**1-** Quando falamos de dimensão social do conhecimento, estamos identificando um nível de consciência coletiva que exige a melhor distribuição dos saberes e das riquezas geradas pela sociedade. É uma sinalização para a necessidade de diminuir as desigualdades e socializar o bem-estar, a qualidade de vida, a cidadania e a dignidade humana. Nesse sentido é necessária uma grande mobilização da sociedade onde cada órgão, instituição, empresa e indivíduo trabalhem pela equidade social. Dessa forma, é possível pensar na construção de uma nova mentalidade que resultará na formação de uma cultura que represente uma sociedade mais justa, baseada na tecnologia, na informação e no conhecimento, solidários. Aprofundando um pouco mais a discussão a respeito da dimensão social do conhecimento, a cultura que se forma a partir da revolução tecnológica impõe uma maior responsabilidade social ao governo, às empresas e aos indivíduos participantes da sociedade globalizada. A cognição social existe numa relação de interação entre pessoas, envolve uma antecipação de comportamentos, projeção de expetativas e o reconhecimento de atitudes típicas, estatutos e papéis sociais. Assim, a cognição social envolve o processo necessário da adaptação dos indivíduos para viverem numa sociedade segundo os seus padrões típicos de comportamentos e mentalizações.

**2-** Impressões sociais são processos práticos e eficazes de sabermos como são as pessoas, como agem e porque agem dessa maneira. No fundo, impressões sociais são noções criadas espontaneamente no contacto com as pessoas, que nos fornecem um quadro interpretativo para as julgarmos no que elas são e nas suas condutas. Por exemplo, o amor à primeira vista pode surgir de impressões, pois é a primeira impressão física ou psicológica que pode determinar o aparecimento da paixão. Na construção das impressões, diversos fatores ou índices entram em ação, desde a aspeto físico e o comportamento que pode ser observável, até às convicções e emoções manifestadas pelas pessoas.

**3-** Categorizar é, de uma forma geral, incluir indivíduos em grupos ou classes. A categorização é um processo cognitivo de organizar a informação acerca das pessoas e integrá-la em categorias, ou representações, que são significativas para nós. Allport desenvolve o conceito de categorização social, fazendo dela: ↑ Uma inclusão de pessoas, coisas e acontecimentos singulares em conjuntos familiares, previamente organizados; ↑ Uma integração de um máximo de informação num conjunto; ↑ Uma identificação rápida de objetos e acontecimentos portadores de marcas ou sinais próprios das categorias ou grupos em questão; ↑ Uma atribuição de um conjunto de ideias e emoções aos objetos categorizados que, assim, passam a fazer parte de cada um deles.

**4-** As impressões que colhemos nos primeiros contactos com as pessoas, por mais incompletas que sejam, são determinantes na maneira como tendemos a julgá-las, criando-nos expetativas que nos condicionam a visão. Expetativa é uma atitude psicoafectiva que, em face de certos indícios e em dadas circunstâncias, conduz a pessoa a antecipações, em relação a determinadas ocorrências sociais (por exemplo, esperar que um médico desempenhe o seu papel em função do seu estatuto social). A expetativa refere-se à capacidade psicológica que cada indivíduo tem de prever e de atribuir características ao comportamento dos outros, e envolve crenças, valores e emoções relativamente à maneira como as pessoas se devem relacionar connosco no cumprimento dos seus papéis sociais. Em suma, expetativa é aquilo que aguardamos que os outros nos façam, considerando o seu estatuto social.

**5-** Uma atitude é uma predisposição adquirida e relativamente estável que leva cada pessoa a reagir de forma positiva ou negativa em relação a objetos de natureza social – envolve uma capacidade de avaliar «objetos sociais», atribuindo valores e cognições. As atitudes são o elemento «a priori» do comportamento e influenciam o nosso modo de ver, pensar, sentir e avaliar as condutas das outras pessoas e de nós próprios enquanto atores sociais.

