social da teoria da identidade social com uma dimensão estratégica (Ellemers, Barreto & Spears, 1999).

Contudo, as afirmações da identificação grupal devem ser vistas como respostas estratégicas às necessidades específicas (sociais ou pessoais) das identidades num determinado contexto. Contexto e conteúdo estão relacionados nas identidades e têm que ser articulados quando as tentamos compreender (Ellemers, Barreto & Spears, 1999). De acordo com o modelo SIDE, a auto-apresentação é determinada pelo nível de auto-categorização saliente no contexto, embora na prática este se tenha focado exclusivamente na identidade social.

Desta forma, é conveniente tentar entender como se pode processar a regulação do *self* quando falamos de atributos pessoais, ou seja, quais são os padrões pessoais que podem surgir na auto-apresentação da identidade pessoal. Já vimos que as comparações sociais da identidade pessoal se fazem ao nível interpessoal e que são representações relacionais (Onorato & Turner, 2001). Tendo em conta esta orientação relacional que é definida na identidade pessoal, parece-nos importante acentuar que as representações do *self* podem incluir as relações com outras pessoas e as consequências relacionais, e tendo os outros em consideração são também representações relacionais, representações que podem vir a constituir as identidades pessoais (Higgins & May, 2001).

Se pensarmos que a regulação do *self* envolve uma auto-monitorização que fornece informação ao próprio *self* de como se está a comportar para atingir um objectivo, pensamos também que a auto-monitorização inclui tanto as visões dos “outros”, assim como as “próprias” sobre o *self*, tanto as visões pessoais, como as visões de outros significativos no contexto social. Assim, a regulação do *self* inclui não só os atributos do *self*, mas também as suas relações no mundo e esta informação vai servir de orientação para a auto-monitorização do comportamento, em função das expectativas dos outros (Higgins & May, 2001). Assim, os padrões pessoais de comportamento envolvidos na saliência da identidade pessoal são idiossincráticos, mas determinados também pelas expectativas que nós incluímos nas nossas representações relacionais. Significa dizer que o *como eu quero que o outro me veja*, pode ser um padrão de referência para a identidade pessoal e pode desencadear estratégias de auto-apresentação nas interações sociais. De uma forma mais geral, podemos dizer que estas são



essencialmente estratégias relacionais que se ligam a processos relacionais de auto-apresentação em contextos relacionais.

Relativamente ao uso de comportamentos não verbais nas estratégias de auto-apresentação, importantes para o nosso trabalho, podemos dizer que já para Goffman a fachada, a “face”, como também foi chamada, representa uma imagem do *self* em termos de atributos sociais aprovados e determina o uso de comportamentos verbais e não verbais na auto-apresentação (Earley, 1997). Também Barreto e Ellemers (2003) afirmam que nós tentamos adaptar a nossa roupa ou estilos de discurso para levar os outros a perceberem-nos mais como membros de uma categoria social do que outra (e.g., profissional, religiosa).

Outro exemplo é-nos fornecido por Postmes (2003), que afirma que a identidade pode ser transmitida ou mesmo fortalecida por meios não verbais, referindo um estudo de Johnson e Downing (1979, citado por Postmes, 2003, p.94), em que estudantes que vestiram roupas de *Ku Klux Klan*, em contraste com outros que vestiram uniformes de enfermeira, não só influenciaram a opinião da audiência mas também o comportamento dos próprios estudantes se tornaram mais agressivos no primeiro caso. Assim, o aspecto visual numa identidade afecta não só as crenças mas também o comportamento das próprias pessoas. Postmes (2003) enfatiza também que as normas sociais podem emergir quando uma identidade social está saliente e que isto influencia o conteúdo e os estilos de expressão.

Para finalizar, podemos afirmar com Wetherell (1996) que também Tajfel esteve sempre interessado naquilo que ele chamava de “normas” ou algumas vezes “regras” de conduta apropriada, que eram essenciais para a interacção social do sujeito. A acção social seria determinada por aquilo que o sujeito considerava o comportamento adequado numa situação. A interacção social trouxe assim uma transformação qualitativa na compreensão do indivíduo relativamente às normas de comportamento verbal ou não verbal. Mas as normas também incluem crenças sobre percepções e emoções, ou seja, aspectos cognitivos e aspectos afectivos, tal como o comportamento e o modo como nos apresentamos aos outros, também podem ser modificados em função de processos cognitivos e afectivos.

### 4.3. Processos Cognitivos e Afectivos

#### 4.3.1. A Perspectiva Multidimensional

*A Perspectiva da Identidade Social* (Turner, 1999) – assumindo que a TIS e a TAC são complementares, tal como tem sido considerado por outros autores (Hogg & Terry, 2000) – possibilita-nos uma compreensão mais enriquecedora das várias dimensões associadas às identidades. Partimos então da assumpção teórica de que o conceito de identidade social é definido como um constructo teórico multidimensional, já presente na formulação de Tajfel (1981/1993) *...que deriva do seu conhecimento da sua pertença a um grupo (ou grupos) social, juntamente com o significado emocional e de valor associado àquela pertença* (Tajfel, 1981/1993, p.290), e que se complementa pela teoria de Turner et al. (1987).

Verificamos que é desta forma que tem sido entendido por vários autores em muitas elaborações teóricas (Deaux, 2000; Ellemers, Haslam, Platow & Knippenberg, 2003, Ellemers, 2001). Igualmente, na operacionalização, a tendência também tem sido estudar o conceito de identidade social de uma forma multidimensional (Hinkle et al., 1989; Monteiro, Lima & Vala, 1991; Monteiro, Lima, Vala & Caetano, 1994; França & Monteiro, 2002; Ellemers, Kortekaas & Ourwerkerk, 1999; Cameron, 2004; Capozza et al., 2006). A maior parte da literatura considera importantes três componentes: o cognitivo, que consiste no conhecimento ou consciência da pertença a um grupo; o avaliativo, que configura o valor associado à pertença; o afectivo, que se refere ao significado emocional do grupo.

De acordo com Ellemers (2001) esta distinção é não só importante ao nível conceptual da identidade mas também na forma como os diferentes componentes devem ser relacionados com as características grupais e com o comportamento dos membros do grupo. Em consonância com esta assumpção, aparece-nos o estudo experimental de Ellemers, Kortekaas e Ourwerkerk (1999), que consegue assim isolar os três componentes, provar que alteram o nível de identificação e que estão isoladamente relacionados com o comportamento grupal. Partindo do facto de que a dimensão afectiva e avaliativa tendem a covariar, já que o envolvimento afectivo com o grupo tende a ser mais forte nos grupos avaliados mais positivamente, estes autores conseguiram diferenciar estas dimensões a partir da auto-estima colectiva que

representa a dimensão avaliativa e o envolvimento afectivo com o grupo que representa a dimensão emocional, enquanto a auto-categorização representa a dimensão cognitiva. Aplicando escalas que representavam estas dimensões, mediram a sua influência no favoritismo endogrupal, no estatuto do grupo, no tamanho do grupo (minoridade/majoridade) e na formação do grupo (grupos auto-escolhidos/grupos designados) (Ellemers, Kortekaas & Ourwerker, 1999).

Verificaram também que a identificação social é maior nos grupos de alto estatuto do que baixo estatuto, estando esta característica associada a diferentes níveis de auto-estima (componente avaliativo) e de envolvimento com o grupo (componente afectivo). Também é maior nos grupos minoritários do que nos grupos majoritários, estando esta diferença associada à medida em que as pessoas se percebem como membros de um grupo (componente cognitivo). Também obtiveram maior identificação social nos grupos auto-escolhidos do que nos grupos atribuídos, estando esta característica associada ao envolvimento com o grupo (componente afectivo). A componente avaliativa só foi afectada pelo estatuto do grupo e a componente afectiva é a que desencadeia mais favoritismo endogrupal.

Noutros estudos empíricos, enfatizamos também as investigações de Capozza et al. (2006) por definirem e validarem quatro componentes, ou seja: auto-esteriotipação (e.g., ter as qualidades típicas de um membro do endogrupo); consciência da pertença (e.g., pensar na pertença várias vezes no dia); além do avaliativo e emocional. Sugerem os autores que são necessárias mais pesquisas para clarificar a possibilidade de haver mais componentes. Este estudo constitui uma evidência indirecta de que outros tipos de componentes poderão ser elementos bastante importantes na definição e afirmação das identidades sociais, onde podemos pensar em dimensões que se enquadram na temática abordada pelo nosso trabalho, tais como a influência no comportamento e expressividade dos membros (e.g., postura expressiva).

De acordo com Deaux (2000), a evidência aponta para uma análise da identidade social que tenha em conta a multiplicidade de formas e variação dimensional, e que use esta variação para prever diferentes padrões de comportamentos. Mais, que os diferentes componentes, dependendo da sua relativa força numa identidade, podem levar a diferentes consequências e comportamentos. Assumimos assim que uma maior activação ou força dos processos cognitivos nas identidades (mais afirmação de

pertença e maior saliência) leva a determinadas modificações comportamentais, especificamente não verbais, induzidas por essa componente. Assumimos igualmente que uma maior activação ou força dos processos afectivos pode determinar comportamentos diferentes. Contudo, as maiores previsões de modificações comportamentais quer nos contextos, quer ao longo do tempo estão mais ligadas aos processos afectivos.

As razões principais que nos levam a assumir essa possibilidade relativamente aos processos afectivos, relacionam-se com o facto de se ter verificado que entre os três componentes, a componente afectiva é a que melhor induz o favoritismo endogrupal (Ellemers, Kortekaas & Ourwerkerk, 1999). Além disso, segundo alguns autores é a componente que melhor prediz comportamentos de acordo com a pertença (Ouwerkerk, Ellemers & De Gilder, 1999; Ellemers, 2001; Ellemers et al., 2003).

Assim, se a componente afectiva induz o favoritismo grupal, então também induz melhor a diferenciação intergrupala (Ellemers, 2001). Podemos então pensar que é a dimensão que é capaz de determinar maiores modificações comportamentais dos sujeitos enquanto membros de um grupo, relativamente à auto-categorização (componente cognitivo), já que a identidade social depende da maximização das semelhanças percebidas com os membros do endogrupo e das diferenças intergrupais (Onorato & Turner, 1999).

Por outro lado, também pode influenciar a auto-estima (componente avaliativo) ligada ao estatuto do grupo, já que as dimensões tendem a covariar (Ellemers, Kortekaas & Ourwerkerk, 1999) e desencadear estratégias ligadas à performance do grupo (Ouwerkerk, Ellemers & De Gilder, 1999). Se esta variação é contextual, também pode variar no tempo, pois os membros de um grupo podem sentir-se mais fortemente envolvidos (afectivamente) com o seu grupo ao longo do tempo (Ouwerkerk, Ellemers & De Gilder, 1999).

Em suma, se por um lado a dimensão cognitiva está ligada à auto-categorização e a uma maior activação nos contextos (Turner et al., 1987; Spears, 2001), e se espera que apareça associada a contextos de maior saliência, por outro a dimensão afectiva é aquela que, provavelmente, nesses contextos, produz maiores modificações nos comportamentos não verbais, ou seja, é aquela que é capaz de introduzir alterações comportamentais ou expressivas mais significativas, diferentes de outros grupos no

mesmo contexto social, ou dos mesmos membros do endogrupo em momentos diferentes de observação. Como a dimensão avaliativa tende a acompanhar a dimensão emocional, qualquer modificação emocional poderá ter influência na dimensão avaliativa.

Com esta diferenciação dos processos, optamos por estudar principalmente a influência dos processos cognitivos e afectivos no comportamento não verbal e especificamente no comportamento facial associado às identidades, porque é sobre estes processos que temos mais informações na área do comportamento facial. Contudo, não podemos esquecer que processos ligados à dimensão avaliativa também poderão ter influência nos comportamentos, principalmente se falarmos do estatuto do grupo (Ellemers, Kortekaas & Ourwerkerk, 1999).

Nos estudos empíricos referenciados, verificamos também que se reportam mais ao conceito de identidade social do que à identidade pessoal, contudo o processo de auto-categorização que define os conteúdos cognitivos é explicado da mesma forma que na identidade social (Turner et al., 1987). Muda, no entanto, o contexto de comparação, passando do intergrupual na identidade social para o interpessoal na identidade pessoal, no qual se define o valor da pertença e das características singularizantes (Onorato & Turner, 1999), ou seja, a dimensão avaliativa das identidades

De acordo com Spears (2001) distinguimos entre o nível pessoal de auto-estima mais ligado às identidades pessoais e o nível colectivo de auto-estima mais ligada às pertenças grupais, com um significado emocional ligado a essas características. Baseado num antagonismo funcional entre a identidade pessoal e identidade social, Spears (2001) aponta também diferenças nas percepções (aspecto mais cognitivo), na auto-avaliação, emoções ou mesmo comportamentos mais abertos.

Por exemplo, nas percepções, o uso do “Nós” de forma apropriada, pode aumentar a inclusão de afirmações ambíguas nas representações grupais, facilitando a saliência. Teoricamente existe um processo de auto-categorização geral às duas identidades, mas podem existir algumas diferenças entre elas no funcionamento dos componentes cognitivos entre elas.

Segundo Spears (2001) também existem evidências desse antagonismo funcional no aspecto afectivo, especificamente no orgulho e prestígio associado aos grupos a que pertencemos, para além de existirem cada vez mais evidências de que as emoções

grupais estão relacionadas com a identidade social. Podemos apontar os sentimentos de culpa colectivos e a tendência de regozijo colectivo (*schadenfreude*) na queda de um grupo rival.

Se já sabemos que na *Perspectiva da Identidade Social* as pessoas agem em função das suas identidades sociais (Turner, 1999), um estudo particularmente interessante (Dijksterhuis et al., 1998) vem demonstrar a influência de comparações interpessoais no comportamento automático não verbal, que induziram assim um andar mais rápido dos sujeitos quando estes passavam por uma pessoa mais velha. Trata-se de um efeito de contraste e de diferenciação, que são estabelecidos em contextos de comparação mais interpessoais e que podem estar mais ligados à saliência da identidade pessoal.

Por outro lado, pelas características de flexibilidade e adequação aos contextos relacionais mais interpessoais, pelos seus conteúdos pessoais e relacionais (Onorato & Turner, 1999) e pela sua idiosincrasia na auto-apresentação (Hogg, 2001a) podemos assim pensar que a saliência contextual das identidades pessoais pode desencadear tipos de comportamento não verbal diferentes dos suscitados pela identidade social, mas em que os processos cognitivos e afectivos conjugados com aspectos sociais de auto-apresentação também estão presentes.

Para finalizar, convém acentuar que concebemos assim a existência de efeitos comportamentais diferentes em cada uma das identidades (pessoal ou social) consoante a força das dimensões ou componentes, mas que consideramos simultaneamente que a dimensão afectiva tem um poder de indução comportamental mais forte que as outras dimensões, podendo inclusive alterar o funcionamento das anteriores. Tiedens e Linton (2001) comprovam a interligação entre os aspectos emocionais e cognitivos e avaliam os efeitos das emoções no processamento da informação nas avaliações de certeza que levam a um processamento mais heurístico, enquanto as emoções nas avaliações de incerteza, conduzem a um processamento mais sistemático. Este estudo demonstra que as emoções podem influenciar aquilo em que pensamos e como processamos a informação, sublinhando a relação entre os processos emocionais e cognitivos e *...demonstrando a interdependência entre os dois* (Tiedens & Linton, 2001, p.986). No próximo ponto vamos então tentar compreender o papel das emoções grupais no estado afectivo do grupo e nos comportamentos grupais.

#### 4.3.2. Emoções Grupais

Dado que o nosso estudo enfatiza os processos afectivos, é conveniente falar primeiramente das emoções grupais no comportamento dos membros de um grupo social e saber como a *Perspectiva da Identidade Social* se posiciona nesta questão.

De acordo com Deaux (2000), para estudar o significado das identidades sociais é necessário expandir este estudo para áreas como o afecto e a emoção. Para além disso, o significado emocional da pertença está indubitavelmente associado à definição de Tajfel (1981/1993) do conceito de identidade social. Verificamos assim que existe interesse teórico neste ponto, contudo, também verificamos com outros autores (Smith & Mackie, 2006), que a emoção tem recebido pouca atenção dos investigadores desta área e os estudos que aparecem reportam-se demasiado às emoções que são estimuladas e expressas em relação ao exogrupo (Deaux, 2000).

Em diversas investigações sobre a vida emocional dos grupos, esta tem sido medida pelos actos comunicativos sócio-emocionais, pelas ligações afectivas entre os membros e pela coesão de grupo. Deparamo-nos com a interessante definição de *Tom afectivo de grupo* (George, 1990, citado por Kelly, 2003) para descrever o nível de afecto positivo ou negativo do grupo. No entanto, verificamos que as medidas apontadas para o medir reflectem diferenças muito grandes naquilo que se entende por emoções ou experiência emocional de grupo (Kelly, 2003).

Nestes estudos, já é importante para nós encontrarmos uma distinção entre emoções e afecto, em que o afecto seria mais englobante (Kelly, 2003). Assim, as emoções são consideradas mais intensas e específicas, enquanto o ânimo é mais difuso e enquadra-se ao longo das dimensões positiva-negativa e agradável-desagradável e pode incluir as emoções. Os estudos nas teorias de desenvolvimento de grupo têm-se centrado em encontrar padrões regulares de expressão emocional à medida que o grupo progride, vendo as emoções como uma parte necessária ao desenvolvimento e como uma consequência da interacção entre os membros. Mas se em nosso entender, estes estudos enfatizam positivamente a interacção entre os membros do grupo para o desenvolvimento e construção das representações das emoções na vida psicológica do grupo, não nos esclarecem quanto à interferência nos comportamentos dos membros do

grupo. Assim, é através da teoria das emoções intergrupais que pensamos poder compreender as emoções em contextos relacionais intergrupais

Na teoria das emoções intergrupais, Smith (1999) desenvolveu uma abordagem de avaliação das emoções baseadas no grupo que se diferencia das abordagens de avaliação das emoções em contextos mais pessoais e interpessoais. Quando a identidade social está saliente, os membros experienciam emoções porque estas podem prejudicar ou valorizar o grupo. As emoções são grupais, direccionadas para o endogrupo ou exogrupo, mas as diferentes emoções intergrupais levam a comportamentos intergrupais diferentes. Mackie, Devos e Smith (2000), baseados neste modelo, testaram e comprovaram a ideia de que quando a identidade social está saliente avaliações baseadas no grupo desencadeiam emoções específicas e comportamentos direccionados para o exogrupo.

Este modelo da teoria das emoções intergrupais (Smith, 1999; Mackie, Devos & Smith, 2000) que transpõe assim para o grupo as tradicionais teorias de avaliação das emoções ao nível individual, defende que existe uma regulação das respostas emocionais na saliência das identidades sociais. Quando as pessoas estão identificadas com um grupo avaliam os acontecimentos em função das suas consequências para o grupo. Estas avaliações desencadeiam emoções baseadas nos grupos e consequentemente tendências de comportamentos colectivos. Com um papel funcional, as emoções servem de mediador nestes efeitos das avaliações. Como exemplo, podemos apontar o orgulho colectivo pelo facto de o grupo ter conseguido atingir um objectivo importante e a culpa colectiva quando se pensa que o grupo violou princípios morais importantes.

Em suma, verificamos que as reacções emocionais a determinados eventos são afectadas pelas pertenças grupais e quanto maior a centralidade do grupo mais intensas são as emoções.

Recentemente, Garcia-Preto e Scherer (2006), interessadas primeiramente numa perspectiva individual das emoções, na avaliação subjectiva e significado pessoal da emoção, articulam teoricamente as suas teorias com a teoria da identidade social, argumentando que a saliência da identidade social é um forte mecanismo para a determinação da influência grupal nas dimensões da avaliação das emoções. Contudo, tradicionalmente as teorias da avaliação têm enfatizado mais o nível interpessoal do que



o nível intergrupais, ao contrário das teorias das emoções intergrupais que estão interessados nas emoções experienciadas pelos membros de um grupo em contextos intergrupais. Como no nosso trabalho nos interessa mais descrever as emoções grupais nos contextos relacionais grupais e intergrupais no âmbito da *Perspectiva da Identidade Social*, encontramos na teoria das emoções intergrupais conceitos mais adequados ao nosso estudo.

Também recentemente, Smith e Mackie (2006) apresentam um novo modelo baseado na teoria integrativa das emoções de Russell (2003)<sup>6</sup>. Consideram que as emoções são *estados episódicos*, que ocorrem num específico ponto no tempo e a sua duração pode variar de segundos a dias. A causa destes episódios são acontecimentos ocorridos, sejam eventos reais ou construídos mentalmente (e.g., recordados, imaginados). Existem também *estados de afecto nucleares* que se enquadram num espaço bidimensional cujos eixos são agradabilidade e activação (*arousal*), que fazem parte das emoções e do ânimo. Em resposta a estímulos externos (ambientes agradáveis, acontecimentos negativos, etc.) ou a estímulos fisiológicos (ingestão de cafeína), estes estados de afecto nucleares podem mudar e ser subjectivamente percebidos (sentir-se mal, bem, enérgico, relaxado, etc.). O início de um episódio emocional dá-se quando há uma mudança no estado de afecto nuclear que é percebida de forma consciente e é atribuída a alguma causa.

Neste modelo, a atribuição tem um papel fundamental, porque é ela que marca a transição entre o sentir-se bem ou sentir-se bem *porque* a minha equipa de futebol ganhou um jogo difícil. É assim a atribuição que permite adequar a atenção e o comportamento ao objecto que é responsável pelo sentimento, por isso é importante do ponto de vista adaptativo. Pode acontecer que hajam atribuições erradas nas emoções, já que a verdadeira causa do estado afectivo pode não ser evidente.

A partir daqui desencadeia-se um processo de categorização perceptivo relativamente a várias informações, como afecto nuclear e a causa percebida, como o contexto situacional, comportamentos, experiências corporais (mudanças fisiológicas), em que a pessoa decide em que categoria integra esses *inputs* e define se está zangada, triste, alegre, etc. Por um processo de comparação entre as semelhanças destes factores e a representação mental de um determinado protótipo de uma emoção, a emoção é

---

<sup>6</sup> Este modelo de Russell (2003) é também explicitado no capítulo do comportamento facial, por distinguir episódios emocionais de estado afectivo.

categorizada e rotulada. Assim, a pessoa já pode dizer que se sente triste ou orgulhosa com o desempenho da sua equipa de futebol, sendo este processo de rotulagem designado de *meta-experiência emocional*, agora que a pessoa está consciente da consciência de ter uma emoção.

O modelo de afecto nuclear inverte assim a ordem das causas assumidas pelas teorias da avaliação das emoções (Smith & Mackie; 2006). Ou seja, se as teorias da avaliação afirmam que as avaliações sobre qualquer acontecimento são as que causam uma emoção específica (triste) e esta tem muitos efeitos observáveis, incluindo sentimentos objectivos (estar triste), expressões não verbais, modificações corporais e acções, devendo estes múltiplos efeitos covariar, o modelo de Russell (2003) vê estas avaliações como contribuições para o processo de classificação da emoção.

A transposição destes conceitos que são utilizados no estudo do afecto no comportamento facial, como veremos no próximo capítulo, para a *Perspectiva da Identidade Social*, aparece-nos já feita por Smith e Mackie (2006) na área das emoções intergrupais da seguinte forma: dá-se um acontecimento que tem implicações para a pertença grupal ou recorda-se este acontecimento como tendo ocorrido no passado, e a consciência dele leva a modificações do estado afectivo nuclear que são correctamente atribuídas ao acontecimento ou incorrectamente atribuídas a outros factores. A pessoa faz uso dos seus sentimentos e atribuições para rotular a emoção, como sentimento de frustração, tristeza, orgulho, culpa, etc. São estas reacções ao acontecimento que são fundamentais para a teoria das emoções intergrupais.

De acordo com Smith e Mackie (2006) as reacções emocionais são experienciadas como reacções a “Eles” (exogrupo) em que o processo de atribuição identifica o grupo, mais do que os indivíduos, como causa das reacções emocionais. Os acontecimentos emocionais podem não ser singulares mas uma série deles com o mesmo tema subjacente, o que poderá intensificar cada vez mais a reacção emocional aos eventos.

Da mesma forma, um estereótipo de grupo como um conjunto de características nacionais associadas a um grupo, pode interferir nas interpretações dos eventos. Finalmente, na activação da emoção, pode-se desencadear uma tendência de acção imediata. Assim, em termos potenciais, existe uma possibilidade de previsão de comportamentos dirigidos pelas emoções na altura do episódio emocional.

Para o nosso trabalho, um dos aspectos mais interessantes nesta teoria é a previsibilidade das reacções emocionais se poder alargar no tempo. Assim, a teoria das emoções intergrupais (Smith & Mackie, 2006) concebe as emoções como um estado dependente do tempo.

Contudo, as reacções emocionais para o mesmo ou acontecimentos semelhantes também podem diferir de um tempo para outro, se tivermos em conta as interpretações subjectivas e acessibilidade do conhecimento num determinado tempo, havendo também eventos emocionais que podem ser interpretados de outra forma por indivíduos com esquemas de interpretação diferente. As atribuições também podem envolver mais do que uma emoção e assim existe uma maior variabilidade nas reacções emocionais. Por outro lado, a variabilidade nas pertenças grupais pode tornar saliente várias identidades, ou desencadear reacções emocionais sequenciais de acordo com a saliência, ora de uma, ora de outra identidade (Smith & Mackie, 2006).

Em suma, podemos ter diferenças, a par das semelhanças nas reacções emocionais, mas isso também nos indica que as pessoas regulam activamente as suas emoções em função das pertenças grupais.

De acordo com Smith e Mackie (2006) assumimos assim que a regulação emocional também se faz pela pertença grupal, uma posição que alguns investigadores da área das emoções e do comportamento facial também defendem (Parkinson, Fischer & Manstead, 2005). Importante é também haver uma variação das reacções emocionais ao longo do tempo (Smith & Mackie, 2006).

Também aparece no contexto das relações intergrupais a possibilidade de se poderem experienciar múltiplas emoções, que se podem enquadrar no conceito de emoções mistas, um conceito que tem merecido mais atenção por parte dos investigadores no sentido da simultaneidade de experiências ou sequências (Carrera & Oceja, no prelo), que podem desencadear mais incerteza e confusão nas pertenças grupais ou mesmo mais aumento da ansiedade intergrupala pela rapidez de mudança nas reacções emocionais.

Em suma, para Smith e Mackie (2006) as reacções emocionais são episódicas, variando ao longo do tempo, e são respostas a acontecimentos específicos. Como nestas reacções emocionais estão implícitas emoções do endogrupo relativamente ao exogrupo, assumimos este modelo para a explicação das emoções grupais como um estado

dependente do tempo ligado a episódios emocionais, ou seja, acontecimentos relativos ao grupo, que modificam o *afecto nuclear* do grupo, cujo processo de atribuição identifica o endogrupo e as suas relações de comparação com outros grupos. Os membros vivem estes episódios, partilham representações mentais do que significam para o grupo e expressam estados afectivos e comportamentos de acordo com essas vivências e representações.

Contudo, particularmente interessante é esta variação ao longo do tempo poder ser estendida para longo prazo, desencadeando reacções mais estáveis nos grupos. Se uma reacção emocional é repetida ao longo do tempo vai ficar associada às representações mentais do grupo e pode ser reactivada noutras circunstâncias.

Adoptando as explicações fundamentais dos autores (Smith & Mackie, 2006) para as emoções grupais, verificamos então que os efeitos comportamentais das reacções emocionais (ou das emoções grupais) podem ser imediatos ou durante um período de tempo mais alargado. Os efeitos imediatos estão relacionados com os episódios emocionais que podem interferir na interacção com os membros do exogrupo ou com a alteração da capacidade cognitiva e motivacional dos membros do grupo (que vivenciam essas emoções). Nos efeitos acumulados ao longo do tempo, as emoções sentidas acerca de um grupo (ou num grupo) ficam ligadas às representações mentais desse grupo e fazem parte das percepções e respostas automáticas do sujeito ao grupo, objecto (ou situações que relembrem esses episódios) e desta forma podem influenciar comportamentos.

A estes efeitos ou consequências ao longo do tempo explicitados pelos autores (Smith & Mackie, 2006), pensamos ser importante distinguir ainda um tempo próximo dos episódios emocionais, no qual consideramos que podem existir “ecos” desses episódios nos membros do grupo, ou então consequências a mais longo prazo, principalmente se episódios emocionais semelhantes se repetirem, influenciando assim um estado afectivo genérico (tom afectivo de grupo) ou ânimo do grupo.

O conceito de ânimo defendido por Kelly (2003) aproxima-se muito do conceito de “afecto nuclear” de Russell (2003) e este define ânimo como um estado prolongado de “afecto nuclear”, um estado indistinto sem duração nem grau de estabilidade. Contudo, com Kelly (2003) ficamos a saber que como *input* o ânimo pode influenciar aspectos cognitivos, como o tipo de processamento da informação, em que o positivo leva a um

processamento mais heurístico, o que facilita a performance em tarefas de rotina. Por outro lado, o negativo leva a um processamento de informação mais sistemático, mais efectivo para resolução de novos problemas. Outros autores (Thompson, Medvec, Seiden & Kopelman, 2003) acentuam que estados de ânimo ou exibições de emoções positivas e negativas associadas a processos de negociação podem levar respectivamente, a comportamentos mais cooperativos ou competitivos.

Em suma, podemos dizer que o eixo positivo-negativo definido relativamente às emoções, quer ao ânimo quer ao afecto nuclear, influencia aspectos cognitivos e comportamentais, mas esta polaridade está associada à atribuição que se faz e à valência com que se caracteriza um episódio emocional. Vejamos quais as consequências para o grupo destes episódios emocionais positivos ou negativos quando se ligam à performance do grupo.

### 4.3.3. Performance e Episódios Emocionais

De acordo com Deaux, (2000), na análise do afecto nas identidades sociais, devemos olhar para o exemplo das multidões nos Jogos Olímpicos ou Campeonatos Mundiais, cujas identidades nacionais estão salientes, e que se envolvem em expressões de lealdade e comportamentos de apoio à sua equipa. Subjacente a este fenómeno está a performance de uma equipa que influencia os membros de um grupo na sua expressão de pertença. Consoante o sucesso ou insucesso da performance do grupo desencadeiam-se episódios emocionais positivos ou negativos que são experimentados pelos membros de um grupo social.

Os episódios emocionais positivos ou negativos nos grupos podem interferir em vários fenómenos grupais. Podem ser desencadeados pela performance do grupo e esta relaciona-se com o estatuto em dimensões de competência (Branscombe, Ellemers, Spears & Doosje, 1999; Ridgeway, 2003). Este aspecto de contextos de sucesso ou insucesso desencadeados pela performance do grupo é particularmente importante para o nosso trabalho.

No âmbito do sucesso, existe um fenómeno que tem sido estudado na área das identidades sociais e associado à performance do grupo, ao qual se chama o efeito de *Basking in reflected glory* (efeito BIRG; Cialdini, Borden, Thorne, Walker, Freeman, & Sloan, 1976). Este efeito baseia-se na tendência comum das pessoas em exibir as suas ligações com pessoas que são bem sucedidas. Cialdini et al. (1976) afirma que este fenómeno de associação pública a outras pessoas bem sucedidas também se verifica quando as pessoas nada contribuíram para o sucesso das outras, no entanto partilham da mesma glória. Uma simples afiliação ou pertença ao mesmo grupo parece ser determinante para este fenómeno.

Este fenómeno é particularmente evidente entre o sucesso das equipas desportivas e a glória dos adeptos. No contexto desportivo Cialdini et al. (1976) realizaram três estudos de campo. No primeiro estudo demonstraram a maior tendência dos estudantes universitários em usar roupas e acessórios mais ligados à sua escola depois da equipa de futebol ganhar. No segundo e terceiro estudo obtiveram o mesmo efeito, demonstrando que os estudantes utilizavam mais o pronome “Nós” quando descreviam uma vitória da sua equipa. Baseando-se na tendência que temos em pensar que os observadores destas

associações de glória tendem a avaliar os objectos de uma forma similar, os autores consideram que estar publicamente associado ao sucesso de uma equipa reflecte também um sucesso pessoal e afecta positivamente a auto-estima. Salientamos que estes autores deixam em aberto a possibilidade de ser um fenómeno ligado à auto-imagem mas também à imagem social, pois ...*existe evidência de que a forma como nos olhamos é influenciada pela forma como nós percebemos que os outros nos olham (...)* estes dois mediadores não são mutuamente exclusivos (Cialdini et al., 1976, p.375).

No âmbito do insucesso, existe também o chamado efeito *Cutting off reflected glory* (efeito CORF; Snyder et al., 1986, citado por Bizman & Yinon, 2002), que evidencia a tendência das pessoas em diminuir a sua associação com um grupo para defender a sua imagem social. Neste fenómeno verificou-se que os membros que receberam feedback do insucesso da sua equipa, comparado com aqueles que receberam feedback do sucesso ou que não receberam nenhum, preferiram não participar na apresentação da sua equipa e usaram poucos símbolos relacionados com ela.

Bizman e Yinon (2002) tentaram medir a influência destes dois efeitos na auto-estima e nas emoções dos adeptos, depois de um sucesso ou insucesso da sua equipa de basquetebol. Verificando que os adeptos tendem a associar-se mais com a equipa depois do sucesso do que depois do fracasso, aplicaram medidas de auto-estima e de emoções logo após a saída do campo, antes e depois da verificação desta associação. Assim, a auto-estima e as emoções positivas eram maiores e as emoções negativas menores quando se mediam depois de estabelecida a associação após o sucesso. Estes efeitos eram mais fortes nos membros mais identificados do que nos membros menos identificados.

Parece-nos importante acentuar dos seus resultados que apesar da vontade de associação com a equipa possa oscilar em consonância com a performance da equipa logo após a saída do campo, todos os adeptos mantêm a sua fidelidade à equipa num espaço de tempo mais longo. Apesar da ordem das medidas no tempo (associação e auto-estima) terem sido distinguidas somente pela ordem de apresentação dos questionários – que em nosso entender, acabaram por ser medidas no mesmo espaço de tempo psicológico para um adepto (após a saída de um jogo) – verificamos que o efeito imediato da associação demonstrado pelos autores é mediada pela identificação ao grupo de pertença, pois tal como os mesmos enfatizam, apesar de os adeptos terem

demonstrado uma vontade de associação menor com a equipa depois de um insucesso de performance comparado com o sucesso ...*o seu grau de adepto não foi enfraquecido* (Bizman & Yinon, 2002, p.391).

Verificamos assim que a dimensão que falta nestes estudos é a identificação com o grupo e a auto-categorização (Hogg & Abrams, 1988). Outras investigações têm acentuado que mais do que *Basking in reflected glory*, os membros do grupo sentem também uma identificação mais forte depois do insucesso do grupo. Este fenómeno na TAC é mais descrito em termos de identificação colectiva do que estratégia de auto-apresentação (transmitir uma imagem positiva). Assim, segundo estes autores, a aparência, a forma de vestir, o cantar de slogans (ou assobiar a equipa rival) nos adeptos de futebol, é mais um comportamento de solidariedade na pertença grupal, pois *apoiar a equipa da casa é mais do que um acto, é uma parte da identificação com aquela equipa e/ou com o que isso representa* (Hogg & Abrams, 1988, p.128).

Um estudo de Fisher e Wakefield (1998) vem demonstrar que quanto maior a identificação grupal, mais comportamentos de apoio são expressos pelos adeptos. Através de dois estudos de campo com adeptos de futebol profissional, estes autores analisam alguns factores como: a importância do grupo para o indivíduo (envolvimento); a atracção dos membros do grupo nos contextos de sucesso (performance da equipa); os efeitos do sucesso e insucesso na identificação com o grupo.

Em função destes factores, formulam várias hipóteses: O envolvimento tem um efeito positivo tanto nos membros de grupos de sucesso como de insucesso, mas tem um efeito mais forte nos membros do grupo de sucesso; a performance do grupo tal como é percebida pelos adeptos, não tem nenhum efeito na identificação de grupo nos membros de grupos de insucesso, mas tem um efeito positivo significativo nos membros de grupos de sucesso; a atracção dos membros do grupo tem um efeito positivo significativo para os membros de ambos os grupos, mas tem um efeito mais forte na identificação ao grupo nos membros de grupo de sucesso; e finalmente, a identificação ao grupo tem um efeito significativo nos comportamentos de apoio tanto para os membros de grupos de sucesso como de insucesso.

A performance do grupo revelou-se insignificante na ligação dos adeptos com a sua equipa de insucesso, sendo a importância do grupo mais significativa do que a



performance na identificação ao grupo, para além de que a atracção entre os membros e a identificação ao grupo só foi significativo nos membros do grupo de insucesso.

Os resultados mostram que a procura de uma imagem positiva do *self* leva membros de grupos de sucesso e insucesso a identificarem-se por várias razões. Os membros do grupo de insucesso focalizam-se em características do grupo e dos seus membros que são benéficos para a sua visão do *self* e ignoram a performance do grupo. Nos membros do grupo de sucesso, a performance do grupo torna-se o factor dominante, *Ganhar é tudo, mas só para os grupos de sucesso* (Fisher & Wakefield, 1998, p.35).

Os resultados também demonstram que a identificação ao grupo, leva a comportamentos de apoio, como ir aos jogos, usar roupa e acessórios distintivos dos grupos, tanto nos membros de grupos de sucesso como insucesso.

Em suma, a identificação ao grupo, ou a saliência da identidade social parece ser determinante na forma como se percebe a performance do grupo, quer se ganhe ou se perca, quer se tenha emoções positivas relacionadas com a vitória ou negativas associadas com a derrota. Os comportamentos de apoio dos adeptos não é determinado pela performance do grupo, e a identificação com o grupo de insucesso faz-se por outras características positivas do grupo ou dos seus membros e ignora-se a performance.

Contudo, a performance nos grupos de sucesso é um factor muito importante na identificação com o grupo. Qualquer adepto de futebol sabe que justificamos a nossa pertença a determinado clube por outras características que não a performance quando o clube perde, mas quando ganha esses motivos já não nos ocorrem e é a vitória que se sobrepõe a todos os outros. Porque essa passa a ser mais importante na forma como nos apresentamos aos outros. Até porque, perante os outros, o sucesso ou insucesso da equipa é interpretado como sucesso ou insucesso pessoal, sendo habitual fazer comentários deste género após jogo: “Então, ontem lá ganhaste?” ou “Sentes-te bem? É que levaste uma abada ontem”. Assim, nas relações sociais, nas interacções, é natural que utilizemos os sucessos para nos apresentarmos mais positivamente perante os outros.

Constatamos assim que a identidade social é vulnerável a determinados episódios emocionais. Contudo, é esta que nos permite regular a forma como percebemos os insucessos e os sucessos dos nossos grupos de pertença, regular também as emoções associadas à sua performance, e em última análise regular os nossos comportamentos de

apoio, muitas vezes comportamentos não verbais que transmitimos na nossa forma de vestir, ou de nos apresentar perante os outros.

Mas não é só na forma como nos apresentamos que os episódios emocionais têm influência. Também influenciam o afecto no geral (Russell, 2003, Smith & Mackie, 2006) ou a motivação comportamental para melhorarmos a performance do nosso grupo, dependendo do grau de identificação afectiva que temos com esse grupo (Ouwerkerk, Ellemers & De Gilder, 1999) ou os aspectos cognitivos (Tiedens & Linton, 2001).

Podemos dizer que os episódios emocionais positivos se ligam mais a motivos de auto-estima e os comportamentos na saliência da identidade concentram-se no sucesso do grupo e na melhoria do seu estatuto. Já vimos também que o estatuto está ligado à dimensão avaliativa e à auto-estima (Ellemers, Kortekaas, & Ouwerkerk, 1999) mas existem também expectativas de performance e crenças sobre um estatuto de um grupo, que são representações sociais que consensualmente avaliam um grupo como mais competente do que outro (Ridgeway, 2003). É importante acentuar que o estatuto social é um conceito dinâmico, com aspectos individuais e interaccionais (Ridgeway, 2003). Quanto aos episódios emocionais negativos, têm uma influência diferente na saliência da identidade social, concentrando-se noutras características positivas do grupo e na atracção social de membros importantes no grupo, de forma a não diminuir a auto-estima.

Em estudos sobre a influência do afecto positivo ou negativo no processo de categorização, alguns autores (Johnson, Gaertner, Dovidio, Houlette, Riek, & Mania, 2006), afirmam que os efeitos das emoções ou episódios emocionais são complexos e dependentes de informações contextuais, da exigência cognitiva e da valência do afecto envolvido. Resumindo um pouco as ideias dos autores (Johnson et al., 2006) sobre a valência do afecto como moderador da categorização social, verificamos que o afecto positivo facilita o processamento elaborado da informação, ou reduz mesmo a necessidade de se recorrer a ele, aumentando a flexibilidade cognitiva e de uma forma geral facilita a interacção com membros de outros grupos. O afecto negativo produz um pensamento mais elaborado por haver necessidade de se responder mais cautelosamente ao contexto social, aumentando a atenção a estímulos de ameaça, a flexibilidade

cognitiva diminui, aumenta o pensamento baseado no grupo (na categoria grupal) e de uma forma geral a interacção com membros de outros grupos é dificultada.

Esta interdependência entre o afecto e as representações cognitivas influenciam os comportamentos e as atitudes em relação aos membros do exogrupo (Johnson et al., 2006). Influenciam principalmente as relações sociais e os comportamentos relacionais.

Em suma, os episódios emocionais na performance do grupo, ligados a necessidades de auto-estima positiva, para além de influenciarem o estado afectivo do grupo, podem alterar os aspectos cognitivos e os comportamentos, muito particularmente os comportamentos sociais e de auto-apresentação que regulam a interacção nas relações sociais. Dentro destes comportamentos podemos incluir os comportamentos não verbais e dentro dos comportamentos não verbais incluímos o comportamento facial.

Verificamos que na *Perspectiva da Identidade Social* não existem estudos sobre o comportamento facial associados à saliência das identidades, contudo existem alguns estudos que usaram medidas não verbais ou reacções faciais para estudar outros conceitos.

No âmbito do preconceito, Maass, Castelli e Arcuri (2000) afirmam que se podem utilizar medidas não verbais subtis como distância ao sentar, o contacto do olhar e a postura corporal. Outras medidas não verbais ainda mais subtis incluem a duração do contacto do olhar, frequência do piscar de olhos, tom de voz, postura geral, inclinação do corpo, posição de braços e pernas (fechados ou abertos) e movimentos de mãos, comportamentos que são automáticos, mas que também podem ser potencialmente controláveis (Maass, Castelli & Arcuri, 2000). Destaca-se um trabalho de Weitz (1972) sobre tom de voz e de Brown, Dovidio e Ellyson (1990) sobre dominância visual.

No âmbito da cooperação intergrupar destaca-se o trabalho de Gaertner et al. (1999), que utilizaram as reacções faciais como indicador reactivo (desagradáveis ou agradáveis) dos efeitos do destino comum nas avaliações dos membros do endogrupo e do exogrupo, feita por juízes independentes.

Só podemos acentuar que estes autores consideraram, na mesma linha que nós, que os comportamentos não verbais ou as reacções faciais podem ser relacionados com o estudo de processos da identidade social (preconceito, cooperação) e nós afirmamos que dentro dos comportamentos não verbais, os comportamentos faciais são fontes de informação nos contextos relacionais da saliência das identidades.

Assim, se existem vários processos que alteram os comportamentos associados à saliência das identidades, também podem alterar os comportamentos faciais. Se existem estratégias de auto-apresentação nas identidades que constituem formas de comportamento nas relações sociais, podemos também incluir os comportamentos faciais nesses modos de apresentação aos outros.

Vejamos então no próximo capítulo o que nos dizem as investigações sobre o tipo de informações, processos e estratégias a que podemos ligar o comportamento facial nos contextos relacionais.

## 5. Identidades: Conclusão

Explicitámos as principais ideias importantes para o nosso trabalho, decorrentes das duas teorias da Perspectiva da Identidade Social (Turner, 1999), a Teoria da Identidade Social (Tajfel, 1978) e a Teoria da Auto-Categorização (Turner et al., 1987), uma em continuidade da outra, gerando uma diversidade de pressupostos teóricos e evidências empíricas que nos vão servir de referência na articulação ente os conceitos de *identidades e comportamento facial*, a ser feita no presente trabalho.

Salientámos também que a definição original de Tajfel do conceito de identidade social já enfatiza os aspectos cognitivos, emocionais e avaliativos das pertenças grupais, e que esta, articulada com o processo de categorização, nos leva a assumir uma motivação dos indivíduos para a procura de uma identidade social positiva.

Por um lado, vimos que a TIS nos ajuda a compreender as relações intergrupais, as dimensões cognitivo-emocionais, o favoritismo endogrupal e a diferenciação intergrupala, através dos processos de discriminação, competição e comparação social entre os grupos. Por outro lado, vimos que a TAC também nos fornece uma nova forma de compreender os grupos sociais, enquanto grupos psicológicos de pertença e de referência, levando-nos a compreender as identidades sociais e as identidades pessoais como auto-categorizações do *self* com diferentes consequências comportamentais (Turner et al., 1987).

Se com a TIS, através do *continuum* interpessoal-intergrupala, o comportamento social dos indivíduos é determinado pelas relações interpessoais e relações intergrupais correspondentes aos pólos, com a TAC esses comportamentos são compreendidos em termos de identidades pessoais e sociais, mais individuais e singulares ou mais colectivos e uniformes. A *Perspectiva da Identidade Social* (TIS e TAC) permite-nos assim articular identidades (pessoais e sociais) com comportamentos e relações, mas também com contextos, particularmente com contextos de saliência.

Ao compreendermos o que são as identidades sociais e pessoais, vimos que podemos distinguir identidades sociais de pessoais ao nível dos conteúdos representacionais, respectivamente, percepções de si próprio enquanto membro de um grupo ou categoria social (conteúdos colectivizantes) e percepções que os indivíduos têm de si (conteúdos singularizantes) enquanto pessoa única e singular. Onorato e

Turner (2001) enfatizam que estas representações são sociais e relacionais em qualquer identidade e são formadas por um processo de comparação social. São assim representações comparativas, relacionais e contextuais.

Vimos que no processo de comparação procuramos estabelecer identidades positivas no mundo das relações sociais. Enquanto na identidade social existem mais comparações intergrupais, a identidade pessoal envolve mais comparações interpessoais e eventualmente intragrúpis (Onorato & Turner, 2001). Deste processo temos identidade sociais com mais características baseadas nas semelhanças entre os membros do grupo e nas diferenças com o exogrupo e identidades pessoais mais baseadas em características idiossincráticas que fazem um indivíduo único e singular (Hogg & Abrams, 1988; Voci, 2000),

Acentuámos que o processo que torna possível a mudança de uma identidade pessoal para uma identidade social é o processo cognitivo da despersonalização, já que é segundo este que as características pessoais deixam de ser tão determinantes e o indivíduo se define mais em termos de características grupais. A mudança de uma identidade social para uma identidade pessoal faz-se através de um processo de personalização que acentua as diferenças individuais entre os membros de um grupo ou entre as pessoas. Este processo é dinâmico e contextual, enfatiza as diferenças individuais, tal como a despersonalização as atenua ou torna irrelevantes (Turner & Onorato, 1999).

Enquanto as identidades sociais se tornam activas e salientes em contextos intragrúpis (semelhanças) e intergrupais (diferenças), vimos que as identidades pessoais, pelos diferentes níveis de inclusão, podem estar activas em contextos intragrúpis mas também em contextos interpessoais (mais individuais). Particularmente importante para o presente trabalho é a definição da dimensão das identidades pessoais que diz respeito às características da pessoa (características unicamente pessoais) separada de qualquer pertença grupal.

Aceitando a simultaneidade da saliência, mantemos a ideia base de que a saliência da identidade social e da identidade pessoal tende a produzir efeitos opostos na auto-percepção (Turner & Onorato, 1999). Mas se existem diferenças de percepções, também existem diferenças de comportamento. Nas identidades sociais, que tendem a ser partilhadas, consensuais e normativas existem comportamentos grupais adequados aos

protótipos, normativos, mais homogêneos ou uniformes, nas identidades pessoais, pelo contrário, o comportamento é individual, idiossincrático e interpessoal.

Em suma, os conteúdos representacionais (colectivos ou singulares) das nossas identidades são também conteúdos relacionais, que usamos para estabelecer uma identidade positiva, através de processos de comparação social, de interações com os outros e da partilha de valores sociais relevantes que melhor definem o significado social das nossas identidades em contextos e relações sociais. As nossas identidades são assim representações em contextos relacionais.

Estudando a regulação das identidades nos contextos, vimos que *saliência* significa que uma identidade entra em funcionamento psicológico (Oakes, 1987), torna-se activa num contexto social (Hogg & Terry, 2001). Os factores fundamentais para a *saliência* são: acessibilidade; adequação comparativa e adequação normativa. Realçamos que pode existir um nível óptimo de adequação na activação das categorias, que tem em conta tanto a adequação comparativa como a normativa (Hogg & Terry, 2001).

Consideramos as auto-categorizações como o resultado de um processo dinâmico interactivo. Elas podem mudar, quando as condições deste processo mudarem (Turner & Onorato, 1999). Como resultado deste processo, podemos ter identidades flexíveis nos contextos e dinâmicas no tempo, conceitos centrais do nosso trabalho.

Nas características flexíveis e dinâmicas que caracterizam o processo de regulação identitária, assumimos que a identidade social é dinâmica, receptiva, no tipo e no conteúdo, às dimensões intergrupais de contextos comparativos imediatos ou mais duradouros, a identidade pessoal também o é relativamente às dimensões interpessoais dos contextos. Explicitamos que às identidades está associado uma dinâmica no tempo, uma modificação que é acompanhada por um senso de continuidade, que deriva de uma auto-monitorização reflexiva e auto-regulação dos comportamentos sociais por parte dos seres humanos e de uma perspectiva tridimensional do tempo, que possibilita quer a mudança, quer a continuidade.

Também dissemos que o conceito de identidade pode incluir uma representação de si próprio (variável quer nas situações, quer no tempo) ligada ao conceito de flexibilidade e adaptação, a par de uma permanência subjectiva que cada indivíduo experiencia, apesar das várias e sucessivas mudanças. Em suma, vimos que a regulação

das identidades nos contextos mais imediatos e ao longo do tempo se pode modificar através das relações sociais e da interação social.

Explicitámos vários níveis de interação e acentuámos as formas de interação recíprocas entre *self* e contexto, que determinam a saliência das identidades e as orientações sociais e relacionais das mesmas. Através do comportamento, as identidades podem modificar o contexto e as relações sociais e conseqüentemente regular a interação.

Com base nestas interações definimos contextos relacionais. Temos então os contextos relacionais grupais que incluem as relações entre os membros do mesmo grupo (nas suas semelhanças) e as relações intergrupais entre membros de grupos diferentes. Definimos contextos relacionais interpessoais que contemplam as relações interpessoais entre o nível interpessoal ligado às identidades pessoais, podendo incluir também o nível intragrupal ligado às diferenças entre os membros do mesmo grupo.

É nestes contextos que regulamos as nossas identidades, utilizando conteúdos relacionais e sociais para nos comparamos (a nível grupal ou interpessoal) e interagirmos (a nível grupal ou interpessoal), com estratégias de interação mais uniformes ou idiossincráticas. Estes contextos relacionais influenciam os diferentes comportamentos nas identidades, sendo este aspecto nuclear no nosso trabalho.

Num nível mais específico de interação, temos ainda os efeitos dos contextos no constrangimento e facilitação das preocupações das identidades, que levam ao aparecimento de dimensões estratégicas, inicialmente ligada à ameaça das identidades. Vimos que podem existir estratégias de regulação do *self* que são estratégias de auto-apresentação perante uma audiência e que determinam que tipo de identidade (pessoal ou social) se apresenta aos outros (Spears, 2001). Um efeito de audiência é assim contemplado nas estratégias de regulação de saliência das identidades.

Enfatizámos também que é o contexto social que determina a avaliação de qualquer pertença, e que é através das suas características que compreendemos a dimensão estratégica das identidades que nos contextos relacionais levam a comportamentos estratégicos.

Vimos que Ellemers, Spears e Doosje, (2002) relacionam a dimensão estratégica com as preocupações de cada identidade no contexto social, para além da ameaça. Particularmente interessante é a sua definição da *função expressiva da identidade*.



Salientámos também que as ameaças ao valor do grupo podem ser activadas num contexto de comparação intergrupar saliente, determinado pela fraca performance do grupo, estatuto, pelas dimensões de competência. Em contextos intergrupais promovidos por estímulos negativos que são ameaças existem estratégias relacionadas com um maior esforço cognitivo.

Enfatizámos que existem muitas formas de uma identidade social poder influenciar o processo de representação e significado partilhado através do tempo, principalmente através de um processo de valorização social crescente de grandes benefícios para os seus membros (Deaux, 2000).

Em suma, o processo de regulação da saliência das identidades nos contextos, particularmente nos contextos relacionais, inclui estratégias de regulação de interacção ou outras, e valores sociais partilhados que conferem mais significado social às nossas identidades e às relações que desenvolvemos através delas. Para compreendermos este processo de regulação das identidades nos contextos relacionais, temos que entender a influência de alguns processos nos comportamentos, como sejam: as motivações, os protótipos, as normas, a auto-apresentação e estratégias, os aspectos cognitivos e afectivos e os episódios emocionais, associados à saliência das identidades. O nosso estudo passa então pela explicitação dos comportamentos desencadeados por processos associados à regulação das identidades nos contextos relacionais.

Dentro desses processos, vimos que nas motivações associadas às identidades temos motivos de auto-interesse, de bem-estar dos outros ou do grupo, de auto-estima, de redução de incerteza, de visibilidade da pertença, de tensão de uma situação social actual e distintividade óptima, que podem integrar-se num modelo funcional das identidades (Deaux, 2000). Destacámos que os motivos de auto-estima são importantes para os membros de uma equipa desportiva e existem motivos sociais e interacção social que têm tido a preferência das nossas identidades, por isso é possível pensar que estejam ligados à regulação destas nos contextos relacionais.

Vimos que os motivos de auto-estima, nas identidades pessoais estão relacionados com uma avaliação positiva dos outros e nas identidades sociais estão ligados ao prestígio e estatuto do grupo. Os motivos de redução de incerteza ligam-se à distintividade e afirmação grupal. Vimos também que os motivos têm impacto no nosso comportamento, que na identidade social se pode traduzir em mais tácticas cognitivas,

maior controlo e ordem, para além de efeitos de superioridade e valorização grupal (Hogg, 2006). Na identidade pessoal há menos tácticas cognitivas e menor controlo e ordem nas comparações interpessoais, para além da necessidade da avaliação positiva (Brown & Capozza, 2006).

O impacto da presença dos outros nas relações sociais e nas interacções raramente é neutral, por isso a audiência, quer seja a um nível interpessoal, quer seja a um nível mais grupal é fundamental para a forma como nos comportamos e apresentamos perante ela. Na saliência da identidade social a nossa auto-apresentação é orientada mais por protótipos e normas de grupo, na identidade pessoal activa são os factores e padrões pessoais que intervêm (Cooper, Kelly & Weaver, 2003). Se por um lado, percepções, sentimentos, afectos, comportamentos se tornam normativos em função do protótipo de grupo na identidade social, na identidade pessoal estão de acordo com características pessoais e idiossincráticas (Terry, Hogg & White, 1999).

Vimos que os protótipos são representações cognitivas das categorias, conjuntos de atributos que capturam uma semelhança familiar entre os membros de um grupo e os diferenciam de outros grupos relevantes (Hogg, 2006). É importante também referir que os *media* podem ser altamente informativos acerca do protótipo de grupo (Hogg, 2003). Especificámos ainda que são construídos, mantidos e modificados pelas características dos contextos sociais interactivos mais imediatos ou mais duradouros (Hogg & Terry, 2000). Um protótipo pode gerar um conjunto de normas que prescrevem percepções, sentimentos e comportamentos. As normas indicativas podem ser indicativas ou prescritivas definem os protótipos de grupo e diferenciam também o endogrupo do exogrupo. As prescritivas aplicam-se a situações em que os membros se comportam contrariamente ao que está definido pelo grupo (Marques et al., 2003).

Explicitámos o *modelo de auto-regulação social* de Abrams (Abrams, 1996), em que os indivíduos com alta saliência da identidade pessoal quando prestam mais atenção ao *self* regulam as suas acções em função de motivos do *self* que se prendem com relações interpessoais estratégicas na interacção social (e.g., ganhar favores, ter simpatia do outro), mas na identidade social regulam as suas acções em função de motivações grupais (e.g., planificações, estima colectiva) ligados a relações intergrupais estratégicas na interacção social, que também são conformes com as normas grupais.

Realçamos que na identidade pessoal, a focalização da atenção no *self* e as consequentes orientações estratégicas podem articular-se com as teorias da auto-apresentação, pois existem desejos de agradar aos outros (Abrams, 1996), mas as preocupações sobre a auto-apresentação também podem existir na identidade social (Barreto & Ellemers, 2003). Uma das razões que pode explicar porque é que a expressão das identidades é conjugada com a auto-apresentação são as diversas normas de um determinado contexto.

Vimos também que a regulação identitária é um processo interactivo que pode ser adaptado para enfrentar as expectativas sociais das diferentes audiências, e se a *Perspectiva da Identidade Social* descreve a variabilidade do comportamento social em termos de mudança entre a identidade pessoal e a identidade social, isso não quer dizer que a auto-apresentação não ocorra (Hogg & Abrams, 1988). Na saliência da identidade social existe uma uniformidade comportamental com activação colectiva das normas endogrupais, na saliência da identidade pessoal, existe um comportamento independente baseado em padrões pessoais (Hogg & Abrams, 1988).

Realçamos que as comparações sociais da identidade pessoal se fazem ao nível interpessoal, que pode incluir as relações com outras pessoas e as suas consequências, que tendo os outros em consideração são também representações relacionais (Onorato & Turner, 2001; Higgins & May, 2001). Assim, o processo de auto-monitorização inclui as visões pessoais e as visões de outros significativos no contexto social. Regulamos então o nosso comportamento em função das nossas relações sociais e das expectativas dos outros (Higgins & May, 2001). Nesta decorrência, os padrões pessoais de comportamento envolvidos na saliência da identidade pessoal são idiossincráticos, mas também são determinados pelas expectativas que nós incluímos nas nossas representações relacionais. O modo como eu quero que o outro me veja pode ser um padrão de referência e pode desencadear estratégias de auto-apresentação na interacção social. Afirmamos que são essencialmente estratégias relacionais que se ligam a processos relacionais de auto-apresentação em contextos relacionais, um aspecto particularmente importante no nosso trabalho. Nas estratégias de auto-apresentação nas identidades, também podemos usar comportamentos não verbais.

Para analisar o modo como nos apresentamos aos outros e nos comportamos em função de processos cognitivos e afectivos, perspectivámos o conceito de identidades de

forma multidimensional, considerando três componentes: o cognitivo, ou consciência da pertença a um grupo, o avaliativo, valor associado à pertença, e o afectivo, significado emocional do grupo, cujos efeitos na identidade social foram estudados separadamente (Ellemers, Kortekaas e Ourwerkerk, 1999).

De acordo com Deaux (2000) a evidência aponta para uma análise da identidade social que tenha em conta a multiplicidade de formas e variação dimensional e que use esta variação e força das dimensões para predizer diferentes padrões de comportamentos. Enquadrados nesta assumpção teórica e nos estudos que referenciámos, defendemos que uma maior força ou activação dos processos cognitivos nas identidades leva a determinadas modificações comportamentais, assim como uma maior força dos processos afectivos pode determinar comportamentos diferentes.

Dos três componentes (cognitivo, afectivo e avaliativo), verificou-se que a componente afectiva é a que melhor induz o favoritismo endogrupal, a que melhor prediz comportamentos de acordo com a pertença e a que permite prever maiores modificações comportamentais dos sujeitos enquanto membros de um grupo. Estas modificações podem afectar a auto-categorização (componente cognitivo), podem influenciar a auto-estima ligada ao estatuto do grupo (componente avaliativo), ou mesmo estratégias ligadas à performance do grupo (Ouwkerk, Ellemers & De Gilder, 1999). Se esta variação é contextual, também pode variar no tempo, pois os membros de um grupo podem sentir-se mais envolvidos afectivamente com o seu grupo ao longo do tempo (Ouwkerk, Ellemers & De Gilder, 1999)

Vimos que a dimensão cognitiva está ligada à auto-categorização e a uma maior activação nos contextos e assumimos que aparece associada a contextos de maior saliência, enquanto a dimensão afectiva é aquela que nos permite pensar que nesses contextos produz maiores modificações nos comportamentos. Como a dimensão avaliativa tende a acompanhar a dimensão emocional, essas modificações devem passar também por modificações da dimensão avaliativa, em que processos ao valor do grupo também poderão ter influência nos comportamentos, principalmente aqueles que estão associados ao estatuto do grupo (Ellemers, Kortekaas & Ourwerkerk, 1999).

Embora com um semelhante processo de auto-categorização, defendemos um antagonismo funcional entre a saliência da identidade social e a saliência da identidade pessoal relativamente a cada uma das dimensões, que pode levar a efeitos

comportamentais diferentes. Para além de acentuarmos a importância de estudar os processos cognitivos e afectivos nos comportamentos associados às identidades, sublinhámos que estes se ligam entre si na identidade social (Tiedens & Linton, 2001).

Enquadrámos as emoções no âmbito dos estudos de desenvolvimento e composição do grupo, no âmbito da teoria das emoções intergrupais e referenciámos as teorias da avaliação e a sua articulação com a teoria da identidade social. Referimos o modelo da teoria das emoções intergrupais (Smith, 1999; Mackie, Devos & Smith, 2000) que defende que existe uma regulação das respostas emocionais na saliência das identidades sociais, em que as avaliações das emoções são feitas em função das suas consequências para o grupo, desencadeiam emoções baseadas nos grupos e tendências de comportamentos colectivos.

Contudo, assumimos conceitos apresentados pelo modelo de Smith e Mackie (2006) baseado na teoria integrativa das emoções de Russell (2003) que concebe as emoções como estados episódicos, que ocorrem num específico ponto no tempo e que se relacionam com mudanças no estado de afecto. A transposição dos conceitos deste autor para a *Perspectiva da Identidade Social* é feita por Smith e Mackie (2006) na área das reacções emocionais intergrupais que explicita as emoções grupais.

De acordo com os conceitos dos autores para explicar as reacções emocionais, podemos também dizer que as emoções grupais são episódicas, estão ligadas a acontecimentos específicos e podem variar ao longo do tempo. Explicámos as emoções grupais como um estado dependente do tempo ligado a episódios emocionais, ou seja, acontecimentos relativos ao grupo, que modificam o *afecto nuclear* dos membros do grupo, cujo processo de atribuição identifica o endogrupo e as suas relações de comparação com outros grupos. Os membros vivem estes episódios, partilham representações mentais do que significam para o grupo e expressam estados afectivos e comportamentos de acordo com essas vivências e representações. Particularmente interessante é a variação ao longo do tempo: os efeitos imediatos estão relacionados com os episódios emocionais que podem interferir na interacção com os membros do exogrupo ou com a alteração da capacidade cognitiva e motivacional dos membros do grupo. Nos efeitos acumulados ao longo do tempo, as emoções sentidas num grupo ficam ligadas às representações mentais desse grupo e fazem parte das percepções e

respostas automáticas do sujeito que percepção a situações que relembram os episódios emocionais e desta forma podem influenciar comportamentos.

Nos efeitos ou consequências ao longo do tempo explicitados pelos autores (Smith & Mackie, 2006), distinguimos então um tempo próximo dos episódios emocionais, no qual consideramos que podem existir “ecos” desses episódios nos membros do grupo mas também consequências a mais longo prazo que podem influenciar um estado afectivo genérico (tom afectivo de grupo) ou ânimo do grupo, especialmente se esses episódios emocionais se repetirem ou forem várias vezes recordados

Aceitamos a definição de Russell (2003) do ânimo como um estado prolongado de “afecto nuclear” e com Kelly (2003) ficámos a saber que o ânimo e o afecto podem influenciar aspectos cognitivos e comportamentais.

Salientámos que os episódios podem ser desencadeados pela performance do grupo e esta relaciona-se com o estatuto em dimensões de competência e contextos de sucesso. No sucesso, explicitámos o efeito BIRG (Cialdini et al., 1976). No insucesso, explicitámos o efeito CORF (Snyder et al., 1986, citado por Bizman & Yinon, 2002). Bizman e Yinon (2002) tentaram medir a influência destes dois efeitos (BIRG e CORF) na auto-estima e nas emoções do adepto e verificaram que eram mais fortes nos membros mais identificados.

Vimos que faltava a identificação com o grupo e a auto-categorização nestes estudos e realçámos outro (Fisher & Wakefield, 1998) que vem demonstrar que quanto maior a identificação grupal, mais comportamentos de apoio são expressos pelos adeptos. Os membros do grupo de insucesso focalizam-se em características do grupo e dos seus membros que são benéficos para a auto-estima e ignoram a performance. Nos membros do grupo de sucesso a performance do grupo torna-se o factor dominante. Contudo, vimos que quer no sucesso ou insucesso existem sempre comportamentos de apoio.

Em suma, os comportamentos ligados à identidade social são influenciados por episódios emocionais que se ligam à performance do grupo. Nesses comportamentos estão também comportamentos não verbais que transmitimos na nossa forma de vestir e de nos apresentar perante os outros.

Vimos que na identidade social, os episódios emocionais influenciam o afecto no geral (Russell, 2003, Smith & Mackie, 2006) mas também os aspectos cognitivos (Tiedens & Linton, 2001). Nos episódios emocionais positivos existem motivos de auto-

estima, que determinam o estatuto do grupo, que pode ser avaliado socialmente como mais competente do que outro (Ridgeway, 2003). Nos episódios emocionais negativos os membros concentram-se noutras características positivas do grupo e na atracção social de membros importantes, de forma a não diminuir a auto-estima.

Vimos com Johnson et al., (2006), que o afecto positivo facilita o processamento elaborado da informação, aumenta a flexibilidade cognitiva e facilita a interacção com membros de outros grupos. O afecto negativo produz um pensamento mais elaborado, respostas mais cautelosas, aumentando a atenção a estímulos de ameaça, diminui a flexibilidade cognitiva, aumenta o pensamento baseado no grupo e dificulta a interacção.

Em suma, os episódios emocionais na performance do grupo, ligados a necessidades de auto-estima positiva, para além de influenciarem o estado afectivo do grupo, podem alterar os aspectos cognitivos e os comportamentos, muito particularmente os comportamentos sociais e de auto-apresentação que regulam a interacção social nos contextos relacionais. Dentro destes comportamentos podemos incluir os comportamentais não verbais e dentro destes incluímos o comportamento facial.

Na *Perspectiva da Identidade Social* verificámos que existem alguns trabalhos que têm utilizado medidas de comportamento não verbal ou mesmo reacções faciais, no estudo do preconceito e da cooperação intergrupar. Estas investigações constituem indicadores de que o comportamento não verbal, especificamente o comportamento facial pode estar associado à saliência das identidades, constituindo informações em contextos relacionais.

Acentuámos que os processos que alteram os comportamentos associados à saliência das identidades, podem também alterar os comportamentos faciais. Para além disso as estratégias de auto-apresentação nas identidades também podem incluir comportamentos faciais como modos de apresentação nas relações sociais, já que também são comportamentos.





## **CAPITULO 2**

### **COMPORTAMENTO FACIAL:**

#### **Informações em Contextos Relacionais**

## 1. Comportamento Facial: Introdução

*Nós necessitamos de aprender que tipo de informação deriva de uma expressão facial, de quem e em quais contextos sociais e culturais*

(Ekman, 1989, p.160)

Dentro dos tipos de comportamento não verbal, o comportamento facial tem recebido uma atenção especial por parte dos investigadores que deriva do facto de ser uma área central que tem sido associada à expressão das emoções e aos aspectos comunicativos.

Assim, quando Ekman e Friesen (1969) distinguiram cinco categorias de comportamento não verbal, como os emblemas, os ilustradores, os reguladores, os adaptadores e as exibições de afecto, ligaram imediatamente o afecto à face. Mais tarde, Ekman (1979) distingue as expressões emocionais e as acções de conversação como dois tipos de sinais faciais sociais que podem estar associados ao mesmo ou a diferentes movimentos faciais. Afirma, contudo, que os sinais encontrados nas expressões emocionais raramente se encontram como sinais de conversação. Consequentemente, devido a esta associação, a expressão facial ligada à emoção tem sido uma das áreas mais estudadas no comportamento não verbal. Contudo, outros elementos como o gesto e a postura são também relevantes (Philippot, Feldman & Coats, 1999).

Como o comportamento não verbal tem sido também associado ao conceito de comunicação não verbal, o comportamento do rosto é visto como a área de maior importância no plano expressivo e comunicativo, sendo considerado nesta área o canal privilegiado para a expressão das emoções, atitudes interpessoais e sinais de interacção (Ricci-Bitti & Zani, 1997). O comportamento do rosto engloba o comportamento mímico e o comportamento visual. Para além deste, Ricci-Bitti e Zani (1997) definem como principais comportamentos não verbais, o comportamento espacial (e.g., distância interpessoal, postura, orientação) e o comportamento motor-gestual (e.g., movimentos das mãos e acenos de cabeça), sendo de realçar que os movimentos da cabeça aparecem separados dos comportamentos do rosto.

Verificamos, no entanto, que Ricci-Bitti e Pogi (1991) reconhecem no comportamento simbólico não verbal a existência de movimentos faciais (que incluem movimentos de cabeça) muito importantes que acompanham os gestos simbólicos. Nos elementos do comportamento social, também outros autores (Argyle, 1969) integram a postura numa categoria e os movimentos faciais e gestos noutra, incluindo assim na mesma categoria as expressões faciais, os movimentos das mãos, as posições e movimentos da cabeça. Em suma, podemos dizer que as categorias variam consoante as funções de expressão das emoções, da comunicação, do simbolismo ou do comportamento social.

Parece-nos assim, pela integração destes elementos, que também podemos compreender o comportamento facial como movimentos e condutas ligados à face, incluindo expressões, acções faciais, posições e movimentos da cabeça, que como comportamentos sociais e comunicativos se centram sobre a área da face.

Independentemente de terem sido mais associados às expressões faciais da emoção ou aos aspectos da comunicação, a realidade é que a centralidade do comportamento facial no comportamento não verbal é reconhecida por muitos autores e especialmente enfatizada por aqueles que estudam as situações de ausência de expressividade ou perda de reconhecimento facial (Síndrome de Mobius, Prosopagnosia) (Cole, 1998).

Se necessitamos de saber que tipo de informação deriva do comportamento facial, de quem e em que contextos (Ekman, 1989), podemos também dizer que essas informações são variadas e não se ligam só à emoção (Kaiser & Wherle, 2001b).

Verificamos também com Philippot, Feldman e Coats (1999), que os comportamentos não verbais têm várias funções e são modelados por forças sociais mais vastas mas também pelos efeitos mais imediatos da interacção social, como a presença de observadores. Contudo, o comportamento não verbal, onde incluímos o comportamento facial, é também uma forma eficiente de influenciar a interacção social ou modificar um contexto social

Podemos então pensar que a regulação do comportamento facial se faz nos contextos, através da presença dos outros, de audiências reais ou imaginadas. Para além disso pode dar-se através dos grupos a que pertencemos ou pelas pessoas singulares que somos nas nossas relações sociais.

Também Fernández-Dols (1999) realça que as mudanças do comportamento social são melhor entendidas se articuladas com as variáveis situacionais. Assim, parece-nos importante articular as informações do comportamento facial com os contextos relacionais mais imediatos, ou seja, se a presença dos outros é colocada a um nível interpessoal ou a um nível grupal, não esquecendo contudo, que o comportamento facial também pode ser compreendido num contexto social mais vasto.

Tendo em conta estas reflexões teóricas, começamos o nosso capítulo por abordar o comportamento facial nos contextos sociais, descrevendo e explicitando o tipo de informações que o comportamento facial pode transmitir, que vai para além das informações emocionais. Em seguida, explicitamos os processos cognitivos e afectivos que podemos ligar ao comportamento facial e concebemos a sua análise em função de um modelo componencial que entende que o significado dos componentes ou acções faciais são importantes para a compreensão do comportamento facial.

No ponto seguinte abordamos a regulação do comportamento facial nos contextos, onde enfatizamos a compreensão do seu significado nos contextos sociais e nas relações sociais, definindo contextos relacionais interpessoais e grupais.

Ainda na regulação nos contextos, explicitamos o que entendemos por normas e motivos sociais, ligando estes conceitos à auto-apresentação, compreendendo os motivos como as razões que determinam a presença dos comportamentos faciais num contexto social e as normas como regras que explicam as variações contextuais do mesmo comportamento, que incluem convenções sociais e normas gerais de auto-apresentação que podem incluir aspectos afectivos.

Consideramos o comportamento facial como um comportamento relacional dirigido para uma audiência, implícita ou explícita, que pode ser uma estratégia de regulação de interacção, uma estratégia de auto-apresentação, mas também uma estratégia relacional no contexto das relações sociais. Apontamos ainda alguns comportamentos faciais que podemos ligar a estratégias de regulação da interacção e de auto-apresentação.

Finalmente, salientamos alguns estudos que enfatizam a pertença grupal como um importante factor no reconhecimento e regulação do comportamento emocional que também passa por uma regulação expressiva e que nos levam a pensar que a regulação do comportamento facial também está associado à saliência das identidades sociais.

## 2. Tipo de Informações

Uma das questões que tem impulsionado vários debates entre os investigadores do comportamento facial, diz respeito ao tipo de informação que as expressões faciais transmitem, ou seja, se estão principalmente ligadas às emoções ou se podem ter outro tipo de informações. A este tema que se tem revelado controverso no estudo do comportamento facial, estão associados outros, igualmente controversos, que só brevemente mencionaremos, porque não fazem parte do nosso objectivo de estudo. Contudo, como tencionamos compreender as informações do comportamento facial nas relações e interações sociais, clarificamos um pouco desta temática.

*Toda a gente sabe que Darwin escreveu acerca de expressões faciais, mas nem toda a gente concorda com aquilo que ele queria dizer* (Russell & Fernández-Dols, 1997,p.5)<sup>7</sup>. É assim pela interpretação dos trabalhos de Darwin que se iniciam questões controversas no estudo das expressões faciais, entre as quais distinguimos: se existe ou não uma ligação directa entre expressões faciais e emoções; se existe ou não uma universalidade das expressões faciais da emoção; se existem ou não expressões faciais emocionais inatas ligadas a emoções básicas; se as expressões das emoções são involuntárias ou deliberadas. Uma outra mais recente está ligada à própria utilização do termo *expressão*.

Começamos por esta questão mais recente já que explica em parte a terminologia que decidimos adoptar, que é a de *comportamento facial*. Dizemos *em parte* porque utilizamos *comportamento* na decorrência de todas as reflexões teóricas que antecedem este capítulo e se referem ao comportamento das identidades, que passa para o comportamento não verbal e finalmente para o comportamento facial. É assim por uma questão de coerência terminológica que adoptámos este termo para além de entendermos, como explicitámos, que abrange mais elementos do que a *expressão facial* (Ekman, 1989) ou *exibição facial* (Chovil, 1997; Fridlund, 1997). Outra razão, prende-se com o contornar de uma polémica que Ekman (1997a) referencia em torno da utilização do termo *expressão* ou *comunicação*, defendendo o autor que se deve manter o termo *expressão* por várias razões: revela um estado interno, vai de encontro ao que o

---

<sup>7</sup> Os autores referem-se à publicação da obra intitulada *The expression of emotion in man and animals* (Darwin, 1872).

próprio Darwin tinha em mente e designaria uma parte das modificações que ocorrem internamente a nível cerebral, sendo simultaneamente um sinal de que essas modificações estão a ocorrer. Contudo, o uso do termo *expressão*, não quer dizer que se ignore o impacto que as expressões têm nos outros, pois segundo o autor (Ekman, 1997a), as expressões faciais comunicam informação, mas devemos ter cuidado com o uso do termo *comunicação*, pois pode implicar que as expressões emocionais são feitas intencionalmente para mandar uma mensagem.

De qualquer forma, outros autores têm evitado o termo *expressão* por transmitir uma ideia de tirar para fora alguma coisa que está dentro (Fernández-Dols, 1999; Parkinson, Fischer & Manstead, 2005), enquanto *exibição* também implica fazer uma demonstração para outros. Se o primeiro termo está associado ao significado emocional, o segundo tem um significado mais prático, surgindo então o termo *conduta facial* que no contexto interpessoal é muito mais complexo do que expressão de emoções ou exibições de significado (Parkinson, Fischer & Manstead, 2005). Face a estas polémicas, decidimos preservar o termo *comportamento facial* por uma questão de coerência terminológica e teórica com o capítulo das Identidades e porque o definimos como mais abrangente que *expressão Facial*. Mas conduta ou comportamento são para nós termos idênticos.

Esta clarificação conceptual desperta outra, isto é, se “as expressões faciais da emoção”<sup>8</sup> são involuntárias ou deliberadas. Ekman (1997a) defende que “as expressões faciais da emoção” são involuntárias, isto é, não são feitas intencionalmente para mandar uma mensagem, contudo existem outros movimentos faciais feitos deliberadamente para comunicar. Destas ideias, podemos dizer que estamos perante pólos opostos de comportamento facial.

O esclarecimento desta questão é importante para o nosso trabalho, e podemos verificar que existem outros autores (Russell & Fernández-Dols, 1997) que consideram que existe um *continuum*, onde comportamentos faciais espontâneos, involuntários e não dirigidos por um lado, e os artificiais, deliberados e posados, por outro lado, podem ser os pontos extremos, mas que raramente ocorrem. Até porque os comportamentos faciais naturais podem ser espontâneos e simbólicos (comunicativos) na sua natureza e serem dirigidos a uma audiência. Assim, os comportamentos podem ser caracterizados

---

<sup>8</sup> Colocámos este termo entre aspas, porque como veremos designa expressões prototípicas em algumas emoções.

por diversos graus de intencionalidade. Existiria assim uma distinção entre comportamento de comunicação, que implica que existam códigos partilhados entre os interlocutores, e comportamento de informação, que não utiliza um código mas é interpretado pelo observador (Fernández-Dols, 1988).

Destas reflexões, podemos então pensar que nem todo o comportamento facial é feito com intenção de comunicar, mas é fundamentalmente informação em contexto social. Para além disso, os comportamentos faciais não são opostamente deliberados e conscientes, por um lado, espontâneos e naturais, por outro, mas são mais ou menos conscientes, mais ou menos espontâneos, não sendo assim possível uma distinção demarcada, pois: *Nós espontaneamente fingimos, nós naturalmente descobrimos poses* (Russell & Fernández-Dols, 1997, p.23).

Assumimos que esta questão é fundamental, porque para além de justificar a nossa escolha do comportamento facial como conduta informativa, vem clarificar a forma como concebemos o termo *estratégia*, que nos aparece já na auto-apresentação explicitada no anterior capítulo e que tendencialmente associamos a deliberação, intencionalidade e consciência. Contudo, como comportamento facial nas relações sociais e interações, especificamente associado à saliência das identidades neste trabalho, não a compreendemos exclusivamente como intencional, podendo ser mais ou menos consciente no sujeito. É entendida essencialmente como comportamento relacional ligado à auto-apresentação dos sujeitos e à regulação das interações e relações sociais.

Abordando o tema central neste ponto do capítulo, que é o tipo de informação que o comportamento facial pode transmitir, podemos dizer que tradicionalmente as informações emocionais têm tido um papel relevante nas investigações.

Numa revisão dos estudos científicos sobre as expressões faciais (Ekman, 1989; Ekman & Oster, 1982), os defensores das informações emocionais direccionam o enquadramento dos estudos para a demonstração de que existe uma ligação forte entre emoção e expressão facial, com fortes evidências da universalidade de algumas expressões faciais emocionais. Ekman (1989) enfatiza que uma ligação directa entre expressão e emoção já tinha sido evidenciada por Darwin. Contudo, para Russell e Fernández-Dols (1997) a forma vaga com que Darwin conceptualiza a emoção e a expressão, permite que a sua obra seja interpretada de diferentes maneiras, já que o seu

conceito de “estado da mente” é suficientemente vago para se adequar a qualquer modelo da emoção, incluindo outro tipo de abordagens mais cognitivas ou comportamentais.

