UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO DE CIÊNCIAS DA SAÚDE
DEPARTAMENTO DE NEUROPSIQUIATRIA
PÓS-GRADUAÇÃO EM NEUROPSIQUIATRIA E CIÊNCIAS DO COMPORTAMENTO

TESE DE DOUTORADO

COGNIÇÃO, LINGUAGEM E ESTEREÓTIPOS ACERCA DE PESSOAS DEPRIMIDAS: ESTUDO EM TRÊS CATEGORIAS PROFISSIONAIS

Gilca Bezerra Alves Siebra

Recife, PE
2012

Gilca Bezerra Alves Siebra

COGNIÇÃO, LINGUAGEM E ESTEREÓTIPOS ACERCA DE PESSOAS DEPRIMIDAS: ESTUDO EM TRÊS CATEGORIAS PROFISSIONAIS

Recife, PE
2012

Gilca Bezerra Alves Siebra

COGNIÇÃO, LINGUAGEM E ESTEREÓTIPOS ACERCA DE PESSOAS DEPRIMIDAS: ESTUDO EM TRÊS CATEGORIAS PROFISSIONAIS

COGNITION, LANGUAGE AND STEREOTYPES ABOUT THE DEPRESSIVE – A STUDY INVOLVING THREE PROFESSIONAL CATEGORIES

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação *Stricto Sensu* em Neuropsiquiatria e Ciências do Comportamento, Centro de Ciências da Saúde, da Universidade Federal de Pernambuco, como parte dos requisitos para obtenção do título de Doutor em Neuropsiquiatria e Ciências do Comportamento.

Orientadores: Prof. Dr. Othon Coelho Bastos Filho
Prof. Dr. Marcos Emanoel Pereira

Área de concentração: Neurociência Experimental
Linha de pesquisa: Transtornos Afetivos

Recife, PE
2012

Catalogação na fonte
Bibliotecária Liliane Baltar, CRB4-506

S571c Siebra, Gilca Bezerra Alves.
Cognição, linguagem e estereótipos acerca de pessoas deprimidas: estudo em três categorias profissionais / Gilca Bezerra Alves Siebra. – Recife: O autor, 2012.
361 folhas: il.; 30 cm.

Orientador: Othon Coelho Bastos Filho.
Tese (doutorado) – Universidade Federal de Pernambuco, CCS. Programa de Pós-Graduação em Neuropsiquiatria e Ciências do Comportamento, 2012.
Inclui bibliografia, apêndices e anexos.

1. Depressão. 2. Estereótipo. 3. Linguagem. 4. Modelo de Categoria Linguística (LCM). 5. Viés de Expectativa Linguística (LEB). 6. Viés Linguístico Intergrupal (LIB). I. Bastos Filho, Othon Coelho (Orientador). II. Título.

616.89 CDD (23.ed.) UFPE (CCS2012-185)

UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
REITOR
Prof. Anísio Brasileiro de Freitas Dourado

VICE-REITOR
Prof. Sílvio Romero de Barros Marques

PRÓ-REITOR PARA ASSUNTOS DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
Prof. Francisco de Souza Ramos

DIRETOR DO CENTRO DE CIÊNCIAS DA SAÚDE
Prof. Nicodemos Teles de Pontes Filho

DIRETOR SUPERINTENDENTE DO HOSPITAL DAS CLÍNICAS
Prof. George da Silva Telles

CHEFE DO DEPARTAMENTO DE NEUROPSIQUIATRIA
Prof. Alex Caetano de Barros

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM NEUROPSIQUIATRIA E CIÊNCIAS DO COMPORTAMENTO

COORDENADOR
Prof. Marcelo Moraes Valença

VICE-COORDENADOR
Profª. Sandra Lopes de Souza

CORPO DOCENTE
Profª. Ângela Amâncio dos Santos
Profª. Belmira Lara da S. A. da Costa
Prof. Everton Botelho Sougey
Prof. Gilson Edmar Gonçalves e Silva
Prof. Hildo Rocha Cirne de Azevedo Filho
Prof. João Ricardo Mendes de Oliveira
Prof. Lúcio Vilar Rabelo Filho
Prof. Luiz Ataide Junior
Prof. Marcelo Cairrão Araújo Rodrigues
Prof. Marcelo Moraes Valença
Profª. Maria Lúcia de Bustamante Simas
Profª. Maria Lúcia Gurgel da Costa
Prof. Murilo Costa Lima
Prof. Otávio Gomes Lins
Prof. Othon Coelho Bastos Filho
Profª. Patrícia Maria Albuquerque de Farias
Prof. Raul Manhães de Castro
Profª. Sandra Lopes de Souza
Profª. Sílvia Regina de Arruda Moraes

UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
Pró-Reitoria para Assuntos de Pesquisa e Pós-Graduação
Centro de Ciências da Saúde
Programa de Pós-Graduação em Neuropsiquiatria
e Ciências do Comportamento

37ª **DEFESA**
DE TESE

RELATÓRIO DA BANCA EXAMINADORA DA DEFESA DE TESE DA DOUTORANDA GILCA BEZERRA ALVES SIEBRA

No dia 14 de fevereiro de 2012, às 13h, no Auditório Murilo La Greca do Centro de Ciências da Saúde da Universidade Federal de Pernambuco, os Professores: Carlos Augusto Carvalho de Vasconcelos, Doutor Professor do Departamento de Nutrição da Universidade Federal de Pernambuco; Melyssa Kellyane Cavalcanti Galdino, Doutora Professora do Centro Universitário de João Pessoa/UNIPÊ; Valdenilson Ribeiro Ribas, Doutor Professor do Núcleo de Pesquisa das Faculdades Integradas de Vitória de Santo Antão/FAINTVISA; José Carlos Santos Ribeiro, Doutor Professor do Departamento de Psicologia da Universidade Federal da Bahia; e Murilo Duarte da Costa Lima, Doutor Professor do Departamento de Neuropsiquiatria da Universidade Federal de Pernambuco, componentes da Banca Examinadora, em sessão pública, argüiram a Doutoranda, GILCA BEZERRA ALVES SIEBRA sobre a sua Tese intitulada **"COGNIÇÃO, LINGUAGEM E ESTEREÓTIPOS ACERCA DE PESSOAS DEPRIMIDAS: ESTUDO EM TRÊS CATEGORIAS PROFISSIONAIS"** orientada pelo professor Dr. Othon Coelho Bastos Filho. Ao final da argüição de cada membro da Banca Examinadora e resposta da Doutoranda, as seguintes menções foram publicamente fornecidas:

Prof. Dr. Carlos Augusto Carvalho de Vasconcelos	----------
Prof. Dr. José Carlos Santos Ribeiro	----------
Profª. Drª. Melyssa Kellyane Cavalcanti Galdino	----------
Prof.Dr. Valdenilson Ribeiro Ribas	----------
Prof. Dr. Murilo Duarte da Costa Lima	----------

_____ _____

Prof. Dr. Carlos Augusto C. de Vasconcelos — Prof. Dr. José Carlos Santos Ribeiro

_____ _____

Profª. Drª. Melyssa Kellyane C. Galdino — Prof. Dr. Valdenilson Ribeiro Ribas

_____

Prof. Dr. Murilo Duarte da Costa Lima

Presidente da Banca

UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
PRÓ-REITORIA PARA ASSUNTOS DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
CENTRO DE CIÊNCIAS DA SAÚDE
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM NEUROPSIQUIATRIA E CIÊNCIAS DO COMPORTAMENTO – Nível Mestrado e Doutorado

DECLARAÇÃO

Declaramos para os devidos fins que a Doutoranda **GILCA BEZERRA ALVES SIEBRA** apresentou a sua Tese de Doutorado Intitulada **"COGNIÇÃO, LINGUAGEM E ESTEREÓTIPOS ACERCA DE PESSOAS DEPRIMIDAS: ESTUDO EM TRÊS CATEGORIAS PROFISSIONAIS"**, no dia 14 de fevereiro de 2012, tendo sido APROVADA por este Programa.

Recife, 14 de fevereiro de 2012.

Posneuro
Pós-graduação em Neuropsiquiatria e Ciências do Comportamento
Maria de Fátima Gome
Assistente em Administração

Av. Prof. Moraes Rego, s/n Cidade Universitária - Recife - PE - 50.670-901
Tel/FAX. 81-21268539 - posneuro@ufpe.br

Dedico esta tese a meus pais, Antônio (*i. m.*) *e Valdete;*
marido, Raimundo Siebra;
e filhos, Gilsie e Felipe.

AGRADECIMENTOS

Como li um dia, uma dissertação é sempre um trabalho de muitos, ainda que elaborada, em sua maior parte, em profunda solidão noturna. Desde o princípio, contei com diversas pessoas que, direta ou indiretamente, sabendo ou sem saber, foram influentes no desenvolvimento de meu curso. Agradecer a essas pessoas, em um trabalho que remonta ao início de meu doutorado, é uma luta acirrada contra a ingratidão. Como nomeá-las todas sem correr o risco de ser injusta – principalmente depois de tantas e consecutivas noites insones?

Pesa sobre mim o perigo de não conseguir evidenciar interações decisivas. Assim, temendo um compreensível lapso de memória, decidi dirigir meus agradecimentos, de início, à CAPES, pela bolsa de estudos que me foi concedida através do Programa Institucional de Qualificação Docente para a Rede Federal de Educação Profissional, Científica e Tecnológica (PIQDTEC); e agradecer, essencialmente, ao Programa de Pós-Graduação em Neuropsiquiatria e Ciências do Comportamento, da Universidade Federal de Pernambuco; assim como a seus notáveis e ilustres coordenadores, Prof. Dr. Marcelo Moraes Valença e Prof. Dr. Everton Botelho Sougey, que me receberam tão generosamente nesse Programa; e, em especial, a meus brilhantes, competentes e profícuos orientadores, Prof. Dr. Othon Coelho Bastos Filho e Prof. Dr. Marcos Emanoel Pereira. Evidentemente, os possíveis méritos desta tese devem ser creditados a eles; as falhas, a mim.

Quanto aos demais, que tão bem me acolheram, evito, por cautela, enumerá-los; portanto, faço um agradecimento genérico e irrestrito a todos aqueles – família, professores, funcionários, prestadores de serviços, colegas, entrevistados – que, de uma forma ou de outra, contribuíram para este feito.

Minha mais sincera gratidão!...

"... the speech structures mastered by the child become the basic structures of his thinking."

("... as estruturas da língua assimiladas pela criança transformam-se nos alicerces de seu pensamento.")

Vygotsky (1896-1934)

"Thought is not merely expressed in words; it comes into existence through them."

("O pensamento não apenas se expressa em palavras; ele adquire existência através delas.")

Vygotsky (1896-1934)

"*The structure of the language one habitually uses influences the way he perceives his environment ...*

("A estrutura da língua que uma pessoa fala influencia a maneira com que esta pessoa percebe o universo...")

Vygotsky (1896-1934)

RESUMO

Esta tese trata do estudo de prováveis estereótipos quanto a pessoas deprimidas na produção linguística de três categorias: profissionais da área de Saúde, professores de Línguas e outros profissionais. Para tanto, fez-se uma revisão do que seriam linguagem e estereótipos – e sua neurobiologia –, a fim de se estabelecer sua interface. Foi feita uma revisita aos conceitos de crença, categorização social e Modelo de Categoria Linguística, entre outros, e seus pressupostos teóricos. Também foram abordados alguns indícios do que seriam afetividade e depressão, e seus impactos no cotidiano do indivíduo. Discutiu-se a existência inequívoca de estereótipos em produções linguísticas e o que eles revelam, bem como suas possíveis influências no sujeito – produtor e alvo do discurso – exposto a tais estereótipos, em especial naqueles que sofrem de depressão. Foi realizada uma pesquisa com profissionais da área de Saúde (em geral e Mental), professores de Línguas (Português e Inglês) e profissionais de outras áreas (de níveis médio e superior) com o intuito de verificar a possível diferença na ocorrência de vieses linguísticos referentes aos deprimidos e aos não deprimidos (*LEB*), o que efetivamente se comprovou na codificação linguística mais positiva dos profissionais de Saúde quanto aos deprimidos, apontando ainda para um olhar mais humano desse profissional, indiferente ao fato de se ser ou não deprimido (*LEB*), ou de se pertencer ou não à sua categoria profissional (*LIB*). O viés linguístico intergrupal (*LIB*) nas três categorias investigadas se evidenciou na forma como cada categoria codificou a si própria mais favoravelmente, de acordo com os pressupostos teóricos. Espera-se que este estudo contribua para dirigir um olhar mais atento sobre comportamentos linguísticos baseados em estereótipos e suas possíveis implicações.

Palavras-chave: depressão, estereótipo, linguagem, Modelo de Categoria Linguística (*LCM*), viés de expectativas linguísticas (*LEB*), viés linguístico intergrupal (*LIB*).

ABSTRACT

This thesis is about the study of likely stereotypes about depressive people in the linguistic production of three professional categories: Health Care professionals, language teachers and other professionals. First, it was necessary to revisit the concepts of language, and stereotypes – and its neurobiology – so as to establish how they relate to each other. Notions such as belief, social categorization, Linguistic Category Model, and so on were also revisited to unveil the theoretical assumptions underlying them. Furthermore, it was necessary to briefly tackle the issue concerning the signals that point to affection and depressive state in order to clarify how they affect the individual's everyday life. The analysis addresses the undeniable existence of stereotypes in those people's linguistic productions and what such stereotypes point to, as well as their likely effects on the individual who has been exposed to them (both the producer and the target of such discourse), especially on those suffering from depression. The linguistic production of Health care professionals, Portuguese and English language teachers and professionals from other fields (with secondary and university degrees) was analyzed. The aim was to determine whether there was any significant differences between linguistic biases to refer to the depressed and the non-depressed people (LEB), or whether there were biases related to belonging to one's professional category or not (LIB). The intergroup linguistic bias (LIB) in the three categories studied emerged in the more positive self-reference used by each professional category, as described in the pertinent literature. The results of this study point to the necessity to look more closely at certain linguistic behaviors grounded on stereotypes as well as their likely outcomes.

Key words: depression, stereotype, language, Linguistic Category Model (LCM), linguistic expectancy bias (LEB), linguistic intergroup bias (LIB).

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1: Gráfico da média de estereótipos positivos por categoria profissional.....193

Figura 2: Gráfico da média de estereótipos positivos por categoria profissional e personagem representado nas cenas positivas.....194

Figura 3: Gráfico da média de estereótipos negativos por categoria profissional.....195

Figura 4: Gráfico da média de nível de codificação linguística das cenas positivas por categoria profissional e personagem representado nas cenas positivas.....196

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Distribuição dos pesquisados segundo os grupos.....189

Tabela 2: Distribuição dos pesquisados segundo as variáveis sociodemográficas.....190

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

Adj.	(*Adjective*) Adjetivo
ANCOVA	(*Analysis of covariance*) Análise de covariância
ANOVA	(*Analysis of variance*) Análise de variância
BOLD	(*Blood oxygen-dependent*) Sangue oxigênio-dependente
CEP	Comitê de Ética em Pesquisa
CLT	(C*onstrual-Level Theory*) Teoria do Nível de Interpretação
DACC	(*Dorsal anterior cingulate cortex*) Córtex cingulado anterior dorsal
DAVs	(*Descriptive action verbs*) Verbos de ação descritivos
DIT	(*Developmental Intergroup Theory*) Teoria do Desenvolvimento Intergrupal
Est.	Estudo
Exp.	Experimento
fMRI	(*Functional magnetic resonance imaging*) Ressonância magnética funcional
HPA	(*Hypothalamic–pituitary–adrenocortical*) Eixo hipotálamo-pituitária-adrenocortical
IAVs	(*Interpretative action verbs*) Verbos de ação interpretativos
ISE	(*Intergroup sensitivity effect*) Efeito de sensibilidade intergrupal
ITT	(*Intergroup Threat Theory*) Teoria da Ameaça Intergrupal
LCM	(*Linguistic Category Model*) Modelo de Categoria Linguística
LEB	(*Linguistic Expectancy Bias*) Viés de expectativa linguística
LIB	(*Linguistic Intergroup Bias*) Viés linguístico intergrupal
LPFC	(*Lateral prefrontal cortex*) Córtex pré-frontal lateral
LTL	(*Lateral temporal lobe*) Lobo temporal lateral

PET-scan	(*Positron Emission Tomography Scanner*) Tomografia de Emissão de Pósitrons
PFC	(*Prefrontal cortex*) Córtex pré-frontal
QSG	Questionário de Saúde Geral
SC	(*stereotype consistent*) Consistente com estereótipos
SCM	(*Stereotype Content Model*) Modelo de Conteúdo do Estereótipo
SCT	(*Self-Categorization Theory*) Teoria de Autocategorização
SI	(*stereotype inconsistent*) Inconsistente com estereótipos
SIT	(S*ocial Identity Theory*) Teoria da Identidade Social
STT	(*Stereotype Threat Theory*) Teoria da Ameaça do Estereótipo
SVs	(S*tate verbs*) Verbos de estado
TCLE	Termo de Consentimento Livre e Esclarecido
VD	Variável dependente
VI	Variável independente

SUMÁRIO

1 APRESENTAÇÃO.....21

JUSTIFICATIVA.....22

2 REFERENCIAL TEÓRICO.....25

2.1 Depressão.....25

2.1.1 Explicando a afetividade.....25

2.1.2 Abordando a depressão.....28

2.2 Linguagem.....31

2.2.1 Linguagem e cognição.....31

2.2.1.1 *Linguagem e desenvolvimento cognitivo*.....32

2.2.1.2 *Influência cultural*.....36

2.2.1.3 *Linguagem como interação mental*.....38

2.2.1.4 *Cognição e cultura*.....40

2.2.1.5 *Nível lexical e cognição*.....41

2.2.1.6 *Aquisição da linguagem e sistema sensorial* 43

2.2.1.7 *Comportamento linguístico*.....50

2.2.1.8 *Linguagem, identidade social e exclusão*.....59

2.2.1.9 *Pressupostos e motivação*.....63

2.2.1.10 *Abordagem psicossocial*.....64

2.2.2 Crenças.....65

2.2.2.1 *Conceito de crença*.....65

2.2.2.2 *Dimensões fundamentais da crença*.....66

2.2.2.3 *Crenças e estereótipos*.....68

2.2.2.4 *Crenças e atitudes*.....71

2.2.2.5 *Especificidades das atitudes*.....74

2.3 Estereótipos.....77

2.3.1 Definição de estereótipos.....78

2.3.2 Neurobiologia dos estereótipos e preconceito.....84

2.3.2.1 *Estereótipos e imagens*.....84

2.3.2.2 *Cognição social, estereótipos e preconceitos*.....85

2.3.2.3 *Automatismo do estereótipo e do preconceito*.....85

2.3.2.4 *Mecanismos neurais de estereótipos e preconceitos implícitos*..86

2.3.2.5 *Mecanismos neurocognitivos de controle*.....88

2.3.2.6 *Estudos fMRI de controle do preconceito*.....89

2.3.2.7 *Mecanismos de regulação*.....90

2.3.2.8 *Bases neurais da percepção pessoal intergrupal*.....90

2.3.2.9 *Substratos neurais da percepção dos grupos*.....91

2.3.2.10 *Bases neurais da empatia outgroup*.....92

2.3.2.11 *Estudos fMRI sobre estereótipos e preconceitos*.....94

2.3.3 Ameaça do estereótipo.....97

2.3.3.1 *Pressupostos teóricos*.....97

2.3.3.2 *Consequências da ameaça dos estereótipos à autoimagem* 99

2.3.3.2.1 Respostas fisiológicas.....100

2.3.3.2.2 Respostas de luta.....101

2.3.3.2.3 Respostas emocionais.....101

2.3.3.2.4 Respostas cognitivas.....102

2.3.3.2.5 Respostas comportamentais.....103

2.3.3.3 *Desenvolvimento intergrupal*.....104

2.3.3.4 *Ameaça intergrupal*.....104

2.3.3.5 *Relações intergrupais e poder*.....105

2.3.3.6 *Dimensões culturais*.....107

2.3.4 Mecanismos estereotípicos.....108

2.3.4.1 *Ativação e aplicação de estereótipos*.....108

2.3.4.2 *Automatismo e controle de estereótipos*.....110

2.3.4.3 *Estereótipos e relações sociais*.....114

2.3.4.4 *Estratégia de subtipagem*.....115

2.3.4.5 *Estereótipos e contexto social*.....116
2.3.4.6 *Estereótipos, comunicação e redes sociais*.....118
2.3.4.7 *Redes sociais e estereótipos como fenômenos culturais*.....119
2.3.4.8 *Motivação contra estereótipos e preconceitos*.....122
2.3.4.9 *Recursos cognitivos*.....124
2.3.4.10 *Desconfirmação de estereótipos*.....124

2.3.5 Categorização social.....128
2.3.5.1 *Categorização social e estereótipos*.....128
2.3.5.2 *Redução de estereótipos e preconceitos*.....130
2.3.5.3 *Categorização social e vieses*.....131
2.3.5.4 *Estratégias retóricas*.....134
2.3.5.5 *Regras grupais*.....135
2.3.5.6 *Normas de categoria e estereótipos*.....136
2.3.5.7 *Efeito de sensibilidade intergrupal*.....138

2.3.6 Vicissitudes da comunicação.....140
2.3.6.1 *Linguagem subjetiva*.....140
2.3.6.2 *Mensagem*.....142
2.3.6.3 *Comunicação e estereótipos*.....145
2.3.6.4 *Cognição, linguagem e processo de influência social*.....146
2.3.6.5 *Alguns vieses estereotípicos*.....147
2.3.6.5.1 Viés estereotípico atribucional.....149
2.3.6.5.2 Viés linguístico x processamento de informações.....150
2.3.6.5.3 Viés linguístico negativo.....151

2.3.7 Modelo de Categoria Linguística (Linguistic Category Model – LCM)156
2.3.7.1 *Influência da linguagem no âmbito interpessoal*.....156
2.3.7.2 *Linguagem versus Modelo de Categoria Linguística (LCM)*....160
2.3.7.3 *Viés linguístico intergrupal (LIB)*.....166
2.3.7.4 *Viés de expectativa linguística (LEB)*.....171
2.3.7.5 *Implicações para a linguagem e a cognição*.....176

3 PROBLEMA DE PESQUISA.....179

4 HIPÓTESES.....181

5 OBJETIVO.....182

6 ASPECTOS ÉTICOS.....183

7. MATERIAL E MÉTODOS.....184

7.1 Instrumentos de pesquisa.....184

7.2 Procedimentos.....186

7.3 Participantes.....188

8 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS.....192

9 DISCUSSÃO 198

9.1 Discussão do viés de expectativa linguística *(LEB)*.....199

9.2 Discussão do viés linguístico intergrupal *(LIB)*.....200

10 CONCLUSÕES E CONSIDERAÇÕES FINAIS.....203

REFERÊNCIAS.....207

APÊNDICES.....260

APÊNDICE A – Profissões das pessoas pesquisadas.....261

APÊNDICE B – Estatística dos estereótipos recorrentes.....263

APÊNDICE C – Estatística dos estereótipos por categorias profissionais.....265

APÊNDICE D – Artigo "*Lesser-value linguistic stereotypes in the discourse of patients in the early stages of depression – a systematic review*"…….275

APÊNDICE E – Artigo "*Psycholinguistics and Culture*".....288

ANEXOS.....330

ANEXO A – Parecer do Comitê de Ética em Pesquisa (CEP).....331
ANEXO B – Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE).....332
ANEXOS C – Instrumentos de pesquisa *LIB*.....334
ANEXO C.1.....334
ANEXO C.2.....337
ANEXO C.3.....340
ANEXO C.4.....343
ANEXO C.5.....346
ANEXO C.6.....349
ANEXO D – *Checklist*.....352
ANEXO E – Escala de Satisfação com a Vida.....353
ANEXO F – Questionário de Saúde Geral.....354
ANEXO G – Inventário de Afetividade.....355
ANEXO H – Escala de Crenças.....356
ANEXO I – Questionário sociodemográfico.....357
ANEXO J – Documentos de submissões de artigos a periódicos estrangeiros359
ANEXO K – Documento de submissão de artigo a periódico nacional.....361

1 APRESENTAÇÃO

Esta tese – elaborada no Programa de Pós-Graduação em Neuropsiquiatria e Ciências do Comportamento da Universidade Federal de Pernambuco (UFPE), na área de concentração de Neurociência Experimental e linha de pesquisa em Transtornos Afetivos – diz respeito ao estudo da cognição, linguagem e estereótipos, e sua possível ocorrência em relação a pessoas deprimidas, no discurso de três categorias: profissionais da área de Saúde, professores de Línguas e pessoas de outras profissões (de nível médio e superior). Nos instrumentos de pesquisa utilizados nesta tese (Anexos C.2 e C.5), optou-se pelo registro *deprimido/depressivo*, uma vez que, no linguajar leigo, o termo *depressivo* é comumente usado.

A escolha deste tema surgiu em decorrência da observação de que, em geral, nos discursos que aludiam a pessoas deprimidas, uma recorrência de construções frasais e termos que traduziam uma certa estereotipia e até mesmo preconceito contra este quadro, suportando um comportamento discriminativo em relação aos deprimidos. Esses, com frequência, eram descritos no senso comum – às vezes até por si próprios – estereotipicamente como lamurientos, queixosos, reclamadores, choramingas, cansativos, sendo, então, por vezes, evitados – o que podia contribuir para seu isolamento social e consequente agravamento do quadro.

Contudo, tal comportamento linguístico discriminativo era difundido subrepticiamente, de forma contida, sutil, quase insensível; as elaborações discursivas não poderiam ser acusadas de flagrantemente preconceituosas, eram algo mais indefinido, não claramente manifesto, pois, na maioria das vezes, até mesmo quem as produzia não tinha consciência do fato ou não o fazia deliberadamente, apenas "lhe escapavam".

Então, decidiu-se averiguar se esse comportamento se manifestava em todos os discursos ou se havia algum controle decorrente de especificidades, tais como aquelas inerentes à categoria profissional de alguém. Daí, pensou-se em investigar se haveria diferenças na manifestação desse fenômeno que se pudesse relacionar ao exercício profissional de algumas categorias, devido às suas presumidas peculiaridades: a) profissionais de Saúde, em geral, e Mental, especificamente, de quem se espera uma maior receptividade à questão, até por dever do ofício; b) professores de Línguas, que, presumivelmente, conhecem o efeito de seus usos, bem como de sua estrutura,

composição, alteração, evolução etc., assumindo-se, pretensamente, que são mais atentos e cuidadosos, mesmo cotidianamente, em seu emprego; c) quem não tem uma formação específica nem na área de Saúde nem na de Linguagem, eximindo-se, por isso, de qualquer expectativa inerente à sua profissão. Foram escolhidas pessoas de outras profissões (de nível médio e superior) para comporem este grupo, até para manterem um certo paralelismo referente ao nível de escolaridade, minimizando-se o viés que poderia decorrer da utilização de grupos com acentuado desnível nesse âmbito.

Após o delineamento deste quadro, procedeu-se a estudos que dariam suporte para relacionar depressão, estereótipos e linguagem, no entrelaçar desta tese.

JUSTIFICATIVA

É comum detectar-se, empiricamente, a rejeição a alguém, observada em outrem, através do uso de estereótipos. Não raras vezes, essa rejeição – mais percebida por seu alvo, que a sente na pele, do que por quem a produz ou quem a testemunha – é imponderável. Nem sempre se pode ou se sabe apontar quais atitudes, comportamentos, palavras e/ou expressões demonstram tal rejeição, que caso seja expressa em produções linguísticas, sua avaliação discursiva se mantém mais no campo das "impressões", por ser feita sem bases científicas que comprovem as percepções prévias; fica-se no "achismo", dependente da maior ou menor sensibilidade e atenção do ouvinte à fala desse alguém hipotético. Isso se torna um problema, entretanto, quando estereótipos apreensíveis nos construtos linguísticos influenciam como os outros veem o *alvo* e como o próprio *alvo* se vê, corroborado por tais comportamentos.

A proposta desta tese é abordar a utilização de prováveis estereótipos revelados na elaboração linguística de profissionais da área de Saúde (em geral e Mental), professores de Línguas (Estrangeiras e Português) e pessoas de outras profissões (de nível médio e superior), e comprovar, efetivamente, que há indícios plenamente detectáveis em produções discursivas, de acordo com estudos realizados (ANOLLI, ZURLONI & RIVA, 2006; CRANDALL & ESHLEMAN, 2003; KUNDA & SPENCER, 2003; TANABE & OKA, 2001; WALTON & BANAJI, 2004; WYER, 2004).

O estudo deste tema se justifica devido à imbricação dele com questões relativas à saúde mental e emocional, na medida em que o comportamento linguístico enfocado interfere, sub-repticiamente ou não, nas relações intra e interpessoais, podendo

influenciar negativamente a qualidade de vida daqueles que, além de serem – ou estarem – deprimidos, ainda têm que suportar a carga do preconceito evidenciado e disseminado em produções linguísticas estereotípicas, comprovadas pelos estudos do Modelo de Categoria Linguística (*Linguistic Category Model – LCM*) (SEMIN & FIEDLER, 1988), viés de expectativa linguística (*Linguistic Expectancy Bias – LEB*) (WIGBOLDUS, SEMIN & SPEARS, 2000) e viés linguístico intergrupal (*Linguistic Intergroup Bias – LIB*) (MAASS, 1999; MAASS, SALVI, ARCURI & SEMIN, 1989), agravando seu quadro e contribuindo, com isso, para incrementar os impactos comprovados à Saúde Pública, como elevação dos custos da assistência médica e sobrecarga do uso de serviços de saúde, bem como tempo de trabalho desperdiçado, comprometimento da capacidade social e diminuição da qualidade de vida, que são fatores que se associam, de forma clara e consistente, com transtornos depressivos (LIMA, 1999).

Esta influência negativa na qualidade de vida daqueles que são alvos de estereótipos é corroborada por pesquisas que sugerem que a discriminação decorrente de estereótipos pode ter efeitos negativos sobre a saúde mental de suas vítimas. Indivíduos estereotipados que relatam experimentar exposição frequente à discriminação ou a outras formas de tratamento injusto também relatam mais sofrimento psicológico, depressão e menores níveis de felicidade e satisfação com a vida (CORNING, 2002; SCHULTZ, ISRAEL, WILLIAMS, PARKER *et al.*, 2000; STANGOR, 2009; SWIM; HYERS; COHEN & FERGUSON, 2001; WILLIAMS & WILLIAMS-MORRIS, 2000).

Os efeitos negativos sobre a saúde física e mental de quem vivencia a discriminação decorrente de estereótipos são mencionados no estudo de Williams (1999), que aponta para elevados índices de mortalidade para praticamente todas as principais causas de morte de afro-americanos nos Estados Unidos, onde minorias raciais têm menos acesso a cuidados de saúde e, quando os recebem, são de pior qualidade do que os dos caucasianos[1], mesmo controlando-se outras variáveis, como

[1] Seguindo princípios "politicamente corretos", optou-se, neste texto, por empregar o termo ***caucasianos*** – palavra comumente usada como um adjetivo que descreve pessoas de pele clara – para se referir a *brancos*, em oposição a *afrodescendentes*, usado ao invés de *negros*.

O termo ***caucasiano*** foi utilizado porque a região do Cáucaso é tida como a terra de origem da maioria das raças brancas do planeta. Todavia, a noção de raças humanas vem sendo amplamente questionada, pondo-se em cheque sua suposta importância biológica e sendo o termo usado – e refutado – predominantemente como um conceito social.

nível de *status* e seguro de saúde (WILLIAMS, 1999; WILLIAMS & RUCKER, 2000). Bach, Cramer, Warren e Begg (1999) também verificaram que os afrodescendentes são menos propensos a receber grandes procedimentos terapêuticos em muitas condições e, frequentemente, não obtêm os tratamentos necessários, recebem seus diagnósticos com atraso ou não têm suas doenças crônicas gerenciadas – além da discriminação decorrente de estereótipos ter sido responsabilizada pela grande porcentagem de afrodescendentes que vivem na pobreza, e pela falta de acesso a empregos bem remunerados (WILLIAMS & RUCKER, 2000; WILLIAMS & WILLIAMS-MORRIS, 2000).

O impacto na saúde, assim, não se dá apenas em relação ao sofrimento causado diretamente pela vivência do estereótipo em si – e de seus "agregados": o preconceito e a discriminação –, mas pelos comportamentos perniciosos associados a eles e, uma vez que os estereótipos são construções mais sociais que individuais, revelados nos contatos sociais.

Além de seus efeitos sobre a saúde física e mental, há uma variedade de outros resultados potenciais da percepção real ou equivocada da discriminação decorrente de estereótipos, como, por exemplo, na contratação de trabalho e avaliações de desempenho (RIACH & RICH, 2004) e no comportamento de membros de grupos minoritários que se sentem rejeitados quando experimentam a discriminação (SCHMITT, BRANSCOMBE, KOBRYNOWICZ & OWEN, 2002), podendo começar a evitar ou desconfiar de membros da categoria social relevante – uma sensação de "desconfiança cultural" (TERRELL, TERRELL & MILLER, 1993).

Em alguns poucos casos, isso pode funcionar como um estímulo a ser adaptativo e adequado – vide *Teoria da Ameaça do Estereótipo*, no sub-item 2.3.3.1 *Pressupostos teóricos* –, porém, em outros, pode causar aos indivíduos o superdimensionamento da discriminação dirigida a eles, levando-os a ver o preconceito como inevitável (PINEL, 2002). A possibilidade percebida de que ações são respaldadas por estereótipos e preconceitos tende a envenenar as interações sociais (CROCKER, VOELKL, TESTA & MAJOR, 1991). Assim, estereótipos, discriminação e preconceito criam uma variedade de estressores para suas vítimas (INZLICHT, MCKAY & ARONSON, 2006), redundando, como foi mencionado antes, em prejuízos reais para a saúde – quer mental, física ou emocional – de seus alvos (STANGOR, 2009), além de graves estragos nas relações interpessoais, que podem até vir a funcionar como a faísca detonadora de escaramuças entre povos, como a História recente é capaz de ilustrar.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Levando-se em conta que esta tese versa sobre depressão, linguagem e estereótipos, nada mais natural que se proceda ao estudo iniciando-o pela definição do que seria afetividade, cujo distúrbio mais comum é a depressão, articulando-a com linguagem e estereótipos, que, possivelmente, configuram o escopo que subjaz à estrutura subjetiva do indivíduo comum e, no caso deste estudo, àqueles que lidam com a saúde em geral, e a mental em particular; aos que lidam com as vicissitudes linguísticas; e àqueles presumivelmente neutros, que se pressupõe não sofrerem influências de seu campo de trabalho na maneira como percebem as pessoas deprimidas.

Aqui**,** as articulações entre os temas do título serão apresentadas nas seções: Depressão; Linguagem e Estereótipos.

2.1 Depressão

> *"É como se a vida dissesse o seguinte: e simplesmente não houvesse o seguinte. Só os dois pontos à espera."*
>
> Clarice Lispector (1920-1977)

Esta seção desdobra-se em duas subseções: Explicando a afetividade; Abordando a depressão.

2.1.1 Explicando a afetividade

O termo *afetividade*, em Psicologia, é utilizado para designar a suscetibilidade que o ser humano experimenta perante determinadas alterações que acontecem no mundo exterior ou em si próprio. Tem por constituinte fundamental um processo cambiante no âmbito das vivências do sujeito, em sua qualidade de experiências agradáveis ou desagradáveis. Para entender a afetividade, é necessário compreender também alguns elementos do mundo psíquico: as vivências, as reações vivenciais, os sentimentos, pois a ideia de saúde mental incorpora as emoções e os efeitos dessas emoções sobre o bem-estar mental e suas mudanças ao longo do tempo.

Durante toda a vida, os fatos ou acontecimentos vividos serão experiências de vida e passarão a fazer parte do mundo psíquico – consciente, pré-consciente e

inconsciente, segundo a Teoria Psicanalítica de Sigmund Freud (CHEMAMA, 1995; FENICHEL, 2000; ROUDINESCO, 1997; ZIMERMAN, 1999). Dos fatos e acontecimentos, têm-se lembranças e sentimentos, e mais: têm-se lembranças *desses* sentimentos, portanto, lembram-se não apenas de experiências de vida, mas, principalmente, se elas foram agradáveis ou não, prazerosas ou não. Por vezes, os fatos não permanecem conscientes, apenas o afeto ligado a eles, por isso, acontece de alguém se deparar com um colega de infância e ter consciência de quão desagradável ele é, porém sem lembrar o porquê, o fato que deu origem a esse afeto negativo, a esta percepção.

Embora diversas pessoas possam viver os mesmos fatos e acontecimentos, cada uma delas sentirá tais fatos e acontecimentos de maneira diferente e pessoal – e os reterá na memória como um registro verbal, codificados linguisticamente. Perder um mesmo objeto, sofrer a perda de um mesmo familiar, passar por um mesmo assalto, ouvir uma mesma música ou degustar um mesmo prato poderão provocar diferentes sentimentos em diferentes pessoas. É a afetividade que valora[2] e depreende a realidade.

Assim, a afetividade atribui valor – positivo ou negativo – a tudo na vida, ao que passou e às perspectivas futuras; tudo aquilo que está fora de cada um, como os fatos e acontecimentos, bem como aquilo que está dentro – causas subjetivas –, como medos, conflitos, anseios, esperanças, dentre outros elementos.

Essa afetividade é capaz de perceber um ambiente cheio de gente como se fosse ameaçador ou, por outro lado, como se fosse divertido; é capaz de fazer imaginar que, em um ambiente escuro, pode existir uma cobra ou um tesouro; é capaz, ainda, de produzir pânico perante uma apresentação pública ou entusiasmo ante as possibilidades que isso suscita.

Vendo uma fotografia antiga de algum ente querido já falecido, algumas pessoas experimentam sentimentos ternos, suaves, saudosos e até agradáveis, outras, por sua vez, podem experimentar sentimentos de pesar, angústia, tristeza, sensação de perda, enfim, sentimentos desagradáveis. Pesquisas mostraram que o estado afetivo das pessoas influencia julgamentos de risco (GASPER & CLORE, 1998), julgamentos políticos (FORGAS & MOYLAN, 1987) e julgamentos de satisfação de vida (SCHWARZ & CLORE, 1983).

---

[2] Na perspectiva filosófica, *valorar* ultrapassa a interpretação materialista. É julgar em termos valorativos alguma coisa, distinguindo valores positivos dos negativos **(bipolaridade dos valores)**. Assim, pode-se fazer ***juízo de valor e*** decidir o sentido das escolhas.

Uma analogia pertinente para entender a afetividade é compará-la aos óculos através dos quais se vê o mundo. São esses hipotéticos óculos que fazem enxergar a realidade deste ou daquele jeito. Se tais óculos não estiverem ajustados, podem-se enxergar as coisas maiores ou menores do que são, mais coloridas ou mais cinzentas, mais nítidas, distorcidas ou fora de foco. Cuidar da afetividade é como regular os óculos através dos quais se vê o mundo.

Os transtornos afetivos, também chamados de *transtornos do humor* têm existido ao longo da história e através de culturas. Incontavéis pessoas com tais transtornos podem ser encontradas, por exemplo, no Antigo Testamento da Bíblia. Bem antes disso, filósofos, como Platão e Aristóteles, e médicos, incluindo Hipócrates, procuraram explicar esses transtornos, suas causas e o desenvolvimento adequado para seu tratamento.

Há evidências de que distúrbios afetivos são reconhecidos através de culturas diferentes e que existem descrições de sintomas semelhantes em todo o mundo, como atestam estudos transculturais, embora a incidência do transtorno de humor possa variar conforme o país onde se mora. A população norte-americana foi considerada a mais depressiva – a depressão é considerada o transtorno afetivo mais comum – do mundo, em 2004. A Nigéria, em comparação, relatou um índice baixíssimo de depressão (COLENSO, 2012). Por que esta diferença? Talvez porque os norte-americanos estejam dispostos a admitir a depressão e aceitar os transtornos do humor como problemas de saúde. Já em alguns países, como o Nepal, é contra a lei [???!!!] ter doenças mentais, e há relatos de casos em que algumas populações expulsam as pessoas que sofrem de depressão – a mais comum destas alterações afetivas (COLENSO, 2012).

Com alguma frequência, esse grupo de condições psiquiátricas caracterizado por perturbações consistentes do afeto, emoção, pensamento e comportamento, a que todos são vulneráveis e nenhuma classe social está imune, apresenta um maior registro entre aqueles de maior poder aquisitivo, talvez por serem mais propensos a receber tratamento, o que pode dar a ilusão de que é “doença de rico”.

2.1.2 Abordando a depressão

A depressão, antes tida como um estado d´alma eminentemente feminino, às vezes permeada por preconceitos – e até, por vezes, vista com reservas e alguma má vontade pelos próprios profissionais de saúde –, ultimamente tem recebido mais atenção da comunidade científica.

Classificada como um Transtorno Afetivo (ou do Humor), CID F30-F39 (CLASSIFICAÇÃO INTERNACIONAL DE DOENÇAS, 2007), é caracterizada por uma alteração psíquica e orgânica global, cujas causas são multifatoriais, com consequentes alterações na maneira de atribuir valores à realidade e à vida. Pessoas com depressão frequentemente perdem o interesse e o prazer em suas atividades usuais, relacionadas à família, amigos, trabalho e possíveis *hobbies*.

Observa-se que o termo *depressão* é usado tanto no senso comum – indicação de um estado alterado de humor – quanto para designar um sintoma ou uma síndrome. Como sintoma, a depressão pode surgir nos mais variados quadros clínicos psiquiátricos (como, por exemplo, demências e esquizofrenias), não-psiquiátricos (tais como hipotireoidismo, tumores cerebrais e infecções) e condições tóxicas (como alcoolismo). Pode manifestar-se ainda como resposta a situações estressantes ou a circunstâncias sociais e econômicas adversas. Há até um quadro de surtos depressivos, chamado *depressão sazonal* (ou *transtorno afetivo sazonal* – TAS), que está relacionado diretamente aos fotoperíodos, isto é, à luminosidade: no outono e no inverno, por exemplo, especialmente nos países frios, a incidência solar diminui muito e algumas pessoas se tornam mais vulneráveis às flutuações normais do humor e desenvolvem quadros depressivos (MORENO, 2005).

Este tipo de humor, se acompanhado de outros sintomas depressivos, passa a ser denominado de *síndrome depressiva*. Como síndrome, a depressão inclui não apenas alterações do humor (tristeza, irritabilidade, desânimo, apatia ou perda da capacidade de sentir prazer), mas também uma gama de outros sinais e sintomas, como alterações cognitivas, psicomotoras e vegetativas. Em suas formas graves, também podem estar presentes sintomas psicóticos (delírios e/ou alucinações), marcante alteração psicomotora (geralmente lentificação ou estupor) e fenômenos biológicos (neuronais ou neuroendócrinos) associados (DALGALARRONDO, 2008).

Em linhas gerais, a depressão é uma *doença do organismo todo*, que compromete o orgânico, o afeto – daí a denominação de transtorno afetivo ou do humor

– e o pensamento. É um transtorno afetivo que se manifesta tanto por um humor disfórico como pela perda de interesse ou prazer nas atividades usuais. O distúrbio do humor é predominante e relativamente persistente.

A depressão, portanto, altera a maneira como a pessoa vê o mundo e sente a realidade, entende as coisas, manifesta emoções, disposição e prazer com a vida. Ela afeta a forma como a pessoa se alimenta e dorme, como se sente em relação a si própria e aos outros, como pensa e como vive.

Os transtornos depressivos representam, atualmente, um dos maiores problemas de saúde pública existentes, devido a sua alta prevalência e ao declínio na qualidade de vida e no funcionamento laborativo que acarretam (HAYS, WELLS, SHERBOURNE, ROGERS *et al.*, 1995). Costuma afetar parcela considerável da população e trazer sofrimento e limitações significativas a seus portadores e suas famílias, sendo a principal causa de suicídios (BAHLS, 2000). "A depressão foi avaliada como o transtorno psiquiátrico mais comumente associado ao risco do comportamento suicida." (PIRES, KURTINAITIS, SANTOS, PASSOS *et al*., 2009, p. 25).

De acordo com a Organização Mundial da Saúde (OMS), a depressão está associada à morte de muitas pessoas por ano no mundo, e entre as maiores barreiras para seu tratamento, além da falta de recursos e de profissionais treinados para o diagnóstico correto, está o estigma social associado a desordens mentais.

A despeito de tal importância, ainda é doença relativamente pouco reconhecida e tratada, apesar de sua conceituação clínica ter ocorrido cientificamente desde o final do século passado, e de seus portadores, muitas vezes, serem vítimas do preconceito e do desconhecimento que a cercam (BAHLS, 2000).

Do ponto de vista psiquiátrico, pode-se suspeitar de depressão diante de alguém que apresente sintomas tais como tristeza, angústia, pessimismo, perda do prazer com as coisas ou inabilidade para experimentar prazer (anedonia), desinteresse generalizado, insônia ou sonolência demasiada. Suspeita-se mais ainda quando esse alguém se queixa de perda de energia, falta de vontade de viver, lentificação, apatia, preguiça, fadiga, perda de força, cansaço. E reforça-se a hipótese de depressão quando se junta, também, a diminuição do raciocínio, da concentração e/ou memória, pensamentos sobre a morte, desejando-a ou não se importando em morrer, autodesvalorização e sentimentos de culpa. A depressão se caracteriza também por esquemas peculiares de pensamento. Embora não haja, obviamente, um esquema único de pensamento característico para todos, podem-se reconhecer alguns, comuns aos depressivos.

Acredita-se que, em alguns discursos, estereótipos relativos a pessoas depressivas influirão, possivelmente, em suas alterações de autovaloração, manifestadas por sentimentos de autoestima diminuída; sentimentos de vergonha e autodepreciação; e/ou sentimentos de insuficiência, de incapacidade.

Tais distúrbios na imagem que o depressivo tem de si próprio, provavelmente se corroborado por *feedbacks* obtidos através da apreensão de estereótipos negativos em construções linguísticas de algumas categorias profissionais – como aquelas pesquisadas neste estudo –, redundarão no agravamento de seu quadro e no aumento de seu sofrimento, dos seus familiares e de quem mais estiver envolvido com ele, bem como no reforço, fixação e reprodução de tais estereótipos, a partir do momento que se os dissemina, pois, como disseram Wenneker e Wigboldus (2008), "quando os receptores destas mensagens [com viés estereotípico] tornam-se emissores, as inferências feitas reproduzirão a abstração na linguagem, resultando em um círculo vicioso de manutenção de estereótipos" (p. 514). Gorham (2006) também enuncia que imagens estereotípicas "produzem ou reforçam preconceito e discriminação" (p. 289).

Portanto, é imprescindível que se identifique a existência ou não de estereótipos que aflorem no discurso que se refere a pessoas depressivas, seja daqueles que lidam com elas em seu exercício profissional; seja de professores, que têm papeis decisivos na formação de conceitos da maioria de seus alunos; seja, até, no discurso de outras categorias profissionais, sem nenhuma peculiaridade neste sentido, que, em tese, teriam um poder menor de disseminação de estereótipos, tanto por não atuarem como agentes multiplicadores (caso dos professores) quanto por não terem a chancela do reconhecimento de sua competência no assunto (caso de quem pertence à área de Saúde Mental), alertando-se para as possíveis consequências desta elaboração linguística, que pode afetar quem dela é alvo, quem a escuta, também quem a profere – em um efeito *boomerang* – e até os rumos da Saúde Pública, como já foi referido anteriormente.

Antes de se enfocar quais as mensagens passíveis de apreensão de estereótipos presentes na comunicação verbal, porém, a linguagem será abordada.

2.2 **Linguagem**

> *"... the speech structures mastered by the child become the basic structures of his thinking."*
>
> ("... as estruturas da língua assimiladas pela criança transformam-se nos alicerces de seu pensamento.")

> *"Thought is not merely expressed in words; it comes into existence through them."*
>
> ("O pensamento não apenas se expressa em palavras; ele adquire existência através delas.")

> "*The structure of the language one habitually uses influences the way he perceives his environment ..."*
>
> ("A estrutura da língua que uma pessoa fala influencia a maneira com que esta pessoa percebe o universo...")

Vygotsky (1896-1934)

Esta seção se desenvolve por meio das seguintes subseções: Linguagem e cognição; Crenças e atitudes.

2.2.1 Linguagem e cognição

Nesta subseção estão os itens: Linguagem e desenvolvimento cognitivo; Influência cultural; Cognição e cultura; Nível lexical e cognição; Aquisição da linguagem e sistema sensorial; Comportamento linguístico; Linguagem, identidade social e exclusão; Pressupostos e motivação; Abordagem psicossocial.

2.2.1.1 *Linguagem e desenvolvimento cognitivo*

Um fator contextual chave em cognição social é a linguagem. "A linguagem é um quebra-cabeças multifacetado, fascinante e complexo" (SEMIN, 2008, p. 198) que "integra um fenômeno psicológico em todos os níveis imagináveis, não somente quando eles são manifestados na vida cotidiana, mas também na construção da maioria se não em todas as instruções, configurações e cenários experimentais" (SEMIN & FIEDLER, 1991, p. 2).

Entre suas características essenciais estão padrões e ritmos, juntamente com um número de recursos semióticos internos e externos. A complexidade introduzida pelo diálogo e as características que o acompanham, tais como sotaque e entonação (GILES & COUPLAND, 1991), prosódia, padrões de *stress*, de gestos, expressões faciais, direção do olhar e da postura corporal, contribuem para o desdobramento do significado do discurso (GOODWIN, 2000), incrementando o número de quebra-cabeças exponencialmente. Por vezes, tais enigmas são colocados ludicamente, de modo divertido e intrigante (SEMIN, 2008).

A linguagem é um aspecto do comportamento humano essencialmente interpessoal e regulado socialmente. Apesar de pesquisas prévias terem atestado a importância de seu papel na cognição social (SEMIN, 1995), ela foi longamente negligenciada, não carreando atenção para seu potencial impacto sobre o processamento da coerência e do julgamento social (DOEST, SEMIN & SHERMAN, 2002), embora ela permeie desde as atividades diárias e práticas das mais simples às atividades ocasionais e práticas das mais complexas. A mudez – com perdão do trocadilho –, ou falta de interesse na linguagem, está cedendo a demonstrações intrigantes de que o conhecimento social está, em grande parte, conectado à linguagem, a qual capacita a compartilhar o conhecimento do estado do mundo e também as intenções e planos para mudar esse estado do mundo. Pessoas se engajam em interações resultando em uma construção coletiva de um padrão emergente de entendimento em que cada participante usa o outro como um patamar, chegando onde nenhum deles poderia alcançar sozinho.

A linguagem *per se* – como um estoque de conhecimento e um sistema de regras conversacionais – pode ter uma sólida e regular influência nos resultados da comunicação, sobre e além das intenções dos comunicadores individuais (FIEDLER BLUEMKE, FRIESE, HOFMANN, 2003), constituindo um fenômeno complexo abordado de muitas perspectivas, cujas ênfases podem estar em ser vista como um tipo

especial de conhecimento (CROFT, 2001), uma propriedade de processos dinâmicos (RACZASZEK-LEONARDI & KELSO, 2008), um objeto (CLARK, 2006a; ROEPSTORFF, 2008) e uma habilidade corporal (ARBIB, 2005; ZLATEV, 2008).

Estudos têm sido capazes de mostrar que diferentes processos psicológicos dão origem a diferenças sistemáticas na representação linguística dos mesmos acontecimentos. Esses estudos favoreceram lidar com uma abordagem sociopsicológica em análises linguísticas. Mas outras conexões intrigantes também têm sido evidenciadas: Beukeboom e de Jong (2008) mostraram que sinais proprioceptivos sutis induzidos pela flexão de braço levaram ao uso de linguagem mais abstrata, em comparação com pistas induzidas pela extensão do braço, que foram associadas ao processamento analítico. Nestes casos, o que se revelou foi a acessibilidade dos processos psicológicos que influenciam as decisões lexicais e não a acessibilidade ou inacessibilidade das próprias decisões (SEMIN, 2008).

Linguistas creem que a estrutura da linguagem pode revelar importantes informações sobre a estrutura do pensamento (VAN DIJK, 1997), além de formatar a percepção. "A estrutura da língua que uma pessoa fala influencia a maneira com que essa pessoa percebe o universo..." (VYGOTSKY, 1939 *apud* GARCIA, 2011, Apresentação).

Hollos e Cowan (1973 *apud* Slobin, 1980) realizaram um estudo acurado do desenvolvimento cognitivo das crianças de diferentes meios sociais, cotejando crianças de fazendas isoladas da Noruega e cidades de médio porte e vilas do mesmo país. Observaram que, nas fazendas isoladas da Noruega, as crianças brincavam isoladamente e/ou observavam objetos naturais ao ambiente, e tinham alguma interação verbal com a mãe, embora limitada. As mães não encorajavam conversação nem perguntas, não contavam histórias; os pais ficavam fora de casa o dia todo; a comunicação com os adultos da família ocorria apenas às refeições e à noite, que era tomada pela televisão. As crianças das cidades de médio porte e vilas da Noruega brincavam muito com outras, livremente; tinham contatos com outros adultos em variados ambientes sociais, tais como lojas, ruas, escolas; em casa, havia maior loquacidade no ambiente familiar.

Apesar destas flagrantes diferenças, registraram que o desenvolvimento da linguagem foi similar nos três ambientes – fazenda, vila e cidade –, embora as crianças da cidade tivessem tido maior chance de interação verbal. É sabido que todo ponto de vista de um estudo tem a ver com a teoria que o suporta. Uma teoria que desse ênfase ao papel da interação verbal prediria desenvolvimento elevado das crianças das vilas e

cidades. Uma teoria que subestimasse o papel da linguagem no desenvolvimento cognitivo não pleitearia diferenças importantes entre os três grupos. Os resultados reais, discorridos a seguir, foram mais diferenciados e mais interessantes do que qualquer dessas teorias simplificadas indicaria.

A análise de diferentes testes de capacidade cognitiva a que algumas dessas crianças foram submetidas, como noções de classificação lógica e qualidades físicas (como, por exemplo, pedir à criança que classifique objetos com base na forma e na cor), e capacidade de a criança de adotar ponto de vista diferente do seu (como, por exemplo, recontar uma história a alguém – ponto de vista falante *x* ouvinte – ou descrever objeto tridimensional a partir de diferentes posições), assinalaram as crianças de fazenda como adiantadas no primeiro conjunto de tarefas cognitivas, e as crianças de vila/cidade como adiantadas no segundo conjunto de tarefas cognitivas – a de se pôr no lugar de outrem.

Bronckart (1997; 1999; 2004; 2005) enunciou o papel decisivo das condições e das intervenções sociais na formação das capacidades cognitivas das crianças, bem como evidenciou a emergência do agir comunicativo, tanto como constitutivo do psiquismo humano como constitutivo do social propriamente dito, uma vez que a linguagem é, primariamente, uma característica da atividade social humana, cuja função maior é de ordem comunicativa ou pragmática. Contudo, a diferença importante existente é quanto aos *ritmos* relativos de desenvolvimento em relação às diferentes capacidades, pois, no cômputo geral, todas as ações desenvolveram níveis aceitáveis de desenvolvimento em ambos os conjuntos de atividades. Enquanto a linguagem é um fator determinante para a aprendizagem devido à sua importância na interação social, as especificidades das convenções linguísticas também focam e estreitam a forma particular e o alcance da aprendizagem (TYLÉN, WEED, WALLENTIN, ROEPSTORFF *et al.*, 2010).

Outro exemplo de adaptação da mente às convenções linguísticas vem do estudo de como o código linguístico influencia a percepção das relações espaciais. Tem sido admitido que as línguas estabelecem relações espaciais usando um ou mais de três sistemas globais de referência: relativo, intrínseco ou absoluto (KEMMERER, 2006; LEVINSON, 2003; MAJID, BOWERMAN, KITA, HAUN *et al.*, 2004). Dentro do quadro de referência relativa, os objetos são normalmente situados quanto ao ponto de vista egocêntrico do próprio locutor; no quadro de referência intrínseca, a referência é

centrada na perspectiva do objeto; na referência absoluta, como sua nomenclatura autoexplicativa indica, usa-se um comportamento absoluto.

As culturas ocidentais utilizam, principalmente, quadros de referência intrínseca e relativa, mas em outras línguas que carecem desses tipos de quadros de referência, os falantes dependen exclusivamente do sistema absoluto para se comunicar. As crianças já mostraram ser sensíveis às categorias espaciais específicas da linguagem durante o seu segundo ano de vida e, por isso, talvez não seja surpreendente que culturas com uma linguagem que suporta apenas um tipo de quadro de referência tornem-se altamente qualificadas neste tipo de consideração espacial.

Assim, quando solicitados a apontar para marcos conhecidos não-visíveis, falantes de *guugu yimithirr* – uma linguagem aborígine australiana, com um sistema de referência absoluto – são excepcionalmente hábeis nesta tarefa, enquanto os falantes de línguas com quadro relativo, como o inglês ou holandês, têm um desempenho muito inferior comparativamente (LEVINSON, 2003). Não importa onde um falante de uma língua absoluta se situa, ele precisa acompanhar as coordenadas absolutas, a fim de ser capaz de se comunicar. Levinson **(2003)** acredita que "a explicação reside no efeito facilitador da linguagem em cognição" (p. 311).

A linguagem escrita também tem impacto sobre a experiência de eventos no mundo visual. Chatterjee, Southwood e Basilico (1999) pediram aos participantes de seu estudo para fazerem desenhos de eventos, como "um bêbado cambaleante", desenvolvendo-os no plano horizontal. Eles descobriram que os desenhos representavam esses eventos como indo da esquerda-para-a-direita em uma proporção de 7:1. Em um experimento subsequente, foram mostradas aos participantes imagens de figuras simples interagindo. Essas imagens tiveram interpretações ambíguas: uma imagem poderia ser entendida como um homem empurrando o segundo ou como o segundo homem puxando o primeiro; assim, a ação se afastava do agente (empurrava) ou ia em sua direção (puxava). Em uma imagem/frase da tarefa correpondente, os participantes respondiam mais rápido se o agente fosse colocado à esquerda do paciente e se a ação prosseguisse da esquerda-para-a-direita. Isso sugere que os participantes "leem" imagens da esquerda-para-a-direita, e foi originalmente interpretado como um efeito relacionado à lateralização do cérebro.

Posteriormente, entretanto, verificou-se que crianças da pré-escola (DOBEL, DIESENDRUCK & BÖLTE, 2007) e falantes de coreano, que não liam da esquerda-para-a-direita – assim como o árabe e o hebraico, cuja escrita é da direita-para-a-

esquerda –, não exibiram este viés esquerda-para-a-direita (BARRETT, KIM, CRUCIAN & HEILMAN, 2002). Leitores adultos acostumados a um sistema de leitura da direita-para-a-esquerda, como os israelenses, revelaram um viés da direita-para-a-esquerda (DOBEL *et al*., 2007). Portanto, parece mais provável que esses efeitos sejam causados pela exposição à línguagem escrita do que decorrentes de lateralização cerebral, possivelmente constituindo outro exemplo da maneira como a linguagem molda as mentes.

Uma sugestão de pesquisa sobre o efeito da escrita na percepção de desenhos seria o estudo de possíveis influências diversas da língua japonesa, cuja escrita apresenta duas possibilidades com direções diferentes: uma delas é cópia da forma chinesa, onde os caracteres são escritos em colunas do topo para o rodapé da página, sendo as colunas ordenadas da direita para a esquerda, sem espaço entre as palavras, folheando-se uma revista, por exemplo, da última para a primeira página; outra forma é a escrita em linhas da esquerda para a direita, indo do topo para o rodapé das páginas, como no ocidente.