**6-** As atitudes são compostas por três elementos: intelectual, emocional e comportamental. O elemento intelectual é o elemento ligado às crenças, ou seja, àquilo que pensamos, que sabemos ou que julgamos saber, identifica-se com o que tomamos por verdadeiro. Assim, quando afirmamos que “a leitura desenvolve o espírito” ou que “o tabaco provoca o cancro”, estamos a emitir juízos que pensamos corresponder à realidade, uma vez que sabemos que obtêm confirmação na experiência e nas investigações científicas. O elemento emocional é um elemento de caráter afetivo e valorativo, refere-se aos sentimentos que nutrimos relativamente aos objetos, às pessoas, às situações e às ideias que estão em jogo. Movemo-nos em função de preferências, em que a tónica já não é tanto “eu penso, eu sei, eu julgo”, mas “eu gosto, eu prefiro”. Aprecio a leitura de bons livros? Qual o prazer do tabaco? Que valor atribuo à saúde ou à doença? O elemento comportamental é o resultado das interações estabelecidas entre os elementos cognitivos e afetivos. Trata-se de uma predisposição ou intenção relativamente ao que pretendemos fazer ou dizer, ou seja, da tendência para reagir e atuar de dada forma. É o desejo de adquirir livros para ler ou a vontade de não colocar um cigarro na boca.

**7-** Segundo Festinger, a noção de dissonância conectiva é a existência simultânea de cognições contraditórias ou incoerentes, pelo que não se adaptam entre si na estrutura da personalidade de um indivíduo. Por exemplo, a pessoa que sabe que o tabaco prejudica a saúde e continua com o hábito de fumar vive em estado de dissonância cognitiva, o que não lhe permite estar muito bem em termos psicológicos. Daí que, tendo optado pelo prazer do cigarro, procure atenuar a contradição em que vive, alterando a sua convicção acerca dos malefícios do tabaco. Distorce, então, a realidade dos factos com argumentos que só a convencerão a si própria: há pessoas que fumam e morrem velhas e há pessoas que não fumam e morre jovens sem tirar prazer da vida (neste caso o prazer é fumar tabaco).

**8-** Normalização é o estabelecimento de normas sociais com base na influência recíproca dos membros de um grupo de indivíduos indecisos quanto aos modos convenientes de pensar e de agir. A regulação dos comportamentos faz-se sempre por referência a um conjunto de normas pré-estabelecidas que permitem configurar o que é permitido fazer num dado contexto sociocultural.

**9-** O processo de conformismo é a tendência das pessoas para aproximarem as suas atitudes e os seus comportamentos às atitudes e aos comportamentos dos outros elementos do grupo. É um processo psicológico que leva cada indivíduo a moldar a sua conduta em função das normas instituídas num dado grupo social, facto que permite a sua integração no coletivo. As pessoas conformam-se para serem aceites pelos grupos e para interagirem com outras. Quem não se conformar, será encarado como revolucionário e desordeiro. Deste modo, a maioria prefere adaptar-se e cumprir as regras, criando um pensamento de grupo, optando o consenso à censura social.

**10-** O psicólogo Solomon Asch provou a tendência para o conformismo com uma experiência em que um sujeito tinha de escolher, entre três linhas de comprimento desigual, traçadas num cartão, a que era do comprimento de uma outra linha, observada noutro cartão. As provas não tinham complicações de maior, a não ser a presença de indivíduos cúmplices com o experimentador, instruídos para, a partir da segunda prova, encetarem todos a dar a mesma resposta errada. Ainda que reconhecendo inicialmente que as respostas certas não podiam ser as que eram dadas pelos sujeitos participantes, a partir de certa altura, o sujeito ingénuo principiou a duvidar de si próprio, acabando por se deixar levar pela opinião dos participantes coniventes (o indivíduo conforma-se com a opinião dos outros), ou seja, dando a mesma resposta falsa que eles davam. Com esta experiência, Asch concluiu que mesmo em situações muito claras, as pessoas tendem a conformar-se com as normas do grupo. Em suma, para não desagradar, para não ficar mal visto, para impedir a rejeição, os olhares críticos ou até a expulsão do grupo, uma pessoa tende a resignar-se, anuindo, de modo passivo, reproduzir determinadas opiniões ou comportamentos.

**11-** Existem fatores estudados pelos psicólogos e identificados como responsáveis pelo efeito de conformismo. Segundo Solomon Asch, psicólogo polaco, os principais fatores que explicam o conformismo são fundamentalmente dois: a autoconfiança e a unanimidade. ↑ Autoconfiança: o conformismo é inversamente proporcional à autoconfiança. Assim, as pessoas independentes têm um nível elevado de autoconfiança e autoestima, pelo que não se importam com o que os outros pensem a seu respeito. Os conformistas têm um nível mais baixo de autoestima e confiam menos nos seus juízos. ↑ Unanimidade: deriva da autoconfiança, pois o que interessa não é a pressão da maioria, mas sim o acordo. Podemos seguir uma dada opinião, cumprir uma ordem, desempenhar um comportamento, desde que haja um consenso entre as pessoas de um grupo e se compreenda o seu significado. Unanimidade significa aqui uma deliberação conjunta e compreensiva. Outros investigadores apontam outros fatores de conformismo, como por exemplo, o contacto visual. Separando o sujeito ingénuo dos restantes elementos, de modo a não haver contacto visual, os níveis de conformismo baixam significativamente, mostrando que, quando as pessoas estão sentadas face a face se sentem mais compelidas a submeter-se ao grupo.

