

67

PASTA Nº 91  
PROF.  
QTD. FLS. 06

In: Sários autores. A ciência social num mundo em crise. Introd. de S. Hordin. Trad. D. M. Leite. São Paulo Perspectiva/EDUSP, 1973

# Opiniões e Pressão Social

SOLOMON E. ASCH

O FATO DE QUE as influências sociais modelam os costumes, os julgamentos e as crenças das pessoas é um truismo que todos facilmente aceitam. Uma criança domina seu dialeto "materno" até chegar às maiores sutilezas; uma pessoa de uma tribo de canibais aceita o canibalismo como inteiramente adequado. Todas as ciências sociais partem da observação dos profundos efeitos que os grupos exercem em seus membros. Para os psicólogos, a pressão do grupo sobre as mentes de indivíduos desperta inúmeras questões que gostaria de pesquisar minuciosamente.

Como, e até que ponto, as forças sociais dominam as opiniões e atitudes das pessoas? Esta pergunta é muito pertinente em nossa época. A mesma época que assistiu à inedita extensão técnica de comunicação, também criou a manipulação intencional de opinião e a "engenharia do consentimento". Existem muitas e boas razões para que, como cidadãos

e cientistas, estejamos interessados pelo estudo das formas pelas quais os seres humanos formam suas opiniões e pelos papéis aí desempenhados pelas condições sociais:

Os estudos desses problemas começaram com o interesse pela hipnose, despertado pelo médico francês Jean Martin Charcot (professor de Sigmund Freud), por volta do fim do século XIX. Charcot acreditava que apenas os pacientes histéricos poderiam ser inteiramente hipnotizados, mas essa opinião logo depois foi discutida por dois outros médicos, Hyppolyte Bernheim e A. A. Liébault, pois estes demonstraram que poderiam colocar quase todas as pessoas em transe hipnótico. Bernheim admitiu que a hipnose seria apenas uma forma extrema de um processo psicológico normal, que se tornou conhecido como "sugestibilidade". Mostrou-se que a repetição monótona de instruções poderia provocar, em pessoas normais no estado de vigília, mudanças corporais involuntárias —

por exemplo, oscilação ou rigidez dos braços — e várias sensações, entre as quais as de calor e odor.

Não demorou muito para que os pensadores sociais aceitassem tais descobertas como base para a explicação de numerosos fenômenos sociais, desde a difusão de opinião, até a formação de multidões e a obediência a líderes. O sociólogo Gabriel Tarde resumiu tudo isso no aforismo: "O homem social é um sonâmbulo".

Quando, no início do século XX, nasceu a psicologia social, seus primeiros experimentos foram, fundamentalmente, adaptações da demonstração de sugestão. Geralmente a técnica seguia um plano simples. Os sujeitos, usualmente estudantes universitários, deviam dar suas opiniões ou preferências quanto a vários assuntos; algum tempo depois eram novamente solicitados a apresentar suas escolhas, mas então estavam também informados quanto às opiniões acatadas por autoridades ou grandes grupos de seus colegas a respeito dos mesmos

O EXPERIMENTO É REPETIDO no Laboratório de Relações Sociais da Universidade de Harvard. Sete estudantes são solicitados pelo experimentador (à direita) a comparar o comprimento de linhas (ver diagrama na página seguinte). Seis

deles tinham recebido instruções para dar, unanimemente, respostas erradas. O sétimo (o sexto a partir da esquerda) ouviu dizer apenas que se tratava de um experimento de percepção.

assuntos. (Frequentemente, o consenso suposto era fictício.) Quase todos os estudos tinham, fundamentalmente, o mesmo resultado: diante de opiniões contrárias às suas opiniões pessoais, muitos sujeitos aparentemente mudavam seus julgamentos, procurando torná-los mais semelhantes às opiniões das majorias ou dos especialistas. Edward L. Thorndike mostrou que, com esse processo, tinha conseguido modificar as preferências estéticas de adultos. Outros psicólogos mostraram que as avaliações do mérito de um trecho literário poderiam ser elevadas ou reduzidas pela atribuição do trecho a diferentes autores. Aparentemente, o simples peso de números ou a autoridade eram suficientes para mudar opiniões, mesmo quando não se apresentavam argumentos para as opiniões.