Assim, numa outra revisão de estudos, Russell e Fernández-Dols (1997) preocuparam-se mais em enfatizar os estudos que diferiam da abordagem de Darwin destacada por Ekman (1989), que de alguma forma evidenciavam outras funções da expressão facial diferentes da expressão emocional, realçando o papel do contexto e da cultura ao contrário da tese da universalidade. Acentuam também que por volta de 1980 a pesquisa sobre face foi dominada pelo *Programa de Expressão Facial* (Ekman, 1989), que se centrou numa lista de emoções básicas específicas, encaradas como causa e como sinal recebido pelas expressões faciais, que ...*clama Darwin como seu originador, Tomkins como o seu teórico moderno, e Izard, Ekman, e dúzias de outros cientistas como seus práticos* (Russell & Fernández-Dols, 1997, p.4).

Encontramos ainda outra revisão teórica feita por Chovil (1997) que referencia estudos<sup>9</sup> que demonstram que os comportamentos faciais são afectados pela presença de um receptor, realçando também a importância dos factores sociais e comunicacionais.

Em suma, vemos assim que consoante a abordagem, é dada menos importância a determinados estudos e são enfatizados outros, mas isso só nos indica que por detrás destas revisões está uma multiplicidade de estudos que indicam as diversas informações que os comportamentos faciais possuem, que estão muito para além da emoção.

Na diferença de valorização das informações, emergem abordagens no estudo do comportamento facial, uma *Abordagem da Expressão Emocional* (Ekman, 1989) que enfatiza as emoções, uma *Abordagem Ecológica Comportamental*, (Fridlund, 1994) que enfatiza os aspectos sociais e ainda uma *Abordagem Comunicativa Social* (Chovil, 1997) que integra os aspectos emocionais e sociais numa perspectiva comunicacional.

Reverendo alguns dos conceitos principais da *Abordagem da Expressão Emocional*, para compreendermos a oposição de muitos investigadores a estes, podemos dizer que esta se centra principalmente no indivíduo e nos processos psicológicos, em que os comportamentos faciais são vistos como “expressões” de emoções subjacentes. Nos mecanismos subjacentes à ocorrência dos comportamentos faciais, esta abordagem

---

<sup>9</sup> Entre os quais se encontram os estudos de Krautz & Jonhson (1979) referenciados também por outros autores que têm enfatizado os aspectos sociais do comportamento facial (Ruíz-Belda, Fernández-Dols, Carrera & Barchard, 2003; Russell & Fernández-Dols, 1997; Fernández-Dols & Ruiz-Belda, 1995).



defende que um estímulo desencadeia uma emoção e esta leva ao comportamento facial. Os comportamentos faciais espontâneos ocorreriam independentemente da presença de um receptor e seriam bastante diferentes dos actos comunicativos (o discurso), que estariam especificamente ligados aos outros indivíduos. Com a *Abordagem da Expressão Emocional*, o valor comunicativo não é a primeira explicação para a ocorrência dos comportamentos faciais, pelo contrário, o comportamento facial só tem valor comunicativo no sentido em que pode ser encarado pelos outros como um sinal do estado emocional de alguém.

Ekman (1989; 1993, 1994), defende ainda que existem estados emocionais primários ou emoções básicas a que correspondem “expressões faciais típicas”. Esta abordagem (Ekman, Friesen & Ellsworth, 1982a; Ekman, 1989) afirmou também que os aspectos “universais” poderiam ser procurados nas expressões típicas das emoções fundamentais, enquanto que as diferenças culturais deveriam ser procuradas nos estímulos ambientais que desencadeiam reacções emocionais específicas, nas regras que governam e orientam a expressão nas diferentes situações (regras de exibição) e em algumas consequências da activação emocional. Pela realização de estudos interculturais, estes autores afirmam que há específicas expressões faciais das emoções que estão universalmente associadas a determinadas emoções. Nesta decorrência, foi formulada uma teoria da expressão facial das emoções denominada de “Teoria Neurocultural”, com o objectivo de enfatizar dois factores, um relativo aos aspectos universais e outro às diferenças culturais.

O termo “neuro” refere-se à relação entre as emoções particulares e à activação de determinados músculos faciais, aquilo a que chamam o *Programa facial das Emoções* e que seria, pelo menos em parte, inato. O termo “cultural” refere-se às circunstâncias activantes que suscitam a emoção, às regras que governam a sua manifestação e às consequências daí resultantes, sendo tudo isto aprendido e variável com a cultura. No fundo, as expressões seriam as mesmas, os estímulos é que poderiam mudar de cultura para cultura, consoante as normas sociais definidas. Quando a emoção é suscitada, ela activa então o *Programa de Expressão Facial*, que é o elemento universal. Ou seja, o termo “programa” indica um conjunto de instruções codificadas ao nível neural que modela as respostas ao nível do comportamento observável, as modificações ao nível do sistema nervoso central e autónomo e as modificações relativas à experiência subjectiva.

Os processos cognitivos podem ou não intervir, consoante os estímulos. Quando o contexto não é interpessoal a expressão é quase um reflexo. Numa situação interpessoal complexa existe uma elaboração cognitiva mais complicada. Contudo Ekman (de 1969 a 1997b), nunca se deteve muito a analisar os eventos que antecediam a emoção e não especifica que tipos de elaborações cognitivas complicadas serão estas. São as teorias da avaliação (Scherer, 2001a; Kaiser & Wherle, 2001a) que têm esmiuçado esta questão. Elas analisam o impacto das situações sociais nos processos cognitivos, na avaliação dos eventos emocionais antecedentes e nas reacções fisiológicas e expressivas. Por isso são teorias que nos interessa realçar, já que defendem que existe uma multifuncionalidade de funções subjacentes às expressões faciais que implicam informações sobre processos cognitivos, para além das informações emocionais.

Resumindo, o que parece ser importante para Ekman (1989) é que o “programa” liga cada emoção a uma diferente e particular configuração de impulsos neurais, afirmando assim a invariabilidade e universalidade das “expressões faciais” associadas a cada emoção. Nesta teoria, Ekman (1989) prevê que antes de o “programa expressivo” ser activado pode haver algumas interferências a que o autor chama de *regras de exibição* que são culturalmente determinadas e aprendidas.

Os teóricos da *Abordagem da Expressão Emocional* parecem ter um consenso quanto à existência de seis emoções fundamentais: medo, fúria, surpresa, tristeza, felicidade e aversão. A estas têm sido acrescentadas algumas outras, como o interesse ou o desprezo, mas quanto a estas o consenso já é menor (Ricci-Bitti & Zani, 1997).

Outros autores analisaram este *Programa de Expressão Facial* (Fernández-Dols & Russell, 1997; Fernández-Dols, Carrera, Ocejá, & Berenguer, 2000) descrevendo uma vasta assumpção de corolários teóricos que este implica. Contudo, segundo Fernández-Dols et al. (2000), os investigadores não são unânimes no seu apoio a cada um dos pontos citados, mas o *Programa de Expressão Facial* parece principalmente sugerir que a expressão de emoções básicas é um conceito psicológico universal. Assim, estes corolários têm sido muito debatidos e segundo a opinião de Russell e Fernández-Dols (1997), surgem de imediato duas temáticas que têm intensificado as discussões e conduzido a um repensar de todo o *Programa de Expressão Facial*, ou seja: a primeira, refere-se às evidências acerca da universalidade das expressões faciais e, a segunda, à assumida ligação da emoção com a face.

Relativamente à controvérsia da universalidade/cultura das expressões faciais da emoção, Russell e Fernández-Dols (1997) rebatem-na seriamente, propondo uma “Universalidade Mínima”, que prevê uma certa quantidade de semelhanças interculturais na interpretação das expressões faciais, sem postular um sistema inato de sinalização emocional. Também Izard (1997), grande defensor da *Abordagem Emocional*, diz-nos pelos seus mais recentes estudos que as emoções básicas podem ser expressas através de uma vasta gama de padrões faciais e não somente pelos protótipos. Igualmente Fernández-Dols e Carroll (1997) acrescentam que no *Programa de Expressão Facial*, todos os autores que o desenvolveram enfatizaram a importância do comportamento facial como independente e auto-suficiente fonte de informação emocional, ideia que estes desafiam, já que tal como qualquer estímulo, a interpretação das expressões faciais depende do contexto.

Embora partilhando muitos dos corolários teóricos do *Programa de Expressão Emocional*, Ekman e Rosenberg (1997), vêm acentuar algumas diferenças nas linhas de pesquisa seguidas pelos investigadores, especificamente a possibilidade de existirem sinais da personalidade na actividade facial, que muito provavelmente estariam ligados à emoção, para além de enfatizarem a importância das diferenças individuais na expressividade facial e a relação entre expressão e experiência subjectiva.

Contudo, apesar de algumas modificações na linha de investigação empírica, continua a existir, na *Abordagem Emocional da Expressão*, uma evidente ligação directa da emoção com a face, mesmo nos sinais hipoteticamente ligados à personalidade, para além de uma centralização dos estudos nos factores emocionais, que encara o comportamento facial como portador essencialmente de informações emocionais.

Como alternativa a esta clássica abordagem, aparece a *Abordagem Ecológica Comportamental* (Fridlund, 1994, 1997), que contesta os protótipos expressivos das emoções, já que as *exibições faciais* só têm significado em contexto, onde acontecem para servir motivos sociais de cada um, sem necessidade de existirem emoções. Este autor defende também a existência de uma audiência implícita a par da audiência explícita (presença física), já que muitas vezes agimos e interagimos como se os outros estivessem presentes, imaginando ou recordando. Manstead, Fischer e Jakobs (1999) a propósito dos contrastes teóricos entre a *Abordagem da Expressão Emocional*, que já

analisámos e a *Abordagem Ecológica Comportamental* (Fridlund, 1994), realçam a importância desta última abordagem em se opor à relação directa entre emoções e comportamentos faciais, enfatizando que as emoções não produzem relações sistemáticas com o comportamento facial. Contudo, segundo Manstead, Fischer e Jakobs (1999) a oposição à ligação directa entre emoção e comportamento facial não deve excluir as emoções na explicação das funções do comportamento social, já que os motivos sociais que Fridlund (1994)<sup>10</sup> defende também podem ser considerados ambíguos do ponto de vista emocional e podem ser descritos como reacções a eventos emocionais.

Finalmente a *Abordagem Social e Comunicativa* (Chovil, 1997) não nega que os comportamentos faciais possam traduzir informação acerca das reacções emocionais, mas assume que existe um domínio mais vasto que é transmitido pelas nossas *exibições faciais*. Assim, as expressões emocionais, aquelas que transmitem emoção, seriam encaradas como um subconjunto na vasta informação dos comportamentos faciais. Esta abordagem demonstra que: os comportamentos faciais como o sorriso, geralmente ocorrem mais frequentemente em situações sociais do que em não sociais; que a disponibilidade de um receptor aumenta a probabilidade dos comportamentos faciais; que os comportamentos faciais ocorrem mais vezes nas interacções *face a face* do que nas interacções não visuais. Esta abordagem acentua as funções sociais e comunicativas dos comportamentos faciais, considerando que estes são expressivos para outra pessoa e não transmitem só um estado psicológico.

Fundamentalmente, *em vez de se examinar as acções faciais como um caminho para os processos psicológicos, elas são acompanhantes exteriores para a interacção social* (Chovil, 1997, p.321). É um comportamento que fornece informação a outras pessoas, transmite mensagens em contextos comunicativos, onde a interacção social é essencial para compreender a ocorrência de acções faciais. Para além de realçar o efeito da exibição facial no receptor, esta visão teórica afirma que a relação emissor-receptor é vista como essencial para compreender porque é que os comportamentos faciais ocorrem. Mais ainda, actos verbais e não verbais comunicativos, não são encarados como separados uns dos outros, mas como partes do mesmo processo.

---

<sup>10</sup> A propósito dos motivos sociais e dos efeitos de audiência, analisaremos melhor as ideias deste autor.

Integradas nesta abordagem, Bavelas e Chovil (1997), propuseram que a comunicação *face a face* é um conjunto integrado de actos verbais e não verbais. De certa forma estes actos podem ser muitas vezes especializados nas informações que melhor transmitem, mas ao mesmo tempo existe muita flexibilidade na forma como nos expressamos. *O nosso sistema de comunicação é também adaptativo às exigências da situação* (Chovil, 1997, p.323).

Verificamos que houve assim um considerável interesse em identificar as funções de comunicação nas interações sociais, especificamente nas comunicações *face a face*. Segundo Chovil (1997) a hipótese de que os comportamentos faciais são actos comunicativos é suportada pela evidência de que têm mais tendência em ocorrer quando os outros estão presentes, especificamente aqueles que estão a encarar a pessoa e podem ver as acções. Esta abordagem enfatiza os factores sociais mas não defende que estes têm sempre o mesmo potencial. Chovil e Fridlund (1991) sugeriram que as acções faciais têm mais probabilidade de acontecer quando existe um receptor disponível, quando são úteis a transmitir uma informação particular e quando essa informação é pertinente ou adequada à interacção social.

Em suma, a *Abordagem Social Comunicativa* (Chovil, 1997) enfatiza assim os aspectos comunicacionais e sociais das acções faciais, para além de não esquecer a sua ligação com aspectos cognitivos e experiência pessoal e a sua integração no vasto mundo da comunicação não verbal, desempenhando uma função importante na comunicação *face a face* e na interacção social. Sugere também uma relação próxima do comportamento facial com o discurso. Os comportamentos faciais não poderão ser isolados da produção verbal que os acompanha e o contexto comunicacional é essencialmente um contexto relacional dentro de um contexto social, onde podemos analisar o significado duma expressão facial, que não se esgota na produção verbal ou no discurso. A mesma opinião é partilhada por Wagner e Lee (1999) que abordam o interesse em conhecer o discurso verbal que acompanha o comportamento não verbal, neste caso, o comportamento facial. Assim, o discurso é mais um aspecto contextual a valorizar.

Estes estudos (Bavelas & Chovil, 1997; Chovil, 1997), são integrados por Ginsburg, (1997), nos estudos comunicativos, que enfatizam a importância das situações sociais e dos contextos naturais. Consideram então que os comportamentos faciais podem ser

usados como componentes não verbais no processo de comunicação. Nesta perspectiva, as *exibições faciais* são muito mais expressivas para outra pessoa do que expressivas de um estado emocional interno. A sua produção seria mais linguística do que afectiva. Para defender esta ponto de vista os autores afirmam que: as *exibições faciais* são mais frequentes nas situações sociais do que não sociais; aparecem mais quando um receptor está presente; são mais frequentes em situações *face a face* do que noutras interacções e fazem claramente parte da interacção social.

Assim, para podermos compreender as acções faciais no seu conjunto, devemos investigar mais acerca das situações onde são exibidas. Como os comportamentos faciais manifestados nem sempre coincidem com a experiência emocional (por exemplo, chorar em vez de sorrir numa situação de alegria), a sua ligação com a emoção pode ser mais uma sobreposição de vários sistemas (emocional, social e comunicativo) do que somente uma parte do sistema emocional. Estudos apontados por Chovil (1997), apesar de considerarem que as acções faciais transmitem informação acerca da nossa reacção aos eventos, consideram que estas *exibições* são mais influenciadas pelos factores sociais do que emocionais.

Nestas controvérsias acerca do tipo de informação que a face pode transmitir, vimos que a relação directa entre comportamento facial e emoção está socialmente ultrapassada, que a face transmite mais informações do que aquilo que é proposto pela visão emocional estrita da *Abordagem da Expressão Emocional*. No comportamento facial são também importantes os factores sociais e as funções de comunicação. Tendo em conta o objectivo do nosso estudo só podemos assumir que as influências afectivas e os motivos sociais, não têm que ser opostos, pelo contrário, devem complementar-se nos contextos sociais, desde que sejam estudadas nesses mesmos contextos, já que: *as mudanças no comportamento facial são melhor entendidas em termos de variáveis situacionais* (Fernández-Dols, 1999, p.246).

Em suma, a análise dos comportamentos faciais requer igualmente a análise do contexto social onde se manifestam e regulam.

Assumimos portanto que a face pode estar associada a mais do que somente a emoção. Por exemplo, pode estar associada a acontecimentos psicológicos confundíveis com a emoção, como a dor, a fadiga, o aborrecimento, ou o interesse (Russell & Fernández-Dols, 1997), a factores sociais muito importantes (Chovil, 1997), ao índice

de processos cognitivos, como a atenção, a resolução de problemas (Smith & Scott, 1997), assim como vastas tendências de acção podem ser inferidas por observadores da face (Fridja & Tcherkassof, 1997). Para além disso, a mensagem expressada pela face e recebida pelo observador pode estar nas intenções e motivos sociais daquele que expressa (Fridlund, 1997), existe uma função comunicativa das expressões faciais (Bavelas & Chovil, 1997) e também estão ligadas à interacção social (Fernández-Dols & Ruíz-Belda, 1995).

Para reforçar a nossa posição, podemos citar também a opinião de Kaiser e Wherle, (2001b), que afirmam que os comportamentos emocionais, têm também funções comunicativas que não são emocionais. Assim, um sorriso ou um franzir de sobrancelhas têm significados diferentes nas diversas interacções sociais. Podem assim ser um sinal de regulação de discurso, um sinal relacionado com o discurso, um modo de sinalizar uma relação, um indicador de um processo cognitivo, de uma emoção, ou sinal de afecto.

É importante acentuar, que estes autores (Kaiser & Wherle, 2001b) defendem uma multifuncionalidade do comportamento facial nos contextos, que vem complementar as premissas teóricas que assumimos acerca da diversidade de informações em contextos sociais. Enfatizam também a flexibilidade ou rapidez das modificações expressivas nos contextos e que os indivíduos podem usar os comportamentos faciais, de uma forma mais ou menos consciente de forma a atingir um motivo social (e.g. obter atenção ou suporte), onde pode haver também regulação da auto-apresentação.

Para além disso, afirmam os autores (Kaiser & Wherle, 2001b), que o significado concreto de um comportamento facial só pode ser determinado tendo em conta todo o contexto situacional e temporal. Nas interacções quotidianas nós conhecemos o contexto e podemos usar toda a informação que está disponível para interpretar o comportamento facial de outra pessoa. Como tal, os comportamentos faciais devem ser estudados em contextos interactivos. Esta opinião é também partilhada por outros autores (Fernández-Dols, 1999; Fernández-Dols & Ruíz-Belda, 1995). Além disso, segundo Russell e Fernández-Dols (1997), estes contextos devem ser, quando possível contextos naturais.

Nas razões teóricas invocadas, assumimos que o comportamento facial pode transmitir uma diversidade de informações para além das emocionais, sem contudo

esquecer a importância destas, mas afirmando que devem ser estudadas em contextos sociais, nas interações e nas relações sociais.

Defendendo também uma multifuncionalidade do comportamento facial, assumimos que o estudo dessas multifunções não pode partir do conceito de “padrões expressivos prototípicos” de emoções inatas e universais, já que este esquece o papel dos contextos e representa uma abordagem molar ao comportamento facial. Assim, de acordo com o objectivo do nosso trabalho, o estudo dessas variadas funções passa por uma análise nos contextos sociais, mas também por uma abordagem componencial enfatizada por outros autores (Kaiser & Wherle, 2001a, 2001b; Smith & Scott, 1997).



### 3. Processos e Componentes

#### 3.1. O Modelo dos Componentes

Verificámos que o comportamento facial pode transmitir diversos tipos de informações, por isso para analisar o seu significado temos que usar um modelo de análise que vá para além das “expressões típicas da emoção”. De acordo com Smith e Scott (1997), existem três tipos de modelos de análise do significado do comportamento facial, que brevemente explicitaremos: o modelo categórico puro, o modelo componencial e o modelo componencial puro.

Relativamente ao *modelo categórico puro*, o significado é transmitido através das expressões faciais que correspondem a categorias das diversas emoções. Assim, as acções faciais dos individuais que não sejam configurações mas só componentes, não têm qualquer significado (e.g., levantar de sobrancelhas). No *modelo componencial puro*, pelo contrário, a configuração facial não é mais do que a soma das suas partes e a configuração só tem significado pela inferência que é feita e nunca pela produção de um comportamento facial distinto (Smith & Scott, 1997).

Por último, o modelo que os autores defendem e que nós também assumimos como mais adequado ao objectivo deste estudo, é o *modelo componencial* (Smith & Scott, 1997), que adopta a perspectiva de que uma configuração facial pode ter um significado categórico, mas por outro lado, os componentes, ou as acções faciais, também podem revelar informações. Para defender este modelo os autores verificam empiricamente que: a) muitas unidades de acção facial estão presentes em diferentes expressões de emoções; b) as evidências sobre comportamentos faciais espontâneos que representam expressões completas das emoções são raras; c) a mesma emoção pode ser evidenciada por diferentes expressões porque partilha unidades de acção facial; d) os indivíduos costumam reportar a experiência subjectiva de uma a quatro emoções misturadas.

Por outro lado, as razões teóricas apontadas para a defesa deste modelo reportam-se a características adaptativas, funcionais e flexíveis das emoções, baseando-se nas teorias da avaliação e muito especificamente nas investigações de Fridja, Scherer e Smith (estudos citados por Smith & Scott, 1997), que ligaram os componentes do comportamento facial a tendências de acção associadas com emoções e formularam hipóteses sobre as relações entre componentes faciais e avaliações específicas. Juntando

os estudos de Darwin (1872/1965, citado por Smith & Scott, 1997) a estes trabalhos, os defensores do *modelo componencial* (Smith & Scott, 1997) sumariaram relações que evidenciam dois eixos principais, fornecendo cada um deles informações integradas numa vasta área de significado.

O primeiro eixo, inclui o franzir de sobrancelhas e uma variedade de actividades que envolvem a boca, providenciam informação acerca da subjectiva agradabilidade do estado emocional do sujeito e avaliações relacionadas com a percepção de obstáculos aos objectivos ou antecipação da necessidade de esforço. O segundo eixo, que inclui o levantar das sobrancelhas e uma variedade de actividades à volta dos olhos, providencia informação acerca da actividade de atenção associada com o estado emocional, incluindo a novidade da situação e o grau de certeza sobre as circunstâncias.

De acordo com Smith e Scott (1997) estas relações englobam duas dimensões que são a agradabilidade e a actividade de atenção. O nível de activação ou *arousal* seria mais reflectido pela intensidade das acções faciais do que pela sua presença ou ausência. Uma última dimensão especificada estaria relacionada com o controle ou actuação pessoal. As acções faciais associadas a altos níveis de atenção estão também associadas com baixos níveis de controlo pessoal. Embora com desacordos entre autores, é sugerido que os componentes faciais podem ter um significado ainda mais específico nas dimensões gerais que são definidas (Smith & Scott, 1997).

Russell (1997) também defende uma abordagem dimensional na percepção da emoção nas faces, que não é feita em termos das configurações faciais específicas de cada emoção, mas em termos de agradabilidade ou nível de actividade (*arousal*).

Em suma, o tipo de relações especificadas Smith & Scott (1997) sugere que alguns tipos de informação podem ser representados por acções faciais múltiplas e uma única acção facial pode significar informações distintas. Para além de estarem ligadas a informações emocionais, também podem servir funções de comunicação (Smith & Scott, 1997). Esta posição teórica está de acordo com a posição da multifuncionalidade do comportamento facial defendida por Kaiser e Wherle (2001b), que não é necessariamente, como já vimos, um indicador de processos emocionais. Assim, para estes autores, as acções faciais também pode estar ligadas a actos de comunicação um ou mais parceiros de interacção. Defendem também que com maior ou menor consciência os indivíduos usam o comportamento facial em função de motivos sociais.

Para além disso uma falta de correspondência entre comportamento facial e afecto pode também ser o resultado de um processo de regulação de expressividade em função da auto-apresentação e de processos de controlo da expressividade em função de normas (regras de exibição) (Kaiser & Wherle, 2001b). Aliás, o controle da expressão pode interferir na regulação interpessoal mas também é uma estratégia intra psíquica para lidar com afectos muito fortes. Como já enfatizámos, uma acção facial pode ser um sinal de regulação do discurso, um modo de sinalizar uma relação, mas também um indicador de processos cognitivos e de processos afectivos.

Em suma, estes autores dão-nos directrizes gerais para pensarmos no comportamento facial como indicador de processos cognitivos e afectivos, como indicador de estratégias de auto-apresentação, sinais relacionais e de regulação da interacção. Antes de compreendermos melhor o que sabemos sobre estes processos, vamos especificar algumas relações encontradas na literatura entre específicas acções faciais e possíveis significados para diversos autores.

O Franzir de sobrancelhas (AU4)<sup>11</sup> tem sido ligado como percepção de obstáculo ao objectivo (Smith & Scott, 1997; Kaiser & Wherle, 2001), incompreensão, sinal de atenção com o outro (Kaiser & Wherle, 2001), esforço antecipado, desagrado (Smith & Scott, 1997). Relativamente a esta acção facial outras explicações têm sido dadas, como sendo um sinal conversacional mais associado a importância, seriedade, dúvida, dificuldade, do ponto de vista emocional está associado à expressão de fúria (Ekman, 1979). O franzir de sobrancelhas também tem valor adaptativo e está relacionado com a diminuição do campo visual (Ekman, 1979).

Outras perspectivas interessantes afirmam que se trata de um sinal social (Tipples, Atkinson & Young, 2002). Ou seja, estes autores a propósito de uma experiência com faces esquemáticas de ameaça, concluíram que os seus dados suportam a ideia de que os humanos desenvolveram uma habilidade para detectar rapidamente as sobrancelhas franzidas, aquilo que eles chamam a “vantagem da detecção da ameaça”. Assim, o franzir de sobrancelhas não só atrai a atenção, mas também providencia uma eficiente detecção por parte do outro, explicada pela grande familiaridade social desse sinal. O franzir de sobrancelhas pode ser o resultado de uma transformação no contexto social, sendo mais um sinal apreendido do que o resultado de um processo de adaptação na

---

<sup>11</sup> AU significa “Action Unit” (unidade de acção) no sistema de código facial (FACS).

evolução. Tipples, Atkinson e Young (2002) defendem que o franzir de sobrancelhas é um sinal social muito saliente, que é mais rápida e eficientemente detectado pelo outro do que uma configuração facial com forma inversa.

Tanto o levantar de sobrancelhas (AU1+AU2) como o franzir de sobrancelhas (AU4) podem ser utilizadas em ênfase de uma questão (Ekman, 1979). Contudo, este autor também afirma que são acções que aparecem mais por serem mais fáceis de executar, sendo mais fáceis *...porque são sinais sociais prevalentes* (Ekman, 1979, p.190).

De acordo com Parkinson, Fischer e Manstead (2005) os movimentos faciais também podem indicar a ideia de pensamento na literatura, tendo encontrado significados específicos para o franzir de sobrancelhas que está associado à ideia de mente e o levantar de sobrancelhas que pode querer dizer “estou a pensar agora”.

Por outro lado, o levantar das sobrancelhas está mais associado à actividade de atenção, à incerteza, à novidade, ao inesperado (Smith & Scott, 1997; Kaiser & Wherle, 2001a, 2001b). Aparece também ligado a um menor controlo ou actuação pessoal (Smith & Scott, 1997). Como sinal emocional está associado a emoções mais positivas do que negativas, podendo ser um sinal de surpresa ou de interesse (Ekman, 1979). Nos sinais conversacionais significa questionar, duvidar, saudar, enfatizar. Verificamos que este sinal também tem valor adaptativo e assinala uma maior atenção visual (Ekman, 1979). De acordo com Wherle, Kaiser, Schmidt e Scherer (2000) a associação do levantar de sobrancelhas com um sorriso está ligada a uma dimensão mais positiva das emoções como agradabilidade, júbilo e orgulho.

De mencionar também que o sorriso e o controle do sorriso não está só ligado ao nível interactivo ou emocional, mas também a uma estratégia individual para lidar com afectos negativos (Kaiser & Wherle, 2001b; Wherle et al., 2000)

Assim, o levantar dos lábios, que pode ser a acção que leva ao sorriso, tem sido associado a agradabilidade (Smith & Scott, 1997). O *duchenne smile* está associado a emoções como a felicidade e a alegria (Ekman, 1990), mas também pode estar ligado a contextos de humor (Zaalberg, Manstead & Fischer, 2004). Por outro lado, o *duchenne smile* e o sorriso em geral têm sido ligados às situações sociais e eventualmente à interacção (Fernández-Dols & Ruíz-Belda).

A boca aberta pode estar ligada a um menor controlo pessoal, a maior prazer, agradabilidade e a uma maior actividade de atenção (Smith & Scott, 1997).

O levantar da pálpebra inferior do olho está associado a mais certeza (Smith & Scott, 1997) enquanto que o levantar da pálpebra superior está associado a maior atenção à actividade, maior novidade e menor actuação pessoal (Smith & Scott, 1997).

Na actividade dos olhos temos também o piscar de olhos que pode estar relacionado com processos cognitivos, já que segundo a hipótese da atenção que afirma que quando uma actividade cognitiva é complexa, aumenta a frequência mas diminui quando uma tarefa requer atenção para acontecimentos externos. Assim, quando a atenção está dirigida para o interior, pode haver um aumento (Teece, 1992). Também se relaciona com os estados de ânimo, havendo aumento nos negativos. As *Tempestades de pestanejar (Blinkstorms)* estão relacionadas com apreensão, mas também diminuem nos estados de ânimo positivos, segundo a hipótese hedonista (Teece, 1992).

Podemos ainda mencionar outras funções das acções faciais, mas vamos apontá-las nas estratégias de regulação de interacção e nas estratégias de auto-apresentação, pois o seu significado não se liga directamente a processos cognitivos e afectivos, embora possam também fazer uso destes. Vejamos primeiro como entendemos o comportamento facial como indicador de processos cognitivos e quais as acções que podemos distinguir nestes.

### 3.2. Processos Cognitivos

Sabemos que pelo simples processo de categorização social, os processos cognitivos dão mais sentido ao nosso mundo social, ordenando-o em categorias de informação. Ao ligarmos esses processos cognitivos aos comportamentos não verbais, com possíveis indicadores no comportamento facial, podemos desde já abrir a possibilidade de estarem ligados a uma activação das identidades, a uma afirmação de pertença grupal, na medida em que estão basicamente associados ao processo de auto-categorização.

Na área do comportamento não verbal, Patterson (1999) desenvolve um modelo funcional da comunicação não verbal, onde enfatiza que a cognição afecta o comportamento não verbal. Através da complementaridade dos processos cognitivos com o comportamento social, realça a ideia de que uma modificação no afecto e nas expectativas pode levar a um esforço cognitivo e de atenção investido, quer no comportamento (auto-apresentação), quer no julgamento da outra pessoa. Assim, uma modificação de afecto pode influenciar o comportamento social e os próprios aspectos cognitivos. É importante também acentuar que este autor concebe os processos cognitivos e afectivos como mediadores da cognição social e processos comportamentais.

Embora este autor (Patterson, 1999) se fundamente em processos diferentes do que foram explicitados na *Perspectiva da Identidade Social* (Turner, 1999), interessa acentuar que na área do comportamento não verbal valoriza também os processos cognitivos na interacção, afirmando que se estendem a uma série de preocupações ligadas ao outro, ao *self* e à própria interacção. Em consonância com as modificações afectivas explicadas por nós no anterior capítulo, este autor também realça o facto de os processos cognitivos poderem alterar os comportamentos não verbais e que modificações no afecto modificam os aspectos cognitivos e de comportamento social.

Na área do comportamento facial, as teorias da avaliação (Scherer, 2001b; Kaiser & Wherle, 2001a) são consideradas como as “teorias cognitivas da emoção”, por afirmarem que existem processos de avaliação de estímulos que desencadeiam os episódios emocionais, ou seja, enfatizam a codificação de estímulos (Scherer, 2001b). Trata-se de uma posição teórica, que dentro da pesquisa do comportamento facial representa aquela que se aproxima mais do ponto de vista conceptual do processo de

categorização dos estímulos e da auto-categorização social defendida pela *Perspectiva da Identidade Social* (Turner, 1999). De acordo com estes autores, podemos afirmar que independentemente do tipo de processos que são mais consensualmente utilizados para explicar o processamento de informação (*Top-down e Bottom-up*), se torna necessária uma maior ligação das teorias da avaliação às teorias cognitivas (Scherer, 2001b).

As teorias cognitivas da avaliação da emoção sugerem que as emoções são o resultado de uma avaliação cognitiva de um acontecimento que é pessoalmente importante, sendo assim ligadas aos processos individuais. Contudo como vimos no anterior capítulo, Garcia-Preto e Scherer (2006) articulam essas teorias com a teoria da identidade social, ou seja, ao nível dos grupos de pertença e da saliência. Esta aproximação com a teoria da identidade social sugere-nos também a possibilidade de uma maior aproximação através dos comportamentos faciais que estão ligados aos processos cognitivos e que se podem manifestar na saliência das identidades. É nesse sentido que iremos investigar.

Os defensores das teorias da avaliação que estudam o comportamento facial, baseados numa abordagem de componentes, assumem que as emoções são desencadeadas por uma avaliação cognitiva e que existem reacções em diferentes domínios como a fisiologia, a expressão, as tendências de acção e o sentimento. Daí que os comportamentos faciais são considerados como indicadores de processos cognitivos ligados às emoções (Kaiser & Wherle, 2001a, 2001b). Poderíamos ainda acrescentar que também Russell (1980) afirma que as pessoas possuem uma estrutura cognitiva capaz de representar o afecto, sugerindo que para além das emoções, o afecto pode ser representado por índices cognitivos.

Em suma, na abordagem dos componentes associados aos comportamentos faciais, já vimos também que podemos ligar algumas acções faciais a uma diversidade de funções cognitivas. Vamos especificar alguns possíveis marcadores de processos cognitivos no comportamento facial associado à saliência das identidades, já referidos anteriormente, a propósito do *modelo componencial*, mas que agora agrupamos em função da sua ligação a esses processos.

Existem duas acções com um maior consenso entre os autores. Primeiro, o franzir das sobrancelhas que tem sido associado a dificuldades cognitivas (Kaiser & Wherle, 2001a) e muito geralmente à percepção de obstáculos e discrepâncias de objectivos

(antecipação de esforço) (Smith & Scott, 1997). Chega-se mesmo a afirmar que o franzir das sobrancelhas está mais ligado a avaliações cognitivas do que avaliações de desagrado (Pope & Smith, 1994). Foi também usado como acção facial com um significado cognitivo (dificuldade) num estudo de reacções faciais às expressões faciais da emoção (Hess, Philippot & Blairy, 1998). Também está relacionado com a diminuição do campo visual (Ekman, 1979) e aparece associado à ideia de “mente” (Parkinson, Fischer e Manstead, 2005).

Segundo, o levantar de sobrancelhas tem sido associado à actividade de atenção, à novidade e ao inesperado (Kaiser & Wherle, 2001; Smith & Scott, 1997). Também assinala uma maior atenção visual (Ekman, 1979), e pode significar “estou a pensar agora” (Parkinson, Fischer e Manstead, 2005).

O levantar da pálpebra inferior do olho (AU7) está associada a mais certeza (Smith & Scott, 1997), enquanto que o levantar da pálpebra superior (AU5) está associado a maior atenção á actividade e maior novidade (Smith & Scott, 1997). A boca aberta (AU25, AU26) também pode indicar uma maior actividade de atenção (Smith & Scott, 1997). Existem evidências de que a diminuição do pestanejar também se pode ligar a processos de atenção dirigidos para o exterior, enquanto que o seu aumento significa que esses processos estão dirigidos para o interior, sendo índices cognitivos. Também as tempestades de pestanejar (*blinkstorm*), podem significar apreensão cognitiva (Teece, 1990).

Assim, no nosso trabalho, é importante referenciar de que o *modelo componencial* articulado com as teorias cognitivas da avaliação, concentra-se em acções faciais e deixa de se focalizar na questão da universalidade das “expressões faciais da emoção”, pretendendo...*estudar as expressões faciais espontâneas nas interacções sociais*. (Kaiser & Wherle, 2001a, p.289). Uma intenção que está de acordo com os nossos objectivos.



### 3.3. Processos Afectivos

O comportamento facial tem sido associado principalmente às emoções (Ekman, 1989), que as considera como um estado psicológico individual com relação directa com a expressão. Contudo, outras abordagens ao conceito de emoção concebem este processo de forma diferente, que nos vão permitir distinguir também os episódios emocionais e o afecto como importantes conceitos para os processos afectivos.

Com Averill (1994b), podemos enfatizar o conceito de papéis emocionais, de acordo com as expectativas que os outros têm sobre as regras que constituem uma emoção. Com Parkinson (1996, 1998), verificamos que as emoções servem para comunicar um estado aos outros. Além disso, as emoções são sociais, são fenómenos sociais quer nas suas causas, quer nas suas consequências ou funções. Existe assim uma definição interpessoal, cultural ou institucional das emoções, com consequências dirigidas aos outros e as suas funções são interpessoais ou culturais. São comunicações, mais que estados internos ou fenómenos reactivos.

Verificamos que podemos também considerar na dinâmica das emoções (Fernández-Dols et al., 2000), uma dimensão temporal dos episódios emocionais, explicitada por Averill (1994b) que afirma que a experiência emocional não é estática no tempo, pois as emoções diferem no seu curso temporal. Por exemplo, um episódio de fúria pode durar horas ou mesmo dias. Para além disso, quando falamos com alguém sobre os nossos episódios emocionais, nunca dizemos que durante dez segundos nos sentimos muito contentes por o nosso filho ter começado a andar, é provável que digamos que estamos tão contentes por ele ter começado a andar, numa narrativa que tem em conta uma perspectiva temporal. Averill (1994b) afirma que os sentimentos ligados à emoção são como histórias que nós contamos a nós próprios de forma a orientar o nosso comportamento.

Outros conceitos importantes das ideias de Parkinson, resumidos por Averill (1998) afirmam que: a) as emoções não constituem categorias unificadas e os episódios emocionais podem não ter uma estrutura comum, mas ocorrerem num contexto e tempo em que partilham semelhanças uns com os outros; b) as emoções são formadas por

componentes, são uma forma de comunicação e são construídas “on-line”<sup>12</sup> como episódios progressivos, dinâmicos; c) as emoções são interpessoais e não acontecimentos privados porque acontecem relativamente a um mundo social; d) as emoções estão influenciadas pelas crenças, valores e normas de uma sociedade.

De acordo com Fernández-Dols et al. (2000), estes dois autores integram-se numa perspectiva construtivista das emoções, que as explica centrando-se na sua função e estrutura. Assim, as emoções não são estáticas mas sim dinâmicas, pois as normas que determinam a reacção emocional são culturais mas a execução e comunicação destes papéis emocionais é um processo que acompanha a interacção social e que se insere numa rede de relações sociais. Seguindo esta perspectiva as emoções são fenómenos sociais e comunicações mesmo quando estamos sozinhos, pois temos sempre uma audiência imaginária (Fernández-Dols et al., 2000).

Das ideias destes autores (Parkinson, 1996; Averill, 1994b), podemos enfatizar aspectos essenciais para o nosso estudo. Primeiro, a ideia de que as emoções são sociais, comunicações, dirigidas aos outros, o que nos permite conceptualizá-las nos contextos sociais e relacionais de saliência das identidades. Segundo, são processos que acompanham as relações interpessoais, podendo desde já ser definidas a esse nível de análise. Terceiro, têm consequências temporais, ou seja, existe uma dimensão temporal que já tinha sido explicitada na área das identidades e que volta a ser confirmada com estes autores.

Contudo, é com Parkinson, Fischer e Manstead (2005) que as emoções são entendidas como processos relacionais, com funções sociais e relacionais que também ocorrem no nível grupal, nas relações grupais e intergrupais.

Como os processos afectivos são mais gerais do que as emoções e são os que particularmente nos interessam na articulação com a saliência das identidades, necessitamos de explicar como as emoções se ligam ao afecto.

Verificamos que na área do comportamento facial, as teorias da avaliação (Scherer, 2001b; Kaiser & Wherle, 2001a), enfatizam a ideia de que as pessoas processam e avaliam informação de acordo com o seu bem-estar. Desta forma, desenvolvem-se processos de avaliação que conferem significado aos estímulos e o resultado deste

---

<sup>12</sup> Termo original utilizado por Averill (1998, p.850).

processo de avaliação é que produz os episódios emocionais. Contudo, outras explicações podem adequar-se melhor aos objectivos do nosso estudo.

Russell (2003) apresenta uma dessas explicações, ao propor uma integração da perspectiva dimensional em torno das dimensões agradável/desagradável, activo/inactivo (Russell, 1980) com a perspectiva da categoria das emoções. Desenvolve a noção de *afecto nuclear*, um estado neurofisiológico de que temos consciência, definido em termos dos eixos destas dimensões e sem um objecto. Contudo a atribuição deste afecto nuclear pode ser dirigida a um objecto. Neste estado, o nível de consciência é primário. As causas ligadas a este afecto nuclear podem ser diversas, ou seja, podem ser internas e (e.g., vírus, ritmos circadianos, alterações hormonais, medicamentos), externas (ver animal perigoso), podem ser simultâneas (pessoas, lugares) e complexas (relacionadas com expectativas, objectivos), ou mesmo inconscientes e virtuais. Nas suas consequências o afecto nuclear influencia directamente a percepção, a atenção, o pensamento e outros processos de acordo com princípio de congruência com o ânimo. O ânimo é definido como estado prolongado de afecto nuclear (Russell, 2003). Este estado de ânimo, se agradável pode facilitar a atenção e acessibilidade para estímulos positivos, se desagradável direcciona esses processos para estímulos negativos. Ou seja, o afecto nuclear representa a qualidade afectiva do contexto de cada um.

Particularmente importante, é que o afecto nuclear também pode influenciar os processos cognitivos. Por exemplo, um desempenho cognitivo óptimo é proporcionado por um nível intermédio de activação. Um afecto nuclear negativo leva a um pensamento mais detalhado e crítico, enquanto que um afecto nuclear mais positivo, leva a um pensamento mais heurístico e divergente (Russell, 2003). As consequências comportamentais também são congruentes com o tipo de afecto, em que um estado de optimismo em oposição à depressão pode levar a diferentes opções e decisões comportamentais, conforme sabemos.

Os estados afectivos podem ser situados num dos quadrantes definidos pelas duas dimensões (por exemplo, um estado de entusiasmo ou alegria está entre o activado e o agradável). Mais, as pessoas tentam regular o seu estado de afecto nuclear pelas actividades sociais, exercício, drogas, etc., e tendencialmente procuram atingir estados agradáveis e mantê-los. O afecto nuclear é também uma preparação para a acção que

pode envolver memórias (morte de alguém que altera o estado afectivo) ou dificuldades acerca do futuro.

Em suma, embora Russell (2003) tenha explicado este processo a nível psicológico e individual, foi através de Smith e Mackie (2006) que ele foi articulado com as reacções emocionais intergrupais, e a dimensão temporal que lhe é acrescentada por estes autores é já delineada por Russell (2003). Nesta sequência, assumimos no anterior capítulo que um estado afectivo nuclear pode então caracterizar um grupo e não só um indivíduo, já que o grupo também pode ser influenciado por episódios emocionais. Assumimos também que esses episódios emocionais podem ter efeitos imediatos que alteram a cognição, o comportamento e o afecto, de acordo com Russell (2003), que sendo episódios emocionais intensos desencadeiam uma rápida e complexa sucessão de movimentos faciais, um fluxo de movimentos que se transformam em configurações faciais mais estáveis, que segundo alguns autores (Fernández-Dols, 1999), são muito distintas das “expressões emocionais típicas”, defendidas pela abordagem emocional

Vimos também que acrescentando a estes episódios uma perspectiva temporal podemos ter dois tipos de consequências afectivas. Num tempo mais curto (e.g., horas, um dia) pode-se observar aquilo que chamamos de *ecos* (ou consequências) que podem alterar os aspectos cognitivos e os comportamentos não verbais, especificamente os comportamentos faciais. Numa perspectiva de tempo mais alargada, os episódios emocionais podem transformar o estado afectivo genérico que caracteriza o grupo. Episódios emocionais semelhantes podem contribuir para reforçar uma experiência subjectiva de emoção que ao ser partilhada num contexto grupal se torna numa *meta-emoção grupal* (consciência grupal de que se está vivendo uma emoção). As meta-emoções grupais seriam representações mentais de emoções experimentadas e conscientes numa pertença grupal, à semelhança das reacções emocionais como representações mentais do grupo definidas por Smith e Mackie (2006). Estes episódios emocionais aos quais seriam atribuídas qualidades afectivas semelhantes e, em função da sua proximidade ao protótipo da emoção, levariam a experiências de meta-emoções que contribuiriam cada vez mais para consolidar um estado afectivo nuclear e genérico do grupo.

No anterior capítulo, já esboçámos a abordagem de Russell (2003) integrada com uma perspectiva grupal e intergrupala dos episódios emocionais. Vejamos o que este

autor inclui nos componentes de um episódio emocional prototípico, para melhor compreendermos a sua influência no afecto.

Num episódio emocional prototípico, este autor (Russell, 2003) afirma que existe um acontecimento antecedente, que é percebido em termos das suas qualidades afectivas (agradável/desagradável) e é nesse sentido que vai alterar o estado afectivo nuclear à medida que o episódio ocorre. Este estado afectivo é atribuído ao acontecimento que constitui o objecto. Segundo Russell (2003) é nesta fase que dizemos que nos sentimos furiosos ou com medo por causa daquela pessoa ou daquele animal. Desencadeia-se então um processo de avaliação do objecto, perceptivo e cognitivo, que de acordo com o princípio da congruência do ânimo irá perceber mais facilmente as características positivas ou negativas. Em seguida há uma acção instrumental que decorre de uma activação geral direccionada para o objecto e envolve acções específicas no conjunto de recursos disponíveis. Modificações fisiológicas e expressivas são determinadas pelo estado de afecto nuclear e como parte ou preparação da acção instrumental.

Russell (2003) considera que após uma primeira experiência subjectiva consciente que decorreu da percepção da qualidade afectiva do objecto, desencadeiam-se agora julgamentos metacognitivos que são acompanhados pelo estado afectivo nuclear e que vão resultar numa *meta-experiência emocional*, ou seja, a pessoa experimenta uma emoção específica que é categórica, resulta de uma categorização do estado afectivo. Essa categorização é baseada em todos os componentes do episódio (antecedente, afecto) que são enquadrados no protótipo de uma emoção (fúria, medo) tal como é vista pela cultura popular. Finalmente pode haver uma regulação emocional, pois ao categorizarmo-nos estamos a incluir-nos num conjunto de normas sociais e papéis relacionados com essa categoria, e tentamos deliberadamente exercer um controle sobre nós próprios (alterar a categoria da emoção onde nos encontramos). Contudo, um episódio emocional prototípico com todos os componentes é raro, mas isso não invalida que cada um dos componentes possa ocorrer sozinho, existindo muitas formas de se assemelhar ao protótipo e neste processo nenhum componente é particularmente necessário.

Em suma, um episódio emocional é assim definido como um evento ou acontecimento que é um membro de uma categoria de emoção. Um episódio emocional

prototípico é aquele que melhor representa o protótipo. Para finalizar, queremos só acrescentar com o autor que a vida emocional:

*...consiste em flutuações contínuas de afecto nuclear, em penetrantes percepções de qualidades afectivas, e na frequente atribuição de afecto nuclear a um único objecto, todos interagindo com processos perceptivos, cognitivos e comportamentais. Ocasionalmente, estes componentes formam um dos padrões prototípicos, como as estrelas formam constelações* (Russell, 2003, p.152).

Vimos também que conceituados teóricos da *Perspectiva da Identidade Social* articularam esta construção psicológica das emoções com o nível grupal, enfatizando dentro das relações interpessoais, o desenvolvimento de reacções emocionais a outros grupos (Smith & Mackie, 2006).

Por outro lado, a regulação de afecto a nível individual faz-se por acções objectivadas para alterar o afecto nuclear, que podem ir desde o exercício físico até à procura de actividades sociais mas não há um objecto envolvido (Russell, 2003). Esta regulação difere da regulação emocional que inclui uma regulação do afecto nuclear, das avaliações, acções e movimentos faciais, todos dirigidos ao objecto, objectivando várias coisas, incluindo a auto-apresentação e a apresentação aos outros. Em conjunto têm os comportamentos que podem ser dirigidos a outros.

Parkinson e Totterdel (1999), também incluíram a reavaliação e a busca de suporte social nas estratégias de regulação do afecto. Sabemos que a busca de suporte social é um comportamento essencialmente social, interpessoal ou grupal.

A propósito da regulação social do afecto, podemos apontar um estudo de Prkachin e Silverman (2002) sobre hostilidade e saúde, que descobriu que o não uso de *duchenne smile* pode reflectir também um uso limitado de apaziguamento, que contribui para relações interpessoais pouco confortáveis e fraco suporte social. Acrescentam ainda os autores que os resultados são congruentes com uma perspectiva ecológica e comportamental (Fridlund, 1994), que sugere que a regulação social pode ser tão importante como o papel do afecto negativo nas consequências da hostilidade.

Outros autores afirmaram que as teorias da avaliação das emoções (aspectos cognitivos) deveriam ser complementadas com os aspectos sociais e relacionais das emoções. Mais, que a pesquisa destas deveria analisar as suas funções, privilegiar os contextos naturais e prestar mais atenção à estrutura dinâmica dos episódios ao longo do

tempo, durante e após um episódio emocional, utilizando medidas repetidas em estudos longitudinais de curto prazo (Parkinson & Manstead, 1993). Como veremos mais à frente no nosso trabalho empírico, seguimos esta sugestão.

É contudo com Parkinson, Manstead e Fischer (2005) que compreendemos melhor as funções relacionais das emoções, que influenciam as relações sociais. Estes autores consideram que existe uma regulação emocional ao nível interpessoal, mas também a um nível grupal.

Em suma, se na área das identidades vimos que as emoções e o afecto se podem analisar ao nível grupal, é na área do comportamento facial que melhor definimos o nível interpessoal, para além de realçarmos investigações que os estudam já a um nível grupal. Para além disso, esta área permite-nos clarificar as funções sociais e relacionais das emoções e do afecto, da sua regulação, que passa também por um nível grupal. Outro aspecto importante está relacionado com uma dimensão temporal associada aos episódios emocionais e ao afecto, com os correspondentes aspectos perceptivos e comportamentais.

Nos componentes já referidos anteriormente vamos agora agrupá-los em função do seu significado e ligação a processos afectivos. Assim, o sinal que maior concordância tem obtido entre os autores é o sorriso (AU12), que tem sido associado a agradabilidade (Smith & Scott, 1997). Entre os tipos de sorriso, o *duchenne smile* tem sido associado à felicidade e alegria (Ekman, 1990) e a contextos de humor (Zaalberg, Manstead & Fischer, 2005), que podem significar agradabilidade. O sorriso com o levantar de sobrelhas (AU+AU2+AU12) pode estar ligado a uma dimensão mais positiva das emoções como agradabilidade, júbilo e orgulho (Wherle et al.2000). O controle do sorriso pode ser uma estratégia individual para lidar com afectos negativos (Kaiser & Wherle, 2001a; 2001b; Wherle et al., 2000) ou a própria presença do sorriso ser uma estratégia para conciliar emoções negativas (Hess, Beaupré & Cheun, 2002). O pestanejar (AU45) relaciona-se com os estados de ânimo, havendo aumento nos negativos e diminuição nos positivos. As tempestades de pestanejar (*Blinkstorms*) também diminuem nos estados de ânimo positivos (Teece, 1992).

Também a intensidade das acções tem sido ligada ao nível de activação (*arousal*) (Smith & Scott, 1997), assim como os movimentos mais rápidos e amplos, com maior

ritmo, podem estar associados a elação (agradabilidade), e poucos movimentos, mais lentos, hesitantes, podem estar associados a depressão (desagrado) (Argyle, 1975).

A compreensão destes componentes, ligados a processos afectivos mas também aos cognitivos focados no ponto anterior, passa como acentuámos, pela sua articulação com os contextos sociais e relacionais onde decorrem. Vejamos então como podemos perceber a regulação dos comportamentos faciais a eles associados nos contextos.



## 4. Regulação nos Contextos

### 4.1. Significado e Relações Sociais

Na abordagem emocional dos comportamentos faciais (Ekman, 1989) o comportamento facial é independente e não necessita do contexto para ser interpretado em termos de significado. Contudo, Ekman (1997a) afirma mais tarde que quando uma expressão é vista fora do contexto (sem discurso, movimento do corpo, postura e conhecimento do que está acontecer), a expressão transmite informação, mas não tanta do que quando é vista no contexto.

Não faz sentido, face a todas as assumpções teóricas que tomámos em conta no papel do contexto na saliência das identidades e dos comportamentos associados, adoptarmos a perspectiva de que o comportamento facial é independente do contexto. Compreendemos antes que se para a abordagem emocional, o que é importante é a quantidade de informação, para outros (Fernández-Dols & Carroll, 1997) é o tipo de informação que é completamente alterado, diferente, por isso o comportamento facial não pode ser dissociado do contexto.

Os estudos de Fernández-Dols e Carroll (1997) sobre contexto e significado demonstram precisamente que o tipo de informação depende do contexto que lhe serve de fundo. Evidenciam os autores que um observador tanto pode reconhecer tristeza como alegria no choro, alegria ou um convite social no sorriso. Apresentam duas fotografias que constituem dois exemplos muito interessantes das diferenças de percepção quando estão isoladas ou integradas no contexto. Fora do contexto são percebidas como uma mulher com uma expressão de dor e um homem com uma expressão de fúria. Integrados nos contextos situacionais, a mesma mulher é uma campeã Olímpica, com uma medalha de ouro, vivendo momentos de felicidade, a outra trata-se da expressão de um soldado americano libertado depois de ter sido feito refém e que foi classificada por uma revista como alegria.

De acordo com estes autores (Fernández-Dols & Carroll, 1997), a selecção dos múltiplos e variáveis significados da face depende do contexto. Mais, o reconhecimento de emoções a partir da face está, como em qualquer processo perceptivo, sujeito aos princípios que relacionam a figura com o fundo, e se muda o fundo, tal como noutro estímulo qualquer, a interpretação do comportamento facial também muda. Acentuam

assim que um determinado comportamento facial num contexto pode ser parte de um episódio emocional diferente e ter um significado emocional diferente em relação ao mesmo comportamento facial noutra contexto.

Vemos assim que o contexto social, definido como os acontecimentos situacionais que rodeiam o comportamento facial (Fernández-Dols & Carroll, 1997), influencia o significado dos comportamentos faciais, e as discrepâncias teóricas relativamente a este facto são influenciadas sobretudo por opções metodológicas na análise dos comportamentos faciais. Ou seja, têm-se utilizado mais estudos de julgamento e fotografias estáticas do que estudos em contextos sociais.

Numa análise da metodologia dos estudos de julgamento, Wagner (1997), salienta que a lista de critérios para o estudo das faces utilizada por Ekman, Friesen e Ellsworth (1982b) é muito restritiva. Ou seja, foram formuladas para lidar com questões que não requerem necessariamente um nível elevado de validade ecológica e actualmente não se aplicam a muitas questões que preocupam os investigadores. Da mesma opinião, são os autores Russell e Fernández-Dols (1997), que consideram que as questões ecológicas tanto são relevantes para os estudos de produção do comportamento facial como para os estudos de reacção às faces, sendo necessário investigar se as reacções espontâneas dos observadores estão bem representadas pelo tipo de escalas de julgamento frequentemente usadas nos estudos dos comportamentos faciais.

Outros autores acentuam que as imagens apresentadas aos observadores não devem ser isoladas dos contextos, não devem ser “à prova de contexto” (Fernández-Dols & Carroll, 1997, p.290), porque os estudos de julgamento que utilizam imagens isoladas do contexto, ignoram um factor: cada face é apresentada num contexto constituído por uma série de faces e este contexto que não é nada ecológico exerce uma poderosa influência sobre a emoção vista. Mais ainda, os observadores são livres de imaginar qualquer situação que escolham para cada pessoa cuja face lhes seja mostrada (Fernández-Dols & Carroll, 1997; Ginsburg, 1997).

De uma forma geral, podemos então dizer a relação entre aquilo que causa o comportamento da face e aquilo que o observador pensa que causa deve ser uma questão empírica e não uma assumpção implícita. Existe assim uma confusão entre distintas questões de pesquisa, que esteve muito presente nos estudos da *Abordagem Emocional*, os quais utilizaram quase sempre estudos de julgamento (Russell &

Fernández-Dols, 1997). Afirmam os autores que só porque um comportamento facial é causado pela raiva de quem expressa, não implica necessariamente que os observadores poderão saber isso. Inversamente, só porque observadores leigos inferem raiva de uma face, não implica necessariamente que quem expressa está realmente enraivecido.

Relativamente à utilização de fotografias estáticas que representam faces em duas dimensões, expressões fixas e imóveis, verificamos que são usadas em muitos estudos. Contudo, dado que as faces humanas, em contraste com outros primatas, são altamente flexíveis, com um extraordinário número de grupos musculares independentes, bastante enervados, podemos dizer, de acordo com Bavelas e Chovil (1997), que as faces em diálogo ou em interacção, se movem rapidamente para transmitir informação em conjunção com outros actos simbólicos simultâneos. Para estudar este tipo de fenómeno não se pode usar descrições físicas de fotografias paradas. Convém analisar os comportamentos faciais à medida que ocorrem na interacção social real, com o objectivo de compreender o seu significado no contexto.

Esta ênfase na flexibilidade dos comportamentos faciais leva-nos a questões que gostaríamos então de explicitar. Uma, é a questão da utilização dos contextos naturais, a outra diz respeito à relação entre o comportamento facial e o contexto.

Relativamente ao uso de contextos naturais, verificamos com alguns autores (Fernández-Dols & Carroll, 1997), que o estudo actual dos comportamentos faciais ainda inclui muitas fotografias de expressões faciais posadas, para além de histórias artificiais de uma situação. Estes autores acentuam assim a necessidade de se utilizarem mais procedimentos ecológicos, mais fontes naturais de expressão e informação contextual que se pareçam mais com a vida quotidiana. Em contraste com estes estudos de julgamento que abordam o comportamento facial como variável independente, enfatiza-se também a necessidade de estudar o comportamento facial mais como variável dependente (Fernández-Dols & Carroll, 1997; Ekman & Rosenberg, 1997).

Assumimos então que diferentes contextos estão associados a diferentes informações transmitidas pelos comportamentos faciais e para além disso, podemos dizer também que as reacções a uma face podem variar consoante o quanto uma expressão é comum ou invulgar num dado contexto (Russell & Fernández-Dols, 1997).

Perante isto, torna-se então necessário ter melhores descrições do contexto e usar mais contextos naturais, já que o contexto é uma sequência dos acontecimentos que incluem as causas e consequências do comportamento facial (Ginsburg, 1997).

Outro ponto levantado por Fernández-Dols e Carroll (1997) questiona em que medida as informações faciais e as informações contextuais estão ligadas por um processo aditivo, linear ou integrado. Estes autores fornecem evidências de um sistema integrado, a partir do qual podemos dizer que em períodos de intensa emoção, o comportamento facial é uma corrente complexa e rápida de movimentos faciais, encarados como o resultado de um sistema de tensão com forças afectivas e situacionais (Fernández-Dols, 1999).

Para além disto, todos os acontecimentos e processos estão envolvidos em contextos e qualquer acontecimento ou processo constitui um contexto para outros acontecimentos e processos (Ginsburg, 1997). Mais ainda, um evento ou processo ocorre no final de algo que acabou de ocorrer e ocorre também como um componente de algum processo ou acontecimento mais vasto. Assim, segundo Ginsburg (1997) os comportamentos faciais têm tanto contextos lineares como hierárquicos, são cumulativos, uns precedem os outros, o que leva o autor a defender um sistema dinâmico em que os comportamentos faciais ocorrem num fluxo de acções situadas e só podem ser compreendidas como características desse fluxo. A estas características cumulativas e dinâmicas só pode estar subjacente uma flexibilidade contextual que Chovil (1997) também acentua quando afirma que o sistema de comunicação em que incluímos o comportamento facial é adaptativo às exigências da situação.

Estas explicações levam-nos então a defender um sistema dinâmico e integrado com relações recíprocas de influência, em que os acontecimentos contextuais influenciam o significado do comportamento facial e as características do contexto, como o nível de sociabilidade por exemplo, influenciam o nível de interacção associado ao comportamento facial. Assim, também o comportamento facial pode mudar o contexto social e regular, através deste, a interacção social (Ginsburg, 1997).

Para além disso, o sistema é também cumulativo e só podemos compreender os comportamentos faciais em relação com outros comportamentos e se existe flexibilidade na forma como nos expressamos, isso depende da flexibilidade de adaptação dos

comportamentos faciais aos contextos sociais, que como vimos também permite um fluxo das modificações no tempo.

Em suma, os estudos mais recentes sobre comportamento facial têm tendência a enfatizar o papel do contexto na análise do mesmo e da interacção social como factor privilegiado para o seu aparecimento (Ginsburg, 1997). Verificamos também que o contexto social pode modelar o comportamento facial através das características desses mesmos contextos, como a presença dos outros e as exigências da situação (Philippot, Feldman e Coats, 1999). É assim que os contextos relacionais orientam o comportamento facial como comportamento social na interacção.

Estes contextos de relações sociais, podem ser definidos a três níveis: cultural, grupal e interpessoal. Da mesma forma, mas para a análise da regulação emocional Parkinson, Fischer e Manstead (2005) definiram os mesmos três níveis de análise social.

Quanto ao nível cultural, os comportamentos faciais podem ter uma universalidade mínima em determinadas eventos emocionais (Russell & Fernández-Dols, 1997), por isso podem também ter significados muito específicos e diferentes de cultura para cultura. Contudo, como o nosso objectivo de estudo não passa por este nível relacional, vamos só acrescentar que também para Parkinson, Fischer e Manstead (2005) as emoções podem ter um significado muito específico nas culturas. Como referem Elfenbein e Ambady (2003) existem dialectos emocionais específicos de cada cultura. Este significado cultural, contrasta com a universalidade defendida pela *Abordagem Emocional*, em que as diferenças culturais são explicadas pela prescrição cultural das regras de exibição, definidas por Ekman e Friesen (1969).

O nível interpessoal tem sido o mais estudado na área do comportamento facial, mas isso não implica que os seus conceitos não possam ser aplicados aos membros de um grupo, e o nível grupal só recentemente tem sido relevantemente considerado. A pertença grupal é vista, nesses estudos, como um importante factor na regulação do comportamento facial. Apresentamos a pertença grupal como último ponto deste capítulo, precisamente para enfatizar a falta de estudos nesta área e a pertinência do nosso estudo.

O nosso objectivo de estudo passa por compreender a regulação dos comportamentos faciais associados à saliência das identidades sociais e pessoais em contextos relacionais. Interessa-nos também entender o que é que determina as

variações nesses contextos. Se concebermos o conceito geral de normas como concebemos no capítulo anterior sobre as identidades, verificamos também que essa questão no comportamento facial tem sido alvo de algumas controvérsias que passamos a explicar no próximo ponto.

## 4.2. Normas, Motivos e Auto-apresentação

As variações e consequente regulação do comportamento facial nos contextos têm sido explicadas em função de *regras sociais de exibição* que se ligam a aspectos emocionais ou em função de *motivos sociais*, que se ligam às intenções sociais daquele que expressa.

O conceito de *regras de exibição* (Ekman & Friesen, 1969)<sup>13</sup> tem sido utilizado para explicar as diferenças culturais de um comportamento facial ou a regulação desse mesmo comportamento em situações sociais. Segundo estes autores, o desenvolvimento infantil e a aprendizagem social permitem às crianças aprenderem a controlar alguns comportamentos faciais, escondendo sentimentos verdadeiros e falsificando expressões de emoções não sentidas, criando-se assim regras de exibição, que se tornam hábitos e funcionam de forma automática. Estas regras referem-se a convenções sociais acerca do comportamento expressivo, que diferem de cultura para cultura e são passíveis de ser aprendidas na infância. Explicariam assim as diferenças culturais e sociais das expressões faciais associadas à emoção, dado que prescrevem o quanto uma emoção é apropriada para ser mostrada numa determinada circunstância social.

Estas regras têm sido estudadas por alguns autores, por quem são sistematizadas da seguinte forma: intensificação ou minimização, que consiste na facilitação ou inibição do comportamento facial; neutralização, que consiste na inibição extrema; mascarar, que consiste em não mostrar uma emoção sentida e substituí-la por outra não sentida; simulação, que consiste em falsear uma emoção que não foi sentida; qualificação, que envolve adicionar uma expressão para caracterizar uma emoção mostrada (Zaalberg, Manstead & Fischer, 2004).

Ekman (1992b) acentua que a regulação da expressividade também pode ser deliberada em função das *regras de exibição* e muito particularmente em contextos em que os sujeitos querem mentir. É talvez devido aos seus estudos sobre a mentira que Ekman (1992b) acentua que é necessário distinguir entre expressões emocionais involuntárias e expressões faciais deliberadas que se destinam a esconder, ocultar,

---

<sup>13</sup> *Display rules*, no termo original (Ekman & Friesen, 1969).

mascarar as expressões emocionais verdadeiras. As expressões emocionais verdadeiras ocorrem porque as acções faciais podem ser produzidas involuntariamente, sem pensamento ou intenção. Pelo contrário, as expressões emocionais falsas ocorrem porque existe controle voluntário da face, permitindo às pessoas interferir com o que sentem e transmitirem o falso. Ekman (1992b) distingue inclusivamente alguns comportamentos faciais, que são pistas para descobrir o engano, entre os principais: micro expressões; expressões reprimidas; piscar de olhos; dilatação da pupila; lágrimas; corar e empalidecer; assimetria; sorrisos falsos.

Em suma, o uso das *regras da exibição* reporta-se assim a uma menor ou maior consciência do comportamento e conseqüentemente a comportamentos automáticos ou deliberados. São consideradas por alguns autores como a “etiqueta emocional de uma cultura” (Friedman & Miller-Herringer, 1991), conjunto de conhecimentos que nos orientam para agir adequadamente, ou conhecimentos das convenções sociais que determinam que reacções são apropriadas numa situação social (Zaalberg, Manstead e Fischer, 2001, 2004). Para outros, são aquelas que explicam as variações culturais e sociais na abordagem emocional do comportamento facial (Jakobs, Manstead & Fischer, 1999), e por isso mesmo são mais associadas a informações emocionais no comportamento facial (Parkinson, Fischer & Manstead, 2005).

Por outro lado, os *motivos sociais*, explicam a regulação do comportamento facial em função das exigências situacionais. Fridlund (1994) dentro de uma abordagem ecológica e comportamental dos comportamentos faciais, define os *motivos sociais* como movimentos intencionais, que comunicam ou permitem prever o comportamento de quem expressa. Noutras interpretações, são as razões que explicam porque é que adaptamos o nosso comportamento facial numa situação social, se em função das regras de exibição (Zaalberg, Manstead e Fischer, 2001, 2004) se de objectivos sociais que o indivíduo tem numa situação específica (Fischer, Manstead & Zaalberg, 2003). Nesta perspectiva, os comportamentos faciais são encarados como instrumentos sociais, que comunicam intenções sociais em contextos sociais e são explicados sem recorrer ao estado emocional dos indivíduos. Contudo, Fridlund (1997) afirma que esta visão teórica não é antagonista da emoção, mas encara o termo como não sendo necessário para entender o comportamento facial, pelo menos da forma como tem sido concebido pela *Abordagem Emocional* do comportamento facial.



Em torno de assumpções teóricas ligadas a estes conceitos, gerou-se um debate sobre a importância dos factores emocionais, por um lado, e dos contextos sociais por outro, no comportamento facial. Se as regras de exibição se ligam a razões emocionais na abordagem emocional, as próprias emoções para Fridlund (1994) são encaradas como sinais sociais ao serviço dos motivos sociais de cada um num contexto específico.

De acordo com alguns autores (Jakobs, Manstead & Fischer, 1999), podemos dizer que os efeitos dos contextos têm sido interpretados em função da visão de que os comportamentos faciais reflectem motivos sociais e que algumas pesquisas apontam para o facto de variações no contexto social afectarem os motivos sociais que estes estão relacionados com os comportamentos sociais. Outros estudos assumem que na manipulação dos contextos sociais também variam os motivos sociais, o que é em parte determinado pela relação entre os intervenientes (Hess, Banse & Kappas, 1995; Jakobs, Manstead & Fischer, 1999).

Contudo, também existem evidências de que os motivos sociais são mediadores dos efeitos dos contextos nos comportamentos faciais, mas que as regras de exibição também explicam algumas variações do comportamento facial (Zaalberg, Manstead, & Fischer, 2004). Estes autores definiram alguns motivos como “prosociais” (não ofender o outro, querer tranquilizar o outro, não querer parecer desleal) e explicam o sorriso como um motivo social de partilha, enquanto o dissimular de emoções negativas estaria mais ligado às regras de exibição social. Para estes autores estas categorias não são exclusivas, adiantando a possibilidade das avaliações sociais serem uma possibilidade de explicação, principalmente nos resultados que sugerem que a presença física é um aspecto mais fundamental no contexto do que a imaginada, sugerindo que o conteúdo das avaliações sociais é um aspecto que deve ser estudado quer na influência das regras de exibição, quer dos motivos sociais.

Outros autores afirmam que, para além das regras de exibição, que no fundo são regras que explicam a não “expressão universal das emoções”, existem comportamentos faciais que são considerados como verdadeiros momentos de satisfação dos indivíduos, diferentes do que é considerado adequado socialmente e que são momentos não controlados pelos indivíduos, ou seja, não são conscientes (Fernández-Dols, 1999). Verificamos que tal como acentua o autor, as regras de exibição não podem ser

concebidas como uma “panaceia universal”<sup>14</sup> que impedem a manifestação das verdadeiras expressões, devem ser integradas num quadro teórico mais vasto que inclua a regulação do comportamento facial. Fernández-Dols (1999) propõem então que o contexto social, as emoções e as acções faciais se podem incluir num sistema de tensão de relações bidireccionais, e não só relação causa-efeito das regras de exibição e comportamento facial. Esta noção de regulação dos comportamentos faciais nos contextos sociais é fundamental para o objectivo deste trabalho.

Vimos então que o comportamento facial pode transmitir informações emocionais e sociais, por isso na descrição dos factores que influenciam esse comportamento temos que incluir a possibilidade de haver influência das convenções sociais em determinados comportamentos faciais, mas também dos motivos sociais. A propósito das identidades e das suas relações com o comportamento, os motivos referem-se essencialmente à razão da existência das identidades e da sua activação nos contextos sociais. Por outro lado, as normas regulam a expressão dos comportamentos e dos afectos em determinados contextos sociais, explicando as variações nos contextos, principalmente dos contextos grupais para os interpessoais.

Assim, regras de exibição, podem ser comparadas com este conceito de normas para o comportamento na saliência das identidades, mas estas são normas de regulação social desse comportamento e explicam variações comportamentais no contexto, mas não são a razão fundamental da existência desse comportamento. A razão fundamental prende-se mais com os motivos (auto-estima, regulação da incerteza, distintividade óptima ou motivos sociais) que determinam o comportamento.

Em suma, para o objectivo deste trabalho necessitamos de neste ponto, distinguir motivos para a presença de comportamento facial de normas de regulação por uma questão de articulação teórica com os motivos e normas que influenciam os comportamentos associados às identidades. Para além disso, a investigação na área do comportamento facial permite esta distinção. Necessitamos, no entanto, de clarificar que compreendemos o conceito de *normas* como um conceito mais abrangente do que as regras de exibição anteriormente definidas e que a clarificação deste conceito nos aparece associada à auto-apresentação.

---

<sup>14</sup> Este termo é utilizado por nós, para acentuar a necessidade de clarificação deste conceito, tal como outros autores (Monteiro, Lima, & Vala, 1991) o utilizaram para realçar a necessidade de clarificação do conceito de identidade social.

Na auto-apresentação, Goffman (1959/1993) remete-nos para o conceito da expressividade e aparência adequada para lidarmos com os outros, apresentando imagens de nós próprios que possam influenciar os julgamentos e os comportamentos dos outros em relação a nós. Numa analogia com a vida social, podíamos dizer com Goffman (1959/1993) que somos actores no palco da vida, representando papéis sociais para audiências a quem queremos agradar.

Pensando desta forma, é natural que queiramos modificar o modo como nos apresentamos aos outros para os impressionar da forma que queremos. As ideias de Goffman levam-nos assim a pensar na auto-apresentação de uma forma funcional não só para o indivíduo, mas também para a interacção social (Leary, 1995).

A nossa auto-apresentação pode então ser explicada em função das exigências situacionais e dos factores contextuais ligados à interacção social (Leary, 1995). Contudo, também é em função das consequências sociais do comportamento afectivo (Friedman & Miller-Herringer, 1991) que podemos compreender a preocupação individual de cada um de nós em regular o seu comportamento.

Friedman e Miller-Herringer (1991) estudaram as diferenças individuais de auto-monitorização na expressão e regulação das emoções como importantes competências sociais numa situação competitiva. De uma forma geral, encontraram evidências de que em situações de episódios emocionais, a forma como revelamos o nosso afecto e nos apresentamos depende da presença dos outros, em que os sujeitos adaptavam o seu comportamento não verbal em função das expectativas sociais numa determinada situação. Consideram que existe também nestas situações uma regulação expressiva que está relacionada com uma audiência. Embora este estudo seja direccionado para as diferenças individuais, deixa antever pelo comportamento de triunfo alguns participantes que este é muito semelhante ao comportamento dos membros de uma equipa de desporto triunfante, gloriando-se perante os seus adversários. (o que nos lembra o efeito BIRG nos contextos de sucesso).

Assim, a regulação da auto-apresentação nos episódios emocionais é uma possibilidade a considerar tanto nos contextos interpessoais, mais individuais, como nos contextos grupais, pois sabemos, como já referimos, que em função das consequências sociais para o grupo regulamos o comportamento grupal de acordo com as normas (Marques et al., 2003), e que este comportamento pode ser não verbal.

Entre as normas de auto-apresentação geral que se podem aplicar aos contextos sociais e relacionais, existem, segundo Leary (1995), regras não escritas na auto-apresentação que funcionam como orientações sociais gerais no comportamento, das quais destacamos a “norma da auto-apresentação positiva”, que especifica que as pessoas se devem apresentar aos outros na interacção de uma forma positiva, favorável. Outra, é a “norma da profundidade da revelação”, ou seja, devem adequar a revelação sobre si próprias consoante a profundidade ou intimidade da relação com o outro, que também revela coisas sobre si. É interessante notar que esta norma, numa situação de estranhos, implica que se um revela algo de pessoal, o outro vai sentir-se pressionado a retribuir revelando-se, o que está de acordo com as observações sobre o riso feitas por Ginsburg (2001) na situação de estranhos. Outra norma consiste na “consistência da auto-apresentação”, ou seja, a pessoa deve ter comportamentos consistentes com as suas crenças e atitudes e apresentar um grau de consistência razoável em várias situações.

Verificamos que estas normas gerais de auto-apresentação no contexto social (Leary, 1995) conjuntamente com a regulação da auto-apresentação nas situações afectivas (Friedman e Miller-Herringer (1991), podem ser integradas com os estudos sobre as regras de exibição da comunicação não verbal de Saarni e Weber (1999) que as concebem de forma funcional, ou seja, nas sociedades ocidentais são índices para regular a interacção.

Se estas normas de comunicação (Saarni & Weber, 1999) ajudam a regular a emoção, também funcionam como reguladores de afecto na interacção social. O papel do contexto social também não é esquecido por estes autores pois explica a relação entre o estado afectivo e a o comportamento não verbal, podendo desenvolver-se estratégias de auto-apresentação que estão ligadas à regulação do afecto.

Em suma, segundo Philippot, Feldman e Coats (1999) estes autores demonstram como as regras de exibição ou normas não verbais, pelo seu papel na interacção e na regulação do afecto, têm um papel fundamental durante a interacção social.

Verificamos então que esta perspectiva das regras de exibição para o comportamento não verbal onde se enquadra o comportamento facial, a que preferimos chamar *normas não verbais*<sup>15</sup>, é muito diferente daquela que usualmente é defendida pelas “regras de exibição da expressão emocional” na abordagem emocional (Ekman,

---

<sup>15</sup> Utilizamos este termo para evitar pressupostos teóricos ligados às regras de exibição.

1969). A integração das *regras de exibição* para o comportamento facial neste quadro conceptual diferente vem ao encontro da opinião de outros autores que afirmam que: *as regras de exibição podem tornar-se a principal causa do comportamento facial. Nesse caso, o conceito de regra de exibição deve ser incluído num quadro conceptual mais vasto...* (Fernández-Dols, 1999, p.257). Este autor realça também o conceito de regulação do comportamento facial enfatizado por Saarni e Weber (1999).

Em suma, falamos assim de normas do comportamento não verbal e de auto-apresentação, actuantes em contextos sociais e relacionais, funcionais, que são também reguladoras do afecto na interacção social e são índices para a própria interacção social.

De acordo com Fernández-Dols (1999) as pessoas regulam simultaneamente quer o comportamento facial, quer a experiência emocional no decurso da interacção social. Nesta perspectiva, as estratégias de regulação de interacção que são veiculadas pelo comportamento facial, podem estar relacionadas simultaneamente com motivos para a sua presença mas também com normas de regulação de afecto.

Assim, existem também motivos que podem explicar os comportamentos faciais ligados à auto-apresentação. Segundo Saarni e Weber (1999) a auto-apresentação é motivada por três necessidades básicas fundamentais referenciadas por Baumeister (1993, citado por Saarni & Weber, 1999): a primeira, é a necessidade de pertencer a grupos sociais, formar e manter ligações sociais, o que nos remete para as identidades sociais, em que a auto-apresentação é feita de acordo com essas relações grupais e sociais; a segunda, é a necessidade de construir uma identidade do *self* (mais individual, mais pessoal), em que neste caso a auto-apresentação é necessária para convencer os outros daquilo que somos, e a apresentarmo-nos conforme desejamos ser; a terceira, é a protecção e o aumento da auto-estima, apresentando-nos aos outros de uma forma favorável, positiva, através de uma auto-imagem amigável, de confiança e com empatia.

Em suma, verificamos assim que os motivos ligados à auto-apresentação, são essencialmente motivos sociais e relacionais, de valorização nas relações sociais, de auto-estima e de avaliação positiva pelos outros.

Desta forma, podemos entender a auto-apresentação em função de motivos e de normas no comportamento facial, que desencadeiam estratégias de auto-apresentação que podem estar ligadas à regulação da interacção. Vejamos como podemos entender estas estratégias nas relações sociais e na interacção social.

### **4.3. Estratégias de Auto-apresentação e Interação**

Temos vindo a desenvolver a ideia de que a regulação do comportamento facial se pode fazer em contextos relacionais que podem ser interpessoais ou grupais. Estes contextos envolvem relações sociais entre pessoas que produzem determinados comportamentos sociais com o objectivo de regular a interação. Nestes comportamentos podemos incluir os comportamentos faciais (Fridlund, 1997).

Sabemos que o contexto social pode influenciar o comportamento facial através de características desses mesmos contextos, presença dos outros, exigências da situação, (Philippot, Feldman & Coats, 1999). Por outro lado, o comportamento facial é um meio eficaz de influenciar a interação social, de modificar um contexto social, ou regular a auto-imagem ou estado afectivo num determinado contexto (Philippot, Feldman & Coats, 1999). Dentro dos factores contextuais que podem afectar o comportamento facial associado às emoções, também Manstead, Fisher e Jakobs (1999) referem que a papel social de cada um afecta as suas emoções e os motivos sociais, o que nos leva a pensar na possível influência do estatuto e das pertenças grupais ligadas a esse estatuto.

Assim, é importante explicitar a influência destes factores contextuais no comportamento facial, na nossa auto-apresentação perante os outros, na interação e nas relações sociais.

Podemos começar por dizer que, de um ponto de vista funcional, podemos afirmar com Fridja e Tcherkassof (1997), que o comportamento facial tem uma actividade relacional, porque é o comportamento que directamente modifica a relação do indivíduo com o seu ambiente. Certos comportamentos faciais são sinais sociais feitos com intenção de influenciar os outros (sorriso e choro). Funcionalmente, actividade relacional e sinais sociais, estão interligados, já que, de uma forma directa através da prontidão para a acção a actividade relacional influencia ou modifica um tipo de relação e de uma forma indirecta os sinais sociais servem essa relação porque apelam à actividade do outro.