2.2.1.2 *Influência cultural*

Toomela (1996) propõe que *cultura* seja um conjunto de informações partilhadas socialmente e codificadas em símbolos, ou seja, processos psíquicos seriam semioticamente mediados para o desenvolvimento de uma cultura. Na cultura ocidental moderna, aprendem-se habilidades por meio de instrução verbal. Compram-se livros que ensinam a jogar tênis, dançar, desenhar e outras habilidades mais, através da linguagem fora do contexto, "não-interativa". Em outras culturas, porém – certamente nas culturas pré-literárias –, as habilidades são aprendidas pela observação, com pouca ou nenhuma instrução verbal.

Como exemplo, tem-se a descrição de como os índios Maias (de Cantel, Guatemala) são treinados para trabalhar em máquinas, nas fábricas, segundo a tradição, que dispensa a palavra (NASH, 1967 *apud* SLOBIN, 1980). Seu treinamento emula as situações de aprendizagem em casa, na infância. Alguém é contratado como auxiliar de uma máquina, por cinco a seis semestres. Só executa tarefas menores, como carregar materiais para a máquina de tear ou retirar dela os produtos fabricados, observando sempre as operações de quem a está movimentando, sem fazer perguntas nem receber instruções. Quando a máquina pára, observa atentamente o que o operador faz para pô-

la a funcionar normalmente. Não a manipula enquanto não se sente competente, porque atrapalhar-se e cometer erros é motivo de *vergüenza* (vergonha pública); não pergunta, porque isso pode aborrecer o "instrutor" e também porque poderiam supô-lo obtuso. Este método de aprendizagem é limitado e não funciona direito quando a aprendizagem é simbólica ou de operações puramente mentais, mas funciona quando o ensino é de tarefas simples como movimentar uma máquina de tecelagem de algodão.

Para ser mestre-operário em oficina de recuperação de máquina ou assistente numa oficina de materiais elétricos, o processo de aprendizagem modifica-se um pouco: a equipe técnica estrangeira dá instruções verbais e explica os princípios e operações da máquina ou instrumento. Tal equipe técnica queixa-se que os *canteleños* são "indiferentes e sem entusiasmo" quando aprendem; enquanto que essa postura impassível deve-se ao desejo dos *canteleños* de parecerem calmos e honrados, mesmo quando estão ansiosos por aprender novas habilidades.

O treinamento na fábrica, onde se conseguem resultados rapidamente, contrasta com a situação de treinamento nas escolas: os professores lamentam seu desempenho, e os *canteleños* dizem que o trabalho de pensamento na escola torna a cabeça *caliente* e leva a uma ligeira indisposição.

Os valores culturais são refletidos em fatores como a motivação e o comportamento socialmente desejável. O problema que enfrenta um professor de crianças *canteleñas* não é o de ensiná-las a falar corretamente ou pensar corretamente, mas o problema de encorajá-las a aplicar as habilidades de linguagem e pensamento que já possuem ao novo contexto e metas da situação da escola – uma disposição para tentar aplicar as capacidades já existentes a problemas novos, não tradicionais.

Resumindo estes efeitos de conteúdo e motivação de tarefa, Cole e Bruner (1971 *apud* SLOBIN, 1980) concluem:

> "(...) quando estudamos, sistematicamente, os determinantes 'situacionais' de um desempenho, somos levados a concluir que as diferenças culturais residem mais nas diferenças de situações a que grupos culturais diversos aplicam suas habilidades [práticas ou não], do que nas diferenças de habilidades que os grupos em questão possuem". (p. 874).

Em outras palavras – sem trocadilho –, o foco do olhar sobre grupos de crianças culturalmente diversos (ou crianças provenientes da própria cultura) não deve ser a

maneira *como* falam – não consiste em observar-lhes o dialeto –, mas, principalmente, *aquilo* sobre o que falam.

2.2.1.3 *Linguagem como interação mental*

Alguns artefatos culturais melhoram e reestruturam habilidades cognitivas. Um exemplo ilustrativo é o ábaco, ferramenta que, quando manipulada, facilita cálculos matemáticos complexos; outros exemplos frequentemente mencionados incluem calendários, sistemas de notação, diagramas e bússolas, os quais, pode-se argumentar, aumentam o desempenho cognitivo em vários aspectos (STJERNFELT, 2007).

Uma perspectiva da linguagem como uma ferramenta encontra articulação especial na obra de Vygotsky ([1934] 1997). Tomasello (1999) também tem relatado funções instrumentalistas da linguagem. Em seu sentido literal, uma ferramenta é uma construção cultural que aumenta e melhora o potencial natural dos corpos (TYLÉN *et al.*, 2010). Embora se possa usar as mãos, uma pá é um meio mais conveniente e eficaz para cavar buracos no chão, assim como uma tesoura corta melhor um tecido; embora se possa andar, um carro conduz mais rápido ao destino. Ferramentas não só melhoram a ação natural potencial dos corpos; a invenção de algumas ferramentas ainda possibilita novas práticas corporais, como a invenção de agulha e linha, que tornaram possível a atividade de costura (SINHA, 2009). Novas ferramentas e tecnologias, muitas vezes, reestruturaram e mudam a forma como se age no mundo material, por criar novas práticas e novas possibilidades de ação (CLARK, 2006b).

Tylén *et al.* (2010) também afirmam haver evidências de que a linguagem é um instrumento para interação mental, comparando-a a várias ferramentas: como um ancinho, a linguagem estende o espaço dentro do qual as mentes podem interagir; como uma tocha, destaca regiões importantes do espaço dentro do qual as mentes estão interagindo; como uma matriz, cria um espaço comum para mentes interagirem; como um par de óculos, amplia o modo como as mentes que interagem veem o mundo. Importante frisar que esquemas conceptuais decorrem de vivências pregressas: pensar em ir a um restaurante pode invocar a imagem de pratos e talheres para uns; para outros, tigelas e *hashis* (*chopsticks/*pauzinhos), dependendo do *background* de cada um.

Sem dúvida, a linguagem tem um papel fundamental na cognição social e nos efeitos da captação do estímulo verbal sistemático sobre a codificação, processamento e julgamento social. Conforme foi comprovado, a linguagem é uma ferramenta eficiente

para criação e alinhamento de modelos de situação compartilhada, planos de ação e objetivos (GARROD & PICKERING, 2004; PICKERING & GARROD, 2004), sendo um meio eficaz para negociação de planos conjuntos e coordenar ações (BANGERTER & CLARK, 2003; FOWLER, RICHARDSON, MARSH & SHOCKLEY, 2008), negociar e compartilhar estruturas normativas, tais como regras e *scripts* de ação social (WYMAN, RAKOCZY & TOMASELLO, 2009), e estabelecer uma base comum, que permite aos agentes que interagem antecipar as ações uns dos outros e, assim, conseguir uma boa coordenação. Mas a linguagem é ainda mais que isso.

Tem sido sugerido que a linguagem verbal pode ser pensada como uma ferramenta para a resolução de determinados tipos de problemas cognitivos, permitindo a manipulação perceptual e a experimentação: palavras faladas ou escritas, em uma linguagem pública, podem vir a reificar ideias complexas e patamares de ação (CLARK, 2006a; ROEPSTORFF, 2008).

De acordo com o que tem sido dito, um extenso número de estudos transculturais sobre categorização e referenciação espacial tem argumentado que as próprias características da linguagem estruturam e guiam a atenção, direcionando alguns efeitos de longo prazo sobre a cognição humana (não-linguística). Línguas em todo o mundo mostram grandes variações na maneira de desenhar linhas categóricas e interpretar as relações e eventos. Como consequência, percebe-se que quando uma criança cresce em uma comunidade falante de inglês ou português, por exemplo, além de adquirir as estruturas normativas de sua língua materna, ela tem de atender a outros aspectos do ambiente mais do que uma criança que cresce em uma comunidade primitiva, como a aborígine australiana. No final, cada uma delas se torna competente em fazer distinções relacionais e perceptuais particulares para as quais suas línguas foram codificadas. A linguagem torna-se, assim, um meio importante para a formação cultural da cognição. Ela constitui um repertório poderoso para as pessoas agirem em conjunto e para a co-construção de nichos de interação que se estendem no tempo e no espaço para além do presente imediato. Daí, a linguagem é um instrumento fundamental para criar as vantagens que mentes que interagem têm sobre a cognição individual (TYLÉN *et al*., 2010).

2.2.1.4 *Cognição e cultura*

As propriedades da linguagem viabilizam formas eficientes de instrução e de aprendizagem. Instruções linguísticas também podem ser internalizadas e usadas para orientar as ações futuras pela "repetição silenciosa", a qual tem sido recursivamente demonstrada na melhoria do desempenho em uma variedade de tarefas cognitivas (CLOWES & MORSE, 2005; VYGOTSKY, [1934] 1997), assim como seres humanos podem ser condicionados a associar um estímulo de medo através da instrução verbal simples (OLSSON & PHELPS, 2004). Considerando que a maioria das espécies só pode aprender sobre o mundo por meio direto, encarnando experiências sensório-motoras, como, por exemplo, reforço e condicionamento pavloviano (ROEPSTORFF, 2004; TOMASELLO, 1999), a complementação humana disso com estilos de aprendizagem sociocultural efetivos se inclinam pelo modelo preditivo de compartilhamento mediado da linguagem, planos e objetivos (ROEPSTORFF & FRITH, 2004).

Cole e Scribner (1974 *apud* SLOBIN, 1980) examinaram um estudo de comportamento classificatório na Libéria mostrando o efeito da escolarização na verbalização. Na classificação de 25 objetos familiares, em categoria de implementos de caça, alimentos, utensílios de cozinha, roupas e apetrechos de costura, e na reclassificação de objetos em categoria mais abstratos e superiores (por exemplo, classificando alimentos e utensílios juntos com coisas domésticas), adultos sem estudo e crianças de 10 a 14 anos, que iam à escola, eram bem semelhantes, pois esse tipo de pensamento abstrato desenvolve-se, obviamente, na ausência de uma educação formal. Porém, os grupos diferiam em sua capacidade de verbalizar o fundamento de seus arranjos. As crianças de escola secundária davam etiquetas alusivas a categorias (“Isso são roupas”) ou mencionavam um atributo comum (“Pode-se caçar com isso”), enquanto os adultos iletrados davam razões arbitrárias para seus arranjos (“Eu gosto deles assim” ou “Minha razão me disse que eu o fizesse assim”). Este último fato sugere uma importante distinção que se deve fazer em pesquisas futuras: a diferenciação entre o que as pessoas *fazem* e o que elas *dizem* fazer.

Carroll e Casagrande (1958 *apud* SLOBIN, 1980), em conexão com o *Southwest Project in Comparative Psycholinguistics*, realizaram um estudo sobre o determinismo gramatical na língua navaja, concluindo que, nessa língua, quando se usam verbos relacionados a *manejar*, é obrigatório empregar-se uma forma particular de uma série de

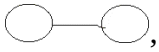
formas verbais, de acordo com o formato ou qualquer outro atributo essencial inerente ao objeto de que se está falando. Portanto, ao se pedir, em navajo, um objeto a alguém, deve-se usar o radical verbal apropriado, dependendo da natureza desse objeto: se for algo longo e flexível como um pedaço de corda, diz-se *sãnléh*; se for algo longo e rígido como um pedaço de pau, diz-se *sãntíih*; se for algo plano e flexível como um papel ou pano, diz-se *sãnitcóós*, e assim por diante.

As crianças navajas, então, aprendem a discriminar os atributos "formais" dos objetos bem mais cedo do que as demais crianças, mesmo as de origem navaja falantes de inglês, fato do qual se depreende que essa habilidade, ao invés de ser uma predisposição étnica, é eminentemente linguística. A descoberta de que as crianças tendem, primeiro, a discernir os objetos com base em seu tamanho e cor, feita pelos psicólogos norte-americanos e europeus, poderia – pelo menos no nível de facilidade verbal no lidar com essas variáveis – ser em parte um artifício da língua que usam. Assim, evidencia-se que a linguagem tem algum efeito no desenvolvimento cognitivo, uma vez que dá relevância a este ou àquele aspecto.

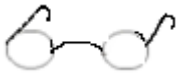
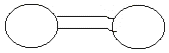
2.2.1.5 *Nível lexical e cognição*

Em algumas línguas, pode ser *mais fácil* alguém pensar ou falar a respeito de certas coisas porque sua língua lhe torna fácil fazê-lo[3]. Tem a ver com retenção na memória em forma de códigos linguísticos, de registro verbal; se não se põe em palavras, provavelmente só se retém o afeto, não a ideia. Isso é corroborado pela conhecida enunciação de Vygotsky (1985): "O pensamento não apenas se expressa em palavras; ele adquire existência através delas".

Há algum tempo, uma reportagem com vítimas de estupro, veiculada no *Discovery Channel*, demonstrou, na prática, como a memória pode "pregar peças" de forma frequente e interessante, distorcendo o que foi vivenciado pelas mencionadas vítimas, as quais, com o passar do tempo e sob influências de diferentes emoções e de outros acontecimentos, alteram suas memórias insensivelmente.

Ao se ouvir uma descrição de algo como o que vem desenhado a seguir  , associa-se tal descrição a um objeto conhecido, favorecendo a memorização desse objeto. *S*e a associação feita for a óculos, por exemplo, a ativação

[3] "Minha pátria é a língua portuguesa" (SOARES, heterônimo de PESSOA, 1982).

desta lembrança terá o seguinte formato:  (óculos); se, por outro lado, for a um haltere que se associe a forma descrita, ela será preservada na memória com a aparência que se segue:  (haltere). Daí que, ao se reconstituir esta informação, ela terá essa ou aquela forma, essa ou aquela implicação, dependendo da associação de ideias que for feita no momento em que se internalizar a informação. Eis porque, quando se reconta uma história vivida por duas ou mais pessoas – e não somente de culturas diversas –, as versões diferem tanto, a depender de como cada uma sentiu, pensou e elaborou a experiência vivida – o que não implica, absolutamente, inverdades das partes; mas sim, podem-se dizer, verdades parciais, decorrentes de diferentes ângulos de visão, de diferentes posicionamentos (SIEBRA, BASTOS FILHO & PEREIRA, no prelo).

Uma famosa ilustração do que foi dito acima vem de Vygotsky ([1934] 1997): Quando ele diz que viu um menino descalço, de camisa azul, descendo a rua a correr, descreve *flashes*, detalhes fragmentados, apesar de ter tido a visão como um todo, e o fato de tê-la reconstruído em palavras, armazenou-a assim, na mente.

Toomela (1996) diz que "nós não aprendemos uma memória (um elemento de uma estrutura), mas nós podemos aprender diferentes maneiras de memorizar (uma mudança em propriedades de um elemento); nós não adquirimos visões, mas nós podemos aprender como e onde olhar" (p. 291).

A cognição social tem estado tradicionalmente interessada na transição das representações da memória interna para a linguagem externa, isto é, em influências cognitivas no comportamento linguístico. Pesquisadores têm estado ansiosos para demonstrar que a transição da linguagem para a memória, refletindo influências linguísticas sobre a cognição, pode ter um impacto igualmente forte nas atitudes, estereótipos, preconceitos, discriminação, julgamentos, decisões e comportamentos sociais (FIEDLER, 2008).

Psicólogos forenses recolheram sólida evidência – e convenceram os profissionais do Direito – de que a qualidade das provas solicitadas em depoimentos de testemunhas aumenta acentuadamente quando um estilo de entrevista não-diretiva lhes permite desenvolverem suas estruturas próprias de recuperação de memória, ao invés de meramente reagirem aos limites do entrevistador e a perguntas de formato fechado (FIEDLER, 2008), beneficiando a metodologia de entrevistas, em geral, e entrevistas cognitivas desenvolvidas no contexto legal, em particular.

Em pesquisas, geralmente não se devem fazer perguntas diretas às pessoas, pois elas podem não saber conscientemente a resposta ou, mesmo que saibam, elas nem sempre dizem a verdade, devido a algum constrangimento social ou por desejarem parecer razoáveis para si mesmas e para os outros. Sugere-se, por isso, utilizarem-se técnicas sutis de investigação, muitas das quais baseadas na Psicologia e na Sociologia.

2.2.1.6 *Aquisição da linguagem e sistema sensorial*

Como testemunhado por descobertas da antropologia linguística, o processo de aquisição da linguagem também pode ter um impacto sobre o sistema sensorial, além do cognitivo. Um exemplo ilustrativo é a forma como a linguagem afia a audição. Durante a aquisição de uma língua, as distinções fonéticas tornam-se categoriais (KUHL, 2004). Percepção categórica é a tendência dos falantes de uma língua experimentar fronteiras nítidas entre os sons usados em suas línguas, não mostrando sensibilidade a sons intermediários. Determinadas línguas, como inglês, português e dinamarquês, distinguem os dois sons / *ra* / e / *la* /, enquanto outras, como o japonês, não o fazem. Se falantes de inglês forem convidados a identificar os sons que variam em pequenas escalas equidistantes de / *ra* / para / *la* /, eles experimentarão uma mudança abrupta de um som para o outro em algum momento, ao invés de uma alteração contínua, uma transição; falantes japoneses, por outro lado, experienciam todos os sons como pertencentes à mesma categoria fonética (TYLÉN *et al.*, 2010). Em outras palavras, as mentes se adaptam aos sons de uma comunidade linguística particular.

Outro exemplo que relaciona linguagem e sistema sensorial se refere à visão. Embora todos os homens possam discriminar potencialmente um grande número de cores, a maioria emprega apenas uns poucos termos alusivos à cor, usuais na fala diária, a depender da importância e do significado culturais dessas cores. Por muitos anos, o padrão pressuposto na literatura de categorização de cores foi a de que existem seis cores focais universais (TYLÉN *et al*., 2010) correspondentes ao protótipo inglês de cores primárias – preto, branco, vermelho, verde, amarelo e azul (BERLIN & KAY, 1969 *apud* KAY, BERLIN, MAFFI, MERRIFIELD *et al.*, 2009). Opondo-se a isso, havia uma visão mais relativista, segundo a qual as culturas são o único fator restritivo para a categorização de cores (RAY, 1952 *apud* KAY & REGIER, 2003). Mais recentemente, o último ponto de vista ganhou impulso, com estudos de culturas que não têm as cores 'naturais' como pontos focais para suas divisões de cores (ROBERSON,

DAVIES & DAVIDOFF, 2000; ROBERSON, DAVIDOFF, DAVIES & SHAPIRO, 2005; WINAWER, WITTHOFT, FRANK, WU *et al*., 2007).

Roberson *et al.* (2000; 2005) investigaram as categorias de cor em *berinmo* – língua falada em Papua Nova Guiné – e descobriram que as fronteiras categóricas, aqui, não estavam em consonância com as pretensões universais.

Também a língua indígena *shanenaw* – cujos falantes habitam a região norte central do Estado do Acre, Brasil (AMARANTE RIBEIRO, 2006) –, bem como outras representantes da família linguística *pano* – que conta com aproximadamente 40.000 falantes, distribuídos em pelo menos 34 povos conhecidos, na região amazônica boliviana, brasileira e peruana (AMARANTE RIBEIRO & CÂNDIDO, 2008) –, não pode ser classificada evolutivamente no esquema de termos empregados para indicar cores proposto por Berlin e Kay (1969 *apud* KAY *et al*,. 2009), pois não segue a mesma linha do tempo que a evolução linguística.

Tentando reunir estes resultados aparentemente contraditórios, pesquisadores (KAY & REGIER, 2007; REGIER, KAY & KHETARPAL, 2007) simularam uma divisão ideal de espaço de cores e compararam-nas com dados da Pesquisa Mundial de Cor (*World Colour Survey – WCS*) (BERLIN & KAY, 1969 *apud* KAY *et al*., 2009). Enquanto muitas línguas estão em conformidade com uma suposta divisão ideal ou quase ideal de espectro de cor, Regier *et al.* (2007) constataram que muitas línguas no *WCS* com sistemas de nomeação de cor não apresentavam muita similaridade com as configurações do modelo hipoteticamente ideal, sugerindo que há espaço considerável para a variação cultural, mesmo quando isso leva à categorização não-ideal. Isso é consistente com um relativismo fraco (KAY & KEMPTON, 1984), em que as convenções linguísticas existentes de uma sociedade contribuem para restringir o modo como o espaço de cores é dividido, mas não é muito surpreendente, dado que grande parte da relevância para as categorias de cor está enraizada na esfera social (WALLENTIN & FRITH, 2008).

O russo e o turco, por exemplo, têm 12 palavras para cores, sendo duas dessas usadas para designar a cor azul; algo semelhante ocorre no húngaro, em que duas palavras designam o vermelho. Já línguas como o *Dani* – da família *trans-nova guiné*, falada na Indonésia – contam com apenas duas palavras que nomeiam o preto e o branco (AMARANTE RIBEIRO & CÂNDIDO, 2008). Por outro lado, há a possibilidade de existência de línguas que sequer contam com palavras referentes a cores. É o que parece ocorrer com a língua indígena *pirahã* – da família *mura* –, a qual,

segundo Everett (2005), não possui termos básicos de cores, mas somente palavras para designar as noções ‘claro’ e ‘escuro’. É instigante pensar que isso poderia decorrer de diferentes influências psicossociais na percepção das cores.

Winawer *et al.* (2007) estudaram a cor *azul*, em russo. Russos fazem uma distinção obrigatória entre azul claro – *goluboy* – e azul mais escuro – *siniy*. Seu estudo mostrou que falantes de russo eram mais rápidos em uma tarefa de discriminação de cor não-linguística quando duas cores caíam em diferentes categorias linguísticas em comparação a quando elas eram da mesma categoria (por exemplo, ambos do tipo *goluboy*). Falantes de inglês não apresentaram uma diferenciação similar. Em português, discriminam-se cores distintas como azul e verde; nas línguas *pano*, esta distinção não existe, havendo apenas uma palavra para designar essas duas cores. Desta forma, uma curiosidade se impõe: como há de lhes parecer o arco-íris?

Como, em português, a cor azul é valorizada, nomeiam-se vários tons de azul: anil, bebê, bic – referente à cor da tinta da conhecida caneta desta marca comercial –, “caixão de anjo”, claro, “da cor do mar” – como enuncia uma canção do intérprete brasileiro Tim Maia –, escuro, esverdeado, índigo, klein – criado e patenteado pelo artista e pintor francês Yves Klein, na década de 50 –, marinho, petróleo, piscina, real, rei, *royal*, turquesa, entre outras designações. Há outras cores, como o vermelho, que possuem uma gama de matizes distintos, mas nem por isso têm nomenclatura específica.

Na língua inglesa, costuma-se dizer “*to be blue*” (estar azul) para indicar um estado de espírito *down* (para baixo, depressivo/deprimido) – por isso, chamam-se *blues* àquele conhecido ritmo tristonho, melancólico norte-americano. No Brasil, quando se diz que “está tudo azul”, sinaliza-se que vai tudo bem; ou seja, aqui, a cor azul tem uma conotação oposta. Já em francês, singularmente, para se assinalar a mesma “deprê” americana, diz-se *“avoir le cafard*” (literalmente, “ter a barata”).

Em esquimó, citado por Whorf (1956 *apud* SEMIN, 2008), há diversos vocábulos para descrever neve, de acordo com sua densidade, consistência, volume, “idade”, espessura, cor (o branco também apresenta matizes definidos) e outras características. Isso porque, para eles, é vital que se tenha este tipo de informação sobre a neve, já que ela faz parte de seu cotidiano e tanto pode ser sua aliada como sua adversária; disso pode depender a sua sobrevivência. Aqui, este conhecimento seria irrelevante; discriminar os diferentes aspectos da neve não acrescenta, é “cultura inútil”

(tomando-se "cultura" no sentido vulgar do termo), se é que existe realmente algum conhecimento que seja inútil.

Vanoye (1987) questiona a teoria do determinismo linguístico, quando se pergunta se as formas do pensamento não seriam determinadas por outros fatores que não a linguagem, como o modo de vida, a geografia, o clima, por exemplo. E cita o fato de, segundo ele, os árabes possuírem "aproximadamente seis mil [?!] palavras para designar o camelo, suas variedades, suas qualidades, empregos etc." (p. 207), o que pressupõe a excepcional importância que este animal tem na sociedade árabe. Sugere, entretanto, que o fato de que ainda assim seja possível operar traduções indica a existência de pontos comuns às diferentes línguas e, por conseguinte, de um "pensamento universal".

Vygotsky ([1934] 1997) conta que, ao traduzir a fábula *A cigarra e a formiga*, de La Fontaine, Krylov – (1769-1844) o mais conhecido fabulista moscovita – substituiu a cigarra por uma libélula. Em francês, *cigarra* é um termo feminino e, portanto, considerou-o adequado para simbolizar uma atitude despreocupada e alegre [Que estereótipo!...]. A sutileza se perderia numa tradução literal, uma vez que, em russo, *cigarra* é masculino. Ao optar por *libélula*, que em russo é feminino, Krylov descartou o significado literal em favor da forma gramatical necessária para transmitir o provável pensamento de La Fontaine.

Tjutchev – (1803-1873) considerado o último dos três poetas românticos da Rússia –, ainda de acordo com Vygotsky ([1934] 1997), procedeu da mesma maneira ao traduzir o poema de Heine – (1797-1856) importante poeta romântico alemão – sobre um abeto e uma palmeira. Em alemão, *abeto* é uma palavra masculina; *palmeira*, feminina; e o poema sugere o amor de um homem por uma mulher. Em russo, ambas as árvores são designadas por substantivos femininos. Para conservar a mesma implicação, Tjutchev substituiu *abeto* por *cedro*, que em russo é masculino. Lermontov – (1814-1841) poeta e romancista russo, crítico feroz da vida e da sociedade –, em sua tradução mais literal do mesmo poema, despojou-o destas conotações poéticas e deu-lhe um significado essencialmente diferente, mais abstrato e mais genérico. Um pormenor gramatical pode, em alguns casos, alterar todo o teor do que se diz.

Às vezes, é a presença de um único vocábulo que se oferece como prova de relatividade e determinismo linguísticos, como, por exemplo, *saudade* – de que se diz

não haver tradução precisa em nenhuma outra língua que não a portuguêsa. Assim, um elenco de palavras que ocorre com mais frequência em determinada comunidade linguística fornece um bom índice preliminar do que é, provavelmente, de importância especial para os membros daquela comunidade.

De acordo com Mandelbaum (1958 *apud* SLOBIN, 1980), Sapir alude à questão do determinismo gramatical, ao qual não se presta atenção por não estar evidente, a menos que se comparem diferentes línguas. Em inglês, "a pedra cai" diz tudo. *Stone* (pedra), em alemão, é masculino. Em francês, é feminino. Em russo, não há importância quanto à determinação ("a") ou indeterminação ("uma"). Em *chippewa* – língua de índios americanos –, há obrigatoriedade de se registrar que "pedra" é objeto inanimado. Em *kwakiutl* – língua dos indígenas da Colúmbia Britânica –, leva-se em conta se a pedra é visível ou invisível ao falante no ato da fala, e se ela está mais próxima dele, da pessoa a quem fala ou de uma terceira pessoa. (Em português, há o recurso, neste caso, dos pronomes demonstrativos *esta/essa/aquela* – comumente mal utilizados). Em *nootka*[4] – língua falada no noroeste do Pacífico da América do Norte, na costa oeste da ilha de Vancouver –, não é necessário especificar "pedra": esta forma geral consiste em dois elementos principais: o primeiro, indicando movimento ou posição de uma pedra ou objeto semelhante à pedra, ao passo que o segundo indica direção para baixo; em outras palavras, enquanto os *nootka* não têm nenhuma dificuldade em descrever a queda de uma pedra, eles não possuem um verbo correspondente a "cair" (*fall*).

Segundo Bronckart e Sinclair (1973 *apud* SLOBIN, 1980),

> "oriundos, sem dúvida, de ramos diferentes e estando espalhados pela superfície do globo, os grupos humanos elaboraram, inevitavelmente, conjuntos de signos que, além de diferirem quanto aos significantes (na seleção das características sonoras discriminativas), diferenciam-se, sobretudo, em relação aos significados (ao escopo e à organização interna das representações elementares compreendidas pelos significantes). Portanto, embora cada língua natural 'realize' o processo representativo geral da linguagem humana, ela o faz de acordo com suas modalidades próprias, o que confere propriedades sempre particulares aos produtos representados (aos significados). Cada língua tem, então, sua *semântica* própria, só existindo semântica geral como abstração e generalização em relação às semânticas particulares, e é através da mediação da semântica própria de uma língua que os mundos representados são construídos concretamente, não podendo deixar de ser 'marcados' por essa semântica particular, e é, sem dúvida, desta diversidade das semantizações dos mundos

[4] Língua também chamada de *Nuu-chah-nulth* e *T'aat'aaqsapa*.

> representados que se origina uma parte importante das variações entre as *culturas* humanas" (p. 36).

Vanoye (1987), cotejando o que dizem alguns linguistas e filósofos, considera que é a linguagem que modela o universo que se pensa, reconstrói o real, organiza-o conforme suas leis e não segundo leis naturais impostas do exterior. Em outros termos, a realidade se encontra reproduzida em um sistema de signos. A concepção que se tem dos outros e de si mesmo emana da linguagem. Assim, as diferentes línguas remetem a diferentes sistemas de pensamentos, a visões de mundo, filosofias, morais, políticas, éticas, metafísicas diferentes. Noções que a um povo parecem evidentes, naturais ou indispensáveis e que se exprimem em palavras são, na verdade, desconhecidas de outros povos; outras noções apresentam características totalmente diversas[5].

Segundo Slobin (1980), "o filósofo Ludwig Wittgenstein queria que os leitores de traduções de sua obra sempre tivessem à mão o original alemão" (p. 212, em nota de rodapé). E Slobin atende a seu desejo, publicando tanto o trecho traduzido (p. 212) quanto o trecho em alemão (WITTGENSTEIN, 1953 *apud* SLOBIN, 1980, p. 273-274).

Há de se mencionar, também, já que se aludiu a problemas de tradução, a divergência nada sutil que existe quanto à acepção dos verbos *ser* e *estar* e seus correlatos *être* (francês) e *to be* (inglês), que pretendem dar conta tanto do caráter estável do primeiro verbo português quanto da transitoriedade do segundo.

Brown (1965 *apud* SLOBIN, 1980) comenta o emprego dos pronomes de tratamento: em alemão, há o polido *Sie* e o familiar *du*; em espanhol, *usted* e *tu*; em francês, *vous* e *tu*, com suas respectivas conjugações verbais. Na França, usa-se *tu* somente com quem se tem intimidade, sem conexão com classe social; chama-se qualquer pessoa desconhecida de *vous*, não importando quão humilde ela seja, enquanto alguém socialmente influente é tratado de *tu*, caso seja próximo a ele/a. No Brasil, é diferente: o pronome de tratamento *senhor* é utilizado como se fosse uma forma de respeito (quer à idade, quer à projeção social de alguém), mas, predominantemente, estabelece diferenças de classes sociais. Já em Portugal, *você* é um tratamento respeitoso, de cerimônia. Ou seja, nessas línguas, deve-se ter em mente, sempre que se

[5] Lévi-Strauss (1955) relata – em ensaio de narrativa etnográfica romanceada, com excertos curiosos sobre sociedades indígenas brasileiras – que o povo *Nambikwara* tem apenas um adjetivo para dizer *bonito* e *jovem*, e um outro para dizer *feio* e *velho***,** associando tais conceitos. Que problemas a tradução desta língua deve enfrentar!... E que leituras psicanalíticas não se pode fazer desta fusão de palavras!...

conversa com alguém, a relação que se tem com ele(a) com referência a seu *status*, faixa etária e grau de intimidade, segundo as normas sociais.

Comparando-se as línguas, tem-se uma demonstração clara da importância de uma distinção gramatical obrigatória ao predispor os falantes para atentar para alguns detalhes. Na língua alemã, todos os substantivos são grafados com letras maiúsculas – fato que obriga o usuário a ter sempre presente na memória a classificação gramatical dos vocábulos alemães, revestindo-a de alguma importância. Em inglês, podem-se evitar as questões de relações sociais usando apenas *you*, em geral, e nunca usando um nome – para não se ter de escolher se se usa o prenome ou o título/pronome de tratamento e o sobrenome. Deduz-se, então, que há muitas situações, em inglês, em que simplesmente nunca se pensa muito sobre o *status* e as relações de solidariedade entre quem fala e a(s) pessoa(s) a quem se fala. Se todos passassem, subitamente, a falar francês ou alemão, tendo de decidir a cada passo, isto é, a cada frase que pronome ou forma verbal usar, ter-se-ía, constantemente, a atenção fixada em muitos aspectos das relações sociais que não seriam, *a priori*, de preocupação central, na língua inglesa.

Outros estudos sobre a inter-relação entre os efeitos da linguagem e da cultura constataram, entre aqueles que são bilíngues e biculturais, que línguas diferentes parecem fornecer acesso a distintos *eus*, culturalmente específicos (ROSS, XUN & WILSON, 2002). Na pesquisa de Ross *et al.* (2002), os sino-canadenses bilíngues exibiram padrões de pensamento do Leste Asiático quando completavam material experimental em chinês (apresentavam mais concordância com as normas culturais chinesas, por exemplo), porém demonstraram padrões de pensamento ocidental quando completavam o mesmo material em inglês (mostrando-se mais favoráveis do que desfavoráveis às autodeclarações, revelando maior autoestima, por exemplo). Uma língua, ao que parece, pode espontaneamente ativar ideias particulares ou pensamentos mais facilmente do que outras (WALTON & BANAJI, 2004).

A liguagem também pode ser um veículo importante através do qual se cria o sentido de manutenção do senso do *eu*: quem se é, quais suas atitudes e até quem se gostaria de ser (MULLEN & YI, 1995). A língua inglesa, por exemplo, caracteriza um *eu* descontextualizado que enfatiza sua independência e função de agente – tanto que até é grafado sempre em letra maiúscula –, enquanto os japoneses minimizam o uso do pronome da primeira pessoa do singular e retiram a ênfaze no indivíduo como agente (MARKUS, MULLULLY & KITAYAMA, 1997). Estas diferenças linguísticas tanto

podem resultar de diferenças culturais características entre concepções de si ocidentais e orientais quanto podem também contribuir para essas mesmas diferenças.

2.2.1.7 *Comportamento linguístico*

O comportamento linguístico é feito de escolhas entre alternativas – e cada escolha pressupõe uma ou várias perdas de possibilidades de realização – e consiste em atos intencionalmente produzidos em relação a uma meta (MOSKOWITZ, LI & KIRK, 2004), levados por objetivos explícitos (SPERBER & WILSON, 1995). Esses, por sua vez, influenciam a direção da atenção (SHALLICE, 1978), que determina o conteúdo da consciência. Proferir algo intencionalmente implica a alocação da atenção e demanda recursos cognitivos. O comportamento linguístico sugere que os processos não são conscientemente monitorados, a menos que se tenha um objetivo determinado (como quando se é sexista, por exemplo, e se fala para uma platéia do sexo oposto, sem querer provocá-la). Devido aos limites da capacidade de atenção, a estrutura frasal é muito provável que seja automática, apesar de ser possível que, em certas ocasiões, um falante possa fazer uma escolha consciente entre um sentença de forma passiva ou ativa, ou quanto à intensidade e velocidade da emissão, para melhorar, por exemplo, a ênfase. Decisões lexicais controladas seriam mais uma exceção do que regra, pois, apesar de possíveis, são improváveis.

O funcionamento da linguagem é holístico: o todo é sempre maior que a soma das partes. Isso porque as diferentes combinações de termos criam algo que não estava presente em cada um deles, separadamente. A permuta e a combinação de unidades maiores levam a unidades ainda maiores. A exemplo da química, em que diferentes combinações de partículas criam algo que não estava presente em seus constituintes – uma trinca de quarks formam um nêutron ou um próton; elétrons, prótons e nêutrons compõem os átomos; os átomos, moléculas; as móléculas, substâncias, que revelam qualidades que são distintamente diferentes dos seus elementos constitutivos e configuram um nível maior de organização –, os grafemas/fonemas compõem as sílabas; as sílabas, palavras; as palavras, frases; as frases, períodos; os períodos, parágrafos; e os parágrafos, texto, em uma hierarquia de composicionalidade – cujo princípio enuncia que o significado do todo depende do significado das partes e do modo como as partes são combinadas sintaticamente – que produz uma ilimitada diversidade de forma e função. Além disso, cada nível de organização apresenta uma

nova qualidade emergente. As combinações em diferentes níveis de organização, como mencionado acima, mostram qualidades e propriedades que estão ausentes em seus elementos constituintes. Entretanto, os constituintes (fonema, morfema) não perdem suas identidades, sendo, por isso, recuperáveis (SEMIN, 2008).

E o que isso significa em termos de acessibilidade cognitiva? Compostos de maior ordem ocultam propriedades características de seus constituintes. Quanto menor o seu nível de organização, mais difícil isso se torna. Assim, é inerente à arquitetura de composicionalidade linguística que seus níveis de organização escapem do acesso consciente. Contudo, não é necessário saber a natureza do conhecimento acessado, no caso, as propriedades da linguagem interpessoal, para usar a linguagem como um meio eficiente de comunicação.

De fato, é a falta de acesso consciente aos patamares que constituem o nível do enunciado o que torna possível envolver-se em comunicação rápida. Então, um usuário da língua não precisa saber nada sobre a arquitetura distintiva da linguagem e suas propriedades invisíveis (SEMIN, 2006). Tudo o que precisa saber é como usar a ferramenta para atingir um objetivo particular (TYLÉN *et al.*, 2010).

Uma importante característica distintiva do uso da linguagem é que ela é recursiva. Quanto maior sua recursividade, maior a probabilidade de que aquilo que ela veicula ser interpretado mais fidedignamente. Interpretações exatas não existem, assim como não existem sinônimos perfeitos, pois tudo o que se ouve ou se lê internaliza-se de maneira especial, permeado pelo viés da subjetividade de quem o faz, seu conhecimento, suas práticas, suas memórias, sua afetividade, seu nível de compreensão, suas experiências pregressas, seu *background*, enfim, sofrendo interferências de coisas mais triviais como seu contexto momentâneo e até seu humor.

Enquanto há muitas pesquisas sobre efeitos do humor em processos cognitivos, julgamentos e comportamentos (MARTIN & CLORE, 2001), pouco se sabe sobre como esses efeitos nos processos cognitivos são refletidos nas expressões linguísticas (BEUKEBOOM & SEMIN, 2006). É improvável, por exemplo, que os participantes saibam que diferenças sutis no estado de humor irão influenciar suas decisões lexicais em suas descrições de eventos ou filmes. Forgas (1998, 1999a, 1999b), porém, demonstrou que o humor afeta o tipo de solicitações: ele constatou que pessoas em um humor negativo, surpreendentemente, foram mais cuidadosas e formularam solicitações mais elaboradas e corteses, enquanto pessoas com um humor positivo foram mais diretas e menos elaboradas em formular solicitações, mas isso não significa que estes

comportamentos linguísticos tenham sido decorrentes de decisões deliberadas (BEUKEBOOM & SEMIN, 2006).

Existem, obviamente, processos motivacionais e cognitivos que conduzem a decisões lexicais, e é improvável que os falantes estejam cientes disso. É importante distinguir consequências cognitivas da proposta de arquitetura a partir de um processo paralelo que escapa ao acesso consciente. Uma vez que decisões lexicais representando um evento no contexto podem ser conduzidas sem acesso da consciência e sendo função principal da linguagem dirigir a atenção (SEMIN, 2008), essas decisões verbalizadas intentam chamar a atenção do observador para diferentes aspectos da mesma realidade, pois essa tendência de atenção dirigida a categorias específicas é genérica e parece moldar a percepção.

Diferentes níveis de interpretação têm diferentes implicações psicológicas porque eles dirigem a atenção para o mesmo evento de diferentes modos (STAPEL & SEMIN, 2007). A interpretação é determinada pela distância psicológica percebida entre quem interpreta e o que está sento interpretado; tal distância pode ser temporal, social, espacial, hipotética (TROPE & LIBERMAN, 2003), ou cultural, na mais ampla acepção do termo.

Muitas vezes, para que atividades sejam realizadas, são requeridas compreensão e interpretação corretas de instruções verbais, podendo acontecer de tais instruções causarem frustração e raiva, por não serem adequadas para a realização da tarefa de forma harmoniosa e sem erros. Assim, torna-se pertinente tentar otimizar essas instruções. Como pode um médico, por exemplo, transmitir instruções a um paciente de maneira eficaz e evitar ser mal interpretado por ele? Como pode um relatório científico orientar os leitores de modo que possam replicar o experimento em todos os detalhes essenciais?

Embora as falhas nas instruções possam ser devidas a diversas causas (como termos obscuros, procedimentos não explicados, raciocínios incompletos, linguagem incoerente, texto ilegível, entre outras), a abstração pode ser uma característica crucial também. Para muitos dispositivos técnicos, instruções têm de ser tão concretas quanto é possível ser. Por outro lado, uma instrução muito detalhada e concreta pode tornar-se longa e colocar muita carga sobre a memória do usuário. Portanto, instruções ideais tipicamente envolvem um equilíbrio entre descrições detalhadas, por um lado, e concisão, por outro.

Contudo, há outros fatores determinantes da compreensibilidade. Boas instruções têm de ser redundantes e repetitivas em partes críticas. Uma vez que passagens redundantes esclarecem o que é importante, o nível linguístico pode mudar. A questão, então, é se frases originalmente concretas e detalhadas devem ser alteradas para níveis mais elevados de abstração, ou vice-versa; se as instruções inicialmente abstratas devem ser usadas como organizadores avançados para posteriores instruções detalhadas.

Por exemplo, um médico deve primeiro mencionar as metas, os perigos e os efeitos de agentes farmacológicos antes de especificar a dose precisa e o modo mais adequado de usá-los? Ou o médico deveria iniciar com instruções detalhadas e depois explicá-las em termos mais abstratos? Os estados afetivos induzidos por verbos – que tipicamente evocam atribuições causais para o objeto da sentença (SEMIN & MARSMAN, 1994) – podem ajudar o paciente a entender e memorizar as instruções que se seguem? E os adjetivos – que se referem a qualidades estáveis de pessoas e representam o mais alto nível de abstração (ROBERSON & STEVENS, 2006) – poderiam ser úteis para uma explicação e justificativa eficazes dos aspectos que são facilmente negligenciados, ou não são facilmente compreendidos ou aceitos?

Outra possibilidade seria investigar que categorias linguísticas são mais propensas a mal-entendidos e inferências ambíguas. A linguagem é tão rica em significado pragmático que o mesmo termo linguístico pode sugerir inferências diversas (FIEDLER, 2008). Chamar alguém de "bandido" ou se referir a atividades de "roubo" ou "destruição" de alguém pode implicar uma acusação grave ou uma brincadeira jovial, um sentido literal ou literário, uma metáfora ou uma ironia. Ademais, a depender do contexto, as palavras assumem novos e inusitados valores, pois sua interação com outras – em uma relação sintagmática, onde um termo assume valores a partir do momento em que se contrasta com outros elementos –, repercutirá, às vezes surpreendentemente, no sentido do que está sendo dito, ressignificando o que já existia potendialmente em cada palavra.

O verbo *perder*, por exemplo, tanto pode significar *não achar* (perder algo), como *não ganhar* (perder um jogo), ou ainda, *abortar* (perder o bebê), *atrasar* (perder a hora), *descontrolar-se* (perder a cabeça), *desencaminhar-se na vida* (perder o rumo), *enlouquecer* (perder o juízo), *entristecer-se* (perder a alegria), *errar* (perder a razão), *morrer* (perder a vida), *ter prejuízo* (perder dinheiro), entre tantos outros possíveis significados (SIEBRA, BASTOS FILHO & PEREIRA, no prelo).

As categorias linguísticas têm o potencial de influenciar significativamente na eficácia da comunicação. Evidências experimentais insinuam que pronunciamentos concretos podem melhorar a credibilidade das comunicações (HANSEN, DECHÊNE & WÄNKE, 2007) – histórias contadas com referência a hora e lugar transmitem veracidade à informação, por serem facilmente comprováveis –, sugerem que descrições concretas têm uma vantagem na memória episódica (FIEDLER, SCHENCK, WATLING & MENGES, 2005; SWEENEY, KMIEC & KUPFER, 2000) e que entrevistas de questões abertas solicitam dados mais válidos e ricos do que questões restritivas e estreitas (FISHER & GEISELMAN, 1988).

Pode-se perguntar como a marcação de gênero na linguagem forma o pensamento sobre os diferentes objetos (STAHLBERG, SCZESNY & BRAUN, 2001); ou como termos para cores em comunidades linguísticas diferentes influenciam a percepção e a memória (ÖZGEN, 2004); ou se escolhas linguísticas no *espectrum* concreto-abstrato – mais amplamente abordado no item *2.3.7 Modelo de Categoria Linguística* – podem alterar a percepção de uma mensagem; ou, mais geralmente, se a linguagem molda a maneira como se pensa, ou vice-versa.

Desde a proposta de Whorf (1956 *apud* SEMIN, 2008) de que as diferenças entre as línguas nativas determinam – em vez de refletir – as diferenças no pensamento, os psicólogos têm estado interessados na relação entre linguagem e pensamento (BORODITSKY, 2001; HUNT & AGNOLI, 1991; SLOBIN, 1980; VYGOTSKY, 1985). Psicólogos sociais enfatizaram os efeitos de variações na linguagem na escolha das palavras e no estilo linguístico sobre as percepções de si e dos outros. Por exemplo, um universitário que se classifica como "incompetente" (em vez de alguém “que se saiu mal") pode ver sua capacidade intelectual como fixa e responder à falha acadêmica envolvendo-se menos, o que talvez facilite fracassos subsequentes que reforçarão sua autoimagem negativa (DWECK, 1999). Pensamento e linguagem podem, similarmente, alterar ou inibir o desenvolvimento pessoal em outros domínios, como desempenho esportivo, aperfeiçoamento pessoal ou até em desafios tais como restrição alimentar ou financeira, entre outros quesitos (WALTON & BANAJI, 2004).

Pesquisas relacionadas à linguagem e à cognição demonstram que aquela pode afetar as percepções do mundo físico, de outros individuos e dos grupos sociais (HARDIN & BANAJI, 1993; HUNT & AGNOLI, 1991), enquanto pesquisas quanto aos efeitos do contexto sobre a cognição (SCHWARZ, 2000) indicam que a forma como uma atitude é expressa gera informações sobre sua força, estabilidade e resiliência

(WALTON & BANAJI, 2004), e que os falantes usam estas informações nas avaliações subsequentes.

Uma variação minúscula da forma gramatical afeta julgamentos e altera a interpretação do "dizer" de uma atitude, sugerindo que atitudes são criaturas do momento, que elas são plásticas e moldadas por pequenas mas sistemáticas variações pela maneira como são expressas (FITZSIMONS & KAY, 2004; WALTON & BANAJI, 2004). Além disso, indícios linguísticos estruturais podem ser usados estrategicamente, dependendo da motivação do comunicador no contexto social corrente (SEMIN, GIL DE MONTES & VALENCIA, 2003).

Uma pista da utilização deste poder pode muito bem ser a maneira pela qual são descritas as opiniões dos outros, podendo guiar inferências sobre suas atitudes, e até mesmo avaliações sobre as próprias atitudes são afetadas por tais fontes sutis de informação. A diferença entre se descrever alguém como "feminista" ou como "forte defensor dos direitos das mulheres" pode produzir diferentes avaliações de sua atitude (TYLÉN *et al.*, 2010), assim como se referir a alguém como “deprimido”/”depressivo” ou “que sofre de depressão” possivelmente será capaz de influir diferentemente na percepção do outro e na provável ativação de estereótipos. Esta concepção se coaduna com o pensamento de Gelman e Heyman (1999) de que "a linguagem pode ajudar a transformar uma característica arbitrária em um traço de personalidade" (p. 492).

Dois estudos sobre marcadores lexicais (AUGOUSTINOS & QUINN, 2003; MANGE, GAFFIÉ & MARCHAND, 2004) chamaram a atenção sobre como eles têm desenvolvido uma análise descritiva do discurso e um estudo sobre seus efeitos. Augoustinos e Quinn (2003) mostraram, em uma fase de análise de conteúdo dos discursos da mídia e do governo australianos, que a maior frequência dos termos usados para descrever grupos de migrantes era *imigrantes ilegais,* comparada ao uso menos frequente de *asilados* e *refugiados*. Não é difícill deduzir que pensamentos serão provocados e que imagens serão associadas a esses termos, e quais os interesse do governo australiano e as intenções da mídia ao veiculá-los.

A proposta de que atitudes sobre alguém estão sujeitas à influência linguística é muito mais plausível se atitudes forem vistas como construções provisórias moldadas pelo contexto em que são expressas. Partindo desta perspectiva, a forma linguística usada para descrever uma atitude de alguém influencia o modo como essa atitude é construída (TYLÉN *et al.*, 2010). “A função fundamental das palavras é provocar

mudanças no ambiente do orador, e a compreensão linguística consiste em uma compreensão dessas relações causais" (GAUKER, 1990, p. 44).

Semin e De Poot (1997) mostraram que alterações simples na formulação de uma frase, como "ela dançou com ele" ou "ele dançou com ela", podem afetar avaliações de responsabilidade em um caso de estupro[6]. Tal pesquisa enfatiza o papel de pistas linguísticas nas avaliações dos outros. Por exemplo: na primeira frase, paira sutilmente a impressão de que houve uma aceitação tácita por parte dela, *ela* teve um papel ativo no desenrolar dos fatos posteriores, *ela* foi conivente, *ela* é o sujeito da ação (a dança), inclusive gramaticalmente falando; na segunda, seu papel é passivo, subentendendo-se que *ela* foi abordada, *ela* é o objeto (embora não em termos gramaticais) da ação praticada por *ele, ela* **sofreu** – e aqui este verbo tem conotação dupla – a ação. Então, pode-se inferir que a maneira como os pensamentos e fatos são expressos influem consideravelmente na forma como eles serão interpretados, e passados adiante.

Ghiglione (1985 *apud* SEMIN 2007) observou que quem se opunha ao aborto usava mais termos pós-natais (bebê ou criança) do que termos pré-natais (como embrião ou feto), enquanto as mulheres a favor do aborto usavam ambos indiferentemente. Assim, independente da ideia de que a linguagem é usada para representar literalmente uma dada alteração comunicativa, o estilo e a estrutura da linguagem são responsáveis pela construção (ou não) de um senso de realidade compartilhado mutuamente entre os comunicadores (CLARK, 1996); a formação de gosto e de impressões (BRADAC, 1990); o curso de grupos dinâmicos, incluindo a realização de poder e liderança (BALES, 1970); a identificação de indivíduos em uma posição em larga escala – frequentemente hierárquica – de estruturas sociais, tais como classe, região e gênero (GILES & POWESLAND, 1975); e a perpetuação dessas estruturas (LAKOFF, 1975), entre muitos outros resultados sociais (GILES & COUPLAND, 1991).

É importante entender como tais processos internos traduzem o uso da linguagem desde que ela – como um meio para a atividade prática – é o instrumento que capacita o implementação da cognição na interação social (SEMIN, 2000a; 2000b; 2001; SMITH & SEMIN, 2004) ou, em um processo inverso, no distanciamento entre os vários grupos sociais.

---

[6] Eis aqui uma sugestão de um excelente campo a ser pesquisado em Direito Criminal: *Influência dos construtos linguísticos na atribuição ou não da culpabilidade de um réu*.

Algumas análises identificam e comparam características linguísticas usadas **por** diferentes grupos (DE PICCOLI, COLOMBO, MOSSO & TARTAGLIA, 2004; LEPASTOUREL & TESTÉ, 2004), como Smith (1979 *apud* MANGE, LEPASTOUREL & GEORGET, 2009) observou, mulheres suecas (OFTEDAL, 1973 *apud* MANGE *et al.*, 2009), brasileiras (HEAD, 1977 *apud* MANGE *et al.*, 2009) e americanas (BAILEY & TIMM, 1976 *apud* MANGE *et al.*, 2009) empregavam vocabulário/marcadores lexicais menos rude(s) do que os homens (MANGE *et al.*, 2009). Também, usam-se tais características linguísticas para evidenciar diferenças **entre** os grupos (de gênero, no caso a seguir).

Blackwood (1823 *apud* BIERNAT, 2009) observou que quando Mary Shelley, em 1818, publicou sua famosa obra *Frankenstein* – misto de terror e ficção científica –, fez isso anonimamente, talvez para disfarçar seu gênero. E que, mais tarde, quando se descobriu que o autor era, de fato, uma mulher jovem, um revisor, provavelmente com o intuito de incensá-la, escreveu sobre o romance que, para um homem, era *excelente*[7], mas para uma mulher, era *maravilhoso* (HINDLE, 1985 *apud* BIERNAT, 2009).

Este comentário reflete o reconhecimento explícito de que o gênero pode afetar os padrões pelos quais um produto de trabalho é avaliado. Neste caso, o padrão para as mulheres é assumidamente menor do que o padrão para os homens (o produto do trabalho previsto para homens é melhor do que a previsão para o das mulheres), mas também é qualitativamente diferente. Embora ambos os termos – "excelente" e "maravilhoso" – signifiquem grandeza, "maravilhoso" sugere algo que surpreende, talvez especialmente assim, dada a natureza violenta e filosófica do romance.

Vanoye (1987) contribui para a discussão: “Os linguistas estão de acordo quanto ao fato de que a linguagem impele a percepção do mundo e o pensamento em certas direções e cria estereótipos de pensamento e de comportamento” (p. 207). Se este é o caso, então a linguagem que as pessoas usam em conexão com os encontros intergrupais também deve revelar informações sobre a maneira como os grupos são percebidos (GORHAM, 2006) e quais estereótipos são veiculados.

Preconceitos no uso da linguagem, a menos que estejam literalmente expressos, são difíceis de perceber. A *American Psychological Association – APA* (2005) tem instruções explícitas que proíbem o uso da linguagem androcêntrica. A maioria dos

[7] Descritores subjetivos tais como “excelente” e “maravilhoso” são sempre usados como referência a algum padrão (KRAUT & HIGGINS, 1984).

americanos, particularmente os homens, não a percebem e não a acham problemática (PARKS & ROBERTON, 2004; SWIM, MALLETT & STANGOR, 2004). Por estar baseada em padrões implícitos e por não se referirem explicitamente a membros de grupos privilegiados, é difícil para muitos reconhecer seu uso como discriminação (PRATTO, HEGARTY & KORCHMAROS, 2008).

Por a linguagem ser de caráter inclusivo e universal, não se notam as desigualdades implícitas. E aqui *desigualdades* não significam exatamente *diferenças*. O termo desigualdade embute um critério de valoração, de hierarquização, enquanto diferença apenas alude a formas distintas – nem por isso classificadas como melhores ou piores – de algo existir no mundo.

Vale salientar que, ao se observarem cuidadosamente as divergências linguísticas, conclui-se que as grandes diferenças entre as línguas não estão no que elas são *capazes* de expressar, mas no que expressam *habitualmente* e no que se exige que elas expressem. Segundo Hockett (1954 *apud* SLOBIN, 1980),

> "as línguas diferem não tanto pelo que nelas se pode dizer, mas pelo que nelas é relativamente fácil de dizer (...) mesmo o desenvolvimento da notação silogística de Aristóteles traz consigo aspectos da estrutura da língua grega. O impacto de uma estrutura linguística herdada sobre as atividades é, em geral, de menor importância na maioria dos contextos práticos e da maior importância em atividades 'puramente verbais', tais como contar história, discutir religião ou filosofar[8]. Como resultado, alguns tipos de texto são extremamente difíceis de traduzir com precisão[9], e, ainda mais, de modo agradável" (p. 122).

Por muitas décadas, vários estudiosos têm arguido que psicólogos sociais devem prestar mais atenção ao uso da linguagem cotidiana. Em sua visão, a linguagem é muito mais que o meio trivial pelo qual os indivíduos transmitem e recebem ideias. Esses estudiosos têm dado uma grande contribuição à Psicologia Social por demonstrar que variações específicas no estilo linguístico e na estrutura das alterações comunicativas geram importantes fenômenos sociais (SUTTON & DOUGLAS, 2008).

---

[8] Como disse jocosamente Caetano Veloso em "Língua", uma de suas canções, "está provado que só é possível filosofar em alemão".

[9] Que o digam os tradutores de textos psicanalíticos, cujos chistes, trocadilhos, atos falhos abordados têm sentido em uma língua, mas não em outra...

Pettigrew (1976) comenta que questões interculturais decorrem de "nossa incapacidade de, ao invés de depreciar, ver como a riqueza e a diversidade culturais podem contribuir para uma sociedade estável, unificada" (ZÁRATE, 2009, p. 15). Então, mister se faz que se mencione o que Slobin (1980) escreveu – e que permanece ainda tão atual – quanto aos antropólogos culturais estarem investigando os modos nos quais são semelhantes as estruturas fundamentais das culturas, e os psicólogos estarem partindo da cultura ocidental para estudos interculturais, tentando entender as leis gerais do comportamento e do desenvolvimento humanos.

Nesta época de globalização, em que o mundo tornou-se muito pequeno e as mais diversas culturas estão intimamente inter-relacionadas em assuntos de guerra e paz, urge que se chegue a uma compreensão do que todos os homens têm em comum. Mas, ao mesmo tempo, seria uma temeridade não se levar em conta que línguas e culturas diferentes possam, deveras, ter efeitos decisivos sobre o que crerão e farão os homens no futuro.

2.2.1.8 *Linguagem, identidade social e exclusão*

É possível que, algumas vezes, trabalho, férias, desespero, paixão levem alguém para o outro lado do planeta, onde a cultura é diferente e se fala uma língua desconhecida. De repente, percebe-se como a comunicação linguística permeia as atividades diárias e práticas mais simples, como andar pela cidade, usar um banheiro ou comprar um sorvete. Em alguns situações face-a-face, pode-se dar muito bem com gestos e outros tipos de comunicação não-linguística – embora isso demande algum esforço para se chegar a um entendimento comum –, mas, uma vez que se encontre em uma situação dependente das formas mais mediatas de comunicação linguística (como instruções escritas, *menus*, telefonemas e outras) nas quais se costuma usar a linguagem verbal – uma das mais importantes ferramentas para a interação com outras mentes –, se não se conhecer a língua do outro, provavelmente se ficará em apuros.

Como qualquer estrangeiro que tentou se dar bem em uma nova língua sabe, a linguagem é um sinal extraordinariamente preciso de que alguém é ou não um membro de outro grupo. Esta distinção vai além do acento/sotaque. Um falante que utiliza um vocabulário inadequado e que se atreveu a penetrar em outro grupo, será imediatamente reconhecido como um forasteiro, amador ou embusteiro. A linguagem especial – jargões, gírias, linguagens técnicas – com que muitos grupos se comunicam serve para

identificar os iniciados (*ingroup*), privilegiar sua privacidade e excluir os outros (*outgroup*), já que essa linguagem é usada como um filtro, uma tela atrás da qual um grupo de mentes pode interagir sem que nenhum outro grupo saiba – ou perceba muito pouco – o que está ocorrendo. Os profissionais justificam o uso do jargão em sua área com o argumento de que é uma linguagem comum de termos técnicos exatos. Também linguagens conhecidas como gírias, cujos registros variam de acordo com a população que as utiliza – gente jovem, artistas, determinados guetos, desportistas e até populações marginais –, são também desenvolvidas deliberadamente para impedir a compreensão de grupos externos. Alguns afirmam, inclusive, que a palavra gíria (*slang*) é derivada de *linguagem secreta* (em inglês, *secret language*) (TYLÉN *et al*., 2010). Assim, a linguagem tanto pode exercer um efeito de inclusão como de exclusão, a depender do contexto situacional.