Ora, a facilidade do êxito nesses experimentos desperta desconfiança. Será que os sujeitos realmente mudavam suas opiniões, ou será que os triunfos experimentais eram avaliados apenas no papel? A partir do senso comum, é possível discutir que as opiniões sejam geralmente tão frágeis quanto o indicam tais estudos. Existem algumas razões para pensar que talvez os pesquisadores, em seu entusiasmo por uma teoria, estivessem sendo sugestionados, e que os sujeitos aparentemente ingênuos estavam dando respostas que, segundo pensavam, bons sujeitos experimentais deviam dar.

As pesquisas foram orientadas por algumas suposições implícitas, que hoje são moda corrente e explicam grande parte do que se pensa e se diz a respeito das operações de propaganda e opinião pública. As suposições são as seguintes: as pessoas se submetem, sem crítica e dificuldade, a manipulação externa por sugestão ou prestígio; qualquer idéia ou qualquer valor podem ser "vendidos" ou "não-vendidos", independentemente de citação de seus méritos. No en-

tanto, devemos ser céticos quanto à suposição de que o poder de pressão social necessariamente supõe submissão não-crítica a ela: a independência e a capacidade para elevar-se acima da paixão do grupo também estão abertas aos seres humanos. Além disso, é possível perguntar, a partir de fundamentos psicológicos, se é geralmente possível mudar o julgamento que uma pessoa faz de uma situação ou de um objeto, sem antes mudar seu conhecimento ou suposições a respeito.

A PARTIR DE AGORA, passo a descrever alguns experimentos numa pesquisa sobre os efeitos de pressão do grupo, realizados recentemente, e onde contei com o trabalho de vários colaboradores. As provas não apenas demonstram as operações de pressão do grupo sobre os indivíduos, mas também mostram um novo tipo de estudo do problema, bem como alguns problemas mais sutis que apresenta.

Um grupo de sete a nove rapazes, todos estudantes universitários, se reúnem numa sala de aula para um "experimento psicológico" de julgamento visual. O experimentador apresenta a informação de que estarão comparando o comprimento de linhas. Mostra dois grandes cartões brancos. Num deles há uma única linha vertical preta — o padrão cujo comprimento deve ser comparado. No outro cartão há três linhas verticais de vários comprimentos. Os sujeitos devem escolher aquela que tenha o mesmo comprimento da linha do outro cartão. Uma das três tem realmente o mesmo comprimento; as outras duas são bem diferentes, pois a diferença vai de 19 até 34 mm.

O experimento começa de maneira muito tranqüila. Os sujeitos apresentam suas respostas de acordo com a ordem em que estão sentados na sala, e na primeira comparação todos escolhem a mesma linha como igual à

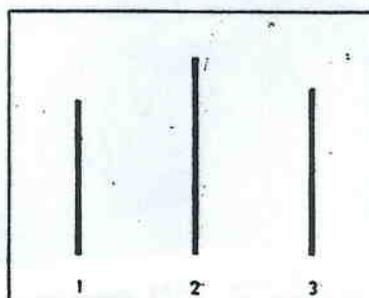
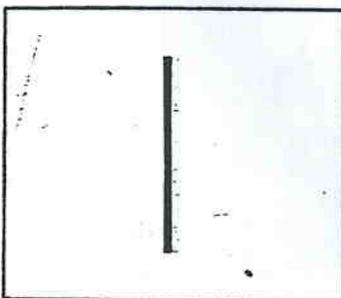
apresentada como padrão. A seguir, apresenta-se um segundo conjunto de cartões; novamente o grupo é unânime. Os sujeitos parecem dispostos a suportar, delicadamente, mais um experimento muito chato. Na terceira tentativa existe uma perturbação inesperada. Uma pessoa, colocada quase no fim do grupo, discorda de todos os outros em sua escolha da linha. Parece surpreso, até incrédulo, quanto à discordância. Na tentativa seguinte discorda novamente, embora os outros continuem unânimes em sua escolha. O dissidente torna-se cada vez mais preocupado e hesitante, à medida que o desacordo continua nas tentativas seguintes; pode parar antes de apresentar sua resposta e falar em voz baixa, ou pode sorrir perturbado.