Compreendemos assim que, quer associado a informações quer emocionais, quer sociais, existe no comportamento facial uma actividade relacional dirigida ao outro, ou seja, ele é um comportamento relacional na área das relações sociais. Assim, podemos

também entender que é um tipo de comportamento importante na interação social (Fernández-Dols, 1999).

De acordo com Fernández-Dols (1988) a interação é um processo de influência mútua nos comportamentos de dois ou mais indivíduos, que não é necessariamente consciente. Nesta é necessário descrever o que os indivíduos estão a fazer e como o fazem (Hinde, 1982). Num outro nível aparece-nos o conceito de relação, descrita como um conjunto de interações, em que é necessário descrever o conteúdo e a qualidade das interações, assim como a sua frequência e organização temporal.

No comportamento facial, o conceito de interação ligado à presença dos outros é explicado por Fridlund (1997) pela sucessão de comportamentos faciais das pessoas que interactivam e das respostas a eles. Assim, o contexto da interação seria um contexto social, constituído não só pelas características estruturais, como o lugar e as relações entre os indivíduos, mas também por um plano comum que vem de interações anteriores.

Contudo, a sociabilidade não se liga só à presença física dos outros e a uma audiência explícita, mas passa fundamentalmente pela presença psicológica e audiência implícita (Fridlund, 1997). De acordo com este autor, mesmo quando estamos sozinhos muitas vezes: tratamo-nos a nós próprios como interactivos (conversa com o *self*); agimos como se os outros estivessem presentes; imaginamos que os outros estão presentes; prevemos a interação e adoptamos comportamentos faciais apropriados e finalmente tratamos animais ou objectos como interactivos.

A estes efeitos do contexto que influenciam o comportamento facial., Fridlund (1997) chama efeito das audiências, audiência implícita ou explícita. Quando as pessoas estão sozinhas ou na presença de outras o que difere não é a “quantidade” da sociabilidade, mas a sua direcção ou o envolvimento social com outros que são específicos.

Alguns estudos têm confirmado a influência dos motivos sociais e do efeito das audiências no comportamento facial. Chovil (1991) já tinha afirmado a influência dos tipos de sociabilidade, pois demonstrou que a probabilidade dos comportamentos faciais ocorrerem era afectada pelos parâmetros comunicativos da situação. Trata-se de um estudo filmado que envolvia o escutar de uma experiência pessoal de outra pessoa em quatro condições experimentais: *face a face*, separado por uma divisória, pelo telefone

ou sozinho, isto é, ouvindo um gravador. Assim, esta autora verificou que a maior frequência de comportamentos faciais do ouvinte foi encontrada na condição *face a face*.

Estes estudos de interação *face a face* desencadeiam mais comportamentos faciais, contudo Fridlund (1997) acentua, que nem sempre assim acontece, pois depende muito do papel social que estamos a desempenhar relativamente aos outros, distinguindo entre a condição “amigos” e “estranhos”.

Fridlund (1994, 1997) afirma então que a presença dos outros é particularmente relevante nos sorrisos que são comportamentos faciais ligados a motivos sociais e não são necessariamente uma expressão de felicidade.

Assim, também os estudos de Kraut e Johnston (1979, citados por Fernández-Dols & Ruíz-Belda, 1995) têm sido considerados como uma evidência da teoria de Fridlund (1994), pois verificam que o sorriso não ocorre nos acontecimentos que deveriam despertar felicidade mas sim durante as interações com amigos.

Nesta linha, podemos também referenciar os estudos de Fernández-Dols e Ruíz-Belda (1995). Estes autores realizaram um estudo que utilizou filmagens de campeões dos Jogos Olímpicos na cerimónia da entrega de medalhas. Distinguiram três fases de observação do comportamento: uma em que os sujeitos se preparam para assumir a posição no pódio, outra em que interagem com o público, e uma fase final em que os atletas ouvem o hino nacional. Verificamos que observaram mais sorrisos nas fases interactivas, ligando estes comportamentos mais a motivos sociais.

Um outro estudo (Ruíz-Belda, Fernández-Dols, Carrera & Barchard, 2003) realizado com jogadores de *bowling*, também revelou mais sorrisos nas fases interactivas em que os participantes olhavam para os amigos, do que nas fases em que derrubavam os pinos. Podemos ainda referenciar outro estudo (Ruíz-Belda et al., 2003), que utilizou adeptos de futebol, filmados enquanto visionavam importantes jogos de futebol, distinguindo os episódios em que os adeptos reportavam terem tido uma emoção, de fases não interactivas em que olhavam para a televisão e de fases interactivas enquanto falavam uns com os outros. Neste estudo, os autores voltaram a encontrar mais sorrisos nas fases interactivas.

De acordo com Fernández-Dols e Ruíz-Belda (1997), todos estes estudos reportam evidências de um “efeito de audiência social” que é restrito aos episódios de interação



social. Sugerem assim que a interação social é um factor que induz o sorriso, enquanto que a experiência de felicidade não o induz, mas facilita o seu aparecimento. Considerando então os sorrisos como sinais sociais, estes autores propõem assim que as causas do sorriso são os encontros interactivos e a presença de qualquer emoção, mas uma emoção que não seja necessariamente específica. Realçam também a importância dos factores sociais e comunicativos na interação social.

Outros estudos (Hess, Banse & Kappas, 1995) tentaram comprovar estes efeitos sociais, utilizando características contextuais como a presença de um amigo ou um estranho e a intensidade do estímulo, com sujeitos que tinham que visionar um filme divertido. Concluíram que os efeitos do contexto social só eram visíveis na condição amigo, enquanto a intensidade do estímulo explicava muitos dos restantes resultados. A este propósito, Wagner e Lee (1997) argumentam que se os sujeitos sorriem mais na condição “amigo”, quer pela presença física, quer pelo filme mais divertido, é porque é também importante pensar-se naquilo que está a ser comunicado. Ou seja, é perfeitamente compreensível que se alguém usa o comportamento facial para sinalizar que acha um filme divertido, comunique o quanto é que acha esse filme divertido ao amigo.

Noutro estudo sobre motivos sociais, sentimentos emocionais e sorriso, Jakobs, Manstead e Fischer (1999) descobriram que o contexto influencia o sorriso, pois na condição “amigo” sorriem mais do que na condição “estranho”, e que o sorriso aumenta mais na condição “face a face”. Parece que neste estudo a relação (*amigo*) influencia os comportamentos faciais e os motivos. Também se encontraram evidências de que o comportamento podia estar ligado a informações emocionais. Contudo, o que particularmente nos interessa é que o comportamento facial (sorriso) é usado como comportamento relacional num contexto de relação idêntico (*amigo*/presença física) ao estudo anterior, independentemente de transmitir informação emocional ou não.

Em suma, segundo Parkinson, Manstead e Fischer (2003) os efeitos de audiência podem estar relacionados com a presença de amigos ou estranhos, e os diferentes efeitos da condição “amigos” e da condição “estranhos” podem depender dos motivos que estão por detrás do comportamento facial mas também da qualidade emocional do estímulo. Segundo estes autores, algumas mensagens são mais adequadas para algumas audiências e outras não.

A estas ideias podíamos acrescentar que alguns comportamentos faciais são mais apropriados para determinadas audiências do que outras, tendo em conta o contexto relacional em que enquadrámos essas audiências, o tipo de relação que temos e esperamos desenvolver, tendo certamente que usar para isso estratégias de regulação da interacção social. E certamente que podemos concluir que o sorriso, para além do facto de ser utilizado em contextos emocionais comunicativos, constitui, sem dúvida, uma forte estratégia de regulação de interacção em todos os contextos estudados.

Em suma, compreendemos o comportamento facial nos contextos relacionais, como social e relacional, onde é também uma forma de comunicar emoções e afectos socialmente e uma estratégia de regulação da interacção. Contudo, esta função estratégica, que se liga à auto-apresentação dos comportamentos faciais na interacção e nos contextos relacionais, não é concebida por nós como deliberada, como explicitámos a propósito do termo *estratégia*, no tipo de informação que o comportamento facial transmite.

Convém no entanto lembrar que definimos *auto-apresentação* como a aparência adequada para lidarmos com os outros, apresentando imagens de nós próprios que possam influenciar julgamentos positivos e comportamentos empáticos dos outros em relação a nós (Goffman, 1959/1993; Leary, 1995). Na vida social, os nossos comportamentos de auto-apresentação são dirigidos a audiências a quem queremos agradar. Assim, é de esperar que queiramos modificar o modo como nos apresentamos perante as audiências, implícitas ou explícitas. Mas isto não implica que as nossas estratégias de auto-apresentação sejam deliberadas, mas também podem não ser espontâneas.

Assumimos assim que as estratégias da auto-apresentação são essencialmente funcionais, não só para o indivíduo, mas também para a interacção social e para as relações sociais (Leary, 1995). Assim, é em função dos contextos relacionais, onde podemos englobar as exigências e as consequências sociais e relacionais do comportamento facial (Friedman & Miller-Herringer, 1991), que podemos compreender a preocupação individual de cada um de nós em regular o seu comportamento.

Falamos então do conceito de auto-monitorização, que explicita a nossa capacidade para observar e orientar o nosso comportamento, que originou o desenvolvimento de uma escala, *Self-monitoring scale* (SMS, Snyder, 1974, citado por Friedman e Miller-

Herringer, 1991, Leary, 1995) e que nos possibilita conhecer melhor as diferenças individuais em termos de competências para monitorizar e controlar o comportamento, em função da forma como nos apresentamos aos outros em situações sociais. Pessoas com alto nível de auto-monitorização são particularmente sensíveis às pistas de informação para um comportamento apropriado, observando os outros, e usando essa informação como orientação para monitorizar a sua própria auto-apresentação. Esta é essencialmente uma diferenciação individual que pode ter repercussões diferentes em contextos relacionais interpessoais, ou em contextos relacionais grupais, já que os outros que observamos para orientar o nosso comportamento, pode ser um “outro” muito próximo, ou membros do mesmo grupo.

Como vimos, também existem normas de auto-apresentação geral que se podem aplicar aos contextos relacionais, que seriam orientações sociais gerais no comportamento, ou seja: a “norma da auto-apresentação positiva”, a “norma da profundidade da revelação”, e a “norma da consistência da auto-apresentação” e estas influenciam as estratégias no nosso relacionamento com os outros.

Assim, as nossas estratégias de interacção ou de auto-apresentação são também estratégias dirigidas aos outros e às relações sociais, são estratégias relacionais que são mais ou menos deliberadas, mais ou menos conscientes.

De acordo com Russell e Fernández-Dols (1997), não existem comportamentos faciais espontâneos, involuntários, não intencionais, de um lado e comportamentos faciais artificiais, posados a pedido, noutro, mas sim comportamentos integrados num *continuum*, não existindo assim uma distinção tão linear entre estratégias de auto-apresentação que são feitas de forma habitual pelo indivíduo, ou estratégias que são deliberadas para modificar uma interacção. É assim como comportamento relacional que devemos compreender estas estratégias, que pela sua função relacional específica nos contextos são mais ou menos conscientes, mais ou menos intencionais.

Em relação ao comportamento facial, existem algumas estratégias de auto-apresentação que gostaríamos de enfatizar. Uma delas está relacionada com as várias funções sociais do sorriso, que tem sido considerado como uma estratégia de regulação de interacção.

Um estudo evidente da concepção do sorriso como estratégia de regulação de interacção é o estudo de La France e Hecht (1995) sobre o significado social do sorriso,

em que o tipo de sorriso emitido pelo transgressor (sorriso autêntico, sorriso falso e sorriso miserável) não influenciou o efeito de suavidade e de brandura para com ele. O que, na opinião dos autores, influenciou, foi um “efeito de lenidade”, ou seja, o sorriso funcionou porque os juízes viam os transgressores como sujeitos em quem se podia confiar mais, bons, honestos, obedientes, sinceros, em relação aos não sorridentes.

Este estudo ilustra que o sorriso pode ser usado como uma estratégia de regulação de interação em situações complicadas do ponto de vista relacional, tanto como nas simples, ou talvez mais. Ginsburg (2001) também se refere a este estudo (La France & Hecht, 1995) como uma indicação de que o sorriso está fortemente ligado à interação como gesto de apaziguamento.

Um outro estudo sobre os efeitos da sociabilidade no comportamento de riso feito por Ginsburg (2001), que pressupõe teoricamente que o riso é mais fácil de ocorrer em relações já existentes e com outras pessoas, desenvolve hipóteses que prevêem que o riso irá aumentar à medida que a sociabilidade aumentar, e que será maior quando houver uma relação preexistente (amizade). Pressupõe ainda o autor que a existência de prévias relações poderão influenciar o tipo de relações desenvolvidas. Mais, que a relação entre o riso e a sociabilidade existe independentemente das respostas emocionais reportadas. Verificamos que, de uma forma geral, os resultados apoiam a hipótese da sociabilidade, já que sempre que havia a presença de alguém (*amigo* ou *estranho*) havia mais riso do que na condição “sozinho”. Contudo, ao contrário do que era esperado, o riso na condição mais social (*amigos*) não foi mais frequente do que na condição menos social (*estranho*).

Ginsburg (2001) avança então a explicação de que as exigências da situação podem ser mais importantes para o comportamento do que o nível de sociabilidade. Ou seja, a situação com o estranho pode não ser tão social como a interação com um amigo, mas as exigências da situação podem requerer uma reação (compreensão) mais social, que leve a uma menor flexibilidade na resposta (existem correlações mais altas entre as respostas de riso dos estranhos). Além disso, a interação entre dois estranhos pode requerer mais atenção às normas, especialmente as normas comunicativas e regras de conversação.

Em suma, Ginsburg (2001) argumenta que as exigências situacionais de ver um filme divertido com um estranho podem ter mais compatibilidade com a resposta do

riso, dado que a condição “amigo” é mais social mas também menos avaliativa, afirmando que a explicação das exigências situacionais podem fazer com que compreendamos melhor os resultados de estudos anteriores com estranhos. Avança então a interessante explicação de que o riso pode ter um papel muito forte em criar laços, estabelecer relações, como tem sido evidenciado por alguns estudos (pares sociais, solidariedade grupal, criação de ligações entre mãe e filho). Numa situação de humor, é provável que a norma saliente, de acordo com as exigências situacionais, seja então o riso. Esta norma pode ser menos forte na condição “amigo”, dada a relação existente entre os participantes. Assim, o comportamento de riso está dependente das exigências situacionais, mas também das relações existentes, sendo uma estratégia relacional.

Existem pontos fundamentais para o nosso estudo nas ideias deste autor: primeiro, o riso é uma estratégia relacional, mas também de interação, no sentido de que ajuda a criar e estabelecer relações em contextos sociais que necessitam previamente de uma interação entre as partes. Segundo, a ideia de que os contextos entre estranhos também são sociais e requerem comportamentos relacionais. Terceiro, que a melhor forma de implementar esse actividade relacional na interação, continua a ser através de estratégias de acção que são bem representadas pelo comportamento facial, neste caso específico, o riso como gerador e regulador de interacções.

Relativamente às funções sociais do sorriso, podemos ainda dizer que nas sociedades ocidentais este é um comportamento facial muito valorizado, já que as pessoas que sorriem mais, geralmente são percebidas mais positivamente (Hess, Beaupré & Cheun, 2002). Obviamente esta percepção tem influência na forma como nos apresentamos aos outros. Pessoas que sorriem mais são percebidas como mais agradáveis, sociais, competentes e honestas.

De acordo com La France e Hecht (1999) um contexto em que as pessoas sorriem mais é nas situações em que têm um poder social mais baixo (estatuto) relativamente ao outro. A ideia é a de que o sorriso seria um gesto de apaziguamento ou de submissão (Hess, Beaupré, Cheun, 2002; La France & Hecht, 1995, 1999).

Assim, as faces menos sorridentes são percebidas como mais dominantes relativamente às faces sorridentes (La France & Hecht, 1999). Em geral, dominância e alto poder social estão associados a faces menos sorridentes, enquanto que submissão e

baixo poder social estão associados a faces mais sorridentes (Hess, Beaupré & Cheun, 2002; La France & Hecht, 1999). Também o olhar tem uma função dominante, ou seja, quando as pessoas se sentem mais competentes numa tarefa, olham mais directamente para os outros quando falam (Brown, Dovidio & Ellyson, 1990).

Nestas situações de dominância e submissão, existem algumas explicações que ligam o comportamento do sorriso a uma pressão para sorrir por parte das pessoas com baixo estatuto (La France & Hecht, 1999), já que se não o fizerem, é provável que os outros os vejam como menos simpáticos, menos atenciosos. Por outro lado, existe também um “efeito de lenidade” explicado a partir de situações de transgressores e juízes, que envolve uma hierarquia de submissão/dominância, em que o sorriso seria usado, como já explicitámos, como uma estratégia de auto-apresentação, levando os juízes a verem os transgressores como mais honestos, pessoas de maior confiança. Assim, nestas situações, o sorriso é uma estratégia de apaziguamento, de suavidade, de brandura na regulação da interacção social, ou seja, no modo como nos apresentamos e interagimos com os outros.

A função do sorriso é também frequentemente estudada a nível do género (La France & Hecht, 1999), verificando-se que as mulheres sorriem mais do que os homens, mas mais interessante para o nosso estudo é que mesmo nessa área se pode relacionar este comportamento facial com o estatuto e o poder, já que as pessoas com mais poder têm mais liberdade para sorrir e neste caso ainda existem muitos contextos em que as mulheres têm menos poder do que os homens.

Contudo, numa revisão de estudos sobre o sorriso, alguns autores (Hess, Beaupré, & Cheun, 2002) acentuam que o sorriso não é uma actividade estritamente feminina, nem é uma actividade em que os indivíduos com menos poder têm obrigação de sorrir, como é sugerido por La France e Hecht (1999), mas trata-se essencialmente de uma expectativa social de que as pessoas mais percebidas socialmente como menos dominantes sorriam, e como existe uma confusão entre percepções de dominância e género, a expectativa torna-se normativa e espera-se que as mulheres sorriam. Este conceito de expectativa normativa também se pode aplicar ao prestígio e popularidade de certas pessoas, que esperamos que sorriam mais. Contudo, é nas relações sociais e na interacção social que estas expectativas são definidas e é também nesta que as funções sociais de auto-apresentação do sorriso se definem.

Verificamos que a função mais apontada do sorriso continua a ser a de apaziguamento, a de pedir brandura ao outro, a de regular a interação social. Como o apaziguamento também está ligado ao embaraço é de esperar que haja sinais de preocupação, aflição quando as pessoas se encontram nestas situações. (Hess, Beaupré & Cheun, 2002).

Outros estudos sobre “afiliação” conferem ao sorriso um sinal de regulação de intimidade (assim como o olhar), ou mesmo de redução de conflitos, mas também uma estratégia para conciliar emoções negativas (Hess, Beaupré & Cheun, 2002).

Hess, Beaupré e Cheun (2002) encontraram evidências de que o modelo geral de expressão para a situação de dominância é o sorriso menos intenso, enquanto que o modelo de expressão para o apaziguamento é o *duchenne smile* de intensidade média.

Igualmente, comportamentos faciais diferentes entre pessoas estão geralmente relacionados com diferenças de estatuto. Uma concepção muito interessante de Zivin (1982) sobre o domínio do uso dos sinais não verbais concebe estes sinais com funções sociais, utilizando o conceito de *Plus Face* e de *Minus Face* como associados respectivamente a situações de dominância e submissão. A *Plus Face* estaria associada a situações de vitória num conflito, e teria três características distintivas: sobrancelhas mediantemente levantadas (não as sobrancelhas características de surpresa ou medo), mais contacto do olhar e queixo ligeiramente levantado. A *Minus Face* estaria associada a situações de derrota, com características também distintas: sobrancelhas franzidas (não tanto como na fúria), o contacto do olhar é quebrado pelo olhar para baixo, e o queixo está baixado e retraído.

Zivin (1982) efectuou um estudo deste tipo de faces ao longo de várias idades até à idade adulta. No início da pesquisa estas pareciam estar ligadas ao gestos de ameaça e submissão do ponto de vista biológico, ou seja, como eram observados nos primatas não humanos. De acordo com esta ligação a autora procurou relações entre *Plus Face* e valores altos de dominância. Descobriu então um desenvolvimento social na utilização das faces, em que nas idades de 7 a 10 anos apareciam não como ameaça em situações de conflito, mas como uma impressão de vencedor e competência social, uma forma de regulação da auto-apresentação em idades infantis. O fenómeno de apresentação de *Plus Face* em situações de não conflito tinha então uma impressão de vencedor em situações neutrais. Estas impressões eram emitidas para os outros e estavam integradas com

outros movimentos e com o discurso, de maneira que os sujeitos não tinham consciência da sua performance.

Afirma a autora (Zivin, 1982) que este tipo de faces podem ser “culturalmente invisíveis”, mas subliminarmente percebidas como uma impressão de vitória. Os sinais que caracterizam este tipo de faces transformam-se ao longo do tempo e aparecem com sinais mais leves nas faces maduras. Assim, a *Plus Face* demonstrou ter uma função de sinalização e esta função segue as linhas da socialização.

Noutro estudo, observou ainda que estes tipos de faces tinham efeitos diferentes na pessoa que observa, ou seja, os tempos de reacção ao ver uma *Plus Face*, em contraste com a *Minus Face*, eram duas vezes mais longos para qualquer resposta e três vezes mais longo para retaliações. Aponta uma explicação integrada numa perspectiva interactiva para este facto, afirmando que a emissão destas faces e o imediato tempo de reacção resultam de selecções de dois padrões de interacção basicamente diferentes, um tendo uma *Plus Face*, outro com uma *Minus Face*.

Em suma, este tipo de faces está sujeito a um processo de desenvolvimento social em que a sua frequência está correlacionada com níveis de dominância. O contexto em que a *Plus Face* muda para a competência social dos indivíduos, é por volta dos 7 anos. Ao longo da idade os seus sinais tornam-se mais leves e abreviados, havendo uma maior estabilização no queixo. Estes tipos de faces seriam para a autora (Zivin, 1982) fortes sinais sociais, decorrentes de uma aprendizagem social, que passam assim de símbolos muito usados de infância, para movimentos sociais mais gerais e controlados, que contribuem para a inferência social dos outros acerca de nós.

Em suma, seriam estratégias de auto-apresentação na interacção social, ligadas à competência social. A expressão de vencedor, a *Plus Face* (ou *Winner Face*), levaria a um padrão de interacção menos reactivo nos outros enquanto que a *Minus Face* estaria mais ligada a situações de submissão, mas também a uma auto-apresentação que desencadearia um padrão de interacção mais reactivo.

De referenciar ainda que outros comportamentos faciais, tal como os movimentos da cabeça também têm sido relacionados com a auto-apresentação em contextos de dominância, em que algumas posições contrariam as posições de ameaça verificadas em alguns primatas (cabeça baixa). Argyle (1970) descobriu que sujeitos que ocupam um



papel superior adoptam uma posição de cabeça levantada, ao contrário de outros que ocupam um papel inferior, adoptam uma posição de cabeça baixa,

Ricci-Bitti e Zani (1997) consideram que existe uma diferença entre posturas dominantes-superiores e posturas submissivas-inferiores. Por exemplo, o porte direito, ou seja poucos movimentos da cabeça, movimentos pouco amplos (portanto postura mais controlada), cabeça levantada para trás, podem indicar uma vontade de dominar. Um sinal da condição social, de um lugar importante, é sentar-se direito e em posição central, de frente para os demais. Mehrabian (1972, citado por Ricci-Bitti & Zani, 1997) afirma que a inclinação para a frente, onde podemos também incluir os movimentos da cabeça, comunica uma atitude positiva perante o interlocutor. A colocação assimétrica dos ombros, inclinação oblíqua ou reclinada, medidas específicas para a descontração das mãos e do pescoço, são indicadores de relaxamento postural. Os movimentos da cabeça (aceno e inclinação) também têm sido ligados a afiliação e a extroversão, como gestos de auto-congratulação, em contextos sociais ligados ao sucesso (Friedman & Miller-Herringer, 1991).

Em suma, verificamos que é nos contextos que o comportamento facial transmite informação, adquire significado, podendo mudar os próprios contextos e regular a interacção nos contextos das nossas relações sociais.

Compreendemos assim que é através destes contextos relacionais, que implicam uma audiência, que o comportamento facial se dirige para a actividade relacional, sendo aí compreendido como um comportamento relacional. No comportamento dirigido aos outros, podemos transmitir índices de aspectos cognitivos, índices de estados afectivos, ou regular a imagem social, através de estratégias de auto-apresentação, que podem também ser estratégias de regulação da interacção ou estratégias relacionais.

Vimos também que em contexto, o comportamento facial pode ser flexível e adaptativo às situações, com uma dinâmica no tempo. É altura de realçar que é o nível interpessoal e o nível grupal dos contextos relacionais, que nos interessa analisar no âmbito do nosso estudo.

Assim, a nossa explicitação da regulação dos comportamentos faciais tanto passa por um nível de análise interpessoal como por um nível de análise grupal, susceptíveis de serem relacionados respectivamente, como vimos no capítulo anterior, com as identidades pessoais e sociais.

Convém salientar que os estudos na área do comportamento facial têm sido mais conceptualizados a nível interpessoal, contudo, como comportamentos relacionais de indivíduos que se definem pela pertença a um grupo, que têm uma identidade social, também podem ser compreendidos como estratégias de auto-apresentação e de interacção social, transpostas para os contextos grupais. Aliás, é precisamente pelo reconhecimento da pertença grupal como um importante factor de influência na regulação das emoções e do comportamento facial que vamos referenciar alguns estudos.

Em última análise, a apresentação separada de investigações ao nível grupal na estrutura do nosso trabalho, visa também demonstrar a falta de investigação na área da pertença grupal, o que confere mais pertinência à nossa abordagem.

## 5. A Pertença Grupal

Poucas investigações se têm centrado na influência das pertenças grupais nos comportamentos faciais. No entanto, podemos apontar algumas evidências empíricas que nos levam a considerar fortemente a possibilidade de uma regulação do comportamento facial associado à saliência identitária.

Verificamos que foi considerado um efeito de vantagem e um efeito de favoritismo endogrupal no reconhecimento das emoções e dos comportamentos faciais associados.

Na vantagem endogrupal, podemos apontar os estudos de Ambady e Elfenbein (2002, 2003a, 2003b) sobre a investigação das evidências universais e diferenças culturais no reconhecimento da emoção, que utilizaram fotografias de expressões faciais de vários grupos culturais, a quem pediram que reconhecessem as emoções, tendo verificado uma vantagem endogrupal no reconhecimento destas emoções. Explicando esta vantagem pela familiaridade cultural dos sujeitos, desenvolvem uma teoria dialéctica que integra a concepção da universalidade com a especificidade cultural na comunicação das emoções, afirmando então a existência de dialectos emocionais específicos de cada cultura.

Verificaram então que os sujeitos eram mais acurados no seu julgamento de emoções quando estas eram expressadas pelo grupo cultural com o qual tinham grande familiaridade. Estes dados fornecem suporte empírico para as diferenças culturais na compreensão da emoção. Na sua teoria dialéctica, a vantagem endogrupal (grupos culturais) é explicada pela adequação cultural entre aquele que expressa e aquele que julga, e sugerem que a vantagem endogrupal deve estar na aparência das próprias expressões emocionais, pois alguns observadores não tinham mais pistas do que a identidade cultural daquele que expressa.

O estudo da vantagem endogrupal no contexto emocional foi assim estendido às expressões faciais, tom de voz e linguagem corporal, e consiste num efeito de adequação entre aquele que expressa e aquele que percebe a mensagem emocional (Ambady & Elfenbein, 2002). Existe então um comportamento colectivo relativamente ao reconhecimento e expressão da emoção, que passa pela pertença ao mesmo grupo cultural e que é explicado pela exposição partilhada a uma mesma cultura, pela familiaridade. Por vezes, os grupos culturais a que pertencemos, definem as nossas

identidades sociais e este estudo traz evidências para a argumentação de que existe uma regulação do comportamento facial que passa pelas identidades.

Chamando-lhe favoritismo endogrupal, Beaupré e Hess (2003) também encontraram evidências no estudo do sorriso que realçam a pertença grupal. Ou seja, demonstram que o sorriso como um comportamento social muito valorizado é atribuído mais frequentemente aos membros do endogrupo do que do exogrupo. Estando o sorriso associado com simpatia, honestidade, atracção e sociabilidade, é um comportamento desejado para qualquer membro do endogrupo, existe assim uma influência da mesma pertença grupal na atribuição da exibição do sorriso. Trata-se de um caso de favoritismo endogrupal, enfatizando os autores que os seus estudos fornecem evidência de que um comportamento emocional mais valorativo é atribuído mais frequentemente aos membros do endogrupo do que aos membros do exogrupo, enquanto existe uma tendência para atribuir menos sorrisos e expressões mais neutras ao exogrupo.

Este estudo vem enfatizar a função do sorriso na interacção social, independentemente do facto de algumas vezes ser referenciado por autores (Beaupré & Hess, 2003) como comportamento emocional valorizado ou como comportamento social valorizado. Vem também contribuir para a evidência de que a regulação do sorriso passa pela pertença grupal e pelas identidades.

Pela auto-apresentação, Kirouac e Hess (1999) trazem-nos evidências de que a regulação do comportamento facial também se faz ao nível grupal, tendo em conta o estatuto social e a dominância. Afirmam que a pertença grupal influencia não só os comportamentos faciais emocionais mas também o reconhecimento deles. Considerando a interacção como passível de regular aspectos das relações sociais como a intimidade e o estatuto, afirmam que a pertença grupal é um elemento muito importante dessa interacção.

Kirouac e Hess (1999), realçam que os grupos sociais podem influenciar: a) os tipos de acontecimentos que são ligados a um tipo específico de emoção; b) o grau de adequação da expressão de uma emoção num contexto social através das regras de exibição (normas); c) a função apelativa de alguns comportamentos faciais (choro).

Estes autores (Kirouac & Hess, 1999), realçam as normas da emoção, enfatizando que algumas das diferenças encontradas estão relacionadas com as pertenças grupais e dentro destas com as diferenças de poder, onde segundo os autores a dominância e o

estatuto podem ser estabelecidos e mantidos pelo comportamento não verbal. Realçam assim a dominância visual e menos sorrisos como associados a uma posição de maior estatuto, particularmente nas diferenças de género e nas hierarquias mais altas. Desta forma, estes grupos sociais fornecem informação acerca destas normas e influenciam o reconhecimento dos comportamentos emocionais. Igualmente as exposições emocionais servem para comunicar uma pertença grupal, especificamente a dominância que se pode ligar ao sexo de quem expressa e à origem étnica.

Em suma, para estes autores (Kirouac & Hess, 1999) a pertença grupal pode influenciar o reconhecimento dos comportamentos emocionais, quer pela influência de normas culturais, quer pela influência de normas emocionais associadas ao grupo de pertença *género*.

Na regulação das emoções pela pertença grupal, Keltner e Haidt (1999), numa análise das funções sociais das emoções a vários níveis, afirmam que embora poucos estudos empíricos se possam colocar no nível grupal, algumas suposições teóricas têm aparecido, sendo uma delas a argumentação de que diferentes experiências e exposição de emoções podem ajudar os indivíduos a definir e a regular papéis e estatutos baseados no grupo. É uma constatação que vem de forma indirecta evidenciar a importância dos episódios emocionais e do estado afectivo nuclear do grupo para o estatuto.

São contudo os estudos de Parkinson, Fischer e Manstead (2005) sobre emoções nas relações sociais, que dão um maior contributo para o tema do nosso estudo. Afirmam os autores que a regulação emocional passa pela pertença aos grupos e enfatizam o conceito de *identidades sociais* como tendo um papel importante na regulação emocional. Para responder emocionalmente a algum evento temos de ter em conta as consequências desse comportamento para as coisas que são importantes para nós e as identidades sociais são fundamentais porque nos definem como membros de grupos sociais.

Embora estes autores não sigam a *Perspectiva da Identidade Social* (Turner, 1999) e adoptem alguns conceitos importantes da Teoria da Auto-Categorização (Turner et al., 1987) mas, divergindo desta teoria em outros, é importante acentuar que concebem que a emoção e a expressão associada a esta podem ser reguladas através do nível grupal, onde destacam o fenómeno grupal e o intergrupal. Distinguem este nível grupal do nível interpessoal, distinção que nós também apresentamos nos contextos relacionais de

análise. Para além disso, também defendem uma regulação da emoção quer pelo nível interpessoal, quer pelo nível grupal.

Em suma, apresentam conceitos como diálogos emocionais, que podem ocorrer nos grupos, tal como ocorrem a nível interpessoal, enfatizam as emoções baseadas no grupo, como modos partilhados de interpretar e avaliar acontecimentos emocionais e igualmente falam de normas para a expressão dessas emoções nos contextos sociais. Falam também da composição afectiva do grupo e inclusivamente do efeito BIRG (Cialdini et al., 1976), nos contextos de sucesso do grupo como importantes conceitos na regulação grupal e intergrupal das emoções que tem funções relacionais.

Importante para o nosso trabalho, é que estes autores (Parkinson, Fischer e Manstead, 2005) acentuam que compreender a regulação das emoções ao nível grupal passa primeiramente pelo conceito de identidade e pelo conceito de normas.

Para estes autores, se a emoção for considerada um acto comunicativo é mais evidente o seu lugar no mundo social. Têm sido distinguidos diferentes aspectos do processo emocional: acontecimentos emocionais; avaliação; mudanças fisiológicas; tendências de acção; expressão e regulação. Parkinson, Fischer & Manstead (2005) usam o termo “emoção de grupo” referindo-se ao facto de que as pertenças grupais podem interferir na forma como as pessoas experienciam e expressam as suas emoções, já que os membros podem estar expostos às mesmas causas, interagem uns com os outros e influenciam-se quanto às avaliações, emoções e expressões. Ao partilharem normas e valores, também aumentam as semelhanças nas suas avaliações, expressões ou conversas sobre as emoções.

Em suma, estes autores consideram que as emoções são processos relacionais e que factores como os níveis interpessoais, grupais e culturais ...*estabelecem o contexto para a experiência, comunicação e regulação da emoção* (Parkinson, Fischer & Manstead, 2005, p.219). Na regulação podemos modificar as reacções corporais, os nossos gestos, as expressões. Uma assumpção básica para o nosso estudo é que a regulação emocional proposta pelos autores implica uma regulação expressiva.

Ora, se a regulação emocional como processo relacional se pode fazer através das pertenças grupais, ou seja, das identidades sociais, podemos igualmente pensar que a regulação do comportamento facial passa também pelas identidades pelas quais nos definimos e interagimos em contextos sociais, especificamente contextos relacionais

interpessoais ligados à identidade pessoal e contextos relacionais grupais ligados às identidades sociais. É nestes contextos que o comportamento facial se constitui uma estratégia relacional e de interação social, que passam por estratégias de auto-apresentação.

## 6. Comportamento Facial: Conclusão

Iniciámos este capítulo com um esclarecimento daquilo que entendemos por comportamento facial, enquadrando-o no comportamento não verbal, e afirmámos que nele incluímos acções faciais, sinais visuais, posições e movimentos da cabeça, ou seja, todas as condutas ligadas à face. As razões que nos levaram a adoptar o termo *comportamento facial* devem-se a questões de coerência terminológica com o capítulo das identidades, para além de se tratar de um termo mais abrangente que *expressão facial* e não estar tradicionalmente ligada a pressupostos teóricos nesta área.

Vimos que o comportamento facial pode transmitir múltiplas informações, muito para além da tradicional informação emocional, que estabelece uma relação directa entre emoções e comportamento facial. Valorizámos também as informações sociais e comunicativas e salientámos o papel do contexto social. Referenciámos que o comportamento facial pode estar ligado a outros estados psicológicos como interesse, fadiga (Russell & Fernández-Dols, 1997), motivos sociais (Fridlund, 1994), índices de processos cognitivos (Smith & Scott, 1997) interacção social (Fernández-Dols & Ruiz-Belda), entre outros. Como algumas controvérsias de investigação nesta área se ligam directamente ao nosso trabalho, explicitámo-las de uma forma breve.

Uma importante clarificação passa pela espontaneidade e deliberação dos comportamentos faciais. Assumimos a posição de que estes dois tipos se integram num *continuum*, onde são os pontos extremos, mas que raramente acontecem na realidade social. Dissemos também que o mais provável é encontrarmos simultaneidade, já que podem existir comportamentos faciais espontâneos na sua natureza e intencionalmente dirigidos a uma audiência. Verificámos que estes podem diferir no seu grau de intencionalidade. Ao explicarmos esta assumpção teórica para o comportamento facial, estendemo-la ao termo *estratégia* que tem sido conotada com deliberação.

Assumimos assim que o comportamento facial transmite diversas informações para além das emocionais, que devemos analisar em contextos sociais, nas interacções e relações sociais. Vimos também que não podemos usar o conceito de “padrões expressivos emocionais” inatos e universais, pois assumimos uma multifuncionalidade e um modelo componencial para o estudo do comportamento facial.



Vimos que o modelo componencial defende que determinada configuração facial pode ter um significado categórico (e.g., o *duchenne smile*) com várias acções faciais e aparência distinta. Contudo, neste modelo também os componentes ou acções faciais por si só podem revelar informação (e.g., franzir, levantar de sobrancelhas, boca aberta).

Assumimos assim uma conjugação do modelo dos componentes (Smith & Scott, 1997) com a multifuncionalidade dos comportamentos faciais (Kaiser & Wherle, 2001b) e especificámos algumas relações entre acções faciais e significados (Smith & Scott, 1997), que nos permitiram conceptualizar o comportamento facial como indicador de processos cognitivos e afectivos, como indicador de estratégias de auto-apresentação, um sinal relacional e de regulação da interacção.

Nos processos cognitivos ligados ao comportamento facial, vimos que podem estar ligados ao processo de auto-categorização e podem aumentar à medida que aumenta a saliência das identidades nos contextos.

Na área do comportamento não verbal, vimos com Patterson (1999) que os processos cognitivos e afectivos podem alterar os comportamentos. Na área do comportamento facial, vimos que as teorias da avaliação (Scherer, 2001b; Kaiser & Wherle, 2001) enfatizam a codificação de estímulos (Scherer, 2001b) e sugerem que as emoções resultam de uma avaliação cognitiva de um acontecimento que é individualmente importante. Acentuámos que estas teorias consideram que a teoria da identidade social é importante (Garcia-Preto & Scherer, 2006) e, para além disso, concebem os comportamentos faciais como indicadores de processos cognitivos (Kaiser & Wherle, 2001a).

Ao abordarmos os processos cognitivos que estão associados aos comportamentos faciais, vimos que não é só ao afecto ou às emoções que se ligam mas a uma diversidade de funções. Especificámos possíveis indicadores cognitivos no comportamento facial associado à saliência das identidades.

Nos processos afectivos, enfatizámos as emoções, os episódios emocionais e o afecto que podem influenciar o comportamento facial, mas não nos revemos na abordagem clássica das emoções (Ekman, 1989), que encara as emoções como um estado psicológico individual com relação directa com a expressão, o que não se enquadra com o conceito de regulação das identidades nos contextos sociais.

Considerámos outras abordagens ao conceito de emoção, com Averill (1994) e o conceito de *papéis emocionais*, com Parkinson (1996,1998) com as emoções como comunicações e fenómenos sociais. Vimos que representam uma perspectiva construtivista das emoções, dinâmicas, e comunicativas que acompanham a interacção social e que se insere numa rede de relações sociais (Fernández-Dols et al., 2000). Das ideias destes autores, destacámos ideias essenciais para o nosso estudo: as emoções são sociais, comunicações, dirigidas aos outros. Em função disto, enfatizámos que podem integradas nos contextos sociais e relacionais de saliência das identidades, com consequências temporais.

Vimos que as emoções devem ser ligadas ao afecto, já que são os processos afectivos que nos interessam no nosso trabalho. Assumimos muitos dos conceitos teóricos propostos por Russell (2003) defende uma integração da perspectiva dimensional em torno das dimensões agradável/desagradável, activado/adormecido (Russell, 1980) com a perspectiva da categoria das emoções. Enfatizámos também que as suas noções de episódios emocionais e estado afectivo nuclear foram utilizadas para explicar as reacções emocionais entre os grupos (Smith & Mackie, 2006).

A articulação feita na *Perspectiva da identidade Social* para as reacções emocionais intergrupais (Smith & Mackie, 2006), permitiu-nos assumir que um estado afectivo nuclear pode então caracterizar um grupo e não só um indivíduo, já que o grupo também pode ser influenciado por episódios emocionais. Acrescentando a estes episódios a dimensão temporal acentuámos dois tipos de consequências: num tempo mais curto temos *Ecos* (ou consequências) nos comportamentos faciais; num tempo mais alargado muda o estado afectivo genérico que caracteriza o grupo.

Evidenciámos que alguns autores afirmaram que as teorias da avaliação das emoções (aspectos cognitivos) deveriam ser complementadas com os aspectos sociais e relacionais das emoções (Parkinson & Manstead, 1993) e outros concebem mesmo que estas têm funções relacionais, que influenciam as relações sociais não só ao nível interpessoal, mas também ao nível grupal (Parkinson, Manstead e Fischer, 2005). Especificámos também algumas acções faciais que se podem ligar mais a processos afectivos.

Vimos em seguida que a regulação dos comportamentos faciais se faz através dos contextos sociais, em que a selecção dos múltiplos e variáveis significados deste

comportamento depende do contexto, de acordo com os princípios perceptivos da figura-fundo (Fernández-Dols & Carroll, 1997).

Verificámos a necessidade de usar contextos naturais, ter melhores descrições do contexto, já que este é uma sequência de acontecimentos que incluem as causas e consequências do comportamento facial (Ginsburg, 1997). Defendemos também um sistema dinâmico e integrado com relações recíprocas de influência, pois acontecimentos contextuais podem influenciar o significado do comportamento facial e as características do contexto (e.g. nível de sociabilidade) podem influenciar o nível de interação ligado ao comportamento facial, que assim pode mudar o contexto social e regular a interação social. Este sistema também é cumulativo, pois os comportamentos faciais devem ser compreendidos em função de outros no mesmo contexto, existindo uma flexibilidade contextual e modificações ao longo do tempo.

Salientámos que a interação é um factor privilegiado para o aparecimento de comportamentos faciais, mas também a presença dos outros (real ou imaginada) e as exigências situacionais. Assim, estes aspectos têm influência nas relações sociais e estão presentes nos contextos relacionais.

Em suma, ao entendermos que o comportamento facial pode estar ligado a funções relacionais, que está ligado à interação, depende da presença dos outros, das exigências da situação e que estas também podem ser relacionais, temos assim contextos relacionais que orientam o comportamento facial nas relações sociais e na interação.

Dissemos que para o nosso estudo nos interessam os contextos relacionais definidos a nível grupal e a nível interpessoal. Acentuámos que as investigações no comportamento facial aparecem mais a nível interpessoal e que recentemente têm aparecido algumas investigações que consideram a pertença grupal como um factor de regulação do comportamento facial.

Clarificámos a forma como concebemos o conceito de *normas* e de *motivos* estes dois conceitos. Para isso, vimos como tem sido concebida a influência das regras de exibição e dos motivos sociais na regulação do comportamento facial. Se as regras são consideradas a “etiqueta emocional de uma cultura” (Friedman & Miller-Herringer, 1991), os motivos sociais explicam a regulação do comportamento facial em função das exigências situacionais (Fridlund, 1994), tendo-se gerado debates na investigações sobre o papel das emoções e dos factores sociais, respectivamente associados a estes

conceitos. Acentuámos também que as regras de exibição explicam a “não expressão universal das emoções” e devem ser integradas num quadro teórico mais vasto que inclua a regulação do comportamento facial (Fernández-Dols, 1999).

Mostrámos que existem evidências de que os motivos sociais podem moderar os efeitos dos contextos no comportamento facial e que as regras de exibição explicam algumas variações (Zaalberg, Manstead & Fischer, 2004) por isso temos que considerar a influência de convenções sociais mas também de motivos nos comportamentos faciais.

Salientámos então que a forma como concebemos normas e motivos a propósito das identidades e suas influências no comportamento nos ajuda a perceber melhor estes conceitos no comportamento facial. Considerámos então que os motivos (e.g. auto-estima, sociais) se referem à razão fundamental de aparecimento do comportamento facial enquanto as normas explicam as variações contextuais do mesmo comportamento e a regulação nos contextos. Acentuámos que é com a auto-apresentação que melhor compreendemos as normas e os motivos no comportamento facial.

Assim, incluímos o conceito de *normas* no comportamento facial nas normas gerais de auto-apresentação e do comportamento não verbal, havendo algumas normas que se podem aplicar aos contextos sociais e relacionais: auto-apresentação positiva; profundidade da revelação; consistência da auto-apresentação. As normas não verbais podem influenciar a regulação do afecto e da interacção social.

Em suma, falamos de normas do comportamento não verbal e de auto-apresentação, actuantes em contextos sociais e relacionais, funcionais, que são também reguladores do afecto nas interacções e são linhas de orientação para a própria interacção social.

No conceito de *motivos*, quando ligados à auto-apresentação, estes podem ser sociais e relacionais, ligados à valorização nas relações sociais, à auto-estima e à avaliação positiva pelos outros. Dissemos que estes motivos também passam pela pertença a grupos sociais e pela identidade pessoal.

Assumimos que a auto-apresentação se faz em função de motivos e normas que explicam os comportamentos faciais, desencadeando estratégias de auto-apresentação que podem estar ligadas à regulação da interacção social.

Nas estratégias de auto-apresentação e interacção, explicitámos que existe uma influência das audiências (implícita ou explícita) que estão actuantes nos contextos

sociais e relacionais e que é em função destas que também regulamos o nosso comportamento facial.

Finalmente, abordámos o comportamento facial nos contextos relacionais, como social e relacional, onde é também uma forma de comunicar emoções e afectos socialmente e uma estratégia de regulação de interacção. Esta função estratégica liga-se à auto-apresentação perante as audiências, onde desenvolvemos estratégias de auto-apresentação que são funcionais não só para o indivíduo, mas também para as interacções sociais e relações sociais. Especificámos também diversos comportamentos faciais que podemos ligar a estratégias de auto-apresentação e de regulação de interacção.

Em suma, vimos assim que as estratégias de auto-apresentação são estratégias dirigidas aos outros, mais ou menos conscientes, mais ou menos espontâneas e salientámos que podemos então compreendê-las como estratégias relacionais.

Terminámos este capítulo dando exemplos de estudos que têm considerado a pertença grupal como um factor influente na regulação do comportamento facial, enfatizando a escassez de investigações nesta área, o que justifica mais a pertinência do nosso trabalho.



## **CAPITULO 3**

### **IDENTIDADES E COMPORTAMENTO FACIAL:**

#### **Estratégias Relacionais**

## 1. Identidades e Comportamento Facial: Introdução

*Nós não sabemos quando ou em que circunstâncias vários tipos de comportamento facial ocorrem...*

(Russell & Fernández-Dols, 1997, p. 23)

Para uma articulação mais sistemática dos conceitos teóricos e evidências empíricas nos estudos sobre as identidades com os estudos sobre o comportamento facial, já evidenciados ao longo dos capítulos, é conveniente definirmos novamente o nosso problema de estudo. Com base nele vamos especificar algumas hipóteses conceptuais decorrentes dessa articulação.

Parece-nos importante acentuar uma constatação de alguns autores que, pela sua pertinência, esteve sempre presente no nosso trabalho:

*Embora a cognição social tenha demonstrado que a pertença ao grupo tem um impacto profundo na interpretação de muitos comportamentos e informação relevante para o individuo, e apesar da riqueza da pesquisa não verbal ter estabelecido que durante a interacção social uma informação considerável é transmitida não verbalmente, quase nenhuma pesquisa empírica tem sido dedicada a este factor social central na codificação e decodificação do não verbal.*

(Philippot, Feldman & Coats, 1999, p.9)

Com a *Perspectiva da Identidade Social* (Turner, 1999), também demonstramos que tanto as pertenças grupais que constituem as nossas identidades sociais, como as nossas identidades pessoais, têm uma influência muito grande no nosso comportamento. No capítulo do comportamento facial evidenciámos que este fornece diversas informações nas relações e interacções sociais. Necessitamos agora de articular estes estudos teóricos para perspectivar pesquisas empíricas.

Com Philippot, Feldman e Coats (1999), contextualizamos de forma mais geral o nosso problema de estudo, ou seja, ao nível dos comportamentos não verbais e do factor da pertença grupal. De forma mais específica, o nosso trabalho tem um enfoque sobre as identidades, sociais e pessoais, e o comportamento facial, onde podemos colocar o nosso problema geral de estudo da seguinte forma: Como é que se processa a regulação do comportamento facial na saliência das identidades?



Ao respondermos a esta questão esperamos de uma forma geral encontrar comportamentos faciais que se podem relacionar mais com a saliência das identidades sociais e outros com a saliência das identidades pessoais em contextos sociais e relacionais.

Num ponto que é comum às duas áreas e que vem na decorrência das reflexões anteriores sobre a falta de estudos empíricos que pudessem relacionar pertença grupal e comportamento não verbal, verificamos que a questão se acentua ainda mais na relação entre identidades e comportamento facial. Mas, perante isto, o que nos levou então a supor que pudessem existir relações entre os conceitos de ambas as temáticas?

Primeiro, porque na saliência das identidades enfatizamos que os comportamentos podem ser alterados pelas nossas identidades e nesses comportamentos incluímos os comportamentos não verbais. Verificamos em seguida que um dos grandes representantes do comportamento não verbal é o comportamento facial. Assim, é provável que a saliência das identidades possam influenciar os comportamentos faciais. Apesar de poucas, encontrámos na literatura algumas evidências indirectas que suportam a nossa suposição teórica de uma relação entre os dois conceitos *Identities e Comportamento facial*. São estudos que evidenciam a possibilidade de utilização de medidas não verbais (Mass, Castelli & Arcuri, 2000) ou que utilizaram o tom de voz, o olhar (Weitz, 1972; Brown, Dovidio & Ellyson, 1990) ou mesmo reacções faciais (Gaertner et al., 1999) na medição de conceitos que se relacionam com as pertenças grupais (e.g., preconceito, cooperação intergrupar).

Segundo, porque nos comportamentos faciais existem algumas evidências empíricas que nos levam a pensar numa regulação do comportamento facial que passa pelas identidades. Verificamos assim que alguns estudos enfatizam a pertença grupal como um factor de influência no reconhecimento emocional, que foi estendido às expressões faciais, tom de voz e linguagem corporal, chamando-lhe vantagem endogrupal (Ambady & Elfenbein, 2002, 2003a, 2003b) ou favoritismo endogrupal no caso específico de atribuições ao sorriso (Beaupré & Hess, 2003) o que nos leva a supor que esse factor de vantagem existe também associado ao comportamento facial em geral. Por outro lado, outros estudos afirmam que a pertença grupal pode influenciar os comportamentos emocionais, quer pela influência de normas culturais, quer pela influência de normas emocionais associadas ao grupo género (Kirouac & Hess, 1999). Contudo, é essencialmente pelos estudos posteriores de Parkinson, Fischer e Manstead (2005), que mais claramente nos aparece essa possibilidade de relação entre os dois conceitos. Estes

autores defendem que a regulação das emoções se faz pelo nível grupal, onde destacam a importância da identidade social e das normas do grupo, e pelo nível interpessoal. Ora, se a esta regulação emocional está subjacente uma expressividade facial, podemos também acreditar que a regulação da expressividade e do comportamento facial se pode fazer pela saliência das identidades sociais.

Por outro lado, podemos supor também que existe um nível interpessoal na regulação do comportamento facial que se liga às identidades pessoais, porque como vimos, é neste nível que estas são definidas e se tornam activas nos contextos e na interacção social, e neste nível de análise encontramos vários estudos na área da comportamento facial.

Em suma, verificamos que não existem estudos empíricos nas duas áreas de investigação que sejam evidências directas de uma relação entre *Identities* e *Comportamento facial*, contudo existem alguns estudos que nos levam a essa possibilidade.

A *Perspectiva da Identidade Social* (Turner, 1999) constitui um campo conceptual extenso e rico de possibilidades de investigação, ligado aos processos que podem influenciar o comportamento geral, como os protótipos, os motivos, as normas e as dimensões das identidades (e.g., cognitiva, afectiva), que também nos permite pensar em estratégias de auto-apresentação com uma dimensão social.

Na área do comportamento facial, encontramos diversos estudos empíricos, principalmente a nível interpessoal, que nos fornecem informações diversas para articularmos com esses processos e que podem ser enriquecidos pela forma como são conceptualizados na área das identidades. A nossa proposta passa por uma complementaridade teórica e empírica das duas áreas, de forma a gerar possibilidades de investigação que abranjam o nosso objectivo de estudo e nos permitam especificar hipóteses conceptuais. Vejamos então como podemos articular os nossos conceitos.

## 2. Estratégias em Contextos Relacionais

Tendo apresentado as razões teóricas e empíricas mais básicas que nos levaram à suposição da relação entre *Identities* e *Comportamento Facial*, é importante agora sintetizarmos a forma como descrevemos esses conceitos em anteriores capítulos e como nos parece plausível a sua articulação.

No capítulo em que estudámos as identities, analisámo-las como representações de nós próprios em contextos relacionais. Se essas representações são sociais e relacionais em qualquer identidade (Onorato & Turner, 2001), seriam assim auto-categorizações que nos definem numa rede de relações sociais e possíveis interacções.

Sabemos também que essas auto-categorizações podem ter conteúdos representacionais que são colectivizantes, que nos definem enquanto membros de um grupo, formando as nossas identities sociais, outros que são singularizantes, que nos definem enquanto pessoas singulares e únicas, constituindo as nossas identities pessoais.

Podemos também dizer que essas representações são comparativas e contextuais, cujos conteúdos incluem aspectos relacionais ligados aos outros significativos. Estes conteúdos representacionais, definidos pelas relativas semelhanças e diferenças das nossas comparações sociais, servem para estabelecer identities positivas no mundo das nossas relações sociais. São representações em contextos relacionais.

Se as identities, influenciam os comportamentos em geral, os comportamentos não verbais, e especificamente os comportamentos faciais, então podemos pensar que esses comportamentos traduzem ou produzem informação acerca delas.

Existem também processos comuns que nos permitem articular *Identities* com *Comportamento facial*. Sabemos que na concepção multidimensional das identities (Ellemers, Kortekaas & Ourwerker, 1999) existem processos cognitivos e afectivos que modificam os comportamentos. A par dessa concepção, ao assumirmos uma abordagem componencial (Smith & Scott, 1997), vimos que esses processos podem ter indicadores diferenciados no comportamento facial, ou seja, existem algumas acções faciais que são informações ou índices de processos cognitivos e outras de processos afectivos.

Assim, podemos desde já pensar que a saliência das identities poderá modificar a presença desses indicadores, ou seja, regular o seu aparecimento no comportamento

facial através de uma maior activação dos processos cognitivos, ou uma maior activação de processos afectivos, com efeitos diferentes visíveis nos comportamentos faciais, de acordo com as ideias de Deaux (2000) sobre a força das dimensões e diferentes padrões de comportamento.

Pelas concepções teóricas da Perspectiva da Identidade Social salientamos que é possível identificar esses processos separadamente (Ellemers, Kortekaas & Ourwerker, 1999). Contudo, sabemos também que a multifuncionalidade das acções faciais (Kaiser & Wherle, 2001a) permite-nos ligar muitas vezes a mesma acção facial a processos cognitivos mas também a processos afectivos.

Verificamos conceptualmente pela *Perspectiva da Identidade Social*, que uma maior activação dos processos cognitivos está ligada ao processo de auto-categorização e a uma maior saliência, e a maior activação dos processos afectivos pode estar ligada a episódios emocionais que modificam o afecto e têm através do tempo consequências comportamentais ligadas às emoções grupais. Os episódios emocionais são assim estados episódicos que ocorrem num específico ponto do tempo (Smith & Mackie, 2006), que influenciam o afecto em geral (Russell, 2003), mas também os aspectos cognitivos (Tiedens & Linton, 2001), tendo em atenção que a valência do afecto é um moderador da categorização social (Johnson et al., 2006).

Para a modificação do comportamento pelos processos cognitivos e afectivos encontramos também evidências desta possibilidade na área do comportamento facial que nos são apresentadas por Patterson (1999) na área do comportamento não verbal. Na área do comportamento facial, salientamos as teorias da avaliação (Scherer, 2001b; Kaiser & Wherle, 2001a) que concebem o comportamento facial como indicador de processos cognitivos e ligado a emoções, mas também a afectos na teoria integrativa de Russell (2003). Do conjunto de ideias de dois autores (Averill, 1994; Parkinson, 1996,1998) podemos dizer que as emoções são sociais, são comunicações, são dirigidas aos outros, acompanham as relações interpessoais e têm consequências temporais. Para além disso, têm claramente funções relacionais nas relações intergrupais (Parkinson, Fischer & Manstead, 2005). É desta forma que, para além de indicadores ligados a processos afectivos, podemos também considerar que na saliência das identidades alguns indicadores afectivos poderão surgir mais como indicadores de processos relacionais.

Em consonância com esta assumpção teórica, realçamos que na área do comportamento facial algumas das acções faciais ligadas a processos cognitivos ou

afectivos, ou a ambos simultaneamente, são também ligadas a significados de dominância, competência social, interação, entre outros, que no fundo representam estratégias de auto-apresentação perante outro. Assim, estas estratégias de auto-apresentação podem ter uma maior activação de processos cognitivos ou afectivos.

Relativamente à dimensão estratégica das identidades (Modelo SIDE, Reicher, Spears & Postmes, 1995), esta tem sido considerada por alguns autores (Spears, 2001; Ellemers, Spears & Doosje, 2002) como importante para compreender os efeitos contextuais, podendo ser uma estratégia de auto-apresentação do *self* perante uma audiência. Assim, os contextos determinam que tipo de identidade (pessoal ou social) se apresenta aos outros (Spears, 2001), o que nos sugere a possibilidade de um efeito de audiência na regulação de saliência das identidades, integrado numa influência dos contextos.

Desta forma, assumimos que é pelos contextos sociais que podemos compreender esta dimensão estratégica das identidades, particularmente a *função expressiva da identidade* (Ellemers, Spears & Doosje, 2002). Esta função acentua, por exemplo, que numa situação de grande envolvimento e de não ameaça existem modificações perceptivas, afectivas e do comportamento em geral, orientadas para uma expressão e afirmação da pertença.

Para além disso, se as preocupações sobre a auto-apresentação têm sido mais aceites na identidade pessoal, pois existem desejos de agradar aos outros (Abrams, 1996) esta também pode existir na identidade social (Barreto & Ellemers, 2003), e se a variabilidade do comportamento social é mais concebida em termos de mudança entre a identidade pessoal e a identidade social, isso não significa que a auto-apresentação não ocorra (Hogg & Abrams, 1988).

Sabemos que é possível existirem estratégias de auto-apresentação nas identidades, pois a teoria da identidade social não nega a sua existência, podendo mesmo haver uma complementaridade da dimensão social com uma dimensão estratégica (Ellemers, Barreto & Spears, 1999). Se no comportamento facial concebemos também esta dimensão estratégica na auto-apresentação, é possível pensarmos que na saliência das identidades existem indicadores que são estratégias de auto-apresentação em contextos sociais e relacionais.

A regulação pelo contexto é comum aos dois conceitos, *Identidades e comportamento facial*, por isso, estes processos são assim compreendidos em contextos sociais e relacionais. Sabemos que a regulação da saliência identitária se faz pelos

contextos e a regulação do comportamento facial só tem significado em contexto. Desta forma, entendemos que a regulação do comportamento facial na saliência das identidades se faz pelos contextos sociais, que envolvem um mundo de relações sociais que nos esforçamos por definir e uma dinâmica de interações que procuramos activamente regular.

Assim, nos contextos onde as identidades se tornam salientes, também os comportamentos adquirem significado (Fernández-Dols & Carroll, 1997). Sabemos que a saliência de uma identidade significa entrar em funcionamento psicológico (Oakes, 1987), tornar-se activa num determinado contexto social (Hogg & Terry, 2001). Convém clarificar que assumimos a simultaneidade da saliência, podendo existir uma maior activação da identidade social sobre a identidade pessoal e vice-versa. Contudo, mantemos a ideia base de que a saliência da identidade social e da identidade pessoal são diferenciadas do ponto de vista funcional, ou seja, podem ter diferentes influências nas percepções, afectos e comportamentos (Turner & Onorato, 1999). Assim, é possível pensar que as diferentes situações de maior ou menor activação produzam comportamentos faciais diferentes.

Para além disso, nas situações em que a identidade social está próxima da exclusão da identidade pessoal, em que as nossas pertenças grupais é que são as principais responsáveis pelas imagens que temos de nós próprios, comparadas com as situações em que a identidade pessoal está separada de qualquer pertença grupal (e.g. *dimensão características pessoais*) (Worchel et al., 2000), podemos eventualmente supor que existem diferenças de comportamento facial que podem ser contrastantes. Porque para além de uma diferença funcional comportamental ligada às diferentes saliências, também o significado do comportamento facial é compreendido em contextos sociais e relacionais diferentes.

Outro aspecto que nos permite relacionar os dois conceitos, é a sua flexibilidade nos contextos e a dinâmica através do tempo. Se nas identidades verificamos que a flexibilidade contextual é uma das características que permite a regulação das identidades nos contextos (Condor, 1996), também o significado dos comportamentos faciais varia de contexto para contexto (Fernández-Dols & Carroll, 1997). Podemos então esperar que em diferentes contextos os significados dos comportamentos faciais associados às identidades possam ser diferentes.

Relativamente à dinâmica no tempo, sabemos que as identidades têm uma dimensão temporal e que podem mudar através do tempo (Condor, 1996). O próprio significado

social das nossas identidades também pode mudar, muitas vezes num processo de valorização crescente (Deaux, 2000). Se as identidades mudam, mudam também os processos cognitivos e afectivos que as acompanham e o modo como as apresentamos através do comportamento facial. Assim, encontramos evidências de uma dimensão temporal para os processos afectivos (Smith & Mackie, 2006, Averill, 1994b), que se pode traduzir no comportamento facial. Baseados nestas evidências e na relação entre os episódios emocionais e o afecto (Russell, 2003), assumimos a conceitualização de “Ecos” ou consequências temporais dos episódios emocionais no comportamento facial, observáveis num tempo mais curto e passíveis de mudar ao longo do tempo o estado afectivo do grupo e os seus comportamentos faciais.

Definimos níveis de análise em que podemos compreender a regulação do comportamento facial associado às identidades, ou seja, temos um nível grupal subjacente à saliência da identidade social e à compreensão do significado do comportamento facial associado a essa saliência também. Num nível interpessoal compreendemos a saliência da identidade pessoal e contextualizamos o significado do comportamento facial também a esse nível de análise. Estes dois níveis estão também associados aos processos de regulação da interacção da identidade social e identidade pessoal, que respectivamente se faz mais ao nível grupal e ao nível interpessoal.

Assim, também as comparações sociais e relacionais que fazemos nas nossas identidades envolvem o nível grupal nas identidades sociais e o nível interpessoal nas identidades pessoais. Nas relações que temos com o nosso grupo tendemos a encontrar semelhanças com os outros membros enquanto nas relações intergrupais procuramos estabelecer diferenças com o exogrupo. Nas identidades pessoais, nas relações interpessoais, estabelecemos comparações interpessoais, que envolvem diferenças individuais, encaradas como aspectos idiossincráticos.

De uma forma geral estes níveis, grupal e interpessoal, determinam a forma como podemos perceber os comportamentos faciais a eles associados, conformes aos protótipos e aos aspectos colectivos da pertença nas identidades sociais, mas mais individuais nas identidades pessoais. Contudo, a par da identidade saliente, também a diferenciação dos contextos vai influenciar a maior ou menor activação dos processos cognitivos ou afectivos e o desenvolvimento de estratégias de auto-apresentação e estratégias de regulação da interacção como comportamentos dirigidos aos outros nas relações sociais. Assim, contextos diferentes podem modificar também o comportamento facial associado a diferentes processos. Por exemplo, num contexto

mais afectivo de saliência identitária, podemos esperar comportamentos diferentes de um contexto mais cognitivo, até porque a componente afectiva das identidades é a que nos permite pensar em maiores modificações comportamentais (Ellemers, 2001).

Sabemos que as identidades têm orientações sociais e relacionais definidas em função dos contextos relacionais onde se tornam activas. Nesses contextos existem audiências (implícitas ou explícitas), fazendo com que os comportamentos faciais associados à saliência das identidades sejam dirigidos aos outros, sendo então comportamentos relacionais.

Estas audiências podem também influenciar o modo como nos apresentamos perante elas e como regulamos a nossa interacção (Fridlund, 1997). Se esta regulação passa pelos motivos que determinam a activação das nossas identidades e dos comportamentos a elas associados num determinado contexto, também passa pelas normas que explicam as variações contextuais do mesmo comportamento facial na saliência das identidades sociais comparado com a saliência da identidade pessoal (Terry, Hogg & White, 1999).

Em suma, é em função das diferenciações dos contextos (mais afectivo ou mais cognitivo) e dos processos envolvidos (cognitivos, afectivos, de auto-apresentação), dos motivos que os determinam e das normas que os regem, que podemos compreender a regulação dos comportamentos faciais associados à saliência das identidades. Afirmamos também que é pela diferenciação dos conteúdos, dos níveis de saliência, do nível de comparação social, dos diferentes motivos, e da presença/ausência de normas, que supomos existirem diferentes comportamentos faciais na saliência da identidade social, comparativamente à saliência da identidade pessoal.

Ao compreendermos porque é que as identidades se salientam em determinado contexto e porque razão necessitamos delas, encontramos várias motivações na *Perspectiva da Identidade Social* (e.g., auto-estima, redução da incerteza). Contudo, compreendemos estes e outros motivos de acordo com uma razão funcional, defendida por alguns autores (Deaux, 2000; Capozza et al., 2006), em que tanto a natureza das identidades como as variáveis contextuais podem influenciar a importância dos motivos nas situações e determinar os comportamentos.

Nos motivos subjacentes ao comportamento facial, conhecemos os motivos sociais (Fridlund, 1994), que se podem articular com motivos de auto-estima (Hogg & Terry, 2001), pois a procura de uma avaliação positiva das identidades, também implica que estas sejam reconhecidas pelos outros, por isso o modo como apresentamos essas



identidades perante uma audiência (grupal ou interpessoal) pode ser um motivo social para o comportamento facial associado aos motivos de auto-estima das identidades.

De uma forma geral, os motivos da redução de incerteza (Hogg, 2006), ligam-se aos protótipos e os protótipos influenciam a conformidade do comportamento à pertença grupal, havendo uma maior certeza, maior ordem e estrutura do comportamento enquanto que na identidade pessoal estes protótipos não existem, conferindo mais incerteza e falta de controle no comportamento (Brown & Cappozza, 2006). Podemos assim pensar que existe uma tendência para que os comportamentos na saliência das identidades sejam mais organizados e controlados enquanto na saliência da identidade pessoal pode existir uma maior desordem e falta de controle, de acordo com a conformidade comportamental aos protótipos e aspectos colectivos da pertença.

O comportamento associado à saliência das identidades também está dependente das normas. Sabemos que estas determinam comportamentos mais uniformes, conformes às normas nas pertenças grupais e mais idiossincráticos nas identidades pessoais, pois aqui regem-se por padrões pessoais. Como comportamento não verbal no âmbito dos comportamentos gerais, podemos pensar que a regulação dos comportamentos faciais se faz em função de normas grupais ou não. A concepção de normas nas identidades para os comportamentos gerais (Marques et al., 2003, Cooper, Kelly & Weaver, 2003) é compatível com o conceito de normas dos comportamentos não verbais (Saarni & Weber, 1999) e com as normas gerais de auto-apresentação (Leary, 1995). Falamos então de normas do comportamento não verbal, actantes em contextos sociais e relacionais, funcionais, que são também reguladoras do afecto na interacção social e são índices para a própria interacção social.

Por outro lado, se existem normas de auto-apresentação e de comportamentos não verbais num contexto grupal, estas podem enquadrar-se no conceito de exigência situacional (Ginsburg, 2001) que determina uma menor flexibilidade comportamental nos membros do endogrupo, enquanto a ausência desta exigência pode levar a uma maior flexibilidade comportamental na identidade pessoal.

Em suma, nos contextos com influência de normas grupais, os comportamentos faciais podem ser mais uniformes e haver uma menor flexibilidade comportamental. Nos contextos interpessoais de saliência da identidade pessoal, os comportamentos faciais podem ser mais idiossincráticos e haver uma maior flexibilidade comportamental.

Compreendemos também que é nestes contextos sociais e relacionais, nos quais definimos as nossas identidades, que as apresentamos aos outros, procurando uma avaliação positiva das mesmas e aí desenvolvemos estratégias de auto-apresentação favoráveis às nossas identidades, que podem ser mais ou menos espontâneas ou deliberadas. Se as estratégias de auto-apresentação são essencialmente funcionais para o indivíduo, mas também para a interação social e para as relações sociais (Leary, 1995), podemos dizer que também são importantes para o grupo nos vários contextos relacionais em que se apresenta e insere. São assim estratégias ligadas às nossas relações sociais e às interações que passam pela forma como apresentamos as nossas identidades aos outros.

Vejamos então como podemos especificar algumas hipóteses conceptuais acerca da regulação do comportamento facial na saliência das identidades.

### 3. Hipóteses Conceptuais

#### **Saliência da identidade social *versus* saliência da identidade pessoal**

Podemos dizer que teoricamente existe um processo de auto-categorização idêntico às duas identidades, mas com algumas diferenças de funcionamento quando se tornam salientes. Na identidade social temos conteúdos colectivos, sociais e relacionais definidos em contextos relacionais grupais e intergrupais e na identidade pessoal temos conteúdos singularizantes, sociais e relacionais estabelecidos em contextos relacionais interpessoais. Aceitando a simultaneidade da saliência, mantemos a ideia de que quando entram em funcionamento psicológico, é de esperar que existam diferenças na auto-percepção e na forma como estas identidades regulam os seus comportamentos nos contextos (Turner & Onorato, 1999).

Na saliência da identidade social, associados aos motivos, existem mais tácticas cognitivas (Hogg, 2006), ligadas a uma redução da incerteza e a uma maior ordem e estrutura, enquanto na saliência da identidade pessoal há menos tácticas cognitivas e menor controlo e ordem (Brown & Capozza, 2006). Alguns autores têm acentuado efeitos de superioridade e valorização grupal na identidade social enquanto na identidade pessoal existe uma necessidade de avaliação positiva (Brown & Capozza, 2006). Estas diferenças de funcionamento podem ter diferentes consequências no comportamento facial. Os motivos de auto-estima, articulados com motivos sociais, podem interferir nas duas identidades, mas como variam em função da natureza das identidades e de variáveis contextuais podem influenciar o comportamento facial de formas diferentes nas duas saliências identitárias que acontecem em contextos relacionais diferentes.

As diferentes audiências a quem apresentamos as nossas identidades também têm diferentes influências comportamentais. Se na saliência da identidade social o fazemos perante o endogrupo ou no contexto das relações intergrupais, através de comportamentos colectivos, na identidade pessoal a audiência está mais próxima, a um nível interpessoal e aí apresentamos comportamentos mais individuais. Para além disso, as normas determinam uma maior uniformidade comportamental ou uma menor flexibilidade na identidade social, como anteriormente enfatizámos. Na identidade pessoal os comportamentos são mais idiossincráticos e existe uma maior flexibilidade.

Assim, para além de diferenças funcionais teóricas (Turner et al., 1987; Turner & Onorato, 1999) existem evidências empíricas de diferenças funcionais nas percepções (aspecto mais cognitivo), no aspecto afectivo (Spears, 2001) e nas comparações sociais com os outros (Spears, 2001; Dijksterhuis et al., 1998). Nestas comparações sociais, desenvolvemos estratégias de auto-apresentação aos outros, que são estratégias relacionais e estratégias de regulação da interacção. Assim, a nossa primeira hipótese conceptual pressupõe estas diferenças nos comportamentos faciais associados às diferentes saliências.

**Hipótese 1:** Existem diferenças (ou contrastes) entre o comportamento facial associado à saliência da identidade pessoal e o comportamento facial associado à saliência da identidade social.

### **Marcadores cognitivos e afectivos das identidades**

Como já vimos, os processos cognitivos e afectivos das identidades podem ter índices ou acções faciais que são mais interpretadas como marcadores cognitivos e outras como marcadores afectivos. O aspecto cognitivo pode ser definido pelo conhecimento ou consciência da pertença a um grupo, que envolve afirmações de pertença ao grupo. O aspecto afectivo pode ser definido pelo significado e envolvimento emocional com o grupo (Ellemers, Kortekaas e Ourwerkerk, 1999). A dimensão cognitiva está ligada ao próprio processo de categorização, enquanto o aspecto afectivo está ligado a sentimentos de bem-estar e agradabilidade com a pertença grupal.

Defendemos, de acordo com as sugestões gerais de Deaux (2000), a propósito das dimensões, que uma maior força dos processos cognitivos nas identidades (mais saliência e mais afirmação de pertença), leva a determinadas modificações comportamentais induzidas por essa componente, enquanto que uma maior força dos processos afectivos pode levar a modificações comportamentais diferentes. É conveniente enfatizar que as maiores modificações quer ao nível do contexto, quer ao longo do tempo estão mais ligadas aos processos afectivos, pois esta é a componente que permite predizer maiores alterações comportamentais nas identidades. (Ourwerkerk, Ellemers & De Gilder, 1999; Ellemers, 2001; Ellemers et al., 2003).

Ora, o comportamento facial pode sinalizar acções cognitivas e está ligado ao afecto, daí que esperamos que na saliência das identidades algumas acções faciais estejam mais presentes. Contudo, como as principais evidências empíricas que possuímos sobre o funcionamento destes processos se reportam às identidades sociais, optamos por definir uma hipótese conceptual com dados mais consistentes da saliência da identidade social, já que envolve o comportamento facial e deste sabemos ainda muito pouco. Acentuamos que a hipótese conceptual dois que aqui definimos é uma hipótese básica que está subjacente a todo o comportamento facial na saliência das identidades sociais.

**Hipótese 2:** O comportamento facial apresenta marcadores de processos cognitivos e afectivos que se produzem quando a identidade social se torna saliente.

### **Saliência e processos cognitivos**

Na relação que as identidades têm com os contextos, destacamos a saliência, que significa entrar em funcionamento psicológico (Oakes, 1987), tornar-se activa num determinado contexto social (Hogg & Terry, 2001). Sabemos também que as identidades são flexíveis e dependentes do contexto, quando o contexto muda é muito provável que as identidades também mudem. Mas também podem mudar no tempo e são fundamentalmente o resultado de um processo dinâmico. Assim, um contexto que ao longo do tempo promova uma maior activação das identidades, vai mudar a dimensão cognitiva dessas identidades. Por outro lado, se a dimensão cognitiva está ligada à auto-categorização e a uma maior activação nos contextos (Turner et al., 1987; Spears, 2001), mudam também os índices cognitivos (Kaiser & Wherle, 2001a) ligados a esses processos.

Sabemos também, pelas investigações recentes de Capozza et al. (2006), que ao acentuar-se a homogeneidade do endogrupo relativamente ao exogrupo, por um processo de distintividade, existe um aumento dos efeitos cognitivos nas identidades sociais.

Em consonância, assumimos que uma maior activação nos contextos e ao longo do tempo aumenta os marcadores cognitivos visíveis no comportamento facial, o que nos leva à definição da nossa hipótese conceptual três.

**Hipótese 3:** O aumento da saliência da identidade social induz um aumento dos marcadores cognitivos.

### **Saliência e estratégias de auto-apresentação**

Spears (2001) define uma dimensão estratégica a par dos aspectos cognitivos das identidades que definem o nível de auto-categorização e saliência nos contextos. Ellemers, Spears e Doosje (2002) examinam as dimensões contextuais que podem modificar as estratégias perceptivas, afectivas e comportamentais.

Assim, podemos dizer que as preocupações sobre a auto-apresentação dependem dos contextos e também podem ser definidas relativamente à identidade social (Barreto & Ellemers, 2003). Uma das razões que pode explicar porque é que a expressão das identidades é muitas vezes conjugada com a auto-apresentação, prende-se com o facto de que quando as pessoas expressam a sua identidade, precisam ter em conta as audiências, os outros, num determinado contexto social e relacional, pois nós não ignoramos aquilo que os outros pensam de nós e tentamos persuadi-los de como nós nos vimos a nós próprios (Barreto & Ellemers, 2003). A nossa orientação social e relacional leva a que tenhamos estratégias de auto-apresentação das nossas identidades sociais na interacção social.

As estratégias de auto-apresentação na identidade pessoal estão relacionadas com dimensões sociais, pois despertam desejos de agradar aos outros (Abrams, 1996). Existe um processo de auto-monitorização que também tem em conta uma audiência, já que inclui tanto as visões pessoais como as visões de outros significativos no contexto social. Segundo alguns autores a regulação do *self* faz-se também pelas suas relações no mundo e esta informação vai servir de orientação para a auto-monitorização do comportamento em função das expectativas dos outros (Higgins & May, 2001). Assim, podemos então pensar que os padrões pessoais de comportamento envolvidos na saliência da identidade pessoal são idiossincráticos, mas determinados também pelas expectativas que nós incluímos nas nossas representações relacionais. Muito simplesmente, significa dizer que o como eu quero que o outro me veja, pode ser um padrão de referência para a identidade pessoal e pode desencadear estratégias de auto-apresentação na interacção social e nas relações sociais.

O mesmo processo pode influenciar as estratégias de auto-apresentação na identidade social. Sabemos que o modelo SIDE (Reicher, Spears & Postmes, 1995) complementou a dimensão social da teoria da identidade social com uma dimensão estratégica, e deu à teoria da auto-apresentação uma dimensão social (Ellemers, Barreto & Spears, 1999). Contudo, *A Perspectiva da Identidade Social* descreve a variabilidade do comportamento social mais em função dos aspectos colectivos nas identidades sociais e dos aspectos individuais nas identidades pessoais, mas isto não significa que não existem estratégias de auto-apresentação (Hogg & Abrams, 1988).

Assim, nos contextos sociais e relacionais onde apresentamos as nossas identidades existem audiências (implícitas ou explícitas) (Fridlund, 1994), que podem influenciar o modo como nos apresentamos aos outros. Estas audiências nos contextos relacionais grupais, levam também a uma monitorização do nosso comportamento para correspondermos às expectativas dos outros e às exigências situacionais. Como membros de um grupo as expectativas dos outros sobre nós requerem que nos comportemos como representantes do grupo, de acordo com os aspectos colectivos da pertença, com comportamentos mais conformes às nossas identidades sociais. Por outro lado, os nossos comportamentos têm que estar de acordo com as normas grupais actuautes num determinado contexto social, que só por si já possui normas sociais que orientam o nosso comportamento. Podemos então pensar que este conjunto de normas (Cooper, Kelly e Weaver, 2003) criam exigências situacionais (Ginsburg, 2001), que podem levar a uma menor flexibilidade comportamental.

Assim, à auto-apresentação associámos também o conceito de monitorização e regulação do comportamento facial em contextos sociais, em função das audiências e da forma como queremos que os outros nos vejam, mas também em função de exigências situacionais. Ao longo do tempo é possível modificar esta auto-apresentação, à medida que vamos tomando mais consciência da forma mais positiva e favorável de nos apresentarmos aos outros.

Em função destas assumpções teóricas, prevemos que à medida que aumenta a saliência da identidade social a monitorização da auto-apresentação vai mudar, o que nos leva a definir a hipótese conceptual quatro.

**Hipótese 4:** O aumento da saliência da identidade social produz um aumento de monitorização na auto-apresentação.

## **Auto-apresentação e estatuto do grupo**

A TIS e a TAC para além de introduzirem a influência do contexto têm em conta a diferenciação social das audiências para quem a auto-apresentação é dirigida, pelo facto de falarem de identidades sociais. Assim, a auto-apresentação deve ter em conta o nível de identificação (pessoal ou social) e a natureza da audiência ou audiências (endogrupo/exogrupo).