Em um contexto de comunicação em grupo, os teóricos da Teoria da Identidade Social (S*ocial Identity Theory – SIT*) (TAJFEL & TURNER, 1979) e da Teoria de Autocategorização (*Self-Categorization Theory – SCT*) (TURNER, 1991) – cujo processo de categorização é inerentemente comparativo, portanto, de fluidez intrinsecamente variável e contextualmente dependente (TURNER, OAKES, HASLAM & MCGARTY, 1994) – analisaram a forma como os indivíduos podem ser afetados por membros de seu grupo em um ambiente de comunicação (BARRETO & ELLEMERS, 2003). Para eles, o contexto de comunicação em grupo foi regulamentado por uma dimensão cognitiva, bem como estratégica.

A dimensão cognitiva refere-se à categoria especial, que é contextualmente saliente no cenário da comunicação. Sintonizados com a *SCT*, uma vez que os indivíduos percebem a si mesmos como membros de uma determinada categoria, eles tendem a comparar ativamente seus pontos de vista com as crenças dos outros membros da mesma categoria. Este processo de comparação contextualmente orientada leva as pessoas a determinar a norma de grupo (isto é, do grupo-protótipo) e, presumivelmente, atribuir a norma para si próprios. Como resultado, as percepções dos indivíduos e comportamentos tendem a estar no grupo normativo (YZERBYT & CARNAGHI, 2008). Em outras palavras, quando alguma identidade social está sendo ativada, membros do grupo sentem a pressão para chegar a um consenso com os outros membros de seu grupo sobre questões relevantes. Esse processo transforma uma percepção idiossincrática – peculiar ao indivíduo – sobre o ambiente social em uma

norma comum que valida o ponto de vista a respeito da realidade social (TURNER, 1991).

Pode-se definir identidade como o processo de construção do *eu* (ANDRADE, 2000), dinâmico, dialético e sempre em mutação, porque existe enquanto há interação entre subjetividade e meio circundante (contexto, pessoas, situações, ambiente cultural) em que o indivíduo circula, agindo e sofrendo ação reativa dos outros com quem se relaciona (FREIRE, SIEBRA & PEREIRA, no prelo).

Não se nasce com uma identidade, embora se nasça em determinado ambiente cultural que a favoreça, porque identidade não é uma condição imutável; antes, é um constructo, um processo de personalização, passível de ser modificado de acordo com as experiências vivenciadas, com as trocas pessoais efetuadas, com as diversas aprendizagens internalizadas. Nesse processo identitário, individual e social, componentes psicológicos e sociológicos se articulam complementarmente. Por isso, há mobilidade no sentimento de pertencer a este ou àquele grupo social, porque os indivíduos têm a característica de se integrar a diversos – tanto no sentido de "vários" quanto no sentido de "diferentes" – agrupamentos sociais, assumindo variadas identidades coletivas, transitórias ou não, apesar de executarem um movimento aparentemente paradoxal de diferenciação, de afirmação de sua subjetividade, de sua autonomia, como atores sociais (FREIRE *et al*., no prelo).

Grande parte da teorização psicossocial moderna (TURNER, BROWN & TAJFEL, 1979) tem derivado da Teoria da Identidade Social (*SIT*) (TAJFEL & TURNER, 1979) supracitada, que foca no papel central de numerosas identidades sociais das pessoas (relacionadas a profissão, gênero, nacionalidade, classe social, etnia, faixa etária, entre outras), os quais se tornam evidentes em diferentes situações, julgamentos de impacto social e comportamento. Essa teoria destaca o papel do contexto para fazer emergir uma ou mais identidades sociais, ressaltando a interação entre a pessoa e a situação (LEVY & HUGHES, 2009).

A *SIT* (TAJFEL & TURNER, 1979) propôs que a necessidade de uma pessoa para a autoidentidade positiva pode ser satisfeita tanto por meio das próprias realizações como pela participação em prestigiados grupos sociais. Essa necessidade de distintividade positiva motiva comparações sociais que diferenciam favoravelmente o *eu* do *outro*, bem como *ingroups* de *outgroups*. Os indivíduos frequentemente têm benefícios materiais, recebem informações valiosas e experimentam um sentimento de pertença e de segurança no *ingroup* (CORRELL & PARK, 2005).

A interação mental capacita um grupo a um desempenho melhor do que um conjunto de indivíduos. Há, porém, um lado escuro para o comportamento pró-social dos indivíduos que interagem dentro de um grupo: o altruísmo que se mostra para os membros do próprio grupo não é extensivo aos membros de outros grupos (FEHR, BERNHARD & ROCKENBACH, 2008; XU, ZUO, WANG & HAN, 2009). É como se houvesse um acordo tácito de confiança mútua entre membros de um mesmo grupo: cuidam-se dos membros *ingroup* e espera-se, reciprocamente, ser cuidado por eles (TANIS & POSTMES, 2005); já quando se trata de *outgroups*, veem-se suas ações e motivações através de uma lente de suspeita e desconfiança (WORCHEL, 1979).

A *SIT* (TAJFEL & TURNER, 1979), bem como a *SCT* (TURNER, 1991), afirma que os indivíduos, na tentativa de alcançar um resultado positivo de identidade social, cotejam os *ingroup* e *outgroup*, seguindo um modelo que inclui componentes motivacionais e cognitivos (ZÁRATE, 2009). Com o primeiro componente, tem-se que as pessoas são motivadas a ver seus grupos como positivos e distintos de grupos externos, os quais depreciam a fim de fazer o *ingroup* parecer mais positivo, o que ajuda a manter a autoestima positiva e a coerência da autoimagem (ABRAMS & HOGG, 2001). O componente cognitivo envolve o processo de percepções de grupos sociais, cuja simples identificação diferencial de membros do grupo produz o favoritismo *ingroup*.

A *SIT* prevê, então, que a capacidade de diferenciar grupos é suficiente para produzir prejuízo. Daí, a categorização se tornou um dos principais problemas sociais em cognição, pois minorias étnicas, por exemplo, são assimiladas de forma relativamente rápida, podendo levar a um contínuo racismo, entre outros efeitos indesejáveis (LEVY & HUGHES, 2009). Talvez uma razão do etnocentrismo ser tão prevalente é porque estes vieses operam mesmo quando a base para a categorização é bastante trivial, como quando a identidade do grupo é atribuída aleatoriamente alicerçada em dimensões desconhecidos de personalidade fictícia (BILLIG & TAJFEL, 1973).

A identidade social é, assim, uma motivação – talvez a fundamental – subjacente ao preconceito e à discriminação, embora os resultados desta vasta literatura sejam complexos, muitas vezes conflitantes, e difíceis de resumir simplesmente (ROCCAS & BREWER, 2002; STANGOR, 2009).

Hornsey, Trembath e Gunthorpe (2004, Exp. 2) manipularam a identidade de grupo abrangendo a linguagem (“nós” e “nosso” *versus* “eles” e “deles”). Seus

resultados mostraram que, quanto à previsão de como os participantes se sentiram sobre o falante e seus comentários, a linguagem utilizada provou ser mais importante do que os membros do grupo falante por si só. A análise sugeriu um padrão causal consistente com o papel assumido de confiança. Aqueles que usaram linguagem inclusiva foram vistos como mais ligados à sua identidade, o que levou a atribuições mais construtivas de motivo, que, por sua vez, levaram a níveis mais baixos de negatividade em relação ao falante e seus comentários. A linguagem, então, exerce um papel essencial na determinação das relações intra e intergrupais. Todavia, a linguagem também pode ser usada, deliberadamente ou não, para restringir a interação, afetando tanto a origem/fonte como o destino/alvo da ação.

2.2.1.9 *Pressupostos e motivação*

Com base em entrevistas realizadas durante a Guerra Fria, quanto às relações soviético-americanas, Bronfenbrenner ([1961] 2010) postulou que protagonistas de conflitos intergrupais frequentemente têm premissas idênticas sobre seus inimigos ("imagens em espelho"). Uma dessas, é a suposição de que eles não são confiáveis, o que significa que as mensagens neutras ou até mesmo conciliatórias podem ser interpretadas como mensagens secretas de hostilidade. Esta suspeita do *outgrupo* pode, obviamente, gerar sérios impedimentos à resolução de conflitos. Como exemplo disso, Maoz, Ward, Katz e Ross (2002) apresentaram aos judeus e aos árabes uma proposta de paz, e lhes disseram que a proposta fora apresentada por israelenses; em outra ocasião, que a proposta fora apresentada por autoridades palestinas. Os participantes que foram levados a crer que a proposta tinha sido elaborada por seu lado, perceberam-na como relativamente equilibrada e justa; quando o plano foi atribuído ao "inimigo", no entanto, viram-no como sendo fortemente engendrado contra eles.

Uma descoberta semelhante surgiu no contexto do conflito entre muçulmanos e cristãos na Indonésia (ARIYANTO, HORNSEY & GALLOIS, no prelo *apud* HORNSEY, 2008), os quais leram um artigo neutro descrevendo o conflito inter-religioso de alto nível. Quando o artigo foi atribuído a um jornal cristão, muçulmanos (mas não cristãos) perceberam-no como tendencioso contra os muçulmanos. Em contraste, quando o mesmo artigo foi atribuído a um jornal muçulmano, os cristãos perceberam-no tendencioso contra si. Em suma, os participantes pareciam estar operando a partir do pressuposto de que o *outgroup* estaria trabalhando para processar

seus próprios interesses, e esse pressuposto enviesado contaminou sua maneira de perceber as mensagens. Estes casos remetem a conhecidas figuras cujas duplas interpretações são igualmente possíveis, a depender do olhar de cada um[10].

2.2.1.10 *Abordagem psicossocial*

Numa abordagem psicossocial, o conceito de cognição social e sua inter-relação com linguagem, estereótipos e depressão constituem o arcabouço desta tese, permeada pelo estudo de crenças compartilhadas, atitudes, cultura, identidade social, categorização social, discriminação e preconceitos sociais e sua neurobiologia, dentre outros elementos, nas diversas experiências e vivências intergrupais. Isso porque a linguagem é o meio primário pelo qual se compartilham crenças sobre as pessoas (HAMILTON, GIBBONS, STROESSNER & SHERMAN, 1992; MAASS *et al.*, 1989) e se pode, intencionalmente (DOUGLAS & SUTTON, 2003; WENNEKER, WIGBOLDUS & SPEARS, 2005) ou não (RUSCHER, 2001), influenciar as crenças dos outros (DOUGLAS, SUTTON & WILKIN, 2008), tendo o potencial de atuar na manutenção e mudança de crenças estereotípicas (SECHRIST & STANGOR, 2001; STANGOR, SECHRIST & JOST, 2001).

Estereótipos sociais, quando associados a sentimentos, passam a constituir estruturas psicológicas de maior complexidade caracterizadas como atitudes e preconceitos sociais. Assim, a articulação entre estereótipos sociais – favoráveis ou desfavoráveis – e sentimentos – de aceitação ou rejeição – dos grupos humanos visados produz, na ocorrência combinada de crenças e sentimentos negativos, atitudes sociais que geram preconceito social e, consequentemente, a discriminação, que pode ser praticada de forma particular por pessoas consideradas em sua individualidade, mas tende a alcançar o estatuto de uma norma social implícita ou se constituir, até mesmo, em uma prática social institucionalizada.

10

A fim de se explicitar estes processo, serão abordados, a seguir, o conceito de crença e suas dimensões fundamentais.

2.2.2 Crenças

Esta subseção consta dos itens: Conceito de crença; Dimensões fundamentais da crença; Crenças e atitudes; Especificidades das atitudes.

***2.2.2.1** Conceito de crença*

O filósofo grego Platão, pioneiro da tradição epistemológica, associou o conceito de *crença* (*doxa*, em grego) ao de conhecimento – ato ou efeito de abstrair ideia ou noção de alguma coisa. A definição clássica de conhecimento, originada em Platão, diz que ele consiste em crença verdadeira e justificada.

Para Alcino (1999), as crenças são *"todo princípio orientador, convicção ou fé que dão significado e direção à nossa vida" (*p. 36). E para Dillman ([1978] 2000), "crença é um estado de conhecimento que os respondentes de um estudo consideram verdadeiro, independente de ser, na realidade, correto ou não" (p. 85) – e essa possibilidade é muito bem observada em se tratando de crenças estereotípicas.

Crença**,** em Filosofia, mais precisamente em *Epistemologia* – ou *Teoria do Conhecimento* –, é um estado mental passível de ser verdadeiro ou falso, pois se admite crer em algo e, ainda assim, ter dúvidas, configurando uma atitude que assume uma hipótese como sendo verdadeira, sem ter mesmo certeza disso. É uma tomada de posição por convicção, pressuposição e/ou fé, sem o poder de tornar nada verdadeiro, fazendo-se necessárias evidências reais, pois ela representa o elemento subjetivo do conhecimento (BACH, 1997). Crer, para muitos, é mais que acreditar, pressupondo-se que ter crença implica nutrir um afeto, uma espécie de lealdade por aquilo em que se acredita.

Para a Filosofia, o objeto da crença é uma proposição – termo usado em lógica para descrever o conteúdo de asserções, que são conteúdos que podem ser tomados como verdadeiros ou falsos (MCGRATH, 2003) –, a qual é uma entidade abstrata. Para outros, é uma frase (ou sentença), que é uma entidade observável e reconhecível, sendo

uma construção linguística concreta. As diferenças entre tais tipos de entidades levam a diferenças nas respectivas teorias que as apontam como objetos da crença.

Uma questão fundamental relativa à epistemologia da crença é discernir o modo como cada um conhece suas próprias crenças do modo como cada um conhece as crenças dos outros. A primeira pessoa (o *eu*), salvo casos especiais, conhece suas próprias crenças de maneira imediata; o conhecimento das crenças da segunda ou terceira pessoa (*tu, ele/a*), via de regra, não é imediato, é inferencial, porque parte da observação do comportamento da pessoa em questão. A meta da crença é a representação do mundo. A norma para a crença é que se deve acreditar no que é verdadeiro. "[...] a evitação de contradição é interna ao próprio conceito de crença, dado que é interno à crença destinar-se a representar o mundo." (MORAN, 2004, p. 472).

2.2.2.2 *Dimensões fundamentais da crença*

Pereira (1996) diz que crenças se organizam sob a forma de sistemas e que cada indivíduo adere a um número substancial de crenças. A fim de organizar a miríade de crenças existentes, ele adotou a taxonomia, conduzida por Kruger (1995), para identificar as dimensões fundamentais a partir das quais é possível classificar e oferecer inteligibilidade a um conjunto, antes heteróclito, de crenças ordenadas sob a forma de sistemas:

Nível de consciência: Algumas crenças resultam de um esforço apurado de reflexão e crítica, enquanto outras são adotadas sem que se identifique qualquer esforço sistemático de reflexão. Sendo os estereótipos crenças generalizadas e não submetidas a um esforço reflexivo sistemático, o grau de consciência das crenças estereotípicas é baixo;

Objeto da crença: Os referentes das crenças podem ser a própria pessoa, o *ingroup*, outras pessoas, o *outgroup*, o mundo subjetivo, o mundo objetivo, entidades ideais ou abstratas etc. Uma vez que não se admite fazer alusões a estereótipos de animais[11] [???], objetos, coisas e demais entes inanimados, infere-se que crenças estereotípicas se referem a grupos e categorias sociais humanas (KRUGER, 1995; PEREIRA, 1996).

[11] E o que dizer do teor estereotípo das conhecidas frases “o *Pit Bull* (raça de cães) é assassino”, “ o gato é um bicho traiçoeiro”, entre outros exemplos?

Modo: Algumas crenças podem ser afirmativas, enquanto outras tendem a ser negativas. Apesar das crenças estereotípicas serem comumente expressas no modo afirmativo, é concebível a expressão de estereótipos mediante o uso de asserções de caráter negativo – vide sub-item *2.3.6.5.3 Viés linguístico negativo*;

Aceitação pessoal: Algumas crenças são revestidas por um forte sentimento de certeza, enquanto outras são expressas sem qualquer convicção. As crenças estereotípicas apresentam um grau de certeza variável, a depender de quem crê e do conhecimento sobre o grupo-alvo;

Importância atribuída: Os indivíduos não atribuem a mesma importância ou não aderem com o mesmo fervor a todas as classes de crenças. As crenças estereotípicas variam seu grau de importância e dependem daquele que crê;

Congruência entre crenças e ações: Algumas crenças são acompanhadas por ações congruentes, enquanto, em outras circunstâncias, não ocorre qualquer coerência entre a crença e a ação. As crenças estereotípicas são, usualmente, acompanhadas por ações consistentes com o que se acredita. Aronson, Fried e Good (2002) documentaram que crenças teóricas sobre a estabilidade ou maleabilidade da função da inteligência como um moderador da ameaça dos estereótipos – tema que será desenvolvido na sub-seção *2.3.3 Ameaça do estereótipo* – afetaram o desempenho dos estudantes universitários afro-americanos;

Perspectiva temporal: As crenças podem-se referir ao passado, presente ou futuro. As crenças estereotípicas, via de regra, se referem ao presente, embora nada impeça que elas possam fazer alusão ao passado ou mesmo a uma perspectiva futura;

Necessidade lógica: Há uma distinção entre as crenças que são capazes de se exprimir sob a forma de verdades necessárias e outras que exprimem apenas afirmações contingenciais. As crenças estereotípicas são entendidas como explicações ou teorias – sob o manto de verdades necessárias ou de meras afirmações contingenciais – a respeito dos atributos ou das ações de outros, em geral;

Consenso ou concordância social: Algumas crenças são praticamente consensuais, enquanto outras só encontram apoio – se o encontram – em grupos

minoritários; crenças estereotípicas dependem de um forte grau de compartilhamento social, senão, ao invés de estereotípicas, seriam crenças idiossincráticas.

Crenças culturalmente compartilhadas, valores e práticas são condições *sine qua non* da vida social, contudo, as crenças e ideias compartilhadas podem ser o cerne de muitos problemas sociais (LYONS, CLARK, KASHIMA & KURZ, 2008), os quais serão abordados no decorrer deste texto.

2.2.2.3 *Crenças e estereótipos*

Até o final dos anos 1960, os estereótipos foram definidos e medidos como crenças consensuais, de acordo com o estudo seminal de Katz e Braly (1933 *apud* SWIM & HYERS, 2009) sobre estereótipos étnicos entre os estudantes universitários. A estereotipia seria o processo pelo qual os indivíduos que inicialmente têm crenças distintas sobre um grupo alvo endossam uma visão consensual deste grupo, através da comunicação intragrupal (HASLAM, TURNER, OAKES, MCGARTY *et al.*, 1998), podendo acontecer de membros de um grupo acreditarem que um estereótipo é compartilhado sem endossá-lo necessariamente (DEVINE, 1989; GORDIJN, KOOMEN & STAPEL, 2001). De forma recíproca (e, provavelmente, mais rara), todos eles podem compartilhar um estereótipo sem saber que é compartilhado (KLEIN, TINDALE & BRAUER, 2008).

O relacionamento entre estereótipos negativos e autoestima é suscetível de ser moderado, em vários graus, pelas crenças estáveis e pelas características pessoais, que influenciam as avaliações de ameaça dos estereótipos. Kaiser, Major e McCoy (2004) constataram que a disposição otimista – uma característica pessoal – tinha um efeito moderador sobre o impacto na autoestima de preconceitos vivenciados. Em uma experiência em que homens e mulheres leram sobre o sexismo direcionado para seu próprio gênero, uma perspectiva otimista da vida foi associada a uma autoestima maior e menor ocorrência de depressão. Estes efeitos foram de tal forma mediados pela ameaça percebida que os otimistas foram comprovadamente menos afetados pelos estereótipos que os pessimistas (MAJOR & SAWYER, 2009).

O impacto da discriminação percebida na autoestima também depende de pressupostos e de crenças do alvo sobre como o mundo funciona, qual sua visão de mundo (MAJOR, KAISER, O'BRIEN & MCCOY, 2007; SELLERS & SHELTON, 2003). Também o *status* ideológico das pessoas, além de suas crenças, constitui um

componente essencial de sua visão de mundo (GREENBERG, SOLOMON & PYSZCZYNSKY, 1997). Essas visões de mundo reduzem a incerteza e permitem aos indivíduos funcionarem mais efetivamente (HOGG, 2001; VAN DEN BOS & LIND, 2002), por isso as pessoas são altamente motivadas a confirmar e defender de ameaças suas visões de vida. Assim, informações autorrelevantes que confirmam uma determinada visão de mundo devem desenvolver sentimentos de segurança, certeza e autoestima, enquanto aquelas que ameaçam a própria visão de mundo produzem o aumento de sentimentos de vulnerabilidade e incerteza, e diminuem a autoestima (KAISER, VICK & MAJOR, 2004).

Se os percebedores estiverem atentos ao significado social de suas crenças e à susceptibilidade de desempenhar um papel-chave em matéria de mudança e de manutenção de estereótipos, provavelmente irão capitalizar as crenças assumidas, a fim de orientar suas avaliações sobre o mundo Se se deseja alterar as crenças das pessoas ou de grupos sociais, deve-se levar em conta o contexto social de aquisição da informação (SWIM & HYERS, 2009).

O contato intergrupal positivo – mais raro – pode modificar as crenças (PETTIGREW, 1998; PETTIGREW & TROPP, 2006), mas situações que proporcionam oportunidades para a mudança de atitude positiva são limitadas – situações desagradáveis, obviamente, pioram as coisas (STANGOR, JONAS, STROEBE & HEWSTONE, 1996), e as condições que criam situações boas são muito difíceis de ativar (HEWSTONE, 1996).

Já se pensou em não se interferir nas crenças, permitindo-se que permaneçam intactas, e envidar esforços no sentido de se evitar aplicá-las aos indivíduos. Isso, porém, é bem difícil, pois os estereótipos, muito disseminados, ocorrem, não raro, fora da consciência, dificultando qualquer atuação sobre eles (BARGH, 1999). Entretanto, algumas situações sociais – incluindo a prática repetida de negar as crenças (KAWAKAMI, DOVIDIO, MOLL, HERMSEN *et al.*, 2000), a consciência de hipocrisia moral (SON HING, LI & ZANNA, 2002), a presença de exemplares contrariadores (BODENHAUSEN, SCHWARZ, BLESS & WÄNKE, 1995) e conjuntos de instrução (LOWERY, HARDIN & SINCLAIR, 2001) – parecem ser capazes de reduzir o automatismo de estereótipos explícitos.

Talvez a possibilidade de deixar as crenças e seu uso intactos, e reduzir o processo de categorização em si – característico do processo de formação dos estereótipos intergrupais – seja a estratégia mais provável passível de ser bem sucedida

(STANGOR, 2009). A categorização envolve também o princípio da autocategorização (HOGG & MCGARTY, 1990; TURNER, 1987; TURNER *et al.*, 1994), que diz respeito à forma como o indivíduo percebe suas interações com outros. Às vezes, pode-se agir como indivíduos; em outras vezes, como um representante de um grupo social. A dinâmica entre perceber e interagir como indivíduos *versus* membros de grupo é fundamental e contribui para o entendimento das relações grupais (STANGOR, 2009).

Um aspecto particularmente importante, e que ajuda a explicar a manutenção das diferenças de *status* dentro das culturas, é que os indivíduos de grupos estereotípicos também podem internalizar e aceitar as crenças negativas associadas a seus grupos (JOST, BANAJI & NOSEK, 2004; JOST & HUNYADY, 2005). Como consequência, torna-se muito difícil superá-las, pois se eles mesmos creem na veracidade dos estereótipos, não há porque alterá-los.

Day, Edgren e Eshleman (2007) examinaram até que ponto os indivíduos com problemas mentais se percebem como estigmatizados. As crenças e atitudes das pessoas perante aqueles mentalmente afetados são, muitas vezes, formadas em uma idade precoce, quando ainda não se teve contato com a doença mental pessoalmente (FINK & TASMAN, 1991), o que não as impede de estar cientes de que tais crenças e atitudes são, na maioria das vezes, altamente negativas (LINK & PHELAN, 1999), daí, atitudes e crenças populares pré-existentes podem afetar profundamente o seu comportamento e autoconceito sobre desenvolver uma doença mental (FARINA & FELNER, 1973).

Quanto à divulgação de crenças estereotípicas, Higgins, Herman e Zanna (1981) mostraram que as pessoas, muitas vezes, amoldam sua comunicação às crenças (ou outros requisitos) de seu público, tais como a omissão de informações positivas sobre um alvo quando se sabe que o público não gosta dele (HIGGINS, 1981). Ruscher (2001) também demonstrou que, na proporção em que as pessoas se comunicam, as informações são frequentemente influenciadas por sua percepção e conhecimento de crenças do público. Independentemente das razões, à medida que uma rede é composta por pessoas que compartilham a crença de outros, um conjunto de estereótipos pode influenciar a difusão das informações (KUBOTA & ITO, 2009).

A fim de entender os estereótipos como crenças culturalmente compartilhadas e para compreender a dinâmica cultural dos estereótipos, é extremamente importante considerar os processos de redes sociais de comunicação – vide item *2.3.4.6 Estereótipos, comunicação e redes sociais* –, porque a comunicação é um mecanismo

provável para explicar o alto nível de compartilhamento de estereótipos, uma característica que os torna um fenômeno cultural.

Não só a composição, mas também a configuração de uma rede social pode afetar a disseminação de informações estereotípicas relevantes, consequentemente configurações de rede podem afetar as crenças das pessoas em estereótipos culturais dentro da rede (LYONS *et al.*, 2008). Isso deixa uma possibilidade de destaque: a comunicação. Tanto a comunicação interpessoal quanto os meios de comunicação de massa (*mass media* ou, simplesmente, mídia) são poderosos canais de comunicação para a transmissão de estereótipos (SIEBRA, 2005). A capacidade da mídia para atingir muitas pessoas em uma única transmissão é uma forma potencialmente poderosa para difundir e perpetuar estereótipos, no entanto, os efeitos da mídia nem sempre são firmes e são, muitas vezes, moderados por uma série de variáveis (PERSE, 2001). Um dos fatores que pode fortalecer o efeito de um meio de comunicação de massa sobre as crenças dos indivíduos, atitudes e comportamentos é a comunicação interpessoal das pessoas no entorno, como amigos e familiares (KATZ & LAZARSFELD, 1955 *apud* LYONS *et al.*, 2008); em outras palavras, os estereótipos podem ser transmitidas de modo muito eficaz, quando são comunicados entre as pessoas com quem normalmente se interage (HASLAM *et al.*, 1998; KLEIN, TINDALE & BRAUER, 2008) – vide item *2.3.6.3 Comunicação e estereótipos*.

2.2.2.4 *Crenças e atitudes*

Atitudes e crenças fazem parte do estado mental de uma pessoa, sendo que a atitude se origina de uma crença ou de uma série de crenças. Pelo fato de serem conceitos muito relacionados, a crença é um componente integral da definição formal de atitude.

Atitudes são disposições avaliativas de caráter essencialmente afetivo em relação a um dado objeto. “Atitude é o estado mental capaz de influenciar a escolha de ações de uma pessoa e mantê-la de forma consistente com essas ações.” (DILLMAN, 1991, p. 85). Em geral, expressam-se no dizer, mas nem sempre o dizer guarda relação linear com o fazer (NERI & JORGE, 2006). Na visão de Gade (1980), são "a predisposição interna afundamentada em processos perceptivos, motivacionais e de aprendizado, organizados de uma forma relativamente estável" (p. 99). Uma definição clássica a descreve como um estado mental e neurofisiológico de disponibilidade, organizado pela

experiência, que exerce uma influência direcionadora sobre as reações do indivíduo perante os objetos e todas as situações que a ela se relacionam (ALLPORT, 1935 *apud* ELEJABARRIETA & IÑIGUEZ, 1984).

Sendo um domínio de grande complexidade, faz-se necessário distinguir entre o senso comum e o conceito científico de atitude – recorrente em Psicologia Social. No senso comum, atitude significa um ato, uma postura do corpo ou o sentido de um propósito. Como conceito, a atitude representa um esquema mental que procede à mediação entre o pensamento e o comportamento. Embora não se deva confundir atitudes com opiniões, traços de personalidade, crenças, valores ou ideologias, elas se prestam tanto a mediar e influenciar ações quanto a escamotear, mascarar ou subverter o curso da ação mais funcional para assegurar o bem-estar e o desenvolvimento de outra pessoa, apesar de o indivíduo poder continuar reafirmando suas avaliações positivas ou ideologicamente corretas (PAVARINI & NERI, 2000).

Pesquisas reformularam as concepções do construto. Eagly e Chaiken (2007) insistem em uma definição mais inclusiva, em que a atitude seja considerada como uma tendência psicológica expressa pela avaliação de uma entidade particular com um certo grau de favorabilidade ou desfavorabilidade. Os atributos e as variáveis comportamentais são menos ambíguos e mais visivelmente mensuráveis que as crenças e atitudes.

A atitude designa a disposição ligada ao juízo de determinados objetos da percepção ou da imaginação, ou seja, a tendência de uma pessoa de julgar tais objetos como bons ou ruins, desejáveis ou indesejáveis. Além da Psicologia Social, ela também foi objeto de estudo de suas subdisciplinas mais aplicadas: Psicologia Política (atitudes em relação a determinados programas e partidos políticos), Psicologia da Propaganda (atitudes quanto a produtos), Psicologia da Saúde (atitudes relativas a comportamentos ligados à saúde, como fumar ou beber) e Psicologia Experimental (pesquisas de um tipo especial de atitude ligada a grupos de pessoas, como o preconceito). Do ponto de vista da Psicologia da Personalidade, em sua busca por tendências estáveis de comportamento, seria interessante investigar mais profundamente qual relação existe entre atitude e comportamento real. Quanto à Psicanálise, pode-se estabelecer uma conexão entre fatores inconscientes e atitudes, depreendendo-se seus conteúdos latentes e manifestos.

Segundo Dillman (1991), "todas as variáveis encontradas na pesquisa de levantamento podem ser classificadas em quatro categorias: atributos, variáveis comportamentais, crença e atitudes" (p. 85). Para ele, *atributos* são características pessoais ou demográficas dos respondentes de um estudo; *variáveis comportamentais* estão relacionadas a atividades envolvidas no estudo; *crença*, um estado de conhecimento que os respondentes consideram verdadeiro, independente de sê-lo; e *atitude*, o estado mental capaz de influenciar a escolha de ações de uma pessoa e mantê-la consistente com essas ações.

Para Abelson (1986), atitudes e crenças são tratadas como se fossem valorizadas possessões que atuam como marcadores sociais importantes de quem se é e o que se valoriza. Como tal, atitudes e crenças têm sido consideradas como representações relativamente estáveis que se pode facilmente acessar através do pensamento consciente (SMITH & DECOSTER, 1998). Contudo, o ponto de vista de que atitudes são estáveis nem sempre é suportado pelas evidências (GROSS & ELLSWORTH, 2003). De fato, o contexto do qual uma preferência ou atitude é extraída pode moldar sua manifestação, às vezes de maneiras dramáticas (SCHWARZ & CLORE, 1983). Parece que mesmo as atitudes relativamente automáticas em direção a grupos sociais revelam mudanças na força e até na valência, dependendo das circunstâncias sob as quais elas são avaliadas (BLAIR, 2002; BLAIR, MA & LENTON, 2001; DASGUPTA & GREENWALD, 2001; LOWERY, HARDIN & SINCLAIR, 2001; MITCHELL, NOSEK & BANAJI, 2003).

Walton e Banaji (2004), em uma pesquisa quanto aos efeitos de rótulos linguísticos, retratam as atitudes não como representações estáveis lembradas, mas como construções temporárias, cujas manifestações são influenciadas por uma grande variedade de fatores cognitivos e sociais (MITCHELL *et al.*, 2003; SCHWARZ, 2000).

Os primeiros estudos sobre atitudes foram marcados pela ideia de que atitudes são formadas por juízos quase-conscientes de determinadas características dos objetos, e partiam do pressuposto de que elas previam os comportamentos, como o estudo de La Pierre (1934), que visava a investigar o preconceito dos norte-americanos em relação à minoria chinesa, cujos resultados apontaram para o efeito contextual das atitudes, isto é, o modo de agir do indivíduo dependia do contexto em que esse se encontrava, levando a crer que não se deve partir do princípio de que a atitude tem o poder de prever o

comportamento. Wicker ([1969] 2011) analisou a pesquisa empírica sobre a relação atitude-comportamento e sua principal conclusão foi: "É consideravelmente mais provável que atitudes estejam alheias ou apenas levemente relacionadas a comportamentos ostensivos do que que as atitudes se relacionem estreitamente a ações" (p. 220).

Wicker ([1969] 2011; 1971) procurou ainda explicar este fenômeno afirmando que as características individuais de comportamento seriam específicas de determinadas situações e não poderiam ser previstas por meio de atitudes genéricas. Então, se não há evidências comprovadas da existência de um relacionamento direto entre atitudes e comportamentos, é preciso se ter cautela ao assumir que esse relacionamento existe.

Apesar de o comportamento humano, variado e complexo, ser motivado por inúmeras causas, muitas das quais difíceis de identificar, o meio acadêmico, devido a suas especificidades, demonstra interesse em conhecer as atitudes das pessoas, já que elas são consideradas fatores determinantes de seu comportamento, pois um maior conhecimento acerca de atitudes fornece bases para tomadas de decisão. Sua compreensão, embora limitada pela impossibilidade de se associar precisamente atitudes a comportamentos, pode indicar aspectos de valor em estudos específicos.

2.2.2.5 *Especificidades das atitudes*

A atitude é um conceito que consiste em três componentes que a organizam: *cognitivo, afetivo* e *comportamental*. A dimensão cognitiva inclui as *crenças* e *conhecimentos* a respeito de pessoas, organizações, fatos ou situações; a dimensão afetiva se refere ao *sentimento*, ao grau de agradabilidade perante as qualidades esperadas dessas pessoas, organizações, fatos ou situações (gostos, preferências); e o componente comportamental é uma combinação de crenças e sentimentos, uma *predisposição para uma reação comportamental* em relação a uma pessoa, organização, fato ou situação (tendência à ação e intenção). Este conjunto de componentes tem multiplicidade e valência, estando em constante inter-relação (GADE, 1980).

As atitudes podem ser modificadas dentro de um ciclo de vida de "evolução", assim, eventos de pouco interesse em um determinado período da vida de alguém podem inverter em um outro período. Essa modificação ou até inversão de atitudes provavelmente decorre da mudança – progressão ou regressão – das pessoas, que se

desenvolvem em um ou outro sentido, adquirem experiências diversas, variam suas necessidades e assim por diante.

As atitudes, além da cognição, alicerçam-se, em grande parte, em respostas emocionais aos grupos sociais (MACKIE, DEVOS & SMITH, 2000). Afetos predizem atitudes tão bem ou melhor do que a cognição (STANGOR, SULLIVAN & FORD, 1991), podendo influenciar a categorização (DOVIDIO, GAERTNER, ISEN & LOWRANCE, 1995), e possuem uma variedade de efeitos sobre estereótipos e preconceitos, dependendo, em parte, do afeto particular (BODENHAUSEN, GABRIEL & LINEBERGER, 2000; PARK & BANAJI, 2000). A relação entre estereótipos (cognição) e preconceito (afeto) nem sempre é forte, mas é confiável (DOVIDIO, BRIGHAM, JOHNSON & GAERTNER, 1996). Isso é razoável, porque afeto e cognição representam diferentes componentes das mesmas atitudes subjacentes, pois os estereótipos são, em certo sentido, racionalizações para os preconceitos (JOST & MAJOR, 2001; SINCLAIR & KUNDA, 2000).

Preconceitos e estereótipos podem ser profundamente condicionados na mente humana, mesmo entre indivíduos que os acham aversivos e desejam não ser influenciados por eles. Embora a ativação automática de atitudes preconceituosas e crenças estereotípicas não possam ser evitáveis em todas as situações, a maioria das pessoas provavelmente se depararão, às vezes, com pensamentos e sentimentos indesejáveis em contextos intergrupais. É provável também que surja um desejo de inibir ou controlar essas reações indesejáveis, em especial quando é evidente que os sentimentos violam os padrões pessoais ou sociais. Pesquisas mostram que, mesmo quando as pessoas estão conscientes de que suas atitudes em relação a grupos desfavorecidos estão sendo medidas e são explicitamente instruídas a responder de forma igualitária, suas atitudes implícitas continuam a exibir preconceito, embora suas atitudes explícitas tornem-se menos tendenciosas (BANSE, SEISE & ZERBES, 2001).

Lamentavelmente, controlar a expressão de viés intergrupal não é algo simples e direto; uma variedade de estratégias existe para controlar preconceito e estereótipos, variando em sua eficácia e consequência (BODENHAUSEN, TODD & RICHESON, 2009), entretanto, algumas estratégias, tais como a supressão, têm o potencial de um "tiro pela culatra", produzindo ainda mais pensamentos indesejáveis. Na verdade, instruções explícitas para suprimir os estereótipos pré-existentes produziram um efeito irônico em alguns estudos, exacerbando a ativação de estereótipos implícitos (GALINSKY & MOSKOWITZ, 2000), talvez porque instruções para supressão de

viéses dirijam ativamente a atenção das pessoas para membros do *outgroup* e melhorem a acessibilidade das associações estereotípicas-padrão (DASGUPTA, 2009). Talvez, porém, com o esforço decidido daqueles que buscam firmemente objetivos igualitários, possa-se produzir o resultado desejado.

Geralmente, situações que chamam a atenção para os membros – estereotípicos ou contraestereotípicos – do grupo social e diferenças de *status* em papéis sociais, e situações que oferecem treinamento com indivíduos contraestereotípicos são susceptíveis de alterar a magnitude do viés implícito por influenciar a acessibilidade das qualidades particulares do grupo relatado. Em comparação, as situações que evocam motivações específicas devido às emoções dos percebedores, influências normativas, autoimagem ou ameaça à identidade social, e diferenças individuais particulares são prováveis de modular a magnitude do viés implícito via diferentes rotas, guiando o fluxo e refluxo do controle cognitivo.

Os psicólogos sociais clássica e consensualmente aceitam a noção de atitude como predisposição socialmente aprendida para o comportamento, assim como admitem que as atitudes organizam-se em sistemas cujo caráter que os distingue é o avaliativo, o qual se expressa afetivamente em termos de intensidade (mais *versus* menos), comparação (maior *versus* menor) e direcionamento (positivo *versus* negativo) (NERI & JORGE, 2006). Tais sistemas orientam a ação e apresentam um componente cognitivo (OSGOOD, SUCI & TANNEMBAUM, 1957 *apud* STANGOR, 2009), que vem a ser uma estrutura de conhecimentos ou de crenças compartilhadas com outras pessoas.

Em outras palavras, essa estrutura possibilita ao indivíduo organizar e hierarquizar as informações recebidas, ajudando-o a construir suas noções sobre o mundo externo e sobre si mesmo, e é compartilhada com o grupo ao qual pertence, que, por seu turno, mantém estreita ligação com a cultura, a organização e o grau de envolvimento e participação dos seus integrantes (NERI & JORGE, 2006). Por isso, o que é aceito como uma crença válida para determinado grupo pode não ser em outro, a depender dos eventos sociais, culturais, históricos e políticos, que afetam e/ou afetaram a experiência individual e coletiva.

Assim, atitudes e crenças são assumidas como eventos reguladores do comportamento de indivíduos e grupos. Ambos os conceitos são pertinentes quando o interesse é conhecer preditores afetivos e cognitivos do comportamento em relação a

objetos sociais. Caso da depressão – que se inscreve na dinâmica das atitudes, das crenças e dos valores da sociedade – e daqueles que dela sofrem.

Desenvolvem-se atitudes de acordo com necessidades passadas e presentes, as quais influenciam escolhas, no processo de satisfazer necessidades inerentes e adquiridas através de aprendizado e experiência. Atitudes provavelmente mudam porque as pessoas mudam: desenvolvem-se, ganham experiência de vida, aceitam responsabilidades e aumentam suas necessidades.

As pessoas inferem a força e a estrutura subjetiva de suas atitudes em parte da natureza de suas próprias descrições, então, quando descrevem suas preferências usando rótulos de nomes abstratos – que implicam que a preferência é central para a identidade de alguém –, elas avaliam essas preferências como mais fortes e mais estáveis do que quando as descrevem usando verbos de ação descritivos (vide sub-seção *2.3.7 Modelo de Categoria Linguística*). Assim como as pessoas usam pistas gramaticais para inferir as atitudes dos outros (GELMAN & HEYMAN, 1999; MAASS *et al.*, 1989; SEMIN & FIELDER, 1988), elas também usam indícios para inferir suas próprias atitudes (TYLÉN *et al*., 2010).

Muitos estudiosos contribuíram para o crescimento do corpo de evidências de que atitudes são mais flexíveis e plásticas do que rígidas e estáveis. Uma sutil mudança na forma gramatical de autodescrições – uma penetrante experiência na vida social de cada dia – pode influenciar atitudes, e o faz, apesar da rica disposição de informações baseadas na experiência que subjaz às preferências. Longe de serem estáveis, atitudes são construções maleáveis, mesmo para a menor variação na forma linguística em que elas são expressas (TYLÉN *et al.*, 2010).

2.3 Estereótipos

"*É mais fácil desintegrar um átomo que mudar um preconceito*."

Albert Einstein (1879-1955)

Esta seção é composta das subseções a seguir: Definição de estereótipos; Neurobiologia dos estereótipos e preconceitos; Ameaça dos estereótipos; Mecanismos estereotípicos; Categorização social; Vicissitudes da comunicação; Modelo de Categoria Linguística.

2.3.1 Definição de estereótipos

Segundo Heitlinger (2006), William Ged, ourives de Edimburgo (Escócia), em 1727, inventou a técnica da estereotipia, possibilitando a múltipla reprodução de uma página de tipos móveis através da execução prévia de um molde. Antes, tinha-se de executar páginas idênticas de um mesmo trabalho. Ged utilizou um composto de gesso para a moldagem da forma, produzindo uma matriz da mesma. A partir dessa matriz, fundia as páginas (*clichés*) em metal, chumbo e antimónio para a impressão.

Em 1795, Firmin Didot fez os primeiros ensaios com a sua *stéréotypage*. Pediu o brevet em 1797 e, por isso, é considerado um dos inventores da estereotipia – definida como um processo de clichagem que permite uma fácil e econômica conservação/reprodução das formas tipográficas; processo aplicado à edição de uma série de autores clássicos, vendida a baixo preço (HEITLINGER, 2006).

Pereira (2002) define estereótipos enfocando tanto o plano etimológico, em que o termo é formado pelas palavras gregas: *stereos* (rígidos) e *túpos* (traços) – que, fusionadas, tomaram uma conceituação própria –, quanto o plano histórico, em que há duas possibilidades: a que reputa a tipografia como responsável por sua origem e difusão, ao usá-lo para nomear um tipo de molde metálico próprio das oficinas tipográficas, que se caracterizava pela capacidade de produzir uma mesma impressão inúmeras vezes, sem que se desgastasse, surgindo daí, por analogia, o substantivo *estereótipo* para nomear algo que poderia ser repetido mecânica e insensivelmente; e a que indica a psiquiatria do século XIX como precursora do termo, utilizando *estereotipia* quando se referia à recorrência mecânica de gestos, posturas e/ou expressões verbais em pacientes acometidos de *dementia praecox* (SIEBRA, 2005).

O estereótipo também pode ser definido como uma tendência à padronização, com a eliminação das qualidades e diferenças individuais, mediante uma generalização abusiva e uma simplificação extremada, as quais implicam uma distorção da realidade (SIEBRA, 2005). Ou como crenças generalizadas sobre os atributos ou características que definem um determinado grupo social – como, por exemplo, o dos depressivos –, que são transmitidas pela educação e associam-se a práticas sociais discriminativas (NERI, CACHIONI & RESENDE, 2002; RESENDE & NERI, 2009), tornando-se pertinente frisar que estereótipos são primariamente negativos, embora possam ser positivos, mas, mesmo esses, com efeito, não são vistos positivamente (NELSON, 2009).

Estereótipos, enquanto traços associados às categorias sociais, são representações multifacetadas utilizadas consoante ideologias, convicções, crenças, atitudes, ideias pré-concebidas, políticas ou até interesses escusos, que revelam o que se pensa e em que se acredita (SIEBRA, 2005). De acordo com El-Dash e Busnardo (2001), estereótipos têm sido relacionados a aspectos como o do papel da identidade social e sistema de valores. A identidade social é uma motivação – talvez a fundamental – subjacente ao preconceito e à discriminação, embora os resultados desta vasta literatura sejam complexos, muitas vezes conflitantes, e difícil de resumir simplesmente (ROCCAS & BREWER, 2002).

Hamilton, Stroessner e Driscoll (1994) discutem como a cognição social tem afetado a maneira como os psicólogos sociais pensam e realizam pesquisas com estereótipos. Pesquisas em formação de estereótipos situam-se no domínio da Psicologia Social e de seu subcampo de estudo: a percepção pessoal. "O estudo da percepção pessoal inclui a investigação de como as pessoas criam impressões dos outros [e de si próprias], que informações desviam essas impressões, que tipos de informação são usados para formar impressões e quão acuradas essas impressões realmente são." (TAYLOR, PEPLAU & SEARS, 1994, p. 35).

Taylor *et al.* (1994) alertam para o fato de que impressões decorrem de inferências baseadas em informações mínimas que se integram facilmente e que permanecem ativas por longos períodos de tempo. E quanto mais forem expostas a esse processo, tanto mais consolidarão essas impressões, por vezes equivocadas (SIEBRA, 2005). Na visão de Lacan (1992), o sujeito se constitui a partir do olhar do Outro[12], "e o corpo não escapa a esta relação" (VASCONCELOS, 2005, p. 54), daí o enorme peso que podem vir a ter tais impressões na constituição subjetiva de cada um.

Von Hippel, Sckaquaptewa e Vargas *(*1995) acrescentam: *"*Embora algumas das suposições possam-se originar no sistema perceptual, outras são aprendidas através da experiência... Consequentemente, porque nosso conhecimento de mundo guia o que nós

[12] Na Teoria Psicanalítica, o registro do simbólico – estrutura regulada sem a qual não haveria cultura – é o lugar do código fundamental da linguagem. Para Lacan, o *Outro* (grafado em maiúscula) ou *grande outro* – o qual foi adotado para mostrar que a relação entre o sujeito e o Outro é diferente da relação com o outro recíproco e simétrico ao eu imaginário – antecede o sujeito, que só se constitui através daquele.

O campo de ação da Psicanálise situa-se na fala, onde o inconsciente se manifesta – "O inconsciente é o discurso do Outro" (LACAN, 1992) –, através de fenômenos nomeados de *formações do inconsciente* (atos falhos, lapsos, chistes, sonhos). A isso se refere o aforismo lacaniano: *"O inconsciente é estruturado como uma linguagem"*. Para Clément (1975 *apud* GARCIA-ROZA, 1998), o Outro é constituído pela linguagem.

vemos e ouvimos, os estereótipos têm uma grande parcela do potencial para influenciar a percepção" (p. 181).

Von Hippel *et al.* (1995) veem os estereótipos como teorias acerca de como se pensa e se age; por isso, não é de se estranhar quando enunciam que um estereótipo "guia comportamentos e julgamentos..." (p. 178), sendo parte integrante da vida cotidiana, frequentemente fora do alcance da consciência (DIJKSTERHUIS, AARTS, BARGH & VAN KNIPPENBERG, 2000; WHEELER & PETTY, 2001), tornando-se, às vezes, por conseguinte, tão ameaçador!

Pode-se, então, deduzir que os estereótipos são elaborações humanas socialmente construídas, crenças arraigadas – provavelmente sem fundamento científico definitivo que as legitime – sobre determinados aspectos ligados ao conjunto de circunstâncias em que algumas pessoas percebem outras, e a si próprias, pressupondo que essa percepção é compartilhada por muitos (SIEBRA, 2005). (Embora haja uma compreensão de que os estereótipos seriam uma visão supersimplificada do mundo, teorias sobre acurácia dos estereótipos – contrapondo-se a essa visão – sugerem a possibilidade de haver um fundo de verdade neles).

Em outras palavras, os estereótipos referem-se a uma forma de se identificar um indivíduo ou a si mesmo de acordo com a sua aparência, raça, crença religiosa, ideologia, idade, papéis sociais e de gênero, condição socioeconômica, cultural, enfim, usando, frequentemente, essa identificação para se rechaçar alguém que não corresponda ao ideal pretendido, ou para se privilegiar quem se enquadre no referido ideal (SIEBRA, 2005).

Como Hamilton *et al*. (1992) apontaram, estereótipos sociais amplamente compartilhados são suposições sobre determinados tipos de pessoas que estão representadas cognitivamente em esquemas extensos e bem organizados.

Tornar os estereótipos acessíveis e salientes é suficiente para influenciar o comportamento (STANGOR, 2009). Talvez por isso os estereótipos tenham sido tarjados por Bargh (1999) de "monstros" cognitivos que envenenam muitas das interações sociais.

Por serem construções mais sociais que individuais, os estereótipos estão relacionados a grupos e a culturas, àqueles que se conhecem e àqueles com quem se importa. Ser preconceituoso decorre de se sentir que os outros que importam o são também, e que não há problema em ser assim (STANGOR, 2009). Da mesma forma, ser tolerante deve-se ao sentimento de que ser assim é socialmente aceitável e até desejável.

Analisar os estereótipos e preconceitos dentro de seu contexto sociocultural é, portanto, necessário, já que os estereótipos representam uma importante forma de conhecimento social (STANGOR, 2009) e, por isso, mudam como resultado de mudanças nesse contexto (DEVINE & ELLIOT, 1995).

Desde a teorização precoce dos estereótipos (ALLPORT, [1954] 1979; LIPPMANN, [1922] 2008), tem havido um crescente reconhecimento de que estereotipar é natural, inevitável e, talvez, até mesmo funcional (HORNSEY, 2008).

Além disso, é possível argumentar que muitas destas generalizações aproximam-se da realidade, no sentido de que alguns estereótipos levam consigo uma semente de verdade (LEE, JUSSIM & MCCAULEY, 1995). Se este for o caso, os estereótipos podem, ocasionalmente, carregar com eles informações importantes e diagnósticas.

Se australianos, por exemplo, são, de fato, menos cultos do que poderiam ser (em outras palavras, se o estereótipo contém um núcleo de verdade), então, apontar isso pode até desempenhar uma função útil a longo prazo, por sugerir, sub-repticiamente, que a Austrália poderia se tornar um lugar melhor (HORNSEY, 2008).

Brigham (1971 *apud* SUTTON, DOUGLAS, ELDER & TARRANT, 2008) contribuiu para o redirecionamento da pesquisa do estereótipo rumo a uma consideração dos fatores motivacionais e cognitivos envolvidos na esteriotipia, cujos efeitos em larga escala social derivam prioritariamente de seu compartilhamento (KLEIN & SNYDER, 2003; STANGOR & SCHALLER, 1996), como pode ser conferido no exemplo da República de Ruanda, África.

Em Ruanda, entre abril e julho de 1994, meses que antecederam ao genocídio da população *tutsi*, extremistas governistas *hutu* utilizaram um canal de rádio (*Radio des Milles Collines*) a fim de instigar estereótipos negativos dos *tutsis*, através de propagandas que os descreviam tipicamente como "baratas", "cobras" ou como agentes secretos da Frente Patriótica do Ruanda (*Rwandese Patriotic Front – RPF*), de exilados *tutsis*, que tentou conquistar o país (KLEIN, TINDALE & BRAUER, 2008). Esta estratégia, cujo meio de comunicação permitiu ao governo atingir quase toda a população, dado que a grande maioria possuía rádio, logrou justificar a sua destruição posterior. Vários analistas e observadores (BRAECKMAN, 1994; DALLAIRE & BEARDSLEY, 2003; FRANCHE, 2004; HATZFELD, 2000) sugerem que este estratagema instigou, na população *hutu*, um sentimento comum de necessidade de destruir o *outgroup* – no caso, os *tutsis* – e da legitimidade de tal projeto. Só isso não explica o genocídio – em apenas cem dias cerca de 800.000 pessoas foram assassinadas

e centenas de milhares de mulheres foram estupradas –, mas sugere ter desempenhado um papel significativo em sua ocorrência.

Este exemplo – um dos mais terríveis de mobilização coletiva do século 20 – ilustra como a influência social intragrupo pode levar à formação e difusão de estereótipos compartilhados. Embora o exemplo de Ruanda seja extremo e não reflita os efeitos normais do consenso estereótípico, ele mostra que o surgimento de tais consensos é um fenômeno intrigante que pode ter profundas – mesmo que normalmente mais benignas – consequências sobre os processos intra e intergrupais (STANGOR & SCHALLER, 1996). Todavia, para serem compartilhadas dentro de um grupo, as interpretações desses fenômenos e os estereótipos subjacentes a essas interpretações têm de ser comunicados e divulgados.

O consenso seria impulsionado não só pela informação, mas pelo compartilhamento de uma interpretação coletiva da informação. Membros de um grupo de jurados, por exemplo, se comunicariam sobre o grupo-alvo e consensualizariam sua interpretação (KLEIN, TINDALE & BRAUER, 2008).

Bodenhausen e Wyer (1985) encontraram evidências de que estereótipos comuns podiam afetar decisões do júri, influenciando no processo de atribuição de culpa a réus, ao descobrirem que jurados apresentavam maior probabilidade de julgar um réu culpado, se o crime fosse associado a estereótipos de sua etnia. Em outra pesquisa, Bodenhausen e Lichtenstein (1987) constataram que participantes tinham maior probabilidade de julgar um réu culpado quando ele era identificado como latino do que quando isso não era salientado, sugerindo uma confirmaçâo de estereótipos que influía na parcialidade da atribuição de responsabilidade por um crime (SOMMERS & ELLSWORTH, 2000).

Power, Murphy e Coover (1996), em um estudo revelador, demonstraram que os estereótipos foram mais evidenciados quando figuras públicas afrodescendentes, como Rodney King e Magic Johnson, célebres jogadores americanos de basquete, astros da *NBA* (*National Basketball Association*), foram considerados pessoalmente responsáveis pela ocorrência dos eventos negativos em suas vidas, confirmando estereótipos.

A interpretação de novas informações envolve o estabelecimento da lógica, ou da pseudológica, em *links* com outras informações compartilhadas, tornando-se mais fácil de serem difundidas se forem consistentes com hipóteses já compartilhadas por eles, pois informações inconsistentes podem precisar ser reinterpretadas para serem propriamente fixadas (KLEIN, TINDALE & BRAUER, 2008). Provavelmente, este

processo se desenvolve de modo mais suave em pequenos grupos, onde haja maior familiaridade com a informação.

Uma vez consensualizados, os novos estereótipos só serão mantidos se regular e continuamente comunicados no contexto de intercâmbios interpessoais (KASHIMA, KLEIN & CLARK, no prelo *apud* KLEIN, TINDALE & BRAUER, 2008). No entanto, para as mudanças nessse contexto influenciarem o conteúdo dos estereótipos compartilhados, será necessário que os estereótipos novos e mais significativos sejam disseminados dentro do grupo.

Achados sugerem que, quando se discute a informação que se tem de grupos desconhecidos, tende-se a desenvolver uma interpretação desse grupo que é principalmente influenciada por informações compartilhadas, mesmo quando a informação não compartilhada é mais acurada, constituindo um círculo vicioso da comunicação estereotípica.

Daí, deduz-se que os estereótipos precisam de um ambiente propício para proliferar. A comunicação dentro do grupo promove a consensualização do estereótipo. Após isso, membros do grupo podem achar mais fácil se comunicar com estereótipos, porém, é através da comunicação que esses mesmos estereótipos mudam. Mudanças no contexto social, e particularmente na textura das relações intergrupais, podem torná-los menos significativos nas interpretações dessas relações e reduzir a probabilidade de que informações consistentes com esses estereótipos sejam comunicadas.

Pode-se optar por falar sobre as ações e características de membros que sejam consistentes com os estereótipos do grupo, mantendo-se silêncio relativo sobre indivíduos incompatíveis com os estereótipos (LYONS & KASHIMA, 2003), contribuindo-se para a perpetuação deles, como ao realçar a pretensa agressividade dos afro-americanos ao se enfatizar mais as características comportamentamentais do boxeador Mike Tyson – famoso por sua belicosidade – do que o comportamento comparativamente agradável do ator Will Smith (SUTTON *et al.*, 2008).

Considerável atenção tem sido dada a investigar por que se estereotipa, o que inspira as pessoas a expressar atitudes estereotípicas e até que ponto os estereótipos têm ou não motivos sinistros. Em alguns casos, os estereótipos são internalizados porque se acredita que eles são diagnósticos de características do mundo real ou, em outras palavras, que o estereótipo tem um fundo de verdade. Para outros, pode ser que as pessoas sejam motivadas a acreditar que um estereótipo é verdadeiro, a despeito da falta de evidência genuína, porque isso ajuda a processar uma agenda intergrupal. Mas é

preciso ter em mente que, quando isso se torna preditivo de como se responderá a uma generalização negativa sobre um grupo, os processos que *realmente* levam à formação da atitude são menos importantes que as *suposições* das pessoas sobre o que levou à formação dessa atitude, pois, para o receptor, a percepção é realidade (HORNSEY, 2008). Estereótipos não apenas residem "sob a pele", mas emergem, tomam forma e são interpretados através de um processo dinâmico de comunicação e negociação.

2.3.2 Neurobiologia dos estereótipos e preconceitos

Neste item, estão os sub-itens: Estereótipos e imagens; Cognição social, estereótipos e preconceitos; Automatismo do estereótipo e do preconceito; Mecanismos e correlatos neurais de preconceitos e estereótipos implícitos; Mecanismos neurocognitivos de controle; Estudos *fMRI* de controle do preconceito; Mecanismos de regulação; Bases neurais da percepção pessoal intergrupal; Substratos neurais da percepção *ingroup versus outgroup*; Bases neurais da empatia *outgroup*; Estudos *fMRI* sobre estereótipos e preconceitos.

2.3.2.1 *Estereótipos e imagens*

Quando, em 1922, Walter Lippmann, em sua famosa frase, referiu-se aos estereótipos como "imagens em nossas cabeças" (LIPPMANN, [1922] 2008), provavelmente não fazia ideia do comentário profético a se materializar quase um século depois, quando diversas pesquisas sobre como as percepções dos grupos sociais estereotipados e estigmatizados são representadas na mente.

Essas imagens podem, literalmente, ser vistas através de métodos de diagnóstico por imagens – mais precisamente a ressonância magnética funcional (*functional magnetic resonance imaging – fMRI*), que verifica as mudanças no fluxo sanguíneo no cérebro, permitindo aos pesquisadores medir os padrões de atividade neural associada a preconceitos, estereótipos e discriminação (AMODIO & LIEBERMAN, 2009). A explicação é que o sangue oxigenado contém mais moléculas de hemoglobina ionizadas, então, alterações no sangue oxigênio-dependente (*blood oxygen-dependent – BOLD*) podem ser detectadas através da tecnologia de ressonância magnética (HUETTEL, SONG & MCCARTHY, 2004), pois, de acordo com a suposição na pesquisa em *fMRI*, o aumento do fluxo sanguíneo para uma determinada região do cérebro está associado a

um maior grau de atividade neuronal nos segundos anteriores (AMODIO & LIEBERMAN, 2009). Portanto, ao ser examinado pelos pesquisadores de estereótipo e preconceito, o *fMRI* fornece um meio para estudar as "imagens em nossas cabeças", mencionadas por Lippmann ([1922] 2008), ao examinar os padrões de atividade do cérebro (isto é, as *imagens de dentro de nossas cabeças*).