O que o dissidente não sabe é que todos os outros membros do grupo foram, antecipadamente, instruídos para dar respostas erradas e unânimes em determinados pontos. O único que não participa desse acordo prévio é o sujeito central de nosso experimento. Está colocado numa posição em que, embora esteja dando as respostas certas, verifica, inesperadamente, estar numa minoria de um, oposto a uma maioria unânime e arbitrária, diante de um fato claro e simples. Nela atuam duas forças opostas: a prova de seus sentidos e a opinião unânime de um grupo de colegas. Além disso, precisa apresentar seus julgamentos em público, diante de uma maioria que também expôs em público sua posição.

A maioria preparada apresenta, em alguns casos, um julgamento certo, a fim de reduzir a possibilidade de que o sujeito ingênuo desconfie da combinação contra ele. (Realmente, apenas em alguns casos o sujeito realmente mostrou desconfiança; quando isso ocorria, o experimento era interrompido e os resultados não eram considerados.) Existem 18 tentativas em cada série, e em 12 delas a maioria responde erradamente.

Como é que as pessoas reagem à pressão do grupo nessa situação? Inicialmente, apresentarei os resultados estatísticos de uma série em que um total de 123 sujeitos de três instituições de ensino superior (onde não se incluía a minha, isto é, o Swarthmore College) foram colocados na situação de minoria acima descrita.

O sujeito tinha à sua frente duas possibilidades: poderia agir de maneira independente, repudiando a maioria, ou poderia acompanhá-la, repudiando a prova de seus sentidos. Dos 123 colocados na prova, uma considerável percentagem submeteu-se à maioria. Se em condições comuns os indivíduos que comparam as linhas



OS SUJEITOS VIAM dois cartões. Um tinha uma linha padrão. O outro tinha três linhas, uma das quais tinha o mesmo comprimento da linha padrão. Os sujeitos deviam escolher essa linha.



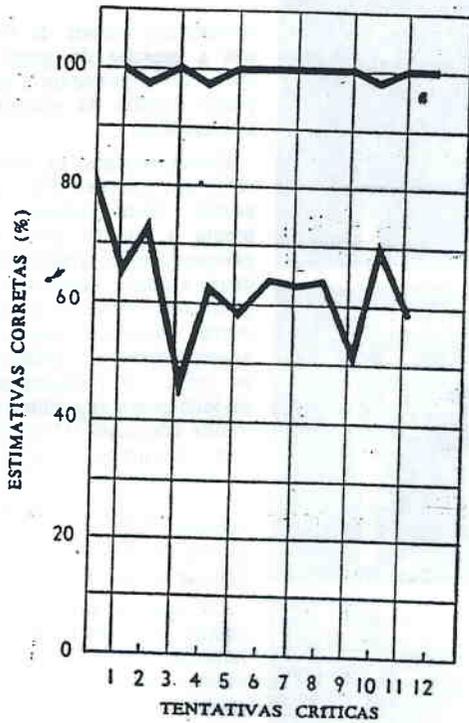
O EXPERIMENTO SE PASSA da seguinte forma. Na figura do alto, inicialmente o sujeito (*centro*) ouve as regras do experimento. Na segunda fotografia, apresenta seu primeiro julgamento de um par de cartões, discordando do julgamento unânime dos outros. Na terceira, inclina-se para a frente, a fim de olhar outro par de cartões. Na quarta fotografia, demonstra a tensão de repetidamente discordar da maioria. Na quinta, depois de terem sido apresentados 12 pares de cartões, explica que "precisa dizer aquilo que vê". Esse sujeito discordou da maioria nas 12 tentativas. Setenta e cinco por cento dos sujeitos experimentais concordam, em diferentes graus, com a maioria.

apresentam menos de 1% de erros. Sob a pressão do grupo os sujeitos em minoria passaram a aceitar as respostas erradas da maioria em 36,8% das escolhas.