Por outro lado se pensarmos que a dimensão estratégica se liga ao nível do *self* social e à natureza social da sua audiência (Ellemers, Barreto & Spears, 1999), vemos que no nível de auto-categorização colectivo, a audiência pode ser composta por membros do endogrupo ou por membros do exogrupo. No comportamento facial, vimos que o efeito das audiências (Fridlund, 1994; Fernández-Dols & Ruíz-Belda, 1995) pode modificar o comportamento facial e o modo como nos apresentamos aos outros. No modo como nos apresentamos a diferentes audiências, nós não queremos ignorar aquilo que os outros pensam de nós, mas pelo contrário persuadi-los de como nós nos vimos a nós próprios (Barreto & Ellemers, 2003).

Os motivos sociais que têm em conta as audiências a quem dirigimos os nossos comportamentos (Fridlund, 1994), podem-se articular com motivos de auto-estima (Hogg & Terry, 2001), pois a procura de uma avaliação positiva das nossas identidades, também implica que estas sejam percebidas de forma positiva pelos outros num contexto social.

Sabemos também que o grau com que a pertença satisfaz a necessidade de auto-estima determina a avaliação da pertença, que é feita de forma a valorizar ou defender a pertença ao grupo. Assim, o processo de avaliação da pertença só termina quando existe uma percepção de superioridade pelos sujeitos (Capozza et al., 2006). Se por outro lado enfatizarmos que a auto-estima (componente avaliativo) só é alterada pelo estatuto do grupo (Ellemers, Kortekaas & Ourwerkerk, 1999), podemos então pensar que nossa auto-apresentação ligada a processos de avaliação das nossas pertenças reflecte o estatuto do grupo a que pertencemos. No comportamento facial sabemos que existem várias acções que têm sido ligadas a relações de poder, dominância e submissão.

Convém salientar que a performance do grupo se relaciona com o estatuto em dimensões de competência (Branscombe, Ellemers, Spears & Doosje, 1999; Ridgeway, 2003). Se o estatuto está ligado à dimensão avaliativa, à auto-estima colectiva



(Ellemers, Kortekaas, & Ouwerkerk, 1999), a teoria dos estados de expectativa liga este conceito às expectativas de performance e as crenças sobre um estatuto de um grupo são representações sociais que consensualmente avaliam um grupo como mais competente do que outro (Ridgeway, 2003). Por comparações sociais em dimensões significativas para o grupo, como por exemplo a performance, existe um processo de avaliação que determina uma auto-apresentação do comportamento facial de acordo com o estatuto do grupo com uma auto-estima colectiva. Num aumento de saliência da identidade é possível pensar que esta auto-apresentação se torna cada vez mais presente.

Assim em função de um aumento de saliência e da ligação da auto-apresentação à auto-estima e ao estatuto do grupo, definimos a nossa hipótese conceptual cinco.

**Hipótese 5:** O aumento da saliência da identidade social causa uma maior presença de comportamentos faciais ligados ao estatuto do grupo.

### **Comportamentos uniformes e idiossincráticos**

Com a identidade social saliente os nossos comportamentos são influenciados por normas de grupo, enquanto na identidade pessoal activa nos orientamos mais por factores e padrões pessoais (Cooper, Kelly & Weaver, 2003). Há assim um processo de conformidade comportamental às normas de grupo na identidade social, enquanto que na identidade pessoal o comportamento é mais determinado por características pessoais e idiossincráticas (Terry, Hogg & White, 1999).

Em suma, podemos de uma forma geral dizer que na saliência da identidade social existe uma uniformidade comportamental com activação colectiva das normas grupais (Marques et al., 2003) e na saliência da identidade pessoal, existem comportamentos idiossincráticos baseado em padrões pessoais (Hogg & Abrams, 1988).

Como o comportamento facial também está dependente de normas do comportamento não verbal, que também integra uma regulação de afecto e da auto-apresentação na interacção social, podemos efectivamente pensar que os comportamentos faciais das nossas identidades sociais também são influenciados por normas referentes a esses aspectos.

Se nos contextos relacionais grupais, o comportamento facial reflecte a presença de normas, nos contextos relacionais interpessoais, o comportamento facial é mais

idiossincrático, pois é orientado por padrões pessoais em processos de comparação interpessoal. Com base nestas diferenças, definimos a nossa hipótese conceptual seis.

**Hipótese 6:** A saliência da identidade social causa uma maior uniformidade dos comportamentos faciais em comparação com a saliência da identidade pessoal.

### **Episódios emocionais e comportamentos faciais**

Dissemos anteriormente que num contexto mais afectivo podemos esperar comportamentos diferentes de um contexto mais cognitivo ou mais neutro afectivamente. Se a diferente activação produz comportamentos diferentes, vemos que a componente afectiva é aquela que permite predizer comportamentos de acordo com a pertença (Ouwerkerk, Ellemers & De Gilder, 1999; Ellemers, 2001; Ellemers et al., 2003), pois é a dimensão que é capaz de determinar maiores modificações nos comportamentos dos sujeitos enquanto membros de um grupo.

Esta alteração dos comportamentos tanto pode ser contextual, como pode variar ao longo do tempo, pois os membros de um grupo podem sentir-se mais envolvidos afectivamente com o seu grupo ao longo do tempo (Ouwerkerk, Ellemers & De Gilder, 1999). Esta dimensão temporal defendida por alguns autores (Smith & Mackie, 2006; Averill, 1994b) relativamente aos episódios emocionais, pode ter consequências ou *Ecos* no comportamento facial dos sujeitos, influenciando a curto prazo os aspectos cognitivos, afectivos e de auto-apresentação. Num período de tempo mais prolongado pode alterar o estado afectivo do grupo.

As modificações ligadas aos contextos afectivos positivos podem facilitar a auto-categorização (componente cognitivo), pois promovem o favoritismo endogrupal e a diferenciação intergrupala, e como sabemos a definição da nossa identidade social depende da maximização das semelhanças percebidas com os membros do endogrupo e das diferenças intergrupais (Turner & Onorato, 1999). Mas também podem influenciar a auto-apresentação, já que nos contextos de sucesso ligados a episódios emocionais (Cialdini et al., 1976) o modo como nos apresentamos aos outros reflecte a glória com que queremos ser percebidos.

Em suma, os episódios emocionais positivos ligam-se mais a motivos de auto-estima, na procura de uma avaliação positiva da identidade social, que passa pela auto-

apresentação da mesma perante uma audiência. Assim, os comportamentos na saliência da identidade concentram-se no sucesso do grupo e na melhoria do seu estatuto.

Por outro lado, os episódios emocionais negativos têm uma influência diferente na saliência da identidade social, concentrando-se noutras características positivas do grupo e na atracção social de membros importantes no grupo, de forma a não diminuir a auto-estima e mantendo os comportamentos de apoio (Fisher & Wakefield, 1998). Só que para além do papel da identificação grupal que é muito importante (Hogg & Abrams, 1988; Spears, Doosje & Ellemers, 1999), podemos dizer que, em geral, os indivíduos fazem um esforço para manter a sua pertença a um grupo quando os contextos mudam (Ethier & Deaux, 1994).

A estas considerações (Johnson et al., 2006) podemos ainda acrescentar que a valência do afecto é um moderador da categorização social. Verificamos então que o afecto positivo facilita o processamento elaborado da informação, ou reduz mesmo a necessidade de se recorrer a ele, aumentando a flexibilidade cognitiva e de uma forma geral facilita a interacção com membros de outros grupos. Por outro lado, o afecto negativo produz um pensamento mais elaborado por haver necessidade de se responder mais cautelosamente ao contexto social, aumentando a atenção a estímulos de ameaça, a flexibilidade cognitiva diminui e aumenta o pensamento baseado no grupo (na categoria grupal), dificultando de uma forma geral a interacção com membros de outros grupos.

Se adicionalmente pensarmos que os episódios emocionais negativos podem constituir ameaças ao valor do grupo, temos várias indicações de que os processos cognitivos serão alterados já que os membros têm tendência para defender o grupo (Branscombe, Ellemers, Spears & Doosje, 1999) utilizando recursos cognitivos (Spears, Doosje & Ellemers, 1999), havendo uma maior atenção ao estímulo mas com um maior esforço de processamento de informação (Otten & Mummendy, 2000).

Em suma, nas situações de afecto negativo, esperamos maiores modificações dos marcadores cognitivos e de aspectos de auto-apresentação, que reflectem um esforço para salientar as características positivas do grupo. Nas situações de afecto positivo, esperamos maiores modificações dos marcadores afectivos e de auto-apresentação, pois o processamento da informação não é tão elaborado e está facilitado e existem motivos sociais ligados ao sucesso que explicam a auto-apresentação positiva. Em função destes aspectos, definimos a nossa hipótese conceptual sete.

**Hipótese 7:** Os episódios emocionais do grupo provocam alterações (ecos) nos vários aspectos (índices) do comportamento facial dos sujeitos cuja identidade social está saliente.

## 4. Identidades e Comportamento Facial: Conclusão

Neste capítulo, voltámos a explicitar o nosso problema de estudo e o que fizemos nos capítulos teóricos para compreender melhor a relação entre os dois conceitos, *Identities e Comportamento facial*. Isto levou-nos também a explicar as razões teóricas e empíricas que nos conduziram à possibilidade de relacionar os dois conceitos.

Se as nossas identidades e os processos a elas associados influenciam o nosso comportamento e dentro deste os comportamentos não verbais, também podem influenciar os comportamentos faciais. Por outro lado, a pertença ao grupo tem sido cada vez mais considerada como um importante factor na interpretação dos comportamentos faciais. Evidenciámos assim alguns estudos que nas duas áreas nos permitem pensar na articulação dos dois conceitos referidos.

Começámos a articulação explicando como compreendemos os conceitos. Se as identidades são representações em contextos relacionais, os comportamentos faciais são informações nesses mesmos contextos. Assim, se as identidades podem influenciar os comportamentos faciais, então esses comportamentos traduzem informação acerca das nossas identidades e da forma como nos definimos na área das relações sociais.

Interligámos estes conceitos através de processos cognitivos, afectivos e estratégias de auto-apresentação, compreendidos de uma forma multidimensional e multifuncional. Assim, o comportamento facial pode ter índices distintos de cada processo ou as mesmas acções faciais ligadas a diferentes funções. Referimos também que alguns indicadores cognitivos e afectivos aparecem ligados a estratégias de auto-apresentação.

Clarificámos o conceito de dimensão estratégica, ligando-a à identidade social e à identidade pessoal e acentuando que deve ser compreendida em função do nível de categorização e das características contextuais onde se insere.

Acentuámos os processos são compreendidos em contextos sociais e relacionais, já que a regulação da saliência identitária se faz pelos contextos e a regulação do comportamento facial só tem significado em contexto. Desta forma, considerámos que a regulação do comportamento facial associado à saliência das identidades envolve os contextos sociais onde definimos as identidades, onde nos relacionamos e interagimos com os outros.

Assumimos uma diferença funcional na saliência da identidade social em relação à saliência da identidade pessoal, que pode levar a comportamento faciais diferentes,

pelas próprias características do nível de auto-categorização e do diferente significado contextual dos comportamentos.

Realçámos aspectos comuns que se ligam à flexibilidade contextual e à dinâmica no tempo. Se a flexibilidade permite que compreendamos a regulação das identidades e dos significados dos comportamentos faciais pelos contextos, a dinâmica possibilita a concepção de uma mudança ao longo do tempo. Se as identidades mudam, mudam também os processos cognitivos e afectivos que as acompanham e o modo como as apresentamos através do comportamento facial.

Vimos que é necessário definir níveis de análise para compreender melhor a relação entre *Identities e Comportamento facial*. Num nível grupal integramos a saliência da identidade social e o significado do comportamento facial. Num nível interpessoal integramos a saliência da identidade pessoal com o significado associado do comportamento facial. Estes dois níveis de análise requerem uma compreensão diferente dos processos de comparação sociais e relacionais. Ao nível grupal temos comparações intergrupais que influenciam as relações intergrupais e a um nível interpessoal temos comparações interpessoais que influenciam as relações interpessoais. A própria regulação da interacção também se faz a um nível mais grupal, com os membros do endogrupo ou do exogrupo, ou a um nível mais interpessoal, que poderá determinar comportamentos mais interactivos, já que envolvem mais o outro.

Finalmente, vimos que estes níveis ligados a contextos relacionais diferentes, podem influenciar diferentemente os aspectos cognitivos, afectivos, mas também as estratégias de auto-apresentação.

Frisámos a importância das audiências (implícitas ou explícitas) que estão actuaentes nos nossos contextos relacionais e que influenciam o modo como nos apresentamos perante elas. Vimos também que os motivos se ligam à presença dos comportamentos na saliência das identidades. Interligámos os motivos da auto-estima e os motivos sociais.

Explicámos também como é que os motivos de redução da incerteza podem alterar o comportamento facial. Finalmente, acentuámos o papel das normas na influência dos comportamentos faciais, que são normas grupais, que se podem interligar às normas de comportamento não verbal e normas gerais de auto-apresentação. Como estas normas grupais não existem na saliência da identidade pessoal, explicámos que assumimos diferenças no comportamento facial em função desta ausência. No entanto, convém realçar que as normas do comportamento não verbal e as normas de apresentação geral

continuam actantes e funcionais na saliência da identidade pessoal, mas não são normas de grupo.

Relativamente às estratégias de auto-apresentação, dissemos que estas procuram uma avaliação positiva dos outros para as nossas identidades, podem ser mais ou menos deliberadas, sendo funcionais para o indivíduo, isto é, são determinadas por motivações mais ligadas ao grupo ou não. De igual forma, as estratégias de auto-apresentação poderão ser funcionais para as interacções e em última análise para as relações sociais.

Como já salientámos, as estratégias de auto-apresentação como comportamentos faciais não são distintas dos processos cognitivos e afectivos, podendo conter elementos destes processos, mas estão ligadas essencialmente a um processo de apresentação e avaliação positiva das nossas identidades.

Compreendemos assim que os comportamentos faciais (cognitivos, afectivos e de auto-apresentação) na saliência das identidades são fundamentalmente estratégias nas relações sociais, que também podem ser aplicadas na regulação da interacção.

Em seguida especificámos algumas hipóteses conceptuais acerca da regulação do comportamento facial na saliência das identidades.

Importante agora é realizar estudos empíricos que nos permitam confrontar estas hipóteses conceptuais com dados da realidade, e que sejam principalmente estudos geradores de dados para uma área de investigação pouco pesquisada.





## **II PARTE**

### **ESTUDOS EMPIRICOS**



## Estudos Empíricos: Introdução

Vimos que os estudos sobre comportamentos faciais têm enfatizado a quantidade de informação que pode ser veiculada por este comportamento, que não abrange só os aspectos emocionais (Ekman, 1993), mas contempla igualmente informações sociais e comunicativas (Fridlund, 1997, Fernández-Dols, 1999; Chovil, 1997). Constatámos que o significado destas informações e a sua influência nas relações sociais, só pode ser entendida em contextos sociais e relacionais, onde também definimos representações de nós mesmos, enquanto membros de um grupo ou enquanto sujeitos únicos e singulares que se reportam, respectivamente, às nossas identidades sociais e pessoais (Turner et al., 1987; Turner, 1999).

Enfatizámos que é através da regulação nesses contextos e da compreensão dos processos, normas e motivos, que permitem ligar os dois conceitos, que propomos estudar as *Identidades e os Comportamentos Faciais*.

Assim, posicionamo-nos na continuidade de uma “função expressiva da identidade”, definida por alguns autores para uma variedade de respostas a diferentes níveis, perceptivo, afectivo e comportamental (Ellemers, Spears & Doosje, 2002), e assumimos com outros autores que as *pessoas podem querer proclamar a identidade através do seu comportamento ou podem querer conciliá-la* (Hogg, 2003, p.65), principalmente nas relações sociais, onde o comportamento facial é então uma estratégia relacional.

Entendemos também que *a auto-categorização fornece uma identidade que regula a interacção com os outros* (Hogg, 2006. p.37), e que esta regulação se pode fazer através dos comportamentos faciais.

Assim, a articulação entre identidades e comportamento facial torna-se mais viável porque verificámos que o comportamento facial tem sido cada vez mais estudado nos contextos sociais, onde aparece como uma importante estratégia de regulação de interacção social (Fernández-Dols & Ruíz-Belda, 1995), passível de ser ligado a processos cognitivos (Kaiser & Wherle, 2001), afectivos (Parkinson, Fischer & Manstead, 2005) ou como estratégia de auto-apresentação (Friedman & Miller-Herringer, 1991; Saarni & Weber, 1999).

Em suma, nas estratégias relacionais e de interacção, o comportamento facial é um indicador de processos cognitivos, afectivos e a outro nível, de estratégias de auto-

apresentação. Dizemos a outro nível porque as próprias estratégias de auto-apresentação podem usar indicadores ligados a processos cognitivos e afectivos.

A par destas assumpções teóricas, vimos que a pertença a um grupo tem sido apontada como um factor importante na interpretação dos aspectos emocionais do comportamento facial (Kirouac & Hess, 1999; Elfenbein & Ambady, 2002). Para além disso, enfatizámos que a regulação da experiência emocional nos membros de um grupo, tem sido considerada um processo relacional que passa pela regulação da expressividade (Parkinson, Fischer & Manstead, 2005).

Perante isto, pensámos também na possibilidade de um processo de regulação do comportamento facial associado à saliência das identidades sociais e das pessoais.

É assim através de uma articulação teórica entre estudos das duas áreas que passa pela sua compreensão nos contextos relacionais, que nos surge mais claramente definido o nosso problema de estudo: como se processa a regulação do comportamento facial na saliência das identidades?

A pertinência da investigação deste problema, passa pela falta de estudos que conjuguem estas duas áreas, o que não nos permite de imediato estabelecer relações de causa-efeito. Assim, do ponto de vista teórico, esperamos que a investigação deste problema contribua com resultados que possam despoletar mais pesquisas teóricas e empíricas em ambos os campos de estudo - identidades e comportamento facial. Do ponto de vista prático, daremos mais um passo para conhecer outra variável (identidades) que influencia o processo de comunicação e as estratégias relacionais dos comportamentos faciais, podendo assim contribuir especificamente para o desenvolvimento das competências relacionais e desempenhos de comunicação em diversos contextos (e.g. políticos, religiosos, desportivos, educativos). Para além disso, temos esperança que a gestão do significado das informações dos comportamentos faciais associados às pertenças grupais possa abrir novas vias na resolução de conflitos entre grupos.

Mas como tencionamos estudar este processo de regulação? Existem três pontos fundamentais para essa tarefa.

Primeiro, a conceptualização teórica e operacionalização da nossa variável independente (saliência identitária), que inclui a saliência da identidade social como afirmação da pertença a um grupo social e a saliência da identidade pessoal como afirmação da singularidade e características únicas.

Segundo, ao conceptualizarmos teoricamente as identidades como constructos multidimensionais, que envolvem processos cognitivos e afectivos e também estratégias de auto-apresentação, temos que definir a nossa variável dependente em função desses processos. Necessitamos então de apresentar o conceito de comportamento facial e operacionalizar todas as possíveis acções faciais encontradas na literatura que podem ser marcadores ou indicadores desses processos em contextos de saliência identitária.

Terceiro, é importante a utilização metodológica de contextos naturais interactivos que nos permitem observar relações entre a variável independente (saliência das identidades) e a variável dependente (comportamento facial), visto que podem traduzir padrões de interacções espontâneos em contextos sociais, representando para nós fontes naturais de informação.

Relativamente ao primeiro ponto para levarmos a bom termo esta investigação, podemos dizer que a saliência da identidade social, é definida como a auto-categorização do sujeito enquanto membro de um grupo social (Turner et al., 1987), um grupo psicológico que é também um grupo de referência. A identidade social é assim constituída por conteúdos representacionais mais colectivizantes que compõem o sistema cognitivo do sujeito e que são indissociáveis do significado emocional e avaliativo da pertença (Tajfel, 1981/1983).

Trata-se de uma perspectiva teórica multidimensional, que tem sido acompanhada pela investigação empírica (Ellemers, Kortekaas & Ourwerker, 1999). Por outro lado, a saliência de uma identidade significa que esta entra em funcionamento psicológico, torna-se activa num determinado contexto social (Oakes, 1987; Hogg & Terry, 2001). Baseados nesta definição podemos operacionalizar a saliência da identidade social pela afirmação e conhecimento da pertença a um grupo ou pelos conteúdos colectivizantes presentes no discurso de um sujeito, quando fala como membro desse grupo (componente cognitivo da pertença).

Na mesma linha teórica, a saliência da identidade pessoal é definida como a auto-categorização que o sujeito faz de si como ser único e singular (Turner et al., 1987). É então constituída por conteúdos representacionais mais individualizantes que fazem parte do sistema cognitivo do sujeito. Numa perspectiva teórica multidimensional da identidade pessoal (Worchel, Iuzzini, Coutant & Ivaldi, 2000) a dimensão que diz respeito às características pessoais está separada de qualquer pertença grupal. Este domínio inclui traços de personalidade, características físicas, competências e habilidades, experiências pessoais e aspirações pessoais e distingue-se assim da

identidade social. Baseados nesta definição e pelo conceito de saliência já explicitado, podemos operacionalizar saliência da identidade pessoal tanto pelos conteúdos singularizantes presentes no discurso do sujeito, quando fala em nome pessoal como pela afirmação de singularidade relacionada com as características pessoais.

No que diz respeito ao segundo ponto relevante para a investigação do nosso problema, a nossa variável dependente, comportamento facial, é definida em termos de condutas ligadas à face, incluindo categorias de acções faciais, componentes ou acções isoladas, incluindo posições e movimentos da cabeça. Operacionalizamos estes comportamentos através de acções faciais que se ligam a possíveis indicadores de processos cognitivos, afectivos e estratégias de auto-apresentação (das quais podem fazer parte indicadores mais sociais e comunicacionais), retirados da literatura existente.

Temos assim como índices de processos cognitivos os componentes expressivos, AU1+AU2 (levantar de sobrancelhas) e AU4 (franzir de sobrancelhas), com maior concordância entre os autores (Smith & Scott, 1997; Kaiser & Wherle, 2001). O franzir de sobrancelhas como índice cognitivo pode significar percepção de obstáculo ao objectivo, incompreensão, esforço antecipado, concentração, dificuldade (Smith & Scott, 1997; Kaiser & Wherle, 2001). Também está relacionado com a diminuição do campo visual (Ekman, 1979) e aparece associado à ideia de “mente” (Parkinson, Fischer e Manstead, 2005). O levantar das sobrancelhas está mais associado à actividade de atenção, à incerteza, à novidade, ao inesperado (Smith & Scott, 1997; Kaiser & Wherle, 2001). Também assinala uma maior atenção visual (Ekman, 1979), e pode significar “estou a pensar agora” (Parkinson, Fischer e Manstead, 2005)

O levantar da pálpebra inferior do olho (AU7) está associado a mais certeza (Smith & Scott, 1997), enquanto que o levantar da pálpebra superior (AU5) está associado a maior atenção, à actividade e maior novidade (Smith & Scott, 1997). A boca aberta (AU25, AU26) também pode indicar uma maior actividade de atenção (Smith & Scott, 1997). A diminuição do pestanejar pode-se ligar a processos de atenção dirigidos para o exterior, enquanto o seu aumento significa que esses processos estão dirigidos para o interior. As tempestades de pestanejar (*blinkstorm*) podem significar apreensão ou dificuldade cognitiva (Teece, 1992).

Nos índices de processos afectivos podemos também considerar o franzir de sobrancelhas (AU4), quer associado à expressão de fúria (Ekman, 1979) quer ao desagrado (Smith & Scott, 1997). O levantar de sobrancelhas (AU1+AU2) também tem sido apontado como sinal emocional que está associado a emoções mais positivas do

que negativas, podendo ser um sinal de surpresa ou de interesse (Ekman, 1979). A boca aberta (AU25, AU26) tem sido ligada a maior prazer e agradabilidade (Smith & Scott, 1997).

Contudo, nos processos afectivos o sinal que maior concordância tem obtido entre os autores é o sorriso (AU12), que tem sido associado a agradabilidade (Smith & Scott, 1997). Nos tipos de sorriso, o *duchenne smile* tem sido ligado à felicidade e alegria (Ekman, 1990) e a contextos de humor (Zaalberg, Manstead & Fischer, 2005). O sorriso com o levantar de sobrancelhas (AU+AU2+AU12) pode significar uma dimensão mais positiva das emoções como agradabilidade, júbilo e orgulho (Wherle et al., 2000). O controle do sorriso pode ser uma estratégia individual para lidar com afectos negativos (Kaiser & Wherle, 2001a; 2001b; Wherle et al., 2000) ou a própria presença do sorriso ser uma estratégia para conciliar emoções negativas (Hess, Beaupré & Cheun, 2002).

O pestanejar (AU45) também se relaciona com os estados de ânimo, havendo aumento nos negativos e diminuição nos positivos. As tempestades de pestanejar (*blinkstorm*) também diminuem nos estados de ânimo positivos (Teece, 1992). É de salientar que a intensidade das acções tem sido ligada ao nível de activação (*arousal*) (Smith & Scott, 1997), assim como os movimentos mais rápidos e amplos, com maior ritmo, podem estar associados a elação (agradabilidade), tal como poucos movimentos, mais lentos, hesitantes, podem estar associados a depressão (desagrado) (Argyle, 1975).

Para além dos significados ligados a processos cognitivos e afectivos, encontramos outros significados sociais e comunicacionais. Aparece-nos novamente o franzir de sobrancelhas (AU4), que pode ser considerado um eficiente captador de atenção do outro (Tipples, Atkinson & Young, 2002). Como sinal conversacional está mais associado à importância, seriedade, dúvida, dificuldade, mas também pode estar associado à ênfase de uma questão (Ekman, 1979), e aparece mais porque pode ser um sinal social prevalente (Ekman, 1979). O levantar de sobrancelhas (AU1+AU2) também pode ser um sinal de conversação que significa questionar, duvidar, saudar, enfatizar e pode aparecer muitas vezes porque também é um sinal social prevalente (Ekman, 1979).

O sorriso (AU12) tem sido ligado a um maior nível de interacção social (Fernández-Dols & Ruíz-Belda, 1995; Ruíz-Belda et al., 2003), a um sinal de apaziguamento na interacção (La France & Hecht, 1995; Ginsburg, 2001), ou de submissão, ligado a um estatuto mais inferior (Hess, Beaupré, Cheun, 2002; La France & Hecht, 1995, 1999). O sorriso é um comportamento facial muito valorizado socialmente, já que as pessoas que sorriem mais, são percebidas mais positivamente

(Hess, Beaupré & Cheun, 2002). Assim, dominância e alto poder social estão associados a faces menos sorridentes, enquanto que submissão e baixo poder social estão associados a faces mais sorridentes (Hess, Beaupré & Cheun, 2002; La France & Hecht, 1999). Mas a função mais apontada do sorriso continua a ser a de apaziguamento, a de pedir brandura ao outro, a de regular a interacção social. Como sinal de apaziguamento também pode estar ligado ao embaraço e é de esperar que nesse caso haja sinais de preocupação, aflição (Hess, Beaupré & Cheun, 2002). Estudos sobre afiliação conferem ao sorriso um sinal de regulação de intimidade (assim como o olhar), e de redução de conflitos (Hess, Beaupré & Cheun, 2002).

O modelo geral de expressão para a situação de dominância é o sorriso menos acentuado (e.g. *social smile*), enquanto que o modelo de expressão para o apaziguamento é o *duchenne smile* de intensidade média (Hess, Beaupré & Cheun, 2002). O controle do sorriso também tem sido apontado como sinal de regulação interactiva (Kaiser & Wherle, 2001b).

O olhar tem também uma função dominante, ou seja, quando as pessoas se sentem mais competentes numa tarefa, olham mais para o outro quando falam (Brown, Dovidio & Ellyson, 1990). Com um significado social, temos a configuração facial, *Plus face*, já que se liga a competência social e situações de vitória num conflito, tendo três características distintivas: sobrancelhas mediantemente levantadas (não as sobrancelhas características de surpresa ou medo), mais contacto do olhar e queixo ligeiramente levantado (Zivin, 1982). Por outro lado, existe outra configuração facial, *Minus face* que é associada a situações de derrota e submissão com características distintas: sobrancelhas franzidas (não tanto como na fúria), o contacto do olhar é quebrado pelo olhar para baixo, e o queixo está baixado e retraído (Zivin, 1982).

Outras acções com significados sociais, são as posições de cabeça: as pessoas que adoptam uma posição de cabeça levantada (AU53) têm um papel superior, ao contrário de outros que adoptam uma posição de cabeça baixa e ocupam um papel inferior (Argyle, 1970). Os movimentos de cabeça também podem estar ligados a posturas dominantes-superiores e posturas submissivas-inferiores. O porte direito, ou seja, poucos movimentos da cabeça, movimentos pouco amplos (portanto postura mais controlada), cabeça levantada para trás, podem indicar uma vontade de dominar. Sinal de um lugar social importante, é sentar-se direito e em posição central, de frente para a audiência. A inclinação para a frente, comunica uma atitude positiva perante o interlocutor. Contudo, também a inclinação oblíqua e a reclinada, são indicadores de



relaxamento postural que têm sido ligados a posições de maior estatuto (Ricci-Bitti & Zani, 1997). Movimentos mais rápidos e amplos, com maior ritmo, são mais empáticos e poucos movimentos, mais lentos, hesitantes, são menos empáticos (Argyle, 1975). Em contextos sociais ligados ao sucesso e ao afecto, os movimentos da cabeça (aceno) também têm sido ligados a afiliação e a extroversão, como gestos de auto-congratulação (Friedman & Miller-Herringer, 1991).

Outros sinais podem estar relacionados com o controle ou actuação pessoal. As acções faciais associadas a altos níveis de atenção estão relacionadas com baixos níveis de controlo ou actuação pessoal, onde podemos especificar a boca aberta (AU25, AU26), o levantar da pálpebra superior (AU5) e o levantar de sobrancelhas (AU1+AU2) (Smith & Scott, 1997) (ver anexo 1 para significado dos principais códigos usados nos estudos empíricos).

Como podemos ver, os indicadores revistos têm uma multifuncionalidade (Kaiser & Wherle, 2001a, 2001b), com significados ligados a funções cognitivas, afectivas, mas também sociais e comunicacionais, podendo indicar processos cognitivos, afectivos, mas também podem traduzir estratégias de auto-apresentação quando estes significados são integrados em contextos relacionais.

A propósito do terceiro ponto relevante para a nossa investigação, que diz respeito à utilização dos contextos naturais, podemos dizer que esta opção tem sido cada vez mais enfatizada na área do comportamento facial (Russell & Fernández-Dols, 1997; Fernández-Dols & Carroll, 1997; Fernández-Dols & Ruíz-Belda, 1995), mas também existem alguns estudos na área das identidades que têm privilegiado esta metodologia (Cialdini et al., 1976; Fisher & Wakefield, 1998). De acordo com alguns autores (Fernández-Dols, 2006), uma descrição detalhada da informação apresentada nos comportamentos quotidianos seria uma espécie de teste de realidade antes de se fazerem reivindicações teóricas. Este tipo de procedimento serviria para evitar conclusões prematuras e programas de pesquisa ineficientes. Para além disso, verificamos que a própria psicologia social é inspirada pelas descrições da linguagem quotidiana, com quem partilha assumpções básicas acerca da realidade. Pelas palavras do próprio autor, podemos dizer que seriam: *excursões saudáveis aos proibidos e normalmente territórios exóticos da história natural, tal como aqueles calmos que Darwin fez a bordo do HMS Beagle antes de desenvolver a sua teoria revolucionária* (Fernández-Dols, 2006, p.132).

Neste trabalho, os contextos naturais foram utilizados para pesquisar possíveis relações entre duas variáveis. Esta opção foi feita nos dois estudos empíricos realizados, sendo o primeiro, um estudo de observação natural, e o segundo, um experimento natural (Fernández-Dols, 1990), cujos aspectos específicos serão descritos na apresentação de cada um, mais à frente.

Nos próximos capítulos, vamos então apresentar dois estudos empíricos directamente relacionados com o nosso problema de investigação.

O EE1, um estudo exploratório, de observação natural, pretende estabelecer relações de associação entre identidades e comportamento facial. O EE2, um estudo que aproveita um contexto natural de modificação da saliência da identidade social, pretende estabelecer relações causais, explorar outras associações e contribuir para a clarificação dos possíveis processos que explicam os resultados.

No final, esperamos que através da análise e significado do comportamento facial associado à saliência das identidades, possamos esboçar algumas linhas de orientação, que nos permitam sugerir outros estudos empíricos que contribuam para a compreensão desta regulação, tanto na interacção social, como nas relações sociais.

# **ESTUDO EMPIRICO 1**

## 1. Estudo Empírico 1: Introdução

Em função do estudo teórico apresentado, das necessidades ligadas ao nosso problema de estudo que identificámos na introdução aos estudos empíricos, surge neste EE1 a decisão de escolha de uma pertença grupal associada a uma identidade social que se possa enquadrar em todas as nossas preocupações teóricas e metodológicas, tendo decidido escolher o grupo de pertença político, por razões que passamos a explicar.

Sabemos que existe uma articulação entre a *Perspectiva da identidade social* (Turner, 1999) e as identidades políticas, em que alguns autores têm revisto vários pontos desta perspectiva para uma melhor compreensão da psicologia política, da própria identidade política (Brewer, 2001; Huddy, 2001) ou mesmo aspectos da identificação com um determinado partido político (Greene, 1999).

Fundamentalmente, temos noção de que a pertença grupal política tem importância para o sujeito e é um grupo de referência para os políticos de carreira, ou seja, existe um grupo psicológico, no sentido de Turner et al. (1987). Importante, também é o facto do estatuto de um grupo político estar em constante confronto com o estatuto de outros grupos políticos, que disputam o poder, e neste confronto, existem processos de comparação e competição, importantes na identidade social e na discriminação intergrupala (Vala, 1996; Monteiro, Lima & Vala, 1991).

Para além disso, a pertença grupal é pública, sendo os sujeitos identificados como membros desses grupos, portanto a imagem social e o modo como se apresentam aos outros é importante (Goffman, 1959/1993). Essa imagem social tem sido utilizada em alguns estudos, que usam entrevistas em vídeo para estudar a identificação ao grupo (Kelly, 1989) ou para estudar as reacções emocionais aos líderes políticos (Bourgeois & Hess, 1999). Existem também evidências de que os indivíduos com mais competências no comportamento não verbal causam melhor impressão e avaliação favorável nos outros (Kirouac & Hess, 1999).

Por tudo isto, pensamos que o modo como o membro de um grupo político afirma a sua pertença deve ter comportamentos faciais que são utilizados como estratégias relacionais para gerir a sua imagem social e obter uma avaliação positiva por parte da audiência que o observa, para além de reflectirem o estatuto do grupo político a que este pertence. Esta avaliação positiva por parte dos outros é provável que se estenda também

ao modo como afirma a sua identidade pessoal. Utilizamos neste estudo a entrevista em vídeo, em dois programas de entretenimento, da mesma pessoa, publicamente conhecida como membro de um partido político e conhecida por ser extrovertida e comunicadora.

Na investigação do nosso problema, as decisões a tomar envolvem também a metodologia que vamos usar. Tratando-se de um campo onde não existem investigações que nos direcionem claramente para a escolha criteriosa de acções faciais ligadas à variável dependente, optámos por um desenho de investigação que nos permitisse seleccionar e filtrar a procura dessas acções, assim como produzir e especificar relações entre elas. A revisão de literatura já nos conduziu a considerar algumas acções ou componentes faciais que podem também estar relacionadas com a saliência das identidades, mas por outro lado, vamos tentar abrir o leque de componentes a estudar, dada a escassez de estudos sobre esta temática.

Decorrente destas razões, optámos por realizar um estudo exploratório e seleccionámos um contexto natural, espontâneo, para efectuarmos uma observação passiva, em que não manipulamos a variável independente mas pretendemos estabelecer relações estatísticas entre esta e a variável dependente observada (Fernández-Dols, 1990).

Estamos conscientes de que nos contextos naturais existem muitas variáveis que não são controladas, o que limita o nosso estudo, mas estes são sem dúvida, os contextos exploratórios que nos possibilitam uma melhor observação dos comportamentos faciais espontâneos na interacção social. Assim, decidimos observar comportamentos faciais (registados em vídeo) no mesmo sujeito em dois contextos de entrevista o mais semelhantes possíveis, já que para estabelecer relações de associação entre as variáveis é melhor observá-las pelo menos em dois contextos.

Neste estudo de exploração e de observação, a partir de contextos naturais, o objectivo é estabelecer relações de associação entre a variável saliência das identidades e a variável comportamento facial, distinguindo saliência da identidade social de saliência da identidade pessoal. Relativamente às hipóteses conceptuais definidas no terceiro capítulo da parte teórica, este estudo só pretende analisar a hipótese conceptual 1 que é a seguinte:

Hipótese 1: Existem diferenças (ou contrastes) entre o comportamento facial associado à saliência da identidade social e o comportamento facial associado à saliência da identidade pessoal.

## 2. Método

### 2.1. Desenho de Investigação

Efectuámos um estudo de observação em dois contextos naturais. Observámos o registo videográfico do mesmo sujeito em dois programas de entretenimento (*talk shows*) em que este participou (*Herman Sic* e *Noites Marcianas*). No contexto social informal em que este tipo de programas ocorre podemos observar uma maior flexibilidade comportamental e espontaneidade de comportamentos faciais.

### 2.2. Sujeito

Escolhemos um sujeito em dois contextos de entrevista, ou seja, um membro de um grupo político, que tivesse participado em dois programas televisivos de entrevista com base nos seguintes critérios:

- O entrevistado é publicamente associado ao facto de ser militante de um partido político;
- As entrevistas deveriam conter perguntas de natureza pessoal e grupal;
- As entrevistas deveriam ser planeadas e não de rua.

O leque de possibilidades para a escolha do nosso sujeito, foi inicialmente qualquer programa televisivo, contudo só nos programas de entretenimento é que conseguimos encontrar as duas induções de saliência (pessoal e social).

Com base nos critérios mencionados, seleccionámos um sujeito do sexo masculino, publicamente conhecido como membro de um grupo político, com boa capacidade de comunicação e com um estatuto elevado. É um sujeito habituado a ser filmado e caracterizado publicamente como um dos dirigentes do partido político a que pertence.

### 2.3. Material

Utilizámos duas cassetes gravadas em VHS numa estação de televisão, contendo dois programas de entretenimento em que participava o mesmo sujeito.

## **2.4. Procedimento**

Depois de termos feito uma pesquisa sobre a participação de políticos em dois programas televisivos com características semelhantes, decidimos escolher um sujeito, membro de um partido político, convidado para dois programas de entretenimento. Optámos por estes contextos naturais pelo facto de serem caracterizados por uma maior flexibilidade nas perguntas do entrevistador, ou seja, tanto podemos encontrar induções de saliência de identidade pessoal como induções de saliência de identidade social. Contactámos a estação de televisão que detinha os direitos de imagem dos programas e das entrevistas e comprámos duas cassetes VHS dos mesmos. Estas cassetes foram depois sujeitas a um trabalho de edição, onde foi colocado um TCG (*Time Code Generator*). Analisámos em seguida o discurso do sujeito, constituímos unidades de texto que categorizámos em termos de saliência da identidade social e pessoal e codificámos estas unidades numa duração máxima de 5 segundos.

## **2.5. Variável Saliência Identitária**

### **2.5.1. Saliência de Identidade Social**

Baseados no conceito de identidade social e saliência, explicitado na introdução aos estudos empíricos, operacionalizámos saliência de identidade social como representações de si colectivizantes presentes no discurso do sujeito.

Indicadores de medida: utilização no discurso do sujeito do termo “Nós”, das formas verbais associadas ou em geral da primeira pessoa do plural.

### **2.5.2. Saliência de Identidade Pessoal**

Baseados no conceito de identidade pessoal e saliência, explicitado na introdução aos estudos empíricos, operacionalizámos saliência da identidade pessoal como representações de si singularizantes presentes no discurso do sujeito.

Indicadores de medida: utilização no discurso do sujeito do termo “Eu”, das formas verbais associadas ou em geral da primeira pessoa do singular.

## 2.6. Variável Comportamento Facial

Na definição das acções faciais a observar, decidimos incluir as principais unidades de acção apresentadas na introdução aos estudos empíricos como possíveis indicadores faciais da saliência das identidades (AU1; AU2; AU4, AU5; AU6; AU7; AU12; AU25; AU26, AU45), codificando-as em combinações de acções em alguns casos (AU1+AU2 e sorrisos). Acrescentámos AU1+AU4, explorando a possibilidade de estar ligada também a processos cognitivos

Nos movimentos de cabeça a literatura não é muito explícita sobre estes, tendo incluído só os movimentos de mudança de direcção e inclinação (AU51; AU52; AU55; AU56), dado que o levantar e abaixar da cabeça seriam difíceis de observar de forma correcta. Relativamente à direcção do olhar, para além dos dados na literatura não serem muitos, considerámos que seria muito difícil de codificar.

Tentámos codificar os olhos fechados (AU43E), para além do pestanejar que já referimos (AU45), acrescentámos o discurso (AU50) e a localização temporal de expressões não acompanhadas de discurso (reação inicial, final e pausa de discurso), já que o nosso objectivo também passava pela exploração de acções faciais que poderiam estar ligadas à sensação de prazer (olhos fechados, Kaiser & Wherle, 2001b) e de acções que pudessem estar associadas a uma interacção com o interlocutor (reações e pausas no discurso), embora na literatura só haja evidências indirectas dessa relação (e.g. estudos sobre o sorriso como instrumento de auto-apresentação).

Como indicadores, utilizámos a frequência, a duração e a intensidade. De acordo com alguns autores, quando possível, é recomendável a utilização simultânea da frequência e duração (Sackett, Rupenthal & Gluck, 1978). Contudo, a duração só foi utilizada relativamente a acções faciais capazes de alterar de forma mais evidente a aparência facial do sujeito. Operacionalizámos o comportamento facial através das acções faciais que passamos a descrever.

**a) Unidades de acção facial isoladas:** AU1 ; AU2 ; AU4 ; AU5, AU6, AU7, AU12; AU25 ; AU26.

Indicadores de medida: frequência e intensidade

**b) Combinações de acções faciais :** AU1+AU2; AU1+AU4

Indicadores de medida: frequência e intensidade

**c) Olhos fechados, pestanejar e discurso:** AU43E ; AU45; AU50



Indicadores de medida: frequência

**d) Sorrisos:** *Duchenne smile* (AU6 + AU12; com ou sem AU7)

*Social smile* (AU7 + AU12; sem AU6)

Indicadores de medida: frequência

**e) Movimentos de cabeça:** AU51, AU52, AU55, AU56

Indicadores de Medida: frequência, intensidade

**f) Localização temporal de acções faciais** (sorrisos, AU4, AU1+AU2, AU1+AU4)

não acompanhados de discurso:

- Reacção inicial (RI), que ocorrem no início da resposta do entrevistado;
- Pausas no discurso (PD), que ocorrem em pausas do discurso.
- Reacção final (RF), que ocorrem no final da resposta do entrevistado.

**g) Duração de acções** (AU1+AU2; AU1+AU4; AU4; AU7 ; AU12) com os seguintes critérios:

- Breve duração: inferior a 1 segundo
- Média duração: entre 1 e 3 segundos
- Longa duração: superior a 3 segundos

**h) Intensidade de acções** (excepto AU51; AU52; AU55; AU56):

- Baixa, com os valores A e B
- Média, com os valores C
- Elevada, com os valores D e E

## 2.7. Análise de Conteúdo

Utilizámos um procedimento de análise de conteúdo ao discurso do entrevistador e do sujeito, que nos permitiu categorizar as perguntas como indução da saliência da identidade social, pessoal ou “outra” e as respostas como expressão de saliência da identidade social, pessoal ou “ambas”.

Na análise de conteúdo das situações de indução de saliência identitária, considerámos indução da saliência da identidade social quando o entrevistador apelava à opinião do entrevistado em termos de grupo de pertença e indução de saliência da identidade pessoal quando este apelava à opinião em termos mais singulares e pessoais. Numa categoria, a que chamámos “outras” foram incluídas todas as situações que não respeitavam estes critérios e que nos suscitaram dúvidas de categorização.

Na análise de conteúdo das expressões de saliência, foram considerados conteúdos de saliência da identidade social, quando havia aspectos auto-referentes colectivizantes no discurso do sujeito, identificados através da utilização do termo “Nós”, das formas verbais associadas ou em geral da primeira pessoa do plural. Foram considerados conteúdos de saliência da identidade pessoal, quando havia aspectos auto-referentes singularizantes no discurso do sujeito, identificados através da utilização do termo “Eu”, das formas verbais associadas ou em geral da primeira pessoa do singular

Todas as respostas que se podiam enquadrar nas duas categorias, ou de decisão ambígua, foram incluídas na categoria “ambas” (pessoal e social). Descrevemos em seguida as categorias constituídas.

### **2.7.1. Indução**

Na indução de saliência constituímos três categorias que incluem a forma de perguntar do entrevistador em função de um tratamento pessoal ou colectivo:

- Identidade pessoal induzida, o entrevistador dirige-se ao entrevistado enquanto pessoa singular (ex.: “O que dá muito é a história da sua vida...”);
- Identidade social induzida, o entrevistador dirige-se ao entrevistado enquanto membro de um grupo (ex.: “Porque têm mais votos...”);
- Indução “outra”, ausência de indução ou indução dúbia (ex.: “Mas já desistiu de ser Primeiro-Ministro...”)

### **2.7.2. Expressão Verbal**

Na categorização das sequências de resposta do entrevistado em função do nosso critério, constituímos três categorias, a que chamámos “identidades expressas mutuamente exclusivas”:

- Identidade pessoal exclusiva, unidades em que há unicamente termos de expressão que se podem ligar à identidade pessoal expressa sem qualquer referência a conteúdos ou termos colectivos (ex.: “Eu sou aqui o mais pequenino de todos...”).
- Identidade social exclusiva, unidades em que há unicamente termos ou expressões que se podem ligar à identidade social expressa sem qualquer

referência a conteúdos ou termos pessoais (ex.: “Porque é que nós ganhámos sempre eleições, ...”)

- Identidade pessoal e social, unidades em que há simultaneamente expressão de termos e conteúdos verbais que se podem ligar quer à identidade pessoal quer à identidade social (ex.: “Eu diria que a Social Democracia Portuguesa...”).

## **2.8. Codificação das Acções Faciais**

Para a medida da variável dependente utilizámos uma técnica designada por FACS (*Facial Action Coding System*; Ekman, Friesen & Hager, 2002), que tem como objectivo medir os movimentos faciais resultantes da acção dos músculos. Pretende determinar como é que a contracção de cada músculo facial (isolado ou em combinação com outros músculos) modifica a aparência da face. Essas combinações de acções musculares determinam as mudanças específicas na aparência que ocorrem e a melhor forma de as diferenciar umas das outras é através de unidades de acção facial (AU, *Action Unit*). Assim, o utilizador do FACS dissecou uma expressão observada, decompondo-a em específicas unidades de acção facial que produziram o movimento. Observa diversas vezes a gravação do comportamento, quer em movimento lento, quer em paragem, para determinar quais as unidades de acção facial ou combinação destas que são mais relevantes para as mudanças observadas.

Com esta técnica, podemos observar categorias de comportamento, por exemplo, o sorriso (e.g. AU6 + AU12), ou componentes (uma ou mais unidades de acção sem significado categórico). Pode ser anotada a frequência e a duração destas unidades de acção facial, a intensidade de cada acção muscular ou assimetria bilateral. Para sermos codificadores certificados desta técnica foi necessário obter aprovação num exame específico.

Como codificadores certificados, fizemos então a codificação de sequências de resposta do entrevistado de acordo com esta técnica FACS (Ekman, Friesen & Hager, 2002). Estas sequências de resposta têm uma duração máxima de 5 segundos, havendo contudo sequências com duração inferior, adaptadas às respostas de saliência identitária do sujeito. Uma sub-amostra dos dados foi submetida a um teste de concordância inter-codificadores (ambos certificados), com um valor de .78, de acordo com o critério de

Ekman e Friesen (1978), ou seja, número de concordâncias dividido pelo número total de concordâncias e discordâncias.

## 2.7. Sistema de Categorias de Unidades de Texto

Utilizámos para a organização das categorias provenientes da análise de conteúdo e dos dados do procedimento de codificação, um *software* específico (Nudist 6) que nos facilita a organização do texto, a sua categorização e recuperação condicionada para efeitos de análise.

Em função das perguntas do entrevistador que induziam a saliência, constituímos sequências de respostas do entrevistado a que chamámos unidades de texto. As unidades de texto abrangiam a verbalização do sujeito até uma duração máxima de 5 segundos nas respostas mais longas. Quando as respostas eram menores que 5 segundos a unidade de texto era menor.

Estas unidades de texto foram inseridas no *software* de análise de conteúdo (Nudist6) e categorizadas em função das medidas de saliência da identidade (pessoal ou social) e das acções faciais codificadas. Convém salientar que quando mudava a codificação das acções faciais na mesma sequência de resposta, era considerada outra unidade de texto, mantendo o mesmo conteúdo e as medidas de indução e saliência identitária, mas com diferenças nas unidades de acção facial.

As unidades de texto foram categorizadas de acordo com o seguinte sistema:

- Indução identitária (pessoal / social / outra)
- Expressão verbal identitária (pessoal / social / ambas)
- Unidades de acção facial;
- Localização temporal das acções faciais (RI, reacção inicial) (RF, reacção final) (PD, pausa de discurso);
- Duração das unidades de acção facial (breve, média, longa);
- Intensidade das acções (baixa, média, elevada);
- Acções repetidas (acções que pela sua maior duração apareciam em várias unidades de texto).

Convém salientar que na relação frequência/duração das acções faciais, sempre que era codificada uma nova acção facial numa sequência de discurso que não fora

produzida logo de início pelo sujeito, todas as outras ações faciais eram consideradas como repetição em termos de frequência, repetições que não foram contabilizadas no total, pois de outra forma as frequências seriam inflacionadas.

No total, categorizámos 503 unidades de texto, 188 de saliência de identidade pessoal, 117 de saliência de identidade social e 198 da categoria “ambas”.

Este *software* específico de análise de conteúdo (Nudist6), para além de possibilitar a inserção de dados de acordo com as categorias constituídas na análise de conteúdo e a inserção da codificação pertencente a cada unidade de texto, permite ainda o constante acesso às sequências de discurso do sujeito, promovendo uma melhor compreensão da codificação do comportamento facial enquadrado no discurso verbal do sujeito. Possibilita ainda a recuperação da informação introduzida e codificada de acordo com condições de pesquisa relevantes para o estudo (intersecção de categorias, união de categorias e outros operadores)

### 3. Resultados

Para verificarmos se existem relações de associação entre as variáveis, utilizámos o teste *qui-quadrado*. Nas relações encontradas verificámos as proporções das acções faciais através de um teste comparação de proporções (*Z test*).

Para facilitar a apreensão dos contrastes entre as acções faciais associadas à saliência da identidade pessoal e à saliência da identidade social, omitimos a categoria “ambas” decorrente da análise de conteúdo, por se tratar de uma categoria ambígua. Esta opção foi assumida para todas as comparações estabelecidas.

#### 3.1. Saliência da Identidade Social

Encontrámos uma relação de associação entre a duração das acções faciais e saliência as identidades com  $\chi^2(2) = 13.84, p = .000$ , que de acordo com os valores da tabela 1, nos indica que na saliência da identidade social as acções faciais têm uma maior duração enquanto na saliência da identidade pessoal existem acções faciais breves e de média duração.

Tabela 1  
Frequência de acções por tipo de duração  
na saliência das identidades

Duração	Saliência identidades	
	Pessoal	Social
Breve (0-1sec)	37	10
Media (1-3 sec)	36	6
Longa (3-5 sec)	21	20

### 3.2.Saliência da Identidade Pessoal

Uma outra relação de associação foi encontrada entre as unidades de acção facial codificadas nos sorrisos (Au6 + Au7 + Au12) e a saliência das identidades,  $\chi^2 (2) = 8.13$ ,  $p = .017$ , existindo assim uma maior frequência destas acções na saliência da identidade pessoal (ver Tabela 2).

Tabela 2  
Frequência de AUs dos sorrisos  
na saliência das identidades

AUs	Saliência identidades	
	Pessoal	Social
AU6	17	0
AU7	22	11
AU12	25	5

Na categoria sorriso surge outra relação de associação entre os tipos de sorriso, *duchenne smile* (Au6 + Au12) e *social smile* (Au7 + Au12) e a saliência das identidades, com  $\chi^2 (1) = 5.32$ ,  $p = .021$ . De acordo com os valores da tabela 3, podemos verificar que este sujeito apresenta mais sorrisos no geral (N=25) e *duchenne smile* (N= 17) na saliência da identidade pessoal. Este tipo de sorriso só aparece na saliência da identidade pessoal, ao contrário do *social smile* que aparece nas duas saliências identitárias.

Tabela 3  
 Frequência de *duchenne smile* e *social smile*  
 na saliência das identidades

Sorrisos	Saliência identidades	
	Pessoal	Social
AU6+AU12 <i>Duchenne smile</i>	17	0
AU7 +AU12 <i>Social smile</i>	8	5
Total sorrisos	25	5

Encontrámos uma relação de associação entre a intensidade das acções e a saliência das identidades, com  $\chi^2(1) = 26.46, p = .000$ , que de acordo com os valores da tabela 4, nos indica que o sujeito apresenta mais intensidade das acções na saliência da identidade pessoal (C, D, E) do que na saliência da identidade social.

Tabela 4  
 Frequência de acções por graus de intensidade  
 na saliência das identidades

Intensidade	Saliência identidades	
	Pessoal	Social
Baixa	37	30
Media	44	9
Elevada	44	2

Relativamente à localização temporal de acções faciais, existe uma tendência para haver uma relação de associação entre acções sem discurso (Reacção Inicial, Final e Pausa de Discurso) e a saliência das identidades, com  $\chi^2(2) = 5.61, p = .06$ , apresentando o sujeito mais frequência deste tipo de acções na saliência da identidade pessoal.



Efectuámos também um teste de comparação de proporções (*Z test*), considerando na saliência da identidade pessoal um valor de  $N=188$  e na saliência da identidade social um valor de  $N=117$ , em função das unidades de texto categorizadas.

Encontrámos então diferenças na proporção da frequência de Au4 na saliência da identidade pessoal, estatisticamente significativa em relação à proporção de frequência de Au4 na saliência da identidade social com  $z = 2.84, p = .004$

Existe também uma maior proporção da frequência de AU25 e AU26 na saliência da identidade pessoal, estatisticamente significativa em relação à proporção de frequência de AU25 e AU26 na saliência da identidade social com  $z = 3.06, p = .002$

Encontrámos também uma maior proporção da frequência de AU12 com intensidade média e elevada (CDE) na saliência da identidade pessoal que é estatisticamente significativa em relação à proporção de AU12 com intensidade elevada na saliência da identidade social com  $z = 2.37, p = .018$ .

Existe igualmente uma maior proporção de acções sem discurso (reação inicial, final e pausa de discurso) na saliência da identidade pessoal que é estatisticamente significativa em relação à proporção destas acções na saliência da identidade social com  $z = 2.45, p = .014$  (ver valores destas proporções na tabela 5)

Tabela 5  
Proporções de acções por saliência de identidades

Comportamento facial	Saliência identidades	
	Pessoal	Social
AU4	.13	.03
AU25/26	.14	.03
AU12 (CDE)	.11	.03
RI,RF,PD <sup>a</sup>	.15	.05

<sup>a</sup> RI e RF(Reacção Inicial e Final), PD (Pausa de discurso).

## 4. Discussão

Relativamente ao objectivo principal deste estudo que era verificar se existiam relações de associação entre a saliência das identidades e o comportamento facial podemos dizer que os nossos resultados apontam nesse sentido.

As relações encontradas e as proporções analisadas, permitem-nos também estabelecer algumas diferenças de comportamentos faciais entre a saliência da identidade social e a saliência da identidade pessoal. Estes resultados são compatíveis com a nossa hipótese conceptual 1 que pressuponha estas diferenças e acrescentam informação que nos permitem operacionalizar as hipóteses conceptuais.

Na saliência da identidade social, verificámos que a duração das acções faciais é maior do que na saliência da identidade pessoal. Esta duração inclui AU1+AU2 (levantar de sobrancelhas), AU1+AU4 (levantar do canto interno das sobrancelhas conjugada com um franzir), AU4 (franzir de sobrancelhas) e *social smile* (AU7+AU12).

Em contraste, na saliência da identidade pessoal, existe uma maior frequência de unidades de acção facial que compõem os sorrisos (AU6; AU7; AU12), assim como maior frequência de *duchenne smile* (AU6 + AU12), maior frequência de franzir de sobrancelhas (AU4) e maior frequência de boca aberta (AU25/26). Os sorrisos são mais intensos (intensidade de AU12) na saliência da identidade pessoal.

Verificámos também que a tendência encontrada no teste *qui-quadrado* para haver maior frequência de acções faciais sem discurso, localizadas temporalmente como reacção inicial, final e pausa de discurso, se revela proporcionalmente significativa na saliência da identidade pessoal relativamente à saliência da identidade social. Existe igualmente uma maior intensidade das acções na saliência da identidade pessoal.

Como existe uma maior proporção de AU4 na saliência da identidade pessoal, este resultado pode significar que não é este tipo de acção que influi mais na maior duração das acções encontradas na saliência da identidade social, já que o registo de uma maior frequência não está associado a uma maior duração, o que pode querer dizer que a duração abrange mais acções de levantar de sobrancelhas, *social smile* e AU1+AU4, acções que podemos então associar à saliência da identidade social.

Relativamente ao significado das acções encontradas, alguns autores têm ligado o levantar de sobrancelhas à actividade de atenção (Kaiser & Wherle, 2001), mas também a um menor controlo pessoal (Smith & Scott, 1997) e igualmente a um ênfase

comunicativo e maior atenção visual (Ekman, 1979). Sobre AU1+AU4, não temos informações na literatura que nos permitam interpretar este tipo de acção, continuando a explorar a sua relação com a saliência da identidade social.

O *social smile* pode estar ligado a agradabilidade (Smith & Scott, 1997). Sabemos também que a sua conjugação com o levantar de sobrancelhas (AU+AU2+AU12) pode estar ligado a uma dimensão mais positiva das emoções como júbilo e orgulho (Wherle et al., 2000), podendo também significar um modelo geral de expressão para a situação de dominância que é o sorriso menos acentuado (Hess, Beaupré & Cheun, 2002). O sorriso também pode ser ligado a uma regulação da interacção e não somente a aspectos afectivos (Kaiser & Wherle, 2001b; Fernández-Dols & Ruíz-Belda, 1995)

Na saliência da identidade pessoal o franzir de sobrancelhas é mais frequente e mais breve. Este tipo de acções pode ser associado a dificuldades cognitivas (Kaiser e Wherle, 2001), à percepção de obstáculos, antecipação de esforço (Smith & Scott, 1997), diminuição do campo visual ou sinal conversacional de importância (Ekman, 1979). Outras perspectivas têm acentuado que é um sinal social mais rápida e eficientemente detectado pelo outro (Tipples, Atkinson & Young, 2002). Ligar estes componentes a emoções como surpresa e fúria, não nos parece provável, porque necessitariam de um padrão de configuração (Ekman, 1979).

O *duchenne smile* encontrado na saliência da identidade pessoal pode significar felicidade (Ekman, 1990), mas é também o modelo de expressão para o apaziguamento (Hess, Beaupré & Cheun, 2002), podendo assim representar um maior nível de interacção (Fernández-Dols & Ruíz-Belda, 1990) ou estar simplesmente ligado a contextos de humor, que caracterizam os programas de entretenimento (Zaalberg, Manstead & Fischer, 2004), mas neste caso deveria também aparecer na saliência da identidade social.

A boca aberta na saliência da identidade pessoal pode significar maior prazer e agradabilidade, mas também pode estar ligada a baixos níveis de controlo pessoal (Smith & Scott, 1997). As reacções iniciais, finais e pausas do discurso, podem indicar um discurso mais reactivo, em que a reacção ao outro pode indicar um efeito de mimetismo associado à empatia (Hess, Philippot & Blairy, 1999), ou um maior nível de interacção pessoal por haver um contexto mais interpessoal ligada a uma audiência com presença física (interacção face a face) (Fridlund, 1997) mas como não temos evidências directas da literatura que nos permitam afirmá-lo, continuamos a explorar se

efectivamente este tipo de sinal se liga mais à saliência da identidade pessoal e o que pode significar.

Relativamente à maior intensidade das acções na saliência da identidade pessoal, tanto pode estar ligada a situações afectivas como ao contexto social (Hess, Kappas & Banse, 1995), mas é de salientar que a intensidade das acções também tem sido ligada ao nível de activação (*arousal*) (Smith & Scott, 1997). Se neste caso se encontra ligado à saliência da identidade pessoal, pode indicar um maior nível de activação relativamente aos processos de saliência identitária pessoal neste contexto social, um programa de entretenimento que provavelmente induz no entrevistado uma maior saliência da identidade pessoal.

Em suma, relativamente ao contexto social, o facto de termos encontrado mais acções faciais ligada à saliência da identidade pessoal, pode estar ligado às características contextuais dos programas de entretenimento, que sendo contextos sociais menos exigentes permitem uma maior flexibilidade expressiva nesta saliência (Ginsburg, 2001). Contudo, podemos também apontar que a não existência de normas grupais, levaria a comportamentos mais pessoais e idiossincráticos e de maior variabilidade (Cooper, Kelly & Weaver, 2003), representando também uma situação que é simultaneamente menos exigente.

Relativamente aos possíveis processos que podem explicar os resultados na saliência das identidades, os resultados apontam para índices cognitivos (Kaiser & Wherle, 2001), assim como índices afectivos (Smith & Scott, 1997), processos de comunicação (Ekman, 1979) e sinais sociais (Tipples, Atkinson & Young, 2002). Contudo, também vimos que podem estar implicados outros processos ligados ao estatuto e dominância (Hess, Beaupré & Cheun, 2002), ou comportamentos mais interactivos (Fernández-Dols & Ruíz-Belda, 1990). Também podemos pensar em estratégias de auto-apresentação diferentes, no que concerne ao tipo de audiência a que nos dirigimos, quando se fala como membro de um grupo ou como sujeito singular que neste caso envolve desejos de agradar aos outros (Abrams, 1996)

Não podemos no entanto esquecer que o facto de o *Duchenne smile* estar ligado a contextos de humor (Zaalberg, Manstead & Fischer, 2004), pode constituir a principal explicação para seu aparecimento nos programas de entretenimento, mas como há mais sorrisos e *duchenne smile* na saliência da identidade pessoal do que na saliência da identidade social, parece-nos que esta acção facial pode estar essencialmente relacionada com o facto de o sujeito falar de conteúdos privados e íntimos, que

requerem uma avaliação positiva por parte do outro, gerando um efeito de suavidade, “efeito de lenidade” (La France & Hecht, 1995) e de apaziguamento, em que o *duchenne smile* tem sido considerado um modelo de expressão (Hess, Beaupré & Cheun, 2002).

Por outro lado, se as acções são mais longas na identidade social, isto pode estar ligado a um processo de maior controlo expressivo no discurso nesta e como são mais rápidas na saliência da identidade pessoal, uma maior flexibilidade situacional nos contextos de saliência pessoal (Ginsburg, 2001). Podemos estar perante a interferência de normas gerais de comportamento não verbal (Saarni & Weber, 1999) ou grupal (Cooper, Kelly & Weaver, 2003) que estão mais actantes na saliência da pertença grupal. Para além das normas existe outra possibilidade que se liga também a uma maior ordem e controlo comportamental, que são processos ligados a maior certeza (motivação de redução de incerteza) dada pelos protótipos grupais (Hogg, 2006). Inversamente a falta destes levaria a uma maior incerteza e a uma falta de controlo nos comportamentos (Brown & Capozza, 2006).

Na intensidade das acções mais ligada à saliência da identidade pessoal, esta pode indicar um maior nível de activação (Smith & Scott, 1997) relativamente aos processos de saliência identitária pessoal neste contexto social (Hess, Kappas & Banse, 1995), dado que um programa de entretenimento tem tendência a induzir no entrevistado uma maior saliência da identidade pessoal.

Em jeito de reflexão, verificamos que muitas das acções faciais encontradas podem ter diversos significados, mas isso não quer dizer que mesmo assim não estejam ligadas à saliência das identidades, já que a perspectiva da multifuncionalidade das acções faciais na interacção social, defendida por alguns autores (Kaiser & Wherle, 2001b) é importante para compreendermos que as mesmas acções faciais se podem ligar a diferentes processos, que podem ser cognitivos ou afectivos, com um significado isolado ou integrado numa estratégia de auto-apresentação, mas fazendo parte das mesmas estratégias relacionais ou de regulação de interacção na saliência das identidades.

Apesar deste estudo prévio nos ter permitido observar e descrever comportamentos faciais ocorridos numa situação interactiva espontânea e natural, e nos tenha permitido inferir relações de associação entre a saliência das identidades e o comportamento facial, tem algumas limitações.

Uma primeira limitação está relacionada com os estudos de campo, que apesar de permitirem observar associações de variáveis espontâneas, existem variáveis que não é possível controlar. Pensamos que este motivo, terá interferido essencialmente com os resultados dos movimentos da cabeça, que não usámos para quaisquer inferências, pois iríamos ter interferência de dois factores, ou seja, a posição diferente da audiência nos dois programas relativamente ao entrevistado e o número de entrevistadores. Havia um entrevistador principal em cada programa, contudo num deles havia também 3 colaboradores que colocavam perguntas. Vimos também que nestes programas de entretenimento, embora houvesse saliência dos dois tipos de identidade, o número das unidades codificadas como saliência da identidade pessoal é superior às outras, o que provavelmente determinou que tenhamos mais resultados relativos a esta do que da saliência da identidade social.

Estas reflexões acerca deste EE1, levam-nos a pensar em idealizar um outro estudo que nos permita ultrapassar as limitações deste, e que embora possa ser realizado num contexto natural, nos permita um maior controle das variáveis situacionais, com a possibilidade de codificar os movimentos da cabeça de uma forma controlada e rigorosa.

Relativamente à nossa hipótese conceptual 1, verificámos diferenças no comportamento facial associado às duas saliências identitárias estudadas. Estes diferentes resultados nos dois contextos de saliência, conjugados com a assumpção teórica de que há contextos em que existe uma maior activação da identidade social sobre a identidade pessoal ou vice-versa, ou mesmo activação exclusiva de uma sobre a outra (Turner & Onorato, 1999), leva-nos a pensar que os efeitos no comportamento facial são diferentes.

Como obtivemos poucos resultados relativamente à saliência da identidade social, é necessário projectar um estudo que nos dê mais informações sobre este tipo de saliência e que de alguma forma comprove aquelas que temos sobre a saliência da identidade pessoal. Tencionamos assim utilizar os resultados aqui apresentados para operacionalizar as nossas hipóteses conceptuais e explorar simultaneamente outras acções, incluindo os movimentos da cabeça, no próximo estudo empírico. Para além disso, tencionamos clarificar o significado das acções e dos processos que as explicam na saliência das identidades.

## **ESTUDO EMPIRICO 2**

## 1. Estudo Empírico 2: Introdução

Deparamos novamente neste EE2 com a necessidade de escolher um grupo de pertença no estudo da saliência das identidades sociais e do comportamento facial. Nos ensaios e estudos-piloto que efectuámos utilizámos grupos de pertença ligados a cursos universitários e à profissão. Na altura em que estávamos a terminar estes estudos, aproximava-se o Campeonato Europeu de Futebol (*Euro 2004*) que seria realizado em Portugal e este pareceu-nos um contexto social em que a saliência do grupo de *Adeptos da Selecção de Portugal* iria aumentar à medida que o campeonato decorresse, quer por influência dos *media*, quer pela performance da equipa, mas essencialmente por este ser organizado e decorrer em Portugal, constituindo assim uma realidade social com a qual os portugueses, adeptos de futebol e não adeptos, teriam que conviver.

Para além desta forte influência do contexto social, a tradição de pesquisa na perspectiva da identidade social, dá-nos conhecimento da utilização de equipas desportivas e dos seus adeptos, no estudo e na exemplificação de diversos processos ligados à identidade social. Podíamos começar por apontar um exemplo de Tajfel e Turner (1979) sobre duas equipas de futebol e o processo de procura de melhoria de estatuto, depois de uma situação de inferioridade que foi estabelecida de forma legítima, segundo os autores. Ou seja, apesar de uma delas ter obtido uma classificação inferior em determinada época, quando a nova época começou, estas equipas tornaram a ser tão competitivas como tinham sido anteriormente, para melhorar o seu estatuto.

Relativamente aos adeptos, já Tajfel (1979), referindo-se aos jogos em Inglaterra, reporta que existem dois tipos de adeptos: os que se deslocam aos campos de futebol e assistem aos jogos e os que preferem ficar a assistir em casa pela televisão. Afirma o autor, que embora com algumas diferenças, todos eles reportam grande identificação com o grupo e usam símbolos de identificação.

No processo de identificação, Deaux et al. (1999) descobriram que a identificação com equipas desportivas depende muito da necessidade de auto-estima. O leque de funções deste tipo de identidades, reportado pelos membros das equipas desportivas, inclui as comparações intergrupais, a estima colectiva e a interacção social.

Outras pesquisas têm demonstrado que as identidades sociais têm um grande impacto nas percepções, emoções e comportamentos (Ellemers, Spears & Doosje, 2002)



e incluem nos seus exemplos membros de equipas desportivas que assumem uma culpa pessoal pelo insucesso da equipa.

Sabemos também que o fenómeno do “hooliganismo” é um dos exemplos mais fortes de que ser adepto de uma equipa de futebol influencia o modo como nos comportamos. Doosje, Ellemers & Spears (1999) dão-nos conhecimento de uma luta ocorrida entre diferentes *hooligans* ligados a duas equipas holandesas, que sem jogo marcado, concordaram encontrar-se fora do campo desportivo, tendo resultado este encontro na morte de um adepto. Questionando a razão porque este tipo de adeptos concordam em se debater fora de um contexto de jogo desportivo, e como é que é possível que as pessoas se envolvam nestes comportamentos que conduzem a uma morte, afirmam os autores que a resposta está na importância que tem para os membros de um grupo comportarem-se de acordo com as normas e valores do grupo, sendo esta importância maior nos membros mais envolvidos.

Também para Hogg e Abrams (1988) os adeptos de futebol ingleses, com a sua aparência, forma de vestir, cantando *slogans*, têm comportamentos de solidariedade na pertença grupal, pois: *apoiar a equipa da casa (...) é uma parte da identificação com aquela equipa...* (Hogg & Abrams, 1988, p.128).

De acordo com Deaux (2000) as multidões nos Jogos Olímpicos ou Campeonatos Mundiais não estão friamente a contemplar o destino das suas equipas, pelo contrário, estão muitas vezes envolvidas na expressão da sua lealdade e identidade social, por isso constituem bons grupos de investigação para a análise do afecto na identificação social, já que envolvem também a identidade nacional. Estávamos conscientes de que o mesmo fenómeno poderia acontecer no Campeonato Europeu de Futebol (*Euro 2004*) com os *Adeptos da Selecção de Portugal*, que poderiam envolver a identidade nacional na expressão dos seus comportamentos de apoio.

Contudo, subjacente a este fenómeno está não só a performance de uma equipa que influencia os membros de um grupo nos seus comportamentos de apoio, mas também o nível de identificação com o grupo. Estudos de campo com equipas de desporto, usualmente futebol, têm sido utilizados para estudar estes comportamentos de apoio (Cialdini et al., 1976; Fisher & Wakefield, 1998). Nestes comportamentos esperamos identificar alguns comportamentos faciais.

Assim, no nosso EE2, decidimos também utilizar um grupo ligado ao futebol, onde o desporto se mistura com a nacionalidade e que são os *Adeptos da Selecção de Portugal*. Consideramos então que o adepto de um clube desportivo é um bom sujeito

para o nosso EE2, que se propõe estudar os efeitos de uma modificação da saliência identitária no contexto social dos sujeitos, no seu quotidiano. Se esse “clube desportivo” for a equipa da selecção nacional de futebol, é de pressupor que o contexto exerça ainda mais influência na saliência da identidade social *Adeptos da Selecção de Portugal*, pois o campeonato vai ser realizado em Portugal, por isso a influência dos *media* e de outras fontes em geral vai ser maior do que se o campeonato decorresse noutra país.

Pre vemos assim que o grupo *Adeptos da Selecção de Portugal* à medida que decorrer o campeonato se pode misturar cada vez mais com o grupo *Português*. Esta mistura, em nosso entender vai depender da performance da equipa da selecção nacional. Contudo, ao avaliarmos as qualidades psicométricas de uma escala de identidade social (ver anexo 2) para utilizar neste EE2, verificámos também que a nacionalidade portuguesa é desvalorizada pelos portugueses da amostra utilizada nessa escala antes de começar o *Euro 2004*. Assim, gostaríamos de enfatizar que esta característica pode constituir um indicador de que uma situação de valorização contextual e social da pertença ao grupo *Adeptos Portugueses* perante outros grupos, determinada pela boa performance da equipa, pode ser ainda mais favorável para a saliência da identidade no grupo de pertença que escolhemos.

Outra questão importante para além da escolha do grupo incide sobre as opções metodológicas gerais que orientaram o nosso EE2. Estas opções foram condicionadas pela complexidade da problemática que queríamos estudar, pelos resultados obtidos no EE1, e pela intenção, já justificada, de utilizar contextos naturais. Assim, procurámos estabelecer um *design* experimental que nos permitisse observar ou constatar pelo menos uma modificação na variável dependente que pudesse ser atribuída à variável independente, saliência da identidade, de acordo com a noção geral de *experimento* defendida por Fernández-Dols (1990).

O tipo de experimento escolhido enquadra-se no conceito de *experimento natural* (Fernández-Dols, 1990), cuja pretensão é a de articular o modelo de observação com o modelo experimental, partindo de um contexto natural. Para ultrapassar a questão dos limites entre observação e experimentação e possibilitar a articulação entre os dois conceitos, o autor propõe uma configuração de desenhos de investigação em torno de vários aspectos: grau de formalização das proposições causais, grau de formalização da definição de conceitos e tratamentos, mas também o grau de manipulação intencional e controlada.

O *experimento natural* articula-se com o conceito de observação naturalista, já que as variáveis independentes estão localizadas num contexto natural e as dependentes podem estar ou não, mas trata-se essencialmente de um contexto em que os acontecimentos não foram introduzidos pelo experimentador e por isso mesmo podem ter maior validade ecológica (Parke, 1979, Fernández-Dols, 1990).

Aliás, a crescente importância e necessidade de utilização dos contextos naturais no estudo dos comportamentos faciais e da validade ecológica associada ao seu uso, tem sido defendida no âmbito dos estudos de interacção social, pois permite estudar uma variável com o contexto que a acompanha e caracteriza. Neste enquadramento, alguns autores afirmam que as questões ecológicas têm sido ignoradas no estudo das expressões faciais (Russell & Fernández-Dols, 1997), que a literatura está repleta de estudos com fotografias estáticas (Bavelas & Chovil, 1997), havendo necessidade de se utilizarem mais procedimentos ecológicos, mais fontes naturais de expressão e informação contextual, ou seja, mais contextos naturais (Fernández-Dols & Carroll, 1997).

No EE1 identificámos a necessidade de obter mais dados sobre a saliência da identidade social. Conjugando esta razão com a possibilidade teórica de que esta tanto pode mudar num contexto como ao longo do tempo, idealizámos um EE2 que envolve uma modificação espontânea e natural da saliência da identidade social.

Para que o nosso estudo tivesse mais validade ecológica numa realidade complexa e pouco explorada, como a que nos propusemos estudar, decidimos utilizar um *experimento natural* e estudar os efeitos da variável independente a partir de uma modificação espontânea decorrente de um acontecimento, neste caso, do Campeonato Europeu de Futebol, realizado em Portugal e que constitui assim um contexto natural único para o nosso estudo.

Partindo da suposição de que este acontecimento iria aumentar a saliência identitária do grupo *Adeptos da selecção de Portugal*, utilizámos esta condição como modificação natural da saliência da identidade social. Prevemos a ocorrência desta modificação por várias razões: pelas condições contextuais que se ligam à organização do campeonato por Portugal, um desempenho que iria valorizar ou não a identidade portuguesa (constantemente lembrado pelos *media*), para além do envolvimento directo de muitos portugueses nessa organização; pela influência dos *media* nos *Adeptos da Selecção de Portugal*, que para além de projectarem um maior significado social à pertença grupal, fazendo várias reportagens sobre adeptos, ajudam a uma maior saliência dessa pertença

(pensamos mais em nós como adeptos da selecção), sendo também bons veículos de informação dos protótipos do grupo e assim sendo dos comportamentos mais importantes e normativos para o grupo (por exemplo, reportagens sobre comportamentos e mobilização dos adeptos para apoiar a equipa da selecção nacional); podemos apontar ainda a convivência e observação de comportamentos de outros adeptos de outras selecções (nos jogos, nos locais de entretenimento ou pelos *media*), que leva a processos de comparação intergrupala que têm tendência a promover uma maior auto-categorização como *Adeptos da Selecção de Portugal*.

Não foi possível observar a saliência da identidade pessoal nas mesmas condições experimentais que a saliência da identidade social. Como no EE1 verificámos alguns contrastes expressivos entre a saliência das duas identidades, considerámos que, de acordo com o antagonismo funcional no comportamento, evidenciado por alguns estudos teóricos e empíricos (Turner, 1999; Spears, 2001), existem diferenças de comportamento facial entre estas. Decidimos assim utilizar a saliência da identidade pessoal como grupo de comparação dos resultados obtidos na saliência da identidade social.

Em suma, idealizámos um desenho de investigação com modificação de campo (natural) e observação em laboratório. Segundo Fernández-Dols (1990), este tipo de desenho permite estudar condutas em laboratório, cuja observação em situação de campo não é muito possível. Podemos então dizer que o nosso *design* se inspira no conceito de *experimento natural*, do qual utiliza características que são adaptadas à realidade que pretendemos estudar. Sabíamos que essas características iriam promover a saliência identitária e favorecer a sua indução no laboratório, contudo, tivemos que garantir a ocorrência da saliência que nos interessa estudar micro contexto do laboratório. Para isso, idealizámos uma situação de entrevista, com um guião adaptado, em termos de conteúdos verbais para induzir a saliência da identidade social ligada aos *Adeptos da Selecção de Portugal*. Para além disso, colocámos a bandeira nacional (símbolo de identificação), em cima da mesa onde os adeptos davam a entrevista.

A par destas preocupações relativas à indução da saliência, tentámos também respeitar o objectivo de não impor muitos constrangimentos comportamentais aos sujeitos, pois pretendíamos observar tanto quanto possível comportamentos naturais e espontâneos no laboratório, tendo para isso alguns cuidados na realização das entrevistas. Assim, as entrevistas em laboratório apesar de terem guiões previamente aprimorados em ensaios e estudos-piloto, tiveram como linha de orientação nunca

limitar o tempo de resposta ao sujeito e deixá-lo falar espontaneamente, sendo a nossa intervenção a mínima possível.

Os guiões destas entrevistas também foram sempre estruturados em função de um objectivo: conciliar um realismo experimental com um realismo mundano (Fernández-Dols, 1990), ou seja, criámos uma situação que envolvia os sujeitos, a quem fizemos crer que a sua opinião como adepto da selecção de Portugal era muito importante (com validade aparente) e elaborámos os guiões de acordo com as temáticas mais divulgadas pela comunicação social, temáticas que os sujeitos viviam quotidianamente. Para reforçar esta ligação dos sujeitos com o nosso estudo oferecemos canetas com o símbolo do *Euro 2004* e fizemos saber aos sujeitos que tínhamos pedido apoio à Federação Portuguesa de Futebol, que na realidade acabou por enviar camisolas de adeptos e cachecóis para eles, facto que os envolveu ainda mais no nosso estudo. Convém referir também que alguns destes sujeitos trabalhavam na organização do *Euro 2004*, o que de certa forma aumentava o seu empenho.

Assim, o objectivo deste EE2 consiste em estabelecer relações causais entre a nossa variável independente (saliência identitária) e a variável dependente (comportamento facial). No âmbito deste objectivo, com base nas considerações teóricas e hipóteses conceptuais apresentadas no capítulo 3 da primeira parte, tendo em conta os indicadores descritos na introdução aos estudos empíricos na segunda parte, bem como os resultados do EE1, voltamos a formular hipóteses e apontamos os indicadores que exploramos para cada uma delas.