**12-** O conceito de obediência significa a tendência das pessoas para se submeterem a normas e instruções definidas e ditadas por outrem e uma disposição psicológica para as cumprir. Neste sentido, obedecer é mudar o comportamento, manifestando uma tendência para não resistir ou duvidar das exigências de uma figura autoritária.

**13-** Num cenário habilmente armado, Stanley Milgram, psicólogo norte-americano, realizou estudos experimentais sobre o modo como as pessoas seguiam e aplicavam ordens. Sobre o falso pretexto de estudar o efeito das punições sobre a aprendizagem de pares de palavras em que o sujeito ingénuo desempenhava o papel de professor e recebia ordens para carregar num botão de um painel, uma máquina que supostamente provocaria um choque elétrico, sempre que outro sujeito (o aluno), colocado noutra sala, cometia um erro. Os choques aumentavam 15 volts, de erro para erro, ou seja, à medida que aumentassem as respostas erradas, podendo atingir os 450 volts, choques mais que suficientes para “matar o aluno", se a quantidade de erros permitisse chegar a esse ponto. Naturalmente, o "aluno" era um sujeito capaz de colaborar com o investigador (conivente), e que dava os erros de propósito e gritava com fictícias dores alucinantes (pedindo para ser libertado à medida ia recebendo mais choques), sempre que o "professor" carregava no botão. Verificou-se que mesmo pensando que estavam a fazer os outros sofrer, a maior parte dos “professores” seguia as instruções do investigador e levava a experiência até ao fim. O problema de fundo reside em saber quais os fatores que conduzem as pessoas a obedecer à autoridade, isto é, trata-se de saber quais são os mecanismos psicológicos que favorecem a obediência. Esta questão é particularmente sensível na década de 60 do século passado, sobretudo se pensarmos no célebre julgamento de um criminoso de guerra nazi, Adolph Eichmann: declarou que no seu «trabalho» diário de exterminar judeus no campo de concentração de Auschwitz apenas se limitou a cumprir ordens das autoridades superiores. Como compreender a obediência dos seres humanos em contextos tão horríveis e repugnantes? O que conduz uma pessoa a maltratar outra? A experiência de Milgram deve ser encarada num contexto mais vasto, pois interessa descobrir se as pessoas obedecem às ordens sem qualquer tipo de reflexão moral e responsabilidade perante os atos que provocam noutras pessoas. Os estudos experimentais de Milgram referem-se sobre o modo como as pessoas seguiam e aplicavam ordens. Esta experiência tinha como objetivo o estudo das reações individuais face a indicações concretas de outros. A obediência era medida através das ações manifestadas e implicava comportamentos fonte de sofrimento para outros. Fases da experiência: ↑ Um voluntário apresentava-se para participar na experiência, sem saber que seria avaliado na sua capacidade de obedecer a ordens. Era colocado no comando de uma falsa máquina de infligir choques; os sujeitos eram encarregues num suposto papel de “professor” numa experiência sobre “aprendizagem”; ↑ A máquina estava ligada ao corpo de um homem mais velho e afável, que era submetido à uma entrevista numa sala ao lado; o voluntário podia ver o homem mais velho, mas não era visto por ele; ↑ O voluntário era instruído por um investigador a acionar a máquina de choques sempre que a pessoa errava uma resposta; a intensidade dos choques aumentava supostamente 15 volts por cada erro cometido, desde 15 (marcado na máquina como “choque ligeiro”) até 450 volts (marcado na máquina como “perigo: choque severo”); ↑ À medida que a intensidade dos choques aumentava, a pessoa queixava-se cada vez mais até que se recusa a responder; o experimentador ordena ao sujeito para continuar a administrar choques.”Você não tem alternativa, tem que continuar”. Apesar de ver o sofrimento, a maior parte dos voluntários continuava obedecendo às ordens e a infligir choques cada vez maiores. A intensidade máxima, 450 volts, significaria hipoteticamente matar a outra pessoa. 65% das pessoas obedeceram às ordens até o fim e deram o choque supostamente fatal. As opções metodológicas deste estudo levantaram alguns problemas do ponto de vista ético, pois podemos interrogar-nos se seria legítimo induzir os sujeitos experimentais em erro numa questão tão delicada quanto esta. Quem efetivamente acabava por sofrer algum dano era o sujeito "agressor" que podia ficar afetado psi cologicamente por ter sido levado a pensar que tinha provocado sofrimento a outra pessoa. Mas, colocando de parte as questões éticas sobre a influência dos experimentadores no comportamento das pessoas, há um dado extraído da experiência que é perturbador: há pessoas que obedecem cegamente à autoridade e não avaliam de modo responsável, ou não se interessam minimamente, pelo sofrimento que provocam em pessoas inocentes. Se isto acontece, há que compreender melhor os processos psicológicos que induzem a obediência cega nos seres humanos, pois este tipo de submissão é prejudicial para as relações humanas e para a liberdade e integridade física de outros seres humanos.