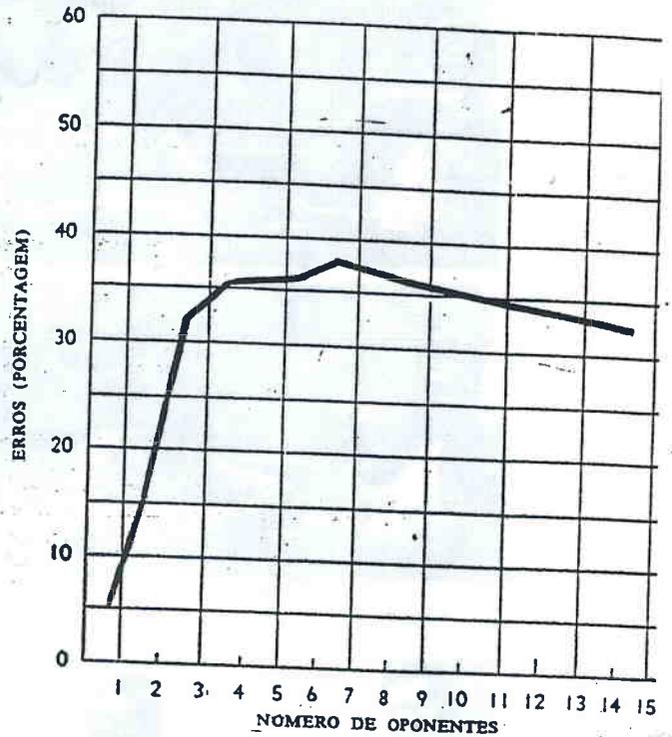
Evidentemente, os indivíduos apresentavam grandes diferenças nas respostas. Num extremo, aproximadamente a quarta parte dos sujeitos permaneceu completamente independente e nunca concordou com os julgamentos errados da maioria. No outro extremo, alguns indivíduos acompanhavam a maioria quase todas as vezes. O comportamento do indivíduo nesse experimento tende a ser muito coerente. Geralmente, os que começam no caminho da independência não se submetem à maioria, mesmo numa série ampla de tentativas, enquanto que os que escolhem o caminho da submissão são incapazes de libertar-se na continuação da prova.

As razões para as notáveis diferenças individuais ainda não foram minuciosamente pesquisadas. Atualmente, podemos apresentar apenas algumas generalizações provisórias, obtidas através de conversas com os sujeitos, cada um dos quais era entrevistado no fim do experimento. Entre os sujeitos independentes, muitos resistiam porque tinham grande confiança em seu julgamento pessoal. O fato mais significativo a seu respeito não era ausência de sensibilidade à maioria, mas a capacidade para superar a dúvida e restabelecer o equilíbrio. Outros que agiram independentemente passaram a acreditar que a maioria estava correta, mas continuavam a discordar a partir da suposição simples de que sua obrigação era descrever o que viam.