2.3.2.2 *Cognição social, estereótipos e preconceitos*

Allport ([1954] 1979), em seu livro seminal *The Nature of Prejudice*, registrou que, quanto às relações raciais, vários americanos caucasianos vivem uma espécie de *estado de conflito*: ideologicamente opõem-se ao preconceito, mas possuem as tendências subjacentes a pensar e agir de maneiras racialmente enviesadas. O "estado de conflito" de Allport, então, se refere a um conflito entre associações estereotípicas de crenças explícitas e implícitas (MOSCATELLI, ALBARELLO & RUBINI, 2008). Assim, Allport sugere que as pessoas podem ter crenças igualitárias explícitas apesar de possuírem associações raciais implícitas que operam automaticamente em processos mentais inconscientes (DEVINE, 1989; WILSON, LINDSEY & SCHOOLER, 2000).

A maioria das investigações fMRI de viés racial foram concebidas para abordar questões centrais na cognição social desse processo. Para definir o cenário para essa análise, há de se fazer uma breve revisão-chave dos mecanismos sociocognitivos do estereótipo e do preconceito, os quais têm sido de particular interesse para pesquisadores em uma abordagem da Neurociência.

2.3.2.3 *Automatismo do estereótipo e do preconceito*

Devine (1989), baseando-se em pesquisas em psicologia cognitiva, demonstrou que estereótipos eram associações cognitivas que podiam ser aprendidas através da exposição repetida ao seu meio ambiente cultural, de modo que eles pudessem ser ativados automaticamente em resposta a estímulos relevantes, propondo que formas automáticas de preconceito racial podem ser dissociadas de atitudes e crenças conscientes (SHIFFRIN & SCHNEIDER, 1977). Em sua pesquisa, demostrou que a exposição inconsciente a palavras relacionadas à raça ativava construções estereotípicas nas representações mentais dos participantes, enviesando tendenciosamente suas impressões dos indivíduos em questão de modo consistente com os estereótipos.

2.3.2.4 *Mecanismos e correlatos neurais de estereótipos e preconceitos implícitos*

Algumas das primeiras fusões da Psicologia Social e das abordagens cognitivas da Neurociência tinham o objetivo de identificar as bases neurais de preconceito implícito (LIEBERMAN, 2007). Investigações em Neurociência Comportamental do condicionamento clássico identificaram a amígdala – um pequeno conjunto de núcleos localizados bilateralmente nos lobos temporais mediais – como fundamental para o condicionamento do medo em roedores (DAVIS & WHALEN, 2001; FENDT & FANSELOW, 1999). Estudos em Neurociências e Psicologia Social associaram uma maior ativação na amígdala, hipocampo e córtex insular ao processamento de estímulos emocionais (FISKE, HARRIS, LEE & RUSSELL, 2009; HART, WHALEN, SHIN, MCINERNEY *et al.*, 2000).

Ao descrever a pesquisa sobre a amígdala, é importante notar que as interpretações da função da amígdala evoluíram consideravelmente ao longo dos anos e, embora a pesquisa continue a refinar sua compreensão, explicações funcionais da amígdala (como a maioria das outras estruturas do cérebro) provavelmente recebem revisões adicionais.

O papel da amígdala humana no processamento emocional mobilizou as primeiras investigações de sua função no que se refere ao aprendizado, à percepção e à expressão do medo (ADOLPHS, TRANEL, DAMASIO & DAMASIO, 1995). Os primeiros estudos de neuroimagem descobriram que, quando comparadas a expressões faciais felizes ou neutras, as apresentações de rostos atemorizantes reforçavam as atividades na amígdala dos participantes (BREITER, RAUCH, KWONG, BAKER *et al.*, 1996; MORRIS, FRITH, PERRETT, ROWLAND *et al.*, 1996). Refinamentos posteriores sugeriram que a amígdala funciona como um detector de ameaça de baixo nível, o qual é ativado em resposta a estímulos que são potencialmente perigosos (AMODIO & LIEBERMAN, 2009).

Assim, a amígdala foi associada não apenas ao medo, mas também à ambiguidade, vigilância e excitação, e até incertamente associada a resultados positivos (WHALEN, 1998). Evidências acumuladas continuam a sugerir que a amígdala responde à intensidade emocional de um estímulo, isto é, ao componente de excitação do afeto, mais do que à valência, positiva ou não, de um estímulo (ANDERSON, CHRISTOFF, STAPPEN, PANITZ *et al.*, 2003; CUNNINGHAM, RAYE & JOHNSON, 2004), embora a intensidade tenda a ser maior, na média, para os estímulos

negativos (CACIOPPO, GARDNER & BERNTSON, 1999). Apesar das mudanças nas interpretações funcionais da resposta da amígdala, pesquisas neuropsicológicas e em neuroimagem têm consistentemente demonstrado que a amígdala opera em um processamento de nível automático inconsciente.

Diferenças significativas na resposta da amígdala para faces afrodescendentes em comparação com rostos caucasianos foram inicialmente relatadas por Amodio *et al*. (2003), que usou o método piscar de olhos de sobressalto (*startle-eye blink method*) para inferir o grau de ativação da amígdala, e este padrão, desde então, tem sido replicado várias vezes em estudos de *fMRI*, usando uma variedade de tarefas experimentais (CUNNINGHAM *et al*., 2004b; LIEBERMAN, HARIRI, JARCHO, EISENBERGER *et al*., 2005; WHEELER & FISKE, 2005).

Importante registrar que a interpretação de que a diferença na atividade da amígdala está associada ao preconceito implícito foi validada em diversos estudos por meio de comparações com as avaliações comportamentais e fisiológicas de preconceito implícito (CUNNINGHAM *et al.*, 2004b; PHELPS, O'CONNOR, CUNNINGHAM, FUNAYAMA *et al.*, 2000) e comparando padrões de ativação da amígdala com diferenças individuais conhecidas associadas com viés implícito (AMODIO, HARMON-JONES & DEVINE, 2003).

Embora a maioria das pesquisas que examinam a amígdala como um substrato de preconceito implícito tenha-se concentrado em participantes americanos caucasianos, algumas teorias de viés racial implícito sugerem que o preconceito implícito – componente mais estudado na literatura *fMRI* de viés intergrupal – é, em parte, um fenômeno cultural aprendido por todos os membros da cultura, independentemente da sua etnia (DEVINE, 1989; GREENWALD & BANAJI, 1995; RUDMAN, 2004).

A maioria das pesquisas concernentes ao papel da amígdala incide sobre o preconceito implícito, enquanto os estereótipos implícitos não têm sido contemplados pela mesma curiosidade investigativa. Todavia, Amodio e Devine (2006) observaram que os estereótipos implícitos confiam nas representações e associações do conhecimento conceptual, as quais são apoiadas por sistemas neurocognitivos de memória *semântica* implícita, também referida como *priming* conceptual (GABRIELI, 1998).

O termo *priming* se refere ao processo pelo qual experiências recentes criam, de forma automática, prontidões de conduta (BARGH & CHARTRAND, 2000). Sua idéia geral é a de que um estímulo ativa determinados pacotes de representações mentais

associadas, tornando-as mais acessíveis ao indivíduo. Cientistas têm demonstrado que a possibilidade de influenciar sutilmente o inconsciente das pessoas, através de pistas, para pensar e agir de determinadas maneiras.

De acordo com modelos neurocientíficos de sistemas de memória (SQUIRE & ZOLA, 1996), os processos de memória semântica são, geralmente, suportados por regiões do neocortex e não por regiões do subcortex associadas ao preconceito implícito. Os resultados da pesquisa de neuroimagem na memória semântica e *priming* conceptual estão um pouco misturados, mas um padrão emergente de achados sugere que o *priming* conceptual envolve regiões do lobo temporal lateral (*lateral temporal lobe – LTL*) e o córtex pré-frontal (*prefrontal cortex – PFC*) lateral esquerdo (RISSMAN, ELIASSEN & BLUMSTEIN, 2003; WIBLE, HAN, SPENCER, KUBICKI *et al.*, 2006; WIG, GRAFTON, DEMOS & KELLEY, 2005).

Baseados nestes dados, Amodio e Devine (2006) sugeriram que os mecanismos subjacentes do preconceito implícito e os estereótipos implícitos são independentes e dissociáveis, sendo, portanto, suscetíveis de serem aprendidos, expressos, regulados e desaprendidos de forma um tanto diferente.

Potanina, Pfeifer, Lieberman e Amodio (no prelo *apud* AMODIO & LIEBERMAN, 2009) testaram diretamente a hipótese de que os estereótipos implícitos devem ser unicamente associados à atividade neural no *LTL* e *PFC* (mas não à amígdala), enquanto o preconceito implícito deve ser exclusivamente associado à atividade na amígdala (mas não ao *LTL* ou *PFC*). Seus resultados forneceram a primeira evidência de que diferentes mecanismos neurais parecem estar associados ao preconceito implícito e estereótipos implícitos, como sugerido pela literatura de Neurociência Cognitiva da memória.

2.3.2.5 *Mecanismos neurocognitivos de controle*

Os seres humanos têm uma capacidade única para regular os seus comportamentos a fim de agir de acordo com as intenções de cada um. A compreensão da maneira pela qual a mente realiza o processo de autorregulação é uma preocupação central entre os pesquisadores do preconceito. A investigação de neurocientistas sociais sobre esta questão seguiu a literatura de Neurociência Cognitiva em controle. Uma teoria dessa literatura é que o sucesso do controle envolve a atividade orquestrada de dois processos independentes tanto para determinar quando o controle é necessário,

quanto para implementar o comportamento desejado, apesar de tendências indesejáveis (BOTVINICK, BRAVER, BARCH, CARTER *et al*., 2001). Este modelo foi construído no pressuposto de que as representações das tendências de resposta são espontaneamente ativadas no cérebro. Ocasionalmente, duas ou mais representações com implicações conflitantes de resposta (fala cruzada) são ativadas concomitantemente, criando o potencial para o comportamento não pretendido. Botvinick *et al*. (2001) propuseram uma solução para o dilema da fala cruzada, pela qual o grau de conflito no sistema, em qualquer momento, é representado em um processo de monitoramento de conflitos, que funciona como um barômetro do conflito de resposta. O processo regulatório é responsável por intervir na conversa cruzada e decidir quais das respostas concorrentes devem ser implementadas. Uma característica importante do modelo de controle de Botvinick *et al*. (2001) é que os dois componentes de monitoramento e regulação de conflitos estão associados a diferentes substratos neurais.

Através de vários estudos do *fMRI* e da Tomografia de Emissão de Pósitrons (*Positron Emission Tomography Scanner – PET-scan*), o monitoramento de conflitos tem sido associado à atividade no córtex cingulado anterior dorsal (*dorsal anterior cingulate cortex – DACC*), uma região do córtex que é proximal ao córtex motor suplementar e tem fortes ligações com uma grande variedade de estruturas neurais. O mecanismo de regulação tem sido associado ao córtex pré-frontal lateral (*lateral prefrontal cortex – LPFC*), uma região previamente associada com controle executivo e funções da memória de trabalho (GILBERT, SPENGLER, SIMONS, STEELE *et al.*, 2006).

2.3.2.6 *Estudos fMRI de controle do preconceito*

A *fMRI*, por oferecer maior resolução espacial e cobertura dos processos corticais frontais, é uma ferramenta útil para estudar particularmente o controle do preconceito, cuja utilização foi conduzida precocemente por Cunningham *et al.* (2004b).

A região do *PFC* medial que tem sido associada ao processamento de estímulos mais familiares e autorrelevantes. Embora esta área seja frequentemente interpretada em termos de processamento de informação social, trabalhos de Amodio, Kubota, Harmon-Jones e Devine (2006; AMODIO & FRITH, 2006) sugerem que a atividade nesta região é importante para regular o comportamento social de alguém segundo expectativas de normas sociais.

2.3.2.7 *Mecanismos de regulação*

A maioria das pesquisas em Neurociências em controle tem-se concentrado em mecanismos envolvidos na regulação do comportamento. Pesquisadores começaram a investigar os mecanismos de regulação de respostas afetivas de alguém à etnia. Lieberman *et al*. (2005) usaram a *fMRI* para examinar os processos neurais subjacentes ao controle do afeto relacionado à etnia.

Uma variedade de conjunto de dados iniciais indica que a categorização étnica ocorre em locais neurais únicos intimamente ligados à emoção. Pessoas aparentemente processam faces afrodescendentes e caucasianas com diferentes padrões de ativação (GOLBY *et al.*, 2001).

A identificação étnica tanto de entrevistados afrodescendentes como caucasianos mostrou uma maior ativação na amígdala (LIEBERMAN *et al*., 2005), hipocampo e córtex insular, regiões associadas com o processamento de estímulos emocionais (HART, WHALEN, SHIN, MCINERNEY *et al*., 2000), evidência de que esse não é um efeito *ingroup-outgroup*. Regiões frontais que se correlacionam inversamente com a atividade da amígdala também foram ativadas (CUNNINGHAM, JOHNSON, RAYE, GATENBY *et al*., 2004), sugerindo sinais de um mecanismo de controle consciente (FISKE *et al.*, 2009).

2.3.2.8 *Bases neurais da percepção pessoal intergrupal*

A maioria dos estudos da Neurociência do preconceito racial em uma abordagem sociopsicológica concentrou-se, primariamente, em elucidar os componentes automáticos e controlados dos preconceitos e estereótipos. Entretanto, pesquisadores em uma perspectiva de Neurociência Cognitiva têm enfatizado o papel mais básico da percepção pessoal: como alguém pode determinar se o outro é parte de seu grupo (*ingroup*)? Investigações em neuroimagem sugerem que as regiões mediais do *PFC* desempenham papel importante em vários aspectos da percepção pessoal e no processamento de informações sociais (AMODIO & FRITH, 2006; MITCHELL, MACRAE & BANAJI, 2006).

O preconceito é diversificado e envolve regiões do cérebro diferentes da amígdala. Evidências convergentes mostram processos de categorização e individuação

em diferentes tipos de preconceito. Julgamentos de preferência imediatos facilitam a individuação, por exemplo, eliminando a diferença entre as faces afrodescendente e caucasiana na ativação da ínsula e da amígdala (HARRIS & FISKE, 2004; WHEELER & FISKE, 2005), e reativando o córtex pré-frontal medial para grupos sociais que provocam desgosto (FISKE *et al.*, 2009).

Uma área do córtex pré-frontal medial mostra ativação reduzida para os atores do grupo social que provocam repulsa, uma emoção básica, em oposição a uma emoção mais social complexa como o orgulho, a inveja ou piedade (HARRIS & FISKE, 2006; 2007). Esta investigação resulta da teoria psicológica social aplicada – neste caso, o *Modelo de Conteúdo do Estereótipo* (*Stereotype Content Model – SCM*) (FISKE, CUDDY, GLICK & XU, 2002) – de emoções intergrupais para uma área do cérebro que ativa, em tarefas de cognição social, o córtex medial prefontal (AMODIO & FRITH, 2006). A ativação reduzida é interpretada como uma forma de desumanização ou percepção menos-humana por causa da necessidade da área do cérebro de pensar sobre as pessoas (FISKE *et al.*, 2009).

2.3.2.9 *Substratos neurais da percepção ingroup versus outgroup*

Mitchell, Heatherton e Macrae (2002) realizaram vários estudos para examinar os substratos neurais de aspectos sociais *versus* não-sociais da percepção pessoal. Comumente utilizadas, tarefas nesta linha de pesquisa requerem que os participantes façam julgamentos sobre uma pessoa desconhecida, que envolve inferências, sociais ou não-sociais. Em um desses estudos, Mitchell *et al*. (2002) focaram em como os padrões de atividade cerebral diferiam em ensaios associados com o julgamento relativo a uma pessoa em comparação a julgamentos de objetos inanimados: inferências sociais foram associadas à ativação aumentada no *PFC* dorso-medial em comparação aos julgamentos não-sociais (MITCHELL, BANAJI & MACRAE, 2005a; MITCHELL, MACRAE & BANAJI, 2005b; 2006).

Interessante registrar que a região da atividade associada à percepção social é semelhante à da região ligada à mentalização – processo de atribuir uma perspectiva única para outro indivíduo (FRITH & FRITH, 1999; PREMACK & WOODRUFF, 1978; SAXE, CAREY & KANWISHER, 2004), que tem sido associada à atividade na mesma região geral dorso-medial do *PFC* (SAXE *et al*., 2004). Assim, o *PFC* dorso-

medial parece estar envolvido em perceber uma pessoa como um ser social. Alguns argumentam que esse processo pode formar a base do preconceito (QUI, 2006).

Kelley, Macrae, Wyland, Caglar *et al*. (2002), em pesquisa que examina correlatos neurais da autorreflexão, sugerem que pensar nos próprios traços de personalidade, em comparação com os traços de uma pessoa familiar mas não relacionada (como uma celebridade), está ligado à atividade no *PFC* meio medial. Trabalhos posteriores mostraram que esta região do *PFC* medial é mais ativa quando se pensa em si ou em outro similar do que em um outro diferente (GOBBINI, LEIBENLUFT, SANTIAGO, HAXBY, 2004; HEATHERTON, WYLAND, MACRAE, DEMOS *et al*., 2006; MITCHELL *et al.*, 2006). Em comparação, pensar em alguém diferente está associado à atividade no *PFC* dorso-medial. Então, investigações da percepção social de outros semelhantes *versus* diferentes indicam que pode haver diferenças importantes na forma como se processa a informação sobre os membros do *ingroup versus outgroup*, sugerindo diferenciação potencial nos correlatos neurais da percepção *ingroup versus outgroup*.

Apesar destas interessantes observações, até o momento, a pesquisa em *fMRI* não examinou este efeito no contexto de preconceitos e estereótipos raciais, embora haja razão para acreditar que efeitos semelhantes seriam observados (AMODIO & LIEBERMAN, 2009).

2.3.2.10 *Bases neurais da empatia outgroup*

A maioria dos estudos da cognição social em *fMRI* centra-se no processo mais básico de perceber o outro como alguém com o seu próprio conteúdo mental. Harris e Fiske (2006) estenderam esta linha de investigação para abordar como a atividade neural nessas áreas de percepção pessoal se relacionam às qualidades específicas atribuídas aos membros dos diferentes grupos sociais, como sugerido por Cuddy e Fiske (2002), em seu Modelo de Estereótipo de Conteúdo (*Stereotype Content Model – SCM*) (CUDDY, NORTON & FISKE, 2005; FISKE *et al.*, 2002).

Cada estereótipo é único, refletindo uma história e um contexto únicos – e talvez por isso seus conteúdos tenham sido ignorados até meados da década passada. Variáveis moderadoras apóiam fortemente a importância das normas culturais em predizer o comportamento discriminatório. Os estereótipos emergem na configuração das noções

de *nós* e *eles*. Pesquisadores sugeriram que o conteúdo dos estereótipos pode ser sistemático, sendo passível de responder a princípios universais de estrutura social.

O *SCM* propõe que as pessoas não apenas pensam em seus estereótipos de forma unidimensional, com valências positiva ou negativa, mas sua percepção estereotípica de grupos sociais é, principalmente, impulsionada por avaliações ao longo de duas dimensões independentes de conteúdo socialmente desejável: calor e competência (NELSON, 2009). Para Crandall, Nierman e Hebl (2009), "o ponto em que um estereótipo especial cai nas dimensões de calor e competência está associado a reações afetivas específicas (ou seja, preconceitos)" (p. 477).

Fiske *et al*. (2002) argumentaram que as reações emocionais das pessoas para os diferentes grupos são associadas a esses fatores. Por exemplo, grupos definidos pelo calor elevado e alta competência, como de classe média norte-americana e atletas olímpicos, estão associados com orgulho – valendo ressaltar que as pessoas reservam a categoria quente e competente para descrever seus próprios *ingroups* (CUDDY & FISKE, 2002; FISKE, 1998; GLICK & FISKE, 2001), em um mecanismo de autovalorização já mencionado, também nomeado de autoimagem desejada. Então, ao se descreverem aos outros, as pessoas se esforçam para se caracterizarem com precisão, e os ouvintes interpretam suas descrições como refletindo sua autoimagem (TYLÉN *et al.*, 2010).

Grupos definidos por altos níveis de calor, mas baixa competência, como mulheres (CUDDY, FISKE & GLICK, 2004; ECKES, 2002; RUDMAN & GLICK, 2001; SWIM & HYERS, 2009), idosos, crianças e deficientes – e até bichos de estimação e objetos inanimados (NELSON, 2009) –, são associados com compaixão.

Grupos altamente competentes, mas de baixo calor, como asiáticos-americanos (CRANDALL, NIERMAN & HEBL, 2009) e ricos (FISKE *et al.*, 2009), são vistos com inveja – importante acrescentar a aparente dominância desses estereótipos ambivalentes (incompetente, porém quente; e competente, porém frio) em grupos comparáveis nos Estados Unidos (FISKE *et al.*, 2002; FISKE *et al.*, 1999), na Europa (PHALET & POPPE, 1997) e na Ásia (CUDDY *et al*., no prelo *apud* FISKE *et al*., 2009).

E, por fim, grupos associados com baixo calor e baixa competência, como afro-americanos (ZÁRATE, 2009), homossexuais (CLAUSELL & FISKE, 2005; HEREK, 2009), imigrantes (CUDDY *et al*., no prelo *apud* FISKE *et al*., 2009; ECKES, 2002; LEE & FISKE, 2006), pessoas gordas (CRANDALL, NIERMAN & HEBL, 2009) – esse estereótipo é particularmente negativo porque é plenamente visível e percebido

como controlável (WEINER, PERRY & MAGNUSSON, 1988), com vários estudos mostrando que ser pesado é associado com a percepção de preguiçoso, indisciplinado e glutão (HEBL & KLECK, 2002) –, pobres, hispânicos e sem-teto, são encontrados com desgosto (AMODIO & LIEBERMAN, 2009) e encarados com desprezo (FISKE *et al*., 2009).

Harris e Fiske (2006) usaram a *fMRI* para determinar se julgamentos de simpatia e competência estavam relacionados à ativação neural em regiões ligadas à mentalização e à percepção pessoal. Durante os *scans*, os participantes viam fotos de pessoas pertencentes a grupos de cada um dos quatro quadrantes do modelo de *SCM*. Os autores observaram significativas ativações do *PFC* medial relativas à linha de base quando os participantes viam imagens de grupos associados com orgulho (↑calor e ↑competência), compaixão(↑calor e ↓competência) e inveja (↓calor e ↑competência). Essas ativações estavam primariamente na região média do *PFC* medial, sugerindo que esses grupos foram processados da mesma forma como foi processado o *eu*.

Por outro lado, grupos associados com desgosto (↓calor e ↓competência) não provocaram atividade nessa região. Harris e Fiske (2006) interpretaram a falta de atividade nessa área como uma indicação de desumanização desses grupos (HASLAM, 2006): grupos de baixo calor e baixa competência não foram percebidos como agentes humanos[13], mas como objetos desumanos, pelo menos em termos de processamento socioemocional no cérebro. A forma mais básica da cognição social envolve determinar se um objeto é agente (como o ser humano) e distinto do *eu* de cada um (AMODIO & LIEBERMAN, 2009).

2.3.2.11 *Estudos fMRI sobre estereótipos e preconceitos*

Avanços em métodos de neuroimagem têm fornecido novas e poderosas ferramentas para psicólogos sociais estudarem os mecanismos do estereótipo e do preconceito. A pesquisa com *fMRI* sobre processos sociais é valiosa por mapear o cérebro a fim de se entender as funções de diferentes estruturas neurais. O cérebro ainda é um órgão complexo, com muito território inexplorado, e um dos modos de perceber seu funcionamento é observando-se como sua atividade se processa quando

[13] Será por isso que, em linhas gerais, as pessoas não se comovem nem se mobilizam espontaneamente com a desgraça alheia? Seria uma reação alicerçada no modelo de estereótipo de conteúdo ou constituiria um mecanismo de autoproteção emocional? Isso já poderia ser um tema para outra tese...

participantes realizam diversos tipos de tarefa. Embora haja ressalvas – operações neurais são complexas e estruturas específicas muitas vezes servem a múltiplas e distribuídas funções (POLDRACK, 2006) –, esta abordagem desempenha um papel importante em Neurociência Cognitiva, pois mapeadores cerebrais esperam construir um catálogo de ativações relacionadas com tarefas que, ao longo do tempo, mostrem padrões consistentes e coerentes da função mental.

Outro atribuição valiosa da pesquisa *fMRI* é elucidar os mecanismos envolvidos nos processos psicológicos que não podem ser inferidos a partir do comportamento ou que são difíceis de distinguir usando ferramentas tradicionais de cognição social. Ademais, o uso da *fMRI,* ao permitir aos pesquisadores conectar a literatura de Psicologia Social (sobre os seres humanos) à vasta literatura de Neurociência sobre animais, abriu a porta para conversas cruzadas entre os campos e a aplicação e integração dos modelos teóricos dessas duas disciplinas gerais.

Do ponto de vista dos pesquisadores do preconceito e do estereótipo, a aplicação de modelos de Neurociência Animal para as questões de preconceito étnico-racial podem fornecer informações importantes sobre como os mecanismos específicos envolvidos no preconceito, estereótipo e discriminação podem estar interligados (AMODIO & LIEBERMAN, 2009).

Em suma, a pesquisa fMRI vincula efeitos do preconceito implícito à amígdala – para Fiske *et al.* (2009), o papel da amígdala sintonizada emocionalmente insta ainda mais atenção para o preconceito bem como para as medidas de estereótipos em pesquisa básica –, fornecendo uma base teórica concreta para o fenômeno, por isso é inovadora. Ela alerta para a possibilidade do preconceito implícito envolver um sensível sistema de memória de aprendizagem passiva a estímulos afetivos (como ameaças ou punições).

A pesquisa em Neurociência Social mostra que o preconceito implícito é parte de uma rede de resposta subcortical que processa a informação rapidamente e interage fortemente com os sistemas autônomos e comportamentais. Além disso, ao ligar o preconceito implícito à amígdala, permitiu aos pesquisadores apreender as informações obtidas a partir de pesquisas com animais na aprendizagem e memória baseadas na amígdala e aplicá-las ao entendimento de como o preconceito implícito pode ser aprendido e desaprendido. Desaprender uma resposta classicamente condicionada envolve um processo muito diferente do que aqueles sugeridos pelos modelos de cognição social que assumem um processo de aprendizagem associativo (AMODIO & DEVINE, 2006; SMITH & DECOSTER, 2000).

Apesar de pesquisadores fazerem distinção entre preconceitos e estereótipos, até há algum tempo não havia um quadro teórico para especificar a natureza de suas diferenças, não se esclarecendo se os preconceitos e os estereótipos diferiram no nível implícito e, tampouco, se este processo podia interagir com o comportamento. Um grande obstáculo para distinguir entre preconceito implícito e estereótipos é que eles tendem a operar em conjunto, sendo muito difícil projetar tarefas comportamentais capazes de medir esses processos de forma independente, já que tendem a ser ativados simultaneamente.

Com base em pesquisas de Neurociência em relação a diferentes regiões do cérebro envolvidas nos processamentos afetivos implícitos *versus* processamento semântico, o *fMRI* foi usado para aferir a ativação de preconceito implícito e estereótipos implícitos independentemente de como eles ocorriam coincidentemente (POTANINA *et al.,* no prelo *apud* AMODIO & LIEBERMAN, 2009). Aplicando o que se sabe sobre os diferentes perfis das regiões neurais, incluindo os seus padrões de conectividade em todo o cérebro, é possível desenvolver um quadro teórico mais concreto de como cada processo é aprendido, desaprendido, expresso no comportamento e controlado. Tais avanços se devem à integração da Psicologia Social, das literaturas em Neurociência e do uso de *fMRI*.

Enfim, a teoria psicológica social tem-se desenvolvido enormemente na interação com a Neurociência Social e a recíproca também ocorreu, pois a natureza dos campos requer uma compreensão mútua. Pesquisadores que abordam o preconceito reconhecem a Neurociência como uma ferramenta útil para os processos de dissociação, avaliação afetiva implícita e *insights* sobre os processos de controle (FISKE *et al*., 2009).

Psicólogos sociais estabeleceram o padrão de pesquisa sobre os estereótipos, preconceitos e discriminação há muitos anos, inspirados por Lippmann ([1922] 2008) sobre a distância social, e de Katz e Braly (1933 *apud* SWIM & HYERS, 2009) sobre os conteúdos dos estereótipos. Pesquisas em Neurociência Social do estereótipo e do preconceito seguem o exemplo dos estudos iniciais, contribuindo para a compreensão da atividade neural na emergência de comportamentos.

2.3.3 Ameaça do estereótipo

Aqui, serão abordados: Pressupostos teóricos; Consequências da ameaça dos estereótipos à autoimagem; Desenvolvimento intergrupal; Ameaça intergrupal; Relaçõesintergrupais; Dimensões culturais.

2.3.3.1 *Pressupostos teóricos*

A Teoria da Ameaça do Estereótipo (*Stereotype Threat Theory – STT*) (STEELE, 1997; STEELE & ARONSON, 1995) afirma que membros de grupos ou categorias associadas a crenças estereotípicas negativas são suscetíveis a uma experiência distinta denominada *ameaça do estereótipo*.

Este fenômeno tem sido definido como o medo que surge em situações em que se teme ser julgado ou tratado com base em um estereótipo negativo, ou em ambientes onde, inadvertidamente, se corre o risco de confirmar a expectativa negativa estereotípica acerca de alguém do grupo (STEELE, SPENCER & ARONSON, 2002). Segundo os teóricos da ameaça do estereótipo, esta experiência perturbadora pode ser associada a um conjunto diversificado de consequências problemáticas para a pessoa que enfrenta a ameaça (STEELE *et al.*, 2002), incluindo seus efeitos detrimentais sobre o desempenho em qualquer área, seja intelectual (“loiras são burras”), motora (“mulheres não sabem dirigir”), emocional (“homens não choram”) ou física (“japoneses têm o pênis pequeno”).

Presume-se que membros de grupos sociais que são confrontados com estereótipos negativos sobre sua capacidade em um campo específico são afetados negativamente por estas expectativas estereotípicas, em especial os grupos minoritários marcados pela expectativa negativa em relação a suas habilidades cognitivas em geral (KELLER & BLESS, 2008).

Aronson, Fried e Good (2002) documentaram que crenças teóricas sobre a estabilidade ou maleabilidade da função da inteligência como um moderador da ameaça dos estereótipo afetaram o desempenho dos estudantes universitários afro-americanos. Marx, Stapel e Muller (2005) demonstraram que a apresentação de informação social positiva acessível pode eliminar ou atenuar os efeitos do surgimento da ameaça dos estereótipos sobre o desempenho das mulheres em Matemática (BEN-ZEEV, FEIN & INZLICHT, 2005; MARX & ROMAN, 2002). Johns, Schmader e Martens (2005)

constataram que mulheres que souberam que a ansiedade que podiam sentir quando trabalham com Matemática poderia ser atribuída aos estereótipos negativos, não demostraram os efeitos da ameaça dos estereótipos que foram obtidos em uma condição de controle.

Apesar de pesquisas mostrarem, indubitavelmente, que a comunicação de expectativas negativas influencia o desempenho, expectativas positivas também podem ser associadas às experiências de ameaça dos estereótipos e desempenho reduzido. Alguns pesquisadores (BAUMEISTER, HUTTON & CAIRNS, 1990) descobriram que expectativas positivas podem constituir uma pressão de desempenho (uma ameaça) passível de um consequente desempenho prejudicado – que o digam os promissores atletas brasileiros que costumam falhar em ocasiões decisivas. Portanto, a ameaça do estereótipo pode emergir indiferentemente como consequência de expectativas negativas ou de expectativas positivas, embora essas últimas sejam menos investigadas.

Cheryan e Bodenhausen (2000) – bem como Shih, Ambady, Richeson, Fujita *et al.* (2002), em estudos similares – abordaram especificamente o impacto negativo dos estereótipos positivos em relação aos asiáticos, em um teste de Matemática, em que as expectativas quanto a seu desempenho superior tinham sido ativadas, redundando em diminuição da *performance* no teste. Nestes estudos, os participantes confrontados com expectativas positivas experimentaram provavelmente uma pressão maior de desempenho (ameaça) com base no medo de não ser capaz de cumprir (ou ajustar-se) às respectivas expectativas positivas.

Parece plausível supor que a maioria das pessoas mostre um aumento do nível de agitação, tensão, preocupação e ansiedade (focado na prevenção) quando em situações em que sua capacidade intelectual está sendo avaliada [cf. ZEIDNER, 1998], independente dos estereótipos que se lhes atribuem serem negativos ou positivos.

Esses achados sugerem, como já foi mencionado antes, que os efeitos prejudiciais das expectativas de desempenho estereotípicas não se restringem a expectativas negativas, pois tanto o medo do fracasso ou um estado de defesa (com base no desejo de evitar o fracasso) quanto situações em que um padrão positivo serve como ponto de referência (defensiva baseada no medo de não cumprir uma expectativa estereotípica positiva) representam um mecanismo de defesa básico subjacente aos efeitos da ameaça dos estereótipos sobre o desempenho, desencadeado tanto em situações de um padrão negativo como em um padrão positivo.

Em síntese, a comunicação de ambas as expectativas negativas e positivas pode resultar em redução da *performance*, apontando para a necessidade de se investigar a ameaça não só do estereótipo negativo, mas também de expectativas positivas como fontes potenciais de experiências de ameaça e mau desempenho.

Assim, há razão para supor que os membros de grupos sociais estereotipados podem desenvolver uma tendência crônica para reagir com preocupação focada na prevenção de situações em que o seu *status* estereotípico se evidencie. Entretanto, parece razoável supor que efeitos de ameaça negativa sejam mais prevalentes do que os efeitos da ameaça positiva sob condições de testagem padrão.

Outras descobertas sugerem que ser confrontado com expectativas negativas não resulta necessariamente em efeitos danosos sobre o desempenho (KELLER & BLESS, 2008). Padrões de resultados obtidos sugerem que expectativas negativas podem mesmo redundar em estímulos ao desempenho, paradoxalmente, devido talvez a um desinvestimento emocional, como em um raciocínio compensatório do tipo "já que não se espera nada de mim, estou livre para obter qualquer resultado, pois tudo o que vier é lucro".

Enfim, compreender os mecanismos que subjazem aos efeitos da ameaça dos estereótipos no desempenho pode contribuir não apenas para um melhor entendimento do fenômeno em si, mas também para desenvolver estratégias viáveis de superação das consequências negativas da ameaça dos estereótipos naqueles que são alvos de expectativas estereotípicas – quaisquer que sejam – sobre sua capacidade.

2.3.3.2 *Consequências da ameaça dos estereótipos à autoimagem*

Este item apresenta os sub-itens: *Respostas fisiológicas; Respostas de luta; Respostas emocionais; Respostas cognitivas; Respostas comportamentais.*

Ameaças reais à autoimagem desejada ativam respostas fisiológicas, emocionais, comportamentais, de autorregulação e cognitivas que podem descarrilar interações intergrupais, mas a mera pressuposição da ameaça é passível de antecipar seus efeitos. Tende-se a focar a atenção em pistas potencialmente hostis quando se percebe a ameaça (PRATTO & JOHN, 1991), provocando medo e expectativa de rejeição (MENDOZA-DENTON, DOWNEY, PURDIE, DAVIS *et al*., 2002). Estas preocupações promovem um estado de alerta quanto à evidência de que a autoimagem está sendo desvalorizada

(MENDOZA-DENTON *et al.*, 2002; STEELE, SPENCER & ARONSON, 2002), porém, esta vigilância nem sempre é consciente.

Em dois estudos, expectativas situacionais e crônicas sobre ser alvo de preconceito previram atenção aos sinais subliminares que ameaçavam identidades sociais das mulheres (KAISER, VICK & MAJOR, 2006). Embora a maioria das pesquisas tenha-se concentrado no estado de alerta entre pessoas com identidades estereotípicas, as pessoas não estereotipadas também estavam vigilantes a ameaças à sua identidade social (vide *Teoria da Identidade Social*, no item *2.2.1.8 Linguagem, identidade social e exclusão*) como pessoas não preconceituosas, justas e boas (VORAUER, 2006; VORAUER & TURPIE, 2004).

Experiências anteriores de desvalorização da identidade social podem aumentar a vigilância para eventos similares posteriores (MAJOR & O'BRIEN, 2005). O estado de alerta a ameaças à autoimagem aguça a percepção dos eventos que, mesmo ambíguos, são interpretados como uma ameaça, levando o alvo a interpretar como hostis as intenções do outro quanto à interação consigo (KRAMER & MESSICK, 1998).

Afro-americanos ansiosos devido à expectativa de rejeição tendem a percebê-la com mais frequência e reagir a ela com mais força (MENDOZA-DENTON *et al.*, 2002). Expectativas negativas de minorias étnicas levam a experiências negativas durante interações interétnicas (SHELTON, RICHESON & SALVATORE, 2005), as quais, por sua vez, proporcionam mais expectativas negativas, reforçando o círculo vicioso.

Pessoas com elevada consciência dos estereótipos, estigmas e preconceitos tendem a perceber e experimentar mais os estereótipos do que aquelas de baixa consciência a esse respeito. A redução do grau de ameaça à autoimagem nas interações entre grupos poderia quebrar esse ciclo.

2.3.3.2.1 Respostas fisiológicas

Fisiologicamente, as ameaças percebidas às imagens desejadas ativam o sistema de autopreservação, também chamado de resposta ao estresse de luta-ou-fuga (HENRY & WANG, 1998). Esse sistema motivacional é evolutivamente muito antigo, permitindo que os organismos mobilizem recursos em resposta a ameaças de vida-ou-morte à sobrevivência (DICKERSON & KEMENY, 2004), as quais ativam o eixo hipotálamo-pituitária-adrenocortical (*hypothalamic–pituitary–adrenocortical – HPA*), elevando os

níveis do hormônio cortisol, que mobilizam a energia e modulam outros sistemas fisiológicos para responder eficazmente às demandas metabólicas de curto prazo de fugir ou combater a ameaça (CROCKER & GARCIA, 2009).

Também ameaças ao eu-social ou à autoimagem desejada ativam o sistema de autopreservação, aumentando os níveis de cortisol e a mobilização de energia para responder à ameaça (DICKERSON & KEMENY, 2004). Sabendo-se que a ativação desse sistema fisiológico prepara a pessoa para lutar ou fugir, pessoas cujas identidades sociais são ameaçadas talvez possam usar seu processo de autorregulação consciente para substituir essas respostas.

2.3.3.2.2 Respostas de luta

Outra das respostas para ameaças à imagem desejada é a agressão. O *eu* ameaçado torna-se agressivo e violento (BAUMEISTER, SMART & BODEN, 1996). Pessoas com autoestima elevada, mas instáveis, que presumivelmente experienciam ameaças à autoimagem, tendem a ter elevada defensividade, raiva e hostilidade (KERNIS, GRANNEMANN & BARCLAY, 1989).

Um clichê anedótico da sabedoria popular sugere que alguns crimes de ódio são motivados por ameaças à autoimagem, como por exemplo, a violência contra os *gays* praticada por homens heterossexuais seria desencadeada por ameaças presumidas à sua masculinidade.

2.3.3.2.3 Respostas emocionais

Mackie, Devos e Smith (2000) têm sido capazes de mostrar o papel dos fatores sociais na emergência de reações emocionais (DUMONT, YZERBYT, WIGBOLDUS & GORDIJN, 2003; GORDIJN, WIGBOLDUS & YZERBYT, 2001; YZERBYT, DUMONT, MATHIEU, GORDIJN *et al*., 2006; YZERBYT, DUMONT, WIGBOLDUS & GORDIJN, 2003), uma vez que os fenômenos cognitivos e emocionais têm suas raízes nas motivações sociais das pessoas, tanto quanto em seu aparato cognitivo (YZERBYT, 2006).

As reações emocionais à ameaça são quase sempre negativas. Elas incluem medo, ansiedade, raiva e ressentimento (RENFRO, DURAN, STEPHAN & CLASON, 2006; STEPHAN, RENFRO & DAVIS, 2008); desprezo e repugnância (MACKIE,

DEVOS & SMITH, 2000); vulnerabilidade (MACLEOD & HAGAN, 1992); vergonha, culpa, raiva e fúria narcisista (BAUMEISTER *et al.*, 1996); culpa coletiva (DOOSJE, BRANSCOMBE, SPEARS & MANSTEAD, 1998); e outras probabilidades, tais como ódio, raiva, humilhação, terror, desamparo, desespero, indignação e pânico (STEPHAN, YBARRA & MORRISON, 2009). A emoção pode ser dirigida contra o *eu*, como na vergonha, culpa e baixa autoestima; ou contra os outros, como na indignação, raiva[14] ou fúria, a depender da percepção do evento como justo e merecido ou injusto e imerecido (SHAVER, SCHWRATZ, KIRSON & O'CONNOR, 1987).

Além disso, a ameaça pode comprometer a empatia emocional com os membros do *outgroup* e, inversamente, aumentá-la para com os membros do *ingroup*. A relação entre a ameaça e a (falta de) empatia por grupos externos é corroborada por um conjunto de estudos mostrando que as ameaças a um grupo de *status* levam membros do grupo a sentir alegria ou prazer com o sofrimento de alguém de um *outgroup* (LEACH, SPEARS, BRANSCOMBE & DOOSJE, 2003). Todavia, expressar emoções ou necessidades de modo vulnerável, ao invés de uma forma exigente, defensiva ou raivosa, pode provocar empatia e ausência de defensividade no outro (ROSENBERG, 2003).

2.3.3.2.4 Respostas cognitivas

Ameaças ao *eu* afetam os processos e a capacidade cognitiva. A excitação intensa, associada à ameaça percebida, pode perturbar o pensamento e o comportamento. A percepção da autoameaça ativa a resposta de luta ou fuga nas partes "inferiores" do cérebro, reduzindo as funções cognitivas "superiores" do pensamento abstrato e autorreflexão (SIEGEL, 1999). Respostas flexíveis, incluindo criatividade, integração, planejamento e empatia, ficam prejudicadas (CROCKER & GARCIA, 2009). A rejeição social, que ameaça a necessidade humana fundamental de pertencer, constitui ameaça ao *eu* para quase todos e prejudica o pensamento inteligente (BAUMEISTER, TWENGE & NUSS, 2002), distorce a percepção do tempo e autoconhecimento, e desenvolve sentimentos de que a vida é sem sentido (TWENGE, CATANESE & BAUMEISTER, 2003), aumenta o armadilhamento dispendioso na

[14] Note-se que *raiva*, como reação emocional à ameça dos estereótipos à autoimagem, é recorrente em vários autores.

perda dos cursos de ação (ZHANG & BAUMEISTER, 2006) e diminui a empatia para a dor física e emocional dos outros (DEWALL & BAUMEISTER, 2006).

Já as respostas cognitivas à ameaça intergrupal incluem mudanças nas percepções de *outgroup* e estereótipos (QUIST & RESENDEZ, 2003); na homogeneidade percebida no *outgroup* (ROTHGERBER, 1997); nas atribuições para o comportamento do *outgroup* (COSTARELLI, 2005); etnocentrismo, intolerância, ódio e desumanização do *outgroup* (SHAMIR & SAGIV-SCHIFTER, 2006; SKITKA, BAUMAN & MULLEN, 2004); e uma maior probabilidade de perceber em outros as emoções relacionadas à ameaça (MANER, KENRICK, BECKER, ROBERTSON *et al*., 2005).

2.3.3.2.5 Respostas comportamentais

Respostas comportamentais à ameaça variam da retirada, submissão e negociação, à agressão (direta ou deslocada), discriminação, mentira, enganação, roubo, assédio, retaliação, sabotagem, protesto, greve, guerra e outras formas de conflito aberto intergrupo (STEPHAN *et al*., 2009). Em alguns casos, a ameaça leva à hostilidade direta contra o *outgroup*, que está intimamente relacionada à sua fonte. Maass, Cadinu, Guarnieri e Grasselli (2003) mostraram que homens que sofreram uma ameaça à sua identidade de gênero são particularmente susceptíveis de molestar sexualmente alguém do sexo oposto.

Em outros casos, a ameaça pode levar à hostilidade deslocada contra um *outgroup* que não está relacionado à fonte da ameaça. Em um experimento ilustrativo deste ponto, estudantes de psicologia cujo *status* estava ameaçado por um *outgroup* composto por estudantes de medicina, posteriormente, discriminaram um outro grupo de menor *status* consensual: estudantes de serviço social (CADINU & REGGIORI, 2002).

Em suma, as pessoas reagem à ameaça de uma grande variedade de maneiras. Suas respostas cognitivas provavelmente lhes tornarão mais difícil pensar com clareza, cuidadosamente, ou com precisão sobre o *outgroup* e como responder a ele. Suas reações emocionais internas tendem a ser negativas, o que pode interferir em suas respostas pensadas às ameaças existentes, reais ou imaginárias. Suas reações comportamentais ao *outgroup* tendem a ser orientadas para abordagem (como a

agressão) ou evitação (como a retirada ou o apaziguamento), mas também é possível que a ameaça imobilize o *ingroup*, levando-o à inação.

Ameaças podem provocar uma gama de reações de *distress*. Na maioria dos casos, a ameaça não é responsável em si mesma por criar essas respostas, mas as amplifica. Um grande corpo de pesquisas indica, por exemplo, que a mera categorização das pessoas em grupos provoca preconceitos intergrupais (ELLEMERS, SPEARS & DOOSJE, 2002), mas adicionar a ameaça ao processo de categorização seria ampliar esses vieses (BRANSCOMBE, SCHMITT & HARVEY, 1999).

2.3.3.3 *Desenvolvimento intergrupal*

A Teoria do Desenvolvimento Intergrupal (*Developmental Intergroup Theory – DIT*) (BIGLER & LIBEN, 2006) é uma abordagem que combina teoria da identidade social, teoria do desenvolvimento cognitivo e outras descobertas empíricas. De acordo com a *DIT*, vieses intergrupais se desenvolvem em uma dimensão social e adquirem relevância psicológica, traduzida em relevância perceptual de grupos, tamanho de grupo desigual, rotulagem explícita de membros do grupo e segregação implícita. De acordo com a *DIT*, a conjunção de fatores exógenos (como modelos ambientais estereotípicos) e fatores endógenos (como autoestima e desenvolvimento cognitivo) contribuem para a manutenção de preconceitos e estereótipos (PATTERSON & BIGLER, 2006). Pesquisas em *DIT* demonstram que a rotulagem e outros marcadores ambientais de membros do grupo aumentam a relevância dos grupos e levam à formação de preconceitos intergrupais (LEVY & HUGHES, 2009).

2.3.3.4 *Ameaça intergrupal*

Na Teoria da Ameaça Intergrupal (*Intergroup Threat Theory – ITT*) (STEPHAN & RENFRO, 2002; STEPHAN & STEPHAN, 2000), os estereótipos negativos foram um preditor significativo de ameaças (STEPHAN, BONIECKI, YBARRA, BETTENCOURT *et al*., 2002), envolvendo características do *outgroup* que poderiam ter um impacto negativo sobre o *ingroup*, como a agressividade (STEPHAN *et al*., 2009). Apreensões surgem a partir de preocupações de o *outgroup* explorar o *ingroup*, de o *outgroup* perceber o *ingroup* como preconceituoso, e de o *outgroup* desafiar os valores do *ingroup* (STEPHAN & STEPHAN, 1985). Relações intergrupais são

notoriamente difíceis porque, quando as pessoas com diferentes identidades sociais interagem, tensão e emoção negativa, muitas vezes, advêm (CROCKER & GARCIA, 2009).

2.3.3.5 *Relações intergrupais e poder*

Relações intergrupais são notoriamente difíceis porque, quando as pessoas com diferentes identidades sociais interagem, tensão e emoção negativa, muitas vezes, advêm (CROCKER & GARCIA, 2009). Um fator que afeta a percepção das ameaças intergrupais é o poder relativo dos grupos. O poder tem sido tradicionalmente definido em termos de influência social, como a habilidade de ter ascendência sobre outras pessoas de forma psicologicamente significativa (FRENCH & RAVEN, 1959 *apud* CROCKER & GARCIA, 2009; VESCIO, GERVAIS, HEIPHETZ & BLOODHART, 2009), através da emissão ou recusa de recompensas e punições (KELTNER, GRUENFELD & ANDERSON, 2003). Nesta definição, influências significativas psicologicamente incluem – mas não estão limitadas a – ações que afetam a cognição, a emoção e os comportamentos de outra pessoa.

Importante registrar que dependência e poder estão inversamente relacionados (EMERSON, 1964): obviamente, aqueles que dependem de outros para recompensas e punições são menos poderosos do que aqueles que não o fazem. Na pesquisa de Rubini, Moscatelli, Albarello e Palmonari (2007), o poder foi combinado com o estado em que os grupos tinham maior valor social e também mais controle de decisão, enquanto um maior sentimento de interdependência foi relatado por membros de grupos caracterizados pelo poder assimétrico.

No entanto, apesar de poder e *status* estarem associados, eles são conceitualmente diferentes e têm efeitos distintos sobre o comportamento (BOLDRY & GAERTNER, 2006). O *status*, especificamente, pode ser definido como a posição relativa dos grupos nas dimensões avaliadas de comparação como educação, poder aquisitivo ou desempenho em alguma tarefa (ELLEMERS & BARRETO, 2001). Isso destaca a força de uma medida de discriminação linguística na compreensão das reações dos membros dos grupos a estruturas sociais desiguais.

Entretanto, a maioria das pesquisas tem mostrado que o baixo poder de um grupo pode provocar, muitas vezes, o favorecimento do *outgroup* (JOST & BANAJI, 1994), por reconhecerem seu *status* superior, enquanto discriminam grupos de *status* de

dimensões mais irrelevantes, possivelmente para compensar sua posição desfavorável (KARASAWA, KARASAWA & HIROSE, 2004). Contudo, via de regra, os grupos de *status* elevados são os mais discriminadores – uma descoberta que tem sido interpretada como causa de sua motivação para justificar e manter sua posição (GUIMOND, DIF & AUPY, 2002).

Os efeitos da situação também dependem da percepção da estrutura social dos membros dos grupos. Por exemplo, grupos de *status* inferior podem favorecer seu grupo tanto quanto grupos de *status* elevado o fazem, quando consideram a estrutura de *status* como ilegítima, instável e não permissiva de mobilidade social (BETTENCOURT, CHARLTON, DORR & HUME, 2001).

Alguns estudos examinaram os efeitos de *status* nos grupos e as medidas implícitas de preconceito (RUDMAN, FEINBERG & FAIRCHILD, 2002; ZOGMAISTER, ARCURI & MODENA, 2006), mas a evidência mais contundente em relação ao *status* e à discriminação linguística vem de um estudo de Maass, Ceccarelli e Rudin (1996), que mostrou que os italianos do sul (que geralmente são considerados de um *status* inferior na sociedade italiana) usavam a linguagem de uma forma mais tendenciosa do que os norte-italianos (grupo reconhecidamente de *status* superior).

Em uma pesquisa anterior, Maass, Milesi, Zabbini e Stahlberg (1995) pediram aos participantes italianos do norte e do sul para descreverem o Norte e o Sul da Itália em diferentes domínios comportamentais. Ambos os grupos admitiram que o *ingroup* era mais negativo do que o *outgroup* em pelo menos alguns atributos excepcionais. Houve um consenso geral de que os norte-italianos são ativos (laboriosidade, emancipação) e têm déficits (intolerância ao materialismo), assim como os italianos do sul têm qualidades (hospitalidade, calor / simpatia), bem como atributos negativos (sexismo, intrusão).

Fatores como a coocorrência de diferenças de *status* e poder na sociedade italiana, a dificuldade de levar em conta o sistema de percepção de legitimidade, permeabilidade e estabilidade, e a existência de crenças estereotípicas compartilhadas e internalizadas sobre os italianos do norte e do sul podem ter influenciado as respostas dos grupos de maior e menor *status*.

Apesar de todos os grupos, tanto de baixo quanto de alto poder, serem suscetíveis de perceber que estão sob ameaça, acredita-se que, em geral, os de baixo poder são mais propensos a *experimentar* as ameaças – talvez por se sentirem à mercê dos grupos mais poderosos – do que os de alto poder, mas que esses *reagirão* mais

fortemente à ameaça, à medida que a perceberem. Quando grupos de poder relativamente igual estão em conflito aberto ou competindo uns com os outros por recursos valorizados, as percepções de ameaça também podem ser altas, mas seu poder igual os torna uniformemente equilibrados como adversários (ESSES, DOVIDIO, JACKSON & ARMSTRONG, 2001).

Achados sugerem que pessoas poderosas frequentemente estereotipam pessoas de baixo poder mais fortemente do que o inverso, porém não o fazem uniformemente. Efeitos dos estereótipos variam entre situações e pessoas (MOSCATELLI *et al*., 2008; RUBINI *et al.*, 2007). São preponderantemente fatores situacionais e diferenças individuais que influenciam os estereótipos (VESCIO *et al.*, 2009), moderando a relação entre poder e estereótipos (CHEN, LEE-CHAI & BARGH, 2001; OVERBECK & PARK, 2001; VESCIO, GERVAIS, HEIDENREICH & SNYDER, 2006).

2.3.3.6 *Dimensões culturais*

Certas constelações de valores culturais podem influenciar a percepção das ameaças. Entre as dimensões culturais estão: individualismo-coletivismo (TRIANDIS, 1995), distância do poder (HOFSTEDE, 1980) e aversão à incerteza (GUDYKUNST, 1995; HOFSTEDE, 2001). O individualismo refere-se a culturas em que o *eu* é definido em termos de características únicas e distintas de cada indivíduo, enquanto que o coletivismo refere-se a culturas em que o *eu* é definido em termos de afiliações a grupos especiais (TRIANDIS, 1995); membros de culturas coletivistas, dada a sua ênfase no grupo, podem ser particularmente pródigos em experimentar as ameaças de grupos externos. A distância do poder refere-se a culturas em que há uma expectativa de que alguns indivíduos serão mais poderosos do que outros (HOFSTEDE, 1980), sendo caracterizadas por maiores taxas de conflito e violência (HOFSTEDE, 2001). As ameaças também são mais prevalentes em culturas com grande aversão à incerteza, como as culturas que valorizam a preservação da ordem social (HOFSTEDE, 1980).

Outra dimensão de nível cultural que pode dizer respeito à ameaça é o estilo de comunicação contextual. Culturas com estilos de comunicação mais literal, cujas mensagens estão atreladas às palavras proferidas, reforçam a comunicação direta. Já a comunicação contextual que envolve decifrar o significado por trás das palavras ditas ou não ditas, cujas mensagens são codificadas com muitas figuras de linguagem, requer amplos conhecimentos das normas, papéis, história e contexto culturais.

Em decorrência, há um potencial maior de conflito e incompreensão quando esses dois tipos contextuais de comunicação intercultural se encontram, podendo gerar apreensão e defensividade sobre a possibilidade de interação entre ambos. Tais apreensões dizem respeito à atribuição de significados aos elementos simbólicos nucleares de cada cultura, o uso das palavras, imagens, metáforas, alusões e mitos culturais únicos na comunicação cotidiana. Preocupações acerca da capacidade de se comunicar efetivamente podem levar um grupo a se sentir mais ameaçado por *outgroups* culturais com características de comunicação contextual mais elaborada do que por pessoas de *outgroups* culturais que favorecem estilos de comunicação mais direta.

2.3.4 Mecanismos estereotípicos

Este item conta com os seguintes sub-itens: Ativação e aplicação de estereótipos; Automatismo e controle de estereótipos; Estereótipos e relações sociais; Estratégia de subtipagem; Estereótipos e contexto social; Estereótipos, comunicação e redes sociais; Redes sociais e estereótipos como fenômenos culturais; Motivação contra estereótipos e preconceitos; Recursos cognitivos; Desconfirmação de estereótipos.

2.3.4.1 *Ativação e aplicação de estereótipos*

Quando se interage com um membro de um grupo social estereotípico, como um afro-americano, uma mulher, um médico, o estereótipo desse grupo pode ou não vir à mente; se ele ocorre, pode ou não influenciar a impressão de alguém sobre esse membro. Estes dois processos têm sido rotuladas de *ativação* e *aplicação* de estereótipo. O primeiro, refere-se à acessibilidade mental de um estereótipo; o segundo, ao uso de um estereótipo para julgar um membro de um grupo estereotipado (KUNDA & SPENCER, 2003).

A acessibilidade da categoria foi concebida como um estado de prontidão perceptiva, como identificação, categorização e inferência sobre os membros da categoria, para uso em julgamentos. Embora haja uma distinção teórica entre a acessibilidade das estruturas de conhecimento – tais como estereótipos – e seu uso em julgamentos, a distinção entre o aumento da acessibilidade das categorias e sua crescente utilização em juízo têm estado enodadas porque as categorias manifestam a

sua acessibilidade através de seu impacto sobre o julgamento, por conseguinte, aumentos na acessibilidade de categorias têm sido inferidos a partir de aumentos em seus usos (HIGGINS, 1989).

No entanto, a extensão da ativação do estereótipo não pode ser sempre inferida a partir da aplicação do estereótipo. Quando se aplica um estereótipo em um membro *outgroup*, supõe-se, obviamente, que se ativou o estereótipo, porque um estereótipo, para ser aplicado, há de ser ativado antes. Mas quando não se aplica um estereótipo, não se pode presumir que ele não tenha sido ativado, porque nem sempre se aplica um estereótipo após ativá-lo (GILBERT & HIXON, 1991). Por exemplo, perceptores que se deparam com uma americana de descendência asiática podem ativar o estereótipo relacionado a esta categoria, comprovando um aumento da acessibilidade dos traços estereotípicos, tais como tímida e inteligente, mas eles podem deixar de aplicar esse estereótipo ativado para esse indivíduo, isto é, eles podem não julgá-la como especialmente tímida ou inteligente (KUNDA & SPENCER, 2003).

Pode-se evitar a aplicação de um estereótipo ativado por se estar motivado a evitar o preconceito (DEVINE, 1989), controlando as prováveis crenças e sentimentos negativos em direção a um grupo estereotípico (KATZ & HASS, 1988). Contudo, sua ativação aumentada ainda pode ser detectada através de medidas implícitas que tocam outros juízos que os percebedores não podem controlar ou que não são motivados a controlar, por não perceberem que suas reações podem revelar a ativação do estereótipo (GREENWALD & BANAJI, 1995).

Algumas medidas implícitas de ativação do estereótipo foram desenvolvidas, assim sendo, a maior acessibilidade a atributos estereotípicos pode ser revelada por identificação mais rápida das palavras estereotípicas (KAWAKAMI, YOUNG & DOVIDIO, 2002; SINCLAIR & KUNDA, 1999), por um aumento em conclusões estereotípicas de fragmentos de palavras (GILBERT & HIXON, 1991; SINCLAIR & KUNDA, 1999; SPENCER, FEIN, WOLFE, FONG *et al.*, 1998), por uma pronúncia mais rápida das palavras estereotípicas (MOSKOWITZ, GOLLWITZER, WASEL & SCHAAL, 1999) ou por identificação mais lenta de palavras neutras apresentadas com palavras estereotípicas para-ser-ignoradas (FEIN, HOSHINO-BROWNE, DAVIES & SPENCER, 2003). A ativação do afeto baseado no estereótipo pode ser revelada por avaliações mais rápidas de palavras congruentes com o afeto e avaliações mais lentas das incongruentes (FAZIO, JACKSON, DUNTON & WILLIAMS, 1995).

Pessoas que se deparam com um membro de um grupo estereotípico só ativarão o estereótipo desse grupo se estiverem cientes de sua filiação de categoria e se tiverem os recursos cognitivos necessários para processar essas informações. Qualquer fator que desvie a atenção do observador das características de categoria pode frustrar a ativação do estereótipo ou, após provocar sua ativação inicial, dissipá-la (KUNDA & SPENCER, 2003).

Quando se conhece alguém, sua categoria saliente de filiação grupal pode capturar a atenção de imediato (FISKE & NEUBERG, 1990). Isso favorece a compreensão, por permitir uma rápida classificação, mas classificar uma pessoa como membro de um grupo social pode acarretar a ativação do estereótipo desse grupo.