**Hipótese 1:** Existem diferenças (ou contrastes) entre o comportamento facial associado à saliência da identidade pessoal e o comportamento facial associado à saliência da identidade social.

Os indicadores nesta hipótese vêm dos resultados do EE1, definindo as seguintes acções principais para as diferentes saliências:

- Na saliência da identidade pessoal – maior frequência de AU4, maior frequência de *duchenne smile*, maior frequência dos sorrisos; acções faciais mais rápidas.
- Na saliência da identidade social – maior duração *Upper face units* (AU1+AU2, AU1+AU4; AU4), acções faciais mais longas, maior frequência de *social smile*.

**Hipótese 2:** O comportamento facial apresenta marcadores de processos cognitivos e afectivos que se produzem quando a identidade social se torna saliente

Estes indicadores foram definidos em função da literatura e dos resultados obtidos no EE1. As acções consideradas têm sido ligadas a estes processos (ver introdução do estudos empíricos e capítulo 2 da primeira parte). Incluímos também AU1+AU4 porque foi observada no EE1 e trata-se de uma acção que vamos explorar.

- Marcadores cognitivos: AU1+ AU2; AU4; AU1+AU4; diminuição de pestanejar
- Marcadores afectivos: sorriso e *blinkstorm*

**Hipótese 3:** O aumento da saliência da identidade social induz um aumento dos marcadores cognitivos.

Articulando o que sabemos da literatura (AU1+AU2, AU4, pestanejar) com os resultados do EE1 (maior duração de AU1+AU4; AU1+AU2) na saliência da identidade social, definimos alguns indicadores. Mantivemos a AU4 porque é uma acção facial muito citada na literatura como indicador cognitivo, embora no EE1 nos apareça em frequência, mais ligada à saliência da identidade pessoal. Consideramos que este EE2 nos vai permitir esclarecer esta questão, por isso decidimos não retirar esta variável, enquadrando-a nas *upper face units* (categoria sugerida pelo EE1), mas analisamos isoladamente a sua influência nesta categoria. Contudo, não nos parece que o seu aumento de duração seja um indicador do aumento dos marcadores cognitivos.

- Indicadores cognitivos: aumento de duração de *upper face units* (au1+au2, au1+au4, au4); aumento de duração de AU1+AU2; aumento de duração de AU1+AU4; diminuição do pestanejar.

**Hipótese 4:** O aumento da saliência da identidade social produz um aumento de monitorização na auto-apresentação.

Indicadores ligados a processos cognitivos e afectivos poderão ser alterados ao longo do tempo, consolidando-se numa estratégia de auto-apresentação dos membros de um grupo que seja conforme aos aspectos colectivos da pertença mas também em

função das audiências e exigências situacionais que podem desencadear um efeito de monitorização do comportamento facial.

Para esta hipótese baseámo-nos também na literatura que supõe um maior controlo e ordem dos comportamentos na saliência da identidade social (Hogg, 2006; Brown & Capozza, 2006), mas também no porte direito (e.g. pouca frequência dos movimentos da cabeça) e movimentos pouco amplos como ligados a uma auto-apresentação dominante (Ricci-Bitti & Zani, 1997). Em geral, como elementos da postura, os movimentos de cabeça podem estar ligados a posturas dominantes-superiores e submissivas-inferiores. Sinal de um lugar social importante, é sentar-se direito e em posição central, de frente para a audiência (Ricci-Bitti & Zani, 1997). Os movimentos da cabeça também têm sido usados no estudo da regulação de afecto (Friedman & Miller-Herringer, 1991).

Apontamos literatura que nos dá evidências indirectas sobre os movimentos da cabeça, porque em geral, estes não têm sido estudados separadamente das expressões faciais, no sistema FACS (Ekman, Friesen & Hager, 2002). Decidimos inclui-los na auto-apresentação, porque são um indicador de movimento dos sujeitos, mas também um componente da postura, principalmente se os sujeitos estiverem sentados, como acontece no nosso EE2.

Como também não nos foi possível fazer inferências sobre os movimentos da cabeça no EE1, os dados que temos sobre estes são muito poucos, por isso embora assumamos que estão ligados à auto-apresentação, vamos essencialmente explorar essa ligação. Podemos no entanto definir alguns indicadores que pensamos encontrar, com base nestas considerações teóricas e pelos resultados que obtivemos no EE1:

- Indicadores: Acções mais longas; menor frequência e menor amplitude dos movimentos da cabeça.

**Hipótese 5:** O aumento da saliência da identidade social causa uma maior presença de comportamentos faciais ligados ao estatuto do grupo.

Nesta hipótese definimos alguns indicadores, com base na literatura revista no capítulo 2 da primeira parte e na introdução dos estudos empíricos na segunda parte:

- Indicadores: *Winner face* (ligada a contextos de vitória e competência social, composta por AU1+AU2, AU53 e olhar fixo) ou *Minus Face* (ligado a contextos de derrota e submissão, composta por AU4, AU54 e quebra de olhar); Menor ou maior frequência de sorrisos (ligado a superioridade ou submissão); AU53 ou AU54 (posição social superior ou inferior).

**Hipótese 6:** A saliência da identidade social causa uma maior uniformidade dos comportamentos faciais em comparação com a saliência da identidade pessoal.

De acordo com os estudos teóricos, esta hipótese pode aplicar-se a todo o comportamento facial, por isso não definimos indicadores, já que não temos evidências empíricas que nos permitam especificar algumas acções faciais.

**Hipótese 7:** Os episódios emocionais do grupo provocam alterações (*ecos*) nos vários aspectos (índices) do comportamento facial dos sujeitos cuja identidade social está saliente.

Relativamente a esta hipótese, não vamos definir indicadores, precisamente porque pretendemos saber que tipo de indicadores (cognitivos, afectivos), nos aparecem mais nos contextos afectivos que definimos no EE2. Como salientámos no capítulo 1 e no capítulo 3 da primeira parte, a valência do afecto nos membros de um grupo, neste caso os *Adeptos da Selecção de Portugal*, desencadeado pelos episódios emocionais ligados à performance do grupo (sucesso e insucesso), terá *ecos* diferentes no comportamento facial. De acordo com a literatura nos contextos de insucesso (derrota) prevê-se uma maior activação dos processos cognitivos ao contrário dos contextos de sucesso em que há mais indicadores ligados a processos afectivos.

Assumimos também, de acordo com os estudos teóricos, que a auto-apresentação dos membros do grupo *Adeptos da Selecção de Portugal* será alterada nas observações após os episódios emocionais do grupo relativamente a outras situações de saliência identitária. Prevemos ainda que os aspectos de auto-apresentação no comportamento facial dos sujeitos num contexto afectivo positivo serão diferentes da auto-apresentação de um contexto afectivo negativo. Os *ecos* poderão alterar aspectos cognitivos, afectivos e de auto-apresentação, sabendo que a auto-apresentação também pode incluir índices ligados a processos cognitivos e afectivos.



## 2. Método

### 2.1. Desenho da Investigação

#### 2.1.1. Ensaios e Estudos-piloto

Tivemos necessidade de realizar diversos ensaios e estudos-piloto antes do EE2, com o objectivo geral de obter uma boa planificação do estudo experimental que pretendíamos realizar, que foi um experimento natural no *Euro 2004*.

No seu conjunto, estes estudos permitiram-nos:

- Tomar consciência de que necessitávamos de um instrumento com qualidades psicométricas para medir identidade social para além das três perguntas relativas ao grau de pertença, ao grau de valorização da pertença e ao aspecto emocional da pertença;
- Aprimorar os guiões que serviram de base às entrevistas do EE2, aprimorar as condições técnicas da observação em laboratório (som, luminosidade, posição dos microfones e câmaras, visibilidade dos sujeitos da entrevistadora);
- Verificar se o nosso estudo experimental tinha validade aparente, isto é, se a situação de entrevista era levada a sério pelos sujeitos;
- Verificar a necessidade de aplicar instrumentos que avaliassem o grau de dificuldade da tarefa e o estado de ânimo dos sujeitos;
- Verificar se existiam diferenças de expressividade quando a identidade social e pessoal estavam salientes;
- Obter um *feedback* dos sujeitos para eventuais razões da sua mudança de expressividade através de entrevistas e questionários pós-experimentais aplicados aos sujeitos.

Desenvolvemos assim vários ensaios e estudos-pilotos com diferentes objectivos que brevemente descrevemos:

#### a) Ensaios filmados para avaliar contextos de indução

Um primeiro ensaio, realizado com dois colegas teve o objectivo de verificar se a situação de indução verbal da saliência da identidade social e pessoal era possível e se obtínhamos algumas diferenças de expressividade.

Um segundo ensaio, mais estruturado, foi realizado com o objectivo de testar as reacções expressivas aos conteúdos verbais de 3 tipos diferentes de induções de saliência da identidade social e da identidade pessoal. Este ensaio foi feito com 4 alunos do 1º ano do curso de psicologia da Universidade de Évora. A estes sujeitos foi aplicado, depois da entrevista, um questionário, com o objectivo de verificar a validade dos conteúdos das induções, isto é, se aquilo que tinha sido perguntado coincidia com aquilo a que os sujeitos pensavam estar a responder.

Um terceiro ensaio foi feito através de uma entrevista com uma finalista do curso de psicologia que teve como objectivo testar o guião de perguntas seleccionado do ensaio anterior e definir melhor a situação de indução da saliência do grupo de pertença.

### **b) Estudos-piloto para avaliar situação experimental**

Estes estudos-piloto diferem dos ensaios porque foram realizados no mesmo laboratório em que decorreu o estudo experimental. Para além disso, as imagens obtidas foram editadas em cassetes VHS, com inserção de TCG (*Time Code Generator*) para verificarmos quais eram as acções faciais mais presentes. Um primeiro estudo-piloto foi feito com 4 alunos do 3º ano do curso de Professores do 1º Ciclo do Ensino Básico que participaram voluntariamente e a quem no final foi pedido que não divulgassem aquilo que lhe tinha sido perguntado para podermos efectivar outros estudos-piloto se necessário.

O procedimento constava de uma entrevista num estúdio de gravação separado da outra sala onde estava a entrevistadora por uma janela de vidro. Este estúdio era isolado acusticamente e a comunicação entre as salas fazia-se através de um microfone. O sujeito sentava-se a uma mesa virado para a entrevistadora e comunicava com esta através de microfone. Na mesa o sujeito tinha dois papéis virados para baixo que representavam um texto de indução da saliência da identidade pessoal e um texto de indução da saliência da identidade social com o símbolo do curso que frequentavam. Era então pedido ao sujeito que lesse cada texto em voz alta e a seguir respondesse às perguntas da entrevistadora. A nossa suposição era de que com este sistema de indução pelo papel escrito com símbolo em vez de ser só pelas palavras da entrevistadora se podia criar um contexto de maior saliência identitária. Era feita uma entrevista sobre identidade pessoal e outra sobre identidade social. Invertíamos a ordem das entrevistas dos primeiros dois sujeitos para os dois restantes.

Foram aplicados dois questionários adaptados às duas situações de saliência identitária (identidade social e identidade pessoal), com três perguntas cada, relativas ao aspecto da consciência do grau de pertença ou de singularidade, ao aspecto avaliativo da pertença ou da singularidade e finalmente ao aspecto emocional da pertença ou singularidade. Após análise dos conteúdos verbais e das mudanças de expressividade, verificávamos que tipo de indução tinha funcionado melhor, comparávamos as diferenças de expressividade nos dois contextos de saliência e comprovávamos em entrevista pós-experimental se a situação criada tinha validade aparente, anotando também as razões apontadas pelos sujeitos para a mudança de expressividade.

Um segundo estudo-piloto envolveu outros 4 alunos do 3º ano do curso de Professores do 1º ciclo do Ensino Básico, que também participaram voluntariamente, e a quem no final também foi pedido que não divulgassem aquilo que lhes tinha sido perguntado. O procedimento foi semelhante ao do estudo-piloto anterior e comprovou os resultados obtidos no primeiro. Teve como objectivo principal aprimorar as condições técnicas, que iam desde a posição da câmara de filmar, do microfone, da nossa posição relativamente ao entrevistado e da colocação de um pano preto a tapar a janela que separa as duas salas, para que os sujeitos não pudessem ver mais do que os olhos da entrevistadora e a variação da sua influência sobre a expressividade deles fosse minimizada.

Verificámos também que era necessário utilizar uma escala que pudesse avaliar o estado de ânimo dos sujeitos e outra que nos desse alguma informação sobre a dificuldade da tarefa que estes estavam a executar.

### **c) Ensaios para avaliar guiões de entrevistas**

Primeiro, fizemos três ensaios filmados antes de iniciar o Campeonato de Futebol *Euro 2004* com um sujeito *Adepto da Selecção de Portugal* para verificarmos a adaptação da estrutura e conteúdo das perguntas a este novo grupo que seriam então os *Adeptos da Selecção de Portugal*.

Seguidamente, um ensaio filmado por cada guião da entrevista que seria aplicado aos sujeitos em laboratório, já que apesar de mantermos sempre duas perguntas com a mesma estrutura, houve necessidade de introduzir mais perguntas para que fosse minimizado o efeito de habituação à resposta nos nossos sujeitos.

Para além disso, como não sabíamos qual os resultados dos jogos mantivemos sempre os guiões em aberto, embora com alguma estrutura base para todo o tipo de situações que pudessem ocorrer. Assim, os guiões foram sempre adaptados e actualizados face às situações que iam ocorrendo durante o campeonato de forma a criarmos uma situação de entrevista com elevado grau de “realismo mundano” e estas adaptações eram sujeitas a ensaio para verificarmos qual a melhor forma de questionar os sujeitos de modo a obtermos uma boa indução da saliência da identidade social. A escolha das perguntas era feita após visionamento e comparação das filmagens com recolha de opinião do entrevistado. Na observação da saliência da Identidade Pessoal, o guião da entrevista também foi sujeito a ensaio antes da aplicação aos sujeitos e continha perguntas já incluídas nos estudos-piloto.

### **2.1.2. Experimento Natural com Observação Intra-sujeitos em Laboratório**

O nosso EE2 define-se como um *experimento natural* com ocorrência de campo e observação em laboratório. O acontecimento natural utilizado por nós, para uma modificação espontânea da saliência da identidade social, foi o Campeonato de Futebol Europeu, *Euro 2004*, organizado e realizado em Portugal. Prevemos então que este contexto iria tornar mais saliente a identidade social do grupo *Adeptos da Selecção de Portugal*, por este ser realizado em Portugal, pela influência dos *media* nos comportamentos e significado social da pertença, pela presença de outros adeptos de outras selecções que podiam induzir processos de comparação intergrupala, promovendo todos estes aspectos uma maior acessibilidade situacional da autocategorização como *Adepto da Selecção de Portugal* (Hogg & Terry, 2001).

Para descrevermos um pouco o contexto social que influenciou o comportamento dos nossos sujeitos ao longo do campeonato, podemos dizer que o clima de expectativa e esperança sobre a performance da *Equipa da Selecção de Portugal* era elevado. Contudo, logo no início do campeonato, no primeiro jogo de abertura, esta sofreu uma derrota. Mas nos jogos seguintes obteve sempre vitórias chegando ao apuramento dos quartos de final, às meias-finais e à final, onde foi derrotada pela mesma equipa com que jogou no primeiro jogo. Esta *performance* da equipa foi acompanhada por um apoio nunca visto em Portugal do grupo *Adeptos da Selecção de Portugal*, com mobilizações de pessoas para acompanharem a equipa ao estádio, que incluiu, para além de muitas

iniciativas, um cortejo de barcos no rio Tejo. As manifestações de comportamentos de apoio à equipa foram diversas e estenderam-se a todos os portugueses no geral. Colocaram-se bandeiras nacionais nas janelas (algumas ainda se mantêm), usaram-se todo o tipo de acessórios de identificação com a *Equipa da Selecção de Portugal*, ou seja, símbolos da identidade portuguesa e essencialmente acreditava-se que Portugal iria ser Campeão Europeu. Este ambiente foi intenso, porque a expectativa e confiança na competência e superioridade da *Equipa da Selecção de Portugal*, sempre reforçada pelas vitórias, foi aumentando exponencialmente entre os *Adeptos da Selecção de Portugal*.

Tivemos este contexto social como moldura no decorrer da nossa investigação, onde decidimos utilizar um desenho intra-sujeitos, que nos permitisse efectuar várias observações do mesmo grupo de *Adeptos da Selecção de Portugal* ao longo do campeonato, porque tínhamos previsto modificações ao longo do tempo na saliência da identidade social.

Estas observações tiveram então como objectivo verificar os efeitos do aumento de saliência da identidade social no grupo *Adeptos da Selecção de Portugal*) a partir de uma modificação espontânea e natural (*Euro 2004*) na variável dependente (comportamento facial). Com os mesmos sujeitos efectuámos também uma observação de saliência da identidade pessoal no laboratório que constituiu a nossa observação de comparação, com o objectivo específico de demonstrar contrastes e diferenças expressivas entre as diferentes saliências da identidade.

### **2.1.3. Critério de Realização das Observações**

As observações efectuadas consistiram em sessões de entrevistas gravadas e tinham o objectivo inicial de seguirem a *Equipa da Selecção de Portugal* até ao momento do campeonato em que fosse excluída. Como esta foi até à final também as sessões de entrevista foram prolongadas até ao final do *Euro 2004*.

Efectuámos 2 observações antes do início do campeonato para habituar os sujeitos à situação laboratorial de gravação. Em seguida, definimos um critério de observações que consistia em efectuar as sessões de entrevistas numa hora marcada com os adeptos que fosse 24 horas antes do jogo e 12 horas após. Contudo, como os sujeitos eram estudantes-trabalhadores, este critério teve que ser flexibilizado algumas vezes.

No decorrer do campeonato efectuámos várias observações com guiões de entrevistas estruturados para a pertença ao grupo de *Adeptos da Selecção de Portugal*. Uma semana após o campeonato efectuámos uma observação adicional com um contexto de entrevista diferente (de saliência de identidade pessoal), mas que decorreu no mesmo laboratório com condições técnicas iguais aos anteriores.

Assim, os contextos de indução de saliência das identidades são diferentes. Na indução da saliência da identidade social o guião estava direccionado para tratar os sujeitos como *Adeptos da Selecção de Portugal*, havendo uma bandeira nacional em cima da mesa que servia de apoio aos sujeitos para a entrevista. Na indução da saliência da identidade pessoal o guião estava estruturado de forma a tratar os sujeitos pelo seu nome próprio e já não havia uma bandeira nacional.

#### **2.1.4. Critério de Selecção das Observações**

Considerámos as duas primeiras observações como preparação e habituação dos sujeitos. Em seguida, decidimos seleccionar 3 observações que representassem situações afectivas neutras e que para isso tinham que ter sido efectuados em vésperas de jogos.

Decidimos também seleccionar um contexto de insucesso da performance da equipa, que constituísse uma situação afectiva negativa e um contexto de sucesso da equipa que constituísse uma situação afectiva positiva.

Para seleccionar as situações afectivas neutras, fizemo-lo em função da sua importância no campeonato, onde tivemos que ter em conta a opinião dos adeptos que nos foi transmitida durante o campeonato. Assim, pelo facto de o campeonato ser organizado em Portugal, país anfitrião, a emissão televisiva do primeiro jogo de abertura feito pela equipa portuguesa foi feita internacionalmente. Este motivo, conjugado com a opinião dos adeptos de que o resultado do primeiro jogo é sempre muito importante para iniciar um campeonato, porque determina, logo de início, uma posição favorável da equipa, levou-nos escolher a véspera do primeiro jogo.

Em seguida, escolhemos a véspera do jogo de apuramento para a fase final, considerada muito importante para os adeptos, porque o resultado do jogo determinava o apuramento para a fase final. Por último, escolhemos a véspera do jogo da final,

considerada também muito importante para os adeptos, pois é o jogo que decide se a equipa vai ser campeã ou não.

Relativamente à selecção da observação de situação afectiva negativa só tivemos duas observações de insucesso na *performance* da equipa. Decidimos então escolher a observação 4, por ser a primeira derrota no campeonato e por termos verificado que existiam alterações de ânimo, em que os sujeitos se reportaram como mais mal dispostos, apresentando diferenças significativas com outras observações, diferenças que especificamos nos resultados.

Relativamente à selecção da observação de situação afectiva positiva tivemos várias observações de sucesso na *performance* da equipa. Escolhemos a observação após o jogo com a *Equipa da Selecção Inglesa* por ter sido considerado pelos adeptos como o jogo mais emotivo do campeonato, já que o resultado final só foi determinado com *penalties*, constituindo assim um forte contexto de vitória. Esta observação também apresenta diferenças significativas no estado de ânimo (de maior valor) relativamente à observação 4 e quase significativa (*t test*) com observação antes da final que também seleccionámos ( $p = .051$ ).

Como observação de comparação e de contraste expressivo com as observações de saliência da identidade social, foi escolhida a observação de saliência da identidade pessoal, na sua dimensão características pessoais, já testada nos estudos-piloto.

Estas observações seleccionadas foram editadas em formato DVD com inserção de um TCG (*Time Code Generator*) para serem codificadas.

#### **2.1.5. Observações Seleccionadas**

As observações ou sessões de entrevistas que seleccionámos para codificação passaram então a ser numeradas para melhor as identificarmos e foram classificadas de acordo com a sua sequência temporal no campeonato. Tendo em conta que as observações 1 e 2 foram de preparação dos sujeitos antes do início do campeonato, numerámos as observações seleccionadas. Assim temos:

- Observação 3 (ob3) – véspera do primeiro jogo
- Observação 4 (ob4) – situação de derrota
- Observação 5 (ob5) – véspera do jogo de apuramento

- Observação 6 (ob6) – situação de vitória
- Observação 7 (ob7) – véspera do jogo da final
- Observação 8 (ob8) – saliência de identidade pessoal

Agrupando as observações por tipos no nosso desenho de investigação, temos:

- Observações de situação afectiva neutra (vésperas de jogo): obs3, obs5 e obs7
- Situação afectiva negativa e positiva: obs4 (derrota) e obs6 (vitória).
- Observação de comparação: obs8 (saliência da identidade pessoal)

## 2.2. Sujeitos

### 2.2.1. Critérios de Selecção da Amostra

Num procedimento de amostragem não probabilística, obtivemos uma amostra de conveniência e intencional. Procurámos dentro do curso de Professores do 2º ciclo – Variante Educação Física, voluntários que quisessem participar no nosso estudo. Foi explicado aos sujeitos que se tratava de um estudo sobre o *Euro 2004* e sobre os *Adeptos da Selecção de Portugal* e que consistia em entrevistas gravadas com perguntas sobre o campeonato. Assim, não foi revelado o verdadeiro objectivo do estudo aos sujeitos e de uma forma não explícita para estes, não aceitámos os voluntários com óculos ou barbas, dizendo que devido a morarem longe ou pelo facto de terem exames ou trabalharem, poderiam ter que faltar às gravações, aproveitando o que nos era revelado pelos sujeitos para justificar a nossa preferência por outros sujeitos com características que não dificultassem a codificação.

Os requisitos para a escolha dos sujeitos foram os seguintes:

- Não ter óculos ou barbas (requisito não explícito para os sujeitos);
- Ser *Adepto da Selecção de Portugal*;
- Gostar de futebol;
- Comprometer-se a assistir aos jogos da Selecção de Portugal;
- Comprometer-se a comparecer às sessões de gravação cuja calendarização lhes seria posteriormente entregue.

Como tivemos uma só mulher a mostrar-se interessada para participar no estudo, não nos foi possível seleccionar uma amostra com igual número de homens e mulheres.



Com esta limitação, optámos por seleccionar uma amostra constituída só por homens para não termos uma variável (género), que não podíamos controlar, a influenciar a expressividade.

### **2.2.2. Características da Amostra**

A nossa amostra é constituída por 12 Sujeitos do sexo masculino. Todos frequentam o Curso de Professores do 2º ciclo - Variante Educação Física (1 do 1º ano; 1 do 2º ano; 1 do 3º ano e 9 do 4º ano - finalistas). Relativamente à faixa etária, 3 participantes têm menos de 25 anos, 8 situam-se no escalão etário que vai dos 26 aos 35 anos e 1 pertence à faixa etária dos 36 aos 45 anos.

## **2.3. Instrumentos**

### **2.3.1. Escala de Identidade Social Aplicada no *Euro 2004***

A construção e avaliação das qualidades psicométricas de uma escala de identidade social surge como estratégia metodológica para o EE2, por várias razões que passamos a explicitar: primeiro, porque nos estudos-piloto realizados antes do EE2, aplicámos questionários muito simples com três perguntas, cada uma delas ligada ao aspecto cognitivo (grau de pertença); avaliativo (grau de importância dessa pertença) e emocional (sentimentos de bem-estar ligados à pertença), já utilizados por outros autores (Monteiro, Lima & Vala, 1991; Monteiro, Lima, Vala & Caetano, 1994; França & Monteiro, 2002). Ora, esses questionários serviram bem o objectivo para que eram utilizados, o de reafirmação e valorização da pertença ao grupo pelos sujeitos escolhidos para os ensaios e estudos-piloto.

Contudo, numa situação experimental em que era necessário avaliar a evolução do grau de pertença no tempo e fazer sucessivas aplicações das perguntas, o facto de termos só três perguntas iria permitir aos sujeitos uma melhor memorização de anteriores respostas, o que aumentaria o efeito da memória sobre a saliência identitária e afectaria a possibilidade de avaliarmos as modificações no decurso de várias aplicações. Para além disso, alargar o leque de perguntas para cada dimensão da identidade social, dar-nos-ia a possibilidade de discriminar e avaliar a modificação das dimensões ao longo do tempo nos mesmos sujeitos. É desta forma que surge a necessidade de termos

um instrumento capaz de medir a identidade social mais detalhadamente e ao longo de várias aplicações no tempo.

Baseados numa definição teórica e empírica multidimensional (Hinkle et al., 1989; Ellemers, Kortekaas & Ourwerkerk, 1999, Cameron, 2004), construímos e analisámos um instrumento com algumas dimensões empiricamente demonstradas e explorámos novos conteúdos que constituíram novas dimensões.

Um conjunto de 50 itens escolhidos em função de 5 aspectos (cognitivo, avaliativo, emocional, estabilidade, social e comportamental) compôs um questionário estruturado *à priori* (ver anexo 2, secção *aspectos e conteúdos*), que foi aplicado a 150 sujeitos (ver anexo 2, secção *instrumento e procedimento*). Utilizámos uma metodologia ligada à percepção e afirmação da pertença a um grupo (auto-categorização com prontidão perceptiva), considerada como centralidade para alguns autores (Cameron, 2004), e obtivemos através de um procedimento de grupos auto-escolhidos uma amostra de grupos de pertença significativos para os sujeitos (ver anexo 2, secção *amostragem e características da amostra*). Efectuámos também um teste-reteste a 21 sujeitos após três semanas da primeira aplicação.

Através de uma análise factorial de componentes principais, com rotação *varimax*, obtivemos uma estrutura factorial interpretável de acordo com os seguintes critérios: valor de saturação dos itens alto num factor conjugado com uma consistência interna aceitável dos mesmos (*alpha de Cronbach*), a par de uma análise de conteúdo dos mesmos. Esta estrutura é composta por 7 factores que após rotação *varimax* explicam 70,62 % da variância dos nossos resultados, com 35 itens repartidos pelas várias dimensões, com uma consistência interna total de  $\alpha = .94$ .

O primeiro factor obtido é composto por 10 itens e designamo-lo por *Dimensão valorização da pertença*. O segundo factor obtido é composto por 9 itens, com o nome de *Dimensão comportamento geral da pertença*. O terceiro factor obtido é composto por 4 itens e foi chamado de *Dimensão postura expressiva da pertença*. O quarto factor obtido é composto por 3 itens e toma a designação de *Dimensão estatuto da pertença*. O quinto factor obtido é composto por 3 itens e é chamado de *Dimensão reconhecimento social da pertença*. O sexto factor obtido é composto por 3 itens, com o nome *Dimensão afirmação da pertença*. O sétimo factor obtido é composto por 3 itens e toma a designação de *Dimensão desvalorização da pertença*. Nos estudos diferenciais obtivemos diferenças significativas entre os grupos de pertença escolhidos, o que nos indica um poder de discriminação entre as várias pertenças grupais (ver anexo 2 para

detalhes do estudo psicométrico da escala). Dentro da avaliação das qualidades psicométricas da escala obtida, é conveniente realçar alguns aspectos relativos aos conteúdos e às dimensões que são importantes para o nosso EE2.

Obtivemos uma *dimensão de afirmação da pertença*, que inclui conteúdos de afirmação de membro representativo do grupo, da percepção de semelhanças endogrúpicas e das diferenças intergrupais, que desta forma constitui a dimensão mais cognitiva que vamos usar como medida da auto-categorização na saliência identitária, já que os seus itens se relacionam com o processo de auto-categorização (Turner et al, 1987). Também particularmente importante para o nosso EE2 é a *dimensão desvalorização da pertença*, pois engloba itens de significado emocional mais negativo, como desconforto, embaraço e vergonha na pertença ao grupo incluídos na mesma dimensão, que podemos ligar a situações afectivas mais negativas da pertença grupal.

Na *dimensão valorização da pertença*, o tipo procedimento utilizado, de grupos auto-escolhidos (*self-selected groups*) fez com que os sujeitos tivessem tendência a incluir no mesmo factor aspectos emocionais e avaliativos, já que estes tendem a covariar (Ellemers, Kortekaas & Ouwerkerk, 1999). Como os grupos escolhidos pelos sujeitos foram grupos importantes ou minoritários, constituindo pertenças com um significado emocional acompanhado de uma valorização, é provável que este facto tenha influenciado o aparecimento dos dois aspectos no mesmo factor. Apesar de haver investigação empírica que suporta a análise destas duas dimensões obtidas em sub-escalas, decidimos não o fazer, pois obtivemos outras dimensões que serviam o nosso objectivo EE2, como a *dimensão desvalorização da pertença*, que como vimos nos permite conhecer inversamente o significado emocional negativo associado à pertença.

Assim, para a medição da saliência da identidade social, utilizámos um questionário com 22 itens e cinco dimensões, retirando a *dimensão comportamento geral da pertença* e a *dimensão postura expressiva da pertença*, cuja inclusão prejudicaria o nosso estudo, já que daria indicações aos nossos sujeitos de que poderíamos estar a estudar essas variáveis (ver anexo 3, escala de identidade social aplicada no *Euro 2004*)

É importante ainda acentuar que estas são dimensões interessantes para a nossa investigação, ou seja, a *dimensão comportamento geral da pertença*, que tanto engloba conteúdos da influência da pertença no comportamento como na expressividade (comportamento geral), e a *dimensão postura expressiva da pertença* que para os sujeitos é distinta do comportamento geral e inclui conteúdos relativos à forma de estar, à necessidade de se prestar mais atenção ao que se diz, mais responsabilidade no que se

diz e à influência dos gestos, movimentos corporais e faciais, quando se fala da pertença ao grupo, em última análise, quando se expressa a identidade. Estes são indicadores positivos para o nosso problema de estudo, já que através dela podemos dizer que os sujeitos da amostra utilizada na análise da escala têm consciência de que o seu comportamento geral e a sua postura expressiva são influenciados pela pertença a um grupo, ou seja, pela sua identidade social.

### **2.3.2. Questionário de Afirmação de Singularidade**

Relativamente à medição da saliência da identidade pessoal continuamos a utilizar a mesma pergunta sobre a consciência da singularidade, que usámos nos estudos-piloto, construída à semelhança da metodologia de alguns autores para a afirmação da pertença a um grupo social (Monteiro, Lima & Vala, 1991; Monteiro, Lima, Vala & Caetano, 1994; França & Monteiro, 2002)

No EE2 associamos esta singularidade às características pessoais, e constituímos um questionário com três perguntas, que no seu conjunto fazem todas apelo à afirmação da singularidade ligada às características pessoais, a dimensão da identidade pessoal que vamos pedir aos sujeitos que expressem. (ver anexo 4)

As afirmações utilizadas, relativamente às quais os sujeitos tinham que atribuir um valor numa escala de Likert, que varia entre 1 (discordo totalmente) e 7 (concordo totalmente), foram as seguintes:

Afirmação 1: “Tenho características que fazem de mim uma pessoa única”

Afirmação 2: “Tenho características pessoais que são singulares”

Afirmação 3: “As minhas características pessoais definem-me como indivíduo singular”.

Como explicitámos, baseámo-nos na perspectiva teórica de que uma das dimensões da identidade pessoal se liga às suas características pessoais (Worchel et al., 2000), e articulando esta suposição teórica com a auto-categorização do sujeito enquanto ser único e singular, considerámos então que os sujeitos, ao afirmarem significativamente a sua singularidade de pessoas únicas ligada às suas características pessoais, estão a confirmar a saliência da identidade pessoal na expressão destas características.

### **2.3.3. Guiões de Entrevista**

Como as entrevistas filmadas eram directivas, tinham um guião que era submetido sempre a estudo-piloto antes de ser aplicado. Mantivemos uma uniformidade deste guião entre os distintos sujeitos no decorrer da entrevista e uma uniformidade relativa entre as distintas observações. Havia duas perguntas iguais entre os contextos de véspera de jogo e duas perguntas iguais entre os contextos de após jogo, sendo uma delas flexíveis, neste último caso, consoante o resultado do jogo.

Assim, os guiões das entrevistas mantiveram as mesmas duas perguntas (uma relativa ao jogo, outra ao comportamento dos adeptos) mas também foram flexíveis em termos de número e conteúdos das perguntas, consoante a adaptação e actualização face às situações que iam ocorrendo durante o campeonato, de forma a criarmos uma situação de entrevista com elevado grau quer de “realismo experimental” quer de “realismo mundano”, uma possibilidade que é defendida por alguns investigadores (Fernández-Dols, 1990) (ver anexo 5)

### **2.3.4. Perguntas de Ânimo e Dificuldade**

Utilizámos uma pergunta para avaliar o estado de ânimo, apresentado numa escala de *Likert*, com valores de 1 (muito mal disposto) a 7 (muito bem disposto) (ver anexo 6).

Usámos outra pergunta para avaliar a dificuldade da tarefa executada pelos sujeitos, apresentada numa escala de *Likert*, com valores de 1 (muito fácil) a 7 (muito difícil) (ver anexo 6).

## **2.4. Procedimento**

### **2.4.1. Entrevistas e Situação Laboratorial**

De acordo com o critério de realização das observações, foram inicialmente distribuídas aos sujeitos as datas e horas previstas para as filmagens da primeira fase de apuramento do Campeonato Europeu de Futebol, *Euro 2004*. As observações foram filmadas e consistem em entrevistas feitas aos sujeitos. As entrevistas tinham guiões previamente preparados e submetidos a estudo-piloto filmado com um sujeito, para

escolha das perguntas mais coerentes, adaptadas à realidade e contexto vividos pelos *Adeptos da Selecção de Portugal*

Os sujeitos foram entrevistados numa sala que é um estúdio de rádio, sem ruído externo, e estavam sentados a uma mesa onde estava colocada a bandeira de Portugal (excepto na observação de saliência da identidade pessoal). Havia uma câmara de filmar e um microfone mais ou menos em frente ao sujeito. Também em frente ao sujeito estava uma janela de vidro, à prova de som, onde através desta se podia ver a outra sala onde se encontrava a entrevistadora. A comunicação entre as salas era feita pelos microfones. Nessa janela foi intencionalmente colocado um pano preto a tapar ligeiramente uma parte do vidro para que o sujeito só pudesse ver os olhos da entrevistadora, mas sem desconfiar que este foi ali colocado com essa intenção, daí termos enrolado o pano, como se fizesse parte da estrutura da outra sala.

Antes de a entrevista começar era sempre feita uma pequena introdução, explicando ao sujeito que estava ali para ser entrevistado porque era *Adepto da Selecção de Portugal* e que as perguntas seriam sobre o *Euro2004*. Depois da entrevista filmada, já fora da sala, os sujeitos tinham que responder a duas perguntas e a um questionário.

A primeira pergunta dizia respeito ao grau de dificuldade da tarefa que tinham acabado de executar. A segunda pergunta era relativa ao seu estado de ânimo naquele dia. O questionário era sobre a sua pertença ao grupo *Adeptos da selecção de Portugal* e faz parte de uma escala de Identidade Social, previamente construída e avaliada para este EE2, à qual tinham sido retiradas as perguntas que pertenciam à dimensão comportamental e à postura expressiva, para que não revelassem o verdadeiro objectivo do estudo aos sujeitos.

Tentámos sempre que possível cumprir o critério uniforme de observações, 24 horas antes do jogo e 12 horas após, contudo foi flexibilizado em situações pontuais pelo facto de os nossos sujeitos serem estudantes-trabalhadores.

Na observação da saliência da identidade pessoal, realizada uma semana após o final do campeonato, os sujeitos fizeram mais uma sessão de entrevistas filmadas, nas mesmas condições técnicas das anteriores, mas sem bandeira de Portugal e cachecóis da *Selecção de Portugal*. O guião da entrevista tratava-os por nome próprio, incluía perguntas de preparação e adaptação do sujeito a outro contexto de saliência identitária e a pergunta de indução de saliência da identidade pessoal pedia aos sujeitos que falassem de si como pessoas e das suas características pessoais. Após as filmagens, foram aplicadas as mesmas perguntas de ânimo e grau de dificuldade da tarefa e um

pequeno questionário constituído por três perguntas sobre consciência e afirmação da sua singularidade ligada às características pessoais.

Destas observações, seleccionámos e codificámos três observações de véspera de jogo segundo o seu grau de importância no decorrer do campeonato, duas observações após jogo (um de insucesso e outro de sucesso) e a observação de saliência da identidade pessoal.

#### **2.4.2. Aspectos Deontológicos**

Dentro dos cuidados éticos e deontológicos frisados por muitos autores na preparação da investigação (Santos, 2005), explicámos aos sujeitos seleccionados o objectivo do estudo, que era a recolha de opinião dos *Adeptos da Selecção de Portugal* sobre vários aspectos do campeonato, tivemos o cuidado de informar como iria ser feita essa recolha (entrevista), dar-lhes previamente algumas datas e horas de gravações para as primeiras entrevistas e dizer-lhes quais os questionários que tinham que responder. Para além disso, obtivemos também o seu consentimento escrito para a gravação e utilização das imagens (ver anexo 7).

Dadas as características do estudo, não foi possível no início e decorrer das gravações informar os sujeitos do verdadeiro objectivo, pois isso iria interferir na obtenção dos dados e este esclarecimento só foi possível após a conclusão da recolha dos dados.

Dadas as exigências da presença assídua dos sujeitos foi-lhes devidamente explicado e enfatizado que só poderiam participar no estudo se se comprometessem a vir a todas as sessões de gravação. Este aspecto tinha que ser devidamente esclarecido e como a sua participação era voluntária receámos que esta responsabilização dos sujeitos pudesse comprometer o nosso estudo. Contudo todos corresponderam ao nosso apelo, havendo algumas situações pontuais de falta, por motivo de doença e deslocação profissional. Assim, todos os nossos sujeitos manifestaram empenho e responsabilidade.

Comprometemo-nos também a dar *feedback* dos resultados do estudo, tendo ficado com o contacto dos sujeitos, para envio de um posterior convite, para assistirem a uma conferência de apresentação dos resultados.

## 2.5. Variável Independente Saliência Identitária

### 2.5.1. Saliência da Identidade Social

Baseados no conceito de saliência da identidade social como afirmação e conhecimento da pertença a um grupo que se torna activa num determinado contexto, neste caso, categorização e afirmação de si como membro do grupo *Adeptos da selecção de Portugal*, utilizámos vários indicadores de medida de saliência da identidade social.

#### a) Indicadores de saliência da identidade social:

- Valor obtido na escala total e particularmente na *dimensão afirmação da pertença* da escala da identidade social aplicada no *Euro 2004*;
- Adequação entre a frequência de utilização no discurso do sujeito do termo “Nós” ou da primeira pessoa do plural nos verbos e a saliência identitária social feita por análise de conteúdo do discurso verbal depois da transcrição das entrevistas.

#### b) Contextos afectivos na saliência da identidade social:

- Contexto de insucesso (situação afectiva negativa);
- Contexto de sucesso (situação afectiva positiva).

#### Indicadores:

- Resultados dos jogos (derrota ou vitória);
- Pergunta sobre estado de ânimo (Escala de Likert de 1 a 7);
- Valor da *dimensão desvalorização da pertença* (aspectos emocionais negativos) na Escala da Identidade Social aplicada no *Euro 2004*.

### 2.5.2. Saliência da Identidade Pessoal

Baseados num conceito de identidade pessoal pode ser definido como a auto-categorização que o sujeito faz de si enquanto ser único e singular que está presente na afirmação das características pessoais e que se torna activa em contexto de entrevista, utilizámos vários indicadores de medida de saliência da identidade pessoal.



**a) Indicadores de saliência da identidade pessoal:**

- Valor no questionário de afirmação de singularidade e pessoa única, constituído por 3 perguntas (apresentadas numa escala de 1 a 7) destinadas a verificar se os sujeitos tinham consciência se as suas características pessoais estavam ligadas à sua singularidade e aspecto de pessoa única;
- Adequação entre a frequência de utilização no discurso do sujeito do termo “Eu” ou da primeira pessoa do singular dos verbos e a saliência da identidade pessoal feita por análise de conteúdo do discurso verbal depois da transcrição das entrevistas.

## **2.6. Variável Dependente Comportamento Facial**

A escolha das acções faciais a analisar é feita de acordo com as acções estudadas no EE1 e com a exploração de outras, cuja selecção é explicitada na recolha de dados e codificação (ver ponto 2.7.).

### **2.6.1. Categorias de Acções Faciais**

**a) AU1+ AU2 ; AU1+AU4 ; AU4**

Indicadores de medida: frequência, intensidade (CDE), duração total e duração média

**b) Movimentos de Cabeça (AU53, AU54, AU51, AU52, AU55, AU56)**

Indicadores de medida: frequência, intensidade (CDE), duração total e duração média

**c) Tipos de sorriso:**

*Duchenne smile* (Au6 + Au12, com/sem AU7, com/sem AU25/AU26)

*Social smile* (Au7 + Au12, sem AU6, com/sem AU25/AU26)

Indicadores de medida: frequência, intensidade (intensidade AU12), duração total, duração média.

**d) Sorriso global**

Indicadores de medida: frequência, intensidade, duração total e duração média

Estes indicadores resultam do somatório nas duas categorias de sorriso.

**e) Características dos sorrisos (nos tipos e no global):**

- reacção inicial e final (antes e depois da verbalização) (RIF)
- acompanhado de discurso, com AU50
- com pausa no discurso (PD)
- com presença de AU25/AU26

Indicadores: frequência, duração total e duração média

**f) Pestanejar (*Blink*)**

Indicadores: frequência de piscar de olhos

**g) *Blinkstorm* (Tempestade de piscar de olhos)**

Indicadores: 3 ou mais ocorrências de piscar de olhos num segundo

**2.6.2. Acções Transformadas**

**a) Movimentos de cabeça:**

- Ritmo: definido como a frequência de movimentos da cabeça por unidade de tempo, ou seja, por segundo e quanto maior for o número obtido maior é o ritmo dos movimentos dos sujeitos; medido pelo somatório das frequências de AU51, AU52, AU55, AU56, dividido pela duração da codificação de cada observação.
- Amplitude: definida como a intensidade dos movimentos de cabeça nos seus valores “marcado”, “extremo” e “máximo” (FACS, versão de 2002); medida como o somatório das frequências das intensidades C, D, E de AU51, AU52, AU55, AU56, ponderado pelo tempo de codificação de cada observação.
- Amplitude extrema: definida pelos movimentos muito amplos (valores “extremos e máximos” no FACS, versão de 2002); medida pelo somatório das frequências das intensidades D, E de AU51, AU52, AU55, AU56, ponderados pelo tempo de codificação de cada observação.

**b) Movimentos da parte superior da cabeça:**

- *Upper face units*: definida pelas acções AU1+ AU2, AU1+ AU4, AU4; medida pelo somatório dos indicadores destas acções ponderadas pelo tempo de codificação de cada observação.

Indicadores de medida: Frequência, duração e duração média.

## 2.7. Transcrição das Entrevistas

Com o objectivo de conhecer o discurso dos sujeitos e avaliar a adequação do seu conteúdo verbal relativamente à saliência das identidades, decidimos transcrever todas as entrevistas feitas (identidade social e pessoal), já que de uma forma geral o discurso e a linguagem contêm informações sobre pertenças grupais (Hogg & Abrams, 1988).

Posteriormente, lemos e analisámos de forma global a evolução do discurso verbal dos sujeitos e comprovámos que estes iam utilizando cada vez mais o termo “Nós” e menos o “Eu”, passando a falar cada vez mais em nome dos *Adeptos da Selecção de Portugal* ao invés de utilizarem afirmações de carácter mais pessoal (ex.: “Eu vou falar por mim”).

Assim a auto-categorização como *Adeptos da selecção de Portugal* tornou-se cada vez mais saliente, de uma forma espontânea e natural. Esta análise revelou-se muito útil para a escolha da estratégia de recolha dos dados relativos à variável dependente.

Na observação de saliência da identidade pessoal, colocámos também algumas perguntas introdutórias de forma que os sujeitos se habituassem ao novo contexto de indução. Com uma só observação, analisámos o discurso à medida que a entrevista ia decorrendo, e verificámos que na última pergunta existia uma adequação total do discurso, em termos de uso do “Eu” e verbos na primeira pessoa do singular com o contexto de saliência de identidade pessoal. Esta pergunta reporta-se à descrição do sujeito como pessoa, sujeita a estudos-piloto e é aquela que se enquadra no conceito da saliência da identidade pessoal definido anteriormente e representa uma dimensão da identidade pessoal isolada de qualquer pertença grupal (Worchel et al., 2000). Após esta análise, considerámos que nas respostas dos sujeitos a esta pergunta havia uma grande saliência da identidade pessoal.

## 2.8. Recolha de Dados e Codificação

Quando observamos e codificamos comportamentos, as nossas opções metodológicas passam também pela escolha dos métodos de recolha e análise dos dados. As nossas linhas de orientação enquadram-se nas questões gerais da observação definidas por Sackett, Rupenthal and Gluck (1978).

No que concerne ao como observar, optámos pelo registo em vídeo, pois facilita a observação e possibilita a codificação, e relativamente ao que observar, utilizámos um

sistema de taxionomia molecular constituído por acções faciais já utilizadas no EE1, tendo acrescentado outras que não nos foi possível incluir nesse primeiro estudo.

Esse sistema é então constituído por categorias de acções já estudadas e que decidimos continuar a observar: AU1+AU2, AU1+AU4, AU4, sorrisos (*duchenne smile* e *social smile*) e boca aberta (AU25/AU26). Limitámos a observação da localização temporal só aos sorrisos (Reacção inicial, reacção final, pausa de discurso e discurso), porque no EE1 verificámos que era a acção expressiva que poderia dar significado a estas características. Incluímos outras variáveis, como o pestanejar (como frequência de piscar de olhos com sequência temporal no movimento das pálpebras distinta de olhos fechados) e o *blinkstorm* (3 frequências ou mais de piscar de olhos em um segundo). Estas duas acções foram medidas de acordo com o critério de Teece (1992). Acrescentámos ainda a observação dos movimentos da cabeça (AU53, AU54, AU51, AU52, AU55, AU56) que não conseguimos observar de forma correcta no EE1.

Na constituição de amostra dos comportamentos, pareceu-nos inadequado e bastante incompleto utilizar uma amostra de sequências de tempo para codificar. Ainda iniciámos este processo relativamente ao sujeito 3, mas as escolhas aleatórias das sequências eram um processo demasiado moroso pelo facto das entrevistas terem uma duração grande, tendo verificado também que com este tipo de amostra se perderia muito informação.

Depois de termos feito a transcrição das entrevistas e termos constatado que o discurso do sujeito evoluía no sentido de uma maior saliência identitária, decidimos que o método de recolha dos dados que mais se adequava aos nossos objectivos de pesquisa (constatar qualquer modificação na variável dependente) era a análise massiva das acções faciais já definidas em todas as respostas do sujeito, excluindo a resposta à pergunta de introdução.

Utilizámos para a codificação a técnica FACS (Ekman, Friesen & Hager, 2002) já anteriormente descrita. Na codificação dos movimentos da cabeça, utilizámos um acetato dividido em quatro através da marcação de uma linha horizontal e vertical. Neste foram ainda colocadas marcas que correspondiam à intensidade dos movimentos (a que também chamamos amplitude). Depois de fazermos coincidir o ponto médio do acetato com o ponto médio da boca do sujeito, iniciávamos a codificação.

Dentro das diversas medidas de comportamento facial codificadas, definimos dois tipos de categorias de acções faciais: as simples (AU1+AU2, AU1+AU4, AU4; movimentos da cabeça, sorriso global e tipos de sorriso, características dos sorrisos;

pestanejar e *blinkstorm*) cujos dados obtivemos só pela codificação e as construídas (ritmo, amplitude, amplitude extrema, *upper face units*) cujos dados obtivemos por um processo de transformação das acções simples. O ritmo e a amplitude foram definidos em função de sugestões da literatura, como medidas do movimento e elementos da postura (Ricci-Bitti & Zani, 1997) e as *upper face units* em função dos resultados do EE1.

Nos indicadores de medida usámos tanto a frequência como a duração, já que segundo alguns autores (Sackett, Rupenthal & Gluck, 1978), quando possível, devemos usar os dois. Assim, quanto aos indicadores de medida acções faciais, utilizámos os simples, retirados directamente da codificação (frequência, duração e intensidade) e os construídos, obtidos a partir de uma transformação de outro indicador, onde temos então a duração média que é definida pela duração total da acção facial em cada observação dividida pelo número de frequências. Este indicador dá-nos um valor médio de duração por ocorrência, que nos permite saber se as acções faciais têm tendência a ser mais rápidas ou mais longas (Sackett, Rupenthal & Gluck, 1978).

Como a quantidade de perguntas não foi igual de observação para observação e a resposta individual de cada sujeito às mesmas também não, o tempo total de codificação também variou de observação para observação. Assim, tivemos que utilizar um critério de ponderação relacionado com a unidade tempo, tendo então dividido os indicadores das acções faciais (frequência, duração, intensidade) pelo tempo de codificação de cada observação. Esta divisão pelo tempo (com valor alto) explica os valores baixos das médias ponderadas obtidas.

Como o discurso dos sujeitos evoluiu espontaneamente para uma maior saliência da identidade social de acordo com a nossa suposição, decidimos fazer uma análise total dos indicadores das acções faciais em cada observação.

Contudo, seguimos determinados critérios para escolha das sequências de resposta a codificar: excluímos a resposta à pergunta de introdução e codificámos todas as outras respostas às perguntas da entrevistadora; não codificámos os momentos em que o sujeito espera que a entrevistadora faça a pergunta (tempo entre perguntas); o momento da codificação em cada resposta começa quando o sujeito depois de ouvir a pergunta, inicia qualquer outra acção facial diferente daquelas que mantinha enquanto escutava a entrevistadora (e.g., AU1+AU2, movimento de cabeça).

Na codificação da resposta com alta saliência da identidade pessoal mantivemos a mesma estratégia, ou seja, a análise total dos indicadores das acções faciais codificadas, seguindo os critérios anteriores no procedimento de codificação

Na codificação de cada observação, fizemos um registo de categorias para melhor tratamento das mesmas: *upper face units* (AU1+AU2; AU1+AU4; AU4); sorrisos; movimentos de cabeça; pestanejar e *blinkstorm*, recolhendo as seguintes informações:

- Registo do início e final de codificação de cada acção facial na observação, com anotação da duração total.
- Registo de frequência e intensidades das acções.
- Registo do início e final de codificação em cada resposta, determinando a duração da codificação na resposta
- Registo da duração da codificação total da observação pela soma das durações das codificações de resposta.

Codificámos então 6 observações (5 de saliência de identidade social e 1 de saliência da identidade pessoal) que correspondem a 67 entrevistas e 20 perguntas diferentes, num total de 218 codificações de resposta dos sujeitos que perfazem um tempo de 5792,93 Seg., que equivalem aproximadamente a 97 minutos. O codificador é certificado, com treino e exame específico no sistema FACS.

Foi submetida uma sub-amostra das categorias analisadas a um teste de concordância inter-codificadores certificados, que obteve um valor de .89, de acordo com o critério de Ekman e Friesen (1978), número de concordâncias dividido pelo número total de concordâncias e discordâncias. Os dados da codificação são apresentados na Tabela 6.

Tabela 6  
Dados de codificação das observações

Observações codificadas	Numero de sujeitos (N)	Nº de respostas por sujeitos e observações	Tempo (Seg.)
Observação 3	12	2/24	495,21
Observação 4	12	2/24	534,47
Observação 5	11	4/44	1454,43
Observação 6	11	5/55	1128,24
Observação 7	10	6/60	1409,52
Observação 8	11	1/11	771,06
Total	67	20/218	5792,93

O número de respostas codificado foi diferente de observação para observação, porque os guiões também tiveram uma uniformidade relativa, ou seja, mantiveram sempre duas perguntas iguais (uma relativa ao jogo e outra ao comportamento dos adeptos), mas eram flexíveis consoante o momento do campeonato que se estava a viver, de forma a que os nossos sujeitos sentissem que cada entrevista era diferente da anterior e fossem espontâneos na sua expressividade, e não respondessem às questões como meras repetições de perguntas colocadas nas entrevistas anteriores.

### 3. Resultados

#### 3.1. Medidas de Dificuldade e Ânimo

Através de um *t test* para amostras relacionadas, analisámos o grau de dificuldade da tarefa reportado pelos sujeitos e não obtivemos quaisquer diferenças significativas entre observações. As médias são baixas em todas as observações, tendo-se verificado o menor valor na obs8 ( $M_8=1.18$ ,  $DP_8=.41$ ) e o maior valor na obs5 ( $M_5=1.55$ ,  $DP_5=1.29$ ), o que nos indica que não houve influência deste aspecto nos nossos resultados.

Com o mesmo procedimento estatístico, analisámos o ânimo reportado pelos sujeitos e os resultados obtidos apontam um menor valor na obs4 ( $M_4=4.75$ ,  $DP_4=1.66$ ) e maior na obs7 ( $M_7= 6.5$ ,  $DP_7=.53$ ), o que nos indica que o contexto de derrota interferiu neste aspecto, enquanto na fase final do campeonato esse valor era elevado.

Verificámos assim algumas diferenças significativas entre as observações. A obs4 apresenta valores de médias inferiores ( $M_4 = 4.75$ ,  $DP_4 = 1.66$ ) significativamente diferentes com todas as outras, excepto com obs3 ( $M_3 = 5.92$ ,  $DP_3 = 1.24$ ), em que obtivemos um valor de  $t(11) = 2.03$ ,  $p = .067$  (n.s).

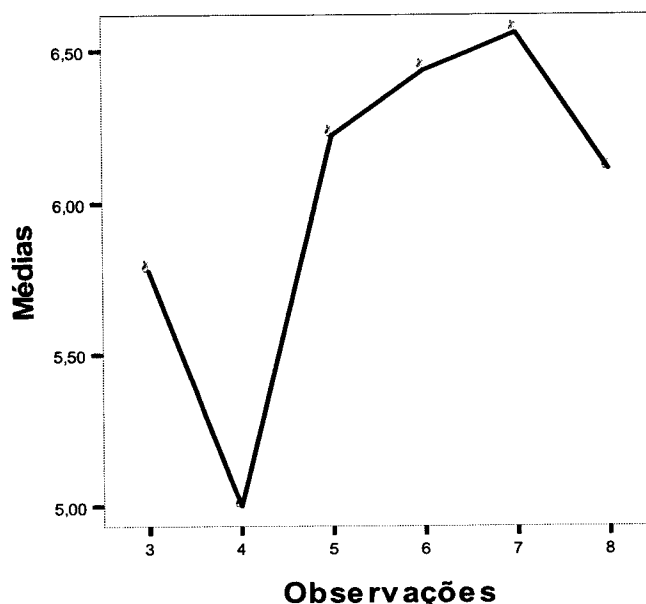
Relativamente às diferenças significativas da obs4 com outras temos:

- com obs5 ( $M_5 = 6.18$ ,  $DP_5 = .60$ ) um valor de  $t(10) = 2.78$ ,  $p < .05$ ,
- com obs6 ( $M_6 = 6.36$ ,  $DP_6 = .92$ ) um valor de  $t(10) = 2.68$ ,  $p < .05$ ,
- com obs7 ( $M_7 = 6.5$ ,  $DP_7 = .53$ ) um valor de  $t(9) = 3.52$ ,  $p < .01$ ,
- com obs8 ( $M_8 = 6.18$ ,  $DP_8 = .75$ ) um valor de  $t(10) = 2.68$ ,  $p < .05$ .

Com um procedimento de ANOVA intra-sujeitos (medidas repetidas) nas observações de saliência da identidade social (obs3, obs4, obs5, obs6, obs8) encontrámos no ânimo, um efeito significativo principal de crescimento linear com um valor de  $F(4,32) = 4.02$ ,  $p = .009$ ,  $\eta^2 = .33$ , o que nos indica que houve um aumento linear do ânimo ao longo de todas as observações no campeonato. Apresentamos no gráfico 1 os valores de médias de todas as observações de saliência identitária, incluindo a saliência da identidade pessoal.



Gráfico 1  
Médias dos valores de ânimo ao longo das observações



## 3.2. Medidas de saliência de identidade social

### 3.2.1. Escala de Identidade Social Aplicada no *Euro 2004*

Através de um procedimento ANOVA intra-sujeitos (medidas repetidas), nas cinco observações codificadas para analisar a evolução da saliência, verificámos que os nossos resultados apontam no sentido de um aumento linear de auto-categorização como membros do grupo *Adeptos da Selecção de Portugal*.

Obtivemos assim um efeito significativo principal na *dimensão afirmação da pertença* (aspecto cognitivo da pertença) com  $F(4, 32) = 3.26, p = .02, \eta^2 = .29$ , que aumenta de forma linear (ver gráfico 2).

Os nossos resultados apontam também para uma diminuição dos aspectos emocionais negativos ligados à pertença durante o campeonato. Assim, encontrámos um efeito significativo principal (intra-sujeitos) na *dimensão desvalorização da pertença*

(aspectos emocionais negativos ligados à pertença) com  $F(4, 32) = 2.91, p=.04, \eta^2=.27$ , que apresenta uma evolução cúbica (ver gráfico3).

Através das comparações entre observações, podemos verificar que este tipo de evolução se deve a um aumento na obs4 ( $M_4=1.37, DP_4=.42$ ) que apresenta diferenças significativas (*t test* para amostras relacionadas) com outras observações:

- com obs6 ( $M_6 = 1, DP_6 = .0$ ), um valor  $t(10) = 2.47, p < .05$ ,
- com obs7 ( $M_7 = 1, DP_7 = .0$ ), com  $t(9) = 2.54, p < .05$ .

Estes resultados indicam-nos que os sujeitos associaram alguns conteúdos emocionais negativos ligados à pertença do grupo ao contexto de derrota, contudo como podemos ver no gráfico 3, esses valores são baixos numa escala 1 a 7.

Gráfico 2  
Médias da dimensão *afirmação da pertença*  
ao longo das observações.

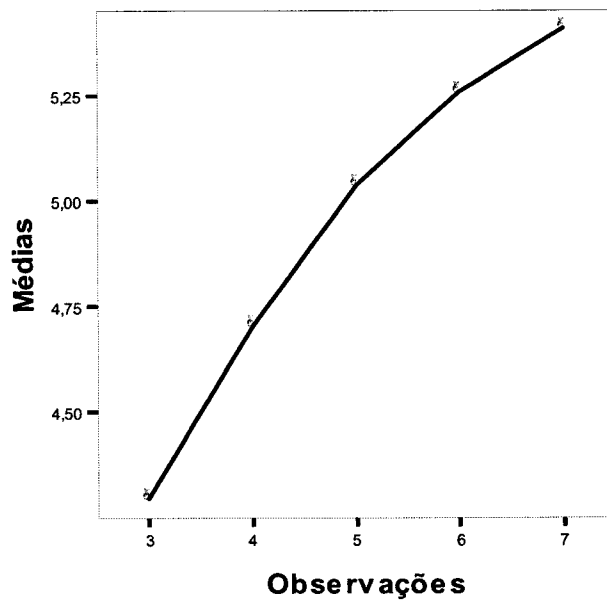
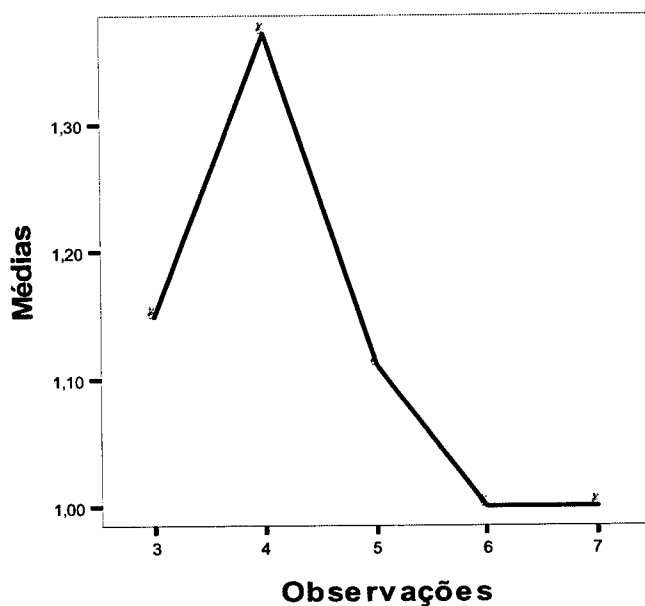


Gráfico 3.  
Médias da dimensão *desvalorização da pertença*  
ao longo das observações



Relativamente aos valores totais e ponderados da escala, utilizando um procedimento ANOVA intra-sujeitos (medidas repetidas), os nossos resultados indicam que houve um aumento dos valores da identidade social associada ao grupo de pertença *Adeptos da Selecção de Portugal*. Obtivemos assim um efeito significativo principal,  $F(4, 32) = 2.89, p = .038, \eta^2 = .27$ , com contraste intra-sujeitos quase linear ( $p = .088$ ) (ver gráfico 4).

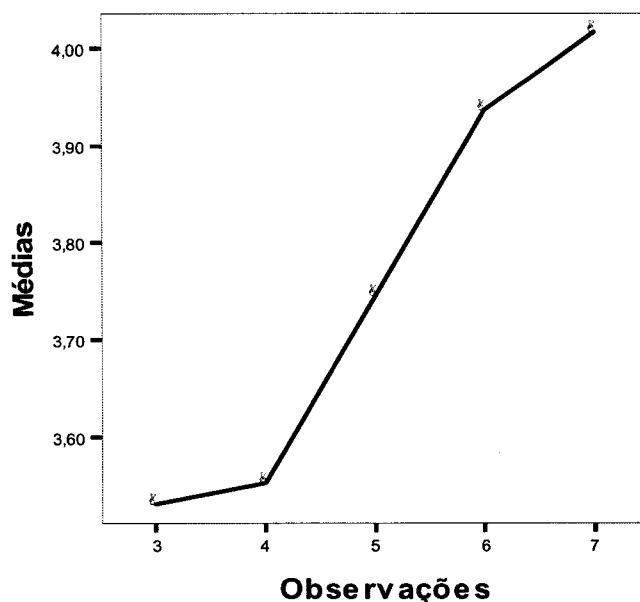
Através de um teste de comparação para amostras relacionadas (*t test*), analisámos as observações e constatámos diferenças significativas entre:

- obs7 ( $M_7 = 4.1, DP_7 = .60$ ) e obs4 ( $M_4 = 3.69, DP_4 = .78$ ), com  $t(9) = 2.63, p < .05$ ,
- obs7 ( $M_7 = 4.1, DP_7 = .60$ ) e obs5 ( $M_5 = 3.85, DP_5 = .62$ ), com  $t(9) = 2.99, p < .05$ .

Em suma, verificamos que houve um aumento de saliência identitária pelas dimensões analisadas e pelos valores totais da escala, sendo a obs7 a medida de

saliência de identidade social mais alta na escala e também na afirmação da pertença (ver gráfico 2 e 4).

Gráfico 4  
Médias do valor total da escala de identidade social  
ao longo das observações



### 3.2.2. Adequação do conteúdo do discurso

Como complemento das anteriores medidas de saliência identitária e porque o discurso verbal não se pode dissociar de uma análise fiável da saliência das identidades, transcrevemos as respostas nas entrevistas das observações codificadas e verificámos o conteúdo do discurso para comprovar se os sujeitos tinham mais tendência a usar o termo “Nós” ou os verbos na primeira pessoa do plural. Comprovámos que os sujeitos utilizavam cada vez mais estes termos à medida que avançávamos nas observações, de tal forma que a indução da saliência da identidade social, que nas observações de preparação (obs1 e obs2) era mais difícil (o sujeito muitas vezes utilizava o termo “Eu” e dizia que ia dar a sua opinião pessoal), passou a ser cada vez mais aceite, de modo natural e espontâneo e os sujeitos passaram a dar cada vez mais a opinião do grupo a que consideravam pertencer, *Adeptos da selecção de Portugal*.

### 3.3. Medidas de Saliência de Identidade Pessoal

#### 3.3.1. Questionário de Afirmção de Singularidade

Para analisar as respostas ao questionário de afirmação de singularidade, aplicámos um teste de comparação para uma amostra (*t test*), fazendo uma comparação de médias relativamente ao valor 4 (o valor médio da escala que os sujeitos podiam seleccionar) e obtivemos diferenças significativas em todas as questões.

Na questão “Tenho características que fazem de mim uma pessoa única” ( $M = 5.64$ ,  $DP = 1.36$ ) obtivemos um valor de  $t(10) = 3.99$ ,  $p < .01$ .

Na questão “Tenho características pessoais que são singulares” ( $M = 6$ ;  $DP = 1$ ), obtivemos um valor de  $t(10) = 6.63$ ,  $p < .001$ .

Na questão “As minhas características pessoais definem-me como individuo singular” ( $M = 5.82$ ,  $DP = 1.47$ ), obtivemos um valor de  $t(10) = 4.1$ ,  $p < .01$ .

Assim, os nossos resultados indicam que os sujeitos ao afirmarem significativamente a sua singularidade como pessoa única, como algo ligado às suas características pessoais, estão a confirmar a saliência da identidade pessoal ligada à expressão destas características na obs8.

#### 3.3.2. Adequação do Conteúdo do Discurso

Dado que o discurso verbal está relacionado com a saliência das identidades, utilizámos também um procedimento complementar às medidas de saliência identitária anterior. Após a transcrição das entrevistas, analisámos o conteúdo do discurso dos sujeitos e pudemos comprovar que os sujeitos falavam de si, das suas características pessoais e empregavam o termo “Eu” ou os verbos na primeira pessoa do singular, enquadrando-se nas linhas de orientação geral da metodologia que especificámos no EE1 para análise da saliência da identidade pessoal. Verificámos então que a obs8 é uma observação em que a identidade pessoal está altamente saliente, já que não existem expressões verbais que remetam para conteúdos colectivos.

### 3.4. Saliência e Medidas de Comportamento Facial

Nesta secção vamos apresentar os resultados directamente ligados às nossas hipóteses, ou seja, as acções faciais e indicadores de medida que utilizámos para operacionalizar o comportamento facial. Como acentuámos, a nossa hipótese 1 é mais geral e por isso decidimos apresentar os resultados desta no final deste sub-ponto. Relativamente à hipótese 2, uma hipótese básica ao comportamento facial associado à saliência das identidades, vai ser analisada a partir das outras hipóteses, já que esta depende dos resultados que nos permitem clarificar indicadores de processos cognitivos e indicadores de processos afectivos.

#### 3.4.1. Linearidade nas Situações Afectivas Neutras

Partindo do pressuposto de que um aumento de saliência linear levaria a modificações lineares (aumento ou diminuição) do comportamento facial nas situações afectivas neutras, utilizámos um procedimento ANOVA intra-sujeitos (medidas repetidas) para analisar os dados das três observações codificadas (obs3, obs5, obs7).

Este procedimento permite verificar os efeitos do aumento da saliência na variância do comportamento facial, contemplados na formulação das hipóteses 3, 4 e 5.

De acordo com a hipótese 3, os nossos resultados apontam para um aumento dos marcadores cognitivos. Assim à medida que avançamos no momento de observação ligado a uma maior saliência, obtivemos um efeito significativo principal (intra-sujeitos) de crescimento linear em AU1+AU2: aumento da duração total,  $F(2,18) = 11.93$ ,  $p=.001$ ,  $\eta^2 = .57$ ,  $\eta^2 = .58$ , e aumento da intensidade,  $F(2,18) = 9.84$ ,  $p = .001$ ,  $\eta^2 = .52$ . Confirma-se assim o indicador de aumento da duração previsto neste tipo de acção que neste EE2 também é acompanhado por um aumento de intensidade (ver figura 2c).

Encontrámos também o mesmo efeito no aumento da duração total das *upper face units* (AU1+AU2; AU1+AU4, AU4),  $F(2,18) = 13.33$ ,  $p = .000$ ,  $\eta^2 = .60$ . Confirma-se também este indicador anteriormente previsto.

Analisando isoladamente os tipos de acções envolvidos, não verificámos na duração de AU1+AU4 ( $p=.52$ ) e na duração de AU4 ( $p=.67$ ) esse efeito significativo. Estes resultados indicam que a acção facial cuja duração se modifica de forma significativa é AU1+AU2 (levantar de sobrancelhas), tal como os dados da tabela 7 nos mostram.

Assim, não se confirma neste EE2 o aumento da duração de AU1+AU4 que verificámos no EE1, não sendo possível ligá-lo a processos cognitivos num aumento de saliência da identidade social. Da mesma forma não existe uma modificação significativa da duração de AU4. Assim, podemos dizer que o aumento da duração das *upper face units* é essencialmente devido a AU1+AU2.

Não encontrámos esse efeito significativo na diminuição do pestanejar, mas encontrámos no *blinkstorm*,  $F(2,18) = 4.76, p = .022, \eta^2 = .35$ . Assim, a diminuição do pestanejar não se confirma como indicador do aumento de marcadores cognitivos.

Os nossos resultados são também compatíveis com a nossa hipótese 4, que previa um aumento de monitorização no aumento da saliência da identidade social, ligado a acções mais longas e menor frequência e amplitude dos movimentos da cabeça.

Relativamente às acções mais longas, encontrámos um efeito significativo principal no aumento da duração média de AU1+AU2,  $F(2,18) = 12.45, p = .000$ , e no aumento da duração média das *upper face units*,  $F(2,18) = 10.08, p = .001, \eta^2 = .53$ . Na análise isolada das acções que compõem esta categoria, encontrámos um efeito quase significativo na duração média de AU1+AU4 ( $p=.094$ ), com um aumento linear quase significativo ( $p=.083$ ). Na duração média de AU4, encontrámos um efeito significativo principal ( $p=.04$ ), contudo não existe um aumento linear ( $p=.13$ ), mas sim um outro tipo de evolução desta acção. Estes resultados indicam que o aumento da duração média das *upper face units* é devido essencialmente à AU1+AU2, mas também à AU1+AU4, em que existe uma tendência para o aumento da sua duração média de quando aparece na saliência da identidade social.

Encontrámos também um efeito significativo principal no aumento da duração média de AU53,  $F(2,18) = 7.61, p = .004, \eta^2 = .46$ . Verificámos um aumento linear na duração média (mais longos) dos movimentos da cabeça (AU51, AU52, AU55, AU56),  $F(2,18) = 7.12, p = .005, \eta^2 = .44$ .

De acordo com a nossa hipótese 4, os nossos resultados indicam uma diminuição no ritmo (frequência) e amplitude dos movimentos da cabeça. Encontrámos assim um efeito significativo principal (intra-sujeitos) de diminuição linear no ritmo,  $F(2,18)=32.73, p = .000, \eta^2 = .78$  e na amplitude,  $F(2,18) = 4.77, p = .022, \eta^2 = .35$ . (ver figura 2).

Para além dos indicadores previamente definidos, encontrámos essa diminuição linear na duração total dos movimentos inclinados da cabeça (AU55, AU56),

$F(2,18)=5.4$ ,  $p=.015$ ,  $\eta^2 =.38$ . Os nossos resultados indicam assim nos movimentos da cabeça e na duração das acções faciais uma postura mais controlada, lenta, de menor amplitude e com menor inclinação.

De acordo com a nossa hipótese 5, verificámos também uma maior presença de comportamentos faciais ligados ao estatuto do grupo. Para além de AU1+AU2 já mencionada, encontrámos um efeito significativo principal linear na AU53 (cabeça levantada): aumento da frequência com  $F(2,18) = 17.02$ ,  $p = .000$ ,  $\eta^2 = .65$ , aumento da duração total,  $F(2,18)=13.49$ ,  $p=.000$ ,  $\eta^2 =.60$ , e um aumento da amplitude,  $F(2,18)=10.57$ ,  $p = .001$ ,  $\eta^2 = .54$  (ver figura 1b).

Um resumo dos efeitos significativos na evolução das variáveis é apresentado na tabela 7.

Tabela 7

Evolução linear das acções faciais (efeitos intra-sujeitos)

VARIÁVEL	F	p	$\eta^2$	Evolução linear
<b>AU1 + AU2</b>				
-duração total	11.93**	.001	.57	Aumento
-duração média	12.45***	.000	.58	Aumento
- intensidade	9.84**	.001	.52	Aumento
<b>AU1+AU2;AU1+AU4; AU4</b>				
-duração total	13.33***	.000	.60	Aumento
-duração média	10.08**	.001	.53	Aumento
<b>AU53</b>				
- Frequência	17.02***	.000	.65	Aumento
-duração total	13.49***	.000	.60	Aumento
- duração média	7.61**	.004	.46	Aumento
- amplitude	10.57**	.001	.54	Aumento
<b>AU51,AU52;AU55, AU56</b>				
- duração média	7.12**	.005	.44	Aumento
- ritmo	32.73***	.000	.78	Diminuição
- amplitude	4.77*	.022	.35	Diminuição
<b>AU55, AU56</b>				
- duração total	5.40*	.015	.38	Diminuição
<b>BLINKSTORM</b>				
- frequência	4.76*	.022	.35	Diminuição

\*  $p < .05$ ; \*\*  $p < .01$ ; \*\*\*  $p < .001$



### 3.4.2. Uniformidade Inter -Sujeitos

Para obtermos resultados para a nossa hipótese 6, decidimos analisar a uniformidade do comportamento inter-sujeitos na obs7 (observação com maior saliência identitária), em comparação com a maior variabilidade na obs8 (observação de saliência de identidade pessoal). Analisámos assim a variância para todas as médias das acções em que obtivemos diferenças estatisticamente significativas entre a obs7 e obs8 (analisadas na hipótese 1 e apresentadas no ponto 3.4.4.). A variabilidade inter-sujeitos (idiosincrasia) ou uniformidade do comportamento facial é obtida através dos valores descritivos dos desvios-padrão depois de analisada a variância.

Nas categorias de acções faciais que se podiam desdobrar em várias unidades de acções faciais (e.g. ritmo, amplitude, com valores de AU51, AU52, AU55, AU56), usámos uma ANOVA univariada das seis observações codificadas. Utilizámos os valores das médias dos desvios padrões dessas unidades de acção facial desdobradas em cada observação e verificámos as variâncias destas médias ao longo das diferentes observações.

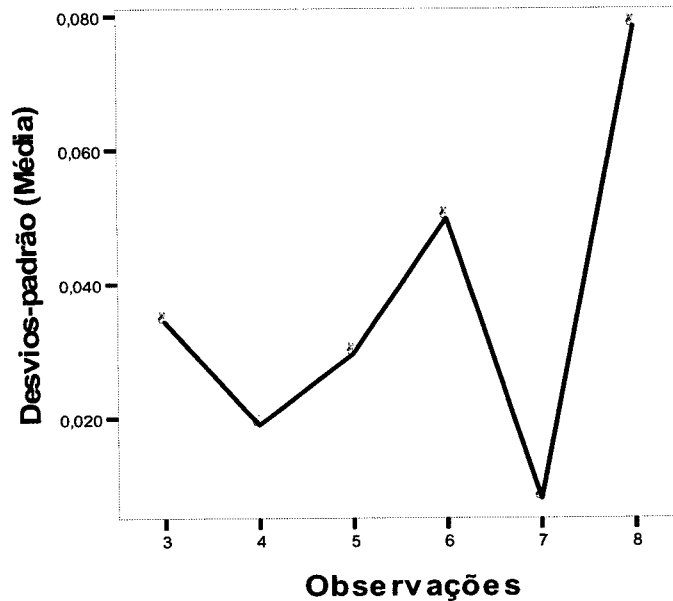
A utilização deste procedimento visa também obter resultados para a nossa hipótese 4, que nos podem ajudar a compreender melhor algumas modificações da auto-apresentação no aumento da saliência da identidade social.

De acordo com a nossa hipótese 6, que afirmava uma maior uniformidade dos comportamentos faciais ligados à saliência da identidade social, comparativamente à saliência da identidade pessoal, verificámos que os nossos resultados apontam nesse sentido. Encontrámos assim um efeito significativo principal no ritmo dos movimentos da cabeça,  $F(5,18) = 3.67$ ,  $p = .018$ ,  $\eta^2 = .51$ , com diferenças significativas no *Tukey HSD* e *Bonferroni* ( $p < .05$ ) entre  $DP_{7\text{ritmo}} = .03$  vs  $DP_{8\text{ritmo}} = .14$ .

Este efeito significativo principal surgiu também na amplitude dos movimentos da cabeça,  $F(5,18) = 5.28$ ,  $p = .004$ ,  $\eta^2 = .60$ , em que obtivemos diferenças significativas no *Tukey a* ( $p < .01$ ) entre  $DP_{7\text{amplitude}} = .01$  vs  $DP_{8\text{amplitude}} = .08$ .

Nesta acção facial também surgiram diferenças com outras observações de saliência identitária no *Tukey a* ( $p < .05$ ) entre  $DP_{4\text{amplitude}} = .02$  vs  $DP_{8\text{amplitude}} = .08$ ., e entre  $DP_{5\text{amplitude}} = .03$  vs  $DP_{8\text{amplitude}} = .08$ . Com o teste *Bonferroni*, estas diferenças só se verificam entre obs8 e obs7, obs8 e obs4 (ver valores dos desvios-padrão no gráfico 5)

Gráfico 5  
Valores das médias dos desvios-padrão da amplitude  
ao longo das observações

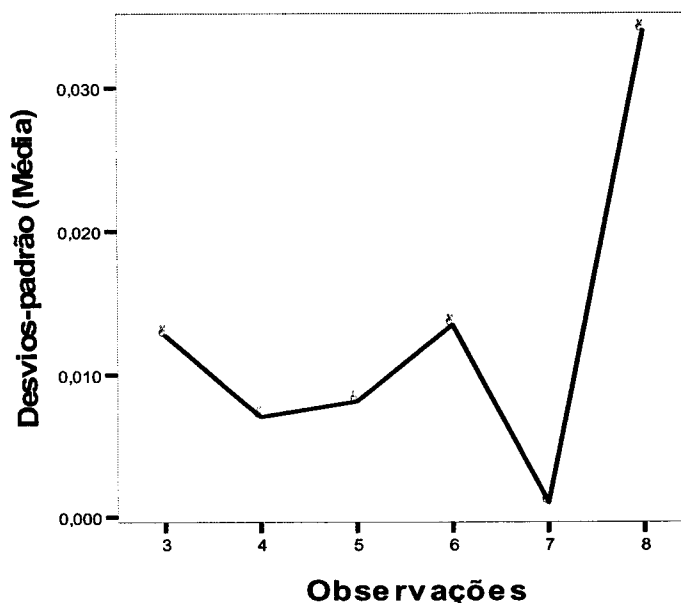


Ao analisarmos a amplitude extrema (e máxima) dos movimentos da cabeça (intensidade D e E), obtivemos igualmente um efeito significativo principal na variância das médias dos desvios padrões dos 4 tipos de movimentos da cabeça considerados nas seis observações,  $F(5,18) = 9.41$ ,  $p = .000$ ,  $\eta^2 = .72$ , com diferenças significativas no *Tukey a* ( $p < .001$ ) entre  $DP_{7ampextrema} = .00$  vs  $DP_{8ampextrema} = .03$ .