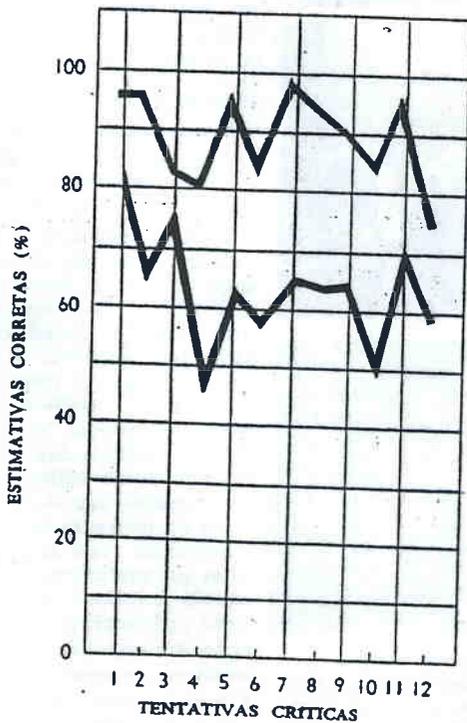
Entre as pessoas que apresentavam submissão extrema, encontramos um grupo que logo chegava à seguinte conclusão: "Eu estou errado, eles estão certos". Outros concordavam para não "prejudicar os resultados". Muitos dos que se submetiam suspeitavam que a maioria estava acompanhando o primeiro "como carneiros", ou que a maioria estava sendo vítima de uma ilusão óptica; apesar disso, tais suspeitas não conseguiram libertá-los no momento da decisão. Mais inquietantes eram as reações de sujeitos que explicavam a diferença com relação à maioria como sinal de alguma deficiência pessoal, e que a todo custo deviam ocultar. A partir disso, tentavam desesperadamente juntar-se à maioria, sem compreender as consequências que, a longo prazo, isso teria para eles. Todos os sujeitos que se submetiam à opinião da maioria subestimavam a frequência dessa submissão.



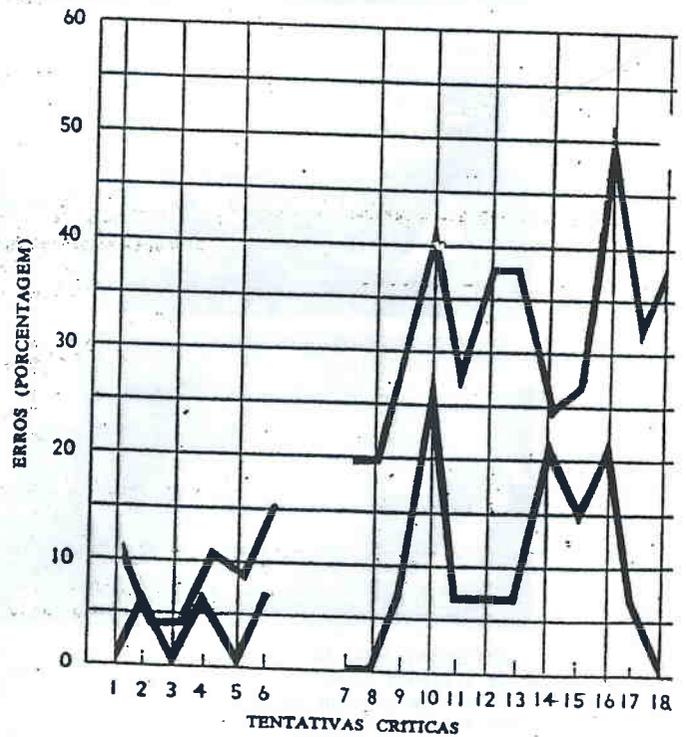
O ERRO de 123 sujeitos, cada um dos quais comparava linhas na presença de seis a oito oponentes, é representado na curva colorida. A exatidão de julgamentos que não estão sob pressão é indicada em linha preta.



O TAMANHO DA MAIORIA que se opunha a eles tinha efeito sobre os sujeitos. Com um único oponente, o sujeito errava apenas em 3,6% das vezes; com dois oponentes, errava 13,6%; com três, 31,8%; com quatro, 35,1%; com seis, 35,2%; com sete, 37,1%; com nove, 35,1%; com quinze, 31,2%.



DOIS SUJEITOS que se apoiavam mutuamente contra uma maioria faziam menor número de erros (curva colorida) do que um sujeito contra uma maioria (curva preta).