Há evidências consideráveis de que estereótipos podem ser ativados de maneira espontâneo pela exposição de um indivíduo estereotípico (BARGH, 1999). Em vários estudos, um vídeo breve de um asiático ou um afrodescendente desencadeou a ativação do estereótipo relacionado (GILBERT & HIXON, 1991; KUNDA, DAVIES, ADAMS & SPENCER, 2002; SINCLAIR & KUNDA, 1999).

A ativação de estereótipo pode ser automática, podendo ocorrer mesmo quando a exposição é subliminar ou muito breve para permitir o processamento controlado (KUNDA & SPENCER, 2003). Há estudos em que a exposição subliminar a fotografias de afro-americanos levou os não-afro-americanos a ativar o estereótipo dessa categoria (SPENCER *et al.*, 1998) quanto a se comportar agressivamente em direção a um indivíduo caucasiano (BARGH, CHEN & BURROWS, 1996; CHEN & BARGH, 1997) e a identificar erroneamente ferramentas como armas (PAYNE, 2001), ativando afeto negativo (DOVIDIO, KAWAKAMI, JOHNSON, JOHNSON *et al*., 1997; FAZIO *et al*., 1995). Tais efeitos foram especialmente pronunciados para afro-americanos altamente estereotípicos (LIVINGSTON & BREWER, 2002).

2.3.4.2 *Automatismo e controle de estereótipos*

Segundo Devine (1989), o estereótipo intergrupal pode-se manifestar de modo automático ou controlado. Na forma controlada, é produzido por processos mentais deliberativos e intencionais da consciência, e tem-se tornado menos comum nas sociedades contemporâneas em muitos grupos sociais. Já o estereótipo automático é produzido pela ativação espontânea de associações mentais que não são necessariamente pessoalmente endossadas, mas que são encontradas de forma

onipresente na sociedade contemporânea, devido a contínuas representações culturais dos grupos minoritários que perpetuam suas associações negativas ou estereotípicas. Se membros de grupos minoritários forem consistentemente apresentados em contextos sociais negativos, então os processos de condicionamento clássicos e avaliativos certamente produzirão associações mentais estereotípicas desses grupos e de seus membros (WALTHER, NAGENGAST & TRASSELLI, 2005), e essas associações se construirão lentamente ao longo do curso de socialização (RUDMAN, 2004; RYDELL & MCCONNELL, 2006).

Na confirmação de estereótipos, Wheeler e Petty (2001) distinguiram processos ideomotores e processos de ameaça do estereótipo (que serão apresentados em *Teoria da Ameaça do Estereótipo*). Processos ideomotores são retratados como efeitos de *priming* comportamental – processo citado quando se fez alusão ao *priming* conceptual, em ***2.3.2.4*** *Mecanismos e correlatos neurais de estereótipos e preconceitos implícitos* –, que emergiriam automaticamente uma vez ativados, sem consciência desperta, como resultado de uma associação semântica simples entre um estereótipo e os comportamentos associados, desencadeando esse comportamento ativo, tornando-o mais provável de ser desempenhado (ZÁRATE, 2009). Basicamente, bastaria ativar os estereótipos para produzir um comportamento subsequente de maneira consistente com esse estereótipo geral.

Swim e Stangor (1998) pesquisaram estereótipos e preconceitos focados na perspectiva dos percebedores, na análise da emergência, estrutura e manutenção de representações mentais de grupos e categorias sociais. Questões tipo "como os estereótipos são comunicados?", "a forma da comunicação influencia o receptor?", "como as consequências são medidas?" balizaram seus estudos sobre o papel que os estereótipos e preconceitos desempenham nos processos comportamentais, cognitivos e afetivos, tanto em membros de grupos ou categorias sociais alvejados pelas crenças estereotípicas e preconceitos quanto da perspectiva de quem possui uma representação mental específica de um determinado um grupo-alvo.

Embora a grande maioria das pesquisas sobre as implicações psicológicas relativas a estereótipos, preconceito e discriminação foque na autoestima, emoções e saúde mental do alvo, outros aspectos da questão vêm emergindo: consequências interpessoais para a atribuição da discriminação decorrente de estereótipos a resultados insatisfatórios. "Pesquisas indicam que reclamar que os resultados são devidos à discriminação pode ter custos sociais danosos para a pessoa que faz isso." (MAJOR &

SAWYER, 2009, p. 10). Estudos da década de 80 atestaram que culturas ocidentais tendem a desvalorizar os indivíduos que não assumem a responsabilidade por seus resultados (JELLISON & GREEN, 1981). Indivíduos que se queixam de que seu tratamento é resultado de discriminação (causa externa) são mais percebidos negativamente que aqueles que atribuem a si seu desempenho pífio e podem estar sujeitos à retaliação de seus pares (FEAGIN & SIKES, 1994)[15].

Americanos caucasianos viram mais negativamente afro-americanos que culpam a discriminação por resultados desfavoráveis de testes do que aos afro-americanos que culpam a si mesmos – como competência insuficiente – ou a um fator externo não relacionado à discriminação – como o grau de dificuldade do próprio teste (KAISER & MILLER, 2001; 2003). Os primeiros são vistos como queixosos, hipersensíveis, emocionais, questionadores, irritantes, criadores de problemas, em comparação aos últimos, independentemente da validade da reclamação. E mesmo quando o racismo foi escancarado, os observadores avaliaram o alvo que culpou a discriminação mais negativamente do que os que culparam outros fatores (MAJOR & SAWYER, 2009).

Garcia, Reser, Amo, Redersdorff *et al.* (2005), que pesquisaram esse mesmo tema em relação a gêneros e seu *ingroup*, explicam isso como um efeito ovelha negra (*black-sheep effect*), no qual as pessoas são mais críticas em relação a membros do *ingroup* que alegam discriminação, por vê-los como alguém que desconsidera a norma socialmente desejável de se responsabilizar por suas próprias falhas.

Já Carvallo e Pelham (2006) encontraram que maiores percepções de discriminação contra o *ingroup* entre homens e mulheres foram associadas a uma maior necessidade de pertencimento ao grupo. Pode-se, então, especular que isso ocorreu porque a discriminação percebida contra o *ingroup* valida a crença fundamental de muitos de seus membros.

Portanto, se a alegação de discriminação pode ou não depreciar quem o faz, mais do que se fosse pertencente ao *outgroup*, depende da visão do observador. Vários estudos indicam que os custos interpessoais de culpar a discriminação pelos próprios resultados negativos, ao invés de culpar outros fatores, são mais graves quando os alvos

[15] É curioso, então, constatar que, no Brasil de hoje – no qual se pretende primar pelo "politicamente correto" –, o que se percebe é, paradoxalmente, o contrário: a culpa é sempre do outro, das condições sociais, "das elites", do contexto, só não é do indivíduo, que parece ter prescindido do livre arbítrio – e, lamentavelmente, ninguém demonstra indignação quanto a isso.

são avaliados por pessoas que fortemente endossam uma visão de mundo meritocrática (JOST & BURGESS, 2000, Est. 2; KAISER, DYRENFORTH & HAGIWARA, 2006).

Assim, culpar em público a discriminação pelos resultados custa caro. Quem reclama de discriminação sujeita-se à rejeição social: é rotulado como lamuriento, ressentido, desordeiro e será provavelmente banido pelos outros, incluindo os membros de seu próprio grupo, e estará propenso a cair no ostracismo. Daí, não chega a ser surpreendente que membros de grupos desvalorizados frequentemente minimizem a extensão da discriminção da qual são alvo. Agir de modo inverso sairia demasiado caro.

Por ser a discriminação frequentemente ambígua e de difícil comprovação, fazer uma atribuição de discriminação é, na maioria das vezes, um julgamento subjetivo. Fatores pessoais, situacionais e estruturais podem aumentar ou diminuir a probabilidade de se julgar que um evento é devido à discriminação, e isso pode levar à superestimação ou subestimação do preconceito, respectivamente. Percepções de discriminação podem ser tão importantes como a exposição à discriminação real na previsão de relações interpessoais, autoestima e bem-estar psicológico.

Atribuir pessoalmente eventos ameaçadores à discriminação ao invés de às próprias qualidades internas pode proteger contra o *afeto depressivo* e perdas na autoestima. Também pode ser uma importante estratégia de defesa antecipatória para aqueles que estão cronicamente expostos ao preconceito (MAJOR, HENRY & KAISER, 2006; SELLERS & SHELTON, 2003).

Cronicamente a expectativa de ser um alvo de preconceito pode levar a interações interpessoais mais negativas com membros de grupos externos e evitação de domínios em que o preconceito é esperado (MENDOZA-DENTON *et al.*, 2002; PINEL, 1999). Perceber discriminação generalizada contra si ou contra alguém de seu grupo pode fomentar o *sofrimento psíquico*.

Desta maneira, os membros de grupos excluídos que suspeitam terem sido alvos de discriminação enfrentam um dilema: quando não tiverem certeza, devem pesar os custos de enxergar uma discriminação que não existe contra os custos de não vê-la quando ela existe; e quando estiverem certos, ainda devem pesar os custos de reivindicar a discriminação contra os custos do silêncio – típica situação de “se correr o bicho pega, se ficar o bicho come”...

2.3.4.3 *Estereótipos e relações sociais*

Um nível substancial de esforço tem sido direcionado para a compreensão das consequências que crenças estereotípicas podem ter sobre as relações sociais (FISKE, 1998; 2000; SCHNEIDER, 2004; YZERBYT & CORNEILLE, 2005), quais as variáveis que formam e, possivelmente, alteram estereótipos, e quais os diferentes fatores que podem ajudar a mudar o que as pessoas pensam sobre os outros grupos (YZERBYT & CARNAGHI, 2008).

Embora os estereótipos, em sua maioria, possam ser ferramentas cognitivas úteis, muitos observadores também os veem como ofensivos e inacurados (DOVIDIO, GLICK & RUDMAN, 2005), pois ao usar os estereótipos, as pessoas fazem a suposição generalizada de que um determinado membro de um grupo é igual a qualquer outro membro do grupo. Estereótipos também perpetuam o desafio entre os membros de diferentes grupos e geram mal-entendidos entre os indivíduos com origens diferentes, por isso, o mínimo que se poderia fazer, ao que parece, é lutar contra as crenças depreciativas e substituir opiniões desfavoráveis e potencialmente erradas sobre o mundo social por outras mais encorajadoras e solidárias.

A fim de mudar os estereótipos das pessoas, tem-se de fazer sérias considerações sobre o significado social deles. Estereótipos ocorrem no contexto das relações com outras pessoas e qualquer tentativa de orientar as crenças dos percebedores em uma direção ou outra, sem dar o peso adequado ao ambiente social, é provável que seja contraproducente ou de curta duração. Ao se enfocar o papel da comunicação em matéria de mudança do estereótipo (vide *2.3.6.3 Comunicação e estereótipos*), sublinha-se a complementaridade de uma abordagem cognitiva e de perspectiva social sobre estas questões importantes.

Estudos enfatizam a importância do *ingroup* como fonte de influência na manutenção e mudança dos estereótipos. Resultados como os de Sechrist e Stangor (2001) e Stangor, Sechrist e Jost (2001) apontam para o fato de que informações sobre o consenso dentro do próprio grupo provocam o alinhamento dos membros à norma do *ingroup*. A ideia é que percebedores sociais são sensíveis às crenças referenciais atribuídas ao *ingroup*, reagindo diferentemente quando estão atentos ao ponto de vista dos membros *ingroup*.

Na metade do século passado, Allport ([1954] 1979) lançou as bases de uma abordagem cognitiva da mudança do estereótipo (DOVIDIO, GLICK & RUDMAN,

2005). Nesta contribuição seminal, ele propôs que a promoção do contato intergrupal constituía em uma estratégia privilegiada para mudar os estereótipos.

Uma olhada superficial na literatura sobre a hipótese de contato mostra que mesmo seus maiores defensores sabiam muito bem que a mera promoção do contato intergrupal não seria suficiente para alterar os estereótipos (SHERIF, 1966 *apud* MOSCATELLI *et al*., 2008). Mesmo porque pesquisas sobre estereótipos e relações intergrupais têm mostrado que a exposição ao estereótipo desconfortável está longe de ser uma condição suficiente para mudar as crenças preexistentes das pessoas. Pode muito bem modificar de forma positiva a atitude para com um membro específico de um grupo negativamente estereotipado, mas comumente não se generalizam tais experiências construtivas para o grupo como um todo (STEPHAN & STEPHAN, 1985).

Durante as duas últimas décadas, uma variedade de esforços tem delineado as condições em que encontros com informações inesperadas sobre um membro de um grupo estigmatizado pode-se traduzir em uma avaliação mais precisa e, possivelmente, mais positiva da representação do resto do grupo. Com poucas exceções, o trabalho sobre esta importante questão ignora o fato de que as pessoas não processam informações isoladas, mas se encontram no meio de redes sociais complexas e significativas. Assim, há pouca dúvida de que o processamento de informações sobre um indivíduo específico, especialmente quando esta pessoa é um membro de uma categoria social estereotípica, não possa ser conduzido em total ignorância da inserção social dos observadores.

2.3.4.4 *Estratégia de subtipagem*

A estratégia de subtipagem é, sem dúvida, uma das estratégias mais bem estudadas da manutenção do estereótipo (JOHNSTON & HEWSTONE, 1992; PARK, WOLSKO & JUDD, 2001; YZERBYT, COULL & ROCHER, 1999). Essa estratégia é um processo que permite às pessoas excluir o membro desviante de sua representação do grupo. Devido ao desviante ser recategorizado como uma exceção à regra, o grupo ainda pode ser percebido como igualmente – se não mais – estereotípico do que antes do encontro com o desviante. De alguma forma, encontrar um membro contraestereotípico do *outgroup* comprova que o grupo abrange membros verdadeiros – aqueles que confirmam os estereótipos pessoais, "a exceção que confirma a regra" –, por um lado, e

falsos membros – aqueles que não conseguem ser incorporados nos limites do grupo –, por outro.

Percebedores esforçam-se no sentido de encontrar uma boa razão para considerar o desviante como um caso especial, que dificilmente fornece qualquer informação sobre o grupo como um todo. O pressuposto subjacente a esta perspectiva é que percebedores têm interesse investido na manutenção de suas visões estereotipadas e estão prontos para pagar o custo cognitivo de preservá-las, mesmo em face de evidências contrárias (SHERMAN, STROESSNER, CONREY & AZAM, 2005; YZERBYT, COULL & ROCHER, 1999).

2.3.4.5 *Estereótipos e contexto social*

A Psicologia Social tem estudado os estereótipos e a influência do contexto intergrupal (ALEXANDER, BREWER & HERMANN, 1999; ALEXANDER, BREWER & LIVINGSTON, 2005; POPPE, 2001). Trabalhos em cognição social reconhecem ligações dos percebedores às suas visões estereotipadas dos outros grupos (YZERBYT *et al.*, 1999), configurando um elemento-chave na perpetuação ou mudança de estereótipos o papel de tais crenças em permitir que as pessoas sejam consideradas representantes decentes de seu grupo. Como consequência, a crença de que estereótipos específicos são compartilhados por outros membros do grupo vai influenciar a forma como as pessoas processam a informação. Isso será o caso, principalmente, quando a perspectiva de interação com os membros do *ingroup* estiver sendo forçada e a identidade do público for tal que eles pensem ser membros prototípicos do grupo. Este raciocínio está relacionada ao estudo no domínio da mudança do estereótipo que usou a ideia de validação do consenso de crenças pessoais em uma tentativa de alterar as crenças sociais das pessoas (STANGOR *et al.*, 2001).

Ao se considerar um estereótipo, há de se observar não só o conteúdo da mensagem, mas também quem a emitiu, a que grupo pertence, a quem se dirige, em que contexto e qual seu objetivo. Kashima, Fiedler e Freytag (2008) exemplificam isso com a declaração "os australianos são racistas", que, se proferida por não-australianos, seria considerada estereótipo; se, por australianos, soaria como uma autocrítica. Esse exemplo pontua que o relacionamento social entre o emissor e o receptor é um determinante significativo do sentido da generalização dos enunciados sobre os grupos sociais.

Hornsey, Robson, Smith, Esposo *et al*. (2008) também demonstraram que uma declaração negativa sobre um grupo social pode ser interpretada como estereotípica se for feita por um membro *outgroup*, resumindo sua pesquisa sobre o efeito da sensibilidade intergrupal: as pessoas consideram uma declaração negativa de um membro *outgroup* mais negativamente do que a mesma afirmação feita por um membro *ingroup* – tema tratado na seção 2.7 *Categorização social.*

Engajar-se em expressões estereotípicas diretas tornou-se politicamente incorreto por causa da prevalência de normas sociais igualitárias (DOVIDIO & GAERTNER, 1986) – e, atualmente, mais ainda – as quais, muitas vezes, atraem sanções negativas. Entretanto, o preconceito e a discriminação subexistem; sua expressão só tem tomado formas mais sofisticadas, mais sutis e menos facilmente detectadas a partir de comentários manifestos (SCHNAKE & RUSCHER, 1998) – o que permanece até hoje.

Os estereótipos, como um processo emergente dirigido por desvios sistemáticos no uso da linguagem durante a comunicação – vide sub-seção *2.3.7 Modelo de Categoria Linguística* –, são considerados responsáveis por sentimentos percebidos e experimentados de proximidade ou distância social. Expressões sutis levam à experiência desses sentimentos de proximidade ou distância, sem se saber exatamente por que se sente o que se sente. A expressão do preconceito pode apresentar diferentes formas (SWIM, AIKIN, HALL & HUNTER, 1995; SWIM, FERGUSON & HYERS, 1999).

Estereótipos são manifestados em contextos sociais sob a forma de ações sociais – frequentemente verbais –, sendo o resultado de interações situadas socialmente entre os indivíduos, ao invés de somente um produto que reside dentro da cabeça de um dado sujeito (BODENHAUSEN, TODD & RICHESON, 2009). Conforme argumentação de pesquisadores (DOOSJE, HASLAM, SPEARS, OAKES *et al.*, 1998), os estereótipos e percepções grupais não devem ser vistos como fixos, tipo "imagens em nossas cabeças" (LIPPMANN, [1922] 2008), mas como dependentes de aspectos relevantes do contexto social e da perspectiva do observador. Não só o modo como se percebe a realidade social é dependente de aspectos relevantes do contexto, mas também a maneira como se comunica essa realidade social para os outros. Por isso, estereótipos não são apenas mantidos dentro dos indivíduos, mas também entre os indivíduos.

Mesmo os estereótipos baseados em informações de segunda mão podem afetar julgamentos e decisões, com iguais ou mesmo maiores consequências sociais. Yzerbyt e

Carnaghi (2008) exibem uma visão social da mudança dos estereótipos, mostrando que a comunicação deles não ocorre em um vácuo social, existem influências sociocontextuais que lhes dão forma e modelam suas mudanças, incluindo efeitos de audiência, crenças e atitudes de grupos de referência e filiação grupal.

2.3.4.6 *Estereótipos, comunicação e redes sociais*

As pessoas, muitas vezes, têm estereótipos de grupos com os quais têm pouco ou nenhum contato. Portanto, apesar de ocasiões em que os indivíduos formam impressões de grupos através do contato direto com membros de grupos estereotípicos (DOVIDIO, GAERTNER & KAWAKAMI, 2003), é altamente improvável que este processo, por si só, possa explicar o nível de compartilhamento que muitos estereótipos atingem, engolfando, por vezes, nações inteiras ou comunidades internacionais.

Então, um dos principais fatores que leva ao compartilhamento cultural de estereótipos é a difusão de informações através de redes sociais (LYONS *et al.*, 2008), cujo âmago de seu estabelecimento é a comunicação interpessoal. Uma rede social é constituída por relações entre indivíduos que têm algum tipo de interação em curso uns com os outros (SCOTT, 2000). A necessidade de formar e manter uma rede social é provável que seja um motivo social significativo (FISKE, 2004).

Através da narração de histórias e piadas, do relato de experiências diárias e fofocas sobre os outros, as pessoas compartilham informações, crenças e opiniões, e talvez até mesmo desenvolvam, assim, uma visão compartilhada do mundo. Ao mesmo tempo, a comunicação desempenha funções importantes para regular as relações sociais entre as pessoas. O capital social[16] – valor econômico implícito das conexões internas e externas de uma rede social – que um indivíduo tem acesso através do desenvolvimento e da manutenção de uma rede social pode ajudá-lo a alcançar objetivos pessoais.

Informações ligadas a um campo comum, por compartilhamento ou conhecimento, são mais susceptíveis de promover as relações interpessoais positivas, por isso determinados tipos de informação podem ser mais prováveis de serem

---

[16] *Capital social*, cuja primeira utilização conhecida do conceito foi de Lyda Judson Hanifan (1879-1932), em 1916, para exortar a importância do envolvimento da comunidade para o sucesso escolar, refere-se a coisas intangíveis importantes para o cotidiano das pessoas, tais como boa vontade, amizade, solidariedade, interação social entre os indivíduos e as famílias que compõem uma unidade social.

Pierre Bourdieu (1930-2002), em 1972, em seu Esboço de uma Teoria da Prática, usou o termo *capital social*, contrastando-o, anos depois, com o capital econômico, cultural e simbólico.

comunicadas; estes tipos têm mais probabilidade de resultar em sentimentos de concordância e proximidade entre os comunicadores, e a comunicação de estereótipos não é exceção. Comunicadores, em geral, supõem que um estereótipo cultural já é conhecido pelas partes envolvidas na comunicação, constituindo, portanto, parte de seu campo comum. Como as informações consistentes com os estereótipos (*stereotype consistent – SC*) já estão provavelmente compartilhadas e promovem a proximidade interpessoal, a veiculação de informações inconsistentes com os estereótipos (*stereotype inconsistent – SI*), novas e desconhecidas, constituem um risco interpessoal (LYONS *et al*., 2008).

Se, de fato, a conectividade social da informação desempenha um papel significativo na comunicação interpessoal, o relacionamento interpessoal na rede social entre os comunicadores é susceptível de influenciar a dinâmica da difusão dos estereótipos. Logo, processos de comunicação podem desempenhar um papel importante na disseminação e perpetuação de estereótipos (MCINTYRE, LYONS, CLARK & KASHIMA, 2004). Por esta razão, a compreensão de como as redes sociais contribuem para perpetuar estereótipos favorece o entendimento de como podem encorajar sua mudança.

2.3.4.7 *Redes sociais e estereótipos como fenômenos culturais*

Apesar da hipótese de alguns aspectos dos estereótipos poderem ser geneticamente codificados (HIRSCHFELD, 1996), seus conteúdos específicos são susceptíveis de serem aprendidos socialmente, pois os estereótipos normalmente são compartilhados dentro de uma sociedade (KATZ & BRALY, 1933 *apud* SWIM & HYERS, 2009) e tendem a se perpetuarem ao longo do tempo (SCHALLER, CONWAY & TANCHUK, 2002), mesmo quando as evidências demonstram com clareza que eles são, não raro, altamente imprecisos (RICHARDS & HEWSTONE, 2001).

Estereótipos se disseminam nas comunidades através do contato entre os indivíduos que, como membros comunitários, assimilam-nos de um grupo, seja através de conversas interpessoais ou de uma difusão geral de informações ou de contatos comunicativos mais abrangentes, tais como os meios de comunicação de massa (*mass media*) (VAN DIJK, 1987) – popularizados como *mídia* (SIEBRA, 2005). Em outras palavras, os estereótipos, relativamente estáveis ao longo do tempo, predominam em um

grande grupo de pessoas, sendo transmitidos de uma a outra através da aprendizagem social ou, de modo mais amplo, pela mídia. Isso faz dos estereótipos um fenômeno cultural (LYONS & KASHIMA, 2001).

O consenso de que a difusão de informações é fundamental para a dinâmica cultural e que culturas resultam da difusão do conhecimento e práticas culturais foi fundamental para que pesquisadores em Psicologia Social, como Kashima (2000), Schaller, Conway e Tanchuk (2002) e Heath, Bell e Sternberg (2001) se interessassem por explorar qual tipo de informação é provável que se difunda através das redes sociais. Também Lyons *et al.* (2008) se debruçaram sobre os fatores susceptíveis de aumentar ou diminuir as chances da difusão de informações particulares através de redes sociais, especialmente as informações, consistentes ou inconsistentes, relacionadas aos estereótipos culturais. Uma certa configuração pode ser constituída pela informação difundida, dependendo do conteúdo das informações que são mais frequente e amplamente divulgadas sobre um grupo social (FIEDLER, 2000; KASHIMA, WOOLCOCK & KASHIMA, 2000). Se os estereótipos forem consistentes (*SC*), a informação é mais prevalente no ambiente de comunicação do que quando os estereótipos são incompatíveis com a informação (*SI*), daí, o estereótipo tende a ser mantido.

Características específicas das redes sociais desempenham um importante papel na determinação do grau de difusão de informações relevantes de estereótipos através dela. Parece haver fatores que contribuem para isso envolvendo os processos relacionais que ocorrem quando se tenta formar laços novos na rede e manter ou ampliar os já existentes. As pessoas tendem a ser seletivas no que comunicam e como se comunicam, dependendo se estão tentando estabelecer um laço com um estranho ou operar dentro de um laço existente. Como uma série de tradições de pesquisa em Psicologia Social têm apontado (MCINTYRE *et al.*, 2004; SEMIN, 2000a; VYGOTSKY, 1978), novas informações são compreendidas através da integração ou assimilação bem sucedida de estruturas significativas.

Este raciocínio sugere que a comunicação não é apenas transmissão de informações de forma eficiente e com sucesso, mas também se refere à formação e manutenção de relações sociais ou laços de rede social (KASHIMA, KLEIN & CLARK, no prelo *apud* LYONS *et al.*, 2008). Indiscutivelmente, os processos relacionais e características estruturais de redes sociais, por seu alto potencial de

difusão, desempenham um papel significativo na dinâmica cultural de estereótipos compartilhados, em sua formação, manutenção e potencial transformação.

Embora haja implicações perturbadoras para a prevalência da ativação e do uso de estereótipos, sua ativação, durante a interação com indivíduos estereotípicos, além de talvez não ser tão onipresente como alguns temiam (BARGH, 1999), não precisa implicar necessariamente sua aplicação.

Na sociedade contemporânea, há fortes normas sociais contra preconceitos e estereótipos. As pessoas, não raras vezes, cumprem essas normas e se abstêm de aplicar estereótipos ativados ou, pelo menos, de divulgar tal aplicação. Pessoas cientes de estereótipos aplicáveis, frequentemente, tentam corrigir seus julgamentos para evitar suas possíveis influências de modo a não ser, nem parecer, preconceituosas (KUNDA & SPENCER, 2003).

Mischel e Shoda (1995), em sua visão de personalidade, assumem que uma característica relacionada ao comportamento pode variar de uma situação para outra, dependendo dos objetivos, sentimentos e crenças desencadeados por cada situação, assim como a extensão em que alguém ativa e aplica os estereótipos, cujas metas e recursos cognitivos flutuam.

Pesquisas e teorias sobre estereótipos têm focado em variações relativas à ativação e uso do estereótipo quanto às diferenças individuais crônicas, e uma grande quantidade de esforço tem sido investido na identificação de indivíduos preconceituosos e igualitários, e na análise de suas reações (DEVINE, 1989; DOVIDIO *et al*., 1997; FAZIO *et al*., 1995; MOSKOWITZ *et al.*, 1999; PLANT & DEVINE, 1998; VON HIPPEL, SEKAQUAPTEWA & VARGAS, 1997).

Diferenças individuais são importantes para entender e prever a ativação e a aplicação de estereótipos, bem como entender os contextos. A forma como os estereótipos são ativados e aplicados em uma determinada situação pode depender dos objetivos que se está buscando satisfazer nessa dada situação (KUNDA & SPENCER, 2003). A comunicação de estereótipos (particularmente os negativos) de muitos grupos socialmente desfavorecidos, sem terem poder, provavelmente será vista, em alguns contextos, como violação das normas sociais de igualdade (BODENHAUSEN *et al*., 2009).

É muito mais fácil sentir raiva e ser crítico quando se suspeita que estereótipos são motivados. Alguns estereótipos são resultados do fato de que os seres humanos, em geral, terem um talento para preservar e processar seus interesses às custas dos outros

(HORNSEY, 2008). Ao invés de usar os estereótipos como um roteiro para entender o mundo, há casos em que os estereótipos são usados de maneira ativa para preservar as diferenças de poder, para proteger o *status quo*, para fazer as pessoas se sentirem melhor sobre si mesmas ou para desmoralizar aqueles que as ameaçam (CHEN & TYLER, 2001; JOST & BANAJI, 1994; PRATTO, SIDANIUS, STALLWORTH & MALLE, 1994; SIDANIUS, 1993). Os proprietários de escravos, por exemplo, podem ter sido motivados a acreditar – e disseminar – que os africanos eram intelectual e moralmente inferiores, a fim de que isso os ajudasse a legitimar o poder que detinham.

Julgam-se mal as pessoas que têm estereótipos porque seus comportamentos são vistos como uma expressão aberta do preconceito, um tipo destrutivo de artimanha (HORNSEY, 2008). Mesmo quando os conteúdos dos estereótipos são ostensivamente positivos (como "mulheres são puras e delicadas", "afrodescendentes têm ritmo"), pode-se sentir raiva se se perceber que tais estereótipos são formas codificados de reforçar o poder institucional ou de distrair a atenção das qualidades de *status* mais relevantes (GLICK & FISKE, 2001). Em suma, os motivos assumidos sob um estereótipo podem ser mais preditivos da resposta emocional das pessoas do que a valência, positiva ou negativa, do estereótipo em si. A intenção por trás do estereótipo é o que potencialmente ofende.

2.3.4.8 *Motivação contra estereótipos e preconceitos*

A motivação para evitar preconceitos pode inibir a ativação do estereótipo e suprimir a aplicação de estereótipos ativados aplicáveis aos parceiros de interação. Atitudes em direção às minorias étnicas e outros grupos estigmatizados são, muitas vezes, repletas de conflitos e ambivalência. Assim, americanos caucasianos podem contribuir para a crença de que afro-americanos desafiam valores fundamentais da ética protestante e, ao mesmo tempo, também endossarem valores igualitários que proíbem o preconceito (KATZ & HASS, 1988; KINDER & SEARS, 1981). Sua motivação para evitar o preconceito pode decorrer de um desejo conduzido internamente de manter uma identidade igualitária ou de um desejo externamente orientado para concordar com as normas sociais igualitárias (PLANT & DEVINE, 1998).

Quando os estereótipos assumem indicar o preconceito, as pessoas motivadas a evitá-los podem tentar inibi-los. Para alguns, o objetivo de ser igualitário é importante e autodefinível, por isso, podem tentar limpar suas mentes de pensamentos estereotipados

quando se deparam com indivíduos estereotípicos, de modo a manter sua autovisão igualitária.

Em um estudo, os participantes com e sem um objetivo perseverante de ser igualitário em relação às mulheres tiveram de pronunciar rapidamente uma série de palavras, algumas das quais eram estereotípicas de mulheres (MOSKOWITZ *et al*., 1999). A apresentação de cada palavra foi precedida por uma mostra muito breve (200 ms) de um rosto masculino ou feminino. A velocidade ao pronunciar palavras estereotípicas serviu como uma medida da ativação de estereótipos – a pronúncia mais rápida de palavras estereotípicas é uma das medidas implícitas de ativação do estereótipo. Os participantes que não tinham objetivos crônicos igualitários ativaram o estereótipo de mulheres quando se depararam com rostos femininos, mas os participantes com objetivos crônicos igualitários não. Um estudo posterior revelou que os igualitaristas inveterados não ativaram os estereótipos devido à sua presumida falta de associações entre as sugestões do gênero feminino e os estereótipos de mulher, mas sim à sua *inibição* desse estereótipo. Assim, pessoas com objetivos persistentes igualitários são capazes de inibir a ativação do estereótipo, a serviço desses objetivos, quando se deparam com indivíduos estereotípicos (LIVINGSTON & BREWER, 2002).

Outras vezes, as pessoas podem, inadvertidamente se comportar de uma maneira passível de ser interpretada como preconceituosa ao encontrarem desafios que perturbem a sua imparcialidade, mas, se o fanatismo é contrário a seus padrões pessoais ou à sua compreensão de normas sociais, podem tornar-se motivadas a evitar parecer preconceituosas (MONTEITH, 1993). Para satisfazer este objetivo, tentam não pensar nos outros em termos estereotípicos, e inibem os estereótipos aplicáveis, se por ventura forem acessados.

Podem-se ter crenças e sentimentos negativos em direção a um grupo estereotípico e, concomitantemente, estar-se motivado para evitar preconceito (KATZ & HASS, 1988). Essa motivação pode fazer as pessoas examinarem suas reações com cuidado para assegurar que suas ações não serão interpretadas como preconceituosas, desta maneira, expressarão negatividade apenas quando tais expressões também puderem ser atribuídas a outras causas, como no estudo de Darley e Gross (1983), em que os participantes assistiram a um vídeo breve de uma garota cujo *status* socioeconômico tinha duas versões: alto ou baixo. Participantes tendo em conta apenas essas informações de classe social não aplicaram juízos de inteligência à menina, mas os participantes que viram um vídeo adicional dela, realizando de forma ambígua um teste

de inteligência, fizeram-nos julgá-la mais inteligente se sua classe social fosse elevada do que se fosse inferior. O desempenho do teste forneceu uma desculpa para aplicar um estereótipo cujo uso, de outra forma, pareceria inapropriado; desta feita, poderiam atribuir seus julgamentos a uma fonte mais legítima de informações: o desempenho da menina. Esse resultado corrobora a ideia de Kunda e Spencer (2003) de que, muitas vezes, considera-se inadequado aplicar estereótipos de grupo a indivíduos, contudo, pode-se fazê-lo se tais reações estereotípicas também puderem ser atribuídas a outras fontes de informação.

2.3.4.9 *Recursos cognitivos*

A variável moderadora para inibir os estereótipos, após serem ativados, pode exigir considerável esforço (DEVINE, 1989), porque somente se pode suprimir a aplicação de estereótipos quando se é capaz de inibi-los. Quando a capacidade inibitória é prejudicada pela diminuição de recursos cognitivos, corre-se o risco de aplicar estereótipos que, de outra forma, seriam suprimidos, ou seja, a motivação para evitar o preconceito pode levar as pessoas a inibir a aplicação de estereótipos ativados, mas apenas se tiverem os recursos necessários para executar tal inibição.

Por outro lado, não é preciso muito para romper as inibições contra o uso de estereótipos, trazendo-os de volta à mente: experiências comuns diárias, como ser criticado por uma pessoa estereotípica, um desacordo relativamente banal com o parceiro, uma ameaça moderada à autoestima, a emergência de um tópico de discussão sensível ou simplesmente por se estar cansado são eventos que podem ser suficientes para minar inibições normais a seu uso, provocando a ativação de estereótipos aparentemente adormecidos, que logo saltam à mente, levando as pessoas a aplicá-los, seguindo experiências mundanas que mobilizam a preocupação com o autoaprimoramento e a compreensão dos objetivos (KUNDA & SPENCER, 2003).

2.3.4.10 *Desconfirmação de estereótipos*

Estudos sugerem haver uma relação entre preconceito e estereótipo de viés atribucional (MOSCATELLI *et al*., 2008). A imagem que emerge é que pessoas preconceituosas estão mais propensas a apresentar o viés do que aquelas sem preconceitos. Entenda-se, aqui, "sem preconceitos" como uma referência tanto a

indivíduos que não têm crenças marcadamente estereotípicas sobre um *outgroup* quanto àqueles que rejeitam ativamente tais crenças, para os quais os valores iqualitários são muito importantes e podem não só deixar de endossar os estereótipos culturais negativos como serem motivados a refutá-los.

A motivação para rejeitar os estereótipos culturais pode estar baseada em experiências prévias em que a influência de crenças estereotípicas possivelmente ocasionou consequências emocionais negativas. Monteith, Sherman e Devine (1998) relataram estudos em que indivíduos sem preconceitos experienciaram culpa por acreditar que se comportaram de forma discriminatória e se engajaram em comportamentos reparadores após serem informados de que tinham feito julgamentos estereotipados ou discriminatórios (MONTEITH, 1993). A fim de prevenir a necessidade de comportamento reparador, no futuro, os indivíduos sem preconceitos podem aprender (ao longo do tempo) a adotar uma estratégia ativa de desconfirmação de estereótipo (MOSCATELLI *et al*., 2008).

Estudos demonstram a inibição do estereótipo de várias formas, em qualquer nível consciente ou inconsciente (BODENHAUSEN & MACRAE, 1998; DEVINE, 1989; GALINSKY & MOSKOWITZ, 2000; KUNDA & SINCLAIR, 1999; MACRAE, BODENHAUSEN, MILNE & FORD, 1997; MACRAE, BODENHAUSEN, MILNE & JETTEN, 1994; MACRAE, BODENHAUSEN, MILNE & WHEELER, 1996; MONTEITH, SPICER & TOOMAN, 1998; MOSKOWITZ *et al.*, 1999; SINCLAIR & KUNDA, 1999; WYER, SHERMAN & STROESSNER, 1998; 2000). Macrae *et al.* (1994) demonstraram que a supressão do estereótipo pode ser voluntariamente escolhida pelos indivíduos que desejam evitar influências estereotípicas. Wyer *et al.* (1998; 2000) relataram que fatores situacionais poderiam motivar o início ou a continuação da supressão de estereótipos (MACRAE, BODENHAUSEN & MILNE, 1998). Monteith *et al.* (1998) constataram consequências do preconceito moderado e da supressão do estereótipo. Em particular, os resultados indicaram que indivíduos sem preconceitos não são sempre sujeitos à repercussão do estereótipo, isto é, ao aumento da acessibilidade do estereótipo que normalmente segue a supressão. Isso pode refletir a habilidade de indivíduos sem preconceitos em suprimir estereótipos ou pode indicar que as pessoas sem preconceitos simplesmente não representam o estereótipo da mesma forma. Importante acrescentar que, se os estereótipos não forem marcantes, instruções para suprimi-los têm pouco efeito sobre sua acessibilidade (MOSCATELLI *et al.*, 2008).

Outra pesquisa que revelou a poderosa influência da motivação na ativação e inibição do estereótipo foi a de Sinclair e Kunda (1999; KUNDA & SINCLAIR, 1999), que relataram uma série de experimentos que sugerem que a acessibilidade do estereótipo pode ser inibida em condições em que as pessoas estão motivadas para ver uma pessoa-alvo de modo não estereotípico. Eles descobriram que, quando os participantes receberam *feedback* positivo de um médico afrodescendente, inibiram os estereótipos sobre negros. Assim, quando motivos particulares surgem no sentido de se ver o outro não estereotipicamente, as pessoas são capazes de inibir os estereótipos que, de outra forma, seriam ativados. Se motivos de autoaperfeiçoamento têm o potencial para inibir o estereótipo, outros motivos podem servir a uma função similar. Indivíduos sem preconceitos podem ter valores para inibir estereótipos, e podem fazê-lo por envolvimento na desconfirmação sistemática de estereótipos.

O cultivo de expectativas contraestereotípicas de indivíduos sem preconceitos parece contradizer muito do que se acredita sobre a natureza automática dos processos que dirigem os estereótipos (BARGH, 1999; BLAIR, MA & LENTON, 2001; DEVINE, 1989; KAWAKAMI, DION & DOVIDIO, 1998; RUDMAN, ASHMORE & GARY, 2001). Uma possibilidade é a de que as pessoas sem preconceitos buscam informações não estereotípicas (BLAIR & BANAJI, 1996; KAWAKAMI *et al.*, 2000) e a inibição de estereótipos de qualquer forma disponível (MONTEITH *et al*., 1998). A busca recursiva dessas informações não estereotípicas e o atendendimento a informações contraestereotípicas podem resultar em um alto nível de eficiência quando se trata desses processos de inibição de estereótipo (SHIFFRIN & SCHNEIDER, 1977).

Como as pessoas pertencem a vários *ingroups*, alguns dos quais podem ter visões bastante diferentes, ou até conflitantes, sobre o grupo-alvo, uma estratégia alternativa seria a manipulação das crenças existentes entre os membros dos grupos, a fim de se ser capaz de facilitar a mudança do estereótipo, apresentando informações que divergem dos estereótipos sobre o alvo, num contexto em que essas informações estão fortemente associadas a um *outgroup* (YZERBYT & CARNAGHI, 2008).

O processo de desconfirmação de estereótipos pode favorecer a probabilidade de mudá-los (JOHNSTON & MACRAE, 1994). Johnston, Bristow e Love (2000), por exemplo, relataram evidências de que participantes que receberam uma explicação situacional – que depende do contexto, assumindo-se ser ocasional – para um comportamento estereotípico de alguém envolvem-se em menos estereótipos do que os participantes a quem se deu uma explicação disposicional – que implica um caráter mais

duradouro – para o mesmo comportamento. Assim, os efeitos de explicações situacionais repetidas podem ter um longo alcance no desfavorecimento de estereótipos.

No que concerne aos estereótipos e expectativas, a linguagem desempenha um sutil mas importante papel em refleti-los e comunicá-los (TYLÉN *et al.*, 2010) ou, se for do interesse, desconfirmá-los. Tudo o que se precisa saber é como usar a linguagem para atingir um objetivo particular.

Pesquisadores (SEKAQUAPTEWA, ESPINOZA, THOMPSON, VARGAS *et al.*, 2003; VON HIPPEL *et al*., 1997) proporcionaram evidências de que preconceitos no processamento de informações, como estereótipos explicativos e vieses linguísticos intergrupais, são preditivos de julgamentos preconceituosos e comportamento discriminatórios, atuando como o inverso da desconfirmação, que pode prever tendências positivas em julgamentos de membros de um grupo estereotípico, bem como comportamentos pró-sociais nesta direção, de acordo com resultados consistentes relatados por Sekaquaptewa *et al.* (2003).

Douglas, Sutton e Wilkin (2008) argumentam que o recrutamento e a inibição do viés lexical podem depender de diferentes mecanismos psicológicos, sugerindo que a inibição do viés pode ser diferente de seu recrutamento, pois a inibição depende de detectar o que tem de ser inibido para que se possa suprimi-lo (DOUGLAS & SUTTON, 2003). De fato, outras pesquisas (WENNEKER, WIGBOLDUS & SPEARS, 2005) também sugerem que um viés lexical continua a ser manifestado quando objetivos da comunicação também são manipulados. Em seus estudos atuais, Douglas *et al.* (2008) mostram que, quando os participantes têm uma base comparativa para comportamentos esperados ou inesperados, ou escolhem de uma lista de comportamentos, eles são capazes de suprimir o viés lexical (SEMIN, 2008).

Andersen e Klatzky (1987 *apud* ANDERSON, CHRISTOFF, STAPPEN, PANITZ *et al*., 2003) propuseram que os estereótipos sociais são concepções bastante bem articuladas, compostas de muitos atributos diferentes, sugerindo que estereótipos são susceptíveis de permitir inferências sobre as pessoas categorizadas. Nesta base, Andersen, Klatzky e Murray (1990) definiram estereótipo como "uma categoria social marcada por um termo nominal [...] que funciona para resumir uma grande variedade de recursos de pessoas categorizadas". Portanto, importantes efeitos linguísticos dos estereótipos podem ser capturados na utilização de substantivos, verbos ou adjetivos (HAMILTON *et al*., 1992).

Atribuir a uma categoria de pessoa um substantivo invoca um conceito abstrato que, de imediato, e simultaneamente, transmite um agrupamento inteiro organizado de características descritivas, e também ativa um forte componente afetivo. Isto é, ativam-se *conceitos* sobre os tipos de pessoas estereotipadas (ANDERSON *et al.*, 1990) , como homossexuais, mulheres e *nerds*, ao invés de se acessar suas supostas *características*, como por exemplo, escandalosos, emotivas, desengonçados, respectivamente. Estes dois tipos de categorias são diferentes: os estereótipos são identificados por substantivos, enquanto as características são identificadas por adjetivos. Os estudos de Andersen *et al.* (1990) mostraram que, em comparação com adjetivos, os substantivos têm função mais eficiente em tarefas de processamento de informações, pois fornecem uma visão sobre o conteúdo dos estereótipos de pessoas descritas e sobre as regras que regem o uso da linguagem dos receptores e as interações dos membros do grupo.

Tylén *et al.* (2010) sugerem que, por constituir um aspecto do contexto cognitivo e social, a forma gramatical, por si só, influencia a força e a qualidade das atitudes, inclusive das atitudes de autopercepção. O uso de formulações linguísticas em variáveis gradações de abstração – vide Modelo de Categoria Linguística (*Linguistic Category Model – LCM*), de Semin e Fiedler (1988) – influencia a natureza de informações de atitudes relevantes disponíveis de como as pessoas avaliam suas próprias atitudes, podendo, por exemplo, marcar percepções e memórias consistentes com versões de atitudes de alguém (HARDIN & BANAJI, 1993) ou aumentar a probabilidade de as pessoas fazerem inferências compatíveis (HOFFMAN, LAU & JOHNSON, 1986).

2.3.5. Categorização social

Esta subseção se compõe dos itens: Categorização social e estereótipos; Redução de estereótipos e preconceitos; Categorização social e vieses; Estratégias retóricas; Regras grupais; Normas de categoria e estereótipos; Efeito de sensibilidade intergrupal.

2.3.5.1. *Categorização social e estereótipos*

Uma faceta essencial do pensamento humano para o funcionamento eficiente, que é crítico para todos os grupos etários, incluindo crianças (KELLY, LIU, GE, QUINN *et al*., 2007; KELLY, QUINN, SLATER, LEE *et al*., 2005), é a capacidade de classificar os diversos objetos, eventos e pessoas encontrados, veloz e eficazmente, em

um número menor de categorias significativas (HAMILTON & SHERMAN, 1994). A categorização permite que se tomem decisões rapidamente sobre informações recebidas, porque, logo que um objeto é classificado, a ele são atribuídas propriedades compartilhadas por membros de uma categoria, tornando inúteis e desnecessárias as considerações demoradas sobre cada nova experiência. A categorização, via de regra, ocorre espontaneamente, com base em semelhança física, proximidade ou objetivo compartilhado.

Uma das descobertas mais importantes – e talvez desencorajadoras – é que a categorização social e a ativação concomitante de material estereotípico ocorrem tão logo se vê alguém, e sem qualquer intenção real ou consciência por parte de quem faz a categorização, em geral. Esta imediata categorização espontânea ou automática (BANAJI & HARDIN, 1996) sugere que esses estereótipos ativados podem ser aplicados aos julgamentos dos outros, e certamente isso acontece. Há uma tendência maior a usar categorias quando se está em estado de fadiga, distração ou empobrecimento do *ego* (GOVORUN & PAYNE, 2006), quando as coisas ficam difíceis (STANGOR & DUAN, 1991), ou quando se está pouco motivado a se esforçar mais (FISKE & NEUBERG, 1990). Assim, usar estereótipos para avaliar outra pessoa poderia simplesmente facilitar a vida (ALLPORT, ([1954] 1979; FISKE & TAYLOR, 1991; MACRAE *et al.*, 1994; YZERBYT & CORNEILLE, 2005).

Há uma maior propensão a classificar os outros usando categorias que são perceptualmente mais salientes. Como resultado, a categorização ocorre frequentemente com base em sexo, etnia, faixa etária e aparência física das pessoas, obviamente porque estes recursos são percebidos de imediato, quando se vê alguém. Categorias também se tornam particularmente relevantes quando os indivíduos estão em um contexto de membros de outras categorias diferentes, quando estão sós ou quando em minoria (OAKES, TURNER & HASLAM, 1991).

As categorias sociais, como qualquer estrutura de conhecimento, podem ser mais ou menos acessíveis cognitivamente e, deste modo, mais ou menos utilizadas no processamento de informações (STANGOR, 1988). Membros de grupos minoritários podem achar a etnia uma categoria mais importante do que membros de grupos majoritários e, por isso ser amplamente acessível, estes indivíduos podem ser especialmente propensos a pensar sobre os outros em termos de sua etnia. Da mesma forma, pessoas preconceituosas também podem ser particularmente prováveis de categorizar por raça/etnia (STANGOR, LYNCH, DUAN & GLASS, 1992), assim como

mulheres que atuam no movimento feminista podem ser precipuamente propensas a pensar sobre os outros em termos de gênero (BEM, 1981; PINEL, 1999).

2.3.5.2 *Redução de estereótipos e preconceitos*

A tendência que se tem para categorizar é natural, e não é provável que isso se evanesça. Dada esta limitação inerente, há de se tentar, então, alterar as crenças em si – algo também muito difícil, pois a inércia faz com que expectativas tendam a se sustentar praticamente de todas as formas possíveis. Assim, proporcionar o suporte do estereótipo com informações inconsistentes, oriundas de crenças revisitadas, tende a ser ineficaz, pois o conhecimento conflitante é ignorado (TROPE & THOMPSON, 1997), distorcido (DARLEY & GROSS, 1983), esquecido (FYOCK & STANGOR, 1994; STANGOR & MCMILLAN, 1992), atribuído à ausência (HEWSTONE, 1990; SWIM & SANNA, 1996) ou, se tiver alguma influência, será muito limitada (ROTHBART & JOHN, 1992).

Outra tentativa seria fomentar a percepção da variabilidade dos membros de tais grupos, a fim de que o observador constate que os estereótipos, embora possam corresponder à verdade, estão longe de ser verdadeiros para cada membro do grupo e, portanto, não teriam função de diagnóstico, pois não poderiam ser generalizados.

Estereótipos e preconceitos são reduzidos significativamente quando os membros de diferentes grupos são capazes de perceber a si mesmos como membros de um grupo comum, para ver uns aos outros da mesma forma, e para se fazer amigos (GAERTNER & DOVIDIO, 2000; GAERTNER, DOVIDIO, NIER, BANKER *et al*., 2000; GAERTNER, MANN, DOVIDIO, MURRELL *et al*., 1990; 2000). Esta mudança pode ser realizada perceptualmente, porém sua eficácia é maior através do contato intergrupal.

Assim sendo, a mudança desse comportamento – através do fomento à percepção de identidades compartilhadas, estimulando um contato significativo que desafie os limites do grupo, destacando semelhanças e não relacionando distinções entre *ingroup* e *outgroup* – pode iniciar o processo de ver o outro mais como semelhante do que como diferente, reduzindo as ações negativas intergrupais e promovendo as positivas (GAERTNER, MANN, MURREL & DOVIDIO, 1989; GAERTNER *et al.*, 1990). É importante, quando se considera a eficácia de tais mecanismos, levar em conta

as diferenças individuais na motivação para responder de uma forma não-enviesada a forças externas que podem desencadear tais motivações.

O fato de ser alvo de discriminação, embora possa – e geralmente é –, nem sempre é negativo. Para uns, o estigmatizado pode, em alguns casos, não perceber plenamente de que é vítima (STANGOR, SWIM, SECHRIST, DECOSTER *et al*., 2003); apesar disso, via de regra, tornar difícil enfrentar a discriminação, protege o *eu*. Por outro lado, acreditar que se tenha sido vítima de discriminação pode favorecer a identificação com o *ingroup*, talvez levando a resultados positivos (BRANSCOMBE *et al.*, 1999; SCHMITT, SPEARS & BRANSCOMBE, 2003); acreditar que se é vítima também pode fornecer um método de amortecer a autovalorização (MAJOR, KAISER & MCCOY, 2003).

Becker (1971 *apud* ZÁRATE, 2009) preocupou-se em explicar os motivos que orientam o comportamento humano, "o que faz as pessoas agirem da maneira que fazem" (p. vii). Sua preocupação mais fervorosa foi com a agressão intergrupal, que ele via como o modo primário pelo qual as pessoas contribuíam para o sofrimento humano (GREENBERG, GREENBERG, LANDAU, KOSLOFF *et al*., 2009). Uma variedade de razões pode explicar por que os percebedores não estão prontos para facilmente desistirem de suas convicções sobre categorias sociais. A inércia que caracteriza as crenças e atitudes das pessoas sobre o seu próprio grupo e sobre outros grupos pode encontrar sua origem em motivos pessoais e sociais (YZERBYT *et al.*, 1999). Fatores individuais, tais como identificação com os membros do *ingroup*, contribuem para a perpetuação das imagens que se formam sobre os outros.

2.3.5.3 *Categorização social e vieses*

Ao se classificar pessoas ou objetos em grupos, as diferenças reais entre os membros da mesma categoria tendem a ser minimizadas perceptualmente e ignoradas, com frequência, nas tomadas de decisão ou formação de impressões. Membros da mesma categoria parecem ser mais semelhantes do que realmente são, e mais semelhantes do que eram antes de serem classificados juntos. Além disso, embora os membros de uma categoria social possam ser diferentes, em alguns aspectos, de membros de outras categorias, essas diferenças tendem a ser exacerbadas e generalizadas abusivamente. Assim, a categorização fomenta a percepção de semelhanças e diferenças nos grupos e entre os grupos, levando a percepções distorcidas

da diferença social e distinção do grupo. Na categorização social, este processo torna-se ameaçador porque essas distorções *dentro* e *entre* os grupos apresentam uma tendência a se disseminar para outras dimensões (traços de caráter, por exemplo), além daquelas categorias originalmente diferenciadas (ALLPORT, [1954] 1979; YZERBYT & CORNEILLE, 2005).

Além disso, no processo de se categorizar em grupos distintos, as pessoas normalmente simplificam e se classificam em uma das categorias sociais, eximindo-se da participação em outros grupos, como se os processos de pertencimento fossem excludentes e não houvesse sobreposição de papéis. A inserção do *eu* no processo social de categorização incrementa o significado emocional das diferenças de grupo e, portanto, produz mais distorção perceptiva e vieses avaliativos, os quais incidem favoravelmente sobre o *ingroup* (SUMNER, 1906 *apud* GAERTNER & DOVIDIO, 2009) e, em consequência, no *eu* (TAJFEL & TURNER, 1979).

Na categorização social das pessoas como membros do *ingroup* e do *outgroup*, favorecem-se membros *ingroup* em alocações de recompensa (TAJFEL, BILLIG, BUNDY & FLAMENT, 1971), estima (RABBIE, 1982) e avaliação dos produtos de seu trabalho (FERGUSON & KELLEY, 1964 *apud* GAERTNER & DOVIDIO, 2009). Acrescida a isso, a associação ao *ingroup* diminui a distância psicológica entre os membros e facilita a excitação da tensão ou da promoção de empatia (HORNSTEIN, 1976), que tem um impacto mais significativo para ajudar o *ingroup*, compreensivelmente.

A categorização social, cujo processamento heurístico é mais detalhado e elaborativo, produz preconceitos sociais sistemáticos nas avaliações dos outros relacionados à percepção de fronteiras intergrupais que definem quem está incluído no próprio grupo ("nós", o *ingroup*) e quem é excluído ("eles", o *outgroup*) (GAERTNER & DOVIDIO, 2009). Há uma miríade de evidências de que algumas pessoas são mais logicamente incluídas em categorias sociais em que elas e outros estão psicologicamente incluídas (PRATTO, HEGARTY & KORCHMAROS, 2008). Devos e Banaji (2005) demostraram que muitos euro-americanos incluíam implicitamente euro-americanos na categoria americana muito mais fortemente do que eles incluíam afro-americanos ou americanos de origem asiática.

Esses tipos implícitos de assimetrias na inclusão da categoria podem estender-se também à autocategorização. Por exemplo, embora os Estados Unidos sejam, muitas vezes, idealizados como uma salada mista étnica, em que todos os tipos de identidade

são incluídos como sendo americanos, na verdade, apenas os caucasianos – os grupos étnicos dominantes – têm uma correlação positiva como americanos, e são identificados como patriotas; à medida que afrodescendentes e latinos se identificam com sua origem étnica, eles são considerados menos patrióticos e menos identificados como americanos (SIDANIUS, FESHBACH, LEVIN & PRATTO, 1997).

Tais assimetrias na inclusão da categoria social contribuem para a desigualdade baseada em grupo, causando mais problemas para os grupos excluídos implicitamente do que para aqueles grupos implicitamente incluídos. Em muitas sociedades, membros do *outgroup* são, por vezes, avaliados como menos possuidores de qualidades que definem os seres humanos, enquanto que membros do *ingroup* são vistos como perfeitamente ajustados à definição de seres humanos (CORTES, DEMOULIN, RODRIGUEZ, RODRIGUEZ *et al.*, 2005).

Há mais de cem anos, DuBois (1903 *apud* ZÁRATE, 2009) escreveu que os americanos negros, para sobreviver nos Estados Unidos, precisavam de uma dupla consciência: como negros e como americanos. A exclusão implícita que atinge os afrodescendentes também impinge problemas de identidade e estereotipia em pessoas de grupos específicos: mulheres, *gays* e pobres, mais do que outros (MAASS & CADINU, 2003).

O processamento baseado no indivíduo pode ser complexo, resultando em que nem todos os indivíduos serão processados de forma individualizada (KUBOTA & ITO, 2009). Em vez disso, serão facilmente categorizados em um grupo social já existente e para o qual a relevância pessoal é baixa, tornando-se passíveis de ativar crenças e afetos baseados na categoria (FISKE & NEUBERG, 1990).

Um aspecto particularmente importante deste fenômeno, e que ajuda a explicar a manutenção das diferenças de *status* dentro das culturas, é que os indivíduos de grupos estigmatizados também podem internalizar e aceitar as crenças negativas associadas a seus grupos (JOST, BANAJI & NOSEK, 2004; JOST & HUNYADY, 2005). Como consequência, torna-se muito difícil superá-las.

Sodré (1985) advertiu para o problema da autodiscriminação, decorrente da internalização de imagens negativas sobre si mesmo, não raras vezes oriundas de processos inconscientes de autodesvalorização – muito presentes no quadro depressivo –, influenciando o desempenho de tarefas e ativando comportamentos (CADINU, MAASS, FRIGERIO, IMPAGLIAZZO *et al.*, 2003; SEKAQUAPTEWA &

THOMPSON, 2003) que constituem profecias autorrealizáveis (CHEN & BARGH, 1999).

Este efeito é particularmente interessante dado o fato de que, principalmente em estereótipos de gênero (SCHMADER, 2002), quanto mais alguém se identifica com o grupo, mais provável é confirmar o estereótipo e, paradoxalmente, quanto mais alguém se opõe a um estereótipo, mais provável é confirmá-lo (ZÁRATE, 2009), o que leva ao prosaico adágio popular "se correr, o bicho pega; se ficar, o bicho come".

2.3.5.4 *Estratégias retóricas*

Sabendo-se de todas essas nuances da comunicação intergrupal, os críticos podem estrategicamente adequar sua retórica para reduzir a defesa em face de generalizações negativas sobre um grupo. Porém, não se deve focar exclusivamente nos comportamentos estratégicos do emissor; também é importante pensar sobre a retórica estratégica dos destinatários das críticas do grupo.

Em linha com este raciocínio, um grande corpo de investigações no domínio da influência social mostrou que a validade de uma mensagem persuasiva é largamente determinada pela filiação da fonte, e que as pessoas são mais influenciadas pelo *ingroup* do que pelas fontes *outgroup* (ABRAMS, WETHERELL, COCHRANE, HOGG *et al*., 1990). As audiências não são passivas neste processo. Muito frequentemente, elas parecem estar motivadas para interpretar e avaliar ativamente o que os falantes dizem, extraindo informações sobre ele e não apenas sobre o tópico de sua mensagem (DOUGLAS & SUTTON, 2010).