**14-** Os principais fatores de obediência que foram identificados por Stanley Milgram são a autoconfiança, o desejo de ser bem aceite, o desejo de agradar, a atração pessoal, a autoridade e a credibilidade. Stanley Milgram reconheceu, como já referido, quatro fatores de obediência: ↑ a autoconfiança - quanto mais autoconfiantes são as pessoas, menor será o seu grau de obediência; ao contrário, uma pessoa com uma baixa autoestima e que tenha níveis baixos de confiança a respeito das suas capacidades terá propensão a ser mais obediente; ↑ o desejo de ser aceite - é a propensão para a integração e conservação de uma rede de interações pessoais. No pretexto de que a obediência é recompensada e a desobediência punida, as pessoas subordinam-se às ordens das pessoas consideradas poderosas do grupo, com o intento de nele serem aceitas ou de conseguir subir na hierarquia social; ↑ o desejo de agradar - quanto maior é o desejo pessoal de tentar “cair nas boas graças”, maior é a tendência que as pessoas têm de cumprir as ordens dos outros, nomeadamente das pessoas que sobre elas exercem forte poder de atração ou que têm poder de decisão; ↑ a autoridade - é um fator que aumenta a tendência para a obediência, principalmente se quem decide e exerce poder é visto como muito competente na sua área e é admirado. A autoridade dos que julgamos competentes ou que por outro motivo admiramos é fator que incrementa a tendência para lhes obedecermos.

**15-** Há circunstâncias em que o inconformismo e a desobediência são mais dignos e vantajosos que os comportamentos conformistas. É do conhecimento público que são as atitudes inconformistas e críticas que estimulam com frequência as descobertas científicas, a produção de sistemas filosóficos originais e as inovações no campo das artes. A autonomia do pensamento e a liberdade de ação não são conciliáveis com o princípio da autoridade, nomeadamente quando as autoridades são compreendidas como um bloqueio à liberdade de expressão e de pensamento. O inconformismo e a desobediência são atitudes de reconhecimento meritório para a renovamento dos hábitos, das normas e dos valores tradicionalmente erigidos, dado que a censura das normas e dos comportamentos origina mudanças sociais e de mentalidade. Diante de regimes políticos ditatoriais (nos quais se dão ordens moralmente inexequíveis e injustas), ou ante ordens prepotentes e sem sentido algum, a desobediência é uma forma válida de combate, rejeitando a postura de obediência cega e acrítica. Por último, o inconformismo pode ser essencial para combater e aniquilar o efeito contraproducente de preconceitos sociais. Algumas atitudes inconformistas estiveram na base de revoluções no campo da filosofia ou da ciência, como são exemplo Albert Einstein ou Nietzsche.