O COMPANHEIRO DEIXOU O SUJEITO depois de seis tentativas num único experimento. A curva colorida mostra o erro do sujeito quando o companheiro "desertava" para a maioria. A curva preta mostra o erro quando o companheiro apenas deixava a sala.

QUAL O ASPECTO mais importante de uma maioria — o seu tamanho ou a sua unanimidade? O experimento foi modificado a fim de examinar essa pergunta. Numa série, o tamanho da oposição variava de uma a 15 pessoas. Os resultados mostraram uma tendência clara. Quando um sujeito enfrentava apenas um indivíduo que contradizia suas respostas, modificava-se pouco: continuava a responder correta e independentemente em quase todas as tentativas. Quando a oposição aumentava para dois, a pressão tornava-se considerável: os sujeitos da minoria agora aceitavam 13,6% das vezes as respostas erradas. Sob a pressão de uma maioria de três, os erros dos sujeitos subiam para 31,8%. No entanto, outros aumentos do tamanho da maioria aparentemente não aumentavam consideravelmente o peso da pressão. Evidentemente, o tamanho da oposição só é importante até determinado ponto.

A perturbação da unanimidade da maioria tinha efeito notável. Nesse experimento, o sujeito recebia o apoio de um companheiro que dizia a verdade — seja outro indivíduo que não conhecia a combinação prévia do resto do grupo, seja uma pessoa que tinha instruções para sempre dar as respostas corretas.

A presença de um companheiro que apoiava o sujeito em minoria tirava grande parte do poder da maioria. Sua pressão no indivíduo dissidente era reduzida a um quarto: vale dizer, o sujeito respondia incorretamente apenas num quarto das vezes observadas no caso de maioria unânime (*ver tabela na parte inferior esquerda da p. 60*). As pessoas mais fracas não se submetiam tão facilmente. Eram extremamente interessantes as reações ao companheiro. Geralmente, o sentimento com relação a ele era de afeição e proximidade; a ele se atribuía uma confiança inspiradora. No entanto, os sujeitos recusavam a sugestão de que o companheiro os influíra na decisão de ser independentes.

Será que o efeito do companheiro era consequência de sua precisão, ou estaria ligada à sua discordância? Para responder a isso introduzimos no grupo experimental uma pessoa que tinha instruções para discordar da maioria, mas também para discordar do sujeito. Em alguns experimentos, a maioria devia sempre escolher a pior das linhas de comparação, e o dissidente instruído devia escolher a linha que estava mais próxima do comprimento da linha padrão; em outros, a maioria era coerentemente intermediária e o dissidente apresentava o erro maior. Dessa forma pudemos

estudar a influência relativa de dissidentes "de meio termo" e dissidentes "extremistas".

Também aqui os resultados são claros. Quando está presente um dissidente moderado, o efeito da maioria no sujeito diminui em aproximadamente um terço, e desaparecem os extremos de submissão. Além disso, quase todos os erros que os sujeitos fazem são pequenos, e não ostensivos. Em resumo, em grande parte o dissidente controla a escolha de erros. Nesse sentido, os sujeitos rompem com a maioria, embora se inclinam para ela.

De outro lado, quando o dissidente sempre escolhe a linha que é mais nitidamente diferente da linha padrão, os resultados eram de tipo muito diferente. O dissidente extremista provocava uma notável libertação dos sujeitos; seus erros caíam para apenas 9 por cento. Além disso, todos os erros eram de tipo moderado. Pudemos concluir que o dissidente, *per se*, aumentava a independência e moderava os erros que ocorriam, e que a direção da dissidência exercia efeitos coerentes.