Verificámos também que nestes movimentos mais amplos estas diferenças surgiram com todas as outras observações de saliência de identidade social, com diferenças significativas no *Tukey a* ( $p < .01$ ) entre  $DP_{8ampextrema} = .03$  vs  $DP_{3, 4, 5, 6ampextrema} = .01$ . Obtivemos os mesmos resultados com o teste *Bonferroni*.

Assim, os nossos resultados indicam que é relativamente à amplitude e à amplitude extrema que existe uma maior uniformidade dos comportamentos faciais ao longo de todas as observações de saliência da identidade social (ver valores dos desvios-padrão no gráfico 6).

Gráfico 6  
Valores da média dos desvios-padrão da amplitude extrema  
ao longo das observações



Para as outras acções faciais que não conseguimos desdobrar, utilizámos os valores do *Teste de Levene* para homogeneidade de variâncias. Os valores deste teste surgem-nos através de um teste de comparação de médias (*t test*) para dois grupos (obs7 e obs8), tendo o cuidado de seleccionar os dados dos mesmos sujeitos que utilizámos para estudar os contrastes expressivos entre estas duas observações, transformando assim a nossa amostra de comparação numa amostra semelhante. Este procedimento só foi usado nas acções faciais que apresentaram diferenças significativas de médias entre as observações (ver ponto 3.4.4.)

Encontrámos assim, através do *Teste de Levene* para homogeneidade de variâncias, diferenças significativas de variâncias entre as duas observações para a frequência de AU4 ( $p < .05$ ) com  $DP_{7(AU4)}=.02$  vs  $DP_{8(AU4)}=.04$ .

Surgiram também diferenças significativas de variâncias para o *blinkstorm* ( $p < .05$ ) com  $DP_{7blinkstorm}=.02$  vs  $DP_{8blinkstorm}=.07$ , para a frequência do sorriso ( $p < .01$ ) com  $DP_{7fsorriso}=.03$  vs  $DP_{8fsorriso}=.07$ , para a duração total do sorriso ( $p < .05$ ) com  $DP_{7dsorriso}=.05$  vs  $DP_{8dsorriso}=.13$ , para a intensidade do sorriso ( $p < .001$ ) com  $DP_{7intsorriso}=.01$  vs  $DP_{8intsorriso}=.07$ , para a frequência do *duchenne smile* ( $p < .05$ ) com

$DP_{7frduchenne}=.01$  vs  $DP_{8frduchenne}=.04$ , para a intensidade do *duchenne smile* ( $p<.05$ ) com  $DP_{7intduchenne}=.01$  vs  $DP_{8intduchenne}=.04$ , e para a intensidade do *social smile* ( $p<.01$ ) com  $DP_{7intsocial}=.01$  vs  $DP_{8intsocial}=.05$ .

Nos movimentos da cabeça encontramos diferenças significativas de variâncias entre as duas observações, no ritmo ( $p < .01$ ) com  $DP_{7ritmo} = .07$  vs  $DP_{8ritmo} = .23$ , na amplitude ( $p < .01$ ) com  $DP_{7amplitude} = .02$  vs  $DP_{8amplitude} = .1$ , na amplitude extrema (DE), com  $DP_{7ampextrema} = .00$  vs  $DP_{8ampextrema} = .05$ . Verificamos que os valores dos desvios-padrão nesta análise são ligeiramente diferentes do procedimento ANOVA univariada porque nesta comparação foram utilizados 10 sujeitos, enquanto no outro procedimento foram usados os valores dos desvios-padrão de todos os sujeitos que participaram em cada observação.

Diferenças significativas de variâncias entre as duas observações surgiram também na maior duração dos movimentos inclinados da cabeça (AU55 e AU56), com  $DP_{7dAU55/56} = .06$  vs  $DP_{8dAU55/56} = .14$ .

Nas características dos sorrisos apareceram também diferenças significativas, com maior uniformidade destas na obs7 relativamente à obs8, onde temos na presença de AU25/26, valores de  $DP_{7AU25/26}=.01$  vs  $DP_{8AU25/26}=.04$ . Verificamos também diferenças nas pausas de discurso, com valores de  $DP_{7pdiscurso} = .01$  vs  $DP_{8pdiscurso} = .04$ .

Os nossos resultados indicam que todas as acções que são significativamente diferentes entre as saliências são no geral mais uniformes na obs7 do que na obs8, com excepção da duração média de AU53, com valores superiores na obs7,  $DP_{7dmAU53} = 1.13$  vs  $DP_{8dmAU53} = .25$ .

### 3.4.3. Situações Afectivas: Negativa e Positiva

Para obtermos resultados para a nossa hipótese 7, que afirmava que os comportamentos emocionais do grupo provocam alterações nos vários índices do comportamento facial, utilizámos um teste de comparação de médias (*t test* para amostras relacionadas) na análise dos dados da obs4 (situação afectiva negativa) e da obs6 (situação afectiva positiva). Em função de uma previsão de modificação de aspectos de auto-apresentação e de marcadores cognitivos e afectivos, utilizámos três critérios diferenciados.

O primeiro, critério de comparação com obs7 (maior saliência da identidade social), que pressupõe uma maior presença dos indicadores cognitivos, visa saber quais as

diferenças entre esta e as situações afectivas, sendo também importantes os resultados desta comparação para a nossa hipótese 2 (marcadores cognitivos e afectivos). O segundo, um critério de comparação que contemplou só acções faciais que apresentaram diferenças com pelo menos três das outras observações de saliência de identidade social, visa identificar modificações de auto-apresentação relativamente a outras observações de saliência da identidade social. O terceiro, critério de comparação entre as diferentes situações afectivas, visa obter resultados para diferenças de auto-apresentação entre estas.

**a) Comparação com obs7 de maior saliência**

• **Comparação entre obs4 e obs7**

Os nossos resultados indicam maiores alterações nos índices cognitivos mas também nos afectivos relativamente à observação de maior saliência identitária. Assim, tendo em conta só as acções faciais que ligámos aos processos cognitivos e afectivos, utilizámos um teste de comparação para amostras relacionadas (*t test*) entre a obs4 e a obs7. Obtivemos diferenças significativas no sorriso: temos então uma maior frequência de sorriso com reacção final e inicial na obs4, com  $t(9) = 2.41, p < .05$ ; menor duração média de *social smile* na obs4, com  $t(9) = -3.17, p < .05$ ; (ver figura 6a e 6f).

Verificámos também, entre a obs4 e a obs7, diferenças significativas no pestanejar, com maior frequência na obs4, com  $t(9) = 2.49, p < .05$ ; no *blinkstorm* com maior frequência na obs4, com  $t(9) = 2.9, p < .05$ . (ver figura 6a e 6e)

Não verificámos diferenças significativas na frequência e duração de AU1+AU2 e *upper face units* entre obs4 e obs7 (ver valores de médias e desvio-padrão na tabela 8).

Tabela 8  
Valores de médias e desvios-padrão de obs4 e obs7

Variáveis	obs4		obs7	
	M	DP	M	DP
Fre sorr RIF	.02*	.02	.01	.01
Dm <i>social smile</i>	.49*	.52	1.09	.26
Pestanejar ( <i>blink</i> )	.78*	.22	.63	.20
<i>Blinkstorm</i>	.05*	.04	.02	.02
Fre AU1+AU2	.22	.11	.18	.10
Dur AU1+AU2	.30	.15	.30	.19
Freq <i>upper face units</i>	.29	.14	.22	.09
Dur <i>upper face units</i>	.36	.18	.36	.16

RIF= Reacção inicial e final do discurso

\*  $p < .05$ ; \*\*  $p < .01$ ; \*\*\*  $p < .001$

Como não obtivemos diferenças nos índices mais cognitivos e os valores das médias nos indicam um valor alto neste tipo de índices, surgiu a necessidade de clarificar que tipos de índices cognitivos podem estar presentes na obs4. Procurámos então estabelecer comparações com a observação anterior e posterior de saliência identitária no decurso do campeonato, já que representam outras situações afectivas neutras anteriores à obs7 ligadas a uma menor presença de indicadores cognitivos (ver ponto 3.4.1)

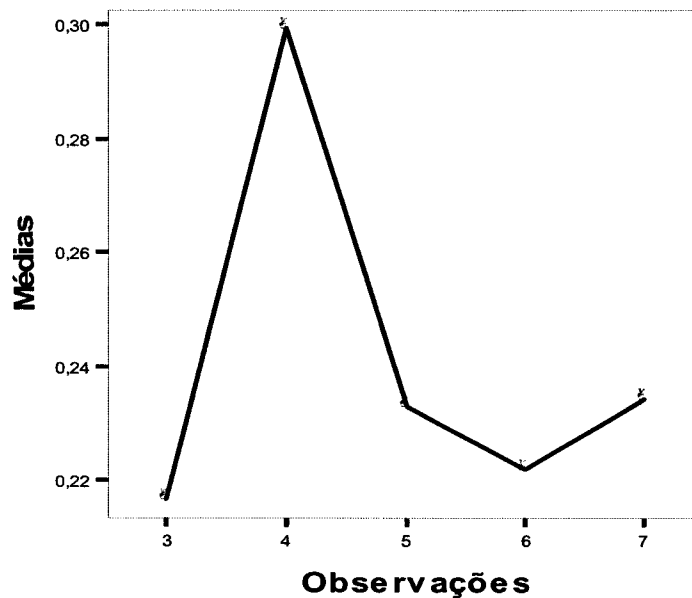
Assim, tendo em conta acções faciais possíveis de serem relacionadas com processos cognitivos nos seus indicadores frequência e duração, encontrámos as seguintes diferenças significativas: maior duração de *upper face units* (AU1 + AU2, AU1+AU4, AU4) com obs3, maior duração de AU1+AU2 com obs3, maior frequência de AU1+AU2 com obs3, maior frequência de *upper face units* com obs5.

Existem também diferenças significativas na duração de *upper face units* (AU1+AU2, AU1+AU4, AU4) entre obs4 ( $M_4 = .34$ ,  $DP_4 = .17$ ) e obs3 ( $M_3 = .18$ ,  $DP_3 = .08$ ), com  $t(11) = 3.54$ ,  $p < .01$  e na duração de AU1+AU2 entre obs4 ( $M_4 = .28$ ,  $DP_4 = .14$ ) e obs3 ( $M_3 = .09$ ,  $DP_3 = .06$ ), com  $t(11) = 4.75$ ,  $p < .01$

Surgiram igualmente diferenças significativas na frequência de AU1+AU2 entre obs4 ( $M_4 = .22$ ,  $DP_4 = .10$ ) e obs3 ( $M_3 = .12$ ,  $DP_3 = .07$ ), com  $t(11) = 3$ ,  $p < .05$ , na frequência de *upper face units*, entre obs4 ( $M_4 = .28$ ,  $DP_4 = .13$ ) e obs5 ( $M_5 = .22$ ,  $DP_5 = .10$ ), com  $t(10) = 2.87$ ,  $p < .05$ .

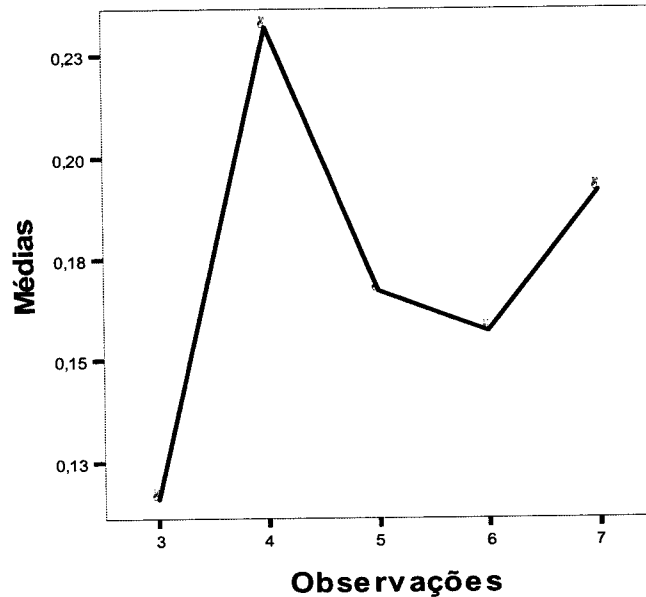
Como a obs5 traduz uma observação de maior saliência identitária, de acordo com os resultados de aumento linear de saliência que obtivemos, é assim na frequência das *upper face units* que identificamos uma maior alteração na obs4. Esta alteração é visível através do gráfico 7.

Gráfico 7  
Frequência de *upper face units* nas observações de saliência de identidade social



Dentro deste tipo de acção é na frequência de AU+AU2 que encontramos um valor quase significativo entre obs4 ( $M_4=.23$ ,  $DP_4=.10$ ) e obs5 ( $M_5=.16$ ,  $DP_5=.09$ ), com  $t(10)= 1.97$ ,  $p = .078$ . Este resultado sugere-nos uma maior alteração na frequência de AU1+AU2, contudo a frequência de AU1+AU4 e de AU4 também são importantes para a diferença significativa obtida nas *upper face units*. Os valores das médias, onde identificamos essa alteração são apresentados no gráfico 8. (Ver figura 6 para maior presença de sobrancelhas levantadas – AU1+AU2).

Gráfico 8.  
Frequência de AU1+AU2 nas observações de saliência de identidade social



- **Comparação entre obs6 e obs7**

Os nossos resultados na comparação entre a obs6 e obs7, indicam maiores alterações nos índices afectivos, mas também algumas nos índices cognitivos. Verificámos que existem diferenças significativas no sorriso: maior intensidade de sorriso na obs6, com  $t(8) = 2.93, p < .05$ ; maior duração média sorriso na obs6, com  $t(8) = 2.7, p < .05$ ; maior intensidade de *social smile* na obs6, com  $t(8) = 2.62, p < .05$ ;

Entre a obs6 e obs7, também existem diferenças significativas em AU1+AU2: menor duração na obs6, com  $t(8) = -3.31, p < .05$ ; menor duração média na obs6, com  $t(8) = -2.55, p < .05$ , menor intensidade na obs6, com  $t(8) = -2.72, p < .05$ .

Também há diferenças significativas nas *upper face units* entre obs6 e obs7: menor duração na obs6, com  $t(8) = -4.46, p < .01$ ; menor duração média na obs6,  $t(8) = -3.18, p < .05$ . Dentro deste tipo de acções, não existem diferenças significativas na duração de AU+AU4 ( $p=.15$ ) nem na duração de AU4 ( $p=.26$ ). Também não existem diferenças significativas na duração média de AU1+AU4 ( $p=.17$ ) nem na duração média de AU4



( $p=.29$ ). Assim, os nossos resultados indicam que as diferenças encontradas nos índices ligados aos processos cognitivos estão ligadas à acção facial AU1+AU2.

Não encontramos diferenças significativas no pestanejar ( $p=.59$ ) e no *blinkstorm* ( $p=.15$ ) (ver valores de médias e desvios-padrão na tabela 9).

Tabela 9  
Valores de médias e desvios-padrão de obs6 e obs7

Variáveis	obs6		obs7	
	M	DP	M	DP
Int sorriso	.05*	.04	.02	.01
Dm sorriso	1.57*	.38	1.23	.37
Int <i>social smile</i>	.04*	.04	.01	.01
Dur AU1+AU2	.17	.14	.32*	.18
Dm AU1+AU2	1.13	.85	2.00*	1.60
Int AU1+AU2	.05	.04	.10*	.05
Dur <i>upper face units</i>	.23	.10	.39**	.15
Dm <i>upper face units</i>	1.20	.76	2.00*	1.41
Pestanejar ( <i>blink</i> )	.76	.27	.65	.20
<i>blinkstorm</i>	.04	.04	.02	.02

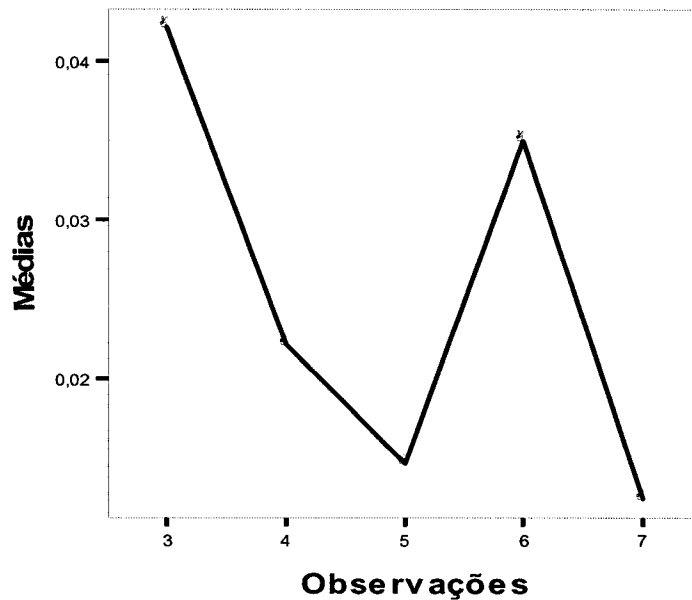
Dur = Duração; Int = Intensidade; Dm = Duração média  
\*  $p < .05$ ; \*\*  $p < .01$ ; \*\*\*  $p < .001$

Para melhor clarificarmos que tipo de índices cognitivos podem estar mais presentes na obs6 (situação afectiva positiva), procurámos estabelecer comparações com a observação anterior e posterior de saliência identitária no decurso do campeonato, tendo em conta acções faciais possíveis de serem relacionadas com processos cognitivos nos seus indicadores frequência e duração. Encontrámos diferenças significativas entre obs6 relativamente a outras observações: menor duração de *upper face units* (AU1 + AU2, AU1+AU4, AU4) com obs7, menor duração de AU+AU2 com obs7 (já descrita anteriormente) e maior frequência AU4 com obs5.

Encontrámos diferenças significativas na duração de *upper face units* (AU1+AU2, AU1+AU4, AU4) entre obs6 ( $M_6=.23$ ,  $DP_6=.10$ ) e obs7 ( $M_7=.39$ ,  $DP_7=.15$ ), com  $t(8) = -4.46$ ,  $p < .01$ , já mencionadas. Dentro deste tipo de acções, as diferenças na duração de AU1+AU4 não são significativas ( $p=.15$ ). Também não existem diferenças significativas na duração de AU4 ( $p=.26$ ).

Surgiram também diferenças significativas na frequência de AU4 entre obs6 ( $M_6=.04$ ,  $DP_6=.04$ ) e obs5 ( $M_5=.01$ ,  $DP_5=.02$ ), com  $t(9) = 2.38$ ,  $p < .05$ . Como verificámos que na frequência de AU4, os valores das médias são altos relativamente às outras observações, este resultado indica-nos que esta acção é um índice cognitivo na obs6 (ver gráfico 9 e figura 7e).

Gráfico 9  
Frequência de AU4 nas observações  
de saliência de identidade social



#### b) Comparação com 3 observações de saliência de identidade social

Com este critério, os nossos resultados indicam modificações de auto-apresentação nas situações afectivas diferentes das outras observações de saliência da identidade social e corroboram um dos aspectos que prevemos na nossa hipótese 7.

Encontrámos assim diferenças significativas entre a situação afectiva negativa (obs4) e outras observações nas seguintes acções faciais; menor frequência, duração e amplitude de AU53 e menor duração média do *social smile* (mais breve).

Na frequência de AU53, encontrámos diferenças significativas entre:

- obs4( $M_4 = .18, DP_4 = .08$ ) e obs5( $M_5 = .25, DP_5 = .14$ ), com  $t(10) = -2.56, p < .05$ ;
- obs4( $M_4 = .18, DP_4 = .08$ ) e obs6( $M_6 = .30, DP_6 = .11$ ), com  $t(10) = -3.73, p < .01$ ;
- obs4( $M_4 = .17, DP_4 = .08$ ) e obs7( $M_7 = .23, DP_7 = .10$ ), com  $t(9) = -3.05, p < .05$ ;

Na duração de AU53 temos diferenças significativas entre:

- obs4( $M_4 = .17, DP_4 = .09$ ) e obs5( $M_5 = .26, DP_5 = .15$ ), com  $t(10) = -3.96, p < .01$ ;
- obs4 ( $M_4 = .18, DP_4 = .09$ ) e obs6( $M_6 = .31, DP_6 = .15$ ), com  $t(10) = -3.43, p < .01$ ;
- obs4 ( $M_4 = .17, DP_4 = .10$ ) e obs7( $M_7 = .36, DP_7 = .22$ ), com  $t(9) = -2.96, p < .05$ .

Na amplitude de AU53 também existem diferenças significativas entre:

- obs4( $M_4 = .05, DP_4 = .05$ ) e obs5( $M_5 = .12, DP_5 = .11$ ), com  $t(10) = -2.98, p < .05$ ;
- obs4( $M_4 = .06, DP_4 = .04$ ) e obs6( $M_6 = .11, DP_6 = .09$ ), com  $t(10) = -2.26, p < .05$ ;
- obs4( $M_4 = .06, DP_4 = .05$ ) e obs7 ( $M_7 = .11, DP_7 = .07$ ), com  $t(9) = -3.18, p < .05$ .

Na duração média do social smile (mais breve) temos diferenças significativas entre:

- obs4( $M_4 = .52, DP_4 = .51$ ) e obs5( $M_5 = 1.17, DP_5 = .24$ ), com  $t(10) = -3.44, p < .01$ ;
- obs4( $M_4 = .54, DP_4 = .52$ ) e obs6( $M_6 = 1.55, DP_6 = .54$ ), com  $t(10) = -4.15, p < .01$ ;
- obs4 ( $M_4 = .49, DP_4 = .52$ ) e obs7( $M_7 = 1.09, DP_7 = .26$ ), com  $t(9) = -3.17, p < .05$ .

Entre a situação afectiva positiva (obs6) e outras, encontramos diferenças significativas nos movimentos da cabeça (AU51, AU52; AU55, AU56), com maior ritmo e amplitude relativamente a outras observações de saliência de identidade social.

No ritmo dos movimentos da cabeça, temos diferenças significativas entre:

- obs6( $M_6 = .48, DP_6 = .29$ ) e obs4( $M_4 = .23, DP_4 = .10$ ), com  $t(10) = 3.23, p < .01$ ;
- obs6 ( $M_6 = .49, DP_6 = .30$ ) e obs5( $M_5 = .28, DP_5 = .16$ ) com  $t(9) = 3.14, p < .05$ ;
- obs6 ( $M_6 = .51, DP_6 = .31$ ) e obs7( $M_7 = .15, DP_7 = .08$ ) com  $t(8) = 4.14, p < .01$ ;

Na amplitude dos movimentos da cabeça temos diferenças significativas entre:

- obs6 ( $M_6 = .17, DP_6 = .14$ ) e obs3 ( $M_3 = .10, DP_3 = .10$ ), com  $t(10) = 2.5, p < .05$ ;
- obs6( $M_6 = .17, DP_6 = .14$ ) e obs4 ( $M_4 = .04, DP_4 = .04$ ) com  $t(10) = 3.46, p < .01$ ;
- obs6 ( $M_6 = .17, DP_6 = .14$ ) e obs7( $M_7 = .02, DP_7 = .02$ ) com  $t(8) = 3.67, p < .01$ .

### c) Comparação entre situações afectivas

Para analisarmos as modificações de auto-apresentação entre as diferentes situações afectivas comparámos a obs6 com obs4. Os nossos resultados apontam para diferentes auto-apresentações ligadas ao contexto de insucesso e ao sucesso.



Na comparação entre a obs6 e a obs4 encontramos diferenças significativas em algumas ações faciais. Na AU53, temos uma maior frequência,  $t(10) = 3.73, p < .01$ , maior duração,  $t(10) = 3.43, p < .01$ ; maior amplitude,  $t(10) = 2.26, p < .05$ . (ver figura 7a).

Nos movimentos da cabeça (AU51, AU52; AU55; AU56) temos uma maior duração,  $t(10) = 3.42, p < .01$ , maior ritmo,  $t(10) = 3.23, p < .01$ , maior amplitude,  $t(10) = 3.46, p < .01$ , maior amplitude extrema,  $t(10) = 2.48, p < .05$ .

Dentro destes movimentos, analisámos os movimentos inclinados da cabeça (AU55, AU56) e encontramos uma maior duração total, com  $t(10) = 3.55, p < .01$ .

Temos também algumas diferenças no sorriso, com maior frequência de sorrisos de discurso (com AU50),  $t(10) = 3.72, p < .01$ , maior duração média do *social smile*,  $t(10) = 4.15, p < .01$ , maior frequência de *social smile* de discurso (com AU50), com  $t(10) = 3.99, p < .01$  (Ver valores de médias e desvios-padrão na tabela 10 e ver figura 7b, 7c e 7d).

Tabela 10  
Comparação de médias entre obs6 e obs4

Variáveis	obs6		obs4	
	M	DP	M	DP
Fre AU53	.30**	.11	.18	.08
Dur AU53	.31**	.15	.18	.09
Amp AU53	.11*	.09	.06	.04
Dur mov.cabeça	.36**	.17	.20	.10
ritmo	.48**	.29	.23	.10
amplitude	.17**	.14	.04	.04
amplitude extrema	.03*	.03	.01	.02
Dur AU55/56	.20**	.10	.11	.07
Dm <i>social smile</i>	1.55**	.54	.54	.52
Fre sorriso (com AU50)	.06**	.05	.02	.03
Fre <i>social smile</i> (com AU50)	.05**	.05	.02	.03

Dur = Duração; Fre = Frequência; Amp = Amplitude; Dm = Duração média;  
AU50 = Discurso.

\*  $p < .05$ ; \*\*  $p < .01$ ; \*\*\*  $p < .001$

### 3.4.4. Contrastes Expressivos entre Saliência de Identidade Social e Pessoal

Tendo utilizado a obs8 (observação de alta saliência pessoal) como comparação para estabelecer diferenças expressivas com as observações de saliência de identidade social, analisámos em seguida as diferenças significativas entre obs7 (observação de maior saliência da identidade social) e a obs8 de saliência de identidade pessoal, para obtermos resultados para a nossa hipótese 1. Como esta hipótese é também uma hipótese mais geral os resultados obtidos através deste procedimento podem ser complementados com outros resultados obtidos através de outros procedimentos na saliência da identidade social.

Através de um procedimento de comparação de médias para amostras relacionadas (*t test*), os nossos resultados apontam para diferenças e contrastes expressivos entre as duas saliências identitárias. Verificámos assim médias superiores estatisticamente significativas na obs7 relativamente à obs8 nas seguintes acções faciais: maior duração de AU1 + AU2, com  $t(9) = 2.33, p < .05$ ; maior duração média de *upper face units* (AU+AU2; AU1+AU4, AU4),  $t(9) = 2.75, p < .05$ ; maior duração média de AU1+AU4,  $t(9) = 2.93, p < .05$ ; maior duração média de AU53,  $t(9) = 3.11, p < .05$ ; Dentro da duração média das *upper face units*, verificámos que uma maior duração média de AU1+AU2 é quase significativa ( $p=.098$ ), contudo não encontramos diferenças na duração média de AU4 ( $p=.58$ ). Estes resultados indicam que para além da duração média de AU1+AU4, existe também uma tendência para uma duração média maior na AU1+AU2 (Ver valores de médias e desvios-padrão na tabela 11).

Tabela 11  
Valores de médias superiores da obs7 em relação à obs8

Variáveis	obs7		obs8	
	M	DP	M	DP
Dur AU1+AU2	.30*	.19	.19	.14
Dm <i>upper face units</i>	1.94*	1.37	1.20	.64
Dm AU1+AU4	1.34*	1.10	.48	.52
Dm AU53	1.67*	1.13	.67	.25

Dur = Duração; Dm = Duração média.

\*  $p < .05$ ; \*\*  $p < .01$ ; \*\*\*  $p < .001$

Por outro lado, constatámos que existiam médias superiores na obs8 relativamente à obs7, que são estatisticamente significativas nas seguintes acções faciais: maior frequência de AU4,  $t(9) = 2.3, p < .05$ ; maior frequência de AU54,  $t(9) = 3.48, p < .01$ ; maior amplitude de AU54,  $t(9) = 2.36, p < .05$  (ver figura 3a, 4b, 4c).

Relativamente aos movimentos da cabeça (AU51, AU52, AU55, AU56) encontrámos médias superiores na obs8 em relação à obs7, com uma maior duração destes movimentos,  $t(9) = 7.5, p < .001$ , um maior ritmo,  $t(9) = 12.44, p < .001$ , uma maior amplitude,  $t(9) = 16.18, p < .001$ , maior amplitude extrema (DE), com  $t(9) = 8, p < .001$ , maior duração dos movimentos inclinados da cabeça (AU55 e AU56), com  $t(9) = 7.5, p < .001$ . (ver na figura 5 para exemplos destes movimentos).

Também surgiram médias superiores estatisticamente significativas na obs8 em relação à obs7 noutras acções faciais: maior frequência de *blinkstorm*, com  $t(9) = 2.95, p < .05$  e uma tendência para maior frequência de pestanejar, num valor quase significativo, com  $t(9) = 2.23, p = .052$ .

Relativamente ao sorriso as médias também são superiores na obs8 em relação à obs7, com diferenças significativas nos seguintes indicadores: maior frequência, com  $t(9) = 2.84, p < .05$ ; maior duração, com  $t(9) = 2.35, p < .05$ ; maior intensidade do, com  $t(9) = 3.9, p < .01$ . Temos também um sorriso caracterizado por mais pausas de discurso,  $t(9) = 2.88, p < .05$ , com mais AU25/26,  $t(9) = 3.25, p < .01$ , com tendência para aparecer mais como reacção inicial e final da verbalização dos sujeitos na obs8,  $t(9) = 2.24, p = .052$  (ver figura 3c).

Encontrámos ainda médias superiores estatisticamente significativas na obs8 relativamente à obs7, dentro do tipo de sorriso *duchenne smile* onde verificámos uma maior frequência,  $t(9) = 3.34, p < .01$ , uma maior intensidade,  $t(9) = 3.46, p = .01$  e mais pausas de discurso,  $t(9) = 2.43, p < .05$ . (ver figura 4).

Dentro do tipo de sorriso *social smile* encontrámos uma maior intensidade na obs8,  $t(9) = 2.94, p < .05$ . (Ver valores de médias e desvios-padrão na tabela 12).

Tabela 12  
Valores de médias superiores da obs8 em relação à obs7

Variáveis	obs8		obs7	
	M	DP	M	DP
Fre AU4	.04*	.04	.01	.02
Fre AU54	.13**	.08	.06	.05
Int AU54	.06*	.07	.02	.03
Dur mov.cabeça	.60***	.11	.20	.14
Ritmo	.91***	.23	.15	.08
amplitude	.48***	.11	.02	.02
amplitude extrema	.13***	.05	.00	.00
Dur AU55/56	.37***	.14	.09	.06
blinkstorm	.08*	.07	.02	.02
Blink <sup>a</sup>	.84	.33	.63	.20
Fre sorriso	.12*	.07	.06	.03
Dur sorriso	.18*	.13	.08	.05
Int. sorriso	.09**	.07	.01	.01
PD sorriso	.05*	.04	.01	.01
AU25/26 sorriso	.06**	.04	.01	.01
RIF sorriso <sup>a</sup>	.03	.02	.01	.01
Fre <i>Duchenne</i>	.05**	.04	.01	.01
Int <i>Duchenne</i>	.05**	.04	.01	.01
PD <i>Duchenne</i>	.02*	.03	.00	.00
Int <i>Social smile</i>	.05*	.05	.01	.01

Dur = Duração; Fre = Frequência; Int = intensidade; PD = Pausa discurso;  
RIF= Reacção inicial e final do discurso.

<sup>a</sup> variáveis com  $p = .052$  \*  $p < .05$ ; \*\*  $p < .01$ ; \*\*\*  $p < .001$

### 3.5. Imagens de Comportamentos Faciais

#### 3.5.1. Comportamentos na Saliência de Identidade Social

Figura 1- Sequências de ações faciais – *Winner Face* ( levantar sobranceiras, levantar cabeça e olhar) (obs7)



Figura 1a - "Provámos que não dependemos de ninguém..."

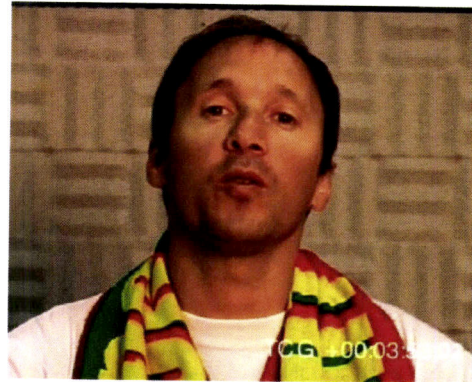


Figura 1b - AU53 (cabeça levantada)



Figura 1c - Winner Face- AU53, AU1+AU2 (cabeça e sobranceiras levantadas) e olhar fixo



Figura 1d - "...nós conquistámos os pontos" Seq. 2 Winner Face

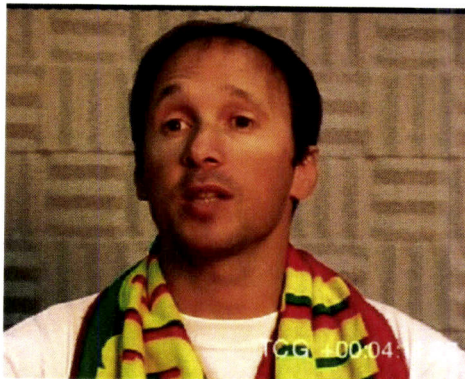


Figura 1e - "...nós conquistámos os pontos" cont. seq. 2 Winner face



Figura 1f - "...nós conquistámos os pontos" Winner face - AU53, AU1+AU2 e olhar fixo



**Figura 2 – Modificação amplitude movimentos, aumento de AU1+AU2 e Winner Face (obs3, obs5, ob7)**

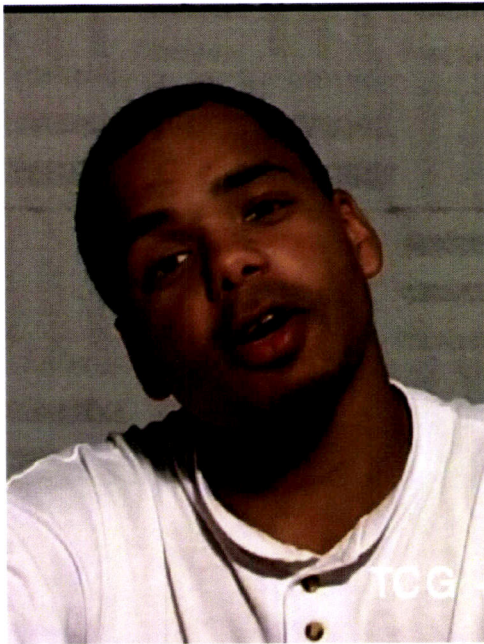


Figura 2a - Amplitude movimentos cabeça (obs3)

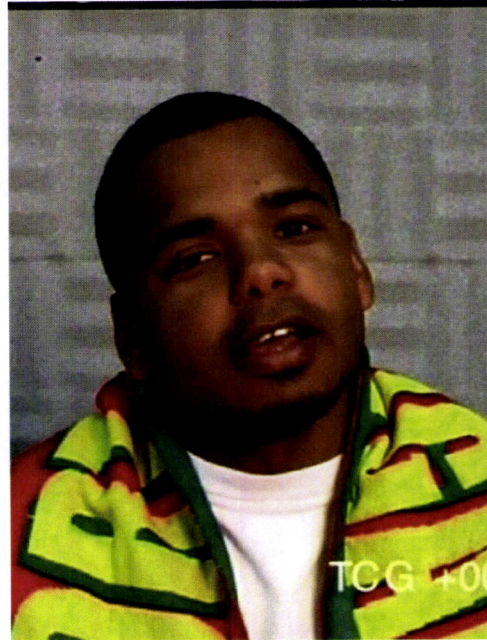


Figura 2b - Diminuição amplitude (obs5)

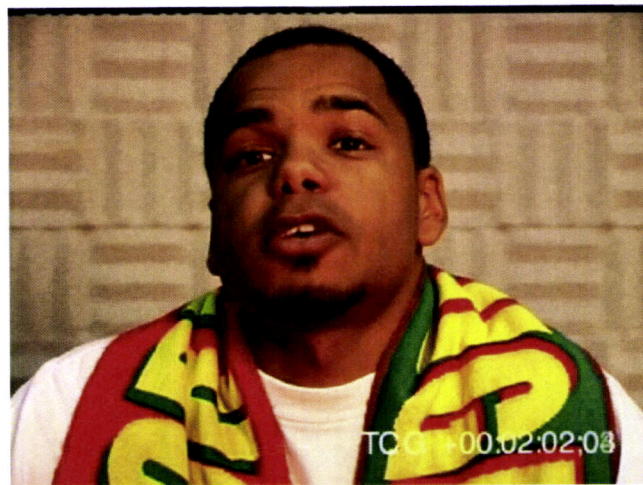


Figura 2c - Porte direito, aumento de AU1+AU2 e Winner Face (obs7)

### 3.5.2. Comportamentos na Saliência da Identidade Pessoal

Figura 3 - Sequência de ações faciais – Franzir de sobrancelhas, *Minus Face* e sorriso (obs8)

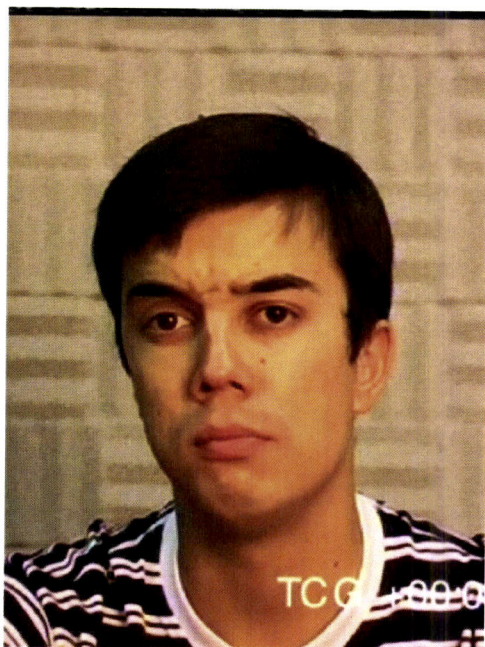


Figura 3a - "Sou teimoso" AU4 (franzir de sobrancelhas)

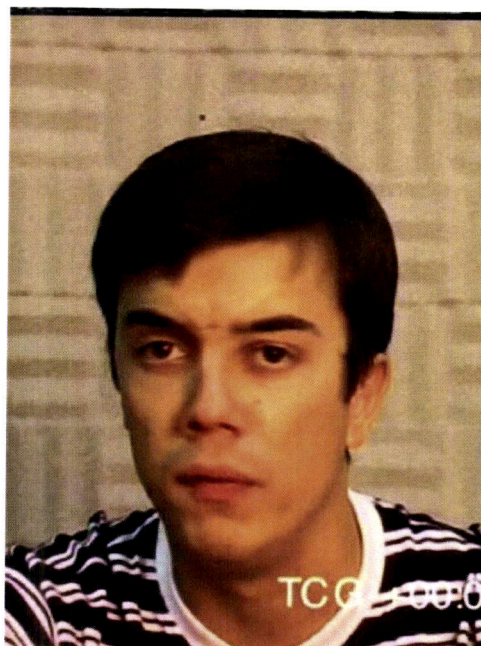


Figura 3b - Minus Face- AU4 + AU54 (baixar cabeça) e quebra de olhar



Figura 3c - "Sou assim" sorriso (final da sequência)

**Figura 4 - Sequências de ações faciais com *duchenne smile* e AU54 (baixar de cabeça) (obs8)**

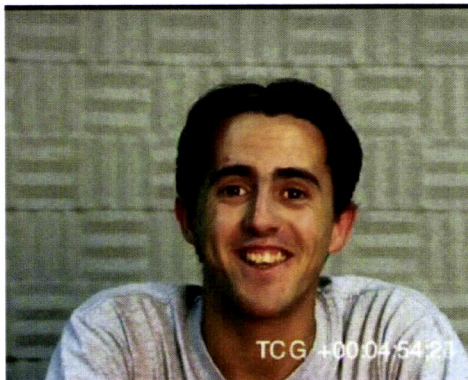


Figura 4a - sequência de ações - duchenne smile (obs8)



Figura 4b - AU54 (baixar cabeça - amplitude extrema)



Figura 4c - duchenne smile (final sequência)

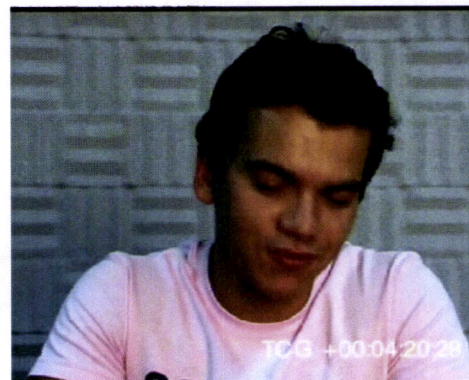


Figura 4d - Sequência de ações AU54 (baixar cabeça)

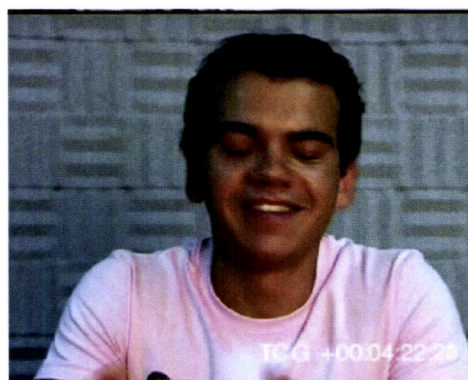


Figura 4e - duchenne smile

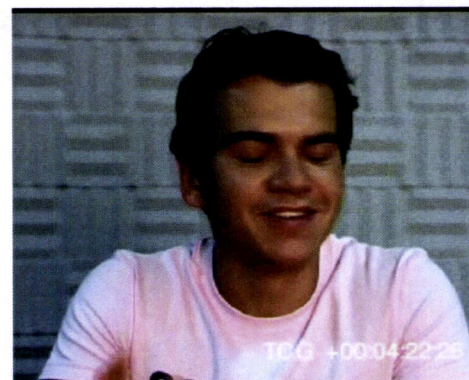


Figura 4f - duchenne smile com movimento cabeça (AU51)

**Figura 5 - Ritmo e amplitude de movimentos de cabeça (obs8)**



### 3.5.3. Comportamentos na Situação Afectiva Negativa

**Figura 6 – Exemplos e seqüências de acções faciais (levantar de sobrancelhas, pestanejar e sorriso reacção) (obs4)**

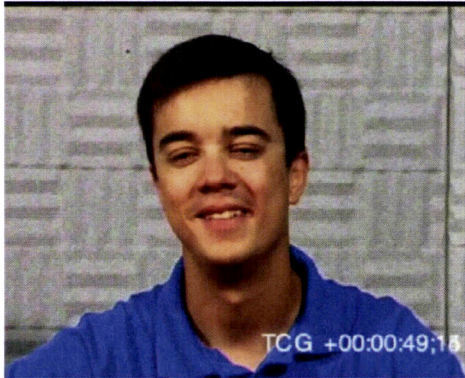


Figura 6a - Pestanejar e sorriso



Figura 6b - AU1+AU2



Figura 6c - sobrancelhas levantadas



Figura 6d - Sobrancelhas levantadas (cont.)



Figura 6e - levantar de sobrancelhas com pestanejar



Figura 6f - sorriso reacção

### 3.5.4. Comportamentos na situação afectiva positiva

**Figura 7 - Sequência de acções com *social smile* e AU53 (cabeça levantada).Exemplo AU4 (franzir de sobrancelhas) e expressão de triunfo (obs6)**



Figura 7a - "Somos pequenos como pais mas somos grandes cá dentro" - AU53



Figura 7b - sorriso com discurso



Figura 7c - "...mas somos grandes cá dentro" social smile com discurso

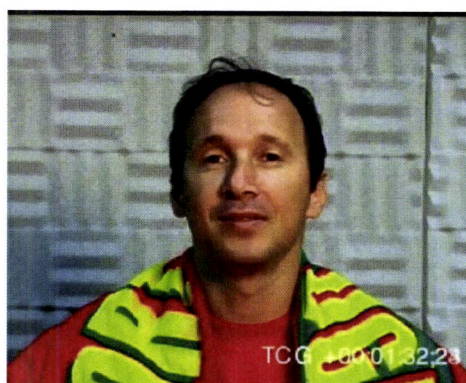


Figura 7d - "...mas somos grandes cá dentro" social smile final

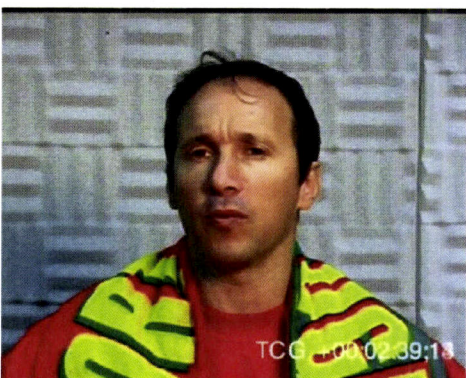


Figura 7e - AU4 (franzir de sobrancelhas)

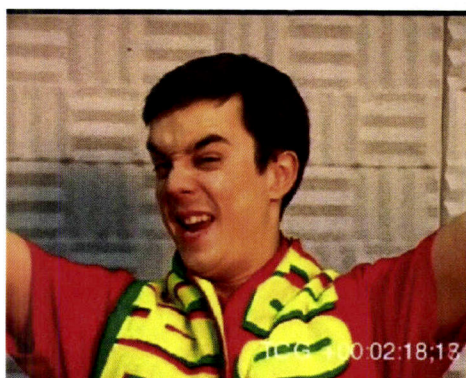


Figura 7f - expressão de triunfo após discurso

## 5. Discussão

Relativamente ao objectivo de estudo que pretendia estabelecer relações causais entre a saliência das identidades e o comportamento facial, os nossos resultados apontam para algumas relações. Podemos também dizer que, no geral, estes são compatíveis com todas as nossas hipóteses.

Nas medidas do grau de dificuldade, verificámos que não foram reportados pelos sujeitos graus de dificuldade significativos relativamente às tarefas, por isso não considerámos que tenha havido interferência desta variável nos nossos resultados.

Através das medidas do questionário de afirmação de singularidade ligado às características pessoais, complementado com a utilização do pronome “Eu” e dos verbos associados a esta primeira pessoa do singular, confirmámos a saliência da identidade pessoal na obs8.

Através da utilização do pronome “Nós” e dos verbos associados a esta primeira pessoa do plural e da aplicação nossa escala da identidade social, comprovámos a saliência da identidade social. Com os dados da dimensão *afirmação da pertença* verificámos que a auto-categorização evoluiu de forma linear de acordo com a suposição de um aumento de saliência promovido pelo contexto natural em que decorreu o nosso estudo.

Esta linearidade não foi alterada pelas situações afectivas negativas e positivas, o que evidencia o poder do contexto *Euro2004* na saliência da identidade social dos *Adeptos da selecção de Portugal*. Contudo, apesar da identificação grupal, verificámos que na obs4 (situação afectiva negativa), o estado de ânimo dos sujeitos (mais mal dispostos) foi significativamente diferente das restantes observações, tendo mesmo reportado algumas emoções negativas associadas à pertença nessa obs4, o que pode ser explicado pela expectativa de sucesso ligada ao primeiro jogo da equipa. Para além disso, verificámos que o estado de ânimo dos sujeitos aumentou de forma linear ao longo do campeonato. A obs8 (saliência da identidade pessoal) apresenta um valor menor que na obs7, mas mantém um valor alto e tem diferenças significativas em relação à obs4 (situação afectiva negativa).

Como as hipóteses 1 e 2 são hipóteses mais gerais, cujos indicadores se relacionam com as restantes, vamos em primeiro lugar analisar as outras.

## **Aumento da saliência e aumento dos marcadores cognitivos**

Relativamente à hipótese 3, que previa um aumento dos marcadores cognitivos no aumento de saliência, vimos que os resultados obtidos corroboram esse aumento. Verificámos que existe um aumento da duração de AU1+AU2 (levantar de sobrancelhas), o que nos indica que é a acção facial ligada aos processos cognitivos que é exibida mais tempo na saliência da identidade social. Consideramos assim que é uma característica do comportamento facial dos sujeitos nesta saliência identitária. Verificámos também que a intensidade destas acções aumenta à medida que aumenta a saliência da identidade social. Este indicador no EE1 apareceu-nos ligado à saliência da identidade pessoal, em que o ligámos a uma maior activação (Smith & Scott, 1997) da identidade pessoal em contextos sociais (Hess, Kappas & Banse, 1995), que neste caso são de entretenimento. Neste contexto pelo mesmo significado pode estar ligado a uma maior activação de AU1+AU2, que são indicadores cognitivos num contexto de maior saliência da identidade social. Existiria assim uma maior activação dos processos cognitivos neste contexto, principalmente deste tipo de acção facial. Ver figura 2 (imagens do comportamento facial) para aumento da duração de levantar de sobrancelhas, sendo este efeito também visível na figura 1.

Verificámos também que a categoria *upper face units* sugerida pelos resultados do EE1 não se mantêm neste EE2.

O levantar de sobrancelhas pela maior atenção visual, tem sido ligado a processos adaptativos (Ekman, 1969). Também pela maior actividade de atenção (Smith & Scott, 1997; Kaiser & Wherle, 2001b) está relacionado com processos de avaliação cognitiva (Kaiser & Wherle, 2001a). Ora, estes significados podem estar ligados aos processos cognitivos da auto-categorização (Turner et al., 1987), quando esta se torna mais acessível para os membros de um grupo social. Sabemos que a auto-categorização envolve processos perceptivos e avaliações da pertença, que incluem também uma actividade de atenção e é compreensível que exista uma maior presença destas acções ligadas a processos cognitivos quando existe um aumento da saliência.

Verificámos também uma diminuição do *blinkstorm* que pode implicar indirectamente uma diminuição do pestanejar e nesse caso estaria ligado a um aumento de atenção dirigida para o exterior (Teece, 1992). Embora tivéssemos ligado inicialmente o *blinkstorm* a processos afectivos, podemos também dizer que este



indicador pode significar apreensão ou dificuldades cognitivas (Teece, 1992). Integrados na multifuncionalidade dos comportamentos faciais (Kaiser & Wherle, 2001a, 2001b) este sinal pode também indicar uma diminuição das dificuldades de auto-categorização, que passou a ser um processo cada vez mais espontâneo e natural nos nossos sujeitos.

### **Aumento de saliência e aumento de monitorização**

Relativamente à nossa hipótese 4, que previa um aumento de monitorização dos comportamentos faciais num aumento de saliência da identidade social, verificámos que os nossos resultados apontam nesse sentido.

Encontrámos um aumento da duração média das acções faciais, que se tornam mais longas, ou seja, em cada frequência são exibidas mais tempo pelos sujeitos. As acções que se tornaram cada vez mais longas à medida que aumentou a saliência da identidade social foram as seguintes: AU1+AU2, AU53 (cabeça levantada) e na duração média dos movimentos da cabeça (AU51, AU52, AU55, AU56). Existe também uma tendência para o aumento da duração média de AU1+AU4 quando presente na saliência da identidade social.

Verificámos uma diminuição do ritmo dos movimentos da cabeça, ou seja, a frequência com que são exibidos por segundo. Para além disso, diminuí também a amplitude desses movimentos e a duração total dos movimentos inclinados da cabeça (AU55, AU56). Os nossos resultados indicam assim uma modificação da auto-apresentação no aumento da saliência da identidade social dada pela acções mais longas e movimentos da cabeça que podemos ligar a uma postura expressiva, cada vez mais lenta, controlada e direita, ou seja, mais monitorizada. Este efeito é mostrado na figura 2 (imagens do comportamento facial) para a diminuição da amplitude que vai no sentido de um porte direito.

Este modo de apresentação podem indicar um efeito de monitorização ligado a um maior controlo e ordem no comportamento facial que pode ser explicado por uma redução da incerteza de como se comportar (Hogg & Terry, 2001; Hogg, 2006). Verificámos também pelos resultados da uniformidade do comportamento facial que a amplitude dos movimentos da cabeça é a acção facial que é cada vez mais uniforme à medida que aumenta a saliência da identidade social. Estes resultados podem indicar um

maior efeito de conformidade às normas neste tipo de comportamento, ou seja, é relativamente à amplitude dos nossos movimentos que podemos desenvolver uma maior consciência na nossa auto-apresentação ao longo do tempo que interfere na forma como monitorizamos e adequamos o nosso comportamento às normas grupais (Cooper, Kelly & Weaver, 2003).

A monitorização também tem sido ligada a estratégias de auto-apresentação (Leary, 1995). Assim, é possível pensar que existe uma estratégia de auto-apresentação perante uma audiência que avalia o comportamento dos membros do grupo *Adeptos da Selecção de Portugal*, representada pelos outros adeptos, inclusivamente pelos jogadores, treinador da selecção, sempre implicitamente presentes nas entrevistas e a quem os sujeitos muitas vezes se dirigiam enquanto falavam. Perante esta audiência podemos pensar numa auto-monitorização do comportamento em função das expectativas dos outros (Higgins & May, 2001), que se ligam a motivos sociais (Fridlund, 1994) de auto-apresentação positiva perante os outros, conferindo ordem e organização ao modo de nos apresentarmos, à nossa postura expressiva que nos pode dignificar perante uma audiência como membros do grupo *Adeptos da Selecção de Portugal*. Para além disso o porte direito, ou o sentar-se direito perante uma audiência pode também traduzir uma auto-apresentação dominante (Ricci-Bitti & Zani, 1997).

Por outro lado, o aumento da duração de AU1+AU2 acompanhado de um aumento da sua duração média pode estar associado a um ênfase de discurso (Ekman, 1979). Esta ênfase dirigida a uma audiência pode indicar-nos uma estratégia de auto-apresentação para afirmar e comunicar a nossa identidade nas nossas relações sociais, que seria assim uma estratégia relacional. Seria assim uma estratégia de auto-apresentação em contextos relacionais que utiliza acções faciais mais ligadas a processos cognitivos que estão mais activos neste contexto.

Integrando os processos que podem explicar os nossos resultados, teríamos assim um aumento de monitorização em função de uma maior certeza de como se comportar, de uma maior consciência das normas de grupo, de uma auto-apresentação positiva ligada a uma posição dominante, que podemos articular a uma estratégia relacional de afirmação e comunicação da pertença grupal.

## Auto-apresentação e estatuto

Relativamente à hipótese 5, que afirmava que um aumento de saliência da identidade social causaria uma maior presença de comportamentos faciais ligados ao estatuto, podemos dizer que os nossos resultados apontam nesse sentido. De acordo com os indicadores especificados para um maior estatuto, verificámos um aumento de AU1+AU2 e um aumento de AU53. Verificámos também uma diminuição de blinkstorm que nos indica um aumento do olhar fixo ou dirigido para o exterior. Assim todos estes componentes estão ligados à presença da configuração facial *Plus Face* ou *Winner Face*. Esta configuração facial está ligada a uma maior competência social e a um maior estatuto (Zivin, 1982). Este efeito é visível na figura 1 (sequências de *Winner Face*) e também no exemplo de figura 2c.

Analisando os componentes separadamente, podemos dizer que a diminuição do *Blinkstorm* evidencia um aumento do olhar para o outro, que pode significar um aumento da dominância visual, principalmente se as pessoas se sentem mais competentes numa tarefa (Brown, Dovidio & Ellyson, 1990).

O aumento de frequência, duração e amplitude de Au53 ao longo do campeonato, ou seja, com o aumento da saliência identitária, pode ser ligado a uma posição social superior (Argyle, 1970), que ao apresentar uma maior amplitude (intensidade) pode indicar uma maior activação desta posição neste contexto de saliência identitária, pelas razões já apontadas (Smith & Scott, 1997; Hess, Kappas & Banse, 1995).

Por outro lado, o sorriso não aumentou ao longo do campeonato, como também nas diferenças significativas verificadas entre a saliência da identidade social e a saliência da identidade pessoal temos uma maior frequência e duração do sorriso maior na obs8, ou seja, na obs7, a de maior saliência da identidade social, as faces são menos sorridentes e estas têm sido ligadas a posições de dominância e alto poder social (Hess, Beaupré & Cheun, 2002; La France & Hecht, 1999).

Para compreendermos melhor a *Winner Face* (e o significado dos componentes), como estratégia de auto-apresentação da identidade social, convém referir que a performance da equipa da *Seleção de Portugal* foi surpreendente e muito boa. Sabemos que na identidade social, a performance tem sido associada ao estatuto em termos de competência (Branscombe, Ellemers, Spears & Doosje, 1999; Ridgeway, 2003), daí que os membros do grupo *Adeptos da Seleção de Portugal* em consonância

com esta performance sintam que fazem parte de um grupo mais competente socialmente, com um maior estatuto, e traduzam isso no seu comportamento facial perante os outros. Por outro lado, o estatuto está ligado à dimensão avaliativa, à auto-estima colectiva e esta tende a covariar com a dimensão afectiva (Ellemers, Kortekaas & Ouwerkerk, 1999), o que nos leva a pensar que a diminuição do *blinkstorm* seja também um índice afectivo, que indica um estado de ânimo positivo (Teece, 1992). Assim, este resultado é compatível com os resultados sobre o ânimo, que nos indicaram que o estado de ânimo dos membros do grupo *Adeptos da Selecção de Portugal* foi sendo cada vez mais positivo ao longo do campeonato.

Em suma, temos assim uma estratégia de auto-apresentação perante uma audiência que está ligada a dimensões de comparação social em termos de competência. Como vimos, este é um tipo de estratégia que utiliza índices ligados a processos cognitivos (AU1+AU2) como índices ligados a processos afectivos, em que a diminuição do *blinkstorm* tanto pode significar um estado de ânimo mais positivo como pode estar ligado a uma maior dominância visual. Acrescentamos assim este indicador como ligado a um maior estatuto do grupo. Podemos dizer que se trata de uma estratégia de auto-apresentação de acordo com o estatuto do grupo no contexto das relações sociais, destinada a apresentar as nossas identidades aos outros como queremos que eles a vejam.

## **Uniformidade e idiosincrasia**

Relativamente à nossa hipótese 6, em que afirmámos uma maior uniformidade dos comportamentos faciais na saliência da identidade social em comparação com a saliência da identidade pessoal, os nossos resultados confirmam esta afirmação. Verificámos que as acções faciais ligadas à saliência da identidade social são mais uniformes (mais semelhantes) relativamente às acções faciais ligadas a uma maior saliência da identidade pessoal que são mais idiosincráticas, ou seja, apresentam uma maior variabilidade inter-sujeitos (maiores valores de desvios-padrão).

Com excepção da duração média de AU53, todas as outras acções faciais são mais uniformes na saliência da identidade social. Os sujeitos tendem a exhibir comportamentos semelhantes nesta saliência nas seguintes acções faciais: menor ritmo, amplitude, amplitude extrema dos movimentos da cabeça, menor duração dos

movimentos inclinados da cabeça (AU55, AU56), menor *blinkstorm* e menor frequência, duração e intensidade do sorriso. Para além destas temos ainda uma menor frequência e intensidade do *duchenne smile* e uma menor intensidade do *social smile*, menos sorrisos com AU25/26 (boca aberta e queixo caído) e menos sorrisos com pausas de discurso.

Esta uniformidade pode estar relacionada com a influência das normas grupais na saliência da identidade social (Marques et al., 2003, Cooper, Kelly & Weaver, 2003) enquanto na saliência da identidade pessoal o comportamento é mais determinado por características idiossincráticas e padrões pessoais (Terry, Hogg & White, 1999; Hogg & Abrams, 1988).

Os indicadores de uniformidade que encontramos têm sido ligados a índices mais afectivos, como o *blinkstorm* (Teece, 1992) e o sorriso (Smith & Scott, 1997; Ekman, 1990). Por outro lado, na hipótese 4 que previa um aumento de monitorização, ligámos a uniformidade da amplitude dos movimentos da cabeça a uma maior monitorização da auto-apresentação nestas acções faciais. Assim, podemos pensar que dentro das normas grupais é possível que estejam mais actantes as normas de regulação de afecto (Kelly, 2003) nos comportamentos não verbais (Saarni & Weber, 1999), e que estas normas se ligam a normas gerais de auto-apresentação (Leary, 1995).

## **Episódios emocionais e *ecos* no comportamento facial**

### **Episódios emocionais negativos**

Em relação à nossa hipótese 7, que assumia que os episódios emocionais do grupo provocam *ecos* nos vários aspectos do comportamento facial dos sujeitos cuja identidade social está saliente, podemos dizer que os nossos resultados são compatíveis com esta hipótese. Assim, os membros do grupo *Adeptos da Selecção de Portugal* apresentaram algumas alterações no seu comportamento facial após um contexto de insucesso (obs4, derrota), cujos efeitos são visíveis na figura 6. Existem também alterações após um contexto de sucesso (obs6, vitória), cujos efeitos se podem visualizar na figura 7. Vamos examinar os resultados referentes a esta hipótese de acordo com as nossas previsões.

Uma primeira previsão apontava para uma maior presença de indicadores ligados a processos cognitivos após um episódio emocional negativo. Podemos então dizer que os

nossos resultados apontam nesse sentido, pois verificámos uma alteração na frequência de *upper face units* com a obs5, com um efeito muito contrastante relativamente às outras observações. Dentro deste tipo de acções a maior alteração da frequência é daquela acção facial que associámos a uma maior activação dos processos cognitivos na saliência da identidade social (AU1+AU2). Este efeito é visível na figura 6c e 6d.

Existe assim um *eco* nos aspectos cognitivos do comportamento facial que é uma consequência ao longo do tempo dos episódios emocionais do grupo ligados a situações afectivas negativas ou contextos de insucesso.

Este efeito cognitivo tem sido enfatizado no comportamento por investigadores da área da identidade social, em que o afecto negativo produz um pensamento mais elaborado por haver necessidade de se responder mais cautelosamente ao contexto social, aumenta a atenção a estímulos de ameaça, a flexibilidade cognitiva diminui e aumenta o pensamento baseado no grupo (na categoria grupal) (Johnson et al., 2006). Por outro lado se pensarmos que estes contextos de insucesso podem representar uma ameaça ao valor do grupo, então podemos dizer que os aspectos cognitivos são alterados porque os membros têm tendência para defender o grupo (Branscombe, Ellemers, Spears & Doosje, 1999) utilizando recursos cognitivos (Spears, Doosje & Ellemers, 1999). Prestam também uma maior atenção ao estímulo negativo (neste caso a recordação do episódio emocional negativo ligado à performance da equipa), mas com um maior esforço de processamento de informação (Otten & Mummendy, 2000).

Para além desta activação cognitiva, verificámos também um *eco* na presença de indicadores ligados a processos afectivos. Obtivemos assim um maior pestanejar e um maior *blinkstorm* (ver figura 6a). Para além destes surge-nos um tipo de sorriso que aparece como uma reacção inicial e final no discurso dos sujeitos (ver figura 6f), para além de um *social smile* mais rápido (ver figura 6a). O *blinkstorm* pode ser ligado a estados de ânimo negativo (Teece, 1992), sendo resultado consentâneo com os valores baixos de ânimo obtidos na obs4, significativamente diferentes das restantes observações. Mas por outro lado também pode significar apreensão cognitiva ou dificuldades cognitivas (Teece, 1992), ligadas a esse estado de ânimo, o que também está de acordo com o efeito cognitivo ou dificuldades no processamento de informação anteriormente referido.

Relativamente ao pestanejar, o seu aumento liga-se a estados de ânimo negativos (Teece, 1992). Por outro lado, se o *blinkstorm* é uma acção facial que pode estar mais ligada a questões negativas que influenciam o processamento da informação, isto leva-

nos a pensar que o seu significado neste contexto estaria mais ligado a processos cognitivos, enquanto o pestanejar estaria mais ligado ao estado de ânimo. Assim para além da multifuncionalidade (Kaiser & Wherle, 2001b), os significados das acções faciais podem mudar com o contexto onde são compreendidas (Fernández-Dols & Carroll, 1997).

Relativamente ao sorriso que é mais rápido, parece-nos que neste contexto, o sorriso não tem um significado de agradabilidade ou felicidade (Smith & Scott, 1997; Ekman, 1990). Por outro lado, podemos considerar que o controlo do sorriso pode ser uma estratégia individual para lidar com afectos negativos (Kaiser & Wherle, 2001a; 2001b; Wherle et al., 2000).

Assim, como estratégia para lidar com afectos negativos, analisada num contexto relacional, verificámos que o tipo de sorriso é uma reacção final e inicial no discurso, o que nos sugere uma ligação com o outro com quem se fala (a entrevistadora), não só com aquilo que o outro diz (reacção inicial) mas com aquilo que nós dizemos ao outro (reacção final). Um provável significado apontado no EE1 para este tipo de sorriso, foi um maior efeito mimético com o interlocutor (Hess, Philippot & Blairy, 1999). Contudo neste EE2 temos que afastar essa explicação já que o laboratório onde as gravações foram efectuadas não permitiam ver a face da interlocutora, contudo a sua presença física contínua actuante e esta pode contribuir para a regulação da interacção (Fridlund, 1997). Como sabemos que esta presença física esteve sempre actuante ao longo de todas as observações, podemos eventualmente pensar que a sua influência no tipo de sorriso exibido pelos membros do grupo *Adeptos da Selecção de Portugal* neste contexto de insucesso, pode estar ligada a uma estratégia de regulação da interacção que passa por um motivo social muito importante nestes contextos, o de não diminuir ainda mais a auto-estima pela forma negativa como nos apresentamos aos outros. Dizemos ainda mais, porque esta já pode estar “fragilizada” com o insucesso do grupo e pode ser melhorada pela apresentação positiva perante uma audiência, onde o sorriso é uma forma de apaziguar as avaliações dos outros e de nos apresentarmos de forma positiva (Hess, Beaupré & Cheun, 2002).

Nos *ecos* na auto-apresentação relativamente a outras três observações de saliência de identidade social, verificámos também uma maior rapidez do *social smile*, o que nos leva no controle o sorriso como uma estratégia de auto-apresentação ligada à regulação de afecto (Kaiser & Wherle, 2001a; 2001b; Wherle et al., 2000).

Como também obtivemos uma menor frequência, duração e amplitude de AU53 relativamente a outras observações, podemos ligar a diminuição destas acções a uma posição social menos elevada (Argyle, 1970), e a uma menor dominância ou menor estatuto (Zivin, 1982). Compreendemos melhor o significado desta auto-apresentação, que integra indicadores de regulação de afecto e indicadores de um menor estatuto social, se pensarmos que a componente afectiva das identidades sociais tende a covariar com a componente avaliativa, ligada ao estatuto (Ellemers, Kortekaas, & Ouwerkerk, 1999)

Podemos então pensar que os processos afectivos envolvidos nestes contextos de insucesso fazem parte de uma estratégia de auto-apresentação que não passa pelo efeito *cutting of reflected glory*, (efeito CORF, Snyder et al, 1986, citado por Bizman & Yinon, 2002), ou seja, não passa pela diminuição da sua associação ao grupo para defender a sua auto-estima. Assim, apesar de haver uma modificação dos valores da dimensão *desvalorização da pertença*, existe também um aumento da dimensão *afirmação da pertença*. Por isso, pensamos que a estratégia de auto-apresentação passa pela manutenção de comportamentos de apoio, pela defesa do grupo, à semelhança de outros contextos de insucesso estudados nas equipas desportivas (Fischer & Wakefield, 1998).

Esta estratégia de auto-apresentação activa os processos cognitivos (aumento da frequência das *upper face units*, aumento da frequência de AU1+AU2 e *blinkstorm*) para defender o grupo e utiliza os afectivos para melhorar a auto-estima perante os outros. Esta estratégia de melhoria de auto-estima, sugere-nos uma regulação individual do afecto negativo (pestanejar e rapidez do sorriso) mas também uma auto-apresentação positiva (sorrisos) em interacções ocasionais com um outro próximo.

### **Episódios emocionais positivos**

Em relação ao contexto de sucesso (obs6), os resultados são compatíveis com a nossa suposição de uma maior activação dos processos afectivos. Na comparação que estabelecemos com a obs7, aquela que supomos ter uma maior activação cognitiva, verificámos alterações do sorriso (ver figura 7b). Assim, observámos um sorriso mais intenso, com maior intensidade do *social smile*, para além de ser um sorriso mais longo, ou seja, quando exibido tende a ter uma maior duração. Assim, o sorriso pode ligar-se a estados afectivos de agradabilidade (Smith & Scott, 1997) e a intensidade deste a uma



maior activação, o que leva a pensar numa maior activação dos processos afectivos neste contexto (Smith & Scott, 1997; Hess, Kappas & Banse, 1995).

Relativamente ao *eco* nos aspectos cognitivos existe uma diminuição desses indicadores como sejam: uma menor duração, menor intensidade e menor duração média de AU1+AU2. Para além disso verificamos também uma menor duração total e duração média de *upper face units*. De acordo com significados apresentados anteriormente a menor intensidade pode representar uma menor activação dos processos cognitivos. Esta menor activação pode ser explicada por uma maior facilidade no processamento da informação verificada em situações afectivas positivas (Johnson et al., 2006).

Verificámos que a frequência de AU4 pode constituir um índice cognitivo ligado a contextos de sucesso (ver figura 7e). Esta acção também tem sido ligada a processos afectivos, onde indica desagrado (Smith & Scott, 1997), ou integra uma expressão de fúria (Ekman, 1979), contudo estes não são significados plausíveis para este contexto. Como índice cognitivo, pode significar percepção de obstáculos, incompreensão, esforço antecipado, concentração, dificuldade (Smith & Scott, 1997; Kaiser & Wherle, 2001a; 2001b) e pode estar relacionado com a diminuição do campo visual (Ekman, 1979). Nestes diversos significados o único que nos parece mais plausível é a concentração, mas se pensarmos que existe uma maior facilidade de processamento de informação nas situações afectivas positivas, este significado deixa de fazer sentido.

Contudo, esta acção pode também ser um sinal conversacional associado a questões de ênfase ou importância no discurso (Ekman, 1979), ou um sinal social prevalente (Ekman, 1979), ou ainda um eficiente captador de atenção do outro (Tipples, Atkinson & Young, 2002). Desta forma, é possível pensar numa estratégia relacional destinada a chamar a atenção dos outros para a importância daquilo que estamos a dizer. Em função deste tipo de estratégia, é possível pensar nele como um sinal mais interactivo nos contextos relacionais.

Os nossos resultados apontam para *ecos* na auto-apresentação. Relativamente à obs7, vimos que os indicadores cognitivos são mais rápidos, o que nos sugere uma diminuição do controlo expressivo deste tipo de acções de acordo com explicações anteriores. Por outro lado, o sorriso é mais longo, ou seja, quando presente é exibido mais tempo. Se juntarmos a estes resultados, os que obtivemos da comparação com outros estudos de saliência identitária, verificamos também que existe uma modificação da auto-apresentação a nível dos movimentos da cabeça que têm um maior ritmo e

amplitude. Podemos pensar que existe uma maior desorganização expressiva neste contexto de sucesso em comparação com o aumento de monitorização explicado anteriormente. Contudo como continua a haver uma influência da audiência, é possível pensar que existe uma expressividade mais activa e exuberante mas organizada em função de aspectos afectivos. A segunda possibilidade faz mais sentido para nós. Vejamos então como entendemos este processo.

O maior ritmo e amplitude podem ser explicados por uma maior activação dos processos afectivos que é acompanhada por uma maior actividade do sujeito (Russell, 1980). Pode também existir uma menor exigência situacional (Ginsburg, 2001) que permite uma maior flexibilidade comportamental nestes movimentos como elementos de uma postura expressiva num contexto relacional. Esta maior flexibilidade comportamental também pode explicar a presença do sorriso, mas por si só não nos parece que explique a sua maior duração média e por outro lado se os sujeitos continuam a pertencer ao grupo pelo menos as normas de auto-apresentação positiva perante os outros deviam estar actantes (Leary, 1995).

Em função disto, pensamos que o maior ritmo e a amplitude dos movimentos, assim como a maior duração do sorriso podem ser melhor entendidos se os integramos numa estratégia de auto-apresentação. Esta estratégia utiliza essencialmente a regulação dos processos afectivos como elementos de uma auto-apresentação triunfante, e algumas vezes exuberante, ligada ao sucesso da equipa neste contexto. Este processo também pode levar a uma maior flexibilidade comportamental e a uma maior activação deste tipo de movimentos.

Os nossos resultados apontam para diferentes *ecos* ou consequências na auto-apresentação dos membros em função dos diferentes episódios emocionais do grupo.

Verificámos que para além do maior ritmo e da maior amplitude dos movimentos da cabeça, altera-se também a duração e a amplitude extrema. Existe também uma maior duração dos movimentos inclinados da cabeça, o que nos leva a pensar numa maior actividade dos sujeitos relacionada com *ecos* nos processos afectivos (Russell, 1980), enquanto que na obs4 acontece precisamente o contrário, o que está de acordo com a maior activação dos processos cognitivos que evidenciámos nesses contextos. Contudo, também podemos dizer que movimentos mais rápidos e amplos, com maior ritmo, são mais empáticos e poucos movimentos, mais lentos, hesitantes, são menos empáticos (Argyle, 1975). Perante isto, podemos pensar que para além destes movimentos poderem estar ligados a uma maior ou menor actividade que pode ser ligada a processos

afectivos podem fazer parte de uma estratégia de auto-apresentação num contexto relacional.

No contexto de sucesso, verificámos também uma maior frequência, duração e amplitude de AU53 (ver figura 7a). Esta acção facial tem sido ligada a uma posição social elevada (Argyle, 1970) e a posturas de vencedor (Zivin, 1982) e a sua maior amplitude ou intensidade sugere, como vimos anteriormente, uma maior activação deste tipo de acção facial nestes contextos.

Verificámos que existe uma maior frequência do sorriso exibido durante o discurso verbal, uma maior frequência de *social smile* de discurso (ver figura 7b, 7c e 7d) e uma maior duração média do *social smile*. O tipo de sorriso encontrado, o *social smile*, um sorriso menos intenso que o *duchenne smile*, tem sido associado a dominância (Hess, Beaupré & Cheun, 2002).

Como sorriso mais longo e ligado ao discurso, da mesma forma que sugerimos uma estratégia cognitiva de afirmação de pertença para as situações afectivas neutras, podemos também pensar na maior activação dos processos afectivos como processo relacional de comunicação e afirmação da pertença, já que tem sido defendido por alguns autores que os processos afectivos têm funções relacionais (Parkinson, Fischer & Manstead, 2005). Nesta estratégia faz sentido a integração de AU4 como ênfase do discurso (Ekman, 1979), que comunica a importância da pertença para o sujeito aos outros, sendo um sinal que capta a atenção do outro (Tipples, Atkinson & Young, 2002), quando falamos dos nossos afectos e da nossa auto-estima.

Assim, podemos compreender melhor esta estratégia relacional de afirmação e comunicação da pertença se a ligarmos também a uma estratégia de auto-apresentação num contexto de sucesso da equipa, em que os episódios emocionais do grupo têm *ecos* na forma como apresentamos as nossas identidades perante os outros, ou seja, se compreendermos que é perante uma audiência que temos uma auto-apresentação de triunfo, com exuberância e dominância.

Desta forma os motivos de auto-estima (Hogg & White, 2001) conjugados com os motivos sociais (Fridlund, 1994), podem explicar estes comportamentos faciais, ou seja, existe uma auto-estima positiva muito forte que queremos apresentar aos outros nas nossas relações sociais. Nessa estratégia de auto-apresentação num contexto relacional, esperamos que os outros percebam e valorizem o nosso sucesso.

Contudo, o mais interessante é que o sucesso não é dos membros do grupo *Adeptos da Selecção de Portugal*, mas da equipa à qual se ligam. Contudo, como estes tendem a

assumir o sucesso como se fosse um sucesso pessoal, este processo pode explicar-se pelo efeito *basking in reflected glory* (efeito BIRG, Cialdini et al., 1976), um fenómeno de associação pública com outras pessoas bem sucedidas que uma afiliação a um grupo também pode desencadear. Este fenómeno também tem sido estudado no contexto desportivo em que o sucesso das equipas é a glória dos adeptos.

Se apoiar a equipa é uma parte da identificação com o grupo (Hogg & Abrams, 1988), também sabemos que nos membros de um grupo de sucesso, a performance do grupo se torna o factor dominante (Fischer & Wakefield, 1998). Assim, a performance do grupo pode explicar a auto-apresentação de triunfo que encontramos no comportamento facial dos membros do grupo *Adeptos da Selecção de Portugal*. Podemos entender melhor a influência desta comparação social, ligada à performance que estabelecemos com outros grupos, se mencionarmos que se trata de um contexto de vitória muito forte. Trata-se de um jogo com a equipa da *Selecção da Inglaterra*, naquilo que podemos definir como uma “batalha de gigantes”, levada até à fase dos *penalties*, onde o guarda-redes foi considerado “herói nacional”.

Assim, nas relações sociais utilizamos os sucessos das nossas equipas desportivas para nos apresentarmos positivamente perante os outros, com comportamentos de triunfo para que os outros nos percebam como triunfantes (ver figura 7f para expressão de triunfo).

Podemos então afirmar que existem diferentes estratégias de auto-apresentação, resultantes dos *ecos* cognitivos e afectivos dos episódios emocionais ligados ao grupo de pertença. No contexto de insucesso existe uma maior activação de processos cognitivos ligados a uma estratégia de auto-apresentação que pretende defender o grupo de pertença e melhorar a auto-estima em contextos relacionais. No contexto de sucesso existe uma maior activação dos processos afectivos ligados a uma estratégia de auto-apresentação que pretende comunicar o sucesso e a auto-estima positiva aos outros em contextos relacionais.

## Marcadores cognitivos e afectivos

Como hipótese básica, a nossa hipótese 2 assumia que o comportamento facial apresenta marcadores de processos cognitivos e afectivos na saliência da identidade social. Os nossos resultados, provenientes de outras hipóteses, corroboram a existência desses marcadores. Como marcadores cognitivos da saliência da identidade social podemos definir a AU1+AU2 e uma tendência para a AU1+AU4. Como marcadores afectivos definimos o sorriso e aparece-nos também o pestanejar. Contudo, esta acção facial também pode ser um eventual marcador cognitivo. Em relação ao *blinkstorm*, o seu significado aparece ligado a processos cognitivos mas também afectivos.

## Contrastes entre saliência de identidade social e pessoal

Em relação à primeira hipótese, a última a ser analisada, em que prevemos diferenças de comportamento facial entre a saliência da identidade social e a saliência da identidade pessoal, os nossos resultados são compatíveis com esta hipótese e apontam para contrastes de expressividade. Aliás, encontrámos neste EE2 diferenças expressivas idênticas às que encontrámos no EE1.

Na saliência da identidade social existe uma maior duração de AU1+AU2 e acções faciais são mais longas, entre as quais temos uma maior *duração média de upper face units*, uma maior duração média de AU1+AU4, e uma tendência para uma maior duração média de AU1+AU2. Se no aumento dos marcadores cognitivos associados à saliência da identidade social identificámos uma tendência para haver uma maior duração média de AU1+AU4, este contraste expressivo com a saliência da identidade pessoal parece confirmar esse indicador. Trata-se assim de uma acção facial que quando está presente na saliência da identidade social tende a ser mais longa. Para além disso, encontrámos também uma maior duração média de AU53, o que está de acordo com os dados anteriormente obtidos na hipótese 4 e 5. Estes resultados confirmam as acções faciais mais longas anteriormente previstas. A maior duração de *upper face units*, não se confirma totalmente, já que só obtivemos uma maior duração de AU1+AU2, que parece ser a acção facial ligada aos processos cognitivos associada ao comportamento facial na saliência da identidade social. Como vimos anteriormente o seu significado, pela maior

actividade de atenção (Kaiser & Wherle, 2001b), liga-se aos processos perceptivos e avaliativos da auto-categorização (Turner et al., 1987)

Relativamente aos índices cognitivos na saliência da identidade pessoal, encontrámos uma maior frequência de AU4 (ver figura 3a). Esta acção tem sido associada a dificuldades cognitivas e a concentração (Kaiser & Wherle, 2001a, 2001b; Smith & Scott, 1997), o que é bem possível de acontecer na saliência da identidade pessoal, já que existe uma menor certeza de como se comportar e não existem protótipos que facilitem a auto-categorização (Hogg & Terry, 2001). Como esta maior frequência de AU4 nos aparece também no EE1, pode assim ligar-se a um índice de processos cognitivos na saliência da identidade pessoal.