**16-** Apesar de não ser legítimo tratar da mesma maneira relações tão diferentes como as que se criam entre pais e filhos, entre amantes apaixonados ou entre simples companheiros de trabalho, é possível indicar um conjunto de factos comuns responsáveis pelas preferências aproximativas entre as pessoas, entre eles a proximidade, a afiliação, a aparência física, as semelhanças culturais e a reciprocidade. ↑ Proximidade física - a proximidade física favorece o contacto social, sem o qual ninguém atrairia ou seria atraído por ninguém. Quanto mais as pessoas se virem e conviverem, mais familiares se tornam e mais laços de simpatia e de amizade estabelecem. As estatísticas mostram que as pessoas tendem a casar-se com quem vive perto delas. ↑ Desejo de afiliação - enquanto tendência a estabelecer relações positivas com os outros, a afiliação pode explicar-se de duas formas: uma, pelo gosto que advém das vivências conjuntas, das partilhas que se fazem, das amizades que se estabelecem; outra, pela necessidade que as pessoas têm de fugir ao medo da solidão ou à angústia da rejeição, sentimentos a todos os títulos incomodativos. ↑ Boa aparência - a aparência exterior é um dos principais motivos de atração. Especialmente entre os adolescentes, a beleza é determinante, tendo os jovens a tendência de se aproximar e de gostar mais de quem é bonito. Normalmente, associam-se às pessoas bonitas traços de personalidade positivos, em virtude do estereótipo “o belo é uma forma de bem”. Se bem que a crença de que “o que é belo é bom” não seja rigorosa, o seu conteúdo tende a ser socialmente confirmado. ↑ Semelhanças culturais - a atração entre pessoas depende do grau de semelhança das suas atitudes. De facto, a nossa experiencia comprova que estabelecemos mais facilmente relações positivas com as pessoas que manifestam opiniões, crenças, valores e pontos de vista semelhantes aos nossos. Temos tendência a aproximar-nos daqueles que têm as mesmas preferências que nós em relação a ideologias políticas, crenças religiosas, manifestações artísticas e atividades desportivas. ↑ Reciprocidades - temos tendência a gostar de quem gosta de nós, estando propensos a estabelecer as eleições pessoais na reciprocidade. É reconfortante verificar que há retribuição daqueles por quem nutrimos afeição.

**17-** É vulgar uma pessoa ofendida insultar ou mesmo agredir quem a ofendeu. Na criança, a agressão é acompanhada, na maior parte das vezes, de emoções coléricas expressas por choro, gritos, saltos e bater de pés no chão. São bem conhecidos também os modos como reagem os animais sempre que se sentem atacados. Logo, a agressão é o comportamento físico ou verbal realizado com a intenção de produzir sofrimento, dor ou prejuízo a uma pessoa, a objetos ou a si próprio (autoagressão). A agressividade pode assumir várias modalidades, quer quanto ao objeto a que se dirige, quer quanto à forma como se expressa. Em relação a primeiro aspeto, a agressão pode ser direta ou deslocada. Quanto ao segundo aspeto, a agressão pode ser aberta ou inibida.

**18-** O amor, enquanto conceito psicológico, é caraterizado como uma emoção caraterizada por uma intensa absorção, à qual se associa uma forte excitação fisiológica e um desejo constante da presença do parceiro.

**19-** As ideias centrais da teoria triangular do amor, da autoria de Robert Sternberg, são a intimidade, a paixão e a decisão/compromisso. ↑ A intimidade é apresentada como a componente essencialmente emocional, caraterizada como um sentimento de proximidade, de vinculação do outro. ↑ A paixão é apresentada como a componente essencialmente motivacional, caraterizada pelos impulsos relacionados com o “romance”, a atração física e a sexualidade. ↑ Por fim, a decisão/compromisso é apresentada como a componente essencialmente cognitiva, que a curto prazo é caracterizada como a consciência de que se ama o outro, e a longo prazo como a aceitação da continuidade da relação. A junção destes componentes possibilitou a Sternberg formar uma taxonomia de diferentes formas de amor, as quais se podem distinguir pela presença ou ausência de cada um dos elementos acima mencionados, as quais vão desde a falta de amor, a amizade, o amor à primeira vista, o amor vazio, o amor romântico, o amor conjugal, o amor irrefletido, até ao amor consumado.

**20-** Estereótipos socias são crenças ou representações rígidas e simplificadoras acerca das pessoas, grupos e instituições que resultam de uma generalização excessiva. Preconceito é uma atitude geralmente negativa em relação a membros de um grupo, resultante de um juízo desfavorável que foi previamente constituído. Um exemplo de estereótipo é, dizer que "os japoneses são educados e reservados" ou "os mais velhos são conservadores". Um exemplo de preconceito é um grupo étnico discriminar ou até mesmo ser agressivo com outro grupo étnico diferente. Existem ainda os preconceitos profissionais, nomeadamente quando se afirma que a mulher ou o homem é mais indicado para um determinado tipo de profissão.

Daniel Sebastião Nº2

Diogo Palma Nº3

Gonçalo Paulos Nº4

Luís Diogo Nº5

Miguel Baltazar Nº 8