EM TODOS os experimentos anteriores, cada sujeito era observado em apenas uma situação. Passamos agora para o estudo dos efeitos, num sujeito, de uma mudança na situação a que fora exposto. O primeiro experimento examinou as consequências da perda ou da obtenção de um companheiro. O companheiro começava por responder corretamente nas seis primeiras tentativas. Com seu apoio, o sujeito geralmente resistia à pressão da maioria: 18 dos 27 sujeitos eram completamente independentes. No entanto, depois da sexta tentativa o companheiro juntava-se à maioria. Logo que o fazia, havia um aumento nítido nos erros dos sujeitos. Sua submissão à maioria era mais ou menos tão freqüente como quando o sujeito em minoria enfrentava uma maioria unânime durante todo o experimento.

Foi surpreendente verificar que a experiência de ter tido um companheiro e de ter enfrentado a oposição da maioria não tivesse conseguido fortalecer a independência do indivíduo. As perguntas feitas no fim do experimento sugerem que podemos ter deixado de lado uma circunstância importante; vale dizer, o efeito intenso e específico da "deserção" pelo companheiro, que passava para o outro lado. Por isso, mudamos as condições, de forma que o companheiro saía do grupo no ponto exigido. (Para evitar suspeita, avisava-se previamente que ele tinha um encontro

marcado com o diretor da escola.) Nesta forma do experimento, o efeito do companheiro continuava depois de sua saída. Os erros aumentavam depois de sua saída, mas menos marcadamente do que depois de o companheiro passar para a maioria.

Numa variação desse processo, as tentativas começavam com a maioria dando, unanimemente, respostas corretas. Depois, gradualmente se afastavam até que na sexta tentativa o sujeito estava sozinho e tinha o grupo unanimemente contra ele. Enquanto o sujeito tinha tido alguém de seu lado, era quase invariavelmente independente, mas logo que se encontrava sozinho a tendência para conformar-se à maioria aumentava abruptamente.

Como se poderia esperar, nesses experimentos a resistência do indivíduo à pressão do grupo depende em grande parte da extensão do erro da maioria. Variamos sistematicamente a discrepância entre a linha padrão e as outras linhas, com a esperança de atingir um ponto em que o erro da maioria fosse tão evidente que todo sujeito o recusasse e fizesse escolha independente. Infelizmente não conseguimos fazer isso. Mesmo quando a diferença entre as linhas era de 17 cm (sete polegadas), ainda havia alguns que se submetiam ao erro da maioria.

O estudo apresenta respostas claras para algumas perguntas relativamente simples, e apresenta muitas outras que esperam pesquisa. Gostaríamos de conhecer o grau de coerência das pessoas em situações que sejam diferentes quanto à estrutura e quanto ao conteúdo. Se se verifica que a coerência de independência ou conformismo no comportamento é um fato, como é que se liga funcionalmente a qualidades de caráter e personalidade? Sob que formas a independência se liga a condições sociológicas ou culturais? Será que os líderes são mais independentes do que outras pessoas, ou será que seguem seus seguidores? Essas e muitas outras perguntas talvez possam ser respondidas por pesquisas do tipo das aqui descritas.

A VIDA NA SOCIEDADE exige o consenso como condição indispensável. Mas, para ser produtivo, o consenso exige que cada indivíduo contribua de forma independente, a partir de sua experiência e sua intuição. Quando o consenso aparece sob o domínio do conformismo, o processo social está poluído e, ao mesmo tempo, o indivíduo renuncia a capacidades de que depende sua atuação como um ser que pensa e sente. O fato de termos

verificado que a tendência para o conformismo é tão intensa em nossa sociedade que o fato de jovens razoavelmente inteligentes e bem intencionados se disporem a dizer que o branco é preto é algo que deve causar preocupação. Desperta perguntas

quanto às nossas formas de educação e a respeito dos valores que orientam nossa conduta.

No entanto, quem quer que se disponha a tirar conclusões pessimistas a partir desta descrição deve lembrar que as capacidades para independên-

cia não podem ser subestimadas. Pode também consolar-se um pouco com outra observação: quase sem exceção, os que participaram do desafio deste experimento concordaram que a independência era preferível ao conformismo.

---