Contudo, esta acção também foi encontrada na situação afectiva positiva na saliência da identidade social, onde a associámos a um sinal conversacional de ênfase de discurso e importância (Ekman, 1979). Além disso, pode também ser um sinal social (Ekman, 1979) e servir para captar a atenção do outro (Tipples, Atkinson & Young, 2002), o que nos levou a considerar esta acção como um possível sinal de regulação de interacção. Se pensarmos que neste contexto a interacção se faz a um nível interpessoal, com um outro que está próximo dos sujeitos (a entrevistadora), em que estes falam de características pessoais que são importantes para eles, é possível pensarmos numa estratégia de auto-apresentação da identidade pessoal que passa por uma estratégia relacional de ênfase e comunicação da forma como nos definimos enquanto sujeitos singulares que tende a captar a atenção do outro, sendo neste contexto uma estratégia de regulação de interacção. Como o mesmo significado, encontrámos também esta acção facial ligada a uma comunicação da pertença no contexto de sucesso.

Em contraste com a saliência da identidade social, as acções faciais são mais breves na saliência da identidade pessoal, um indicador que tínhamos previsto e que é confirmado pelos nossos resultados. Para além disso, existe uma maior duração, ritmo, amplitude e amplitude extrema dos movimentos da cabeça (ver figura 5 para exemplificação destes movimentos). Nestes, verificámos ainda uma maior duração dos movimentos inclinados da cabeça.

Com a excepção da duração total dos movimentos da cabeça, todos estes indicadores são menos uniformes, quando foram analisados na hipótese 6, ou seja, são mais idiossincráticos. Assim é possível pensar que como elementos de uma postura expressiva, podem estar relacionados com a ausência de normas, o que leva a uma maior variabilidade de comportamento, de acordo com características pessoais e

idiossincráticas na saliência da identidade pessoal (Hogg, Terry & White, 1999). Esta não existência de normas pode também gerar uma menor exigência situacional (Ginsburg, 2001) que permite uma maior flexibilidade comportamental. Esta flexibilidade comportamental que permite comportamentos idiossincráticos também pode estar ligada a uma “falta de controlo” no comportamento (Capozza & Brown, 2006), já que não existe uma certeza de como se comportar, um protótipo de grupo que oriente o comportamento. Estas explicações estão relacionadas na saliência da identidade e não se excluem entre si.

Contrastando com um maior controlo, ordem e uniformidade dos comportamentos na saliência da identidade social em situações afectivas mais neutras, existe uma falta de controlo e ordem, mas também uma maior flexibilidade comportamental e uma maior idiossincrasia na saliência da identidade pessoal.

Verificámos também que existe uma maior frequência de *blinkstorm* e uma tendência para um aumento do pestanejar. Ora, como não existem diferenças de ânimo entre as duas observações nem alterações afectivas, é possível pensar que estes indicadores se ligam mais a processos cognitivos. Assim, o pestanejar indicaria uma actividade dirigida para o interior (Teece, 1992), que pode estar relacionada com um nível individual de auto-categorização do *self* (Turner et al., 1987), o que de certa forma vem enfatizar a possibilidade já delineada, do pestanejar como actividade dirigida para o exterior, na saliência da identidade social. Esta possibilidade é uma questão específica que necessita de outros estudos para ser esclarecida.

O *blinkstorm* tem sido ligado a apreensão ou dificuldades cognitivas (Teece, 1992), que em questões associadas à saliência da identidade pessoal, se assemelha ao significado de AU4. Pelas mesmas razões que explicitámos para esta acção facial (AU4), é possível considerar o *blinkstorm* como indicador ligado a processos cognitivos na saliência da identidade pessoal.

Contrariamente àquilo que previmos, não existe uma diferença na frequência do *social smile*, contudo continua a existir uma diferença na frequência, duração, intensidade do *duchenne smile*, assim como uma maior intensidade do *social smile* e no geral uma maior frequência, duração e intensidade do sorriso, o que nos sugere faces mais sorridentes nesta saliência (ver figura 4). Sabemos que o sorriso pode estar ligado ao afecto, à agradabilidade (Smith & Scott, 1997) e neste EE2, a possibilidade de associação do *duchenne smile* a contextos de humor (Zaalberg, Manstead & Fischer, 2004), que sugerimos no EE1, deixa de fazer sentido.

Contudo, sabemos também que é um comportamento facial muito valorizado socialmente, pois as pessoas que sorriem mais são percebidas mais positivamente (Hess, Beaupré & Cheun, 2002). Por outro lado, dominância e alto poder social estão associados a faces menos sorridentes, enquanto que submissão e baixo poder social estão associados a faces mais sorridentes (Hess, Beaupré & Cheun, 2002; La France & Hecht, 1999).

A função mais apontada do sorriso continua a ser a de apaziguamento, a de pedir lenidade ou brandura ao outro (La France & Hecht, 1995), a de regular a interacção social (Fernández-Dols & Ruíz-Belda, 1995). Se também pensarmos que o modelo geral de expressão para a situação de dominância é o sorriso menos intenso, enquanto que para o apaziguamento é o *duchenne smile* de intensidade média (Hess, Beaupré & Cheun, 2002), podemos dizer que os nossos dados apontam para uma função de apaziguamento e uma regulação de interacção no sorriso, mas também se pode encontrar ligado a uma situação de submissão.

Na saliência da identidade pessoal, existem motivos de auto-estima (Hogg & Terry, 2001), de apresentação positiva da identidade perante uma audiência, o que nos leva a pensar também em motivos sociais (Fridlund, 1994). Estes motivos podem gerar uma estratégia de auto-apresentação que utiliza os indicadores afectivos, em específico, o sorriso, com a função de apaziguamento, um efeito de “lenidade” (La France & Hecht, 1995) nas avaliações, que pode ser explicado pelos próprios conteúdos da identidade pessoal – são conteúdos íntimos e mais pessoais, que necessitam de uma aprovação positiva dos outros. Como neste caso o outro está presente e muito próximo (nível interpessoal), podemos também pensar num maior nível de interacção que tem sido associado ao sorriso (Fernández-Dols & Ruíz-Belda, 1995; Ruíz-Belda et al., 2003), que seria assim uma estratégia de regulação de interacção com um efeito de “lenidade”.

Se na saliência da identidade social existem efeitos de superioridade e valorização grupal (Hogg, 2006), na saliência da identidade pessoal existem comparações interpessoais ligadas a uma necessidade de avaliação positiva (Brown & Capozza, 2006), que podem usar indicadores de submissão para obter essa avaliação positiva. Verificámos assim que existe uma maior frequência e amplitude de AU54, indicando uma maior presença e activação deste tipo de acção facial neste contexto (ver figura 4b e 4d).

Ora, este tipo de acção tem sido ligada a posições de baixo estatuto social (Argyle, 1970) e quando associado a AU4 (queixo baixado e retraído) com uma quebra do



contacto do olhar, sugerida pelo aumento do pestanejar e do *blinkstorm*, encontramos uma configuração facial chamada *Minus Face*, que tem sido associada a submissão (Zivin, 1982) (ver figura 3b)

Na figura 3, identificámos uma sequência interactiva, que em função dos significados associados, podemos ver da seguinte forma: primeiro o sujeito acentua através de AU4 uma característica pessoal, “sou teimoso”, captando a atenção da interlocutora, em seguida faz uma *Minus Face* de submissão e logo sorri, dizendo “sou assim”, o que nos sugere um efeito de “lenidade” na avaliação positiva que espera do outro. Esta configuração facial surge assim integrada numa regulação da interacção.

Relativamente a outras características do sorriso encontradas, ou seja, sorrisos com AU25/26 (boca aberta e queixo caído), esta característica tem sido ligada a agradabilidade, mas também a menor controlo pessoal (Smith & Scott, 1997). Contudo, como o *duchenne smile* tende a ser acompanhado pela boca aberta, pode simplesmente estar ligada a uma maior frequência deste tipo de sorriso. Outros estudos poderão esclarecer esta questão específica.

Verificamos também que existem mais pausas de discurso nos sorrisos em geral e no *duchenne smile* em particular, e uma tendência para um sorriso de reacção inicial e final no discurso. Como explicámos anteriormente, estas características sugerem um maior nível de interacção neste contexto de saliência de identidade pessoal. Contudo, como pouco sabemos delas para além dos resultados que obtivemos no nosso EE1 e no EE2, que tendem a manter-se semelhantes nesta saliência, futuros estudos poderão esclarecer melhor o seu significado.

Em suma, à semelhança da saliência da identidade social, podemos também dizer que na saliência da identidade pessoal existem marcadores no comportamento facial que podem ser ligados a processos afectivos como a aspectos cognitivos. Com estes resultados, podemos alargar a hipótese 2 da seguinte forma: o comportamento facial é um marcador de processos cognitivos e afectivos que se produzem quando a identidade social ou pessoal estão salientes. Aos processos cognitivos da saliência da identidade pessoal podemos associar AU4, pestanejar e *blinkstorm*. O sorriso pode ser um indicador de processos afectivos mas na saliência da identidade pessoal aparece-nos ligado a uma dimensão de avaliação positiva.

Novamente acentuamos que estes marcadores são melhor entendidos em termos de estratégia de auto-apresentação da nossa identidade pessoal, que utiliza mais

marcadores que têm sido ligados a processos afectivos, mas que neste contexto fazem parte uma estratégia de regulação de interacção nas relações sociais.

Em jeito de reflexão, podemos afirmar que o contexto natural que acompanhou este EE2 nos permitiu acompanhar o aumento de saliência do grupo de sujeitos ao longo do *Campeonato Europeu de Futebol Euro 2004*. Contudo, como sabemos que o significado social das nossas identidades pode mudar no sentido de uma valorização crescente (Deaux, 2000), é também possível pensar que integrado nesse efeito de aumento de saliência pode estar uma valorização social crescente da pertença ao grupo *Adeptos da Selecção de Portugal*. Esta pertença pode ter adquirido mais valor e significado social pela performance da equipa no campeonato, que foi de sucessivas vitórias, chegando a disputar a final, uma fase que nunca tinha sido atingida, já que o mais próximo que tinha sido obtido fora o 3º lugar no Campeonato Mundial de Futebol, em 1966.

Desenvolveu-se assim um contexto social muito envolvente, em que os Portugueses aderiram a este grupo de apoio com roupas e acessórios, bandeiras portuguesas nas janelas, havendo algumas que ainda se mantêm. Aliás, tivemos oportunidade de verificar que passou a ser um ritual colocar a bandeira na janela nos jogos oficiais da *Selecção de Portugal* (Campeonato Mundial de Futebol em 2006).

Assim, muito para além do contexto de saliência avaliado em laboratório, houve todo um contexto social que promoveu um conjunto de modificações comportamentais quotidianas dos portugueses que podem ter conferido cada vez mais significado social à pertença, ou seja, de uma pertença que acreditava pouco nos sucessos da equipa, passou a ser uma pertença com reconhecimento social, cada vez mais valorizada socialmente, não só pelos sucessos da equipa neste *Euro 2004*, mas pela excelente organização do campeonato feita por Portugal.

No sentido de Deaux (2000) podemos então afirmar que esta pertença ao grupo *Adeptos da Selecção de Portugal* se tornou cada vez mais valorizada e partilhada entre o povo Português. Como diria um adepto: “*O povo português agora tem uma causa e essa causa é a nossa selecção e ela está a unir todos os portugueses*” (Transcrição do discurso do sujeito 9). Este significado social envolvente pode ter contribuído para termos obtido um contexto social único de valorização crescente da identidade social, que possibilitou a observação de muitos comportamentos faciais e obter um vasto conjunto de resultados que esperamos que possam contribuir para o enriquecimento destas áreas de investigação.

Contudo, uma das limitações do nosso EE2 está ligada precisamente à utilização dos contextos naturais e à suposição de que aquilo que observámos está relacionado com uma maior saliência da identidade social. Embora tenhamos usado medidas de saliência identitária, como se trata de um estudo ao longo do tempo, não podemos deixar de pensar que os sujeitos do nosso estudo tenham tido muitas vezes acontecimentos nas suas vidas pessoais e profissionais que podem ter influenciado o seu modo de auto-apresentação e o seu comportamento facial em alguma das sessões de entrevista.

Embora tenhamos feito esforço para controlar as variáveis que nos pareceram poder interferir com o decorrer dessa modificação comportamental a par de aumento de saliência (grau de dificuldade, ânimo) é sempre possível haver outras influências para além daquelas que previmos.

Outra limitação deste EE2 está no número de sujeitos ( $N = 12$ ), que é muito baixo para aquilo que nos propusemos estudar. As razões que determinaram este número estão relacionadas com a característica da amostra, ou seja, eram sujeitos voluntários e foi difícil constituir uma amostra que se adequasse aos critérios exigidos, como sejam, não ter barbas e óculos e participar assiduamente em todas as observações. Outra razão está ligada ao próprio procedimento de codificação, que é moroso, meticuloso e envolve um grande esforço por parte do codificador, por isso apesar de neste estudo termos tentado ultrapassar esse esforço, codificando e explorando diversas acções faciais, quanto mais sujeitos temos mais complicamos a execução do procedimento de codificação.

No entanto, não queremos deixar de acrescentar que a observação repetida deste pequeno grupo de sujeitos voluntários exigiu uma forte participação por parte deles, de tal forma que somos tentados a dizer que talvez a qualidade em termos de empenho e envolvimento nas sessões de entrevista dos nossos sujeitos tenha amenizado neste EE2 o valor do critério quantidade.

Em suma, neste EE2 confirmaram-se muitos dos indicadores sugeridos pelo EE1 no comportamento facial associado à saliência das identidades. De uma forma geral, verificámos que o aumento da saliência da identidade social produz um aumento de processos cognitivos que está de acordo com os processos perceptivos da auto-categorização (Turner et al., 1987) e com uma maior acessibilidade situacional subjacente à saliência (Hogg & Terry, 2001) promovida pelo contexto *Euro 2004*.

Existem também modificações das estratégias de auto-apresentação nos membros do grupo de pertença estudado, que nos levaram a enfatizar os conteúdos relacionais de comparação nos contextos sociais (Onorato & Turner, 1999), e que pensamos serem

cada vez mais importantes para explicar o comportamento facial e outros comportamentos associados à saliência das nossas identidades. Em função da orientação teórica ligada às relações sociais que conferimos à nossa investigação, seria importante que futuras investigações ligassem específicos conteúdos relacionais com a presença de específicos comportamentos faciais.

Obtivemos também indicadores de um aumento de monitorização e do estatuto do grupo. No aumento de monitorização vimos que houve interferência das situações afectivas na amplitude e ritmo de elementos de postura expressiva, que não têm sido estudados (movimentos de cabeça). Investigações futuras poderão eventualmente esclarecer a influência do afecto neste efeito de monitorização no comportamento facial em geral e na amplitude dos movimentos da cabeça em particular.

Relativamente às modificações faciais ligadas ao estatuto que obtivemos nesta investigação, pensamos que estão muito ligadas ao contexto de sucesso e valorização da pertença *Euro 2004*. É possível pensar que em contextos idênticos estas possam ser identificadas, contudo é conveniente acentuar também que o comportamento facial na saliência da identidade social depende do grupo de pertença e das audiências a quem esse grupo afirma e comunica a sua pertença. Para além disso, modificações contextuais podem interferir na observação destes comportamentos. Futuras investigações podem confirmar se, um contexto de sucesso ligado a diferentes pertenças grupais, pode induzir as mesmas alterações no comportamento facial.

Assim, para todos os efeitos que observámos na nossa investigação, parece-nos também importante que outras investigações esclareçam se estes mudam em função do tipo de audiências, pois as estratégias relacionais também podem mudar em função destas. Também é importante clarificar a influência de diferentes contextos nas modificações observadas.

O facto de termos incluído situações afectivas no nosso desenho de investigação permitiu-nos observar grandes modificações do comportamento facial, que estão de acordo com a predição dessas modificações na *Perspectiva da Identidade Social* (Ouwerkerk, Ellemers & De Gilder, 1999; Ellemers, 2001; Ellemers et al., 2003). Encontrámos também indicadores de que os membros do grupo *Adeptos da Selecção de Portugal* se sentiram cada vez mais envolvidos afectivamente com o seu grupo ao longo do tempo (Ouwerkerk, Ellemers & De Gilder, 1999). Para além disso, a valência do afecto, tal como outros autores acentuaram (Johnson et al., 2006) parece ser um factor muito importante na modificação dos processos cognitivos, afectivos e nas estratégias

de auto-apresentação ligadas a um processo de avaliação. Futuras investigações podem esclarecer a influência destes efeitos nas relações intergrupais.

Assim, tendo em conta a alteração dos comportamentos faciais no contexto dos episódios emocionais de grupo, parece-nos também importante, em futuras pesquisas, ligar estas modificações às reacções emocionais dos seus membros ao longo do tempo relativamente a outros grupos, como tem sido enfatizado por alguns autores (Smith & Mackie, 2006).

Estudámos também as diferenças de expressividade na saliência da identidade social relativamente à saliência da identidade pessoal. Pensamos que os contrastes que obtivemos estão relacionados com as características do nosso desenho de investigação, já que procurámos situações de saliência que nos permitissem isolar, tanto quanto possível, estas duas saliências identitárias. Contudo, futuras investigações poderão esclarecer se estes efeitos mudam quando existe simultaneidade de saliências. Estamos a pensar, por exemplo, numa situação de *Primus Inter Pares*, em que o membro é o melhor representante do seu grupo, com uma componente pessoal muito forte, observada muitas vezes em grupos políticos. Ou então, na singularidade contributiva especificada por Santos (1999) no âmbito dos contextos organizacionais.

Outras reflexões podem ser feitas para a investigação do comportamento facial. Vimos que a *Perspectiva da Identidade Social* (Turner, 1999) nos possibilitou a integração do conceito de normas para o afecto com normas gerais de auto-apresentação que passam pelas normas grupais. Assim, distinguimos normas de regulação do comportamento facial nos contextos dos motivos que determinam a sua presença nos contextos sociais. Os motivos permitem-nos compreender porque é que os comportamentos existem e qual a sua função nas identidades e nos contextos sociais e as normas traduzem a forma como regulamos esses comportamentos em função das pertenças grupais e dos contextos. Os conceitos teóricos das identidades permitiram-nos conceptualizar melhor estes conceitos e apercebermo-nos que a sua influência no comportamento facial é distinta, mas pode ser integrada.

Vimos também que o papel das audiências é fundamental, pois é perante elas que os nossos comportamentos faciais podem ser compreendidos como actividade relacional ao serviço das nossas identidades. Neste âmbito, gostaríamos também de acentuar que é importante conceptualizar o comportamento facial como uma estratégia relacional e de regulação de interacção, como tem sido enfatizado por outros autores (Fernández-Dols & Ruíz-Belda, 1995).

Os diversos significados e informações obtidos na análise do comportamento facial associado à saliência das identidades nos diferentes contextos, levam-nos a assumir que o papel do contexto na investigação do comportamento facial é cada vez mais importante, tal como outros autores têm acentuado (Fernández-Dols & Carroll, 1997).

Pela contribuição fundamental que a utilização dos contextos naturais deram à nossa investigação, só podemos dizer que é também cada vez mais importante estudar o comportamento facial nesses contextos. Contudo, o grande desafio da investigação nesta área passa pela utilização destes contextos para desenhos experimentais, que facilitem a observação da variável em condições laboratoriais controladas. O contributo do *experimento natural* (Fernández-Dols, 1990), pelas modificações contextuais e espontâneas que utiliza, foi muito importante para uma pesquisa que pretende apresentar novos dados que permitam a articulação de duas áreas de investigação que raramente se encontraram.

# **CONCLUSÃO**





## CONCLUSÃO

Na temática da apresentação das identidades nas relações sociais, identificámos a necessidade de investigar o papel da regulação do comportamento facial na saliência das identidades para melhor conhecer as mensagens e informações relacionais que este tipo de comportamento pode traduzir. Dissemos também que essa investigação passava pelas pertenças grupais, ou seja, pelas identidades sociais, mas também pelas diferenças destas com as identidades pessoais.

Contextualizado nesta temática, o nosso problema de estudo pretendeu conhecer como é que se processa a regulação do comportamento facial associado à saliência das identidades.

O estudo teórico que fizemos permitiu-nos definir, compreender e enquadrar teoricamente a nossa investigação. Assim, num primeiro capítulo intitulado *Identities: representações em contextos relacionais*, assumimos uma integração no vasto quadro teórico da *Perspectiva da Identidade Social* (Turner, 1999). Afirmámos que as identidades sociais têm conteúdos representacionais colectivizantes, enquanto nas identidades pessoais esses conteúdos são singularizantes, que resultam de comparações sociais e relacionais em contextos. Enfatizámos que as identidades são flexíveis nos contextos e podem mudar ao longo do tempo.

Para além disso, vimos que a sua saliência depende dos contextos e frisámos que, independentemente da questão da simultaneidade da saliência, nesta investigação nos iríamos concentrar em situações em que exista uma maior saliência de uma sobre a outra, ou eventualmente, um isolamento. Dissemos também que só esta opção nos iria permitir estudar os seus efeitos comportamentais de forma diferenciada. Apresentámos algumas investigações que demonstram um efeito de contraste comportamental entre as duas saliências.

Acentuámos que as nossas identidades influenciam os nossos comportamentos e o modo como nos apresentamos aos outros em contextos relacionais. Nesse modo de apresentação, conceptualizámos estratégias de auto-apresentação que envolvem processos cognitivos, afectivos e dimensões de avaliação numa apresentação positiva das nossas identidades nas relações sociais.

Evidenciámos que esses processos, conjuntamente com as motivações e normas, influenciam os nossos comportamentos. Nos comportamentos verificámos que

podíamos integrar o comportamento não verbal e neste definimos o comportamento facial como uma área central de estudo. Concluimos que a saliência das nossas identidades, pessoais ou sociais, em contextos sociais e relacionais pode também influenciar o comportamento facial.

Num segundo capítulo a que chamámos *Comportamento Facial: informações em contextos relacionais*, desenvolvemos uma abordagem teórica que pretendeu demonstrar que a regulação do comportamento facial se faz em contextos sociais e relacionais. Vimos que nestes contextos o comportamento facial pode ser uma fonte de informação de processos afectivos, cognitivos ou a um nível diferente, estratégias de auto-apresentação. Para além disso afirmámos que o significado dos comportamentos faciais só pode ser compreendido em contexto, que existe uma multifuncionalidade ligadas às acções faciais do comportamento facial que também podem ser analisadas de uma forma componencial, ou seja, como componentes com um significado próprio.

Defendemos que o comportamento facial, como um comportamento não verbal, está sujeito a normas de auto-apresentação e a sua presença nos contextos depende dos motivos que o determinam. Evidenciámos que as estratégias de auto-apresentação não implicam necessariamente deliberação, mas são essencialmente funcionais para o indivíduo, sendo nesse caso, consoante a motivação que as determina, estratégias relacionais ou estratégias de regulação de interacção. Assumimos que nos contextos relacionais, são apresentadas perante uma audiência, implícita ou explícita, que influencia as funções sociais e relacionais do comportamento facial.

Enfatizámos que as estratégias de auto-apresentação no comportamento facial utilizam processos afectivos e cognitivos, ligados a dimensões de comparação interpessoal, nos contextos relacionais de saliência da identidade pessoal, e a dimensões de comparação grupal e intergrupal, nos contextos relacionais de saliência da identidade social.

Num terceiro capítulo, *Identities e comportamento facial: estratégias relacionais*, relacionámos os dois conceitos, afirmando que as identidades são modos de nos definirmos e determinam a apresentação perante os outros nos contextos relacionais. Evidenciámos que na apresentação destas utilizamos os nossos comportamentos faciais, que traduzem informações em contextos relacionais. Assumimos que é pela regulação da saliência das identidades e da associação do significado dos comportamentos faciais nos contextos de saliência que podemos compreender a regulação do comportamento facial.

Acentuámos que como estratégia de auto-apresentação perante os outros, audiência explícita ou implícita, está sujeito a normas na saliência das identidades sociais ou a padrões individuais na saliência das identidades pessoais. Defendemos que estas estratégias utilizam processos cognitivos e afectivos que são reconhecidos através de indicadores do comportamento facial. Assumimos que é pelos contextos relacionais que estabelecemos comparações com os outros, que envolvem dimensões de avaliação positiva das nossas identidades, determinantes no modo como as apresentamos através do comportamento facial nas relações sociais. Enfatizámos que o comportamento facial está ligado a uma auto-apresentação das nossas identidades como estratégia que modifica as suas interacções e relações sociais.

Justificámos a pertinência desta articulação teórica entre os dois conceitos *Identities e Comportamento Facial* pela lacuna de trabalhos que o tenham feito, daí que todo o nosso estudo teórico tenha tentado demonstrar que é possível incluir o comportamento facial nos comportamentos associados à saliência das identidades, principalmente quando falamos de relações sociais.

A partir deste estudo teórico, desenvolvemos sete hipóteses conceptuais que orientaram a planificação e execução dos nossos estudos empíricos. O EE1, um estudo de observação de um membro de grupo político em entrevistas televisivas, teve o objectivo de explorar relações de associação entre a variável saliência identitária e a variável comportamento facial. Este EE1 gerou dados para a especificação e operacionalização da nossa hipótese conceptual de diferenças entre o comportamento facial associado às duas saliências identitárias e para a operacionalização das restantes hipóteses. Obtivemos contrastes expressivos entre a saliência da identidade pessoal e a saliência da identidade social. Adiantámos alguns significados para os comportamentos faciais observados e planeámos o EE2.

No EE2, um estudo realizado durante o *Euro 2004* (Campeonato Europeu de Futebol), que aproveitou o aumento de saliência identitária nesse contexto espontâneo e natural para induzir e observar em laboratório as modificações comportamentais associadas a esse aumento de saliência, teve como objectivo estabelecer relações causais entre a variável independente *saliência identitária* (saliência da identidade social vs saliência da identidade pessoal) e a variável dependente *comportamento facial*, operacionalizada por acções faciais. Este estudo foi realizado através de entrevistas a 12 membros do grupo *Adeptos da Selecção de Portugal* ao longo do campeonato. Além da comparação feita ao longo dos diversos momentos, em que foi avaliado o grau com que

a saliência da identidade social se encontrava presente, foi ainda criado um termo comparativo, no mesmo grupo, num contexto de indução laboratorial da identidade pessoal, justificado pelos contrastes expressivos obtidos no EE1.

Para a realização deste EE2 operacionalizámos as nossas hipóteses conceptuais que analisámos detalhadamente na discussão, integrando anteriores resultados do EE1. Com o objectivo de gerar dados para novas pesquisas e explorar outros que permitam a continuidade do nosso trabalho, apresentámos uma discussão abrangente dos mesmos. Esta discussão permitiu-nos explicar resultados através de processos fundamentados na literatura existente, sugerir a ligação de outros com possíveis processos que os possam explicar, e apresentar outros que não conseguimos explicar com base na literatura existente, afirmando que os continuaremos a explorar em trabalhos futuros.

Através de hipóteses mais específicas que nos ajudaram a compreender melhor a regulação do comportamento facial num contexto de aumento de saliência identitária, afirmámos que o comportamento facial apresenta acções faciais que são indicadores de processos cognitivos e afectivos quando a identidade social está saliente. A nossa pesquisa empírica permitiu-nos alargar esta conceptualização para a saliência da identidade pessoal.

Verificámos que o aumento da saliência da identidade social induzia um aumento das acções faciais ligadas a processos cognitivos, que explicámos pelos processos perceptivos e avaliativos do processo de auto-categorização (Turner et al., 1987).

Vimos que este aumento de saliência também produzia um aumento de monitorização da auto-apresentação. Encontrámos esse efeito de monitorização em acções faciais mais longas, onde destacámos o levantar de sobrelhas e a cabeça levantada como indicadores deste efeito no contexto estudado. Obtivemos também um menor ritmo e amplitude dos movimentos da cabeça que mudam a direcção e a inclinação da postura expressiva. Nestes movimentos é na amplitude que encontramos uma maior uniformidade ao longo da saliência da identidade social.

Explicámos estes resultados por um efeito de maior controlo e ordem no comportamento facial devido a uma redução da incerteza de como se comportar (Hogg & Terry, 2001), por estratégias de auto-apresentação positiva perante uma audiência (Fridlund, 1994), de forma ordenada e organizada, compondo uma postura expressiva que dignifica o grupo a que se pertence e que corresponde às expectativas dos outros nas relações sociais (Higgins & May, 2001). Afirmámos que é relativamente à amplitude dos nossos movimentos que podemos desenvolver uma maior consciência na

auto-apresentação, que interfere na forma como monitorizamos e adequamos o nosso comportamento às normas grupais (Cooper, Kelly & Weaver, 2003). Dissemos também que os diversos processos a que ligámos estas modificações podem integrar-se como estratégias de auto-apresentação, que incluem elementos de postura expressiva nos comportamentos faciais em contextos relacionais, podendo estar mais ou menos activas num determinado contexto social.

De acordo com a afirmação de que um aumento de saliência da identidade social causava uma maior presença de comportamentos faciais ligados ao estatuto do grupo, encontrámos uma configuração facial, *Winner face*, que associámos a dominância e competência social (Zivin, 1982) O maior estatuto foi explicado pela boa performance da equipa de futebol *Seleção de Portugal* ao longo do campeonato *Euro 2004*, já que a performance tem sido ligada ao estatuto em termos de competência (Ridgeway, 2003). Como o estatuto está ligado ao valor e importância que as pertenças grupais têm para os seus membros (auto-estima colectiva) e esta tende a covariar com o envolvimento afectivo (Ellemers, Kortekaas, & Ouwerkerk, 1999), avançámos a possibilidade da diminuição do *blinkstorm* ser um índice afectivo do estatuto ligado a um estado de ânimo positivo (Teece, 1992).

Afirmámos que esta estratégia de auto-apresentação está ligada a dimensões de comparação social em termos de competência. Dissemos que esta estratégia tanto utiliza índices ligados a processos cognitivos como afectivos e que representa uma estratégia de auto-apresentação de acordo com o estatuto do grupo. No contexto das relações sociais serve para apresentar as nossas identidades aos outros de acordo com a posição social que acreditamos ter e da qual queremos convencer os outros que temos.

Verificámos que existem diferenças (contrastos) entre o comportamento facial na saliência da identidade social e o comportamento facial na saliência da identidade pessoal. Encontrámos estas diferenças a nível dos indicadores que ligámos a processos cognitivos. Na saliência da identidade social obtivemos uma maior duração e intensidade de AU1+AU2 (levantar de sobrancelhas) que nos levou a afirmar uma maior activação dos processos cognitivos no contexto estudado. Verificámos também uma diminuição do *blinkstorm*, que foi ligado a uma diminuição das dificuldades ou apreensão cognitiva, que pode ser explicada pelo aumento da prontidão perceptiva e maior facilidade na auto-categorização quando a identidade social se torna mais acessível para os membros de um grupo de pertença social (Turner et al., 1987). Esta

acção facial apareceu-nos ligada a uma multifuncionalidade (Kaiser & Wherle, 2001b) na saliência da identidade social.

Perante a verificação de um aumento do levantar de sobrancelhas, acções faciais mais longas e intensas, adiantámos a possibilidade de existir uma ênfase de discurso (Ekman, 1979) associada a uma maior activação dos processos cognitivos, que é uma estratégia de afirmação e comunicação de pertença a um grupo nas relações sociais.

Na saliência da identidade pessoal, encontrámos uma maior frequência de AU4 (franzir de sobrancelhas) nos dois estudos empíricos, mas também uma maior frequência de *blinkstorm* e uma tendência para o aumento do pestanejar, indicadores que ligámos a dificuldades cognitivas e concentração (Smith & Scott, 1997; Teece, 1992), que explicámos pela menor certeza e falta de protótipos para facilitar a auto-categorização e regular o comportamento na identidade pessoal (Hogg & Terry, 2001).

Dissemos que pelo seu significado de maior ênfase de discurso e importância, sinal social (Ekman, 1979), ou sinal para captar a atenção do outro (Tipples, Atkinson & Young, 2002), pode representar uma estratégia de auto-apresentação de ênfase comunicacional dirigida aos outros nas relações interpessoais e que serve para regular a interacção na saliência da identidade pessoal.

Na multifuncionalidade de funções que assumimos, vimos que esta estratégia é compatível com a sua simultânea ligação a processos cognitivos se a integrarmos numa estratégia relacional interpessoal através da qual nos definimos (com dificuldades ou não), e comunicamos a nossa identidade pessoal aos outros em contextos relacionais interpessoais.

Em suma, evidenciámos que a regulação do comportamento facial ligado a processos cognitivos nas diferentes saliências se faz através de diferentes acções faciais ligadas a significados diferentes nos contextos de saliência grupal e interpessoal, contudo acentuámos também que, em comum, têm o facto de serem estratégias relacionais de afirmação e comunicação das identidades.

Nos indicadores ligados a processos afectivos, encontrámos na saliência da identidade pessoal uma maior frequência, duração e intensidade dos sorrisos no geral, e especificamente uma maior frequência, duração e intensidade do *duchenne smile* e uma maior intensidade do *social smile* nos tipos de sorriso. Ligámos as faces mais sorridentes a um significado geral de valorização social e auto-apresentação positiva perante os outros, explicando-o por motivos de auto-estima (Hogg & Terry, 2001) e motivos sociais (Fridlund, 1994). Identificámos ainda uma função de apaziguamento,

um “efeito de lenidade” (La France & Hecht, 1995) e submissão dirigido aos outros nas relações sociais, que explicámos pelos conteúdos íntimos e pessoais que são comunicados na saliência da identidade pessoal. Como o nível de relacionamento com o outro é interpessoal, enfatizámos assim que a estratégia de auto-apresentação positiva, que passa pelo comportamento facial, pode ser uma estratégia de regulação da interacção (Fernández-Dols & Ruíz-Belda, 1995), com o outro mais próximo.

Encontrámos também na saliência da identidade pessoal, características ligadas ao sorriso como boca aberta, pausas de discurso, tendência para reacção inicial e final no discurso que podem indicar um maior nível de interacção, contudo enfatizámos que novas pesquisas poderão esclarecer o significado destas acções.

Em suma, vimos que a regulação do comportamento facial ligado ao sorriso e a processos afectivos se faz de forma diferente nas duas saliências identitárias. Enquanto na saliência da identidade pessoal esses indicadores são usados como estratégia de regulação da interacção e indicam um maior nível de interacção, pela sua menor frequência na saliência da identidade social indicam uma posição de dominância social e podem ser estratégias relacionais intergrupais.

Na saliência da identidade pessoal encontrámos uma configuração facial *Minus Face* que tem sido associado a submissão (Zivin, 1982). Dissemos que esta estratégia nos aparece integrada numa regulação de interacção que explicitámos também para o franzir de sobrancelhas e sorriso.

Assim, vimos que a regulação do comportamento facial associado a conceitos de submissão e dominância é feita de forma diferente na saliência da identidade pessoal relativamente à saliência da identidade social no grupo de pertença estudado. Contudo, aqui sabemos que provavelmente não teríamos o mesmo efeito de contraste se o estatuto do grupo fosse menor, mas afirmámos que outras pesquisas poderão esclarecer esta questão.

Em suma, verificámos que na saliência da identidade pessoal existem marcadores no comportamento facial que podem ser ligados a processos cognitivos e afectivos. Existe contudo uma estratégia de auto-apresentação positiva perante uma audiência que utiliza mais marcadores afectivos como uma estratégia de regulação de interacção.

Vimos também que nas estratégias de auto-apresentação na saliência da identidade pessoal as acções faciais são mais breves do que na saliência da identidade social. Existe também um maior ritmo, duração, amplitude e amplitude extrema dos movimentos da cabeça, que são idiossincráticos. Dissemos que como elementos de uma

postura expressiva estão sob a influência de características pessoais e da ausência de normas grupais. Explicámos que a não existência de normas grupais pode levar a uma menor exigência situacional (Ginsburg, 2001), que permite assim uma maior flexibilidade comportamental. Acrescentámos ainda a “falta de controlo” no comportamento gerada pela incerteza do nível de auto-categorização pessoal, que se explica pela falta de protótipos para orientarem e prescreverem o comportamento facial (Hogg & Terry, 2001)

Assim, as acções que na regulação do comportamento facial ligámos a um efeito de monitorização na saliência da identidade social, traduzem na saliência da identidade pessoal uma falta de controlo e ordem, mas também uma maior flexibilidade comportamental que produzem comportamentos idiossincráticos.

Encontrámos também uma auto-apresentação mais uniforme na saliência da identidade social e uma auto-apresentação mais idiossincrática na saliência da identidade pessoal. As acções mais uniformes na saliência da identidade social são: o ritmo, amplitude, amplitude extrema, duração dos movimentos inclinados da cabeça, menos *blinkstorm*, menos frequência, duração e intensidade do sorriso. Dentro do sorriso, temos menos frequência e intensidade do *duchenne smile*, menos intensidade do *social smile*, menos sorrisos com boca aberta e queixo caído, e menos sorrisos com pausa de discurso.

Ligámos estes indicadores a processos afectivos e a elementos de postura expressiva. Explicámos a uniformidade pela influência das normas grupais na saliência da identidade social (Marques et al., 2003), onde levantámos a possibilidade de estarem mais actantes as normas de regulação de afecto dentro das normas de comportamento não verbal (Saarni & Weber, 1999). Salientámos que estas normas são compatíveis com uma norma de auto-apresentação consistente (Leary, 1995), ou seja, com a crença dos membros de que pertencem a um grupo dominante (no contexto estudado), em que a regulação dos comportamentos faciais é assim feita em função das expectativas e consequências sociais dessa posição social num contexto relacional.

Em função disto, podemos afirmar que a regulação do comportamento facial associado à saliência da identidade social produz comportamentos faciais mais semelhantes, mais uniformes, enquanto na saliência da identidade pessoal os comportamentos faciais são diferentes e mais idiossincráticos.



Verificámos que os episódios emocionais do grupo provocam alterações (ecos) nos vários aspectos do comportamento facial dos membros cuja identidade social está saliente. Obtivemos assim uma maior presença de indicadores ligados a processos cognitivos como *eco* de um episódio emocional negativo do grupo. Existem assim uma maior frequência de acções que têm sido ligadas a processos cognitivos, especificamente uma maior frequência do levantar de sobrancelhas. Incluímos também o *blinkstorm* como indicador mais ligado a processos cognitivos.

Explicámos este efeito cognitivo como uma consequência temporal dos episódios emocionais do grupo que alteram o afecto dos membros, especificando que o afecto negativo produz um pensamento mais elaborado pela necessidade de responder aos estímulos de ameaça. Dissemos também que a flexibilidade cognitiva diminui e aumenta o pensamento baseado no grupo (Johnson et al., 2001). Assim, os membros têm tendência para defender o grupo utilizando recursos cognitivos (Spears, Doosje & Ellemers, 1999), prestando maior atenção ao estímulo negativo, ou à recordação do episódio emocional negativo ligado ao grupo, mas com um maior esforço de processamento de informação (Otten & Mummendy, 2000).

Constatámos também que existem *ecos* em alguns indicadores dos processos afectivos, como o aumento do pestanejar e no tipo de sorriso que é mais rápido, para além de ser feito no início e no final do discurso.

Afirmámos que o sorriso mais rápido pode ser uma estratégia individual para lidar com afectos negativos (Kaiser & Wherle, 2001a), contudo o tipo de sorriso encontrado sugeriu-nos que este sorriso está relacionado com um outro muito próximo (i.e., o interlocutor que fez recordar o episódio emocional negativo), através da reacção àquilo que o outro diz com um sorriso, e o que se diz ao outro com um sorriso. Explicámos este processo através da presença física actuante de um outro próximo, com o qual se regula a interacção. Explicámos que esta regulação passa por um motivo social (Fridlund, 1997) nestes contextos, o de não diminuir mais a auto-estima na forma como nos apresentamos aos outros e começar por melhorar a avaliação da nossa identidade com o outro que está mais próximo. Evidenciámos também que serão necessárias mais pesquisas que encontrem e avaliem o significado específico desta característica do sorriso. Esta característica apareceu mais num contexto de insucesso e no contexto de saliência da identidade pessoal, daí termos sugerido uma estratégia de regulação de interacção para explicar este comportamento facial.

Nos *ecos* dos episódios emocionais negativos ligados ao grupo identificámos também uma alteração de outros indicadores ligados à auto-apresentação, onde indicámos um *social smile* mais rápido com uma menor frequência, duração e amplitude de cabeça levantada. Ligámos estes indicadores a uma menor superioridade social que articulada com a característica do sorriso anteriormente referida pode levar-nos a entender o sorriso com uma função de apaziguamento e procura de alguma avaliação positiva da audiência que está mais próxima.

Perante isto, podemos então dizer que os *ecos* dos episódios emocionais negativos ligados ao grupo provocam uma maior activação dos processos cognitivos, algumas alterações nos processos afectivos que estão presentes numa estratégia de auto-apresentação que passa pela manutenção dos comportamentos de apoio e defesa da pertença grupal. Esta estratégia activa e utiliza principalmente os processos cognitivos para defender o grupo e usa ocasionalmente os afectivos para melhorar a auto-estima perante os outros. Dissemos que os nossos resultados são compatíveis com a manutenção dos comportamentos de apoio ao grupo de pertença evidenciada por alguns autores (Fischer & Wakefield, 1998) e não são compatíveis com o efeito CORF (Snyder et al., 1986, citado por Bizman & Yinon, 2002), que defende um corte da associação com o grupo em contextos de insucesso.

Nos episódios emocionais positivos do grupo, obtivemos um *eco* de diminuição da presença de indicadores ligados a processos cognitivos, que sugere uma menor activação destes, ou seja, uma menor duração, duração média e intensidade do levantar de sobrancelhas. Explicámos esta menor activação pela maior facilidade de processamento de informação que o afecto positivo pode provocar (Johnson et al., 2006).

Encontrámos também um aumento da frequência do franzir de sobrancelhas (AU4) que ligámos a um sinal de conversação associado a questões de ênfase e importância (Ekman, 1979), mas também a um sinal social e eficiente captador de atenção do outro (Tipples, Atkinson & Young, 2002). Integrámo-lo numa estratégia relacional de chamar a atenção dos outros para a importância daquilo que estamos a dizer. Em função deste tipo de estratégia, afirmámos que é possível pensar nele como um sinal mais interactivo nos contextos relacionais, já que também nos apareceu como uma acção facial importante na regulação da interacção na saliência da identidade pessoal.

Obtivemos também um *eco* de aumento da presença dos indicadores ligados a processos afectivos, que sugere uma maior activação destes, através de um sorriso mais longo e mais intenso, especificamente um *social smile* mais intenso.

Encontrámos um maior ritmo e amplitude dos movimentos da cabeça, que conjugados com uma maior duração do sorriso, sugerem um *eco* na estratégia de auto-apresentação que utiliza estes movimentos e a regulação dos processos afectivos como elementos de uma auto-apresentação triunfante e algumas vezes exuberante. Explicámos esta postura expressiva ligada aos contextos positivos de sucesso, por uma maior activação dos processos afectivos que é acompanhada por uma maior actividade (Russell, 1980), pela menor exigência situacional ligada a normas de auto-apresentação, que permite uma maior flexibilidade comportamental (Ginsburg, 2001). Dissemos que essas normas de auto-apresentação são consistentes com uma apresentação positiva (triunfante) perante os outros de acordo com o contexto de sucesso.

Como *ecos* na auto-apresentação obtivemos uma maior frequência, duração e amplitude de cabeça levantada (AU53), que ligámos a uma posição social elevada e postura de vencedor. Obtivemos também uma maior frequência no sorriso exibido durante o discurso, com um *social smile* mais frequente nesse discurso e mais longo. Perante um sorriso mais longo e exibido durante o discurso associado a franzir de sobrancelhas (AU4), sugerimos uma estratégia de comunicação da pertença ao grupo que utiliza mais indicadores de processos afectivos e enfatiza a importância dessa pertença nos contextos relacionais. Afirmámos que se trata de uma estratégia relacional diferente da estratégia de comunicação da pertença que utiliza mais os indicadores ligados a processos cognitivos nas situações afectivas neutras.

Integrámos todos estes dados sobre os *ecos* na auto-apresentação e a estratégia relacional de afirmação e comunicação da pertença numa estratégia de auto-apresentação positiva de triunfo, exuberância e dominância num contexto de sucesso.

Explicámos esta estratégia de auto-apresentação de triunfo pelos motivos de auto-estima (Hogg & Terry, 2001) conjugados com motivos sociais (Fridlund, 1994) ou seja, existe uma auto-estima positiva muito forte que queremos apresentar aos outros nas nossas relações sociais, onde esperamos que os outros percebam e valorizem o nosso sucesso. Dissemos que os nossos resultados são compatíveis com o efeito BIRG (Cialdini et al., 1976) em que o sucesso de uma equipa desportiva é também o triunfo dos adeptos. São também compatíveis com outras investigações que têm acentuado que

nos membros de um grupo de sucesso a performance do grupo torna-se o factor dominante na identificação com o grupo (Fischer & Wakefield, 1998).

Verificámos então que na regulação do comportamento facial associado a episódios emocionais do grupo negativos ou positivos obtivemos diferentes *ecos* nos processos cognitivos, afectivos e estratégias de auto-apresentação do comportamento facial dos membros desse grupo.

Em suma, nos episódios emocionais negativos obtivemos *ecos* que produzem uma maior activação dos processos cognitivos ligados a uma estratégia de auto-apresentação focalizada na defesa do grupo de pertença e na melhoria da auto-estima em contextos relacionais. Nos episódios emocionais positivos obtivemos *ecos* que produzem uma maior activação dos processos afectivos ligados a uma estratégia de auto-apresentação focalizada em comunicar o sucesso e a auto-estima positiva aos outros em contextos relacionais.

Nas implicações que a nossa investigação pode trazer à temática em que a enquadrámos, podemos dizer que a apresentação das nossas identidades nas relações sociais através do comportamento facial é feita de forma diferente, ou seja, se a identidade é social ou pessoal. Contudo, a motivação para nos apresentarmos de uma forma positiva perante os outros está presente nas duas saliências e nessa apresentação usamos o nosso comportamento facial.

Na afirmação e comunicação das nossas pertenças grupais ou da nossa definição singular, utilizamos estratégias relacionais que enfatizam a nossa pertença e o modo como desejamos ser percebidos. Estas estratégias são “técnicas de comunicação” dirigidas aos outros, muitas vezes deliberadas, muitas vezes espontâneas. Saber utilizá-las para melhorar as nossas relações sociais é talvez um contributo que a nossa investigação pode dar.

A regulação do comportamento facial na saliência das identidades faz-se em função dos processos envolvidos, cognitivos e afectivos e mediante estratégias de auto-apresentação que são funcionais para os membros de um grupo ou para sujeitos singulares. Consoante a motivação que as determina podem ser estratégias relacionais ou estratégias de regulação de interacção. Assim, conhecer o comportamento facial e a motivação que o determina, pode contribuir para uma melhor compreensão dos indivíduos nas relações sociais que estabelecem e nas interacções que desenvolvem.

Se o comportamento facial na saliência das identidades depende de motivos que determinam a sua presença e de normas que regulam a sua expressão em contextos relacionais, parece-nos também importante clarificar essas normas.

Por outro lado, também é importante acentuar que o significado das acções faciais pode mudar consoante o contexto onde são compreendidos, mas de outra forma não seria possível compreender a própria regulação do comportamento facial, já que o seu significado muda quando muda o contexto (Fernández-Dols & Carroll, 1997). Desta forma, também a informação que ele traduz através dos indicadores deve acompanhar essas mudanças contextuais na saliência das identidades.

Assim, as modificações do comportamento facial associado à saliência das identidades devem ser contextualizadas, em função de situações afectivas mais neutras, ou de episódios emocionais dos grupos a que pertencemos, para as compreendermos melhor.

Gostaríamos ainda de enfatizar que a presente investigação pretendeu dar um contributo para a articulação teórica e empírica entre duas áreas de investigação que se têm mantido afastadas e que em nosso entender podem gerar uma área comum de pesquisa, que só poderá beneficiar o modo como definimos, apresentamos e comunicamos as nossas identidades em contextos relacionais.

Num mundo onde a imagem e o modo como nos apresentamos perante os outros determina as avaliações das nossas pertenças grupais e do que pretendemos transmitir com elas, conhecer o significado do nosso comportamento facial e as suas mensagens relacionais, pode ajudar-nos na infindável tarefa de melhorar as nossas relações sociais.

Para além disso complementar muitas vezes as nossas identidades sociais com o uso de acções faciais associadas à saliência da identidade pessoal (e.g. sorriso), pode ajudar-nos a melhorar, de forma mais positiva, a nossa interacção com os outros. Sentimos também que deixámos uma tarefa em aberto que é necessário continuar.



## **BIBLIOGRAFIA**





- Abrams, D. (1996). Social Identity, self as structure and self as process. In W. P. Robinson, *Social groups and identities: Developing the legacy of Henry Tajfel* (pp.143-167). Oxford: Butterworth-Heinemann.
- Abrams, D. & Hogg, M.A. (2003). Collective identity: Group membership and self-conception. In M. A. Hogg & S. Tindale (Eds.), *Blackwell Handbook of Social Psychology: Group Processes* (pp. 425-460). Oxford: Blackwell Publishers.
- Agostinho, S. (1958). *Confissões*. Porto: Livraria apostolado da Imprensa (Tradução do original latino).
- Almeida, L.S. & Freire, T. (1997). *Metodologia de Investigação em psicologia e educação*. Coimbra: Associação dos Psicólogos Portugueses.
- Amâncio, L. (1993). Níveis de análise no estudo da identidade social. *Análise Psicológica*, 2 (XI), 213-221.
- Amâncio, L. (1996). Identidade Social e relações intergrupais. In J. Vala, & M. B. Monteiro (Coord.), *Psicologia social* (pp.287-307). Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Argyle, M. (1970). *Social interaction*. Oxford: Atherton Press.
- Argyle, M. (1975). *Bodily communication*. London: Methuen & Co Ltd.
- Argyle, M. (1990). *The psychology of Interpersonal Behaviour*. London: Penguin Books.
- Aron, A., Aron, E. N. & Smollan, D. (1992). Inclusion of other in the self scale and the structure of interpersonal closeness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 596-612.
- Aron, A., Aron, E. N., Tudor, M. & Nelson, G. (1991). Close relationships as including other in the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 241-253.
- Aronson, E., Ellsworth, P.C., Carlsmith, J.M & Gonzales, M.H. (1990). *Methods of Research in Social Psychology*. Singapore: McGraw-Hill, Inc.
- Ashforth, B.E. & Johnson, S.A. (2001). Which hat to wear? The relative salience of multiple identities in organizational contexts. In M. A. Hogg, & D. J. Terry (Eds.), *Social Identity Processes in Organizational Contexts* (pp.31-48). Philadelphia: Psychology Press.
- Ashmore, R. D. & Jussim, L. (Eds.) (1997). *Self and identity: Fundamental issues*. Oxford: Oxford University Press.
- Averill, J.R. (1994a). In the eyes of the beholder. In P. Ekman, & R. Davidson (Eds), *The Nature of Emotion. Fundamental questions* (pp.7-14). New York: Oxford University.
- Averill, J.R. (1994b). I feel, therefore I am – I think. In P. Ekman, & R. Davidson (Eds.), *The Nature of Emotion. Fundamental questions* (pp.379-385). New York: Oxford University.
- Averill, J.R. (1998). What are emotions, really? *Cognition and Emotion*, 12 (6), 849-855.
- Barlow, D.H. & Hersen, M. (1984). *Single Case Experimental Designs. Strategies for studying Behavior Change*. New York: Pergamon Press Inc.
- Barret, L.F., Robin, L., Pietromonaco, P.R. & Eysell, K. (1998). Are women the “more emotional” sex? Evidence from emotional experiences in social context. *Cognition and Emotion*, 12 (4), 555-578.
- Bar-Tal, D. (1998). Group Beliefs as an Expression of Social Identity. In J. F. Morales, D. Páez, J. C. Deschamps & S. Worchel (Eds.), *Social identity: International perspectives*. London: Sage Publications

- Barrett, L.F. (1998). Discrete emotions or dimensions? The role of valence focus and arousal focus. *Cognition and Emotion*, 12 (4), 579-599.
- Barreto, M. & Ellemers, N. (2003). The effects of being categorised: The interplay between internal and external social identities. *European Review of Social Psychology*, 14, 139-170.
- Baumeister, R.F. (1986). *Public self and private self*. New York: Springer.
- Bavelas, J.B. & Chovil, N. (1997). Faces in dialogue. In J.A. Russell & J.M. Fernández-Dols (Eds.), *The psychology of facial expression* (pp.334-346). New York: Cambridge University Press.
- Beaupré, M.G. & Hess, U. (2003). In my mind, we all smile: A case of ingroup favouritism. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39 (4), 371-377.
- Beaupré, P. & Hess, U. (2006). An ingroup advantage for confidence in emotion recognition judgments: The moderating effect of familiarity with the expressions of outgroup members. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32 (1), 16-26
- Bizman, A. & Yinon, Y. (2002). Engaging in distancing tactics among sport fans: Effects on self-esteem and emotional responses. *The journal of Social Psychology*, 142 (3), 381-392.
- Bornewasser, M. & Bober, J. (1987). Individual, social group and intergroup behaviour. Some conceptual remarks on the social identity theory. *European Journal of Social Psychology*, 17, 267-276.
- Bourgeois, P. & Hess, U. (1999). *Emotional reactions to political leaders facial displays: A replication*. Paper presented at the 39<sup>th</sup> Annual Meeting of the Society for Psychophysiological Research, Granada, Spain.
- Branscombe, N.R., Ellemers, N., Spears, R & Doosje, B. (1999). The context and content of social identity threat (pp. 35-58). In N. Ellemers, R. Spears & B. Doosje (Eds.), *Social Identity: Context, commitment, content*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Brewer, M. B. (1991). The social self: On being the same and different at the same time. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 475-482.
- Brewer, M.B. (2001). The many faces of social identity: implications for political psychology. *Political Psychology*, 22 (1), 115-125
- Brewer, M.B. & Gardner, W. (1996). Who is this "we"? Levels of collective identity and self representations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(1), 83-93.
- Brewer, M.B., Weber, J. G. & Carini, B. (1995). Person memory in intergroup contexts: categorization versus individuation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69(1), 29-40.
- Brickson, S. & Brewer, M. (2001). Identity orientation and intergroup relations in organizations In M.A. Hogg & D.J. Terry (Eds.), *Social Identity Processes in Organizational Contexts* (pp.49-65). Philadelphia: Psychology Press.
- Brown, C.E., Dovidio, J.F. & Ellyson, S.L. (1990). Reducing sex differences in visual displays of dominance: Knowledge is power. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 16, 358-368.
- Brown, R. (1988). *Group Processes. Dynamics within and between groups*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Brown, R. & Capozza, D. (2000). Social Identity theory in retrospect and prospect. In D. Capozza, & R. Brown (Eds.), *Social Identity Processes* (pp.vii-xv). London: Sage Publications
- Brown, R. & Capozza, D. (2006). Motivational, emotional and cultural influences in social identity processes. In R. Brown & D. Capozza (Eds.), *Social Identities. Motivational, emotional and cultural influences* (pp.3-29). Hove: Psychology Press.

- Bryman, A. & Cramer, D. (2003). *Análise de Dados em Ciências Sociais. Introdução às Técnicas utilizando o SPSS para Windows*. Oeiras: Celta Editora.
- Burgon, J.K., Buller, D.B., Hale, J.L. & De Turck, M.A. (1984). Relational messages associated with nonverbal behaviors. *Human Communication Research*, 10, 351-378.
- Cacciopo, J.T. & Petty, R. (1981). Electromyographic specificity during covert information processing. *Psychophysiology*, 18 (2), 518-523.
- Cairns, R.B. (1979). Social Interactional Methods: An introduction. In R.B. Cairns (Ed.), *The analysis of social interactions. Methods, issues, and illustrations* (pp.1-9). Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Callero, P.L. (1985). Role-Identity Saliency. *Social Psychology Quarterly*, 48 (3), 203-215
- Cameron, J.E. (2004). A three-factor model of social identity. *Self and Identity*, 3, 239-262.
- Camras, L. (1986). *Judgements of emotion from facial expression and situational context*. New York: Cambridge University Press.
- Camras, L. (1992). Expressive development and Basic Emotions. *Cognition and Emotion*, 6 (3 /4), 269-283.
- Caporaël, L. (2001). Parts and wholes. The evolutionary importance of groups. In C. Sedikides & M. B. Brewer (Eds.), *Individual Self, Relational Self, Collective Self* (pp.241-258). Philadelphia: Psychology Press.
- Capozza, D., Brown, R., Aharpour, S. & Falvo, R. (2006). A comparison of motivational theories of identification. In R. Brown & D. Capozza (Eds.), *Social Identities. Motivational, emotional and cultural influences*. (pp.51-72). Hove: Psychology Press.
- Carrera, P. & Ocejja, L. (in press). Drawing emotions: mixed emotions, sequential or simultaneous experiences? *Cognition and Emotion*.
- Castano, E., Yzerbyt, V.Y., Paladino, M.P. & Carnaghi, A. (2006). In R. Brown & D. Capozza (Eds.), *Social Identities. Motivational, emotional and cultural influences*. (pp.73-89). Hove: Psychology Press.
- Cea D'Ancona, M.A. (1999). *Metodologia cuantitativa. Estrategias e técnicas de investigación social*. Madrid: Editorial Sintesis.
- Chesney et al. (1997). Type A Behavior Pattern. Facial behavior and specific components. In P. Ekman & E. Rosenberg (Eds.), *What the Face Reveals: Basic and Applied Studies of Spontaneous Expression Using the Facial Action Coding System (FACS)* (pp.453-466) New York: Oxford University Press
- Chovil, N. (1991). Social determinants of facial displays. *Journal of Nonverbal Behavior*, 15, 141-154.
- Chovil, N. (1997). Facing others: A social communicative perspective on facial displays. In J.A. Russel, & J.M. Fernández-Dols (Eds.), *The psychology of Facial expression* (pp.321-333). New York: Cambridge University Press.
- Chovil, N. & Fridlund, A.J. (1991). Why emotionality cannot equal sociality: Reply to Buck. *Journal of Nonverbal Behavior*, 15, 163-167.
- Cialdini, R.B., Borden, R.J., Thorne, A., Walker, M.R., Freeman, S. & Sloan, L.R. (1976). Basking in reflected glory: three football field studies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34 (3), 366-375.
- Cinnirella, M. (1998) Exploring temporal aspects of social identity: the concept of possible social identities. *European Journal of Social Psychology*, 28, 227-248
- Coelho, P. (1987/2005). *O diário de um mago*. Lisboa: Editora Pergaminho.
- Cole, J. (1998). *About face*. Cambridge: MIT Press

- Coller, G. (1985). *Emotional expression*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Inc. Publishers.
- Cooper, J., Kelly, K.A. & Weaver, K. (2003). Attitudes, norms, and social groups. In M.A. Hogg & S. Tindale (Eds.), *Blackwell Handbook of Social Psychology: Group Processes* (pp. 259-282). Oxford: Blackwell Publishers.
- Condor, S. (1996). Social identity and time. In W. P. Robinson (Ed.), *Social Groups and Identities: Developing the Legacy of Henry Tajfel* (pp.285-315). Oxford: Butterworth-Heinemann.
- Costa, M., Dinsbach, W., Manstead, A.S.R. & Ricci-Bitti, P.E. (2001). Social Presence, embarrassment and nonverbal behavior. *Journal of Nonverbal Behavior*, 25 (4), 225-240.
- Cunha, M.M.C. (1996). A identidade como memória. In *Dinâmicas Multiculturais, novas faces outros olhares, vol 1*. Actas das sessões Plenárias III Congresso Luso-Afro-Brasileiro de Ciências Sociais. Lisboa: Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa.
- Deaux, K. (1996). Social Identification. In E.T. Higgins & A. Kruglanski (Eds.). *Social Psychology: Handbook of basic principles* (pp. 777-798). New York: Guilford.
- Deaux, K. (2000). Models, meanings and motivations. In D. Capozza & R. Brown, (Eds.), *Social Identity Processes* (pp.1-14). London: Sage Publications
- Deaux, K, Reid, A., Mizrahi, K & Cotting, D. (1999). Connecting the person to the social: The functions of social identification. In T.R. Tyler, R.M. Kramer & O.P. John (Eds.), *The psychology of the social self* (pp. 91-113). New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Deschamps, J.C. & Devos, T. (1998). Regarding the relationship between social identity and personal identity. In J. F. Morales, D. Páez, J. C. Deschamps & S. Worchel (Eds.), *Social identity: International perspective* (pp.1-12). London: Sage Publications.
- Devereux, P.G. & Ginsburg, G.P. (2001). Sociality effects on the production of laughter. *Journal of General Psychology*, 128 (2), 227-240.
- Devos, T., Mackie, D.M. & Smith, E. (2000). Intergroup Emotions: Explaining Offensive Action Tendencies in an Intergroup Context. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79 (4), 602-616
- Dickerson, P. (2000). "But I'm different to them": Constructing contrasts between self and others in talk-in-interaction. *British Journal of Social Psychology*, 39, 381-398.
- Dijksterhuis, A., Knippenberg, A.V., Spears, R, Postmes, T., Diederik, A.S., Koomen, W., Scheepers, D. (1998). Seeing one thing and doing another: Contrast effects in Automatic Behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75 (4), 862-871.
- Dollinger, S.J. & Clancy, S.M. (1993). Identity, Self and Personality: II. Glimpses Through the Autophotographic Eye. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64 (6), 1064-1071.
- Dollinger, S. J., Preston, L. A., O'brien, S. P. & Dilalla, D. L. (1996). Individuality and relatedness of the self: An autophotographic study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(6), 1268-1278.
- Duclos, S. et al. (1989). Emotion-specific effects of facial expressions and postures on emotional experience. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 1, 100-108.
- Duck, J. M., Hogg, M. A. & Terry, D. J. (1995). Me, us and them: Political identification and the third person effect in the 1993 Australian federal elections. *European Journal of Social Psychology*, 25, 195-216.
- Earley, C. (1997). *Face, Harmony & Social Structure. An analysis of organizational behavior across cultures*. New York: Oxford University Press.

- Eiser, J.R. (1990). *Social Judgment*. Buckingham: Open University Press.
- Ekman, P. (1979). About brows: emotional and conversational signals. In M. Von Cranach, K. Foppa, W. Lepenies & D. Ploog (Eds.), *Human Ethology. Claims and Limits of a New Discipline* (pp.168-202). New York: Cambridge University Press.
- Ekman, P. (1982). Methods for Measuring Facial Action. In R. Scherer & P. Ekman (Eds.), *Handbook of methods in Nonverbal Behavior Research* (pp.45-90). Cambridge: Cambridge University Press.
- Ekman, P. (1989). The argument and evidence about universal in facial expressions of emotion. In H. Wagner. & A. Manstead, *Handbook of Social Psychophysiology* (pp. 143-164). Manchester: John Wiley & Sons, Ltd.
- Ekman, P. (1992a). An argument for Basic Emotions. *Cognition and Emotion*, 6 (3 /4), 169- 200.
- Ekman, P. (1992b). *Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Politics and Marriage*. New York: WW Norton.
- Ekman, P. (1993). Facial Expression and emotion. *American Psychologist*, 48, (4), 384-392.
- Ekman, P.(1994). All emotions are basic. In P. Ekman, P. & R. J. Davidson. (Eds.), *The nature of Emotion. Fundamental questions* (pp.15-19). New York: Oxford University.
- Ekman, P. (1997a). Should we call it Expression or Communication? In *Innovations in Social Science*, 10 (4), 333-344.
- Ekman, P. (1997b). What we have learned by measuring facial behaviour. In P. Ekman & E. Rosenberg (Eds.), *What the Face Reveals: Basic and Applied Studies of Spontaneous Expression Using the Facial Action Coding System (FACS)* (pp.469-485) New York: Oxford University Press
- Ekman, P., Davidson, R. J., & Friesen, W. (1990). The Duchenne Smile: Emotional Expression and Brain Physiology II. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58 (2), 342-353.
- Ekman, P. & Friesen, W.V. (1969). The Repertoire of nonverbal behavior: categories, origins, usage and coding. *Semiótica*, 1, 49-98.
- Ekman, P., & Friesen, W.V. (1978). *Facial Action Coding System (FACS). A technique for the measurement of facial action*. Palo Alto, CA: Consulting Psychologist Press.
- Ekman, P, Friesen, W.V. & Ellsworth, R. (1982a). What are the similarities and differences in facial behavior across cultures? In P. Ekman (Ed.), *Emotion in the human face* (pp.128-143). Cambridge: Cambridge University.
- Ekman, P., Friesen, W. V. & Ellsworth, R. (1982b). Methodological decisions. In P. Ekman (Ed.), *Emotion in the human face* (pp.22-38). Cambridge: Cambridge University Press.
- Ekman, P. & Oster, H. (1982). Review of research, 1970-1980. In P. Ekman (Ed.), *Emotion in the human face* (pp.147-173). Cambridge: Cambridge University Press
- Ekman, P. & O' Sullivan, M. (1991). Facial Expression: Methods, means and moues. In R. S. Feldman, & B. Rimé (Eds.), *Fundamentals of nonverbal behavior* (pp.163-199). Cambridge: Cambridge University Press.
- Ekman, P. & Rosenberg, E. (Eds.)(1997). *What the Face Reveals: Basic and Applied Studies of Spontaneous Expression Using the Facial Action Coding System (FACS)*, New York: Oxford University Press.
- Elfenbein, H.A. & Ambady, N. (2002). Is there an in-group advantage in emotion recognition? *Psychological Bulletin*, 128 (2), 243-249.

- Elfenbein, H.A. & Ambady, N. (2003a). When familiarity breeds accuracy: Cultural exposure and facial recognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85 (2), 276-290.
- Elfenbein, H.A. & Ambady, N. (2003b). Universals and cultural differences in recognizing emotions. *Current Directions in Psychological Science*, 12 (5), 159-164.
- Ellemers, N. (2001). Social identity, commitment and work behavior. In M.A. Hogg & D.J. Terry (Eds.), *Social identity processes in organizational contexts* (pp.101-114). Philadelphia: Psychology Press.
- Ellemers, N., Barreto, M. & Spears, R. (1999). Commitment and strategic responses to social context. In Ellemers, N., Spears, R. & Doosje, B. (Eds.), *Social Identity: Context, Commitment, Content* (pp.127-146). Oxford: Blackwell Publishers.
- Ellemers, N., Haslam, S.A., Platow, M.J. & Knippenberg, D.V. (2003). Social identity at work: Developments, debates, directions. In S.A. Haslam, D.V. Knippenberg, M.J. Platow & N. Ellemers (Eds.), *Social identity at work. Developing theory for organizational practice* (pp.3-26). New York: Psychology Press.
- Ellemers, N., Kortekaas, P. & Ouwerkerk, J.W. (1999). Self-categorization, commitment to the group and group self-esteem as related but distinct aspects of social identity. *European Journal of Social Psychology*, 29, 371-389.
- Ellemers, N., Spears, R. & Doosje, B. (2002). Self and Social Identity. *Annual Review of Psychology*, 53 (1), 161-186.
- Ethier, K.A. & Deaux, K. (1994). Negotiating social identity when contexts change: Maintaining identification and responding to threat. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67 (2), 243-251.
- Fernández-Dols, J.M. (1988a). Elementos básicos de la comunicación. In M.T. Sanz Aparicio. *Psicología de la comunicación* (pp.15-27). Madrid: Universidad Nacional de Educación a Distancia.
- Fernández-Dols, J.M. (1988b). El acto comunicacional. In M.T. Sanz Aparicio. *Psicología de la comunicación* (pp.29-43). Madrid: Universidad Nacional de Educación a Distancia.
- Fernández-Dols, J.M. (1990). *Patrones para el diseño de la psicología social*. Madrid: Ediciones Morata, S.A.
- Fernández-Dols, J.M. (1999). Facial Expression and emotion. A situationist view. In P. Philippot, R.S. Feldman, & E. J. Coats (Eds.), *The Social Context of Nonverbal Behavior* (pp.242-261). New York: Cambridge University Press.
- Fernández-Dols, J.M. (2006). Basic lessons from observing nature. In P.A.M. Van Lange (Ed.), *Bridging social psychology. Benefits of transdisciplinary approaches* (pp.129-133). New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Fernández-Dols, J.M., Carrera P., Oceja, L. & Berenguer, J. (2000). Cultura e comportamiento social (pp.182-188). In J.M., Peiró, J.F. Morales & J.M. Fernández-Dols (Eds.), *Tratado de Psicología Social, vol II: Interacción Social* Madrid: Síntesis Psicología.
- Fernández-Dols, J.M. & Carroll, J.M. (1997). Is the meaning perceived in facial expression independent of its context? In J.A. Russell, & J.M. Fernández-Dols, (Eds.), *The psychology of facial expression* (pp.275-294). New York: Cambridge University Press.
- Fernández-Dols, J.M. & Ruíz-Belda, M.A. (1995). Are smiles a sign of happiness? Gold medal winners at the Olympic Games. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69 (6), 1113-1119.

- Fernández-Dols, J.M. & Ruíz-Belda, M.A. (1997). Spontaneous facial behavior during intense emotional episodes: artistic truth and optical truth. In J.A. Russell & J.M. Fernández-Dols (Eds.), *The psychology of facial expression* (pp. 255-274). New York: Cambridge University Press.
- Fernández-Dols, J.M., Carrera, P. & Russell, J.A. (2002). Are facial displays social? Situational influences in the attribution of emotion to facial expressions. *The Spanish Journal of Psychology*, 5 (2), 119-124.
- Fischer, A.H., Manstead, S.R. & Zaalberg, R. (2003). Social Influences on the emotion process. *European Review of Social Psychology*, 14, 171-201.
- Fisher, R.J. & Wakefield, K. (1998) Factors leading to group identification: A field study of winners and losers. *Psychology and marketing*, 15 (1), 23-40.
- França, D.X. & Monteiro, M.B. (2002). Identidade racial e preferência em crianças brasileiras de cinco a dez anos. *Psicologia*, XVI (2), 293-323.
- Fridlund, A.J. (1994). *Human Facial Expression: An evolutionary view*. San Diego, CA: Academic Press.
- Fridlund, A. J. (1997). The new ethology of human facial expressions. In J.A. Russell, & J.M Fernández-Dols (Eds.), *The psychology of Facial expression* (pp.103-129). New York: Cambridge University Press.
- Friedman, H.S. & Miller-Herringer, T. (1991). Nonverbal display of emotion in Public and Private: Self-monitoring, Personality, and Expressive Cues. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61 (5), 766-775.
- Frijda, N.H. & Tcherkassof, A. (1997). Facial expressions as modes of action readiness. In J.A.Russell & J.M. Fernández-Dols, (Eds.) *The Psychology of Facial Expression* (pp.78-102). New York: Cambridge University Press.
- Gageiro, J. N. & Pestana, M. H. (2000). *Análise de Dados para Ciências Sociais. A complementariedade do SPSS*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Garcia-Prieto, P. & Scherer, K.R. (2006). Connecting social identity theory and cognitive appraisal theory of emotions. In R. Brown & D. Capozza (Eds.), *Social Identities. Motivational, emotional and cultural influences* (pp.189-207). Hove: Psychology Press.
- Gartner et al. (1999). Reducing intergroup bias: elements of intergroup cooperation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76 (3), 388-402.
- Gergen, K.J. (1991). *The saturated self*. New York: Basic Books.
- Gergen, K. J. (1998). Toward a post-modern and post-western psychology. In A. Duarte Gomes & J. Pires Valentim (Orgs.), *Psicologia e sociedade* (pp. 237-254). Coimbra: Faculdade de Psicologia e Ciências da Educação da Universidade de Coimbra.
- Giddens, A. (1994). *Modernidade e identidade pessoal*. Oeiras: Celta.
- Ginsburg, G.P. (1997). Faces: An epilogue and reconceptualization. In J.A. Russell & J.M. Fernández-Dols (Eds.), *The psychology of Facial Expression* (pp.103-129). New York: Cambridge University Press.
- Greene, S. (1999). Understanding party identification: A social Identity Approach. *Political Psychology*, 20 (2), 393-403.
- Greenwald, A .G. & Pratkanis, A.R. (1984). The Self. In R.S. Wyer & T.K. Srull (Eds.), *Handbook of Social Cognition* (vol. 3, pp. 129-178). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Goffman, E. (1959/1993). *A apresentação do Eu na vida de todos os dias*. Lisboa: Relógio D'água Editores.
- Goffman, E. (1988/1999). *Os Momentos e os Seus Homens. Textos escolhidos e apresentados por Yves Winkin*. Lisboa: Relógio D'água Editores.
- Guéguen, N. (1997). *Manual de Estatística para psicólogos*. Lisboa: Climepsi Editores.

- Haidt, J. & Keltner, D. (1999). Culture and facial expression: Open-ended methods find more expressions and a gradient of recognition. *Cognition and Emotion*, 13, (3), 225-266.
- Hall, J. (2001). Status Roles and Recall of Nonverbal Cues. *Journal of Nonverbal Behavior*, 25 (2), 79-100
- Harter, S. (1997). The personal self in social context. In R. D. Ashmore & L. Jussim (Eds.), *Self and identity: Fundamental issues* (pp.81-105). Oxford: Oxford University Press.
- Haslam, S.A & McGarty, C. (2003). *Research Methods and Statistics in Psychology*. London: Sage Publications Ltd.
- Heimer, F. W., Vala, J. & Viegas, J. M. L. (1990). Cultura Política. Uma leitura interdisciplinar. *Sociologia – Problemas e Práticas*, 8, 9-28.
- Hess, U. & Banse, R. & Kappas, A. (1995). The intensity of facial expression is determined by underlying affective state and social situation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69 (2), 280-288.
- Hess, U. Beaupré, M.G. & Cheun, N. (2002). Who to Whom and Why-Cultural differences and similarities in the function of smiles. In A.H. Millicent (Ed.), *An empirical reflection on the smile. Mellen Studies in Psychology*, vol.4 (pp.187-216). Lewiston, NY: Edwin Mellen Press.
- Hess, U., Blairy, S. & Kleck, R.E. (2000). The influence of facial emotion displays, gender, and ethnicity on judgements of dominance and affiliation. *Journal of Nonverbal Behavior*, 24 (4), 265-283.
- Hess, U., Philippot, P. & Blairy, S. (1998). Facial reactions to emotional facial expressions: Affect or cognition? *Cognition and Emotion*, 12 (4), 509-531.
- Hess, U., Philippot, P. & Blairy, S. (1999). Mimicry. Facts and fiction. In J.A. Russell & J.M. Fernández-Dols (Eds.), *The psychology of Facial expression* (pp.213-241). New York: Cambridge University Press.
- Higgins, E. T. & May, D. (2001). Individual self-regulatory functions. It's not "we" regulation but it's still social. In C. Sedikides & M. B. Brewer (Eds.), *Individual Self, Relational Self, Collective Self* (pp.47-67). Philadelphia: Psychology Press.
- Hinde, R.A. (1982). *Ethology*. Glasgow: Fontana Paperbacks.
- Hinkle, S., Taylor, L.A., Fox-Cardamone, L. & Crook, K.F. (1989). Intragroup identification and intergroup differentiation: A multicomponent approach. *British Journal of Social Psychology*, 28, 305-317.
- Hogg, M.A. (1987). Social Identity and Group Cohesiveness. In J. C. Turner, M. Hogg, P. J. Oakes, S. D. Reicher & M. S. Wetherell (1987). *Rediscovering social group: A Self-Categorization Theory* (pp.89-116). Oxford: Blackwell.
- Hogg, M.A. (1996). Intragroup Processes, Group Structure and Social Identity. In W. P. Robinson (Ed.), *Social groups and identities: Developing the legacy of Henry Tajfel* (pp.65-93). Oxford: Butterworth-Heinemann.
- Hogg, M.A. (2001a). Social identity and sovereignty of the group. A psychology of belonging.. In C. Sedikides & M. B. Brewer (Eds.), *Individual Self, Relational Self, Collective Self* (pp.123-143). Philadelphia: Psychology Press.
- Hogg, M.A. (2001b). Social identification, group prototypicality, and emergent leadership. In M. A. Hogg & D.J. Terry (Eds.), *Social Identity Processes in Organizational Contexts* (pp 197-212). Philadelphia: Psychology Press.
- Hogg, M.A. (2003). Social categorization, depersonalization and group behavior. In M.A. Hogg & S. Tindale (Eds.), *Blackwell Handbook of Social Psychology: Group Processes* (pp. 56-85). Oxford: Blackwell Publishers.



- Hogg, M.A. (2006). Self-conceptual uncertainty and the lure of belonging. In R. Brown & D. Capozza (Eds), *Social Identities. Motivational, emotional and cultural influences*. (pp.33-49). Hove: Psychology Press.
- Hogg, M.A. & Abrams, D. (1988). *Social Identifications: A social psychology of intergroup relations and group processes*. London: Routledge.
- Hogg, M.A. & Martin, R. (2003). Social Identity analysis of leader-member relations: Reconciling self-categorization theory and leader-member exchange theories of leadership. In S.A. Haslam, D.V. Knippenberg, M.J. Platow & N.Ellemers (Eds.), *Social identity at work. Developing theory for organizational practice* (pp.139-154). New York: Psychology Press.
- Hogg, M.A. & Terry, D. J. (2000). Social Identity and Self-Categorization Processes in Organizational Contexts. *Academy of Management Review*, 25 (1), 121-140.
- Hogg, M. A, & Terry, D. J. (2001). Social Identity theory and Organizational Processes. In M. A. Hogg & D. J. Terry (Eds.), *Social Identity Processes in Organizational Contexts*. (pp.1-12). Philadelphia: Psychology Press.
- Hogg, M. A., Terry, D. J. & White, K. M. (1995). A Tale of two theories: A critical comparison of Identity Theory with Social Identity Theory. *Social Psychology Quarterly*, 58 (4), 255-269.
- Horstmann, G. (2003). What do facial expressions convey: Feeling states, behavioral intentions or action requests? *Emotion*, 3 (2), 150-166.
- Huddy, L. (2001). From social to political identity: A critical examination of social identity theory. *Political Psychology*, 22 (1), 127-156.
- Izard, C. (1990). Facial expressions and the regulation of emotions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 3, 487-498.
- Izard, C.E. (1997). Emotions and facial expressions: A perspective from Differential Emotions Theory. In J.A.Russell & J.M. Fernández-Dols (Eds.), *The Psychology of Facial Expression* (pp.57-77). New York: Cambridge University Press.
- Jackson, J.W. & Smith, E.R. (1999). Conceptualizing social identity: A new framework and evidence for the impact of different dimensions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25 (1), 120 –135.
- Jakobs, E., Manstead, A.S.R. & Fischer, A.H. (1996). Social Context and the experience of emotion. *Journal of Nonverbal Behavior*, 20 (2), 123-142.
- Jakobs, E., Manstead, A.S.R. & Fischer, A.H. (1999). Social motives, emotional feelings, and smiling. *Cognition and Emotion*, 13 (4), 321-345.
- Jarymowics, M. (1998). Self-we-others schemata and social identifications. In J. F. Morales, D. Páez, J.C. Deschamps & S. Worchel (Eds.), *Social identity: International perspectives* (pp.44-52). Londres: Sage.
- Jetten, J., Spears, R & Manstead, A.S.R. (1996). Intergroup Norms and Intergroup Discrimination: Distinctive Self-Categorization and Social Identity Effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71 (6), 1222-1233.
- Jetten, J., Spears, R & Manstead, A.S.R. (1997). Strength of identification and intergroup differentiation: the influence of group norms. *European Journal of Social Psychology*, 27 (5), 603-609.
- Johnson, K.M., Gaertner, S.L., Dovidio, J.F., Houlette, M.A, Riek, B.M. & Mania, E.W. (2006). Emotional antecedents and consequences of common ingroup identity. . In R. Brown & D. Capozza. *Social Identities. Motivational, emotional and cultural influences* (pp.239-257). Hove: Psychology Press.
- Kaiser, S. & Wherle, T. (2001a). Facial expressions as an indicator of appraisal processes. In K.R. Scherer, A. Schorr, & T. Johnstone (Eds.), *Appraisal theories of*

## Bibliografia

- emotion: Theories, methods, research* (pp.285-300). New York: Oxford University Press.
- Kaiser, S. & Wherle, T. (2001b). The role of facial expression in intra-individual and inter-individual emotion regulation. In D. Cañamero (Ed.). *Emotional and Intelligent II: The Tangled Knot of Cognition. Papers from the 2001 AAAI Fall Symposium. Technical Report FS-01-02*(pp. 61-66). Menlo Park, CA: AAAI Press.
- Karasawa, M. (1991). Toward an assessment of social identity: The structure of group identification and its effects on in-group evaluations. *British Journal of Social Psychology*, 30, 293-307
- Keating, C.F. et al. (1981). Culture and the perception of social dominance from facial expression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40 (4) ,615-626.
- Kelly, C. (1989). Political Identity and Perceived intragroup homogeneity. *British Journal of Social Psychology*, 28, 239-250.
- Kelly, J.R. (2003). Mood and emotion in groups. In M.A. Hogg & S. Tindale (Eds.), *Blackwell Handbook of Social Psychology: Group Processes* (pp.164-181).Oxford: Blackwell Publishers.
- Keltner, D. & Haidt, J. (1999). Social Functions of Emotions at Four Levels of Analysis. *Cognition and Emotion*, 13 (5), 505-521.
- Kirouac, G. & Hess, U. (1999). Group Membership and the Decoding of Nonverbal Behavior. In P. Philippot, R.S. Feldman, & E. J Coats. (Eds.), *The Social Context of nonverbal Behavior* (pp.182-210). New York: Cambridge University Press.
- Kramer, R.M. & Brewer, M.B. (1984). Effects of group identity on resource use in a simulated commons dilemma. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 5, 1044-1057.
- Kring, A.M., Smith, D.A. & Neale, J.M. (1994). Individual differences in dispositional expressiveness. Development and validation of the expressiveness scale. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66, 934-949.
- Kuhn, M. H & MacPartland, T.S. (1954). An empirical investigation of self-attitudes. *American Sociological Review*, 19, 68-76.
- La France, M. & Hecht, M.A. (1995). Why smiles generate leniency. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21 (3), 207-214.
- La France, M. & Hecht, M.A. (1999). Option or obligation to smile. The effects of power and gender on facial expression. In P. Philippot, R.S Feldman & E. J. Coats (Eds.), *The Social Context of Nonverbal Behavior* (pp.45-70). New York: Cambridge University Press.
- Leary, M.R. (1995). *Self-presentation, impression management and interpersonal behavior*. Oxford: Westview Press
- Lima, M. L., Monteiro, M.B. & Vala, J. (1996). The role of group status and history of the conflict on intergroup discrimination strategies. *Psicologia*, XI (1), 67-78.
- Lindeman, M. (1997). Ingroup bias, self-enhancement and group identification. *European Journal of Social Psychology*, 27, 337-355.
- Maass, A., Castelli, L. & Arcuri, L. (2000). Measuring prejudice : Implicit versus explicit techniques. In D.Capozza & R. Brown (Eds.), *Social identity processes* (pp.96-116). London : Sage Publications.
- Mackie, D.M. (1986). Social identification effects in group polarization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50 (4), 720-728.
- Mackie, D.M., Devos, T. & Smith, E.R. (2000). Intergroup emotions: Explaining offensive action tendencies in an intergroup context. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79 (4), 602-616.

