
Conformidade

Psicologia Social 1

Conformidade

- Conformidade: Uma mudança no comportamento devida à influência real ou imaginada de outros.
- Faz parte de uma grande área de estudo na Psicologia Social: Influência Social
- Influência Social:
 - “As atitudes ou comportamentos de uma pessoa são o resultado direto ou indireto de pressão social.”
Respostas mais comuns:
- Conformidade
- Concordância
- Obediência

Dois Conceitos Importantes:

- **Influência Informacional**
- **Influência Normativa**

Influência Informacional

Vemos os outros como fonte de informações, que guiam os nossos comportamentos. Em situações ambíguas, nos conformamos porque acreditamos que a interpretação dos outros é mais correta do que a nossa.

Resulta em Aceitação Privada: as pessoas realmente acreditam que o que os outros estão fazendo é o correto!

Quando as pessoas se conformam com a Influência Informacional?

Quando a situação é ambígua

Quando a situação é de crise

Quando o outro é um “expert”

Influência Normativa

As pessoas se conformam (ou concordam) com as normas sociais: regras implícitas ou explícitas sobre comportamentos que são aceitos

A Influência Normativa tem mais chance de causar Aceitação Pública, i.e., as pessoas concordam com os comportamentos dos outros publicamente, sem necessariamente acreditar no que elas estão fazendo no contexto privado.

Influência Normativa

- Norma de grupo – Sherif (1936)
- Marcos de referência comuns dão origem às normas sociais – influência normativa (assim como a influência informativa) formam a convergência com a maioria
- Uma norma social é um atributo de um grupo que é considerado tanto descritivo como prescritivo para seus membros.
- Elas são...

Regras de comportamento social que são negociadas (Sherif, 1936)

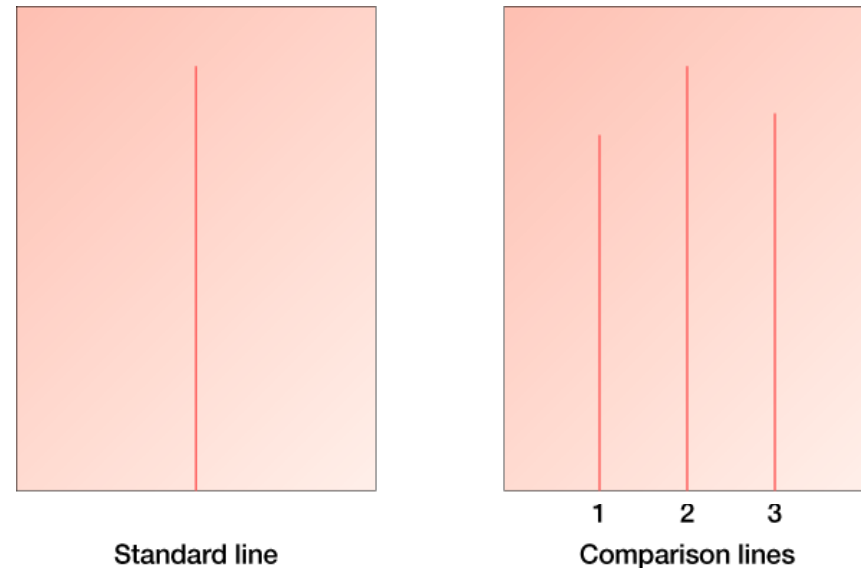
Normas são funcionais e auxiliam no alcance das metas de um grupo (Sherif, 1936).



- Desenvolvem-se para encorajar ou reprimir comportamentos ligados à sobrevivência do grupo.
- A habilidade de se desenvolver e comunicar as normas é adaptativa do ponto de vista evolucionário, auxiliando na sobrevivência da espécie.
- Normas sem sucesso levam a comportamentos incorretos, e não serão replicadas ou transmitidas aos próximos indivíduos.

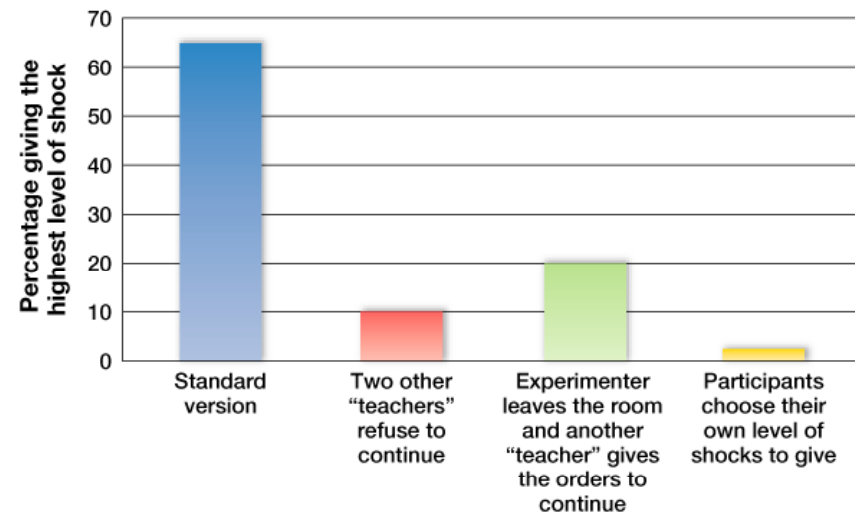
Concordância e Aprovação Social: Os estudos de Asch

- Concordar em situações onde o julgamento do grupo era obviamente incorreto (Asch, 1951; 1956);
- Influência Normativa.



Obediência – Os estudos de Milgram

- Milgram (1963, 1974, 1976) examinou o poder da obediência para com a autoridade.
- Os resultados indicam o poder das figuras de autoridade, mesmo quando suas ordens vão contra os valores e a moral dos indivíduos.
- Criou algumas condições no estudo, resultando em uma variação no grau de obediência.



Em Resumo...

- Consenso social divergente da sua percepção ou julgamento é explicado por:
 - A maioria é correta
 - Recompensas/punições – aceitação social
- Críticas aos experimentos de Milgram
 - grau de obediência explicado pelo papel ativo do experimentador
 - Questões éticas

Algumas Condições para Conformidade:

- **Pensamento a Longo-Prazo:**

- Repetidas interações em um período de tempo levam à *Prontidão por Cooperação Mútua* (resultado do desenvolvimento de um *script* comportamental pela experiência com encontros repetidos); Se a interação é de curto tempo, encoraja-se a deserção.

- **Tamanho do Grupo:**

- O aumento do tamanho do grupo provoca um declínio na conformidade; contudo, o patamar parece ser de 8 membros: a partir disso, o aumento do grupo produz pouco ou nenhum declínio na conformidade (Asch fala entre 4 e 5 membros)

- **Normas Sociais:**

- O fator mais importante no domínio de uma influência social. A conformidade com a norma é vista como voluntária. Se há a percepção que a norma é autoritária, há pouca conformidade.