Numa estratégia conhecida como *gerenciamento indireto de impressões*, as pessoas exploram a capacidade de comunicação com os outros para transmitir informações sobre elas próprias, elogiando seletivamente pessoas e grupos a que são afiliadas (CIALDINI & RICHARDSON, 1981; DOUGLAS & SUTTON, 2010). No entanto, se os ouvintes detectarem táticas dissimuladas como essa, o tiro pode sair pela culatra e resultar no inverso. Este "efeito lodo" (VONK, 1998) destaca o papel ativo e interpretativo das audiências. Isso também realça a importância das intenções ou agendas comunicativas que o público atribui aos falantes nos processos de formação de impressões (ALBRIGHT, COHEN, MALLOY, CHRIST *et al.,* 2004), os quais, frequentemente, pretendem agradar aos outros (GOFFMAN, 1959 *apud* SEMIN, 2007)

e, ao tentar, dirão coisas em que eles não necessariamente acreditam sobre outras pessoas e importantes temas sociais (SUTTON & FARRALL, 2005).

Podem ocorrer, por isso, situações em que a desconexão entre o que se pensa e o que se diz em resposta às críticas pode ser particularmente dramática. Mesmo sendo verdade que as pessoas se sentem mais defensivas em face de críticos *outgroup* em relação aos de seu grupo, as pessoas intuitivamente não expressarão essa defensividade se estiverem conscientes do poder que o autor das críticas tem sobre elas e seus futuros, então torna-se improvável que elas expressem ressentimento ou raiva. A implicação é que indivíduos poderosos não precisam conquistar apoio genuíno para suas críticas, a fim de extrair concessões de comportamento.

Há outras situações em que ocorre o efeito oposto: pode-se, por espírito corporativista, sentir a necessidade de se apresentar como sendo mais defensivo em face de uma crítica do que se sente na realidade. Neste caso, a resposta provavelmente será guiada não por se achar que as críticas procedem ou são equivocadas, mas por aquilo que se pensa ser o mais estrategicamente vantajoso para se dizer frente ao público com o qual se pretende firmar a identificação (JETTEN, HORNSEY & ADARVES-YORNO, 2006).

2.3.5.5 *Regras grupais*

Existem casos também em que as críticas de um membro ao próprio grupo não são perdoadas. Isso acontece quando se desdenha as regras tácitas do sentido de *timing* e sigilo grupal de manter as críticas ao seu grupo "em casa", o que pode ser prosaicamente representado pelo aforismo popular “não lavar as roupas sujas em público”. As violações dessas regras são susceptíveis de despertar a negatividade, independente das considerações de atribuição e estratégia utilizadas (HORNSEY, 2005).

Consistente com esta noção, tem sido demonstrado que fazer críticas ao *ingroup* publicamente é visto como menos apropriado, e tem despertado mais negatividade, do que quando os comentários são feitos apenas para o *ingroup* (ARIYANTO, HORNSEY & GALLOIS, 2006; ELDER, SUTTON & DOUGLAS, 2005; HORNSEY, DE BRUIJN, CREED, ALLEN *et al*., 2005). De acordo com medidas dependentes (sensibilidade, avaliações do falante e concordância), os participantes reagiram com mais rigor às críticas internas do que externas (SUTTON, ELDER & DOUGLAS, 2006), apesar de, em geral, a crítica interna ser vista como mais legítima do que a crítica

externa (SUTTON *et al.*, 2008). O fato é que os *insiders* têm mais direito de expressar suas críticas do que os *outsiders* (HORNSEY, OPPES & SVENSSON, 2002).

Todavia, outra regra muitas vezes invocada é a de que as pessoas devem adiar críticas a seu grupo em tempos de conflito entre grupos extremos, como em tempos de guerra. Para alguns, o mantra "unidos venceremos" é uma precaução sensata que fortalece contra o inimigo. De qualquer modo, violações de regras têm consequências.

Um outro fator a ser levado em conta é o *status* do crítico. Tarrant e Campbell (sob revisão *apud* SUTTON *et al*., 2008) constataram que críticas são também moderadas pelo nível de identificação do falante com o grupo, se muito identificado ou se desviante.

Sutton, Elder e Douglas (2006) argumentaram convincentemente sobre a existência de uma outra regra: não se deve criticar outros grupos que não o seu próprio. Há evidências de que criticar outros grupos é menos apropriado do que criticar o próprio grupo (SUTTON *et al.*, 2006, Est. 3). Corroborando isso, estes pesquisadores encontraram, em um outro estudo, participantes que exibiram um efeito cruzado de sensibilidade intergrupal interessante: britânicos sentiram mais negatividade por um canadense que criticou a Austrália do que por um australiano que fez os mesmos comentários (SUTTON *et al.*, 2006, Est. 1). Douglas e Sutton (2010) observaram que audiências tendem a gostar mais de falantes que atribuem características positivas aos outros do que àqueles que atribuem traços negativos.

É bem possível que os resultados a críticas intergrupais revelados por reações fortemente defensivas bem como o reconhecimento deste processo psicológico ao longo do tempo tenham-se cristalizado em uma norma de comportamento, projetada para manter a harmonia intergrupal.

2.3.5.6 *Normas de categoria e estereótipos*

Entender as normas de categorização é condição *sine qua non* para a compreensão do motivo pelo qual alguns grupos são sucetíveis de serem estereotipados, e por que estereótipos não são aplicados simetricamente a todos os grupos e nem com a mesma frequência (PRATTO *et al.*, 2008).

Alguns grupos são vistos como alvos legítimos de preconceito, enquanto outros são relativamente protegidos deles. Crandall, Eshleman e O'Brien (2002), em uma pesquisa com estudantes norte-americanos sobre a aceitabilidade normativa do

preconceito para 105 grupos diferentes, verificaram que a aceitabilidade do preconceito em direção a alguns grupos (como deficientes visuais, afrodescendentes e canadenses) foi mínima; enquanto para outros grupos (como estupradores, terroristas, membros da *Ku Klux Klan* e motoristas bêbados) foi quase total.

Também Franco e Maass (1999), em uma pesquisa-piloto, constataram que participantes italianos indicavam ser socialmente inaceitável expressar preconceitos contra judeus, ao passo que consideravam justo expressarem-no quanto aos fundamentalistas islâmicos. Douglas, Sutton e Wilkin (esperando revisão *apud* SUTTON *et al.,* 2008) corroboram isso ao correlacionarem a abstração linguística (vide sub-seção *2.3.7 Modelo de Categoria Linguística*) – índice de preconceito implícito difícil de inibir – ao preconceito excessivo em direção aos fundamentalistas islâmicos (alvos desprotegidos), mas não aos judeus (alvos protegidos).

As normas de categoria funcionam implícitamente nos processos de comunicação no tocante a grupos e indivíduos, estabelecendo padrões de comparação implícita que favorecem grupos normativos e que, muitas vezes, não são detectados. A natureza sistemática da discriminação e dos estereótipos baseados no grupo deve-se, então, em parte, às normas de categoria compartilhadas (vide caso de Ruanda, na sub-seção *2.3.1 Definição de estereótipos*).

Grupos não normativos que violam o padrão moral, as normas de comportamento ou as expectativas são prováveis de focar em atributos que os fazem peculiares, desviantes e estranhos, crendo-se haver uma compensação dos prováveis sentimentos de inferioridade ou que seu comportamento foi falseado (HEGARTY & PRATTO, 2001; HEGARTY & PRATTO, 2004). Explicar diferenças de grupo contraestereotípico como violação das normas de expectativa pode servir para manter, mais do que alterar, os estereótipos (PRATTO *et al.,* 2008).

Perceptores provavelmente descartam informações sobre o alvo as quais se chocam com as crenças estereotípicas prevalentes em seu grupo. Isso significa que, se se quiser alterar pressupostos das pessoas sobre normas *ingroup*, deve-se facilitar a mudança com base nessas informações (YZERBYT & CARNAGHI, 2008).

2.3.5.7 *Efeito de sensibilidade intergrupal* (*Intergroup sensitivity effect – ISE*)

Reações a comentários negativos dependem de quem comentou – se *in* ou *outgroup* – e de suas intenções. Se australianos ouvirem um orador dizer "australianos tendem a ser relativamente incultos", eles podem ter em conta dois fatores distintos.

Se os comentários foram feitos por outro australiano, o destinatário da mensagem poderia atribuir a mensagem a motivos relativamente construtivos, com o objetivo de chamar a atenção para as deficiências do grupo a que pertence – assumindo que membros normalmente trabalham nos melhores interesses de seu próprio grupo –, como uma tentativa bem-intencionada de melhorá-lo no futuro, sendo improvável que o receptor sinta hostilidade aberta em direção ao falante ou a seus comentários, por julgarem-nos relativamente puros (HORNSEY, 2008). Na ausências de outras informações, assume-se que as críticas ao *ingroup* são feitas no melhor interesse do grupo.

Ao contrário, comentários mesmo suaves de um não-australiano podem ser percebidos como hostis e competitivos, como parte de um embate em andamento pela supremacia intergrupal, refletindo uma atitude genuína, assim, a crítica pode ser vista como motivada por estereótipos (HORNSEY, 2008). O resultado seria níveis aumentados de negatividade emocional para os comentários e para quem os profere, e uma resistência geral em aceitar qualquer resquício de verdade dentro dos comentários, presumindo-se que críticas ao *outgroup* despertam mais defensividade do que críticas ao *ingroup.*

Então, quando as críticas são atribuídas a um membro do próprio grupo, sente-se mais propensão a concordar com elas e menos negatividade em relação simultaneamente ao apresentador e a seus comentários do que se esses fossem feitos por um estranho, isto é, em termos de identidade social, críticas ao *ingroup* são respondidas com menos hostilidade e mais concordância quando expressas por colegas do grupo do que quando precisamente as mesmas críticas são expressas por pessoas de fora (ARIYANTO, HORNSEY & GALLOIS, no prelo *apud* HORNSEY, 2008; ELDER, SUTTON & DOUGLAS, 2005; HORNSEY & IMANI, 2004; HORNSEY, OPPES & SVENSSON, 2002; HORNSEY, TREMBATH & GUNTHORPE, 2004).

Assim sendo, ao decidir se se aceitam ou rejeitam as críticas ao grupo, não se leva em conta apenas a mensagem, mas a fonte da mensagem. Críticas que podem parecer razoáveis e incontroversas na boca de uma fonte *ingroup*, podem ser julgadas

ofensivas e inverídicas quando verbalizadas por um estranho, significando que atribuições de motivo podem ser fundamentais na previsão de como as pessoas pensam e sentem em resposta a generalizações críticas feitas ao grupo. Em síntese, dependendo de quem faz os comentários, as respostas às críticas podem variar da aceitação tolerante à negação violenta pura e simples. Em outras palavras, o efeito de sensibilidade intergrupal (*intergroup sensitivity effect – ISE*) é mediado por atribuições de motivo que subjazem ao processo.

Esta tendência a responder mais favoravelmente às críticas internas do que externas contribui para o conhecimento dos fatores que incentivam e desencorajam os falantes a expressar estereótipos negativos, e aqueles que levam o público a resistir ou ser influenciado por essas críticas. Críticas feitas por pessoas de fora, em geral, são vistas por observadores como mais maléficas do que benevolentes (HORNSEY, 2008; SUTTON *et al.*, 2006), pois tendem a ser percebidas como expressões de preconceito e, deste modo, é provável que atraiam algumas consequências por violar normas proibitivas.

Esse efeito de sensibilidade intergrupal não é fraco nem sutil, e não é específico de qualquer determinada população ou circunstância sócio-histórica. Tem-se observado em relação às críticas a Austrália (HORNSEY & IMANI, 2004; HORNSEY *et al.*, 2002; HORNSEY *et al.*, 2004), a escolas (O'DWYER, BERKOWITZ & ALFELD-JOHNSON, 2002), a estudantes universitários (ELDER, SUTTON & DOUGLAS, 2005; HORNSEY *et al.*, 2002), a alunos de Matemática (HORNSEY *et al.*, 2002), a estudantes de Ciências Sociais (HORNSEY, *et al.*, 2005), a membros de um estado na Austrália (HORNSEY *et al.*, 2005), a profissionais de saúde (HORNSEY *et al.*, no prelo *apud* HORNSEY, 2008) e a muçulmanos (ARIYANTO, HORNSEY & GALLOIS, 2006). Foi demonstrado em amostras provenientes da Austrália (HORNSEY & IMANI, 2004), Indonésia (ARIYANTO *et al.*, 2006), Reino Unido (ELDER *et al.*, 2005) e Estados Unidos (O'DWYER, BERKOWITZ & ALFELD-JOHNSON, 2002).

Contudo, o efeito das críticas parece não se aplicar ao elogio. Em três ocasiões (HORNSEY *et al.*, 2002, Exp. 1a e 1b; HORNSEY & IMANI, 2004, Exp. 1), o delineamento experimental permitiu que fossem feitas comparações entre a forma como as pessoas respondem a generalizações negativas e positivas sobre seu grupo. Estes estudos mostraram conclusivamente que a generosidade relativa estendida ao *ingroup* não se aplicava quando os oradores elogiavam o *outgrupo*. Portanto, o viés intergrupal

na atribuição de motivo intermedia plenamente o efeito de sensibilidade intergrupal (HORNSEY *et al.*, 2004; HORNSEY & IMANI, 2004), quando se refere a críticas.

Todavia, deve-se atentar para diferenças culturais ao generalizar essas informações. Pesquisas sugerindo que o efeito de sensibilidade intergrupal é impulsionado por atribuições sobre os motivos da crítica têm sido feitas exclusivamente em culturas individualistas, no entanto, há razão para acreditar que esta explicação atribuicional, que prioriza os motivos e consciência do agente individual, poderiam não ser aplicáveis ao Japão, por exemplo, onde atribuições de responsabilidade tendem a ser negociadas socialmente (HAMILTON & HAGIWARA, 1992).

Vale ressaltar que, embora haja muitas situações em que é funcional e importante que pertencentes do *outgroup* sejam suspeitos de motivos subjacentes à sua retórica, há momentos em que não só é aceitável criticar uma cultura como é moralmente imperativo, como nos casos que envolvem guerras. Aliás, a figura do criminoso de guerra é tradicionalmente representada por aquele que a perdeu, pois a história é normalmente contada – e enviesada – por quem a ganhou.

2.3.6 Vicissitudes da comunicação

Nesta subseção estão os seguintes itens: Linguagem subjetiva; Mensagem; Comunicação e estereótipos; Cognição, linguagem e processo de influência social; Alguns vieses estereotípicos.

***2.3.6.1** Linguagem subjetiva*

Quando se fala com alguém sobre outras pessoas, é comum a conversa ser temperada pela linguagem subjetiva, a qual é influenciada pelo *background* de cada um, apesar de existirem diferenças de concepções a depender do contexto em que essas outras pessoas – o alvo – se encontram. Quando se comenta que alguém é alto, por exemplo, baseia-se no gênero, faixa etária e até em grupos étnicos (ROBERTS & HERMAN, 1986) – os orientais, por exemplo, via-de-regra, possuem uma estatura menor que a dos ocidentais –; o mesmo ocorre com relação aos atributos não-físicos do tipo que caracterizam boa parte dos estereótipos sociais.

Em um estudo, participantes ouviram uma fita de áudio de um homem ou de uma mulher descrevendo a si mesmo como "excelente" pai ou mãe (KOBRYNOWICZ

& BIERNAT, 1997, Est. 2 *apud* BIERNAT, 2009), e foram convidados a "decodificar" as descrições pela estimativa da frequência com as quais os genitores (pais e mães) se engajavam em uma grande variedade de comportamentos parentais (incluindo cuidados físicos, cuidados emocionais, envolvimento em jogos etc.). As mães foram percebidas como tendo mais envolvimento, traduzindo-se isso na frequência maior que o dobro de cuidados físicos (mudanças de fraldas, banhos, preparo de refeições e outros) do que aqueles que os pais tinham.

Em outro estudo, a expressão "bom em Matemática" implicava uma expectativa de desempenho muito mais elevada para estudantes asiáticos do que para estudantes caucasianos ou afrodescendentes (KOBRYNOWICZ & BIERNAT, 1997, Est. 3 *apud* BIERNAT, 2009). A linguagem subjetiva idêntica nestes casos foi interpretada, ou decodificada, para significar objetivamente mais evidência do atributo (envolvimento parental; habilidade matemática) entre os indivíduos estereotípicos como possuidores do atributo (mulher; estudantes asiáticos).

A linguagem subjetiva, entre outros meios de comunicação escrita, também foi prevalente em cartas de recomendação, que podem ser a chave para a tomada de decisões quanto à admissão e contratação de alguém, entre outras coisas (LOPEZ, OEHLERT & MOBERLY, 1997), por isso, uma série de estudos têm examinado se seu conteúdo pode ou não ser tendencioso contra as mulheres (COLARELLI, HECHANOVA-ALAMPA & CANALI, 2002), embora ainda pouco se saiba sobre como essas cartas são interpretadas por outros, e se o conteúdo equivalente usado para descrever mulheres e homens é decodificado de forma diferenciada (BIERNAT, 2009).

Em uma série de estudos, Biernat e Eidelman (2007) expuseram participantes a uma carta de recomendação favorável, supostamente escrita por um homem ou por uma mulher, para um programa de pós-graduação em Física (um domínio masculino em que as mulheres provavelmente seriam estereotipadas como menos competentes do que os homens). Consistente com os padrões, cotejando-se ambos – a mulher e o homem sobre quem as coisas favoráveis foram escritas –, assumiu-se que a mulher seria menos academicamente talentosa do que o homem (tanto na tradução dos pensamentos do professor quanto na estimativa própria).

Os julgamentos dos outros são, muitas vezes, baseados em um quadro de referência providenciado pelos membros da categoria grupal, guiados por estereótipos grupais, os quais criam um contexto de expectativas do grupo pelo qual um membro individual é avaliado. A mudança do modelo padrão sugere que, em vez de estereótipos

orientarem decisões em uma forma de assimilação, eles podem levar a efeitos de contraste, particularmente em escalas de avaliação subjetiva ou na produção da linguagem subjetiva.

2.3.6.2 *Mensagem*

A implementação da cognição se dá por uso da linguagem como um recurso estratégico, a fim de estruturar como a realidade é representada, moldando e influenciando os processos cognitivos do destinatário de uma mensagem. A forma como o falante elabora o seu ato de fala também pode moldar a resposta do ouvinte (SEMIN, 2000b).

A escolha de uma expressão linguística estrutura não apenas a representação de um evento de uma maneira particular, mas também o fluxo da interação verbal. A linguagem constitui, portanto, uma estruturação de recursos.

Para entender como uma mensagem é moldada, tem-se de conhecer as propriedades dos diferentes dispositivos linguísticos, sendo possível compreender e examinar por que um orador faz uma escolha estratégica particular e não uma outra, e como essas escolhas podem influenciar um ouvinte. Assim, registros lexicais podem revelar o processo psicológico indicativo da condução das escolhas linguísticas estratégicas e o impacto psicológico que tais escolhas estratégicas podem ter sobre os seus destinatários.

As mensagens (instruções verbais) são estruturas de conhecimento pelos quais a ligação social é alcançada. Sua produção é regulada pelas implicações motivacionais e cognitivas da relação orador-público, configurando um produto de processos motivacionais (gostar ou não do alvo), cognitivos (preparação de instruções) e comportamentais (atos de fala transmitindo um mapa cognitivo). A mensagem, então, é projetada para impactar o público cognitiva, comportamental e motivacionalmente (SEMIN, 2008), constituindo estruturas de conhecimento acessível publicamente que são mediadas por propriedades estruturais e proposicionais da linguagem (SEMIN, 2000b).

Assim, uma mensagem é um comportamento linguístico publicamente acessível. Notavelmente, a estrutura de conhecimento que se manifesta no comportamento verbal não é algo que seja interno ao falante; é algo que está no domínio público. Neste contexto, tem funções específicas.

A função das mensagens é a regulamentação (como coordenação e sincronização) dos processos cognitivos, comportamentais e motivacionais entre o falante e público (SEMIN, 2000a), coordenando a interação entre um emissor e um receptor. Obviamente, porém, na ausência de uma audiência [nem que seja a própria], uma mensagem não tem qualquer função (SEMIN, GIL DE MONTES & VALENCIA, 2003), sendo geralmente projetada para uma finalidade específica e – todas as outras coisas sendo iguais – deve ser verdadeira, informativa, relevante, clara, breve e ordenada (GRICE, 1975).

No entanto, nem sempre isso acontece, nem o curso de uma produção linguística é linear. As relações produtor-receptor nem sempre são neutras. Em muitas ocasiões, como já se aludiu, elas estão motivadas e seus aspectos motivacionais e cognitivos da relação emissor-receptor irão afetar a forma que o comportamento linguístico irá tomar. Esse, por sua vez, vai deixar sua marca sobre a natureza da relação entre produtor e observador. Daí, pode-se ter uma sensação de estar próximo ou distante do produtor, dependendo do comportamento em questão e de como isso é representado linguisticamente, pois muitos viéses de mensagens são formulados para dar lugar à sensação de distância ou proximidade sociais.

Pesquisas anteriores mostraram que as pessoas variam sistematicamente o nível de abstração de suas mensagens para descrever o comportamento de alguém em função de ele/ela estar emocionalmente próximo (no próprio ou em um grupo amigo, por exemplo) ou distante (fora do grupo ou membro de um grupo adversário) (REITSMA-VAN ROOIJEN, SEMIN & VAN LEEUWEN, 2007). Assim, embora não se esteja consciente de suas poderosas maquinações, propriedades estruturais genéricas das palavras podem brincar com os sentimentos e transmitir uma sensação de se ser desejado ou rejeitado.

Curiosamente, pode-se detectar a natureza da relação emissor-receptor através do tipo de linguagem que o produtor usou. Então, a concretude ou abstração da mensagem dará uma indicação da atitude do emissor para com o receptor, como algumas pesquisas de Douglas e Sutton (2003; 2006) revelam. Mensagens, portanto, contêm informações não apenas sobre os processos psicológicos (cognitivos, motivacionais) ao registrar padrões distintivos do uso da linguagem, mas também sobre os processos (cognitivos, motivacionais) que constituem o impacto pretendido de uma mensagem em sua audiência.

Além disso, foi demonstrado que participantes que leem mensagens sobre outros comportamentos fazem inferências sistemáticas em função do nível de abstração da mensagem, ou seja, são capazes de deduzir a relação entre um emissor e uma pessoa descrita a partir do nível de abstração da mensagem (DOUGLAS & SUTTON, 2006). Também a distância temporal influi na abstração linguística: eventos temporalmente distantes são interpretados de maneira mais abstrata do que eventos recentes, devido a uma associação entre a distância e o nível de interpretação (CLARK & SEMIN, 2008).

Níveis de interpretação diferentes têm diferentes implicações psicológicas, porque chamam a atenção para o mesmo acontecimento de diferentes maneiras (STAPEL & SEMIN, 2007). A interpretação abstrata chama a atenção para as razões gerais e objetivos por trás do evento, enquanto a interpretação concreta concentra a atenção em ações específicas envolvidas na realização do evento (VALLACHER & WEGNER, 1989).

Variações no uso pessoal de palavras específicas podem desempenhar um papel importante no ato comunicativo e alterar ou reforçar as percepções sobre o mundo social. Diferenças no significado são transmitidas não só a partir de escolhas linguísticas intencionais das pessoas, mas também a partir de recursos linguísticos mais sutis. De fato, pequenas variações no uso e exposição da linguagem têm sido associadas a muitos processos psicológicos sociais, tais como atribuições disposicionais (HOFFMAN & TCHIR, 1990), *self* e identidade (BREWER & GARDNER, 1996), estereótipos (WIGBOLDUS, SEMIN & SPEARS, 2000), relacionamento interpessoal (RUBINI & KRUGLANSKI, 1997), expectativas e avaliações intergrupais (MAASS, SALVI, ARCURI & SEMIN, 1989; PERDUE, DOVIDIO, GURTMAN & TYLER, 1990), e até mesmo à saúde física (CAMPBELL & PENNEBAKER, no prelo *apud* WALTON & BANAJI, 2004) e emocional.

Vieses linguísticos muito frequentemente escapam do acesso consciente e estão implícitos. Isso vale não só para o processamento da mensagem, mas também para o destinatário de mensagens tendenciosas, que, em geral, é incapaz de detectar o viés, uma vez que ele é sutil e não uma depreciação direta ou observação discriminativa evidente (SEMIN, 2008).

Deduz-se, então, que estereótipos e preconceitos são fenômenos que podem ser sutilmente impulsionados por algumas modificações nas palavras que se escolhe para descrever o comportamento ou desempenho de outra pessoa, haja vista que o estereótipo é um fenômeno não somente de processos intrapessoais motivacionais, afetivos e

cognitivos, mas também de processos de comunicação interpessoal mediados pela linguagem – indubitavelmente o aspecto mais significante da comunicação humana. "A unicidade da comunicação humana jaz em sua capacidade de usar a linguagem." (KASHIMA, FIEDLER & FREYTAG, 2008, p. 2).

É reconhecido o papel fundamental ocupado pela linguagem cotidiana na representação dos estereótipos (MAASS & ARCURI, 1996; MAASS *et al*., 1989). Para Stangor e Schaller (1996), a utilização de estereótipos ocupa uma posição decisiva no sistema de armazenamento transpessoal da linguagem, daí seu enorme poder – sobretudo em quem está com algum tipo de disfunção emocional e com seu senso crítico alterado, como é o caso, por exemplo, de pessoas depressivas.

Dado o contexto interpessoal inerente em que a linguagem existe, seus efeitos sobre as interações interpessoais – e principalmente, as relações nas quais essas interações estão incorporadas – são susceptíveis de serem especialmente poderosos.

2.3.6.3. *Comunicação e estereótipos*

Em termos de velocidade e de abrangência, a globalização mundial tem proporcionado oportunidades sem precedentes para a comunicação com o mundo inteiro potencialmente interligado, favorecendo a comunicação – inclusive visualmente e mesmo *vis-à-vis* – de pessoas das quais nunca se ouviram falar ou que nunca se viram antes, de uma forma cada vez mais simplificada, rápida e natural (KASHIMA *et al*., 2008), sendo responsável pela transmissão de informações do emissor ao receptor, através de uma larga rede social, tornando possível a manutenção do conhecimento social (MAASS *et al*., 1989) e cultural (KASHIMA, 2000).

Sincronicamente a isso, a globalização tem inaugurado uma era em que se tomam decisões e proferem julgamentos que afetam grupos de pessoas dos recantos mais longínquos do mundo e com quem se tem pouco ou nenhum contato direto. "Como é possível posicionar-se a respeito de tantos povos e assuntos sem se ter subsídios suficientes? Como suprir esta lacuna de informações?" (KASHIMA *et al*., 2008, p. 2).

2.3.6.4 *Cognição, linguagem e processo de influência social*

Abordagens cognitivas sociais têm fornecido pistas de como as mentes dos indivíduos lidam com as informações sobre grupos sociais e que efeitos os estereótipos podem ter – como a informação é codificada, estocada e recuperada para afetar julgamentos, decisões e uma variedade de comportamentos no contexto social (KASHIMA, WOOLCOCK & KASHIMA, 2000; MAJOR & O'BRIEN, 2005; SCHNEIDER, 2004).

Na maioria da literatura de cognição social (com algumas exceções, como LINVILLE & FISCHER, 1993), assume-se que, em geral, a informação deriva de observação direta e experiências com membros do grupo social, todavia, quando se lida com grupos sociais com os quais não se tem o menor contato direto, informações de segunda mão, provenientes de outras pessoas ou fontes, como a mídia, desempenham um papel significante na constituição dessa informação.

No mundo contemporâneo, na comunicação interpessoal, o processo de estereotipar emerge como um dos tópicos negligenciados nas investigações de Psicologia Social (KASHIMA *et al*., 2008), mas os velhos problemas de estereótipos têm uma nova dimensão e um novo desafio que envolvem a formação dinâmica, manutenção e transformação de estereótipos compartilhados culturalmente, que podem ser explicados mais compreensivelmente analisando-se facetas da comunicação interpessoal mais do que se examinando fatores intrapessoais apenas.

Então, usando a linguagem no contexto social, as pessoas afetam outras e, dinamicamente, são afetadas por elas em constante e contínua interação, interagindo e compartilhando suas crenças, atitudes e valores como resultado de um contínuo processo de influência social.

A linguagem, nesse contexto, é vista como uma ferramenta que amplia a cognição, não apenas dando expressão a um objetivo pessoal, mas constituindo um meio crucial, porém não o único, de atingir uma ligação social, ressaltando-se que a habilidade de se comunicar eficazmente depende da cooperação de falantes e ouvintes no processo de comunicação (CLARK, 1996; SEMIN, 2007) e que não só o modo como se percebe a realidade social é dependente de aspectos relevantes do contexto social, mas também a maneira como se comunica essa realidade social para os outros, pois a comunicação é também uma atividade usada pelos comunicantes para perseguir outros

objetivos sociais além da transmissão de informações sobre o tópico ostensivo da conversação (HIGGINS, 1981).

Comunicantes frequentemente pretendem ser aceitos pelos outros (GOFFMAN, 1959 *apud* SEMIN, 2007) e, por isso, dirão coisas em que eles não necessariamente acreditam sobre outras pessoas e importantes temas sociais, tais como sexo, etnia e crime (SUTTON & FARRALL, 2005). Por esta razão, muitas vezes, os estereótipos são mantidos não apenas dentro dos indivíduos (intrapessoalmente), mas também entre os indivíduos (interpessoalmente), mesmo em situações em que eles não representam exatamente o que se pensa – vide item *2.3.5.4 Estratégias retóricas*.

Outro fator digno de nota é que a atribuição de palavras a pessoas e objetos não está totalmente determinada, não há latitude considerável para descrever as mesmas pessoas e coisas em termos diferentes. Quais termos serão usados em cada situação depende de regras estratégicas do uso da língua (FIEDLER *et al.*, 2003).

Independentemente de tais mudanças estratégicas em seu uso, a linguagem pode ter função informativa (transmissão de informações) ou função social (manutenção de conversa, convivência com os outros, persuasão) e a escolha de palavras específicas poderá implicar inferências diversificadas em parceiros de comunicação que podem ir muito além da intenção principal do comunicador, uma vez que essa intenção pode nem mesmo ser consciente.

O contexto social comunicativo evocado pelos membros da categoria social de um destinatário pode influenciar a comunicação de estereótipos em um nível interpessoal. Conforme alguns autores (DOOSJE *et al.*, 1998b), estereótipos e percepções do grupo não devem ser vistos como fixos, mas como dependentes da perspectiva do observador e de aspectos relevantes do contexto social, do qual as características das pessoas com quem se comunicam são uma importante parte.

2.3.6.5 *Alguns vieses estereotípicos*

Para Wyer (2004), a capacidade dos seres humanos de perceber uma realidade única[17] de maneiras muito diferentes é bem documentada. De fato, uma perspectiva da pesquisa social e cognitiva tem-se dedicado a descobrir os muitos modos pelos quais as pessoas podem ser tendenciosas em sua interpretação de um evento. Um dos exemplos mais robustos de tal viés é que as pessoas tendem a explicar resultados

[17] Essa é uma afirmação discutível.

diferentetemente, dependendo do ator que os produziu. Pesquisas sobre atribuição de preconceitos a grupos (HEWSTONE, 1990) têm demonstrado um papel claro de processos motivacionais em produzir interpretações divergentes de um único evento. As pessoas explicam mais provavelmente os resultados positivos experimentados por si ou por seus grupos em termos de características disposicionais – presumivelmente inerentes – e os resultados negativos, em termos situacionais – presumivelmente ocasionais –, quando comparadas a outros indivíduos ou grupos quanto a esses resultados.

Uma explicação comum para preconceitos é que eles são movidos por expectativas diferenciais. Quando se considera um evento que é consistente com expectativas baseadas em personalidade ou estereótipo, as pessoas tendem a fazer atribuições disposicionais. Em contraste, quando um evento contradiz as expectativas, as pessoas buscam uma explicação situacional, resolvendo a aparente discrepância entre suas crenças e os eventos que as contradizem.

Pesquisadores têm relatado que, especificamente em relação a questões étnico-raciais, os participantes não atribuem eventos positivos a causas internas quando experimentados por um *outgroup* racial, nem a causas externas, quando pelo *ingroup* (CHATMAN & VON HIPPEL, 2001). Wigboldus, Dijksterhuis e van Knippenberg (2003) relataram uma série de estudos indicando que atribuições espontâneas de características são mais susceptíveis de serem feitas em resposta a comportamentos consistentes com estereótipos do que a inconsistentes.

O viés estereotípico de atribuição não se manifesta somente em tarefas explícitas envolvendo a geração de explicações para o comportamento; sua influência pode ser vista em formas mais sutis também. Maass, Salvi, Arcuri e Semin (1989) apresentaram evidências de uma linguística "de viés intergrupal". Sua pesquisa indicou que as pessoas estão propensas a usar palavras para descrever características positivas *ingroup* e comportamentos negativos *outgroup* de forma abstratas, mas produzir uma descrição mais concreta e baseada no contexto para comportamentos negativos do *ingroup* e positivos do *outgroup* – assunto que será tratado mais detalhadamente adiante, em *Viés de expectativa linguística*.

Este padrão é inteiramente consistente com um viés estereotípico atribucional em que as atribuições disposicionais são mais facilmente extraídas de eventos de expectativas consistentes do que de eventos de expectativas inconsistentes. Maass, Milesi, Zabbini e Stahlberg (1995) forneceram suporte para esta interpretação em

pesquisas posteriores que sugeriram que as expectativas, ao invés de motivos de proteção *ingroup*, foram responsáveis pela polarização entre grupos linguísticos.

2.3.6.5.1 Viés estereotípico atribucional

Embora o viés estereotípico atribucional pareça ser bastante sólido, pode ser influenciado por diferenças individuais em crenças estereotípicas ou preconceitos. Greenberg e Rosenfield (1979) e Pettigrew (1979) sugeriram que o preconceito pode moderar o "erro de atribuição final", propondo que indivíduos preconceituosos, mais do que os sem preconceitos, tendem a atribuir atos negativos do *outgroup* a causas internas – atribuindo-lhe responsabilidade sobre –, e atos positivos do *outgroup* a causas externas – não reconhecendo seu mérito nesses atos.

Há evidências empíricas para sustentar a afirmação de que vieses estereotípicos de atribuição são moderados por crenças pessoais. Greenberg e Rosenfield (1979) relataram que participantes estavam mais propensos a mostrar preconceitos estereotípicos quando eram etnocêntricos. E Garland e Price (1977) descobriram que pessoas com atitudes mais positivas em relação às mulheres em cargos de gerência foram mais propensas a atribuir o sucesso de uma gerente a causas internas do que aqueles com atitudes mais negativas.

Outras pesquisas (SEKAQUAPTEWA *et al.*, 2003; VON HIPPEL *et al.*, 1997) sugeriram uma ligação clara entre preconceito e raciocínio atribucional de estereótipos sobre eventos relacionados. Em uma nova abordagem, usaram a força do preconceito na atribuição de estereótipos como uma medida implícita de preconceito. Ou seja, argumentaram que a medida de tendências de atribuição que um indivíduo mostra pode ser vista como uma indicação de suas crenças preconceituosas.

Coerente com esta proposição, von Hippel *et al.*, (1997) verificaram que a força do viés linguístico intergrupal, aludido acima, foi um preditor significativo de decisões preconceituosas quanto a afrodescendentes e mulheres. Também Sekaquaptewa *et al.* (2003) relataram que a magnitude do "viés estereotípico explicativo" dos participantes (na proporção em que os participantes se envolviam no raciocínio atribucional em resposta a eventos estereotípicos *versus* contraestereotípicos) foi um preditor significativo de seu comportamento em direção a um afrodescendente.

2.3.6.5.2 Viés linguístico versus processamento de informações

Pesquisadores dos meios de comunicação de massa e psicólogos sociais frequentemente apontam para a mídia como uma importante fonte de imagens estereotípicas, com a suposição de que essas imagens produzam ou reforcem o preconceito e a discriminação por parte das audiências (GORHAM, 2006; SIEBRA, 2005).

Allport ([1954] 1979) observou que as matérias de jornal dos EUA que descreviam os criminosos como negros provavelmente afetavam a percepção do público quanto aos afro-americanos e alertava que a associação dessa categoria ao crime deixava um efeito duradouro sobre os leitores, "especialmente se esta associação não for compensada por notícias com itens favoráveis ao grupo de cor" (MOSCATELLI *et al*., 2008, p. 201).

Devine e Elliot (1995) notaram que "imagens estereotípicas dos negros persistem nos meios de comunicação dominantes. Como resultado, os estereótipos são perpetuados dentro da cultura de maneira sutil, mas altamente eficaz" (p. 1149). Tais pressupostos parecem razoáveis à luz dos resultados de algumas investigações a partir dessa perspectiva, que tem mostrado uma relação consistente entre a quantidade de exposição à televisão e crenças sobre o mundo social (MORGAN & SHANAHAN, 1997) de tal forma que os espectadores frequentes tendem a acreditar que o mundo real é semelhante ao mundo que é retratado na TV.

Dado que a televisão distorce esses retratos de forma a favorecer alguns grupos de poder (GREENBERG, MASTRO & BRAND, 2002), pesquisadores afirmam que a televisão é uma ferramenta importante para a manutenção de visões estereotípicas (GERBNER, GROSS, MORGAN, SIGNORIELLI, 2002), em especial, quanto à disseminação de estereótipos na programação infantil, cujo efeito, em hipótese, é mais contundente por atuar de modo precoce nos processos de formação de conceitos sobre o mundo social (SIEBRA, 2005).

Para Devine, Hamilton e Ostron (1994), o indivíduo, no contexto social – o foco da Psicologia Social –, é visto como alguém que está sempre virtualmente engajado, de algum modo, no processo de informação, embora rudimentar. Esta assertiva se aplica se a pessoa estiver formando a impressão de um aliado ou adversário, reagindo a alguma ameaça inter-racial, sondando o sexo oposto, persuadindo o chefe, dissuadindo um filho, lidando com uma doença de alguém querido, administrando a rebeldia de um

aluno ou, simplesmente, decidindo que marca de creme dental comprar. Em qualquer circunstância, a pessoa espera, observa e codifica informações do contexto social (real ou imaginário), interpreta e elabora tais informações através de processos avaliativos, inferenciais e atribucionais, e representa o "conhecimento" elaborado na memória, da qual, mais tarde, pode ser recuperado para uso em associações de ideias, pensamentos subsequentes e julgamentos, e para guiar comportamentos. O argumento de Devine (1989) e outros (como SIEBRA, 2005), é que tais imagens de estereótipos ajudam a desenvolver, manter e reforçar esquemas que refletem os estereótipos culturais, e que esses estereótipos, em seguida, influenciam o processamento de informações.

2.3.6.5.3. Viés linguístico negativo: quando negações sinalizam expectativas estereotípicas

Quando se descrevem os comportamentos de outros, podem-se escolher diferentes palavras e formulações. Pode-se, por exemplo, descrever alguém como "Luís é estúpido" ou "Luís não é inteligente". A descrição que se escolhe parece arbitrária, à primeira vista, pois ambas as frases, supõe-se, descrevem adequadamente o evento, e as pessoas não parecem perceber o pensamento subjacente à escolha de palavras. Contudo, pesquisas mostram que, ao invés de arbitrária, a escolha das palavras e o uso da linguagem são impulsionados por processos cognitivos e sociais implícitos e sistemáticos.

Pesquisas sobre preconceitos linguísticos, por exemplo, mostram que as expectativas das pessoas e os estereótipos influenciam sua escolha de palavras ao descrever os outros. Usam-se mais predicados abstratos para descrever estereótipos de comportamentos consistentes/compatíveis do que estereótipos de comportamentos inconsistentes/incompatíveis. Este uso da linguagem tendenciosa não apenas reflete um falante com expectativas estereotípicas sobre uma pessoa, como também transmite essas expectativas para o destinatário. Desta forma, usar uma linguagem tendenciosa é um meio predominante de manutenção de um nível de estereótipos interpessoais (MAASS, 1999; MAASS *et al.*, 1989; SEKAQUAPTEWA *et al.*, 2003; WIGBOLDUS, SEMIN & SPEARS, 2000).

Ao descrever um homem que demonstra um comportamento inconsistente com o estereótipo do sexo masculino, como o choro, as pessoas usam relativa linguagem concreta, como por exemplo, "ele tem lágrimas nos olhos". Em contraste, ao descrever

uma mulher com o mesmo comportamento, tende-se a usar uma linguagem mais abstrata para descrever o estereótipo consistente com o evento, como “ela é emotiva” (WIGBOLDUS *et al.,* 2000). Da mesma forma, o viés estereotípico explicativo mostra que as descrições do estereótipo incompatível com o comportamento tendem a conter explicações mais destinadas a esclarecer a aparente inconsistência do que descrições de estereótipo compatível com o comportamento (SEKAQUAPTEWA *et al.,* 2003).

Estes vieses linguísticos desempenham um papel poderoso na manutenção do estereótipo, pois a pesquisa mostra que operam fora da conscientização das pessoas e estão relacionados a medidas implícitas de preconceito (VON HIPPEL *et al.*, 1997). Preconceitos linguísticos em descrições de outros implicitamente comunicam a mensagem dos estereótipos a destinatários. Expectativa linguística e preconceito intergrupo fazem com que destinatários tirem conclusões a partir de descrições que são consistentes com as expectativas estereotípicas do comunicador (MAASS *et al.,* 1989; WIGBOLDUS *et al.,* 2000). Usar linguagem relativamente concreta de estereótipos incompatíveis faz os destinatários inferirem que o comportamento é inesperado, é uma exceção à regra, e é mais provavelmente causado por circunstâncias conjunturais do que por fatores disposicionais. Em contraste, o uso de linguagem mais abstrata em mensagens com estereótipo consistente implica que o comportamento é esperado e que o mais provável é ser causado por características inerentes ao ator do que por circunstâncias situacionais. Assim, por meio de sutis variações na utilização da abstração da linguagem, as pessoas implicitamente transmitem suas expectativas estereotípicas aos destinatários, com o efeito de o estereótipo ser compartilhado e mantido interpessoalmente (WIGBOLDUS *et al.,* 2000) – vide item *2.3.6.5 Alguns vieses estereotípicos.*

A Teoria do Nível de Interpretação (C*onstrual-Level Theory – CLT*) diz que o nível da interpretação é determinado pela distância psicológica percebida entre o *eu* e o evento ou objeto a ser interpretado; essa distância pode ser temporal, social, espacial ou hipotética (TROPE & LIBERMAN, 2003). Interpretam-se eventos com propostas particulares e em um contexto específico. Construtos abstratos focam a atenção em razões gerais e metas subjacentes, enquanto construtos concretos focam em ações específicas envolvidas em perceber o evento (VALLACHER & WEGNER, 1989). Fatores presentes situados em uma dada situação são também prováveis de determinar se a interpretação de um futuro evento é mais abstrata ou mais concreta (CLARK & SEMIN, 2008).

Pesquisas também indicam que as pessoas tendem a usar mais negações quando descrevem estereótipos incompatíveis com informações do que quando eles descrevem estereótipos consistentes (WIGBOLDUS, SPEARS & SEMIN, 2005). Pode-se, então, dizer que "Luís não é inteligente" quando "não ser inteligente" é estereótipo inconsistente com a categoria social a que ele pertence (por exemplo, pesquisador); por outro lado, pode-se ser mais inclinado a dizer que "Luís é estúpido" quando esta característica é compatível com sua categoria social (por exemplo, pichador, cujo comportamento é vândalo – não confundir com grafiteiro, espécie de artista plástico que, geralmente, utiliza muros como se fossem telas).

Contudo, há de se registrar que a natureza da linguagem como instrumento é pragmática: a avaliação na escala concreto-abstrato, de forma previsível e de acordo com fatores psicológicos internos, só se faz quando é pragmaticamente relevante (TYLÉN *et al.*, 2010), ou seja, quando alguns mecanismos envolvidos na escolha das palavras podem impactar as percepções e as ações dos outros. A variação de expressões ao longo da escala de concreto-abstrato é, portanto, uma característica da linguagem que só é útil na medida em que pode exercer um efeito sobre o receptor.

Esse comportamento pode operar em um nível lexical local – como quando participantes de um *quiz* estrategicamente alteram sua linguagem a fim de reforçar sua aliança com o parceiro (SEMIN, GIL DE MONTES & VALENCIA, 2003) ou quando membros de um comitê universitário sutilmente alteram sua linguagem ao longo do espectro concreto-abstrato para apresentar candidatos com os quais têm conexão de modo mais favorável (RUBINI & MENEGATTI, 2008) – ou em nível de grupo – caso de clubes de equitação italianos, que sistematicamente variam sua linguagem descritiva para manter e reforçar estereótipos negativos associados ao clube rival, e positivos associados ao seu próprio grupo (MAASS *et al.*, 1989).

No exemplo do *quiz,* Semin, Gil de Montes e Valência (2003) investigaram a importância do contexto comunicativo quanto ao viés linguístico. Os participantes foram solicitados a descrever ações que, segundo lhes disseram, haviam sido realizadas por outra pessoa com quem iriam cooperar ou competir em um *quiz*. Em alguns casos, eles foram informados de que a pessoa leria as descrições antes do jogo; em outras, a pessoa não as veria. Desta forma, os pesquisadores construíram uma situação em que os participantes teriam um propósito comunicativo para a mensagem que iriam elaborar, ou nenhum propósito comunicativo (caso em que a outra pessoa não poderia ler a mensagem). – A ausência de vieses sistemáticos quando não há um propósito

comunicativo sugere que a configuração de uma mensagem não é dirigida apenas pelas expectativas, e os vieses observados não são devidos a processos invariáveis que dão origem a expressões linguísticas fixas de tipos diferentes de conhecimento, mas, antes, que eles são influenciados por características do contexto comunicativo (SEMIN, GIL DE MONTE & VALENCIA, 2002) –. Os autores constataram que, nas condições em que os participantes tiveram uma expectativa de se exporem a seu parceiro ou adversário no *quiz*, eles sistematicamente variaram sua linguagem ao longo da escala de concreto-abstrato. No entanto, na condição em que eles foram informados de que a pessoa que estava sendo descrita não iria ver a mensagem, eles não variaram sua escolha de palavras de maneira sistemática.

No outro exemplo, Rubini e Menegatti (2008) coletaram dados a partir de um comitê de contratação de uma universidade. Trabalhando com um *corpus* de avaliações escritas de candidatos a cargos de pesquisa e professor, eles descobriram que o comitê de contratação usou sua linguagem sob medida de tal forma que as descrições positivas dos candidatos aprovados foram mais abstratas do que descrições positivas de candidatos rejeitados. Além disso, os membros individuais da comissão foram mais concretos em suas avaliações negativas de candidatos com quem tinham coautoria de artigos do que em suas avaliações de candidatos com quem não tinham interdependência de trabalho. Em outras palavras, os candidatos que tinham um relacionamento interdependente com os membros da comissão especial foram descritos mais favoravelmente de modos sutis: eles foram representados com palavras negativas mais concretas e palavras positivas mais abstratas em relação a outros candidatos (e vice-versa). Assim, os membros individuais do comitê de contratação empregaram sistematicamente a linguagem como um instrumento para melhorar ainda mais suas agendas pessoais.

Interessante registrar ser de bom alvitre que os comitês de contratação de universidades não usem artifícios escancarados para exibir suas preferências, como, por exemplo, um esgar para enfatizar suas críticas a candidatos excluídos; porém, eles podem modular o uso de sua linguagem (abstrata ou concreta) a fim de passar a mesma mensagem, poupando os sentimentos do destinatário e sua própria exposição. Ao mesmo tempo, e no mesmo texto, eles podem também alcançar um outro objetivo, destinado a outro público: justificar a sua escolha de um candidato em detrimento do outro, por sutilmente influenciar a percepção do leitor/ouvinte quanto ao candidato em questão por meio da mesma técnica linguística. Eis o aperfeiçoamento da aplicação da

máxima popular “matar dois coelhos de uma cajadada só”; neste caso, os “coelhos” foram três...

A pesquisa de Rubini e Menegatti (2008) ilustra, sem dúvida, um dos diversos contextos em que a linguagem é usada para direcionar a atenção para aspectos específicos de um evento ou pessoa em detrimento de outros: a atenção diferencial para qualidades positivas e negativas dos candidatos foi dirigida por metas implícitas e pessoais relacionadas às ligações de trabalho entre os membros individuais do comitê de seleção e o uso de linguagem tendenciosa na avaliação desses candidatos, corroborando a concepção de que a principal função da linguagem no contexto comunicativo é canalizar a direção da atenção. Clark e Semin (2008) também demonstram como a linguagem pode permitir que os participantes de uma conversação venham a convergir para uma interpretação adaptativa de eventos.

No exemplo dos clubes de equitação italianos, Maass *et al*. (1989) usaram uma escala concreto-abstrato para analisar as descrições dos sujeitos das ações realizadas por personagens do *in* e do *outgroup* em uma fotodescrição de equipes que competiam em um tradicional torneio italiano de corridas de cavalos. Os estímulos representavam membros da própria equipe do sujeito ou da equipe adversária (como indicado pelas cores do time na camisa do personagem) através de ações positivas ou negativas (como alguém querendo ajudar ou sujando um ambiente, respectivamente). Os indivíduos foram informados de que as cenas representavam eventos reais que aconteceram nos últimos dois anos, e lhes foram dadas quatro opções de descrição para cada imagem, correspondentes a quatro níveis de abstração, em conformidade com o Modelo de Categoria Linguística (SEMIN & FIEDLER, 1988).

Como esperado, os participantes descreveram ações negativas realizadas por membros de seu próprio grupo usando os termos mais concretos, o que implica que a ação ofensiva teria acontecido uma só vez, ou muito poucas vezes, sem comprometer o caráter da pessoa em geral. A mesma ação, entretanto, quando realizada por membros do *outgroup*, foi descrita em termos abstratos, o que pressupõe que o comportamento negativo era típico do adversário (comportamentos “típicos do adversário” geralmente são de caráter desagradável). A tendência inversa foi observada para ações positivas.

Estas estratégias linguísticas, como já foi dito, têm demonstrado um impacto sutil, mas poderoso, na representação construída pelos destinatários da comunicação. Wigboldus *et al*. (2000) mostraram que o impacto da comunicação de informações estereotípicas nas impressões dos perceptores é mediado pela abstração da linguagem da

mensagem. E preconceitos linguísticos têm operarado de uma forma implícita (SEMIN & DE POOT, 1997), relacionados com outras medidas implícitas discretas (VON HIPPEL *et al.*, 1997).

Existem diferentes formas de se olhar para isso e relacionar estereótipos e preconceitos, questionando-se se – e, se for o caso, quais – processos psicológicos conduzem tais comportamentos preconceituosos (WIGBOLDUS & DOUGLAS, 2007), quais as consequências comunicativas de tais estereótipos e preconceitos ou que tipos de inferências se fazem quando se assiste a uma comunicação tendenciosa (WIGBOLDUS, SEMIN & SPEARS, 2000) e quais as consequências interpessoais dos preconceitos linguísticos (REITSMA-VAN ROOIJEN, SEMIN & VAN LEEUWEN, 2007).

Independentemente de como se percebem os estereótipos e preconceitos, há um aspecto constante que se lhes aplica: o uso da linguagem é essencialmente um dispositivo para conduzir a atenção para facetas específicas do mesmo evento em detrimento de outros, sendo, por isso, fundamental na criação, ativação, alteração, confirmação, transmissão e perpetuação de estereótipos, valendo ressaltar que essa disposição do agente como precipitador do evento, não raras vezes, ocorre sem passar pelo crivo da consciência. Em tudo, porém, a principal função da linguagem, conforme argumentado neste texto, continua a ser dirigir a atenção – em muitos casos, deliberadamente –, com propósitos específicos. Esta visão abre radicalmente diferentes perspectivas sobre a linguagem.

2.3.7 Modelo de Categoria Linguística *(Linguistic Category Model – LCM)*

Nesta subseção, estão os itens: Influência da linguagem no âmbito interpessoal; Linguagem *versus* Modelo de Categoria Linguística (*LCM*); Viés linguístico intergrupal (*LIB*); Viés de expectativa linguística (*LEB*); Implicações para a linguagem e a cognição.

*2.3.**7**.1 Influência da linguagem no âmbito interpessoal*

Como se viu, a linguagem exerce um importante papel na mediação das atividades interpessoais quando essas são fundamentadas em uma situação real, mas sua natureza simbólica também permite exercer amplamente uma sutil influência coesiva ou

divisiva, uma vez que ela também pode ser usada, deliberadamente ou não, para restringir a interação, afetando tanto a origem/fonte como o destino/alvo da ação. Há, porém, diferenças na forma como as linguagens são processadas, codificadas e usadas para formar juízos sociais, cuja evidência empírica é objeto da Psicologia Social (DOEST, SEMIN & SHERMAN, 2002).

O conhecimento lexical e as regras de uso da linguagem podem contribuir muito para a compreensão dos fenômenos da cognição social, como assuntos intergrupais (MAASS, 1999), atribuição (FIEDLER & SEMIN, 1992) e estereótipos (HAMILTON *et al.,* 1992; MAASS, 1999). Então, a maioria das abordagens sobre linguagem e cognição social envolve a interação entre esses dois aspectos: a adequação léxica e as regras de uso da linguagem. Embora a escolha de palavras seja impulsionada por motivos que visam, na maioria das vezes, estabelecer cooperação com parceiros de comunicação, o uso da linguagem pode servir para manter, distribuir e até mesmo para reforçar estereótipos (FIEDLER *et al.*, 2003).

Uma forma de atos comunicativos contribuírem para a transmissão dos estereótipos é pelas escolhas linguísticas dos falantes. Pesquisas sobre viés linguístico intergrupal (*Linguistic Intergroup Bias – LIB*) (MAASS, 1999) e viés de expectativa linguística *(Linguistic Expectancy Bias – LEB)* (WIGBOLDUS, SEMIN & SPEARS, 2000) – que serão abordados mais detalhadamente adiante – mostram que se usa linguagem abstrata disposicional para descrever comportamentos compatíveis com estereótipos, e linguagem mais concreta para estereótipos incompatíveis com comportamentos esperados, como em "Mike Tyson foi violento" – recorrendo novamente a este célebre pugilista – e "Mike Tyson se afastou do cara que o chamou de idiota" (SUTTON *et al.,* 2008), respectivamente. Quanto mais abstrata a descrição, menos controlável e mais discutível do que a linguagem concreta (SEMIN & FIEDLER, 1988).

Falantes comunicam dados consistentes com estereótipos em termos mais disposicionais porque o estereótipo afetou a forma como eles codificaram esses dados (WIGBOLDUS *et al*., 2000). Falantes podem comunicar seletivamente comportamentos consistentes com estereótipos porque eles entendem o estereótipo a ser endorsado por seus destinatários (LYONS & KASHIMA, 2003). Embora estes modos indiretos de comunicação de estreótipos possam não estar inteiramente confinados à transmissão e manutenção de estereótipos (DOUGLAS & SUTTON, 2003), eles são mais relevantes

para essas funções do que para a formação e mudança dos estereótipos (cf. MAASS, 1999).

É relativamente fácil refrear a depreciação explícita de grupos, enquanto é muito mais difícil para os falantes suprimir formas menos diretas de comunicar os estereótipos, tais como o *LIB* (DOUGLAS, SUTTON & WILKIN, sob revisão *apud* SUTTON *et al*., 2008; FRANCO & MAASS, 1999), pois evidências sugerem que as pessoas podem não estar cientes de suas escolhas linguísticas (FRANCO & MAASS, 1999).

O que se diz sobre indivíduos diagnostica menos obviamente o preconceito do que o que se diz diretamente sobre os grupos – que caracteriza uma generalização –, principalmente se o que se diz é incongruente com a percepção geral do indivíduo (ex.: Pelé é rude). Quando declarações sobre indivíduos são discrepantes do entendimento público sobre ele, elas são passíveis de mostrar o palestrante como alvo de processos de formação de impressões (WYER, BUDESHEIM & LAMBERT, 1990). Nesse exemplo, a possibilidade de que o falante tenha sido influenciado por um estereótipo predominante – referente à profissão ou ao grupo étnico-racial do sujeito da frase, por exemplo – pode ficar saliente.

Devido à maior habilidade para ser diagnosticada, a comunicação direta do estereótipo é mais provável de ser sujeita à sanção social que a comunicação indireta do estereótipo (SUTTON *et al*., 2008). A restrição diferencial (na prática) de modos diretos *versus* indiretos da comunicação de estereótipos parece, à primeira vista, proteger alguns grupos das piores consequências possíveis da comunicação preconceituosa.

Há casos, porém, em que a criticidade tem o potencial de ser um meio altamente eficaz de inculcar estereótipos em receptores predispostos a aceitar como verdades declarações do emissor. É o caso de pais preconceituosos que empregam, conscientemente ou não, esta forma de comunicação, doutrinando suas crianças; este comportamento também é detectado em grupos de ódio (*Ku Klux Klan*; *skinheads*; neonazistas, homofóbicos e outros), que podem usá-la para incutir ou reforçar os preconceitos dos iniciados (DOUGLAS *et al.*, 2005). Não é preciso, portanto, que ocorra uma grande amostra de declarações tendenciosas para que um esterótipo seja transmitido; uma única declaração, desde que proferida por uma "autoridade", pode dar conta disso.

Às vezes, porém, mesmo um exemplo único e explícito de crítica de grupo – ou elogio (MAE & CARLSTON, 2005) – pode fazer muito para estabelecer uma percepção

de grupo ou um desafio ao consenso sobre o assunto. Possivelmente os modos diretos de comunicação de estereótipos, que são potencialmente mais capazes de promover mudanças de estereótipos, são também os mais restritos normativamente. Ironicamente, tais restrições diferenciais podem contribuir para a tendência dos estereótipos se reproduzirem através da comunicação (SUTTON *et al*., 2008).

Por sua natureza, as convenções sociais são conservadoras. Neste caso, elas podem não só proteger grupos de indignidades e danos graves que possam surgir da crítica aberta, elas também podem preservar da negociação e do escrutínio público estereótipos prevalentes e, em muitos casos, deletérios desses mesmos grupos.

Conforme já demonstrado em estudos na área jurídica (SCHMID & FIEDLER, 1998) e em relatórios da mídia jornalística (MAASS, CORVINO & ARCURI, 1994), o antagonismo *outgroup* e o favoritismo *ingroup* podem ser antecedentes, bem como posteriores da abstração e valência combinadas (SCHMID, 1999).

Quando se fala sobre eventos positivos ou negativos envolvendo membros *in* ou *outgroup*, o uso da linguagem apresenta diferenças sistemáticas (MAASS *et al.*, 1989). Diferenças similares no uso da linguagem emergem quando se fala sobre eventos positivos ou negativos que são trazidos pelos parceiros ou adversários (MAASS *et al.*, 1995, Exp. 3). Mensagens são emitidas para uma audiência ou destinatário com um propósito específico (CHIU, KRAUSS & LAU, 1998). As pessoas usam a linguagem estrategicamente, em especial, quando estão-se comunicando sobre os estereótipos. Isso concerne à composição linguística da mensagem bem como à questão de como as mensagens afetam as inferências que as pessoas fazem quando as decodificam.

Apesar de a maioria dos estereótipos ser socialmente compartilhada e transmitida de uma pessoa para outra (HASLAM, 1997), relativa pouca atenção tem sido dada a aspectos interpessoais dos estereótipos e a fatores linguísticos que mediam este processo (HAMILTON *et al*., 1992; HASLAM, 1997; MAASS & ARCURI, 1996). Embora a linguagem desempenhe um papel importante na pesquisa de estereótipos, este papel estava em grande parte confinado ao conteúdo de estereótipos nacionais e étnico-raciais nas características da linguagem (PARK & JUDD, 1990).

