

OPINIÕES E PRESSÃO SOCIAL

Solomon E. Asch

Novembro de 1955

O fato de que as influências sociais modelam os costumes, os julgamentos e as crenças das pessoas é um truísmo 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 inédita 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 hipótese 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 aceitas por autoridades ou grandes grupos de seus colegas a respeito dos mesmos assuntos. (Freqüentemente, 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 torna-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 entanto, 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 ou 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 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 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 às 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 o 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 conseqüências que, a longo prazo, isso teria para eles. Todos os sujeitos que se submetiam à opinião da maioria subestimavam a freqüência dessa submissão.

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 influísse 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 inclinem 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 um 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 conseqüências 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 qualidade 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 independência não poder 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.

COMENTÁRIO

Sou levado a discutir as conclusões apresentadas por Solomon E. Asch em seu artigo “Opiniões e Pressão Social”. A constante disposição para aceitar o próprio erro constitui a pré-condição mais indispensável para um cientista. Em todos os assuntos de percepção dos sentidos, capazes de mensuração objetiva e verificação, um verdadeiro cientista invariavelmente discutirá e rejeitará suas impressões subjetivas, desde que enfrente provas objetivas contrárias. Resultados ainda mais notáveis poderiam ter sido obtidos por mensuração atual com duas réguas desiguais e “fixas”. Sob as condições dos experimentos apresentados, o método mais próximo de verificação objetiva era, para o sujeito, o julgamento quase unânime de seus colegas. Por isso, seria possível defender uma tese contrária à suposta pelo autor: que o melhor traço para favorecer o progresso científico de nossa sociedade é a inflexível disposição para aceitar o próprio erro, segundo se pode julgar pelos melhores métodos disponíveis de verificação.

A teimosa aceitação de teorias prediletas e desmentidas (o que o artigo denominaria “capacidade para independência” ou “individualismo”) não é digna de homens inteligentes. Além disso, a disposição altruísta para aceitar a melhor prova objetiva disponível, em vez de impressões subjetivas, de forma alguma supõe comportamento conformista nos domínios de convicções e princípios éticos, morais, políticos e sociais.

Uma pessoa bem formada não pode deixar de ser uma mistura de dois ingredientes de caráter: certa medida de confiança nas realizações comuns de seus semelhantes, bem como certa medida de independência crítica. Por isso, os resultados desses experimentos nada provam a um cientista natural, nem indicam conclusão ou lição. O seu valor, se é que o têm, reside exclusivamente na determinação de ordens quantitativas de magnitude para conjuntos muito especializados de condições.

Kurt Eisemann

New York, N.Y.

Janeiro de 1956

É uma surpresa verificar que a pesquisa sobre pressão social possa ser interpretada como confusão entre independência e aceitação dogmática de opiniões pessoais. Os

comentários do Sr. Eisemann esquecem um fato modesto mas fundamental da situação experimental: a tarefa da pessoa que servia como observadora era descrever o que ela via, não o que os outros estavam vendo. Seu papel era o de uma pessoa que testemunhava um fato de sua experiência, e análogo ao de um membro de um júri, de quem se espera que considere as opiniões de outros, mas que não pode delegar sua responsabilidade. Isso foi claramente entendido por todos.

Na verdade, nossas observações mostram que o problema do observador não se limitava a decidir se a maioria era exata. Houve pessoas que, embora convencidas de que a maioria julgava corretamente e de que seus julgamentos estavam errados, continuavam inteiramente independentes. Houve outros que se submeteram à maioria, embora convencidos de que estava errada. Tais observações não podem ser conciliadas com a interpretação de que a independência, sob estas condições, assinalava incapacidade para mostrar um respeito adequado pela opinião de outros, e que o conformismo era sinal de temperamento científico altruísta. A prova indica uma direção diferente: a independência exigia certa medida de força, enquanto que a impossibilidade de conservar-se independente estava ligada à falta de confiança em si mesmo e ao medo.

A carta do Sr. Eisemann apresenta um problema mais amplo e, do ponto de vista humano, mais importante. Se o compreendo corretamente, em alguns pontos quase chega a dizer que o acordo entre pessoas é às vezes equivalente à prova e ao melhor critério de verdade, atribuindo aos indivíduos a obrigação de reconhecê-la. Se limitasse sua afirmação à sugestão de que devemos considerar e examinar as opiniões dos outros, dificilmente se poderia discordar dele. Mas a história dos problemas humanos – e da ciência – mostra com suficiente clareza que o erro e a deformação podem encontrar muitos seguidores. Aparentemente, precisamos discriminar entre consenso válido e consenso sem fundamento. E que outro recurso temos para fazer isso, além de nossa compreensão? Prefiro dizer que o acordo não é prova, que o consenso não tem fundamento a não ser que seja confirmado independentemente na experiência e na compreensão de cada pessoa. Nossas “impressões subjetivas” podem ser muito frágeis, mas nada temos além delas.

Solomon E. Asch

Janeiro de 1956.

(extraído de *Scientific American*, 193, 31-35)