- Manstead, A.S.R., Fischer, A.H. & Jakobs, E.B. (1999). The social and emotional functions of facial displays. In P. Philippot, R.S. Feldman, & E. J. Coats (Eds.), *The Social Context of Non Verbal Behavior* (pp.287-313). New York: Cambridge University Press.
- Maroco, J. (2003). *Análise Estatística, com utilização do SPSS*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Markus, H. R. & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98, 224-253.
- Marques, J.M., Paéz, D. & Abrams, D. (1998). Social identity and intragroup differentiation as subjective social control. In J. F. Morales, D. Páez, J. C. Deschamps & S. Worchel (Eds.), *Social identity : International perspectives* (pp. 124-141). Londres : Sage.
- Marques, J. M., Abrams, D., Paéz, D. & Hogg, M.A. (2003). Social categorization, social identification, and rejection of deviant group members. In M.A. Hogg & S. Tindale (Eds.), *Blackwell Handbook of Social Psychology: Group Processes* (pp. 400-424).Oxford: Blackwell Publishers.
- McAdams, D. P. (1997). The case for unity in the (post) modern self: A modest proposal. In R. D. Ashmore & L. Jussim (Eds.), *Self and identity: Fundamental Issues* (pp. 46-78). Oxford: Oxford University Press.
- Monteiro, M. B., Lima, M. L. & Vala, J. (1991). Identidade social. Um conceito chave ou uma panaceia universal? *Sociologia – Problemas e Práticas*, 9, 107-120.
- Monteiro, M. B., Lima, M. L., Vala, J. & Caetano, A. (1994). *Psicologia Social das organizações – Estudos em Empresas Portuguesas*. Oeiras: Celta
- Morales, J.F., López-Sáez, M. & Veja, L. (1998). Discrimination and beliefs on discrimination in individualists and collectivists. In S. Worchel, J. F. Morales, D. Páez & J. C. Deschamps (Eds.), *Social Identity: International perspectives* (pp.199-210). London: Sage Publications
- Moreira, J.M. (2004). *Questionários: Teoria e Prática*. Coimbra: Livraria Almedina
- Nario-Redmond, M.R., Biernat, M., Eidelman, S., & Palenske, D.J. (2004). The social and personal identities scale: A measure of the differential importance ascribed to social and personal self-categorizations. *Self and Identity*, 3, 143-175
- Newton, T.L., Haviland, J.M. & Contrada, R. (1996).The face of repressive coping: Social context and the display of hostile expressions and social smiles. *Journal of Nonverbal Behavior*, 20 (1), 3-22
- Nunnally , J.C. & Bernstein, I.H. (1994). *Psychometric theory*. New York: McGraw-Hill
- Oakes, P. (1987). The salience of social categories. In J. C. Turner, M. Hogg, P. J. Oakes, S. D. Reicher & M. S. Wetherell (Eds.) *Rediscovering social group: A Self-Categorization Theory* (pp.117-141). Oxford: Blackwell.
- Onorato, R.S. & Turner, J.C. (2001). The “I”, the “me”, and the “us”: the psychological group and self-concept maintenance and change. In C. Sedikides & M.B. Brewer (Eds.) *Individual self, relational self and collective self: Partners, opponents, or strangers?* (pp.147-170). Philadelphia: Psychology Press.
- Otten, S. & Mummendey, A. (2000). Valence-dependent probability of ingroup favouritism between minimal groups: An integrative view on the positive-negative asymmetry in social discrimination. In D. Capozza & R. Brown (Eds.), *Social Identity Processes* (pp.33-48). London: Sage Publications
- Ouwerkerk, J. W., Ellemers, N. & Gilder, D. (1999). Group commitment and individual effort in experimental and organizational contexts. In N. Ellemers, R. Spears & B. Doosje (Eds.), *Social Identity: Context, Commitment, Content* (pp.185-204). Oxford: Blackwell Publishers.

- Páez, D., Martínez-Taboada, C., Arróspide, J. J., Insúa, P. & Ayestarán, S. (1998). Constructing social identity: the role of status, collective values, collective self-esteem, perception and social behaviour. In S. Worchel, J. F. Morales, D. Páez, & J. C. Deschamps (Eds.), *Social identity: International Perspectives* (pp.211-229) Londres: Sage.
- Parke, R.D. (1979). Interactional designs. In R.B. Cairns (Ed.), *The analysis of social interactions. Methods, issues, and illustrations* (pp.15-35). Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Parkinson, B. (1996). Emotions are social. *British Journal of Psychology*, 87, 663-683
- Parkinson, B. (1998). What we think about when we think about emotion. *Cognition and Emotion*, 12 (4), 615-624.
- Parkinson, B., Fischer, A.H. & Manstead, A.S. (2005). *Emotion in social relations. Cultural, group, and interpersonal processes*. New York: Psychology Press.
- Parkinson, B. & Manstead, A.S.R. (1993). Making sense of emotion in stories and social life. *Cognition and Emotion*, 7, (3/4), 295-323.
- Parkinson, B. & Totterdell, P. (1999). Classifying affect-regulation strategies. *Cognition and Emotion*, 13, 3, 277-303.
- Patterson, M.L. (1999). The evolution of a parallel process model of nonverbal communication. In P. Philippot, R.S. Feldman & E. J. Coats (Eds.), *The social context of nonverbal behaviour* (pp.317-347). New York: Cambridge University Press.
- Pereira, A. (2004). *Guia Prático de Utilização do SPSS. Análise de Dados para Ciências Sociais e Psicologia*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Pestana, M.H. & Gageiro, J.N. (2000). *Análise de Dados Para Ciências Sociais. A complementaridade do SPSS*. Lisboa: Edições Sílabo
- Philippot, P., Feldman, R.S. & Coats, E.J. (1999). Introducing nonverbal behaviour within a social context. In P. Philippot, R.S. Feldman & E.J. Coats (Eds.), *The Social Context of Nonverbal Behavior* (pp.3-14). New York: Cambridge University Press.
- Pope, L.K. & Smith, C.A. (1994). On the distinct meanings of smiles and frowns. *Cognition and Emotion*, 8 (1), 65-72
- Postmes, T. (2003). A Social Identity Approach to communication in organizations. In S.A. Haslam, D.V. Knippenberg, M.J. Platow & N. Ellemers (Eds.) *Social Identity at Work. Developing Theory for Organizational Practice* (pp.81-97). New York: Psychology Press.
- Prentice, D.A. (2001). The individual self, relational self, and collective self. A commentary. In C. Sedikides & M.B. Brewer (Eds), *Individual Self, Relational Self, Collective Self* (pp.315-326). Philadelphia: Psychology Press.
- Prkachin, K. M. & Silverman, B.E. (2002). Hostility and facial expression in young men and women: Is social regulation more important than negative affect? *Health Psychology*, 21 (1), 33-39.
- Quelhas, A. C. & Pereira, F. (Eds.) (1998). *Cognition and context*. Lisboa: Instituto Superior de Psicologia Aplicada.
- Reicher, S. (1996). Social identity and social change: Rethinking the context of social psychology. In W. Peter Robinson (Ed.), *Social groups and identities: developing the legacy of Henry Tajfel* (pp.317-336). Oxford: Butterworth-Heinemann.
- Reicher, S.D., Spears, R. & Postmes, T. (1995). A social identity model of deindividuation phenomena. *European Review of Social Psychology*, 6, 161-198.

- Reid, A. & Deaux, K. (1996). Relationship between social and personal identities: Segregation or integration? *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(6), 1084-1091.
- Ricci-Bitti, P.E. & Poggi, I.A. (1991). Symbolic nonverbal behaviour: talking through gestures. In R.S. Feldman & B.Rimé (Eds.), *Fundamentals of nonverbal behaviour* (pp.433-452). Cambridge: University Press.
- Ricci-Bitti, P. & Zani, B. (1997). *A Comunicação como Processo Social*. Lisboa: Editorial Estampa.
- Ridgeway, C.L. (2003). Social status and group structure. In M.A. Hogg & S. Tindale (Eds.), *Blackwell Handbook of Social Psychology: Group processes* (pp.352-375).Oxford: Blackwell Publishing.
- Rinn, W. (1991). Neuropsychology of facial expression. In R. S. Feldman & B. Rimé., *Fundamentals of nonverbal behaviour* (pp.3-30). Cambridge: Cambridge University Press.
- Rosenberg, S. (1997). Multiplicity of selves. In R.D. Ashmore & L. Jussim (Eds.) *Self and identity: Fundamental issues* (pp.23-45). Oxford: Oxford University Press.
- Roth, I. & Bruce, V. (1995). *Perception and Representation. Current Issues*. Buckingham: Open University Press.
- Rozin, P. & Cohen, A.B. (2003). High frequency of facial expressions corresponding to confusion, concentration, and worry in an analysis of naturally occurring facial expressions of Americans. *Emotion*, 3 (1), 68-75.
- Ruiz-Belda, M. Fernández-Dols, J.M. Carrera, P. & Barchard, K. (2003). Spontaneous facial expressions of happy bowlers and soccer fans. *Cognition and Emotion*, 17 (2), 315-326.
- Russell, J.A. (1980). A circumplex model of affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39 (6), 1161-1178
- Russell, J.A. (1997). Reading emotions from and into faces: Resurrecting a dimensional-contextual perspective. In J.A.Russell & J.M. Fernández-Dols (Eds.), *The Psychology of Facial Expression* (pp.295-320). New York: Cambridge University Press.
- Russell, J.A. (2003). Core Affect and the Psychological Construction of Emotion. *Psychological Review*, 110 (1), 145-172.
- Russell, J.A. & Fernández-Dols, J.M. (1997). What does a facial expression mean? In J.A.Russell & J.M. Fernández-Dols (Eds.), *The Psychology of Facial Expression* (pp.3-30). New York: Cambridge University Press.
- Russell, J.A., Bachorowski, J. & Fernández-Dols, J.M. (2003). Facial and vocal expressions of emotion. *Annual Review of Psychology*, 54, 329-349
- Sarni, C. & Weber, H. (1999). Emotional displays and dissemblance in childhood: Implications for self-presentation. In P. Philippot, R. S. Feldman, & E. J. Coats (Eds.), *The Social Context of Nonverbal Behavior* (pp.71-105). New York: Cambridge University Press.
- Sackett, G.P., Rupenthal, G.C. & Gluck, J. (1978). Introduction: An overview of methodological and statistical problems in observational research. In G.P.Sackett (Ed.), *Observing Behavior volume II: Data Collection and Analysis Methods* (pp.1-14). Baltimore, Maryland: University Park Press.
- Sande, G.N., Goethals, G.R. & Radloff, C.E. (1988). Perceiving One's Own Traits and Others': The multifaceted Self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54 (1), 13-20.
- Santos, A.M. (1972). *Expressividade e Personalidade*. Coimbra: Atlântida Editora.

## Bibliografia

- Santos, A.M. (1977). Futuro e Personalidade. *Revista Portuguesa de Pedagogia*, XI, 272-273.
- Santos, N.R. (1999). *Identidade e Cooperação, Individual e Colectivo em Contextos Organizacionais*. Tese de Doutoramento não publicada. Universidade de Évora. Portugal.
- Santos, N.R. (2001). Processos de articulação entre identidades pessoais e sociais em situações de cooperação. *Psychologica*, 27, 123-153.
- Santos, N.R. (2002). Cooperação em situações de trabalho: contributos conceptuais. *Ciência Psicológica*, 2, (8), 124-138.
- Santos, N.R. (2005). *Projectos de investigação em psicologia: Guia para a sua elaboração e execução*. Évora: NEPUE.
- Scherer, K.R. (2001a). Appraisal considered as a process of multilevel sequential checking. In K.R. Scherer, A. Schorr & T. Johnstone (Eds.), *Appraisal processes in emotion: Theory, methods, research* (pp.91-120). New York: Oxford University Press.
- Scherer, K.R. (2001b). The nature and study of appraisal. A review of issues. In K. R. Scherer, A. Schorr & T. Johnstone (Eds.), *Appraisal processes in emotion: Theory, methods, research* (pp.369-391). New York: Oxford University Press.
- Sedikides, C. & Brewer, M.B. (2001). Individual Self, Relational Self, Collective Self: partners, opponents or strangers? In C. Sedikides & M.B. Brewer (Eds.), *Individual Self, Relational Self, Collective Self* (pp.1-4). Philadelphia: Psychology Press.
- Sedikides, C. & Gaertner, L. (2001). A Homecoming to the individual self. Emotional and motivational primacy. In C. Sedikides & M.B. Brewer (Eds.), *Individual Self, Relational Self, Collective Self* (pp.7-23). Philadelphia: Psychology Press.
- Serino, C. (1998). The personal-social interplay: Social-cognitive prospects on identity and self-others comparison. In J. F. Morales, D. Páez, J. C. Deschamps & S. Worchel (Eds.), *Social identity: International perspectives* (pp.24-43). Londres: Sage.
- Settles, I. H. (2004). When multiples identities interfere: The role of identity centrality. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30 (4), 487-500.
- Silva, A.S. (1996). Identidades sociais: continuidade e mudança. In *Dinâmicas Multiculturais, novas faces outros olhares, vol 1*. Actas das sessões Plenárias III Congresso Luso-Afro-Brasileiro de Ciências Sociais. Lisboa: Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa.
- Simon, B. (1999). A place in the world: Self and social categorization. In T.R. Tyler, R.M. Kramer & O.P. John (Eds.), *The psychology of the social self* (pp 47-69). New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Simon, B., Pantaleo, G. & Mummendey, A. (1995). Unique individual or interchangeable group member? The accentuation of intragroup differences versus similarities as an indicator of the individual self versus collective self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69(1), 106-119.
- Smith, C.A. & Scott, H.S. (1997). A componential approach to the meaning of facial expressions. In J.A. Russell & J.M. Fernández-Dols (Eds.), *The Psychology of Facial Expression* (pp.229-254). New York: Cambridge University Press.
- Smith, E.R. (1999). Affective and cognitive implications of a group becoming part of the self: New models of prejudice and of the self-concept. In D. Abrams & M. A. Hogg (Eds.). *Social identity and social cognition* (pp.183-196). Oxford: Basil Blackwell.
- Smith, E.R. & Mackie, D.M. (2006). It's about time: Intergroup emotions as time-dependent phenomena. In R. Brown & D. Capozza (Eds.), *Social Identities*.

## Bibliografia

- Motivational, emotional and cultural influences* (pp.173-187). Hove: Psychology Press.
- Smith, E.R., Murphy, J. & Coats, S. (1999). Attachment to Groups: Theory and Measurement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77 (1), 94-110
- Sousa, C. (1999). Características faciais e avaliação da personalidade-crime. *Revista de Aprendizagem e Desenvolvimento*, 8 (27/28), 153-164.
- Sousa, C. (2000). Expressões faciais: uma janela em aberto para a investigação em psicologia. *Psíquica*, 0, 4-33.
- Spears, R. (2001). The interaction between the individual and the collective self. In C. Sedikides e M.B. Brewer (Eds), *Individual self, relational self, collective self* (pp.171-198). Philadelphia: Psychology Press.
- Spears, R., Doosje, B. & Ellemers, N. (1999). Commitment and the context of social perception.. In N. Ellemers, R. Spears & B. Doosje (Eds.). *Social Identity: Context, Commitment, Content* (pp.59-83). Oxford: Blackwell Publishers.
- Stets, J.E. & Tshushima, T.M. (2001). Negative emotion and coping responses within Identity Control Theory. *Social Psychology Quarterly*, 64 (3), 283-295
- Synnott, A. (1993). The body social: symbolism, self and society. London: Routledge.
- Tajfel, H. (1978). *Differentiation between social groups: Studies in the social psychology of intergroup relations*. London: Academic Press.
- Tajfel, H. (1979). Human intergroup conflict: useful and less useful forms of analysis. In M. V. Cranach, K. Foppa, W. Lepenies & D. Ploog (Eds), *Human Ethology. Claims and Limits of a New Discipline* (pp.396- 422). New York: Cambridge University Press.
- Tajfel, H. (1981/1982). *Grupos humanos e categorias sociais, Volume I* (Tradução portuguesa). Lisboa: Livros Horizonte.
- Tajfel, H. (1981/1983). *Grupos humanos e categorias sociais, Volume II* (Tradução portuguesa). Lisboa: Livros Horizonte.
- Tajfel, H. & Turner, J.C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. In W.G. Austin & S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations* (pp.33-47). Monterey, CA: Brooks-Cole.
- Teece, J.J. (1992). Eyeblick Review. *McGraw-Hill Yearbook of Science & Technology*. 375-377.
- Terry, D.J. (2003) A social identity perspective on organizational mergers. The role of group status, permeability, and similarity. In S.A. Haslam, D.V. Knippenberg, M.J. Platow & N. Ellemers (Eds.) *Social Identity at Work, Developing theory for organizational practice* (pp 223-240). New York: Psychology Press.
- Terry, D.J., Hogg, M.A & White, K.M. (1999). The theory of planned behaviour: Self-Identity, social identity and group norms. *British Journal of Social Psychology*, 38 (3), 225-244.
- Thoits, P.A. & Virshup, L.K. (1997). Me's and we's: Forms and functions of social identities. In R. D. Ashmore & L. Jussim (Eds.), *Self and identity: Fundamental issues* (pp.106-133). Oxford: Oxford University Press.
- Thompson, L., Medvec, V.H., Seiden, V. & Kopelman, S. (2003). Poker face, smiley face, and rant'n'rave: Myths and realities about emotion in negotiation. In M.A. Hogg & S. Tindale (Eds), *Blackwell Handbook of Social Psychology: Group Processes* (pp.139-163). Oxford: Blackwell Publishers.
- Tiedens, L.Z. & Linton, S. (2001). Judgment under emotional certainty and uncertainty: The effects of specific emotions on information processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81 (6), 973-988

- Tipples, J., Atkinson, A.P. & Young, A.W. (2002). The Eyebrow Frown: A Salient Social Signal. *Emotion*, 2 (3), 288-296.
- Trafimow, D. & Triandis, H.C. & Goto, S.G. (1991). Some Tests of the Distinction Between the Private Self and the Collective Self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60 (5), 649-655.
- Triandis, H. C. (1989). The Self and Social Behavior in Differing Cultural Contexts, *Psychological Review*, 98 (3), 506-520.
- Turner, J.C. (1996). Henri Tajfel: An introduction. In W. P. Robinson (Ed.), *Social groups and identities: developing the legacy of Henry Tajfel* (pp.1-23). Oxford: Butterworth-Heinemann.
- Turner, J.C. (1999). Some Current Issues in Research on Social Identity and Self-Categorization Theories. In N. Ellemers, R. Spears & B. Doosje (Eds.), *Social Identity: Context, Commitment, Content* (pp.8-34). Oxford: Blackwell Publishers.
- Turner, J.C. & Bourhis, R. Y. (1996). Social identity, interdependence and the social group: A reply to Rabbie et al. In W. P. Robinson (Ed.), *Social groups and identities: Developing the legacy of Henry Tajfel* (pp.25-63). Oxford: Butterworth-Heinemann.
- Turner, J.C., Hogg, M., Oakes, P. J., Reicher, S. D. & Wetherell, M. S. (1987). *Rediscovering social group: A Self-Categorization Theory*. Oxford: Blackwell.
- Turner, J.C., Oakes, P. J., Haslam, A. & McGarty, C. (1994). Self and collective: Cognition and social context. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 454-463.
- Turner, J.C. & Onorato, R. (1999). Social Identity, personality and the self-concept: A self-categorization perspective. In T. R. Tyler, R. M. Kramer & O. P. John (Eds.), *The psychology of the social self* (pp.11-46). New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Turner, J.C. & Reynolds, K. J. (2001). The Social Identity Perspective in intergroup relations: Theories, themes and controversies. In R. J. Brown & S. Gaertner (Eds.), *Blackwell Handbook in Social Psychology. Intergroup Processes*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Turner, M.E., Pratkanis, A.R. & Samuels, T. (2003). Social Identity at work: Developments, debates, directions. In S. A. Haslam, D. V. Knippenberg, M. J. Platow & N. Ellemers (Eds.), *Social Identity at Work, Developing theory for organizational practice* (pp.117-136). New York: Psychology Press.
- Vala, J. (1992). *Identidades sociais e adesão a valores socio-políticos*. Tomar: E.S.T.T.
- Vala, J. (1996). Identidade, estruturas cognitivas e transformações culturais. In *Dinâmicas Multiculturais, novas faces outros olhares, voll.* Actas das sessões Plenárias III Congresso Luso-Afro-Brasileiro de Ciências Sociais. Lisboa: Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa.
- Vala, J. & Monteiro, M. B. (Eds.) (1996). *Psicologia social*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Valles, M.S. (1999). *Técnicas cualitativas de investigación social. Reflexión metodológica y práctica profesional*. Madrid: Editorial Síntesis.
- Voci, A. (2000). Perceived Group Variability and the Salience of Personal and social identity. *European Review of Social Psychology*, 11, 177-221
- Vrij, A. (2000). Detecting deceit via analysis of verbal and nonverbal behavior. *Journal of Nonverbal Behavior*, 24 (4), 239-263.
- Wagner, H. (1997). Methods for the study of facial behavior. In J. A. Russell & J. M. Fernández-Dols (Eds.), *The Psychology of Facial Expression* (pp.31-54). New York: Cambridge University Press.



## Bibliografia

- Wagner, H. & Lee, V. (1999). Facial behavior alone and in the presence of others. In P. Philippot, R.S. Feldman, & E. J. Coats (Eds.), *The Social Context of Nonverbal Behavior* (pp.262-286). New York: Cambridge University Press.
- Weitz, S. (1972). Attitude, voice, and behaviour: a repressed affect model of interracial interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 24 (1), 14-21.
- Wellen, J., Hogg, M. & Terry, D. (1998). Group norms and attitude-behavior consistency: the role of group salience and mood. *Group-Dynamics*, 2 (1), 48-56.
- Wherle, T., Kaiser, S., Schmidt, S. & Scherer, K.R. (2000). Studying the dynamics of emotional expression using synthesized facial muscle movements. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78 (1), 105-119
- Wigboldus, D., Spears, R. & Semin, G. (1999). Categorization, Content and Context of Communicative Behaviour. In N. Ellemers, R. Spears. & B. Doosje (Eds), *Social Identity: Context, Commitment, Content* (pp.147-163).Oxford: Blackwell Publishers.
- Worchel, S. (1998). A developmental view of the search for group identity. In S. Worchel, J. F. Morales, D. Páez & J. C. Deschamps (Eds.), *Social identity: International perspectives* (pp.53-74). Londres: Sage Publications.
- Worchel, S. & Coutant, D. (2003). It takes two to tango: Relating Group Identity to Individual Identity within the framework of group development. In M.A. Hogg & S. Tindale (Eds), *Blackwell Handbook of Social Psychology: Group Processes* (pp. 461-481).Oxford: Blackwell Publishers.
- Worchel, S., Iuzzini, J., Coutant, D. & Ivaldi, M. (2000). A multidimensional model of identity: Relating individual and group identities to intergroup behaviour (pp.15-32). In D. Capozza & R. Brown (Eds.). *Social Identity Processes*. London: Sage Publications
- Zaalberg, R., Manstead, A.S.R. & Fischer, A.H. (2001). *Facial expression in "win-or-lose" situations: the mediating role of display rules and social motives*. Paper presented at the 9<sup>th</sup> European Conference on "Facial Expression, Measurement and Meaning". FACS Conference 2001, University of Innsbruck, Austria.
- Zaalberg, R., Manstead, A.S.R. & Fischer, A.H.(2004).Relation between emotions, display rules, social motives and facial behaviour. *Cognition and Emotion*, 18 (2), 183-207
- Zebrowitz, L. (1990). *Social Perception*. Buckingham: Open University Press
- Zebrowitz, L. (1998). *Reading faces, window to the soul?* Oxford: Westview Press
- Zivin, G. (1982). Watching the sands shift: Conceptualizing development of nonverbal mastery. In R.S. Feldman (Ed), *Development of Nonverbal Behavior in Children* (pp.63-98). New York: Springer-Verlag New York Inc.



## **ANEXOS**



# **ANEXO 1**

## **CÓDIGO DE AU<sub>s</sub>**

## **CÓDIGO DE AUs**

**AU1+AU2** – Levantar de sobrancelhas

**AU4** – Franzir de sobrancelhas

**AU1+ AU4** – Levantar canto interno sobrancelhas conjugado com franzir

**AU12** – Acção presente no sorriso

**AU25** – Boca aberta

**AU26** – Queixo caído

**AU50** – Discurso

**AU51** – Cabeça voltada para a esquerda (d direcção)

**AU52** – Cabeça voltada para a direita

**AU53** – Cabeça levantada

**AU54** – Cabeça abaixada

**AU55** – Cabeça inclinada para a esquerda

**AU56** – Cabeça inclinada para a direita

## **ANEXO 2**

### **CONSTRUÇÃO E ANÁLISE DE ESCALA DE IDENTIDADE SOCIAL**

# Escala de Identidade Social

## 1. Introdução

Do ponto de vista teórico, falar de identidade social, significa falar da percepção que o sujeito tem de si próprio enquanto membro de um grupo, semelhante aos outros membros de um grupo e diferente dos membros de outro grupo, de acordo com a Perspectiva da Identidade Social (Turner, 1999). Contudo este nível de percepção que o sujeito tem da sua pertença ao grupo está interligado com o grau de avaliação e significado emocional dessa pertença, já que os sujeitos distinguem os seus grupos de pertença dos outros grupos como forma de obter uma identidade social positiva (Tajfel, 1978). Esta conceptualização teórica multidimensional de identidade social (Tajfel, 1978) levou alguns autores a operacionalizar o conceito uma forma multidimensional (Hinkle et al., 1989; Ellemers, Kortekaas & Ourwerkerk, 1999; Cameron, 2004).

A evidência teórica e empírica da multidimensionalidade no conceito de identidade social constitui uma assumpção básica para o nosso objectivo de construir e analisar um instrumento que nos possibilite medir várias dimensões da identidade social.

Nas mais básicas assumpções teóricas da Perspectiva da Identidade Social, deparamo-nos com conteúdos cognitivos, afectivos e avaliativos, que têm sido representados nas dimensões cognitiva, avaliativa e emocional, mas para além destes vamos tentar explorar novos conteúdos ligados a aspectos de permanência e estabilidade, relacionais, comportamentais ou mesmo expressivos e que fazem parte das auto-categorizações do sujeito enquanto membro de um determinado grupo.

## 2. Construção do Instrumento

### 2.1. Definição de aspectos e conteúdos dos itens

Numa concepção teórica e empírica multidimensional da identidade, começámos por definir aspectos da identidade social que poderiam constituir possíveis dimensões. Um questionário de 50 itens foi desenvolvido como versão preliminar. Estes itens foram escolhidos então em função de 5 aspectos (Cognitivo, Avaliativo, Emocional, Estabilidade, Social e Comportamental) que considerámos importantes para verificar o posicionamento dos indivíduos relativamente a um grupo de pertença escolhido, e que foram incluídos num questionário estruturado à priori.



A escolha do aspecto cognitivo, avaliativo e emocional foi feita em função de pesquisas empíricas anteriores. As que estudaram a identidade social em função do nível de percepção (Cognitiva) e avaliação (Valor) de pertença a um grupo (Monteiro, Lima & Vala, 1991; Monteiro, Lima, Vala & Caetano, 1994) e outras, que enfatizaram o aspecto emocional da pertença (França & Monteiro, 2002). No mesmo sentido, Ellemers, Kortekaas e Ourwerkerk (1999) propuseram que a identidade social possui três dimensões distintas, uma cognitiva, outra avaliativa e a emocional. Outros autores referenciam dimensões importantes da identidade grupal ou da “identidade social mais importante” e que consistem na avaliação do grupo, no valor emocional e na estabilidade da identidade grupal. (Páez, Martinez-Taboada, Arróspide, Insúa, & Ayestarán, 1998).

Na senda destes estudos, decidimos construir um conjunto de aspectos que avaliassem as dimensões já associadas à operacionalidade do conceito de identidade social: cognitiva (nível de consciência, percepção e afirmação da pertença ao grupo, percepção da semelhança entre si e os membros do grupo); avaliativa (valor e importância pessoal associadas à pertença ao grupo); emocional (significado emocional, com sentimentos de bem-estar, orgulho, felicidade associados à pertença).

Acrescentámos a estes a estabilidade (permanência e presença da pertença ao grupo na vida da pessoa) e explorámos outros aspectos (social/relacional, comportamental e expressivo) que podem eventualmente constituir novas dimensões, e que vão ao encontro das novas pesquisas associadas ao *self* e identidade, como sejam, as que valorizam os aspectos sociais e relacionais (Onorato & Turner, 2001; Cameron, 2004) e as que valorizam os aspectos comportamentais e expressivos da identidade (Ellemers, Spears & Doosje, 2002). A decisão de inclusão de novos conteúdos representacionais e a selecção destes decorreu de vários estudos pilotos realizados.

No aspecto cognitivo incluímos seis itens com conteúdos de afirmação de pertença, nível de percepção da pertença, consciência da pertença, afirmação de pertença, semelhanças com membros de endogrupo e diferenças com membros de exogrupo:

1. Penso muito em mim enquanto membro deste grupo;
2. Refiro-me a mim próprio, frequentemente, enquanto membro deste grupo;
3. Considero que pertença muito a este grupo;
4. Considero que tenho semelhanças com outras pessoas que também pertencem a este grupo;
5. Considero-me uma pessoa representativa deste grupo;

6. Nós, membros deste grupo, temos diferenças de outras pessoas que pertencem a outros grupos.

No aspecto avaliativo incluímos seis itens com conteúdos de valor e importância da pertença, prestígio, positividade, gratificação e centralidade da pertença:

7. Pertencer a este grupo é importante para mim;
8. Pertencer a este grupo é positivo para mim;
9. Pertencer a este grupo tem valor para mim;
10. Pertencer a este grupo é prestigiante para mim;
11. Pertencer a este grupo é gratificante para mim;
12. Pertencer a este grupo é central para a minha vida.

No aspecto emocional incluímos quatro itens com significado emocional positivo (sentimentos de bem estar, agradabilidade, orgulho, felicidade) e três itens de significado emocional negativo (sentimentos de desconforto, embaraço e vergonha):

13. Pertencer a este grupo faz-me sentir-me bem;
14. Pertencer a este grupo, é para mim motivo de orgulho;
15. Pertencer a este grupo faz-me sentir feliz;
16. Pertencer a este grupo faz-me sentir embaraçado;
17. Pertencer a este grupo faz-me sentir desconfortável;
18. Pertencer a este grupo faz-me sentir envergonhado;
19. Pertencer a este grupo é agradável para mim.

No aspecto de estabilidade incluímos cinco itens com conteúdos de constância, sensação de permanência e presença no quotidiano, assim como conteúdos de mudança situacional e contextual:

20. Pertencer a este grupo é algo que é constante no meu dia a dia;
21. Pertencer a este grupo é algo que muda de umas situações para outras;
22. Pertencer a este grupo é algo que é permanente ao longo da minha vida;
23. Pertencer a este grupo torna-se ora mais evidente ora menos evidente de uma situação para a outra;
24. Pertencer a este grupo é algo que está presente no meu quotidiano.

No aspecto social/relacional incluímos onze itens com conteúdos de aceitação, reconhecimento, prestígio, valorização e tipificação social, responsabilidade, influência nas relações e no nível de atenção dirigido quer ao sujeito, quer aos outros:

25. Em geral a sociedade aceita as pessoas que pertencem a este grupo;
26. Em geral as outras pessoas sabem que pertenço a este grupo;

27. Sinto dificuldades em falar socialmente da minha pertença a este grupo;
28. A sociedade desvaloriza as pessoas que pertencem a este grupo;
29. Sou conhecido socialmente como membro deste grupo;
30. Sou reconhecido por ser um membro típico deste grupo;
31. Pertencer a este grupo é socialmente prestigiante;
32. Pertencer a este grupo acarreta responsabilidades sociais;
33. Pertencer a este grupo influencia as minhas relações com os outros;
34. Sinto que ao falar das características deste grupo atraio mais a atenção das outras pessoas;
35. Sinto que ao falar das características deste grupo espero mais a atenção das outras pessoas.

No aspecto comportamental, integramos os conteúdos dos aspectos comportamentais e expressivos da pertença. Assim, incluímos quinze itens com conteúdos de influência nas acções, facilitação ou inibição de comportamentos, influência na forma de se comportar e expressar, influência no discurso verbal e na postura expressiva:

36. Pertencer a este grupo afecta as minhas acções;
37. Pertencer a este grupo inibe certos comportamentos;
38. Pertencer a este grupo contribui para que eu tenha determinados comportamentos;
39. Pertencer a este grupo é determinante naquilo que faço;
40. Pertencer a este grupo influencia a maneira como me comporto;
41. Pertencer a este grupo é decisivo para as minhas acções;
42. Pertencer a este grupo influencia a minha forma de me expressar;
43. Pertencer a este grupo influencia aquilo que digo;
44. Pertencer a este grupo influencia a forma como digo as coisas;
45. Pertencer a este grupo influencia o modo como comunico;
46. Pertencer a este grupo influencia a maneira como falo dele;
47. Quando falo deste grupo o facto de pertencer a ele, faz-me prestar mais atenção ao que digo;
48. Quando falo deste grupo o facto de pertencer a ele, faz-me sentir mais responsabilidade no que digo;
49. Quando falo deste grupo, o facto de pertencer a ele, influencia os meus gestos, os meus movimentos corporais e faciais;

50. Quando falo deste grupo, o facto de pertencer a ele, faz-me sentir que devo tomar mais atenção à minha forma de estar enquanto falo.

### 3. Método

#### 3.1. Amostragem e características da amostra

Num procedimento de amostragem não probabilística, com uma amostra de conveniência, os questionários foram distribuídos por quatro colaboradores a diversas pessoas, dentro do seu circuito de relações.

Participaram neste estudo 150 sujeitos, 82 (54,7%) do sexo feminino e 68 (45,3%) do sexo masculino. Em termos de escolaridade, 12 possuem habilitações ao nível do 9º ano de escolaridade (8%), 35 ao nível do 10º/11º/12º ano de escolaridade (23,3%), 24 possuem frequência universitária (16%) e 79 possuem bacharelato ou licenciatura (52,7%). Em termos de grupo etário 56% dos sujeitos possui idade inferior a 36 anos, enquanto que 44% possui idade superior a 35 anos. Relativamente ao grupo de pertença, podemos constatar que as maiores percentagens se verificam nos grupos vendedores (14%), profissão/trabalho (14%), instrutores de yôga (13,3%) e cursos universitários (13,3%) (ver tabela 13)

Tabela 13  
Grupo de pertença escolhido

Grupo de Pertença	N	%
Vendedores	21	14,0
Instrutores yoga	20	13,3
Professores	17	11,3
Clube Desportivo	18	12,0
Mulheres	8	5,3
Nacionalidade	9	6,0
"Cursos Universitários"	20	13,3
"Profissão/Trabalho"	21	14,0
Outros	16	10,8
Total	150	100,0

### 3.2. Procedimento

Os sujeitos responderam de forma voluntária a um questionário com 50 afirmações, intercalando os itens associados a conteúdos semelhantes. Na aplicação dos questionários, utilizámos a percepção e afirmação da pertença a um grupo (auto-categorização com prontidão perceptiva), que para alguns autores podia ser vista como centralidade “o que vem á minha mente” (Cameron, 2004), para obtermos uma amostra de grupos de pertença escolhidos que fossem significativos para os sujeitos. Utilizámos assim um procedimento de grupos auto-escolhidos de forma a criar condições para testar as novas dimensões, já que os grupos eram importantes para os sujeitos.

Fizemos pré-testes que nos indicaram a melhor forma de questionar os sujeitos. Foi então solicitado aos sujeitos que pensassem e escrevessem um grupo ao qual consideravam pertencer e que relativamente a esse grupo de pertença escolhido, assinalassem a sua opção de resposta numa escala de Likert entre o valor (Discordo Totalmente) e 7 (Concordo Totalmente). Os respondentes mostraram-se interessados e empenhados na tarefa solicitada. Após 3 semanas foram novamente aplicados os mesmos questionários a 21 sujeitos para o nosso procedimento Teste-Reteste.

### 3.3. Processamento e Tratamento Dos Dados

Como instrumento de processamento utilizámos o SPSS13 para o Estudo Psicométrico das Escalas. Os dados foram sujeitos a uma análise factorial de componentes principais com rotação *varimax*. Utilizámos ainda o método de consistência interna com o *alpha de Cronbach*. No teste-reteste utilizámos o coeficiente de correlação de *Spearman*. Realizámos também estudos diferenciais de comparação de médias no que se refere ao género, habilitações, idade e grupo de pertença escolhido.

## 4. Resultados

### 4.1 Estudo Psicométrico da Escala

#### 4.1.1. Validade Factorial da Escala

Embora tenhamos definido os aspectos de acordo com conteúdos associados a dimensões já conhecidas e outras que pensámos poder vir a constituir, fizemos um primeiro estudo de validação com os itens representados nessas dimensões como se fossem sub-escalas da identidade social e os resultados foram bastante surpreendentes, já que todas as dimensões foram validadas em sub-escalas independentes, facto que nos indica que os diferentes aspectos por nós definidos da pertença a um grupo são válidos para os sujeitos. Contudo, não nos indica como é que efectivamente os sujeitos articulam estes aspectos em dimensões. Assim para podermos ter uma medida de identidade social que nos permita analisar dimensões que aparecem pelo comportamento dos sujeitos que responderam ao nosso questionário, optámos por fazer o estudo psicométrico da nossa escala no global que aqui apresentamos.

Os 50 itens propostos foram submetidos a uma análise factorial de componentes principais tendo-se obtido uma estrutura inicial de 12 factores com valor próprio superior a 1 e que explicavam 73.03 % da variância. O teste *kaiser-Meyer-Olkin* (KMO) apresenta-nos um valor de .86 que nos indica que a validade da análise factorial é boa e que a análise de componentes principais pode ser feita. No teste de esfericidade de *Bartlett*, temos um valor de  $\chi^2(1225) = 5356.13$ ;  $p = .000$ , pelo que se rejeita a hipótese nula da correlação entre as variáveis, podendo então afirmar-se que as variáveis são correlacionáveis.

Após esta primeira análise, submetemos em seguida os 50 itens a uma análise factorial de componentes principais com uma rotação *varimax* tendo pedido um supressão de valores absolutos de saturação inferiores a .30 de acordo com orientações de Nunnally e Bernstein (1994).

Eliminámos 13 itens (1,5,8,9,12,13,14,20,28,34,38,44,45) de forma a obtermos uma estrutura factorial interpretável de acordo com os seguintes critérios: valor de saturação dos itens alto nesse factor conjugado com uma consistência interna aceitável dos mesmos (*alpha de Cronbach*), a par de uma análise de conteúdo dos mesmos. É com base na análise de conteúdo dos itens que retirámos numa segunda análise ao primeiro factor mais 2 itens (4, 36), procedimento que não altera a consistência interna do factor

e nos permite dar uma interpretação aos restantes. Com estes procedimentos obtivemos uma estrutura interpretável com 7 factores que após rotação *varimax* explicam 70.62 % da variância. A escala final é assim composta por 35 itens com  $\alpha = .94$ .

A cada factor que representa uma dimensão do constructo identidade social enquanto pertença a um grupo atribuímos um nome pela análise e interpretação de conteúdo dos itens, descrevendo de seguida o peso próprio de cada um deles, a percentagem de variância dos resultados que explicam e em tabela específica apresentamos os valores de saturação dos itens seleccionados no mesmo factor.

O primeiro factor obtido é composto por 10 itens e apresenta um *eigenvalue* de 7.1 e explica uma variância de 20.3 % dos resultados, com a designação de *Dimensão valorização da pertença* (ver tabela 14)

Tabela 14

**Dimensão Valorização da Pertença**

Nº do Item	Itens (10)	Saturação No Factor I
3	Pertencer a este grupo faz-me sentir bem	.87
47	Pertencer a este grupo é agradável para mim	.84
19	Pertencer a este grupo faz-me sentir feliz	.80
18	Pertencer a este grupo tem valor para mim	.80
10	Pertencer a este grupo é positivo para mim	.78
11	Pertencer a este grupo é para mim motivo de orgulho	.78
2	Pertencer a este grupo é importante para mim	.76
34	Pertencer a este grupo é gratificante para mim	.70
17	Considero que pertenço muito a este grupo	.60
42	Pertencer a este grupo é central para a minha vida	.51

O segundo factor obtido é composto por 9 itens e apresenta um peso próprio de 5.27 e explica uma variância de 15.07 % dos resultados, com o nome de *Dimensão comportamento geral da pertença* (ver tabela 15)

Tabela 15  
Dimensão Comportamento Geral da Pertença

Nº do Item	Itens (9)	Saturação No Factor II
31	Pertencer a este grupo influencia a minha forma de me expressar	.85
40	Pertencer a este grupo influencia o modo como comunico	.83
32	Pertencer a este grupo influencia aquilo que digo	.81
39	Pertencer a este grupo influencia a forma como digo as coisas	.79
7	Pertencer a este grupo afecta as minhas acções	.69
37	Pertencer a este grupo influencia as minhas relações com os outros	.50
24	Pertencer a este grupo é decisivo para as minhas acções	.49
16	Pertencer a este grupo é determinante naquilo que faço	.47
23	Pertencer a este grupo influencia a maneira como me comporto	.47

O terceiro factor obtido é composto por 4 itens, apresenta um *eigenvalue* de 3.05 e explica uma variância de 8.72 % dos resultados, tomando a designação de *Dimensão postura expressiva da pertença* (ver tabela 16)

Tabela 16  
Dimensão Postura Expressiva na Pertença

Nº do item	Itens (4)	Saturação No Factor III
50	Quando falo deste grupo, o facto de pertencer a ele faz-me sentir que devo prestar mais atenção à minha forma de estar enquanto falo	.78
46	Quando falo deste grupo, o facto de pertencer a ele faz-me prestar mais atenção ao que digo	.72
48	Quando falo deste grupo, o facto de pertencer a ele faz-me sentir mais responsabilidade no que digo	.67
49	Quando falo deste grupo o facto de pertencer a ele influencia os meus gestos, movimentos corporais e faciais	.57

O quarto factor obtido é composto por três itens e apresenta um valor próprio de 2.63 e explica uma variância de 7.5% dos resultados e toma a designação de *Dimensão estatuto da pertença* (ver tabela 17)



Tabela 17  
Dimensão Estatuto da Pertença

Nº do	Itens (3)	Saturação
Item		Factor IV
29	Pertencer a este grupo é socialmente prestigiante	.70
26	Pertencer a este grupo é prestigiante para mim	.56
30	Pertencer a este grupo acarreta responsabilidades sociais	.48

O quinto factor obtido é composto por três itens e apresenta um *eigenvalue* de 2.49 e explica uma variância de 7.1% dos resultados e chama-se *Dimensão reconhecimento social da pertença* (ver tabela 18)

Tabela 18  
Dimensão Reconhecimento Social da Pertença

Nº do	Itens (3)	Saturação
Item		Factor V
6	Em geral as outras pessoas sabem que pertenço a este grupo	.87
21	Sou conhecido socialmente como membro deste grupo	.76
22	Sou reconhecido por ser um membro típico deste grupo	.55

O sexto factor obtido é composto por três itens e apresenta um peso próprio de 2.14 e explica uma variância de 6.11 % dos resultados e toma a designação de *Dimensão afirmação da pertença* (ver tabela 19)

Tabela 19  
Dimensão Afirmação da Pertença

Nº do	Itens (3)	Saturação
Item		Factor VI
41	Nós, membros deste grupo, temos diferenças de pessoas doutros grupos	.70
25	Considero ter semelhanças com outras pessoas deste grupo	.61
33	Considero-me uma pessoa representativa deste grupo	.51

O sétimo factor obtido é composto por três itens e apresenta um *eigenvalue* de 2.04 e explica uma variância de 5.82% dos resultados e toma a designação de *Dimensão desvalorização da pertença* (ver tabela 20)

Tabela 20  
Dimensão Desvalorização da Pertença

Nº do Item	Itens (3)	Saturação Factor VII
43	Pertencer a este grupo faz-me sentir envergonhado	.78
35	Pertencer a este grupo faz-me sentir desconfortável	.73
27	Pertencer a este grupo faz-me sentir embaraçado	.67

#### 4.1.2 Fidelidade da Escala

##### a) Pelo método da consistência interna

Para o cálculo da fidelidade optou-se pelo método da consistência interna com recurso ao coeficiente *alpha de Cronbach*. Os valores obtidos constam da tabela 21, onde podemos verificar a existência de valores *alpha* bastante aceitáveis, cumprindo quase todas as dimensões o valor mínimo de .70 aceite por vários autores. Os valores obtidos situam-se entre .67 e .93

##### b) Pelo método Teste-Reteste

Procurámos igualmente analisar a permanência dos resultados no tempo. Para o efeito analisámos a estabilidade das sub-escalas pelo método teste-reteste com uma amostra de menor dimensão ( $N=21$ ) e com um intervalo de 3 semanas entre a 1ª e a 2ª aplicação. Os resultados obtidos constam na tabela 21.

Tabela 21  
Fidelidade das Dimensões pelos dois métodos utilizados

Escalas	Nº de Itens	Consist.Interna ( $\alpha$ de Cronbach)	Teste-reteste
Dimensão Valorização da pertença	10	.93	.94
Dimensão Comportamento Geral na Pertença	9	.92	.67
Dimensão Postura expressiva na Pertença	4	.83	.76
Dimensão Estatuto da Pertença	3	.76	.48
Dimensão Reconhecimento social da Pertença	3	.78	.67
Dimensão Afirmção da Pertença	3	.71	.60
Dimensão Desvalorização da Pertença	3	.67	.55

Obs. Intervalo entre as duas aplicações Teste-reteste foi de 3 semanas. Foi utilizado o coeficiente de correlação de Spearman.

### 4.1.3. Estudos Diferenciais

Procurámos seguidamente analisar as diferenças existentes entre as médias dos grupos nas dimensões das diferentes dimensões, tendo por base o género, o grupo etário, o nível de habilitações escolares e o grupo de pertença escolhido. Só verificamos diferenças significativas em função do género e do grupo de pertença escolhido.

#### a) Em função do género

Considerando a operacionalização desta variável, efectuamos um teste *t student* para amostras independentes. Os resultados constam da tabela 22.

Tabela 22  
Valores do teste *t student* para amostras independentes

Dimensões	<i>t</i>	<i>p</i>	Obs:
Dimensão Valorização da Pertença	-1.293	.198	n.s.
Dimensão Comportamento geral da Pertença	1.118	.266	n.s.
Dimensão Postura Expressiva da Pertença	-.723	.471	n.s.
Dimensão Estatuto da Pertença	-.654	.514	n.s.
Dimensão Reconhecimento Social da Pertença	2,325	.021*	SFem>SMasc.
Dimensão Afirmção da Pertença	-.544	.587	n.s.
Dimensão Desvalorização da Pertença	-.349	.727	n.s.

\*  $p < .05$

Pela análise do quadro podemos verificar que apenas existem diferenças significativas na *dimensão reconhecimento social da pertença* em função do género: as mulheres apresentam valores superiores ( $M = 5.2$ ,  $DP=1.31$ ) aos homens ( $M = 4.7$ ,  $DP=1.31$ ).

#### b) Em função dos grupos de pertença

Relativamente ao grupo de pertença, efectuámos igualmente uma análise de variância ANOVA univariada. Os resultados constam da tabela 23.

Tabela 23  
Análise da variância em função dos grupos de pertença

Dimensões	F	p
Dimensão Valorização da Pertença	7.8	.000***
Dimensão Comportamento Geral da Pertença	12.22	.000***
Dimensão Postura Expressiva da Pertença	7.81	.000***
Dimensão Estatuto da Pertença	7.53	.000***
Dimensão Reconhecimento Social da Pertença	5.58	.000***
Dimensão Afirmação da Pertença	6.78	.000***
Dimensão Desvalorização da Pertença	5.88	.000***

\*  $p < .05$  \*\*  $p < .01$  \*\*\*  $p < .001$

Como podemos verificar existem diferenças significativas nas diferentes dimensões em função do grupo de pertença. Foi seguidamente utilizado o teste de *Scheffe* para comparação *post-hoc* das médias. Devido à grande quantidade de diferenças significativas encontradas passaremos a analisá-las de forma geral por dimensão.

Especificando essas diferenças verificamos que na *dimensão valorização da pertença* o grupo de pertença “instrutores de yôga” ( $M= 6.8, DP=.25$ ) têm diferenças significativas com os restantes grupos com a excepção do grupo de pertença “mulheres” que têm um valor muito aproximado deste grupo ( $M=6.3, DP=.69$ ). Com o valor de média mais baixo temos o grupo de pertença “nacionalidade” ( $M=5, DP=1.29$ ), neste caso, a Portuguesa. Verificamos também que o menor valor de desvio padrão se encontra no grupo “instrutores de yôga”, o que indica uma maior uniformidade nas respostas entre os membros deste grupo, enquanto que o maior valor de desvio padrão está no grupo “nacionalidade”, o que indica uma maior variabilidade nas respostas entre os sujeitos.

Relativamente á *Dimensão comportamento geral da pertença* verificamos que o maior valor de média é apresentado pelos “instrutores de yôga” ( $M=6.2, DP=.86$ ), tendo estes grupos diferenças significativas com os restantes (excepto o grupo “professores” e “mulheres”). O menor valor de média é apresentado pelo “clube desportivo” ( $M = 2.8, DP=1.46$ ). Relativamente ao valor do desvio padrão existe mais uniformidade no grupo de pertença “mulheres” ( $M=5, DP=.62$ ), mas o grupo “instrutores de yôga” também apresenta o segundo valor mais baixo, em contraste com o “clube desportivo” que apresenta o maior valor, indicando uma maior variabilidade nas respostas neste grupo.

Na *dimensão postura expressiva da pertença* verificamos diferenças significativas entre o grupo “instrutores de yôga” ( $M= 6.3$ ;  $DP = .86$ ), e os outros grupos, excepto “professores”, “vendedores” e “mulheres”, pois estes grupos também apresentam valores de média altos nesta dimensão. Com valores mais baixos e iguais temos o grupo “clube desportivo” ( $M=3.8$ ,  $DP=1.84$ ) e o grupo “nacionalidade” ( $M=3.8$ ,  $DP=1.82$ ), com valores também muito idênticos no desvio padrão

Na *dimensão estatuto da pertença*, verificamos novamente diferenças significativas entre o grupo “instrutores de yôga” ( $M=6.5$ ,  $DP=.51$ ) e os outros grupos, excepto “professores”, “vendedores” e “mulheres”, pois estes também apresentam valores de média altos nesta dimensão. Com o valor mais baixo temos o grupo “outros” ( $M=3.8$ ,  $DP=1.65$ ), uma categoria com grupos indiferenciados e muitas vezes minoritários, escolhidos por fazerem parte de alguma ocupação de tempo livre do sujeito que ele valoriza.

Na *dimensão reconhecimento social da pertença* temos diferenças significativas entre o grupo “mulheres” ( $M=6.7$ ,  $DP=.34$ ) e os “vendedores”, “clube desportivo”, “cursos universitários” e “outros”, tendo este grupo também o menor valor de desvio padrão. O grupo “instrutores de yôga” ( $M=5.8$ ,  $DP=.72$ ), também apresenta diferenças significativas com a categoria “Outros” ( $M=4.2$ ,  $DP=1.42$ ), que apresenta o menor valor nesta dimensão.

Na *dimensão afirmação da pertença*, os “instrutores de yôga” ( $M=6.3$ ,  $DP=.60$ ) têm diferenças significativas com outros grupos, o “clube desportivo”, os “cursos universitários”, “profissão/trabalho” e “outros”, apresentando assim uma maior afirmação de pertença com menor desvio padrão entre os sujeitos. O grupo com menor afirmação de pertença é o “clube desportivo” ( $M= 4.1$ ,  $DP=1.36$ )

Na *dimensão desvalorização da pertença* o grupo “nacionalidade” apresenta diferenças significativas com todos os outros grupos, com médias superiores a todos e maior desvio padrão ( $M=3.1$ ,  $DP=1.16$ ). O grupo com menor desvalorização da pertença é o grupo “instrutores de yôga” ( $M=1$ ,  $DP=.10$ ), apresentando também menor desvio padrão. Podemos verificar que estes resultados são o oposto daqueles que obtivemos na *dimensão valorização da pertença*, aparecendo-nos novamente o grupo “nacionalidade” com um significado emocional negativo associado à pertença.

## 5. Discussão

Dado que o nosso objectivo principal era analisar as qualidades psicométricas de um instrumento de avaliação da identidade, podemos então dizer que chegámos a uma versão final da nossa escala composta por 35 itens repartidos por sete dimensões que explicam após rotação *varimax* 70.62 % da variância dos nossos resultados e que esta escala apresenta uma consistência interna com  $\alpha = .94$ .

Foi também nossa intenção explorar através de análise factorial como é que os aspectos se articulam entre si, quantas dimensões formam, que tipo de dimensões e muito especificamente verificar quais os conteúdos representacionais mais importantes nas definições das dimensões. Verificámos que o procedimento utilizado de grupos auto-escolhidos (*self-selected groups*) fez com que os sujeitos tivessem tendência a incluir no mesmo factor a dimensão emocional e avaliativa, já que estas dimensões tendem a covariar, apesar de alguns autores terem demonstrado que era possível isolá-las (Ellemers, Kortekaas & Ouwerkerk, 1999). Como os grupos escolhidos foram grupos importantes ou minoritários, cuja pertença os sujeitos valoram e estimam, este facto pode explicar o aparecimento das duas dimensões interligadas.

De acordo com o estudo de validade factorial da escala, verificámos que a dimensão que explica maior variância dos resultados, é a *valorização da pertença* em que os sujeitos incluíram essencialmente aspectos avaliativos e emocionais. Assim, os conteúdos representacionais mais importantes para os sujeitos da nossa amostra foram o valor e a importância da pertença ao grupo, articulados com os sentimentos de bem-estar, de orgulho (aspectos emocionais positivos).

Em seguida, aparece-nos a dimensão ligada ao comportamento que em conjunto com a primeira dimensão explicam 35.37% da variância dos resultados. Esta dimensão *comportamental* tanto inclui conteúdos da influência da pertença no comportamento como na expressividade. Na terceira dimensão mais importante aparece-nos a *postura expressiva* que para os sujeitos é distinta do comportamento geral e que explica 8.72 % da variabilidade dos resultados. Esta dimensão inclui conteúdos relativos à forma de estar, à necessidade de se prestar mais atenção ao que se diz, mais responsabilidade no que se diz e à influencia dos gestos, movimentos corporais e faciais, quando se fala da pertença ao grupo, ou seja, quando se expressa a identidade.

Com conteúdos de prestígio pessoal, social e de responsabilidade definimos a dimensão *estatuto da pertença*, que tem um item definido no início como aspecto avaliativo mas que se vai conjugar com outros dois pertencentes ao aspecto social/relacional. Esta dimensão explica uma variância de 7.5% dos resultados obtidos e inclui conteúdos de prestígio e responsabilidade social na pertença ao grupo, que caracterizam o estatuto e o dever numa pertença. Como quinta dimensão temos o *reconhecimento social*, com itens de conteúdo por nós previamente enquadrados no aspecto social/relacional e que explica uma variância de 7.1% dos resultados. Esta dimensão inclui conteúdos de valorização e conhecimento social da pertença ao grupo.

Na sexta dimensão, a de *afirmação da pertença*, aparecem os itens com conteúdo mais cognitivo, que explicam uma variância de 6.11 % dos resultados. Esta dimensão inclui conteúdos de afirmação de membro representativo do grupo, de percepção de semelhanças endogrupais e de diferenças intergrupais.

Por último aparece-nos a dimensão *desvalorização da pertença* que engloba os itens com conteúdo de significado emocional mais negativo, que explica a menor percentagem de variância dos resultados, ou seja, 5.82% da variabilidade dos resultados. Temos então os conteúdos de desconforto, embaraço e vergonha na pertença ao grupo incluídos na mesma dimensão.

Tendo em conta o estudo de fidelidade pelo método da consistência interna das dimensões, verificamos que todas têm um *alpha de cronbach* aceitável, contudo a *dimensão desvalorização da pertença* apresenta um valor  $\alpha = .67$  que representa um valor muito frágil. Pelo método do Teste-reteste verificamos que a *dimensão valorização da pertença* é que apresenta um maior coeficiente de correlação de *Spearman*, seguida da *dimensão postura expressiva da pertença*. A que apresentam menor valor é a *dimensão estatuto da pertença*, seguida da *dimensão desvalorização da pertença*.

Nos estudos diferenciais, verificamos que o género feminino apresenta um valor significativamente maior que o género masculino na *dimensão reconhecimento social da pertença*, facto que se explica por haver muitas mulheres a escolher o grupo de pertença “mulheres”, uma pertença que é nitidamente reconhecida do ponto de vista social e que está associada á representação do seu modo de ser socialmente definido (Amâncio, 1993). Relativamente à idade e às habilitações literárias, não se verificam diferenças significativas entre os sujeitos da nossa amostra.

Verificam-se no entanto diferenças significativas entre os grupos de pertença em todas as dimensões com  $p = .000$ , o que nos indica que o nosso instrumento tem uma boa capacidade de diferenciação entre os grupos de pertença. Na *dimensão valorização da pertença*, a pertença ao grupo “instrutores de yôga tem um grande valor pessoal e emocional para os seus membros. O grupo “mulheres” apresenta também um valor alto que pode ser interpretado como uma valorização de pertença pelos membros deste grupo, embora não tenha diferenças significativas com os restantes. Com o valor de média mais baixo temos o grupo de pertença “nacionalidade” (Portuguesa), uma pertença que apesar de ter sido escolhida não é valorizada pelos seus membros. Verificámos também uma maior uniformidade nas respostas entre os membros do grupo “instrutores de yôga” e uma maior variabilidade nas respostas entre os sujeitos do grupo “nacionalidade” nesta dimensão

Na *dimensão comportamento geral da pertença*, ao contrário dos “instrutores de yôga” o grupo “clube desportivo” tem menos consciência e mais variabilidade nas respostas de que a sua pertença ao grupo pode alterar o seu comportamento e expressividade. Também na *dimensão postura expressiva da pertença*, ao contrário do grupo “instrutores de yôga”, que apresenta uma maior consciência da pertença ao grupo poder influenciar a sua postura expressiva, com uniformidade entre os seus membros, temos o grupo “clube desportivo” e a “nacionalidade” como os que têm menos consciência de que a sua pertença ao grupo influencia a sua postura expressiva e maior variabilidade nas respostas dos seus membros.

Na *dimensão estatuto da pertença*, o grupo com maior valor e com uniformidade entre as respostas dos seus membros são os “instrutores de yôga”. Pelo contrário, os grupos indiferenciados (categoria “outros”) são os que menos estatuto consideram ter, resultado que nos parece adequado ao tipo de grupo. Na *dimensão reconhecimento social da pertença*, o grupo “mulheres” é o grupo com maior valor de média e menor valor de desvio padrão, o que quer dizer que a opinião de que o seu grupo tem reconhecimento social é uniforme entre os sujeitos, dados que são congruentes com o tipo de grupo. Com o menor valor nesta dimensão que nos indica que o grupo tem menor reconhecimento social surge a categoria indiferenciada “outros”, o também nos parece congruente com o tipo de grupo.

Na *dimensão afirmação da pertença*, os “instrutores de yôga” apresentam uma maior afirmação de pertença com menor desvio padrão entre os sujeitos, indicando assim que têm uma maior consciência da sua pertença. O grupo com menor afirmação



de pertença é o “clube desportivo”, menos consciente das suas semelhanças intragrupais e diferenças intergrupais.

Na *dimensão desvalorização da pertença* o grupo “nacionalidade” apresenta diferenças significativas com todos os outros grupos, com médias superiores a todos e maior desvio padrão. Pelo contrário, o grupo com menor desvalorização da pertença e menor desvio padrão é o grupo “instrutores de yôga”. Podemos verificar que estes resultados são o oposto daqueles que obtivemos na *dimensão valorização da pertença*, aparecendo-nos novamente o grupo “nacionalidade” com um significado emocional negativo associado à pertença.

Em suma, verificamos que alguns grupos têm características muito próprias que a nossa escala conseguiu diferenciar, ou seja: O grupo “instrutores de Yôga” é o grupo com valores mais altos na maior parte das dimensões da nossa escala, o que está de acordo com a realidade vivida por estes membros já que a sua profissão é indissociável do seu estilo pessoal de vida, ou seja, faz parte da sua filosofia de vida; As “mulheres” têm um bom reconhecimento social, o que se explica pelas características femininas que facilmente são reconhecidas pelos outros. A categoria “outros” que representa grupos diversos, minoritários mas que são escolhidos pelos sujeitos, talvez porque são diferentes daqueles que normalmente se conhecem, têm valores baixos nas *Dimensões estatuto da pertença e reconhecimento social da pertença*, precisamente por serem minoritários e pouco conhecidos.

Os membros do “clube desportivo” são aqueles que menos consciência têm de que a sua pertença ao grupo pode influenciar o seu comportamento e a sua expressividade no geral, assim como a sua postura expressiva. Pensamos que estes dados estão de acordo com as características do grupo que num contexto mais intenso e muito específico (jogos ou campeonatos de futebol) manifesta mais comportamentos de apoio. São estes acontecimentos que muitas vezes levam a modificações comportamentais e expressivas e fora deles é possível que a consciência destas modificações esteja diminuída. Contudo, sabemos que o nível de identificação dos sujeitos com o grupo também pode interferir com estas respostas e que também pode haver uma maior ou menor influência da pertença grupal no comportamento e expressão que depende do tipo de grupo.

A “nacionalidade”, neste caso, a Portuguesa, é um grupo de pertença que aparece muito desvalorizado, com um significado emocional positivo muito baixo que contrasta assim com um significado emocional negativo muito alto nesta pertença. Só podemos dizer que é um dado interessante do ponto de vista da identidade Portuguesa.

Face a estes resultados, podemos então afirmar que mais uma vez o constructo identidade social nos aparece como multidimensional, de acordo com abordagens teóricas e empíricas anteriores. Contudo, se na constituição dos aspectos diferenciados deste constructo na nossa escala esteve o pressuposto teórico e empírico da multidimensionalidade, as dimensões que obtivemos não foram congruentes com a prévia definição dos aspectos, mas pensamos que obtivemos dimensões que se integram no conceito de identidade social. Na nossa escala, a *dimensão valorização da pertença* porque conjuga os aspectos avaliativos e emocionais da pertença é importante. Contudo, a nova *dimensão desvalorização da pertença* é por nós encarada como uma extensão da valorização, só que permite aos sujeitos a identificação de sentimentos específicos de mau estar associados a essa desvalorização que podem ser analisados para complementar a análise da valorização da pertença em conjunto ou de uma forma independente.

A *dimensão afirmação da pertença* inclui os aspectos mais cognitivos da pertença e os conteúdos dos itens (membro representativo, semelhança endogrupal e diferenciação intergrupala) e constitui assim uma das dimensões que do ponto de vista teórico e empírico já foi definida e que aparece novamente na nossa escala. As próprias semelhanças intragrupais têm sido estudadas como um indicador da auto-categorização em termos de grupo (Simon, Pantaleo & Mummendy, 1995)

É de referir que todos os itens pré-estruturados como pertencentes ao aspecto da estabilidade se misturaram com as diversas dimensões, não tendo sido possível considerá-los, um aspecto que pode ser importante para alguns grupos mas que na nossa amostra não foi suficiente para constituir uma dimensão com três ou mais itens.

A *dimensão estatuto da pertença*, embora nunca tenha sido considerada, os seus itens são teoricamente suportados pela Perspectiva da Identidade Social (Turner, 1999). Contudo, como não outros estudos empíricos que a definam. A *dimensão reconhecimento social da pertença* vem ao encontro de novas pesquisas (Onorato & Turner, 2001; Cameron, 2004) orientadas para o valor social e área das relações na pertença ao grupo (aspecto social/relacional). As dimensões, *comportamento geral da pertença* e *postura expressiva da pertença*, também vão ao encontro de novas orientações teóricas e empíricas dadas por alguns autores (Ellemers, Spears & Doosje, 2002) que enfatizam a importância das respostas perceptuais, afectivas e comportamentais dos sujeitos que pertencem a um grupo

## 6. Conclusões e reflexões

O estudo aqui apresentado surge em função de uma necessidade de obter um instrumento mais detalhado para medir identidade social. Consideramos que a principal limitação é a dimensão da nossa amostra (N=150) que para explorar novas dimensões é realmente pequena. Para além disso estas dimensões deveriam ser sujeitas a uma análise factorial confirmatória que só será possível através de outros estudos.

Assim, só podemos sugerir que em futuras pesquisas se façam estudos com grupos mais diversificados, que comprovem a importância da dimensão comportamental e da postura expressiva que na nossa amostra explicam muita variabilidade dos resultados.

Relativamente ao nosso objectivo, obtivemos um instrumento mais detalhado que tem a capacidade de diferenciar sujeitos enquanto escala, mas que também diferencia os grupos de pertença, pelo menos os que foram escolhidos pela nossa amostra. Assim, em futuras pesquisas seriam necessário comprovar se esta diferenciação se mantém.

A construção e análise desta escala trouxe-nos algo positivo para a investigação das *identidades* e do *comportamento facial*, pois através dela podemos verificar que os sujeitos da nossa amostra têm consciência de que o seu comportamento geral e a sua postura expressiva são influenciados pela sua pertença a um grupo, pela sua identidade social e que explicam muita variabilidade dos resultados.

Na postura expressiva, as afirmações referem-se ao sujeito quando fala da sua pertença ao grupo, isto é, quando expressa a sua identidade e têm consciência de que a sua forma de estar e maneira de falar se alteram. Estes dados empíricos vão ao encontro da definição teórica da “função expressiva da identidade” (Ellemers, Spears & Doosje, 2002), e constituem indicadores muito fortes de que a relação entre identidades e expressividade faz sentido para os membros dos grupos.



## **ANEXO 3**

**ESCALA IDENTIDADE SOCIAL**

**APLICADA NO *EURO 2004***

### Adeptos da Selecção Portuguesa – Euro 2004

Este questionário tem como objectivo saber a sua opinião sobre o grupo **Adeptos da Selecção Portuguesa**, ao qual **você pertence** neste Euro 2004.

**Não existem respostas certas nem erradas. É a sua opinião que conta.** Os dados recolhidos são estritamente confidenciais.

Assinale, para cada afirmação, o quanto ela se aplica à sua situação, relativamente ao **grupo Adeptos da Selecção Portuguesa**. Não esqueça que se estará sempre a referir **a esse grupo**.

Por favor responda colocando um círculo no número correspondente à sua escolha na escala apresentada. Exemplo:

Totalmente em Desacordo							Totalmente de Acordo
1	2	3	4	5	6	7	

	Totalmente em Desacordo						Totalmente de Acordo
	1	2	3	4	5	6	7
1. Pertencer a este grupo é importante para mim.							
2. Pertencer a este grupo faz-me sentir bem.							
3. Em geral as outras pessoas sabem que pertenço a este grupo.							
4. Pertencer a este grupo é positivo para mim.							
5. Pertencer a este grupo, é para mim motivo de orgulho.							
6. Considero que pertenço muito a este grupo.							
7. Pertencer a este grupo tem valor para mim.							
8. Pertencer a este grupo faz-me sentir feliz.							
9. Sou conhecido socialmente como membro deste grupo.							
10. Sou reconhecido por ser um membro típico deste grupo.							
11. Considero que tenho semelhanças com outras pessoas que também pertencem a este grupo.							
12. Pertencer a este grupo é prestigiante para mim.							

Anexo 3

13. Pertencer a este grupo faz-me sentir embaraçado.	Totalmente em Desacordo					Totalmente de Acordo	
	1	2	3	4	5	6	7
14. Pertencer a este grupo é socialmente prestigiante.	Totalmente em Desacordo					Totalmente de Acordo	
	1	2	3	4	5	6	7
15. Pertencer a este grupo acarreta responsabilidades sociais.	Totalmente em Desacordo					Totalmente de Acordo	
	1	2	3	4	5	6	7
16. Considero-me uma pessoa representativa deste grupo.	Totalmente em Desacordo					Totalmente de Acordo	
	1	2	3	4	5	6	7
17. Pertencer a este grupo é gratificante para mim.	Totalmente em Desacordo					Totalmente de Acordo	
	1	2	3	4	5	6	7
18. Pertencer a este grupo faz-me sentir desconfortável.	Totalmente em Desacordo					Totalmente de Acordo	
	1	2	3	4	5	6	7
19. Nós, membros deste grupo, temos diferenças de outras pessoas que pertencem a outros grupos.	Totalmente em Desacordo					Totalmente de Acordo	
	1	2	3	4	5	6	7
20. Pertencer a este grupo é central para a minha vida	Totalmente em Desacordo					Totalmente de Acordo	
	1	2	3	4	5	6	7
21. Pertencer a este grupo faz-me sentir envergonhado.	Totalmente em Desacordo					Totalmente de Acordo	
	1	2	3	4	5	6	7
22. Pertencer a este grupo é agradável para mim.	Totalmente em Desacordo					Totalmente de Acordo	
	1	2	3	4	5	6	7

31 - Sexo:

- Feminino  
 Masculino

32- Idade:

- Até 25 anos  
 26 – 35 anos  
 36 – 45 anos  
 46 – 55 anos  
 Superior a 55 anos

33- Habilitações escolares:

- Até 9º ano ou equivalente  
 10º, 11º ou 12º  
 Frequência universitária  
 Bacharelato ou licenciatura

Data de Preenchimento \_\_\_\_\_







## **ANEXO 4**

### **QUESTIONÁRIO DE AFIRMAÇÃO DE SINGULARIDADE**

## Questionário

Na entrevista que acabou de fazer colocaram-lhe algumas perguntas sobre si. Agora analise, por favor, as afirmações seguintes e diga o quanto concorda com elas.

Por favor, assinale com um círculo o número que traduz a sua opinião numa escala de 1 (Discordo totalmente) a 7 (Concordo Totalmente):

1 - “Tenho características que fazem de mim uma pessoa única”

1	2	3	4	5	6	7
Discordo Totalmente					Concordo Totalmente	

2- “Tenho características pessoais que são singulares”

1	2	3	4	5	6	7
Discordo Totalmente					Concordo Totalmente	

3 - “As minhas características pessoais definem-me como indivíduo singular”

1	2	3	4	5	6	7
Discordo Totalmente					Concordo Totalmente	

Data de Preenchimento \_\_\_\_\_

## **ANEXO 5**

### **GUIÕES DAS ENTREVISTAS**

## GUIÃO DA ENTREVISTA DA IDENTIDADE SOCIAL

### 3ª Observação

#### Véspera de jogo

Boa tarde, Adepto da Selecção Portuguesa.

Obrigada por comparecer a esta entrevista em que você já sabe que lhe vou colocar algumas perguntas sobre o Euro2004 às quais eu gostaria que respondesse como adepto da Selecção Portuguesa.

- 1- Então, continuamos a apoiar a nossa selecção? (Pergunta inicial – não codificada)
- 2- Continuando a falar em nome dos adeptos da Selecção de Portugal o que é nós podemos esperar do jogo de amanhã? (neste primeiro jogo)?
- 3- Ainda como adeptos da nossa Selecção, o que é que nós podemos fazer?

## **GUIÃO DA ENTREVISTA DA IDENTIDADE SOCIAL**

### **4ª Observação**

**(12 horas após jogo)**

Bom dia, Adepto da Selecção Portuguesa.

Obrigada por comparecer a esta entrevista em que você já sabe que lhe vou colocar algumas perguntas sobre o Euro2004 às quais eu gostaria que respondesse como adepto da Selecção Portuguesa.

- 1- Então, perdemos, hã? (Pergunta inicial – não codificada)
- 2- Como adeptos da Selecção de Portugal o que é que nós podemos dizer?
- 3- Ainda como adeptos da Selecção de Portugal o que é que nós podemos fazer?

## GUIÃO DA ENTREVISTA DA IDENTIDADE SOCIAL

### 5ª Observação

#### Véspera de jogo

Boa tarde Adepto da Selecção de Portugal.

Obrigada por comparecer a esta entrevista em que você já sabe que lhe vou colocar algumas perguntas sobre o Euro2004 às quais eu gostaria que respondesse como adepto da Selecção de Portugal.

- 1- Então, continuamos a apoiar a nossa selecção? (Pergunta introdução – não codificada)
- 2- Então e se em nome dos adeptos tivéssemos que mandar uma mensagem à nossa Selecção e aos nossos jogadores, o que é que diríamos?
- 3- Nós, adeptos da Selecção de Portugal, o que é que temos de igual e também de diferente de outros adeptos de outras selecções deste Europeu (referir selecção inglesa se necessário)?
- 4- E o que é nós podemos esperar do jogo entre Portugal e Espanha?
- 5- E como adeptos da nossa Selecção, o que é que nós podemos fazer?

## **GUIÃO DA ENTREVISTA DA IDENTIDADE SOCIAL**

### **6ª Observação**

#### **Jogo dos Quartos de Final - Apuramento da Selecção para meias-finais**

**(12 horas após jogo)**

Bom dia, Adepto da Selecção de Portugal.

Obrigada por estar novamente nesta situação de entrevista como adepto da Selecção de Portugal para responder a perguntas sobre o Euro2004.

- 1- Então, sempre conseguimos passar os quartos de final, hã? (Pergunta inicial – não codificada)
- 2- O que é que nós podemos dizer deste jogo?
- 3- Depois desta vitória estamos motivados para qualquer adversário?
- 4- A atitude da Selecção em campo tem sido influenciada pelo nosso grande apoio como adeptos portugueses?
- 5- Então, temos sido um bom 12º jogador?
- 6- E agora, estamos ainda mais unidos em torno da selecção ou não?

## GUIÃO DA ENTREVISTA DA IDENTIDADE SOCIAL

### 7ª Observação

#### Véspera Final Euro 2004

Boa tarde Adepto da Selecção de Portugal.

Obrigado por estar novamente nesta situação de entrevista como adepto da selecção de Portugal para responder a perguntas sobre o Euro 2004.

- 1- Continuamos grandes apoiantes da selecção? (pergunta introdução – não codificada)
- 2- Camisolas, lenços, cachecóis, eu sei lá ... Os adeptos têm mudado (uns mais outros menos) até a sua forma de vestir no dia a dia . O que é que isso nos diz ou o que é que significa para nós?
- 3- Nesta fase, podemos dizer que somos um grupo de adeptos mais unidos, mais Fortes?
- 4- E o que é que nós podemos esperar da final entre Portugal e Grécia?
- 5- Podemos dizer que a nossa equipa tem uma identidade mais forte, uma imagem mais positiva. Será que isso influenciou também a nossa identidade e a nossa imagem como adeptos Portugueses?
- 6- E será que influenciou o que sentimos quando olhamos a nossa bandeira e Ouvimos o nosso hino?
- 7- Antes da final, uma mensagem forte para a nossa selecção, começando com a Frase nós adeptos.....



## GUIÃO DA ENTREVISTA DA IDENTIDADE PESSOAL

### 8ª Observação

Boa tarde,

Obrigado por estar nesta entrevista em que lhe vou colocar algumas questões sobre si e sobre a sua vida académica às quais eu gostaria que respondesse com a sua opinião pessoal.

- 1- Quando é o seu próximo exame?
- 2- Que expectativas é que tem para este exame?
- 3- Só lhe falta um ano para acabar o curso, não é?
- 4- Quais são as suas expectativas pessoais para este curso?
- 5- É importante para si e (para a pessoa que você é) ter este curso em particular (e não outro)?
- 6- Finalizar este curso enriquece-o em termos pessoais (como pessoa)?
- 7- E agora para terminar, fale-me de si, de duas ou três características pessoais que você acha que o definem como você é (como pessoa)?  
(Pergunta codificada)



## **ANEXO 6**

**PERGUNTAS DE ÂNIMO  
E GRAU DE DIFICULDADE**

Perguntas Pós-Entrevista

Você acabou de ser entrevistado numa sala onde lhe colocaram algumas perguntas.

Agora diga qual foi para si o grau de dificuldade da tarefa que acabou de executar.

Por favor, assinale com um círculo o número que traduz a sua opinião.

1	2	3	4	5	6	7
Muito Fácil						Muito Difícil

Diga-nos ainda, por favor, como está hoje o seu estado de ânimo?

1	2	3	4	5	6	7
Muito mal disposto						Muito bem disposto

Data de Preenchimento \_\_\_\_\_

**ANEXO 7**

**AUTORIZAÇÃO PARA  
UTILIZAÇÃO DE IMAGENS**

## DECLARAÇÃO

Eu, \_\_\_\_\_, tendo feito parte do grupo convidado pela Professora Cristina Maria Moura de Sousa, para colaborar num estudo da sua tese de doutoramento, durante o qual foram efectuadas filmagens de entrevistas onde eu participei, declaro que autorizo a utilização destas imagens da forma que a Professora Cristina Sousa ache mais conveniente para a sua investigação.

Almada, 11 de Julho de 2004

O declarante