Vários pesquisadores (LYONS & KASHIMA, 2003) se dedicaram a investigar os aspectos interpessoais dos estereótipos. Além disso, como resultado do desenvolvimento do Modelo de Categoria Linguística (*LCM*) (SEMIN & FIEDLER, 1988), mecanismos linguísticos específicos subjacentes à comunicação de estereótipos foram revelados (DOUGLAS & SUTTON, 2003; MAASS *et al.*, 1989; WIGBOLDUS,

SEMIN & SPEARS, 2000), haja vista o uso da linguagem sistematicamente tendenciosa ser considerado um fator influente na manutenção e transmissão de estereótipos interpessoais (MAASS, 1999). Assim, a taxonomia do *LCM* (SEMIN & FIEDLER, 1988; 1991) pode contribuir para melhorar a eficácia da comunicação, uma vez que evidencia seus processos, por vezes inconscientes.

Semin, Görts, Nandram e Semin-Goossens (2002) observaram que nem todas as línguas têm o mesmo grau de dificuldade para a análise da categoria gramatical. A aplicação dos princípios do *LCM* é muito melhor observada, por exemplo, em italiano que em inglês.

Há alguma indicação de que, embora as pessoas sejam capazes de detectar viéses na utilização de outros idiomas, isso parece ser menos provável para o uso de sua própria linguagem (DOUGLAS & SUTTON, 2006; SEMIN & DE POOT, 1997).

2.3.7.2 *Linguagem versus Modelo de Categoria Linguística (LCM)*

Investigações sobre a linguagem, em geral, são impulsionadas por questões como *o que é a linguagem* e *para que é a linguagem*, as quais introduzem uma visão da linguagem como um instrumento para realizar uma grande variedade de coisas em diferentes contextos comunicativos (SEMIN, 2007). Outra questão pertinente seria quanto às propriedades das categorias linguísticas específicas em um domínio particular, como o interpessoal, por exemplo.

Já foi constatado que as pessoas usam a linguagem de forma estratégica para proteger e valorizar a identidade do *ingroup* e depreciar a identidade *outgroup* (MAASS, 1999). Sua estratégia é, através da descrição de comportamentos positivos dos membros do *ingroup* com a linguagem abstrata, indicar que o comportamento em questão não é devido a algumas flutuações conjunturais ou fatores fora do controle da pessoa, mas sim às suas qualidades positivas duradouras, situando o membro *ingroup* em uma luz positiva em contextos de comunicação.

Na mesma linha de procedimento – como tem sido mencionado recursivamente –, comportamentos negativos *outgroup* são descritos com linguagem abstrata, implicando que tais comportamentos negativos são devidos a algumas qualidades inerentes a essas pessoas. Em contraste, os comportamentos negativos *ingroup*, bem como comportamentos positivos *outgroup* são representados com um uso mais frequente de termos concretos. Nestes casos, a sugestão implícita é que esses

comportamentos são acidentais e, devido às circunstâncias situacionais, desempenham um papel na formação do comportamento em questão, ao invés de alguma tendência disposicional (MAASS, 1999).

Isso apresenta evidentes implicações para as relações intergrupais e estereótipos sociais. Se comportamentos positivos dos membros do *ingroup* e comportamentos negativos dos membros do *outgroup* são representados em termos mais abstratos que comportamentos negativos *ingroup* e positivo *outgroup*, produzirão um viés a serviço do *ingroup*. Assim como comunicadores variam a abstração de suas declarações de uma forma que serve ao *ingroup* (MAASS *et al.,* 1989), receptores podem inferir a associação dos comunicadores da abstração de suas declarações, afetando sistematicamente os julgamentos dos receptores (WIGBOLDUS & DOUGLAS, 2007).

Outra interpretação destes padrões de uso da linguagem é usar uma conta cognitiva que afirma que os comportamentos esperados são descritos com linguagem abstrata, enquanto comportamentos inesperados são descritos pelo uso de predicados concretos (RUBINI & SEMIN, 1994). Ambos os processos parecem ser operativos, dependendo das circunstâncias motivacionais em que a linguagem estratégica é produzida (MAASS, 1999; MAASS *et al.,* 1995). Quaisquer que sejam os processos responsáveis pela produção da mensagem tendenciosa, as inferências que as pessoas não envolvidas e receptores de tais comunicações mostram são precisamente o que estava implícito na mensagem (WERKMAN, WIGBOLDUS & SEMIN, 1999; WIGBOLDUS *et al.,* 2000).

Estendendo esta linha de pensamento e com base no seu trabalho anterior (2003), Douglas e Sutton (2006) têm mostrado que escolhas linguísticas implicitamente transmitem aos ouvintes de mensagens o tipo de atitudes que alguém tem para com as pessoas e grupos sociais. De acordo com Semin (2000a; 2000b; 2004), diferentes categorias linguísticas realizam inferências sobre a saliência, emocionalidade, vontade e responsabilidade. Brown e Fish (1983) apontam a importância da causalidade agente-paciente como interação social, examinando a função semântica dos predicados substantivos em sentenças construídas com verbos. Edwards e Potter (1993) admitem que a atribuição de causalidade, tanto dentro como fora do laboratório, pode ser estudada como ação social realizada no discurso, e não apenas como representação cognitiva de ações sociais que acontecem ser expressas dentro da conversa. Esses estudos, por investigarem o conceito de linguagem como um dispositivo primário para expressar ideias causais, podem ser melhor explorados sob a luz da psicolinguística.

O *LCM* (SEMIN & FIEDLER, 1988; 1991) pode ser visto a partir dessa perspectiva, pois oferece uma resposta simples para uma velha questão psicológica e filosófica: Qual relação psicológica existe entre linguagem e estereótipos? Ao invés de afirmar que a linguagem determina o pensamento e o comportamento dos seres humanos – confome a noção do relativismo linguístico de Whorf (1956 *apud* SEMIN, 2008) – ou que a cognição determina a linguagem e representações simbólicas – como quer o universalismo semântico cognitivo (AMARANTE RIBEIRO & CÂNDIDO, 2008) –, o *LCM* sugere uma resposta de duas faces: pensamentos refinados implicam que padrões distintos podem ser expressos pelo falante no formato de estímulo condensado em palavra simples, porém, as mensagens refinadas codificadas em tais estímulos lexicais condensados também afetam os pensamentos e os processos cognitivos do ouvinte (FIEDLER, no prelo *apud* FIEDLER, 2008; SEMIN, 2000a; 2000b). Assim, os estímulos lexicais refletem e influenciam de modo causal os pensamentos e os conteúdos cognitivos dos parceiros da comunicação, em uma via de mão dupla.

Obviamente, o tipo de evento determinará o tipo de seleções lexicais que serão feitas para representar esse evento, portanto, isso varia de evento para evento. Um evento, qualquer evento, pode ser representado com predicados que variam em termos de sua proximidade linguística ou distância da ação, em outras palavras, em termos de seu grau de abstração. O *LCM* captura essa propriedade metassemântica ou estrutural da linguagem, sendo projetado para identificar funções cognitivas gerais de vários dispositivos linguísticos (predicados), isto é, verbos interpessoais e adjetivos.

Uma perspectiva abrangente sugere a ideia de que as características metassemânticas da *LCM* são funcionalmente organizadas para dirigir a atenção de uma forma genérica, e isso foi precisamente o que Stapel e Semin (2007) fizeram, usando a *LCM* como quadro conceitual para investigar a hipótese de que diferentes dispositivos linguísticos dentro de uma linguagem podem ter efeitos metassemânticos e genéricos na cognição. Seus resultados mostraram que as categorias *LCM* formam processos perceptivos básicos: predicados abstratos induziram um enfoque *perceptual global*, enquanto predicados concretos induziram a um foco *perceptual local.*

Os termos mais concretos mantêm uma referência às características contextuais e situadas de um evento. Assim, uma propriedade distinta da linguagem é a concretude *versus* a abstração dos predicados que as pessoas escolhem para representar qualquer evento interpessoal (BODENHAUSEN, TODD & RICHESON, 2009). Traços descrito

com palavras abstratas são difíceis de verificar ou refutar, enquanto o inverso é verdade para palavras concretas (FIEDLER, 2008).

Analisando-se o funcionamento mental da dicotomia concretude–abstração, constata-se que descrições abstratas são vistas como mais informativas e mais estáveis ao longo do tempo. Em um contexto intergrupal, a abstração da linguagem pode ser pensada como um marcador de atribuição situacional ou disposicional para os comportamentos observados.

Descrições concretas de um comportamento são limitadas pela situação em que ocorrem, localizando firmemente a ação em um tempo e lugar específicos, mas sem dizer muito sobre a situação além disso. A linguagem abstrata, ao contrário, diz muito mais sobre a disposição da pessoa envolvida, que independe do que foi observado, assumindo que o comportamento observado é uma manifestação de uma tendência maior, implicando que existe algum conhecimento sobre a pessoa em questão.

Se o que distingue alguém é o grupo ao qual pertence, então a linguagem abstrata dá a entender que o conhecimento sobre o grupo social pode ser aplicado a essa pessoa específica. A abstração da linguagem, portanto, pode revelar a estrutura do pensamento sobre o grupo, revelando o quanto as pessoas acham que comportamentos observados são amarrados às circunstâncias ou, pelo contrário, são o resultado de traços inerentes a esse grupo (GORHAM, 2006).

O aspecto do *LCM* que se pode considerar mais incomum é que, embora tenha sido formulado em termos de inferências que as diferentes categorias ofereciam, a cognição, tal como definida pelas variáveis inferenciais pelas quais o *LCM* foi operacionalizado, reside na linguagem propriamente dita e não no indivíduo (SEMIN**,** 2008).

Esta especificidade convida a uma reflexão quanto às características do *LCM* no comportamento linguístico, uma vez que sua aplicação diz respeito ao porquê de decisões lexicais serem feitas, requerendo uma análise de como o comportamento linguístico é estruturalmente montado, a qual fornece a ponte entre as perspectivas "o que é a linguagem" e "para que é a linguagem", sendo um modelo da arquitetura do comportamento linguístico. O foco particular desse modelo é a interface entre processos automáticos e controlados na produção do comportamento verbal, e é projetado para ser informativo sobre o estado dos processos cognitivos envolvidos na utilização de categorias linguísticas.

O *LCM* e suas características distintivas gêmeas de abstração e inferência causal (SEMIN & FIEDLER, 1991) constituem uma explicação das propriedades das categorias metassemânticas interpessoais, isto é, propriedades gerais que são válidas para todas as palavras individuais que se enquadram em uma categoria de verbos de ação (descritivos e interpretativos), verbos de estado ou adjetivos.

No entanto, o objetivo do *LCM* não é especificar o significado denotativo das palavras em particular. Isso concerne a propriedades funcionais de todas as classes linguísticas. As regularidades empíricas intrigantes subjacentes ao *LCM* se referem às diferenças entre as classes de palavras além do significado de palavras específicas. Múltiplas palavras da mesma classe acionam inferências cognitivas semelhantes, que podem exercer uma influência sistemática sobre o comportamento não-linguístico. Apesar de a função principal da linguagem ser dirigir a atenção, isto é, chamar a atenção do observador para diferentes aspectos da mesma realidade, decisões lexicais representando um evento no contexto podem ser tomadas sem o acesso da consciência, conforme já foi referido.

Como Semin (2004) esboçou, o *LCM* não é um modelo psicológico, mas um modelo de linguagem interpessoal que foi concebido para analisar atos comunicativos. Todavia, esse modelo deve ser útil quando usado em um contexto de comunicação que, analiticamente, distingue entre falantes, mensagens e destinatários, e entre os processos psicológicos da produção da mensagem e da compreensão (ANOLLI, ZURLONI & RIVA, 2006).

O *LCM,* em sua versão original, distingue quatro graus/níveis de abstração em termos interpessoais, em que os falantes podem descrever ou representar suas ações, baseando-se em quatro categorias de palavras (verbos ou adjetivos) que variam em termos de sua orientação situacional, objetividade, concretude e natureza avaliativa.

Os termos mais concretos são os *verbos de ação descritivos* (*descriptive action verbs – DAVs*), como em "A esmurra B", que descrevem objetivamente um evento específico e observável.

Seguindo uma escala descendente (ou ascendente, dependendo do ponto de vista), têm-se os *verbos de ação interpretativos* (*interpretative action verbs – IAVs*), que são sutilmente mais abstratos, descrevendo um comportamento mais abrangente, como em "A machuca B" (pode ser batendo, mordendo, beliscando, chutando, entre outras ações; não especifica o que exatamente acontece), embora mantenham uma clara referência a um determinado comportamento em uma dada situação.

O próximo nível de abstração linguística é representado pelos chamados *verbos de estado* (*state verbs – SVs*), como em "A detesta B", que descrevem estados psicológicos duradouros, pois generalizam além de situações e comportamentos específicos, referindo-se a um objeto determinado (no caso, "B").

Finalmente, os termos mais abstratos são os *adjetivos* (*adjectives – Adjs*), já que descrevem uma disposição geral que abrange situações e comportamentos, independente de objetos, como em "A é agressivo" – expressão que faz supor que, independentemente da situação, da motivação, do outro, "A" agirá agressivamente porque este é seu comportamento usual, esta é sua característica pessoal, esta é sua natureza (SIEBRA, 2005).

Assim, sentenças *Adjs*, no mais alto nível de abstração, transmitem suposições mais fortes sobre o assunto da sentença do que predicados menos abstratos, pois implicam disposições globais que generalizam ao longo do tempo as pessoas-alvo e contextos.

Em outras palavras: verbos de ação descritivos (*DAVs*) descrevem uma única ação observável, com começo e fim. Sua peculiaridade é a concretude. Muitas vezes sentenças *DAVs* incluem referências adverbiais ao contexto situacional (como tempo, lugar, situação social). Devido a descreverem muito de perto as ocorrências reais de comportamento, sua objetividade é alta e não há margem de manobra para a interpretação (como "A bate em B" ou "Ana responde a uma prova escrita" ou, ainda, "Ana responde a uma prova escrita agora, no colégio").

Verbos de ação interpretativos (*IAVs*) referem-se a comportamentos episódicos. Normalmente, há um ato interpretativo mais geral, para categorizar um comportamento observado, ou melhor, um tipo de comportamento. Diferente dos *DAVs*, os *IAVs* geralmente incluem algum acento avaliativo e se referem a um episódio específico (por exemplo, "Ana está trapaceando na prova"), enquanto *DAVs* são totalmente dependentes de um contexto específico (se o ato de escrever envolve trapaça, depende da situação). Com o aumento da abstração linguística, ao mesmo comportamento é atribuído mais peso e maior informatividade. Em comum com os verbos de ação descritivos, no entanto, seu significado está ligado ao contexto ("A machuca B").

Verbos de estado (*SVs*) descrevem um estado subjetivo ou sua mudança (emocional, motivacional ou cognitiva) e o comportamento subjacente é, portanto, não diretamente perceptível. Eles separam as ações individuais e fazem referência a estados duradouros, em vez de episódios discretos de comportamento ("A detesta B"; "Ana

desrespeita os colegas") e, ao contrário de sentenças *Adj*s, sentenças SV têm um objeto distinto (por exemplo, dar a ideia de que este é um sentimento contínuo, como detestar alguém ou desrespeitar um outro estudante).

Adjetivos (*Adjs*) traduzem o mais alto nível de abstração, em que eles não só abstraem as ações e situações específicas, mas também o objeto da sentença ("A é agressivo"; "Ana é desonesta"). Semin e Fiedler (1988) verificaram que categorias mais abstratas transmitem a ideia de que o comportamento observado revela uma característica inerente e permanente do sujeito (KERVYN, YZERBYT & JUDD, 2010; 2011).

O *LCM* tem várias implicações notáveis para a compreensão de como se faz sentido da diversidade. O *continuum* das formas verbais faz refletir e comunicar com sucesso aos outros quais são as expectativas do falante para um comportamento futuro (ROBERSON & STEVENS, 2006).

Contudo, não se pode simplesmente estender a todos as línguas naturais as concepções do *LCM* porque seus próprios concebedores, Semin e Fiedler (1988), aventaram a possibilidade de a frequência do uso de cada categoria do *LCM* ser diferente, a depender das estruturas das diversas línguas naturais, ressaltando que, em inglês, os *IAVs* são mais frequentemente usados do que os *SVs*, enquanto o oposto pode ser verdade em outras línguas.

2.3.7.3 *Viés linguístico intergrupal (Linguistic Intergroup Bias – LIB)*

Talvez o paradigma mais influente para investigar o impacto causado pelo significado lexical e o uso de uma linguagem estratégica em juízos e estereótipos sociais seja o viés linguístico intergrupal (*Linguistic Intergroup Bias – LIB*) (MAASS *et al.*, 1989; KARPINSKI & VON HIPPEL, 1996; WEBSTER, KRUGLANSKI & PATTISON, 1997; WERKMAN, WIGBOLDUS & SEMIN, 1999), o qual relaciona linguagem e estereótipos, inspirado na interface dos processos psicológicos e contextos grupais, destacando a função do uso da linguagem na manutenção e transmissão de estereótipos sociais e identidades de grupo.

Este tipo de integração consolidou a perspectiva de ferramenta funcional da linguagem e suas implicações diversas, além do *LIB*, e outras investigações anteriores dos usos da linguagem, como o *LCM* (SEMIN, 2008). A pesquisa sobre o *LIB* tem focado na interação entre processos intrapessoais (cognitivos e motivacionais) e a

estrutura linguística da mensagem no contexto de transmissão e manutenção de estereótipo. O *continuum* do abstrato ao concreto em que a *LIB* ocorre resulta do *LCM* (SEMIN & FIEDLER, 1988; 1991; 1992).

O *LIB* diz respeito a regras de utilização da linguagem em diferentes níveis de abstração na descrição do *in* e *outgroup,* e as especificidades de palavras abstratas e concretas, que diferem em sua propensão para provocar atribuições internas aos traços e disposições que afetam, por inferências provocadas diferencialmente, *in* e *outgroups* (FIEDLER *et al.*, 2003). Desta forma, elementos de Whorf (1956 *apud* SEMIN, 2008) e Grice (1975 *apud* LYONS, CLARK & KASHIMA, 2008) – significado lexical e regras de comunicação, respectivamente – em conjunto explicam a influência da linguagem sobre a discriminação intergrupal. Dado que muitos estereótipos são adquiridos através de comunicados de segundas informações, ao invés de contato direto, a importância desta influência não deve ser subestimada.

Devido às pessoas não costumarem exercer controle intencional sobre sua abstração linguística e não estarem conscientes das implicações do uso de diferentes tipos de predicados (FRANCO & MAASS, 1999), o *LIB*, certamente, representa uma estratégia intencional de alcançar o caráter distintivo do próprio grupo, e fornece uma medida discreta confiável de discriminação (MAASS, CASTELLI & ARCURI, 2000).

Maass (1999) sugeriu que o *LIB* requer algum grau de conflito intergrupal ou expectativas estereotípicas sobre os grupos envolvidos. Entretanto, se a abstração linguística é sensível aos motivos do *ingroup*, mesmo a categorização em grupos mínimos deverá gerar discriminação linguística, que também é afetada por diferenças de poder entre grupos mínimos (MOSCATELLI *et al*., 2008).

Preconceitos linguísticos intergrupos são a tendência para descrever positivamente os comportamentos *ingroup* e negativamente os *outgroup* (TANABE & OKA, 2001); mais especificamente: o *LIB* aborda a tendência para descrever eventos estereotípicos em termos mais abstratos do que eventos contraestereotípicos (VON HIPPEL *et al.*, 1997).

Isto é, segundo o modelo de preconceitos linguísticos intergrupos (MAASS *et al.*, 1989), os comportamentos positivos *ingroup* e negativos *outgroup* tendem a ser descritos em termos relativamente abstratos, significando que o episódio específico é relatado enfocando características mais gerais – o que o torna mais difícil de ser contestado e mais fácil de ser fixado como um estereótipo (confirmando o esperado); enquanto que os comportamentos negativos *ingroup* e os positivos *outgroup* tendem a

ser descritos em termos relativamente concretos, o que permite pouca generalização além do comportamento específico observado – o que o caracterizaria como algo pontual, transitório e não habitual; como algo que ocorreu em uma dada situação, mas sem expectativa de que surgirá uma outra vez. Em outras palavras: fazem-se inferências positivas para o próprio grupo e negativas para os demais (SIEBRA, 2005).

A marca registrada do *LIB* é propiciar a análise um evento social, em um *continuum* de uma escala concreto-abstrata, cuja ocorrência resulta do *LCM* (SEMIN & FIEDLER, 1988; 1991; 1992), em um modo comensurável de importantes maneiras. Assim, o *LIB* constitui uma interpretação fidedigna dos comportamentos linguísticos que se quer analisar.

Há evidências de que tais decisões lexicais seletivamente tendenciosas são automáticas (MAASS, 1999). Achados comparáveis foram documentados para relações interpessoais (FIEDLER, SEMIN & KOPPETSCH, 1991), mas os processos psicológicos que conduzem esses vieses lexicais (MAASS, 1999) não são centrais para a questão das decisões lexicais. A questão é se as pessoas têm acesso consciente a seus preconceitos na escolha lexical. É no contexto dos estudos que têm usado o *LIB* como um indicador de atitude que se encontram evidências relevantes para a arquitetura do modelo de comportamento linguístico.

Por outro lado, resultados mais recentes quanto ao uso de estereótipos, em vez de categorias baseadas em características, sugerem que o *LIB* não pode ser explicado a nível linguístico apenas. Neste caso, pode-se correr o risco de reduzi-lo a um modelo útil, considerando apenas um nível de interpretação e ignorando outras variáveis importantes, tais como processos psicológicos (ROBERSON & STEVENS, 2006). Pesquisas em *LIB* revelaram os processos psicológicos que são responsáveis pela produção da linguagem tendenciosa. Sendo o *LIB* acionado por comportamentos *in* ou *outgroup,* a mensagem tem de ter uma função comunicativa; se isso não acontecer, o viés não é manifestado.

Semin *et al*. (2003; GIL DE MONTES *et al*., 2003) demonstraram exatamente que o uso da linguagem estratégica ocorre apenas quando a mensagem tem uma função comunicativa. Então, nenhum viés sistemático na linguagem é observado na mesma situação, se a mensagem não cumprir qualquer função comunicativa. Semin *et al.* (2003) têm discutido que uma mensagem cumpre um projeto específico em um quadro de comunicação, e que os processos psicológicos observados na pesquisa *LIB* são limitados por um objetivo contingente de comunicação. De acordo com isso, o

planejamento de uma mensagem em uma interação comunicativa influencia a ativação de processos psicológicos específicos e, em consequência, como uma mensagem será formulada.

Embora agora haja uma evidência substancial para apoiar o *LIB* e o *LCM*, os processos psicológicos subjacentes que usam a linguagem como diferencial na estrutura de intergrupos são menos claros (MAASS, CECCARELLI & RUDIN, 1996; SEMIN & MARSMAN, 1994). A interpretação inicial do *LIB* foi em termos de um viés intergrupal alinhado com a perspectiva de Tajfel e Turner (1986), sobre o comportamento intergrupos.

A maioria das evidências do entrelaçamento entre linguagem, cognição e estereótipos vem de estudos sobre como os estereótipos são transmitidos e mantidos, ou seja, sobre o viés linguístico intergrupal (MAASS *et al.*, 1989). As pessoas usam uma seleção tendenciosa de predicados interpessoais (verbos e adjetivos) ao descrever comportamentos positivos e negativos dos membros *ingroup* e *outgroup*, e esse viés é moderado por relações de desigualdade de *status* entre os grupos (MOSCATELLI *et al.*, 2008).

Membros *ingroup* são avaliados em uma luz favorável em comparação com os membros do grupo externo (TAJFEL, 1970). Muitos estudiosos têm observado essa tendência (favoritismo) em uma variedade de formas: avaliação de características (DOISE & SINCLAIR, 1973), superestimação do desempenho de tarefas (SHERIF, 1967 *apud* MOSCATELLI *et al.*, 2008), associações positivas (PERDUE *et al.*, 1990), alocação de recursos (BREWER & KRAMER, 1986; TAJFEL, 1982; TURNER, 1978) e atribuições servindo ao grupo (PETTIGREW, 1979).

O *LIB* tem sido confirmado em uma vasta sucessão de configurações intergrupais competitivas (MAASS & ARCURI, 1992), incluindo escolas concorrentes, equipes desportivas, nações (ARCURI, MAASS & PORTELLI, 1993; MAASS *et al.*, 1989; SCHMID, 1999; WERKMAN, WIGBOLDUS & SEMIN, 1999), sexo (FIEDLER, SEMIN & FINKENAUER, 1993) e grupos de interesses políticos (SEMIN & RUBINI, 1994).

O uso de uma linguagem tendenciosa consistente com o modelo *LIB* também foi evidenciado na análise dos relatórios de diversos *mass media* (MAASS, CORVINO & ARCURI, 1994). Evidências convergentes para o *LIB* em uma ampla gama de grupos sociais têm sido obtidas tanto em experiências controladas quanto em análises de

ocorrência da produção de linguagem natural (FIEDLER, SEMIN & KOPPETSCH, 1991), sugerindo que tal viés pode ser um fenômeno poderoso e penetrante.

Os pesquisadores demonstraram que a prevalência do *LIB* se correlaciona consistentemente com medidas de preconceito implícito (FRANCO & MAASS, 1999; VON HIPPEL *et al.*, 1997) e que processos motivacionais – proteção de grupo (MAASS, CECCARELLI & RUDIN, 1996) – e antecedentes cognitivos distintos – expectativas de comportamento diferencial de membros *in* e *outgroup* (MAASS *et al.*, 1995) – são responsáveis pelas diferenças linguísticas observadas na forma como as pessoas falam sobre parceiros e adversários (ANOLLI, ZURLONI & RIVA, 2006), sendo particularmente pronunciada em condições de ameaça à identidade social ou competição percebida (MAASS *et al.,* 1996). Em questões intergrupais, nas quais a identidade *ingroup* está ameaçada, encontra-se suporte para o padrão *LIB* com base em diferenças de desejabilidade social (MAASS *et al.*, 1996; MAASS *et al.*, 1989).

Trabalhos de Maass *et al.* (1995) demonstraram que o *LIB* ocorre em função também das expectativas que os estereótipos geram sobre a probabilidade de comportamentos. Por isso, o *LIB* pode ser considerado como um exemplo específico do fenômeno mais geral chamado viés de expectativa linguística *(Linguistic Expectancy Bias – LEB)* (SEMIN, 2008), que será abordado na subseção posterior.

Se um comportamento é visto como sendo compatível com o que seria de se esperar dado o estereótipo, o *LIB* é muito mais provável de ocorrer, sendo o resultado do processamento cognitivo e não o resultado motivacional do processamento para favorecer um grupo, apesar de reconhecer que tais descobertas não significam que o favoritismo grupal não seja importante para o uso da língua. Karpinski e von Hippel (1996) fazem eco a esta concepção, mostrando que o *LIB* ajuda as pessoas a manter suas expectativas, apesar da presença de informações incongruentes. Daí, concluem que o *LIB* deve ser visto como parte da atribuição do viés de percepção entre grupos.

Gorham (2002) aplicou o *LIB* para o estudo das reações do público a uma história televisiva de um crime perpetrado por um afrodescendente. Nesse estudo, estudantes caucasianos de graduação foram os primeiros pesquisados sobre suas percepções e usos de meios de comunicação, bem como sobre seu endosso a estereótipos e preconceitos. Uma semana depois, os participantes foram apresentados aos primeiros 10 minutos de um telejornal em que a etnia de um suspeito em uma outra história de crime foi manipulada e esses participantes responderam a uma série de perguntas sobre o que eles tinham visto, incluindo perguntas abertas sobre o suspeito

em questão. Gorham (2002), então, comparou a linguagem usada pelos participantes para descrever o suspeito afro-americano com as respostas de indivíduos que tinham visto um suspeito caucasiano. As respostas abertas dos participantes às perguntas sobre o suspeito foram compatíveis com o *LIB*: houve maior proporção de descrições com *Adjs* – o descritor mais abstrato – quando o suspeito era afrodescendente do que quando ele era caucasiano. Este resultado sugere que os estereótipos culturais de afro-americanos haviam sido ativados nesses estudantes com a história do crime anterior, e que esses estereótipos influenciaram o modo como os alunos falaram sobre o suspeito do segundo crime.

O *LIB* é uma forma implícita e discreta em que a linguagem pode refletir ideologias, dada a forma complexa pela qual as pessoas podem manter opiniões simpáticas e pouco preconceituosas de grupos socias de baixo poder, enquanto nutrem sentimentos de desconforto (DOVIDIO & GAERTNER, 1986) ou fazem interpretações que são congruentes com os estereótipos, apesar de suas crenças igualitárias conscientes (DEVINE, 1989; MONTEITH, 1993).

Se a presença do *LIB* é considerada um marcador de ideologia sobre grupos sociais, indicando a percepção da diferença com base na afiliação de grupo, então, pode-se esperar que aqueles que consomem mais telenotícias seriam mais propensos a apresentar o *LIB*, ou seja, em comparação a pessoas que assistem menos a noticiários de televisão, aqueles que os assistem mais seriam expostos sistematicamente a mais retratos de diferentes etnias de formas estereotipadas.

Descobrir mais sobre formas sutis com que a mídia influencia as concepções é um passo positivo em direção a se poder intervir no processo. É através da compreensão das muitas maneiras com que os espectadores aplicam os significados de conteúdo da mídia sobre grupos sociais desfavorecidos que se pode tentar usá-la para mais justiça e igualdade sociais.

2.3.7.4 *Viés de expectativa linguística (Linguistic Expectancy Bias – LEB)*

Em uma extensão do estudo do *LCM*, Wigboldus, Semin e Spears (2000; WIGBOLDUS, SPEARS & SEMIN, 2005) argumentaram que não é apenas a valência do comportamento – enfocada no *LIB* – que solicita diferentes descrições linguísticas, mas as expectativas dos observadores – assunto do *LEB* – também. Expectativas consistentes de comportamentos são descritas em um nível maior de abstração

linguística que expectativas inconsistentes (MAASS, 1999; MAASS *et al.*, 1995; WIGBOLDUS *et al*., 2000).

Este fenômeno linguístico mais geral, trazido à tona por Wigboldus *et al.*, (2000), foi rotulado de viés de expectativa linguística (*Linguistic Expectancy Bias – LEB*), ou seja, expectativa de parcialidade/tendenciosidade linguística. Tal fenômeno opera não somente entre grupos, *in* e *out*, mas também fora de um contexto específico intergrupal: o comportamento consistente esperado é descrito em um nível mais alto de abstração do que o comportamento inconsistente esperado (WIGBOLDUS *et al*., 2000); em outras palavras, se o comportamento corresponde ou não ao que os observadores esperam do grupo-alvo, então esse comportamento será descrito em termos mais abstratos ou concretos, respectivamente (KERVYN, YZERBYT & JUDD, 2010). O *LEB*, assim, revelou-se bastante viável para a verificação de clichês (SIEBRA, 2005). Por exemplo, mesmo que realizações atléticas dos afro-americanos sejam comportamentos positivos realizados por membros *outgroup*, os caucasianos tendem a descrevê-los em termos abstratos, porque ser bom em esporte é algo que se espera dos afro-americanos.

Outro exemplo: Mulheres cujos comportamentos são tradicionalmente femininos e homens com comportamentos tipicamente masculinos foram descritos de modo mais abstrato – como 'Lisa é cuidadosa' e 'Peter é decidido' – do que homens cujos comportamentos eram presumivelmente femininos e mulheres que se comportavam normalmente como um homem se comportaria – como 'Peter troca uma fralda' ou 'Lisa lhes diz o que fazerem" – (WIGBOLDUS *et al*., 2000, Exp. 1; WIGBOLDUS *et al.*, 2005). O uso de linguagem tendenciosa, portanto, parece desempenhar um importante papel na transmissão de visões estereotípicas

Em contrapartida, pessoas e eventos que não confirmam expectativas estereotípicas são ignorados ou postos em novas subcategorias, assim resolvendo a inconsistência (FISKE, 1998). Pesquisas em cognição social documentaram vários vieses de processos de informação em resposta à violação da expectativa ou inconsistência do estereótipo, incluindo processo de codificação tendenciosa (VON HIPPEL *et al.*, 1995), processo de atribuição tendenciosa (HASTIE, 1984), memória tendenciosa (HASTIE & KUMAR, 1979) e processo linguístico tendencioso (MAASS *et al.*, 1995). Tais viéses no processamento de informação tornaram ineficaz a mudança ou eliminação do estereótipo mantido sobre o grupo.

Crucial para a ocorrência de um efeito *LEB* com base em estereótipos é sua ativação, sendo que a ativação de estereótipos específicos dependente de processos de categorização social. Assim, a ativação de estereótipos requer uma anterior ativação de categoria social (VAN KNIPPENBERG & DIJKSTERHUIS, 2000). A saliência das categorias no momento em que alguém é descrito, portanto, é de importância crítica para a ativação de estereótipos e os efeitos resultantes do *LEB* a partir dessa ativação. Porém, a importância das categorias durante um ato comunicativo pode ser muito dependente do contexto social.

Foi demonstrado, com relação aos efeitos *LEB e LIB* (abordado na subseção anterior), que a ocorrência desses desvios pode ser moderada pelo contexto comunicativo em geral (DOUGLAS & SUTTON, 2003) e características do destinatário em particular (DOUGLAS & MCGARTY, 2001; 2002; FIEDLER *et al.*, 2003; GIL DE MONTES *et al.*, 2003; SEMIN *et al.*, 2003). Semin *et al.* (2003) também constataram, além da pertinência da função comunicativa da mensagem para o surgimento do *LIB*, a importância da relação entre um transmissor e um receptor para a construção de uma mensagem.

Gil de Montes *et al.* (2003) também mostraram que a dependência da relação entre um comunicador e um destinatário pode moderar os efeitos *LIB* e *LEB*. Em suas pesquisas, verificaram que os comunicadores tanto podem cooperar como competir com um destinatário. Estudos mais atuais (WIGBOLDUS *et al.*, 2005) parecem fornecer evidências convincentes para a noção de que as características de um destinatário podem influenciar a produção de um viés linguístico, ou seja, a transmissão interpessoal de estereótipos por meio de um viés linguístico pode ser fortemente influenciada pelas características de um destinatário, quando informações estereotípicas relevantes são comunicadas de uma pessoa para outra, alinhando-se com pesquisas anteriores, que indicaram a importância das características dos receptores para o processo de comunicação (KRAUSS & FUSSELL, 1996). Por conseguinte, seria prudente, em pesquisas futuras sobre o efeito *LEB*, levar em conta as características relevantes do destinatário quando se estuda a produção de um viés linguístico.

Surpreendentemente, o destinatário de tais comunicação se mantinha praticamente indefinido. Na vida cotidiana, é raro um comunicador não ter conhecimento sobre o(s) destinatário(s). Mesmo quando alguém se comunica com um estranho total, ou quando não está frente a frente com o outro, informações sobre gênero, idade, origem, disposição emocional e *status* do destinatário tornam-se

diretamente disponíveis a partir de seu timbre, do acento, do tom de voz, das construções gramaticais, do registro linguístico. Tais informações evocadas pelo destinatário e suas características percebidas têm desempenhado um papel crítico no processo de comunicação (HIGGINS, 1981). Por isso, a comunicação não é apenas a transmissão linear de informações de um transmissor para um destinatário (BERLO, 1960 *apud* WIGBOLDUS *et al.,* 2005), pois essa suposta linearidade é fortemente influenciada pelo contexto e intencionalidade da comunicação (KRAUSS & FUSSELL, 1996).

Dependendo se o parceiro de comunicação for adulto, criança ou bebê, um estranho ou um próximo, com elevado *status* e/ou nível educacional ou não, se a comunicação é escrita ou oral, formal ou informal, sob pressão de tempo ou sem pressa, se tem lugar em um ambiente de trabalho ou em um ambiente descontraído, em um templo ou em um barzinho, pela Internet ou por telefone, as palavras escolhidas, provavelmente, difererirão bastante. Os comunicadores ajustam o tom avaliativo e a concretude (ou abstração) de suas palavras às necessidades dos parceiros de comunicação (HIGGINS, 1981). Há outras abordagens (GIDRON, KOEHLER & TVERSKY, 1993; SEMIN & FIEDLER, 1991) ainda que se preocupam com a quantidade de informação necessária para justificar a atribuição de termos estereotípicos.

De acordo com o que foi tratado, resultados demonstram que o efeito *LEB* não funciona incondicionalmente sempre que as pessoas são convidadas a descrever comportamentos estereotípicos relevantes, mas, ao contrário, esse efeito é dependente do contexto. Em consonância com outras pesquisas sobre as condições específicas em que a abstração linguística de preconceitos ocorre (DOUGLAS & SUTTON, 2003; FIEDLER *et al.,* 2003; GIL DE MONTES *et al.,* 2003; SEMIN *et al.,* 2003), os resultados indicam que é possível obstruir a produção de um efeito *LEB* de visões estereotípicas. As conclusões dos estudos indicam claramente que a produção de um efeito com base em estereótipos *LEB* está ausente quando não há contextos intergrupais salientes.

Em relação ao contexto comunicativo, Fiedler *et al.* (2003) observam que, apesar do reconhecimento de que eventos esperados são geralmente expressos de forma abstrata, enquanto os inesperados devem ser explicados mais concretamente, isso parece não ser de todo verdade; há razões para crer no contrário também. É possível que se usem palavras fortes e abstratas para tentar convencer alguém, consciente ou

inconscientemente, de uma nova crença não percebida anteriormente e, inversamente, abster-se de palavras fortes e abstratas, quando o interlocutor da comunicação já detém uma impressão positiva. Insistir, assim, seria "chover no molhado".

Outra faceta interessante sob o escopo dos pressupostos teóricos que embasam o *LEB* é a que concerne ao uso de frases negativas – abordadas em *Viés linguístico negativo*. Negações extensivamente utilizadas em linguagem (HORN, 1989) – estudadas não apenas por linguistas e psicólogos mas também por filósofos e lógicos – suscitaram interesse em descobrir quando e por que as pessoas usam uma negação ao invés de uma afirmação para comunicar algo, qual a motivação subjacente a esta escolha. De acordo com Jordan (1998), negações (por exemplo, "não bêbado") eram vistas como equivalentes em significado aos seus opostos semânticos (por exemplo, "sóbrio"), mas ele argumentou que as negações são diferentes e susceptíveis de serem utilizadas a fim de negar algo anteriormente declarado ou para implicar o contrário.

Em um estudo de pragmática, Jordan (1998) observou que os símbolos nas áreas públicas costumam usar negações para sinalizar exceções, significando que elas negam o que se espera ser a regra geral, como o sinal que indica *contramão* assume que as pessoas teriam a expectativa de seguir naquela direção. Da mesma forma, uma placa *proibido fumar* é utilizada quando a norma é que o tabagismo seja admitido.

Isso sugere que a relação entre as expectativas e o uso da negação também segue a lógica do uso de expressões em comunicação (MOXEY & SANFORD, 2000). Uma declaração como "hoje não choveu" implica que o falante poderia esperar que fosse chover e, posteriormente, constatou que este não foi o caso, ou o falante acredita que esta fosse a expectativa do ouvinte. Assim, uma função da negação parece ser que ela indica algo que é diferente, incomum, ou contrário a uma expectativa existente (JORDAN, 1998).

Estudos sugerem que negações são relativamente mais apropriadas em comunicações sobre expectativa de informações inconsistentes do que em comunicações sobre a informação de expectativa consistente. Então, sentenças que negam geralmente levam mais tempo para serem processadas e compreendidas do que sentenças que afirmam (DEUTSCH, GAWRONSKI & STRACK, 2006).

Curiosamente, no entanto, esta diferença no processamento do tempo parece desaparecer quando negações são usadas de forma adequada ao contexto (GLENBERG, ROBERTSON, JANSEN & JOHNSON-GLENBERG, 1999). Um contexto apropriado de negação plausível é aquele em que uma expectativa precisa ser negada para ser

notada. Por exemplo, a negação "o ônibus não estava atrasado esta manhã" é mais plausível quando o ônibus está normalmente atrasado do que quando é normalmente pontual. Assim, negações parecem ser mais plausíveis, sendo mais fáceis de serem processadas e compreendidas, em contextos nos quais elas denotam a informação que é inconsistente com as expectativas das pessoas (DE VILLIERS & FLUSBERG, 1975).

Estendendo estes resultados à comunicação de estereótipos, verifica-se que o uso de negações na descrição de outras pessoas é impulsionado por expectativas estereotípicas existentes, resultando na polarização da negação (BEUKEBOOM, FINKENAUER & WIGBOLDUS, 2010), lembrando que a habilidade de comunicar eficazmente depende da cooperação entre falantes e ouvintes no processo de comunicação.

2.3.7.5 *Implicações para a linguagem e a cognição*

Embora a reivindicação original de Whorf (1956 *apud* SEMIN, 2008) sobre a linguagem determinar o pensamento já não seja aceita (BLOOM & KEIL, 2001), pesquisas continuam a sugerir que a forma gramatical da linguagem pode influenciar a cognição, incluindo a cognição espacial (LEVINSON, 1996), a cognição temporal (BORODITSKY, 2001), a cognição social (HOFFMAN, LAU & JOHNSON, 1986), a percepção e a memória de objetos (BORODITSKY, SCHMIDT & PHILLIPS, 2003; HARDIN & BANAJI, 1993). Tylén *et al.* (2010) sugerem que a forma gramatical, por si só, influencia a força e a qualidade das atitudes, inclusive das atitudes de autopercepção. O uso de formulações linguísticas em variáveis gradações de abstração – vide Modelo de Categoria Linguística (SEMIN & FIEDLER, 1988) – influencia a natureza de informações relevantes de atitude disponíveis de como as pessoas avaliam suas próprias atitudes, podendo, por exemplo, marcar percepções e memórias consistentes com versões de atitudes de alguém (HARDIN & BANAJI, 1993) ou aumentar a probabilidade de as pessoas fazerem inferências consistentes (HOFFMAN *et al.*, 1986).

A linguagem também pode influenciar as atitudes de autopercepção. Avaliam-se as próprias atitudes introspectivamente por um privilegiado acesso a uma rede elaborada de conhecimentos internalizados – os pensamentos pessoais, sentimentos e memórias. Avaliam-se as atitudes dos outros, em contrapartida, inferindo seus sentimentos a partir de pistas indiretas, como pelo modo que se expressam apaixonadamente ou como

coerentemente se revelam em suas atitudes. Esta noção encontra algum apoio na pesquisa sobre os efeitos da linguagem e da cultura em si mesmo (WALTON & BANAJI, 2004).

Escolhas linguísticas podem também implicitamente transmitir muito sobre as próprias atitudes em relação às pessoas que se descrevem (DOUGLAS & SUTTON, 2006). Frequentemente, entretanto, pode-se não desejar comunicar atitudes, ou porque elas se chocam com valores (MOSKOWITZ *et al.*, 1999) ou porque há um preço social a pagar pela expressão delas (COLE, SUTTON & DOUGLAS, 2007 *apud* DOUGLAS, SUTTON & WILKIN, 2008; MAE & CARLSTON, 2005; SUTTON, ELDER & DOUGLAS, 2006). Assim, se a linguagem é uma janela para a mente (EDWARDS & POTTER, 1993), faz-se necessário investigar se, e como, seus usuários são capazes de utilizar cortinas.

Este estudo enfatiza especificamente a forma pela qual a linguagem revela estereótipos e crenças, afetando atitudes e comportamentos. As pessoas alternam o uso de rótulos nominais relativamente abstratos e concretos, coadunando-os com a caracterização de sua preferência e marcando essa preferência como um aspecto essencial de sua identidade, na interação falante-ouvinte, intermediada por essa linguagem enviesada. Tal uso da linguagem pode vir a influir, por sua vez, nas crenças e estereótipos do receptor da mensagem, o qual se constituirá em outro disseminador de tais crenças e estereótipos, em uma progressão possivelmente geométrica, sendo, por isso, importante considerar tanto a eficácia de tais mecanismos, ao levar em conta as diferenças individuais na motivação para responder de uma forma não-enviesada, quanto as forças externas que podem desencadear tais motivações.

De acordo com o exposto nas últimas seções deste texto, os domínios importantes que surgiram com o uso da *LCM* fornecem evidências de que decisões lexicais podem escapar ao acesso consciente, produzindo comportamentos linguísticos decorrentes da interface do uso da linguagem tendenciosa e sua interdependência complexa de processos implícitos e explícitos. Consequentemente, esta pesquisa aborda a forma como as pessoas usam a linguagem estrategicamente na comunicação de estereótipos, isto é, a composição linguística da mensagem e a questão de como essas mensagens podem afetar as inferências que as pessoas fazem quando as recebem.

Assim, pretende-se, aqui, chamar a atenção para este fenômeno linguístico que tantas – e contundentes – implicações têm para o sucesso, ou insucesso, do relacionamento igualitário entre as pessoas, em geral, e especificamente ao sofrimento

adicional a que as pessoas deprimidas podem estar expostas devido ao uso da linguagem enviesadamente desfavorável em relação a si.

Sugere-se que mais atenção seja dada à interação de preocupações sociais e processos cognitivos, com foco em regras e condições em que as pessoas definem suas próprias ações e as dos outros (VALLACHER & WEGNER, 1987), quando se trata de mudar pontos de vista sobre as pessoas – eminentemente aqueles de base estereotípica.

3 PROBLEMA DE PESQUISA

Se, como foi dito antes, o estereótipo decorre de inferências baseadas em informações mínimas (TAYLOR, PEPLAU & SEARS, 1994), revelando o que se pensa e em que se acredita, é de se supor que a diferença existente entre níveis de informações específicas possa vir a influir no sistema de armazenamento transpessoal da linguagem, em que, segundo Stangor e Schaller (1996), a utilização de estereótipos ocupa uma posição decisiva.

De acordo com Saussure ([1916] 2001), a língua pode ser uma só, mas a fala – o modo como cada pessoa se manifesta – é única, particular, individual. Sendo a particularidade dessa fala advinda de diferentes *backgrounds*, responsáveis por diferentes manifestações do pensamento – frequentemente materializadas pelo uso de estereótipos –, é lícito supor que formações acadêmicas diversas influiriam nesse processo.

No caso de profissionais de Saúde (Mental, principalmente), uma questão se impõe: como seria afetada a emissão de possíveis estereótipos na fala desses profissionais? Seriam detectados menos estereótipos relativos a pessoas deprimidas/depressivas, por conhecerem bem seus sintomas? Ou, justamente por isso, a incidência de estereótipos seria maior, por já terem expectativas baseadas nesse conhecimento? O viés de expectativa linguística (*Linguistic Expectancy Bias – LEB*) seria flagrado?

E professores de Línguas, de quem se espera consciência linguística das aplicações de diferentes construções frasais, diferentes combinações de palavras, apresentariam menos estereótipos em suas falas, presumivelmente mais cuidadosas, por saberem de seus efeitos? Ou este fator não teria relevância?

Os outros profissionais – que hipoteticamente não teriam suas falas a respeito de pessoas deprimidas/depressivas influenciadas nem por excesso de conhecimento acerca do assunto (como os profissionais de Saúde Mental) nem por um conhecimento especial sobre o funcionamento linguístico (como os professores de Línguas) – apresentariam diferenças relevantes quanto ao uso de estereótipos relacionados aos deprimidos/depressivos quando comparados às outras categorias pesquisadas?

E o comportamento linguístico que busca privilegiar os componentes de um grupo (*ingroup*) em detrimento do grupo do qual não se faz parte (*outgroup*) – através do uso de viés linguístico intergrupal (*Linguistic Intergroup Bias – LIB*), já explicitado

no decorrer desta tese – ocorreria mais entre os profissionais de Saúde, que, no Brasil, são percebidos de maneira diferenciada? Ou, pela lida com questões que fragilizam o ser humano, seriam mais tolerantes e receptivos com os outros grupos sociais, não revelando este tipo de viés em suas falas?

Quanto aos professores, que, em geral, em sua labuta, evidenciam – ou deveriam evidenciar – interesse pelo outro, envolvimento, entusiasmo, solidariedade, entre outras características próprias de quem escolhe trabalhar durante grandes períodos de tempo com um mesmo público, será que inibirão o viés linguístico intergrupal (*LIB*), demonstrando maior aceitação em relação ao outro? Ou, por presumivelmente exercerem uma função de destaque em seu ambiente de trabalho, se tornarão mais "corporativistas", vendo sua categoria como melhor que outras?

E os outros profissionais, como lidarão com a possibilidade do uso do *LIB*? Apresentarão menos ou mais do que as demais categorias enfocadas nesta pesquisa?

O problema de pesquisa levantado aqui é: há alguma diferença na manifestação de estereótipos quanto aos deprimidos/depressivos nas falas/discursos de profissionais de Saúde, professores de Línguas e outros profissionais? E quanto a comportamentos linguísticos que privilegiem o próprio grupo e depreciem o grupo adversário, há diferenças perceptíveis entre as três categorias profissionais pesquisadas nesta tese? E, se houver, de que possivelmente decorre?

4 HIPÓTESES

I. Quanto ao viés de expectativa linguística (*Linguistic Expectancy Bias – LEB*): Profissionais de Saúde apresentarão *mais LEB* quanto ao deprimido/depressivo em suas respostas que os professores de Línguas, os quais, por sua vez, apresentarão *mais LEB* que os outros profissionais.

II. Quanto ao viés linguístico intergrupal (*Linguistic Intergroup Bias – LIB*): Profissionais de Saúde apresentarão *LIB* em relação a personagens professores, e esses apresentarão *LIB* quanto a personagens profissionais de Saúde.

5 OBJETIVO

Comparar o viés de expectativa linguística (*Linguistic Expectancy Bias – LEB*) e o viés linguístico intergrupal (*Linguistic Intergroup Bias – LIB*) relacionados aos deprimidos/depressivos nas codifições das cenas de três diferentes categorias profissionais: Profissionais de Saúde, professores de Línguas e outros profissionais.

6 ASPECTOS ÉTICOS

Atendendo à Resolução nº 196/1996, do Conselho Nacional de Saúde, que assiste os direitos e deveres que dizem respeito à comunidade científica, aos sujeitos das pesquisas e ao Estado, este trabalho de pesquisa foi aprovado pelo Comitê de Ética em Pesquisa – CEP/Parecer 003.2010 – do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Bahia – IFBA, em 20 de setembro de 2010 (Anexo A).

Antes de responderem à pesquisa, os participantes assinaram o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido – TCLE (Anexo B), que aborda a proposta deste estudo, sua justificativa, objetivos e procedimentos, assegurando sua confidencialidade durante todo o processo de pesquisa e após a sua publicação, e a liberdade do participante de se recusar a participar ou retirar seu consentimento, em qualquer fase da pesquisa, sem sofrer nenhum ônus. Também lhes foi garantida a ausência de risco, desconforto ou despesa, e nada lhes foi prometido, em termos de pagamento, sendo-lhes dito que seu benefício seria apenas saber que ajudou na construção do conhecimento científico, através de sua participação ativa, voluntária, desinteressada e, sobretudo, sincera, eximindo-os de toda e qualquer responsabilidade relativa à divulgação dos resultados desta pesquisa.

7 MATERIAL E MÉTODOS

Para avaliar e comparar as possíveis manifestações de estereótipos em produções discursivas, neste estudo, foi utilizada uma pesquisa experimental confirmatória e comparativa, através do método quantitativo, composta de um instrumento de pesquisa com distribuição de opções e gravuras (adaptadas de DOUGLAS, SUTTON & WILKIN, 2008), atendendo aos critérios do Modelo de Categoria Linguística (*LCM*), em seis versões (Anexos C.1, C.2, C.3, C.4, C.5, C.6), com aplicação feita de forma contrabalançada, onde se pretendeu investigar o viés linguístico intergrupal (*LIB*) e o viés de expectativa linguística (*LEB*)*;* e *checklist* (PEREIRA, ESTRAMIANA, MACHADO, DANTAS *et al.*, 2011), para determinar que estereótipos seriam atribuídos aos deprimidos/depressivos (Anexo D), além de outros cinco instrumentos que serviriam para delinear razoavelmente o perfil psicológico dos entrevistados: Escala de Satisfação com a Vida (GOLDBERG, 1972; GOLDBERG *et al.*, 1978; GOUVEIA, CHAVES, OLIVEIRA, DIAS *et al.*, 2003) (Anexo E), Questionário de Saúde Geral (QSG-12) (GOUVEIA *et al.*, 2003) (Anexo F), Inventário de Afetividade (LIPP & ROCHA, 1996) (Anexo G), Escala de Crenças (MALOUFF & SCHUTTE, 1986) (Anexo H) e Questionário Sociodemográfico (Anexo I). Todos os instrumentos de pesquisa foram autoaplicados a todos os entrevistados[18].

O *design* da pesquisa foi 2 (personagens: profissional de Saúde; professor) *x* 3 (condição: deprimido/depressivo; que sofre de depressão; sem referência a depressão).

7.1 Instrumentos de pesquisa

O questionário *LIB* (Anexos C.1, C.2, C.3, C.4, C.5, C.6[19]) diz respeito a situações corriqueiras comunicadas ao respondente, através de seis conjuntos de seis gravuras – metade com valoração positiva e a outra metade com valoração negativa –, representando equitativamente os dois gêneros, acompanhadas de 4 (quatro) possíveis

[18] Na seção ANEXOS, percebe-se que nenhum dos instrumentos a que os participantes responderam foi identificado com seu título respectivo, a fim de que tal identificação não influenciasse de alguma forma sua percepção e, consequentemente, pudesse enviesar suas respostas

[19] Tais anexos se compõem de 6 questionários distintos quanto à personagem representada: *profissionais de Saúde – profissionais de Saúde deprimidos/depressivos – profissionais de Saúde que têm depressão – professores – professores deprimidos/depressivos – professores que têm depressão*, respectivamente.

opções de descrição, de acordo com os critérios definidos no *LCM*, variando da descrição mais concreta à mais abstrata – *verbos de ação descritivos (DAVs), verbos de ação interpretativos (IAVs), verbos de estado (SVs)* e *adjetivos (Adjs)*, respectivamente. Os participantes avaliaram profissionais de Saúde e professores, *com* e *sem* depressão.

Dentre os "com depressão", distinguiram-se aquele "que tem depressão" e o "deprimido/depressivo". Foram usadas essas duas nomenclaturas para o caso de registros linguísticos diferentes – "deprimido" ou "depressivo" – entre os respondentes, pois se o primeiro termo é utilizado academicamente, o segundo o é no linguajar corriqueiro. A distinção feita entre aquele "que tem depressão" e o "deprimido/depressivo" deveu-se ao desejo de verificar se a diferença na elaboração frasal (na primeira, utilizando-se verbo e substantivo; na segunda, adjetivo) influiria na forma como esses indivíduos seriam vistos – e, possivelmente, estereotipados.

O *checklist* (Anexo D) se compõe de uma lista de adjetivos para que o pesquisado assinale as características estáveis e permanentes que atribui ao deprimido/depressivo

A Escala de Satisfação com a Vida (Anexo E) é um instrumento composto por 5 itens que se propõe a identificar o quão satisfeito o indivíduo se percebe em função de sua vida (GOUVEIA *et al*, 2003), cujas respostas são assinaladas em uma escala tipo Likert, de 7 pontos, variando de A (*Discordo totalmente*) a G (*Concordo totalmente*).

O Questionário de Saúde Geral – QSG (Anexo F), em sua versão completa, é um instrumento que pretende identificar o perfil autopercebido de saúde, sendo um parâmetro válido para a detecção de transtornos mentais e a avaliação da saúde geral de indivíduos e populações (PASQUALI, GOUVEIA, ANDRIOLA, MIRANDA *et al.*, 1994; 1996). O QSG-12, que analisa o índice de saúde mental, é uma versão abreviada, validado em sua forma reduzida para o Brasil por Gouveia *et al* (2003), sendo composto por 12 itens no formato de perguntas acerca da autopercepção sobre comportamentos e afetividade. As respostas são assinaladas em uma escala do tipo Likert de 4 pontos, variando de 1 (*Absolutamente não*) a 4 (*Muito mais que de costume*). As questões com conotação negativa são contabilizadas através de *recode*, visando a um escore final de saúde mental em que, quanto maior o escore, maior o índice de saúde.

O Inventário de Afetividade (Anexo G), como o próprio nome faz supor, se propõe a averiguar se a afetividade é ou não revelada pelo respondente. Este inventário possui 15 itens e apresenta duas opções de respostas: *Sinto / demonstro*.

A Escala de Crenças (Anexo H) é composta de 20 itens, cujas respostas podem variar de A (Discordo fortemente) a E (Concordo fortemente), numa escala tipo Likert.

O Questionário Sociodemográfico (Anexo I) investiga o contexto psicossocial, através da construção de um perfil sociodemográfico, cujas variáveis foram: sexo (*masculino / feminino*); idade (lacuna em aberto); cor da pele/etnia (por ordem alfabética: *amarela / branca / indígena / preta / parda*); escolaridade (níveis: *fundamental / médio / superior / pós-graduação*; destes últimos níveis, investiga-se *qual o curso*); profissão (lacuna em aberto); filhos *(não / sim, quantos*); renda média individual; religiosidade/espiritualidade autopercebida (de zero – *nada religioso / espiritualista* – a 10 – *altamente religioso / espiritualista*). Por fim, havia um último item em que se facultava o direito de se acrescentar alguma informação ou fazer algum comentário.

7.2 Procedimentos

A coleta de dados ocorreu entre outubro e novembro de 2011. Foram investigados, em um estudo em Recife-PE, três grupos independentes, de diferentes categorias profissionais: profissionais de Saúde (subcategorizados em profissionais de Saúde e profissionais de Saúde Mental), professores de Línguas (Português e Inglês) e outros profissionais (de nível superior e de nível médio).

No topo do instrumento para testar *LIB*, os participantes foram informados de que seriam convidados a observar uma gravura de uma personagem (profissional de Saúde ou professor) realizando uma ação, e para ler as quatro descrições possíveis da cena (adaptadas de DOUGLAS, SUTTON & WILKIN, 2008). Existiam 6 diferentes versões de cada instrumento.

Na primeira versão, os comportamentos se referiam a *profissionais de Saúde deprimidos/depressivos*; na segunda, a *profissionais de Saúde que sofrem de depressão* – com o intento de se verificar se estes diferentes construtos influenciariam a percepção*;* na terceira e quarta, constavam os mesmos comportamentos distribuídos com a mesma atribuição de valores e com a mesma intenção, desta feita quanto a *professores de Línguas deprimidos/depressivos* e *professores de Línguas que sofrem de depressão*; na quinta e sexta, havia *profissionais de Saúde* e *professores de Línguas*, respectivamente, sem referência à depressão. Abaixo de cada gravura desses instrumentos estavam apresentadas quatro possíveis alternativas de descrição do que ocorria nela –

obviamente, recorrendo-se às construções frasais que privilegiam os quatro graus de abstração já mencionados, a depender do uso de *DAVs, IAVs, SVs e Adjs*, essência esquemática do Modelo de Categoria Linguística. A ordem de apresentação das gravuras variou, a fim de neutralizar o efeito de ordem.

As opções de escolhas dos participantes quanto aos predicados das frases, no instrumento *LIB* (Anexos C.1, C.2, C.3, C.4, C.5, C.6), foram codificadas de acordo com as diretrizes de Semin e Fiedler (1988), em seu Modelo de Categoria Linguística, através da atribuição do valor 1 a verbos de ação descritiva (*DAVs*); valor 2 a ação verbos de ação interpretativos (*IAVs*) ; valor 3 a verbos de estado (*SVs*); e valor 4 a adjetivos (*Adjs*).

Cada cena retratava alguém (profissionais de Saúde ou professores) – descritos como *deprimidos/depressivos* ou *que têm depressão* ou, ainda, sem que fosse feita qualquer alusão à depressão – executando uma ação positiva (por exemplo, reciclando garrafas) ou uma ação negativa (como pichando uma parede). Foram usadas seis figuras (três representando comportamentos positivos; três, negativos), constituindo, portanto, seis versões diferentes deste questionário (Anexos C.1, C.2, C.3, C.4, C.5, C.6) Embaixo da foto, os participantes podiam ler uma descrição do comportamento do protagonista em cada cena desde um nível mais concreto (com verbos de ação descritivos – *DAVs*) ao nível mais abstrato (com adjetivos – *Adj*). Todas as descrições foram pareadas para facilitar a leitura, no teste original, usando o nível de pontuação Flesch/Flesch-Kincaid – que indica a dificuldade de compreensão durante a leitura de um texto em inglês acadêmico contemporâneo, não tendo sido detectada nenhuma diferença significativa na legibilidade entre as quatro descrições possíveis, em uma escala partindo de um nível mais concreto (*DAV*) ao mais abstrato (*Adj*) para cada uma das seis cenas (3 positivas e 3 negativas) apresentadas.

Depois de concluir esse questionário, os participantes assinalaram as características que eles supunham que o *deprimido/depressivo* tivesse, em um *checklist* com 4 colunas de 20 linhas, com um toatal de 80 adjetivos mesclados sem nenhuma organização quanto à valência deles. Em seguida, havia um questionário sociodemográfico a ser preenchido, a fim de se delinear o perfil social do pesquisado.

7.3 Participantes

A meta inicial foi de 600 participantes: 300 de Salvador-BA e 300 de Recife-PE, a fim de que fosse efetuado um estudo comparativo entre as duas cidades. Em Salvador, dentre os profissionais de Saúde, foram pesquisados profissionais civis (na maioria médicos) e militares (também predominantemente médicos), intentando-se depreender alguma diferença, mesmo sutil, entre tais profissionais, através do cotejo entre seus resultados.

A coleta em Salvador, porém, não foi aproveitada porque se percebeu que não havia diferenças significativas entre os profissionais de Saúde civis e militares, pois esses últimos – eminentementre os de nível superior – não eram militares de carreira, portanto, não haviam-se submetido a treinamento militar massivo, com consequentes apropriações ideológicas; antes, em sua maioria, eram homens que estavam desempenhando suas obrigações de serviço militar com prazo estipulado de um ano e prorrogável por mais um. Daí porque suas atitudes não se equiparavam exatamente àquelas arquetípicas dos militares, uma vez que eles não *eram* militares: *estavam* militares.

Dos 300 participantes de Recife, 72 foram descartados em virtude de invalidação de respostas por erro de preenchimento (rasurar questões, assinalar mais de uma alternativa em alguns itens ou assinalar a mesma opção em todos os itens), restando 228 questionários aproveitados neste estudo, divididos entre os três grupos experimentais: profissionais de Saúde (72), professores de Línguas (78) e outros profissionais (78), os quais avaliaram personagens profissionais de Saúde e personagens professores. As três categorias supracitadas apresentaram uma distribuição quase equitativa, constituindo percentuais bem aproximados dos buscados neste estudo, conforme tabela 1.

Dentre os profissionais de Saúde, aqueles da área de Saúde Mental somaram 32 sujeitos, e de Saúde diversificada, 40; quanto aos professores, 39 – metade deles – ensinava Língua Portuguesa, e 39 – a outra metade – Línguas Estrangeiras, mais exatamente, Inglês.

O estudo, que contou com a participação voluntária de 228 respondentes, cujas profissões estão listadas no Apêndice A, teve 71 do gênero masculino e 157, feminino (tabela 2). A maioria feminina talvez se deva à prevalência desse gênero entre os professores – uma das categorias-objeto desta pesquisa.

Tabela 1 – Distribuição dos pesquisados segundo os grupos

Variável	n	%
TOTAL	**228**	**100,0**
• **Grupos**		
Saúde mental	32	14,0
Saúde diversificada	40	17,5
Outros profissionais	78	34,2
Professores Português	39	17,1
Professores Inglês	39	17,1
• **Grupos recodificados**		
Saúde mental / saúde diversificada	72	31,6
Outros	78	34,2
Professor de Português/ professor Inglês	78	34,2
• **Categoria**		
Professor	56	24,6
Professor que tem depressão	30	13,2
Professor deprimido/ depressão	30	13,2
Profissional de saúde	55	24,1
Profissional de saúde que tem depressão	31	13,6
Profissional de saúde deprimido/ depressivo	26	11,4

A idade dos participantes variou de 15 a 60 anos, alocados em três faixas etárias: até 29 anos (123 sujeitos – mais que o dobro de qualquer faixa etária); de 30 a 49 anos (60); e de 50 em diante (45); com média de 30,67 anos, mediana de 28,50 anos e desvio padrão de 9,83 anos.

Segundo a etnia, sua distribuição foi: 102 pessoas brancas e 126 não brancas, das quais 20 eram amarelas; 4 indígenas; 29 negras; e 73 pardas. É possível que a maioria branca tenha sido influenciada pela frequência de nível superior, pois, no Brasil, os não brancos têm menor acesso à universidade, principalmente se em cursos da área de Saúde.

A renda média individual, em termos de salário mínimo (SM), foi: até um SM, 35 indivíduos; entre um e dois SM, 57; de dois a três SM, 29; além de três SM, 37; e 70 não informaram. Este item da avaliação sociodemográfica ficou prejudicado devido à relativa maior incidência dos que não o responderam.

Tabela 2 – Distribuição dos pesquisados segundo as variáveis sociodemográficas

Variável	n	%
TOTAL	**228**	**100,0**
• **Gênero**		
Masculino	71	31,1
Feminino	157	68,9
• **Faixa etária em anos**		
Até 29	123	53,9
30 a 49	60	26,3
50 ou mais	45	19,7
• **Etnia**		
Amarela	20	8,8
Branca	102	44,7
Indígena	4	1,8
Negra	29	12,7
Parda	73	32,0
• **Escolaridade**		
Fundamental	6	2,6
Médio	52	22,8
Superior	122	53,5
Pós-Graduação	48	21,1
• **Faixa de renda (SM)**		
Até 1	35	15,4
> 1 a 2	57	25,0
> 2 a 3	29	12,7
> 3	37	16,2
Não informado	70	30,7
• **Situação conjugal**		
Casado (a)	80	35,1
Solteiro (a)	120	52,6
Separado (a) / divorciado (a)	25	11,0
Viúvo (a)	1	0,4
Não informado	2	0,9
• **Filhos**		
Sim	82	36,0
Não	144	63,2
Não informado	2	0,9
• **Número de filhos**		
1	35	15,4
2	33	14,5
3	10	4,4
4 a 5	4	1,8
Sem filhos	144	63,2
Não informado	2	0,9
• **Avaliação da religiosidade/ espiritualidade**		
0	2	0,9
1	1	0,4
2	4	1,8
3	6	2,6
4	8	3,5
5	28	12,3
6	30	13,2
7	35	15,4
8	44	19,3
9	26	11,4
10	38	16,7
Não informado	6	2,6

Quanto à escolaridade, 58 participantes tinham até o nível médio, sendo 6 do nível fundamental e 52 do nível médio; enquanto 122 eram graduados e 48 pós-graduados, perfazendo um total de 170 com nível superior/ pós-graduação. Como esta pesquisa se compunha de três categorias – profissionais de Saúde, professores e outros (cujas profissões até poderiam ser de nível superior, desde que diferentes daquelas especificamente abordadas nesta pesquisa) –, é natural que mais de dois terços dos participantes constituíssem o grupo "nível superior/ pós-graduação".

A situação conjugal dos participantes da pesquisa apresentou a seguinte configuração: 80 casados; 120 solteiros; 25 separados / divorciados; um viúvo; e 2 não informados, portanto, a maioria de solteiros (120) contrapondo-se a outras situações (108), o que é compatível com a também maior presença de respondentes na faixa etária de até 29 anos.

Dos pesquisados, 82 tinham filhos, enquanto 144 não os tinham; e 2 não informaram. Quanto ao número, 35 tinham um único filho; 33 tinham dois; 10 tinham três; e 4 tinham de 4 a 5 filhos. Aqui, segue-se o mesmo raciocínio do parágrafo anterior: maioria de jovens até 29 anos e maioria de solteiros – o que, embora, não seja condição *sine qua non* para não se ter filhos, configura uma situação que, estatisticamente, não privilegia tal condição.

Na própria avaliação da religiosidade/espiritualidade, em uma escala de zero a 10 – assumindo que o nível *zero* indicaria *nada religioso/espiritualista* e o nível *10* seria *altamente religioso/espiritualista* –, 49 respondentes se classificaram entre os níveis zero e 5; e 173, entre 6 e 10, sendo que 6 não responderam. Destes resultados, pode-se depreender que mais de três quartos dos participantes se consideram espiritualistas ou com alguma religiosidade digna de nota.

8 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS RESULTADOS

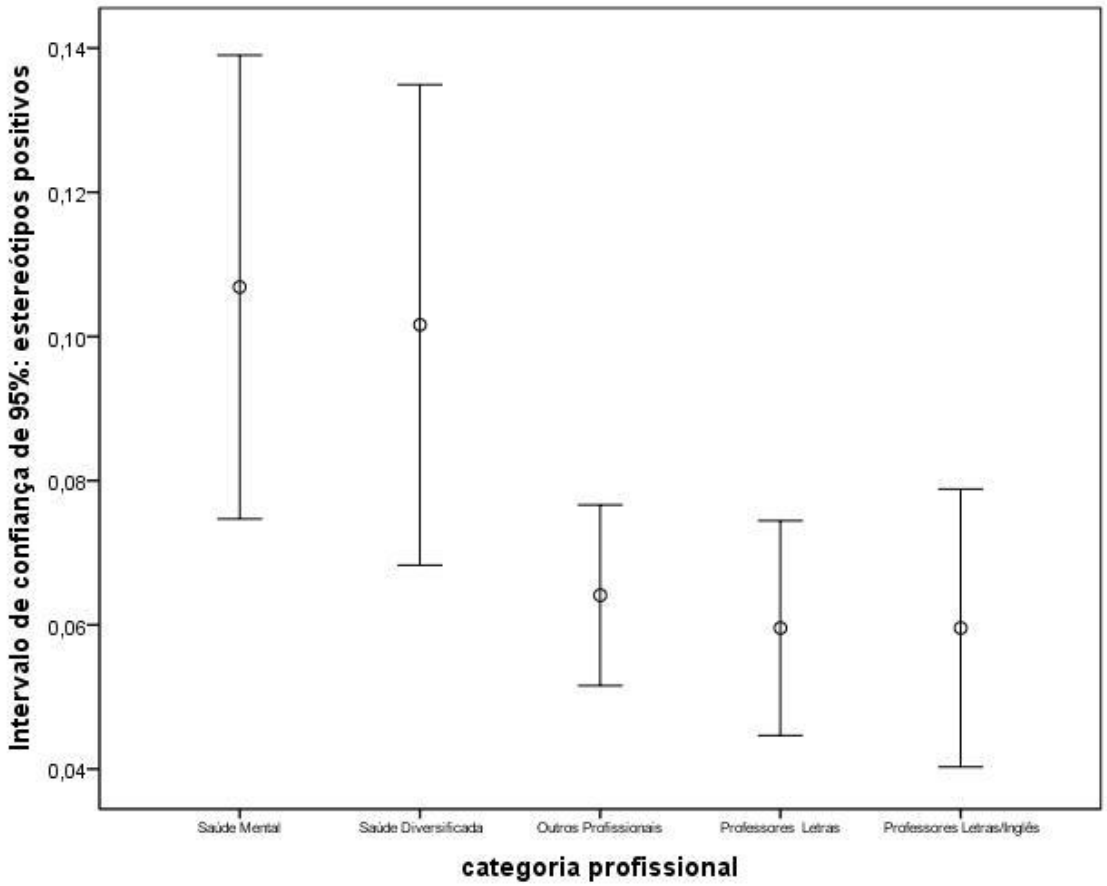
A presente pesquisa foi quantitativa, com caráter explicativo acerca da relação entre as duas variáveis independentes (VIs): categorias profissionais (Profissionais de Saúde Mental e diversificada, professores de Línguas Portuguesa e Inglesa, e outros profissionais) e personagens (profissional de Saúde e professor de Línguas, com atribuição de depressão – *que tem depressão* e *deprimido/depressivo* – e sem referência a depressão); e as variáveis dependentes (VDs): quantidade de estereótipos e grau de codificação frasal de maior ou menor abstração linguística.

Com a finalidade de submeter a teste a hipótese 1, referente ao viés de expectativa linguística (*Linguistic Expectancy Bias – LEB*), apêndices B e C, conduziu-se uma análise de variância (*analysis of variance* – ANOVA) simples a fim de avaliar a variação de respostas de estereótipos positivos em função da categoria profissional dos participantes (profissionais de Saúde, professores e outros). De acordo com o postulado na hipótese 1, foi esperado um maior número de estereótipos por parte dos profissionais de Saúde, seguidos pelos professores de Letras e, finalmente, pelos demais profissionais.

Conforme se observa no gráfico apresentado na figura 1, a proporção de traços estereotípicos acolhidos pelos profissionais de Saúde é mais alta que a das demais categorias, não sendo identificadas diferenças marcantes nas respostas dos profissionais de Letras quando comparadas com a dos outros profissionais, o que corrobora a hipótese 1. ($F_{(4,227)} = 4{,}40$, $p < .05$).

Nas médias entre as cinco categorias – Profissionais de Saúde (Mental e diversificada), professores de Línguas (Português e Inglês) e outros profissionais –, foi conduzido, adicionalmente, o teste *post hoc* Tukey, onde foram encontradas evidências de que, se as médias entre os profissionais de Saúde Mental e os demais profissionais de Saúde não diferem entre si ($p = .998$), mas diferem significativamente em relação às outras categorias profissionais: A média dos profissionais de Saúde Mental diferiu significativamente daquela apresentada pelos professores de Português ($p = .044$), de Inglês ($p = .044$) e dos demais profissionais ($p = .036$).

Figura 1: Gráfico da média de estereótipos positivos por categoria profissional

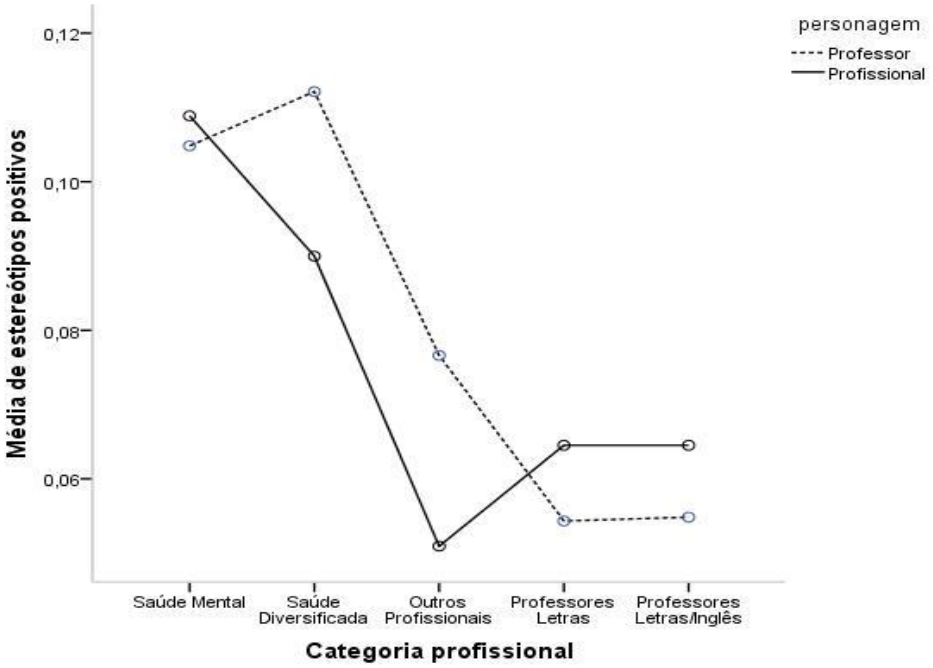


Nota-se, no entanto, que a média apresentada pelos profissionais de Saúde em geral não diferiu significativamente em relação às demais categorias profissionais, a exemplo dos professores de Português (p = .068), dos professores de Inglês (p = .068) e dos demais profissionais (p = .054). Também a média das respostas da categoria professores de Inglês não diferiu significativamente da apresentada pelos professores de Português (p = 1.000) e nem da apresentada pelos demais profissionais (p = .998), enquanto a média desses últimos não diferiu da identificada no caso dos professores de Português (p = .998).

Para avaliar se a condição experimental (profissional de Saúde e professor de Línguas) exerceu alguma influência na avaliação dos estereótipos positivos, conduziu-se uma ANOVA fatorial, na qual a categoria profissional e as condições experimentais serviram como variável independente (VI) e a proporção de estereótipos positivos foi definida como a variável dependente (VD).

Os resultados não evidenciaram qualquer efeito de interação entre a categoria profissional dos participantes e a condição experimental ($F_{(4,227)} = 4{,}40$, $p < .05$), o que permite concluir que, independentemente da forma pela qual a personagem é apresentada (se pertencente ou não a seu grupo profissional), os profissionais de Saúde atribuem mais estereótipos aos depressivos que às outras categorias arroladas no estudo. Esses resultados podem ser identificados no gráfico apresentado na figura 2.

Figura 2: Gráfico da média de estereótipos positivos por categoria profissional e personagem representado nas cenas positivas



A fim de controlar o efeito do sexo/gênero do participante, foi conduzida uma ANOVA de três vias, na qual esta última variável foi acrescida às VIs categoria profissional e personagem. O resultado não permitiu identificar qualquer interação entre as três variáveis ($F_{(4,228)} = 1{,}98$, p = ns).

Para controlar o efeito da idade, foi conduzida uma nálise de covariância (*analysis of covariance* – ANCOVA), cujo resultado não modificou substancialmente o cenário de avaliação ($F_{(4,228)} = ,75$, p = ns).

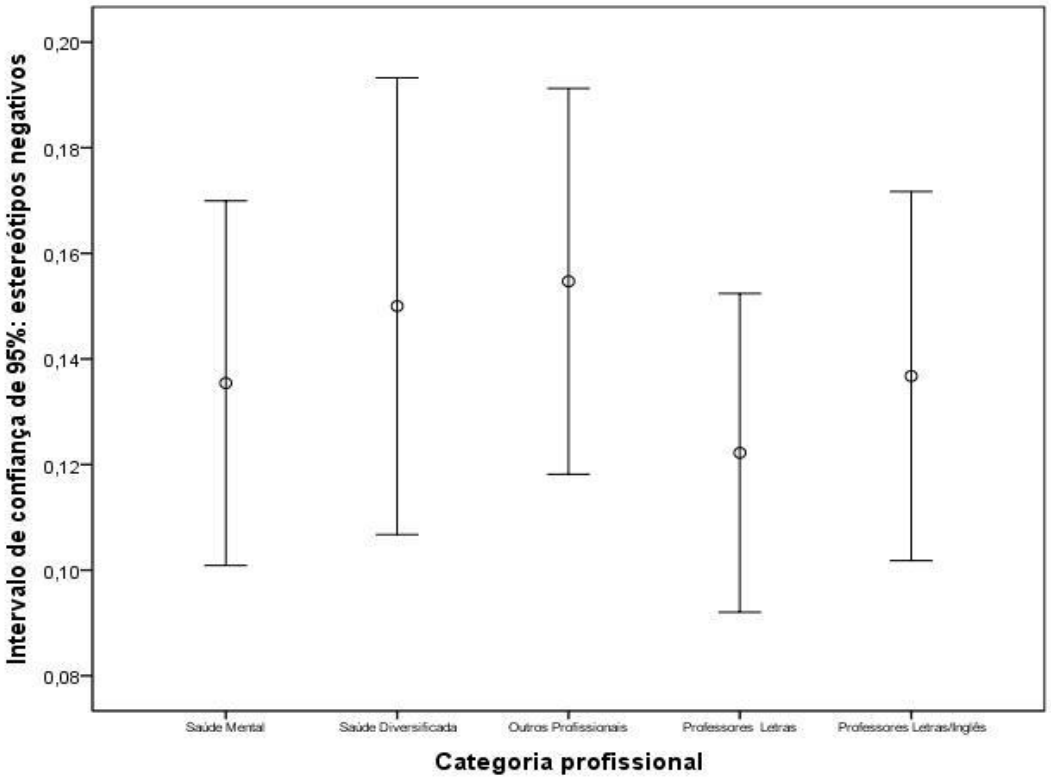
Com o objetivo de avaliar o efeito conjunto das demais variáveis sobre os estereótipos positivos, conduziu-se uma regressão linear pelo método Enter, na qual o resultado geral das escalas E, F, H e as variáveis idade e grau de

religiosidade/espiritualidade foram definidas como variáveis preditoras, e a média de estereótipos positivos como variável critério. A escala G foi excluída dessa análise por não apresentar um índice de consistência interna compatível.

Ainda que o modelo geral de regressão tenha apresentado um baixo poder preditivo (r^2 = .035) e não tenha sido estatisticamente significativo ($F_{(5,220)}$ = 1,57 , *p* = ns), foi identificada uma certa influência da religiosidade/espiritualidade, no sentido de indicar que quanto menor o grau de religiosidade/espiritualidade do participante, maior a quantidade de estereótipos positivos atribuídos ao depressivo (B = .-005; t = 2,63, p . < .05).

Em relação aos estereótipos negativos, a ANOVA não permitiu identificar diferenças nas médias do julgamento realizado pelas diversas categorias profissionais ($F_{(4,228)}$ = ,48 , *p* = ns), conforme se observa na figura 3.

Figura 3: Gráfico da média de estereótipos negativos por categoria profissional



Um procedimento semelhante ao conduzido para avaliar o efeito conjunto das demais variáveis sobre os estereótipos positivos foi adotado para elaborar o modelo de regressão para os estereótipos negativos. O modelo geral de regressão apresentou um

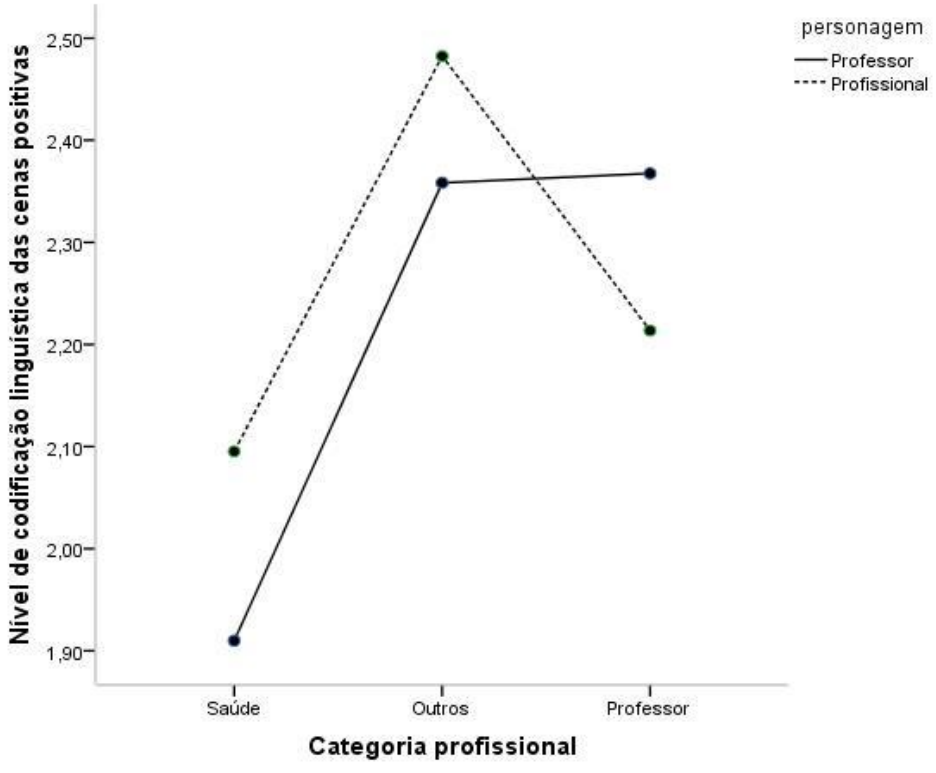
baixíssimo poder preditivo (r^2 = .011), não foi estatisticamente significativo ($F_{(5,220)}$ = ,49 , p = ns) e não foi identificado o impacto significativo das escalas E, F, H, nem das variáveis idade e grau de religiosidade/espiritualidade sobre o número de estereótipos negativos.

No que concerne à hipótese 2, postulou-se, de acordo com o *LIB*, que os participantes, ao avaliarem cenas positivas, tenderiam a julgar de maneira mais abstrata os membros do próprio grupo e de modo mais concreto os membros do grupo ao qual não pertencem, enquanto no caso das cenas negativas os participantes tenderiam a codificar de forma mais abstrata os membros do *outgroup* e no estilo mais concreto os membros do próprio grupo, de acordo com a teoria que suporta o *LIB*.

A fim de submeter estas hipóteses à prova, foram conduzidas duas ANOVAS fatoriais: uma, para as cenas positivas, e a outra, para as negativas, ambas tendo como VIs as categorias profissionais (profissionais de Saúde, professor de Línguas e outros profissionais) e as personagens (profissional de Saúde e professor).

A ANOVA não permitiu identificar interação entre as variáveis categoria profissional e personagem avaliado (F(2,228) = 1,16, p = ns), embora tenha identificado o efeito primário da categoria profissional (F(2,228) = 6,31, p < .001). As médias de avaliação podem ser identificadas no gráfico apresentado na figura 4.

Figura 4: Gráfico da média de nível de codificação lingüística das cenas positivas por categoria profissional e personagem representado nas cenas positivas



Para avaliar as diferenças nas médias entre as três categorias, foram conduzidos, adicionalmente, testes *post hoc* Tukey. No caso do *LIB* das cenas positivas, foram encontradas evidências de que a média dos profissionais de Saúde Mental diferiu significativamente da média dos professores (p = .998). A média dos profissionais de Saúde Mental diferiu significativamente daquela apresentada pelos professores de Português (p = .044), de Inglês (p = .044) e dos demais profissionais (p = .043), enquanto a média dos professores não diferiu significativamente dos outros profissionais (p = .520). Este resultado indica que, independentemente da personagem avaliada, os profissionais de Saúde se mostram menos propensos a codificar de forma mais abstrata as cenas positivas apresentadas durante a sessão experimental.

Ainda que não tenha sido identificada a significância estatística, parece importante assinalar que os resultados se apresentam numa direção compatível com a hipótese, uma vez que os profissionais de Saúde fizeram um julgamento mais abstrato nas cenas positivas nas quais as personagens também eram profissionais de Saúde, observando-se uma tendência semelhante e simétrica no caso dos professores.

A avaliação das cenas negativas não permitiu identificar qualquer efeito, seja ele de interação (F(2,222) = 1,798; p = .17), seja efeito primário da categoria (F(2,222) = 1,575; p = .20), seja da personagem ($F_{(2,228)}$ = ,72, p = ns).

9 DISCUSSÃO

Estudos demostraram que o conhecimento lexical e as regras de uso da linguagem podem contribuir muito para a compreensão de fenômenos cognitivos e sociais quanto a assuntos intergrupais (FIEDLER & SCHMID, 2001; MAASS, 1999) e estereótipos (DOUGLAS & SUTTON, 2003; 2006; 2010; DE POOT & SEMIN, 1995; FISKE, 2000; MAASS *et al.*, 1989; 1995; 1996; SEMIN & FIEDLER, 1988; TANABE & OKA, 2001; VON HIPPEL *et al.*, 1997; WENNEKER *et al*., 2005).

Com referência ao viés linguístico intergrupal (*LIB*), pesquisas destes fenômenos (FIEDLER *et al*., 2003) sugerem uma explicação motivacional para descrições de comportamentos positivos *ingroup* e comportamentos negativo *outgroup*, em termos de abstração linguística, com o fito de incrementar o valor do *ingroup* (TAJFEL, 1970), ressaltando o favoritismo na avaliação de características (DOISE & SINCLAIR, 1973), em associações positivas (PERDUE *et al.*, 1990) e em atribuições servindo ao grupo (PETTIGREW, 1979).

Modelo de Categoria Linguística (*LCM*) (SEMIN & FIEDLER, 1988; 1991) – cujo pressuposto teórico central é a relevância de registros linguísticos concretos *versus* abstratos – forneceu critérios que possibilitam examinar a pertinência da identidade de grupo (TAJFEL & TURNER, 1986) na escolha de palavras de um indivíduo para descrever comportamentos de outros, principalmente quando esses outros são do *outgroup* (ARCURI *et al*., 1993; FIEDLER *et al*., 1993; MAASS & ARCURI, 1992; NG & CHAN, 1996; SCHMID & FIEDLER, 1996 *apud* WATSON & GALLOIS, 2002).

Sendo plausível e dentro do tom geral da abordagem de identidade social (TAJFEL & TURNER, 1986), essa concepção foi ratificada reiteradamente à luz de estudos posteriores (MAASS *et al*, 1989; WERKMAN *et al*., 1999), os quais têm confirmado o *LIB* em um vasto leque de configurações intergrupais competitivas (MAASS & ARCURI, 1992).

Quanto ao viés de expectativa linguística (*LEB*), trabalhos (MAASS, 1999; WIGBOLDUS *et al.*, 2000) mostraram que há diferenças sutis sistemáticas na representação linguística de eventos sociais em função de visões estereotipadas: informações consistentes com estereótipos são comunicadas em um nível maior de

abstração linguística que informações inconsistentes com os estereótipos. Em outras palavras, usuários da língua podem recorrer a palavras abstratas para expressar informações esperadas e entrarem em detalhes concretos quando a informação a ser comunicada é inesperada. Em decorrência de a maioria das pessoas esperar comportamentos positivos *ingroup* e negativos *outgroup*, a expectativa é, por vezes, confundida com uma tendência servindo ao *ingroup*.

9.1 Discussão do viés de expectativa linguística (LEB): estereótipos positivos e negativos

Constatou-se que a frequência de estereótipos positivos em relação aos depressivos – em oposição aos não deprimidos/depressivos – por parte dos profissionais de Saúde, precipuamente daqueles de Saúde Mental, foi evidente, em contraste com a ausência de diferenças dignas de nota entre as outras categorias investigadas (professores e demais profissionais). Depreende-se que tal resultado vem ao encontro da hipótese 1 deste estudo, que enuncia que "profissionais de Saúde apresentarão *mais LEB* quanto ao deprimido/depressivo/que tem depressão em suas respostas que os professores de Línguas, os quais, por sua vez, apresentarão *mais LEB* que os outros profissionais", pois, mesmo que não tenha sido detectada a tendência relativa à segunda parte dessa hipótese, entende-se que, no cômputo geral, os profissionais de Saúde apresentariam mais estereótipos quanto aos depressivos que as duas outras categorias juntas. O fato de tais expectativas serem positivas também corrobora o resultado esperado, decorrente de uma provável "tendenciosidade benevolente" – possivelmente devido ao viés profissional que, em vez de dessensibilizá-los, torna-os mais favoravelmente atentos aos afetados por questões de saúde, quaisquer que sejam. E mais: essa possível "boa-vontade" dos profissionais de Saúde referente aos deprimidos/depressivos ocorreu independentemente desses pertencerem ou não à sua categoria social – o que se contrapõe ao *LIB* esperado. Daí, uma pergunta ocorre: será que essa provável espécie de lealdade para com possíveis pacientes se sobrepõe à presumida lealdade para com seu grupo social?

Por outro lado, o pressuposto de que os professores de Línguas seriam mais atentos às questões linguísticas – e, por isso, mais criteriosos no uso da língua – não se confirmou, talvez por esse não ser um traço assim tão evidente ou, ainda, pelo fato dos professores possivelmente seguirem esta profissão não por terem exatamente

identificação com as questões linguísticas – seus motivos seriam outros que não o do tão decantado talento, dom, habilidade, aptidão ou missão.

Quanto aos estereótipos negativos relacionados às pessoas deprimidas, uma vez que não se identificaram diferenças nas médias do julgamento realizado pelas três categorias profissionais distintas, pode-se concluir que são acolhidos em uma mesma proporção pelos participantes de todas as categorias envolvidas no estudo.

Não foi possível demonstrar a relevância da elaboração linguística no construto frasal em relação a pessoas "que têm depressão" *versus* "deprimidas/depressivas", nem quanto a estereótipos positivos nem a negativos.

9.2 Discussão do viés linguístico intergrupal (LIB)

Esperava-se que, na pesquisa efetuada nesta tese, os participantes escolhessem as alternativas com maior nível de concretude linguística nas cenas em que os comportamentos exibidos fossem incompatíveis com sua crença sobre a personagem em questão. E, em contrapartida, assinalassem as opções cujo grau de abstração fosse maior nas cenas que julgassem incompatíveis com os comportamentos esperados (ver DOUGLAS & SUTTON, 2003).

Assumindo-se que, em se tratando de *LIB*, a ativação de estereótipos específicos requer que se ative antes os processos sociais de categorização (VAN KNIPPENBERG & DIJKSTERHUIS, 2000), então, se um contexto social específico não favorece as distinção entre o percebedor e o alvo, se seus contextos intergrupais não se contrapõem relevantemente, a ocorrência de estereótipos não será perceptível. Também o efeito *LEB* não funciona incondicionalmente sempre que as pessoas são convidadas a descrever comportamentos estereótipos compatíveis. Wigboldus *et al.* (2005) realizaram pesquisas em que suas conclusões indicaram claramente que a produção de um efeito *LEB* com base em estereótipos é ausente quando não há contexto intergrupal saliente.

Portanto, a ausência de respostas estatisticamente significativas das categorias investigadas nessa pesquisa pode ter sido parcialmente influenciada pela não legitimidade da distinção entre os grupos (profissionais de Saúde *x* professor; sem referência à depressão *x* deprimido/depressivo). Embora não se tenha depreendido os resultados esperados, essa ausência de respostas relevantes pode ser útil na compreensão da dinâmica das relações intergrupais.

Watson e Gallois (2002) investigaram interações de pacientes com profissionais de Saúde (eminentemente médicos). Examinaram as percepções dos níveis de viés linguístico intergrupal nas descrições de conversas com profissionais de saúde nos hospitais, encontrando resultados que apontaram um viés linguístico favorável para profissionais de saúde em conversas satisfatórias, mas baixos níveis de viés linguístico intergrupal nas conversas insatisfatórias (Est. 1). Ao verificarem a linguagem de pacientes e profissionais de saúde nas interações, em termos de viés linguístico intergrupal, depararam-se com resultados que indicavam que esses profissionais apresentavam altos níveis de controle em todos os tipos de encontros médicos com os pacientes (Est. 2).

Outras pesquisas têm mostrado que os profissionais de saúde possuem um *status* mais elevado e mais controle do que pacientes nas interações médicas (por exemplo, COULTHARD & ASHBY, 1975; DRYDEN & GILES, 1987; FISHER, 1983; WATSON & GALLOIS, 2002), pois, em geral, interações são caracterizadas por funções, poder ou outras diferenças sociais, e a interação médico-paciente é uma dessas. Diferenciais de *status* e controle são marcadores de grupo importantes em situações intergrupais (TAJFEL, 1982). Embora pacientes possam discutir assuntos pessoais e até íntimos, o encontro ainda será profissional. Sabendo-se que interações no contexto da Saúde são inerentemente entre grupos, a perspectiva de viéses intergrupais pode fornecer uma rica fonte de conhecimento do processo de comunicação.

Os resultados apresentados no estudo realizado nesta tese demonstram maior incidência de linguagem abstrata entre os profissionais de Saúde, com maior peso entre os profissionais de Saúde Mental, independentemente da valência percebida das descrições. Apesar de evidências sugererirem que, ordinariamente, não se está ciente das escolhas linguísticas que se faz (FRANCO & MAASS, 1999), uma questão ocorre: Será que este efeito foi impulsionado pela percepção da presença de uma agenda comunicativa geral por parte do descritor que influenciasse suas respostas?

De acordo com Albright *et al.* (2004), para se comunicar de forma eficaz, deve-se perceber o propósito ou intenções subjacentes às mensagens. Isso remete a pesquisas anteriores que mostram que a abstração da linguagem é uma janela sutil, mas importante, por meio da qual os ouvintes podem contemplar seus esforços na determinação das intenções dos comunicadores (DOUGLAS & SUTTON, 2006; 2010).

Ao diagnosticar a agenda dos comunicadores com base na abstração de sua linguagem, os destinatários podem decidir como se portar.

Tal linha de raciocínio aplicada a esta pesquisa insinua a instigante possibilidade de recrutamento da abstração da linguagem na escolha de alternativas menos concretas, de modo a influenciar as impressões dos participantes sobre si mesmos, mediadas por motivos sociais percebidos. Em outras palavras, a abstração da linguagem pode realmente ser uma ferramenta de gerenciamento de impressão indireta, de modo que descritores possam gerenciar suas próprias 'imagens' por escolher estrategicamente a linguagem usada para descrever os comportamentos e atributos dos outros (CIALDINI & RICHARDSON, 1981; DOUGLAS & SUTTON, 2010). Uma vez que o grau em que se realiza uma descrição de valência positiva ou negativa pode ser acessível à consciência (DOUGLAS & SUTTON, 2003), pode-se escolher como “aparecer na fita”, principalmente quando a categoria profissional foi acessada, tendo-se consciência dos desdobramentos disso.

Assim, a pesquisa realizada sugere algumas implicações interessantes para o papel da abstração da linguagem na gestão de impressões. A detecção de intenções explicitamente positivas ou negativas quanto ao alvo poderia influenciar as respostas do participante.

Uma outra possibilidade é a de que a relação provável entre o participante (no caso, o profissional de Saúde) e o alvo (deprimido/depressivo) também possa influenciar os julgamentos que os participantes fazem com base na abstração de linguagem. Pesquisas futuras poderiam examinar outros possíveis fatores que influenciem os julgamentos dos participantes, e a importância do contexto social no processo.

Os resultados descritos nesta tese decorrem de um paradigma experimental. As personagens das cenas não eram pessoas reais, como em fotografias; as descrições não foram elaboradas pelos participantes, mas projetadas pela pesquisadora. Embora esses recursos tenham suas vantagens controlando fatores externos, pesquisas futuras poderia considerar investigar o mesmo tema em contextos de comunicação mais válidos ecologicamente.

10 CONCLUSÕES E CONSIDERAÇÕES FINAIS

Na lida com um quadro depressivo – mesmo em sua fase inicial –, depara-se, assiduamente, com situações de pessimismo, ideias frequentes e desproporcionais de culpa, baixa autoestima, sensação de falta de sentido na vida, inutilidade, ruína, fracasso, doença ou morte, interpretação distorcida e negativa da realidade e de si mesmo (SIEBRA, BASTOS FILHO, PEREIRA & RIBAS, 2011). Tudo é visto sob a ótica depressiva: um tom "cinzento" para si, os outros e seu mundo.

Pensamentos que ocorrem habitualmente a quem está com depressão são os de se sentir sem valor, culpando-se em demasia, sentindo-se fracassado, às vezes até por acontecimentos distantes no tempo, bem como sentimento de pesar ou ruína, sensação de que nunca vai melhorar, desesperança, pena de si mesmo, persistência de pensamentos negativos, queixas frequentes, sentimentos de culpa injustificáveis. Em sua percepção, por lhe caber a culpa de tudo, em geral, seu sentimento de ruína é muito presente, sua autodepreciação é evidente: ele – o deprimido – está aquém; os outros estão acima de si, podem mais, são mais poderosos, têm mais sorte etc. Em depressão severa, sentimentos de inutilidade e desesperança podem debilitar a pessoa deprimida, a qual pode vir a achar que não vale a pena viver (SIEBRA *et al.*, 2011).

Portanto, se o depressivo já se vê desta forma desprivilegiada, o que dizer do incremento a seu sentimento de menos-valia, representado por produções discursivas estereotípicas de pessoas com as quais eventualmente se relacione?...

Assim, enfocou-se a estereotipia, enquanto plano da expressão, através da linguagem verbal, usada como matéria-prima, repercutindo nos atores do processo – quem fala e quem escuta.

A presente pesquisa se dispôs a fornecer novas evidências confirmatórias do papel-chave da linguagem na cognição social, além de expandir o domínio de relevância do Modelo de Categoria Linguística (*LCM*) e seus vieses (*LEB* e *LIB*), ressaltando a necessidade de maior atenção para o estudo da natureza de estímulos linguísticos usados na pesquisa psicossocial.

A fim de constatar a existência ou não de estereótipos expressos em construções linguísticas, foi cotejada a elaboração frasal de alguém, em termos gerais, em relação ao deprimido/depressivo (originalmente, o *outgroup*) e a fala dessa mesma pessoa quanto à personsgens de sua categoria profissional (por analogia, o *ingroup*). Isso foi feito à luz dos estudos sobre o Modelo de Categoria Linguística (*Linguistic Category Model* –

LCM), viés linguístico intergrupal (*Linguistic Intergroup Bias – LIB*) e viés de expectativas linguísticas (*Linguistic Expectancy Bias – LEB*), que relacionam linguagem e estereótipos.

Também foram aplicados outros instrumentos de pesquisa com o fito de esboçar o perfil psicológico-emocional do respondente que, de alguma forma, pudesse influir no resultado de suas respostas.

Os estereótipos positivos referentes aos deprimidos/depressivos somente se evidenciaram nas respostas dos profissionais de Saúde – com ênfase maior estre os profissionais de Saúde Mental –, comparadas às dos professores e de outros profissionais, ratificando o que foi hipotetizado nesta tese quanto à provável ocorrência deste fato, possivelmente devido a um olhar diferenciado com que tais profissionais contemplariam os deprimidos/depressivos – potenciais pacientes.

Na análise do viés linguístico intergrupal (*LIB*), verificou-se que os profissionais de Saúde assinalaram mais opções que codificavam mais concretamente as cenas positivas apresentadas no instrumento de pesquisa *LIB*, independentemente da personagem avaliada – se de sua categoria profissional ou não –, insinuando um possível olhar menos otimista em relação às atitudes das pessoas em geral, embora esses mesmos profissionais tenham categorizado as cenas positivas do *LIB* de forma mais abstrata quanto às personagens descritas como do *ingroup* (profissionais de Saúde) em oposição ao *outgroup* (professores), ratificando o que enuncia a teoria do viés linguístico intergrupal, que revela a parcialidade contida nos julgamentos do *in* e *outgroup*, favorecendo os primeiros em detrimento dos segundos, confirmando parcialmente a hipótese 2 desta pesquisa. Este mesmo indicativo apresentou-se similar e simetricamente no caso dos professores.

Em relação às cenas negativas referentes ao *LIB*, também não houve diferença significativa de respostas para a interação entre as variáveis grupo recodificado (profissional de Saúde, professor e outros) e categoria recodificada (profissional de Saúde e professor), o que significa que não há diferença entre as médias de um profissional de Saúde que responde a um questionário tendo em mente que ele se refere a outro profissional de Saúde ou a um professor, por exemplo. Não há diferença de médias na escala de *LIB* apenas em função do grupo profissional no qual se situa o participante. A sutil variação do *LIB*, quando em referência a situações negativas, se deve a outro fator que não o grupo profissional de quem responde ou o grupo profissional a quem ele pensa se referir as perguntas presentes no questionário.

Interessante registrar que, nas referidas cenas negativas, não sendo detectada diferença estatisticamente significante entre os participantes nem o efeito principal do grupo, o gráfico respectivo se encontra invertido em relação à teoria.

Na investigação dos efeitos dos quesitos do instrumento sociodemográfico – à exceção da religiosidade/espiritualidade –, nenhuma configuração admitiu pertinência em qualquer interação entre as variáveis, já que nenhum resultado logrou alterar de modo considerável o cenário de avaliação.

Quanto ao grau de religiosidade/espiritualidade, curiosamente, foi detectada uma influência inversamente proporcional à quantidade de estereótipos positivos atribuídos ao depressivo, ou seja, quanto menor o grau de religiosidade/espiritualidade do participante, maior a quantidade de estereótipos positivos atribuídos ao deprimidos/depressivos; e, seguindo o curso, quanto mais religioso/espiritualista menos se viu com bons olhos os deprimidos/depressivos – fato que aponta para uma dissonância quanto às presumíveis qualidades de boa vontade, tolerância e indulgência daqueles que têm – ou assumem ter – uma religiosidade/espiritualidade mais aflorada que os comuns mortais[20].

Não foi passível de identificação algum impacto significativo das escalas E (Escala de Satisfação com a Vida), F (Questionário de Saúde Geral) e H (Escala de Crenças) na atribuição de estereótipos, quer positivos quer negativos.

Embora não tenham sido comprovados inequivocamente os pressupostos teóricos que suportam os conceitos de viés de expectativa linguística (*LEB*) e viés linguístico intergrupal (*LIB*), nem os resultados, em geral, tenham apresentado significância estatística, evidenciando só o efeito de grupo, o gráfico 4 parece apontar para um olhar mais humano do profissional de Saúde não somente em relação a pessoas em um quadro depressivo, mas a todas as pessoas em geral, demonstrando uma visão mais positiva das personagens, a despeito de serem ou não deprimidos/depressivos, ou de pertencerem ou não à sua categoria profissional. É curioso detectar-se isso, uma vez que esses profissionais são vistos, grosso modo, como seres dessensibilizados, possivelmente devido ao contato frequente com os infortúnios humanos. Talvez este fato, pelo contrário, faça-os ressignificar as noções referentes às atribuições de valores positivos e negativos.

---

[20] A menos que haja embutida, não consciente, a crença de que a depressão é uma manifestação diabólica ou castigo dos deuses. Mas isso já seria assunto para uma outra tese...

Face à limitação da amostra, é provável que o *corpus* utilizado para este estudo não tenha sido suficiente para corroborar a teoria aqui enfocada ou, talvez, a oposição *com* e *sem* depressão não chegue a constituir grupos que se contrapõem a ponto do viés intergrupal emergir. Os resultados descritos nesta tese decorrem de um paradigma experimental.

De qualquer maneira, espera-se que este estudo tenha contribuído para dirigir um olhar atento sobre prováveis vieses estereotípicos na codificação verbal das categorias pesquisadas – e para a reflexão sobre especificidades profissionais críveis quanto a comportamentos linguísticos. Tencionou-se alertar para possíveis implicações de comportamentos baseados em estereótipos.

A divulgação do processo de formação de estereótipos (ativação, aplicação, controle, inibição, desconfirmação), tornando-o consciente, pode vir a minimizar sua manifestação e, em consequência, alterar seu ciclo de reforço, fixação e retransmissão, abortando o automatismo e a banalização de seu uso.

Esta interferência poderia redundar em benefícios para o êxito da comunicação nas relações interpessoais em geral e, em particular, na não contribuição possível para o agravamento – em qualquer que seja sua intensidade – à saúde e/ou qualidade de vida do deprimido e a prejuízos ao bem-estar de sua família e, em um efeito dominó, à sociedade como um todo, principalmente se se levar em conta o que este tipo de problema – depressão – custa ao país. A presunida interferência, ainda que mínima, na disseminação de estereótipos pode servir também para promover, mesmo que a longo prazo, em uma análise mais abrangente, relacionamentos interpessoais mais desarmados de expectativas estereotípicas, sobretudo as negativas.

Desde que psicólogos sociais estabeleceram o padrão de pesquisa sobre os estereótipos, preconceitos e discriminação anos atrás, perspectivas futuras apontam para o muito ainda a fazer, através do estudo da cognição, da cultura, da linguagem, do comportamento e do cérebro, de forma inter-relacionada. Estudos em Neurociência Social do estereótipo, que correlacionam a atividade neural a dados comportamentais, constituem uma fonte preciosa de informação sobre o processo de estereotipia. A situação conturbada do mundo sugere que todos esses conhecimentos continuarão a ser extremamente necessários no decorrer deste século. Esta tese é uma contribuição.

REFERÊNCIAS

ABELSON, R. P. Beliefs are like possessions. **Journal for the Theory of Social Behaviour**, 16, p. 223-250, 1986.

ABRAMS, D.; HOGG, M. A. Comments on the motivational status of self-esteem in social identity and intergroup discrimination. In: HOGG, M. A.; ABRAMS, D. (Eds.). **Intergroup relations**: Essential readings. NY: Psychology Press, 2001. p. 232-244.

ABRAMS, D.; WETHERELL, M.; COCHRANE, S.; HOGG, M. A.; TURNER, J. C. Knowing what to think by knowing who you are: Self categorization and the nature of norm formation, conformity, and group polarization. **British Journal of Social Psychology**, 29, p. 97-119, 1990.

ADOLPHS, R.; TRANEL, D.; DAMASIO, H.; DAMASIO, A. R. Fear and the human amygdala. **Journal of Neuroscience**, 15(9), p. 5879-5891, 1995.

ALBRIGHT, L.; COHEN, A. I.; MALLOY, T. E.; CHRIST, T.; BROMGARD, G. Judgements of communicative intent in conversation. **Journal of Experimental Social Psychology**, v. 40, issue 3, p. 290-302, May 2004.

ALCINO, A. B. Criando Stress com o Pensamento. In: LIPP, M. (Org.). **O Stress está dentro de você**. São Paulo: Contexto, 1999.

ALEXANDER, M. G.; BREWER, M. B.; HERMANN, R. K. Images and affect: A functional analysis of out-group stereotypes. **Journal of Personality and Social Psychology**, 77, p. 78-93, 1999.

ALEXANDER, M. G.; BREWER, M. B.; LIVINGSTON, R. W. Putting Stereotype Content in Context: Image Theory and Interethnic Stereotypes. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 31, p. 781-794, 2005.

ALLPORT, G. **The nature of prejudice**. Cambridge, MA: Addison-Wesley, 1954.

ALLPORT, G. **The nature of prejudice**: 25th Anniversary Edition. CLARK, K. (Introduction). PETTIGREW, T. (Preface). USA: Perseus Books Publishing, L. L. C., 1979.

AMARANTE RIBEIRO, L. A. Uma proposta de classificação interna das línguas da família Pano. **Revista Investigações.** Linguística e Teoria Literária, 19, p. 16-37, 2006.

AMARANTE RIBEIRO, L. A.; CÂNDIDO, G. V. O universalismo semântico cognitivo em um estudo sobre termos básicos referentes a cores na língua indígena Shanenawa (Pano). **Ciências & Cognição,** v. 13, n. 1, 2008.

AMERICAN PSYCHOLOGICAL ASSOCIATION. **Publication Manual**. Washington, DC: APA, 2005.

AMODIO, D. M.; DEVINE, P. G. Stereotyping and evaluation in implicit race bias: Evidence for independent constructs and unique effects on behavior. **Journal of Personality and Social Psychology**, 91, p. 652-661, 2006.

AMODIO, D. M.; FRITH, C. D. Meeting of minds: The medial frontal cortex and social cognition. **Nature Reviews Neuroscience**, 7, p. 268-277, 2006.

AMODIO, D. M.; HARMON-JONES, E.; DEVINE, P. G. Individual differences in the activation and control of affective race bias as assessed by startle eyeblink response and self-report. **Journal of Personality and Social Psychology**, 84, p. 738-753, 2003.

AMODIO, D. M.; KUBOTA, J. T.; HARMON-JONES, E.; DEVINE, P. G. Alternative mechanisms for regulating racial responses according to internal vs. external cues. **Social Cognitive and Affective Neuroscience**, 1, p. 26-36, 2006.

AMODIO, D. M.; LIEBERMAN, M. D. Pictures in Our Heads: Contributions of fMRI to the Study of Prejudice and Stereotyping. In: NELSON, T. D. (Ed.). **Handbook prejudice, stereotyping and discrimination**. NY: Taylor & Francis Group, 2009. chap. 17, p. 347-366. 583 p.

ANDERSON, A. K.; CHRISTOFF, K.; STAPPEN, I.; PANITZ, D.; GHAHREMANI, D.G.; GLOVER, G.; GABRIELI, J. D. E.; SOBEL, N. Dissociated neural representations of intensity and valence in human olfaction. **Nature Neuroscience**, v. 6, n. 2, p. 196-202, 2003.

ANDERSEN, S. M.; KLATZKY, R. L. Traits and social stereotypes: Levels of categorization in person perception. **Journal of Personality and Social Psychology**, 53, p. 235-246, 1987.

ANDERSEN, S. M.; KLATZKY, R. L.; MURRAY, J. Traits and social stereotypes: Efficiency differences in social information process. **Journal of Personality and Social Psychology,** 59, p. 129-201, 1990.

ANOLLI, L; ZURLONI, V.; RIVA, G. Linguistic Intergroup Bias in Political Communication. **The Journal of General Psychology**, v. 133, n. 3, p. 237-255, 2006.

ARBIB, M. A. From monkey-like action recognition to human language: an evolutionary framework for neurolinguistics. **Behavioral and Brain Sciences**, 28, p. 105-124; discussion, p. 125-167, 2005.

ARCURI, L.; MAASS, A.; PORTELLI, G. Linguistic intergroup bias and implicit attributions. **British Journal of Social Psychology,** 32, p. 277-285, 1993.

ARIYANTO, A.; HORNSEY, M. J.; GALLOIS, C. Group-directed criticism in Indonesia: Role of message source and audience. **Asian Journal of Social Psychology**, 9, p. 96-102, 2006.

ARONSON, J.; FRIED, C. B.; GOOD, C. Reducing the effects of stereotype threat on African American college students by shaping theories of intelligence. **Journal of Experimental Social Psychology**, 38, p. 113-125, 2002.

BACH, K. Do Belief Reports Report Beliefs? **Pacific Philosophical Quarterly**, 78, p. 215-41, 1997.

BACH, P. B.; CRAMER, L. D.; WARREN, J. L.; BEGG, C. B. Racial differences in the treatment of earlystage lung cancer. **New England Journal of Medicine**, v. 341, n. 16, p. 1198-1205, Oct. 1999.

BAHLS, S-C. Uma visão geral sobre a doença depressiva / An overview of depressive illness. **Interação** (Curitiba), 4, 61-73, jan./dez. 2000. tab.

BALES, R. F. **Personality and interpersonal behavior**. New York: Holt, Reinhart, and Winston, 1970.

BANAJI, M. R.; HARDIN, C. D. Automatic stereotyping. **Psychological Science,** 7, p. 136-141, 1996.

BANGERTER, A.; CLARK, H. H. Navigating joint projects with dialogue. **Cognitive Science,** 27, p. 195-225, 2003.

BANSE, R.; SEISE, J.; ZERBES, N. Implicit attitudes toward homosexuality: Reliability, validity, and controllability of the IAT. **Zeitschrift fur Experimentelle Psychologie,** 48, p. 145-160, 2001.

BARGH, J. A. The cognitive monster: The case against the controllability of automatic stereotype effects. In: CHAIKEN, S.; TROPE, Y. (Eds.). **Dual process theories in social psychology**. New York: Guilford, 1999. p. 361-382.

BARGH, J. A.; CHARTRAND, T. L. The mind in the middle: A practical guide to priming and automaticity research. In: REIS, H. T.; JUDD, C. M. (Eds.). **Handbook of research methods in social and personality psychology**. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2000. p. 253-285.

BARGH, J. A.; CHEN, M. & BURROWS, L. Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action. **Journal of Personality and Social Psychology**, 71, 230-244, 1996.

BARRETO, M.; ELLEMERS, N. The effect of being categorised: The interplay between internal and external social identities. **European Review of Social Psychology,** 14, p. 139-170, 2003.

BARRETT, A. M.; KIM, M.; CRUCIAN, G. P.; HEILMAN, K. M. Spatial bias: effects of early reading direction on Korean subjects. **Neuropsychologia,** 40, p. 1003-1012, 2002.

BAUMEISTER, R. F.; HUTTON, D. G.; CAIRNS, K. J. Negative effects of praise on skilled performance. **Basic and Applied Social Psychology,** 11, p. 131-148, 1990.

BAUMEISTER, R. F.; SMART, L.; BODEN, J. M. Relation of threatened egotism to violence and aggression: The dark side of self-esteem. **Psychological Review**, 103, p. 5-33, 1996.

BAUMEISTER, R. F., TWENGE, J. M.; NUSS, C. K. Effects of social exclusion on cognitive processes: Anticipated aloneness reduces intelligent thought. **Journal of Personality and Social Psychology,** 83, p. 817-827, 2002.

BECKER, E. **The birth and death of meaning**. New York: The Free Press, 1971.

BEM, S. L. Gender schema theory: A cognitive account of sex typing. **Psychological Review**, v. 88, n. 4, p. 354-364, 1981.

BEN-ZEEV, T.; FEIN, S.; INZLICHT, M. Arousal and stereotype threat. **Journal of Experimental Social Psychology**, 41, p. 174-181, 2005.

BERLO, D. K. **The process of communication**: An introduction to theory and practice. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1960.

BETTENCOURT, A. B.; CHARLTON, K.; DORR, N.; HUME, D. L. Status differences and in-group bias: A meta-analytic examination of the effects of status stability, status legitimacy, and group permeability. **Psychological Bulletin**, 127, p. 520-542, 2001.

BEUKEBOOM, C. J.; DE JONG, E. M. When feelings speak: How affective and proprioceptive cues change language abstraction. **Journal of Language and Social Psychology**, 27, p. 110-122, 2008.

BEUKEBOOM, C. J.; SEMIN, G. R. How mood turns on language. **Journal of Experimental Social Psychology**, 42, p. 553-566, 2006.

BIERNAT, M. Stereotypes and Shifting StandardsIn: NELSON, T. D. (Ed.). **Handbook prejudice, stereotyping and discrimination.** NY: Taylor & Francis Group, 2009. chap. 7, p. 137-152. 583 p.

BIERNAT, M.; EIDELMAN, S. Translating subjective language in letters of recommendation: The case of the sexist professor. **European Journal of Social Psychology**, 37, p. 1149-1175, 2007.

BIGLER, R. S.; LIBEN, L. S. A developmental intergroup theory of social stereotypes and prejudice. In: KAIL, R. V. (Ed.). **Advances in child development and behavior**. San Diego, CA: Elsevier, 2006. v. 34, p. 38-89.

BILLIG, M. G.; TAJFEL, H. Social categorisation and similarity in intergroup behavior. **European Journal of Social Psychology**, 3, p. 27-52, 1973.

BLAIR, I. V. The malleability of automatic stereotypes and prejudice. **Personality and Social Psychology Review**, 6, p. 242-261, 2002.

BLAIR, I. V.; BANAJI, M. R. Automatic and controlled processes in stereotype priming. **Journal of Personality and Social Psychology**, 70, p. 1142-1163, 1996.

BLAIR, I. V.; MA, J. E.; LENTON, A. P. Imagining stereotypes away: The moderation of implicit stereotypes through mental imagery. **Journal of Personality and Social Psychology**, 81, p. 828-841, 2001.

BLOOM, P.; KEIL, F. C. Thinking through language. **Mind and Language**, 16, p. 351-367, 2001.

BLUMENTHAL, T. D. CUTHBERT, B. N.; FILION, D. L.; HACKLEY, S.; LIPP, O. V.; VAN BOXTEL, A. Committee report: Guidelines for human startle eyeblink electromyographic studies, **Psychophysiology**, 42, p. 1-15, 2005.

BODENHAUSEN, G. V.; GABRIEL, S.; LINEBERGER, M. Sadness and susceptibility to judgmental bias: The case of anchoring. **Psychological Science**, v. 11, n. 4, p. 320-323, 2000.

BODENHAUSEN, G. V.; LICHTENSTEIN, M. Social stereotypes and information-processing strategies: The impact of task complexity. **Journal of Personality and Social Psychology**, 52, p. 871-880, 1987.

BODENHAUSEN, G. V.; MACRAE, C. N. Stereotype activation and inhibition. In: WYER Jr., R. S. (Ed.). **Advances in social cognition.** Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum, 1998. v. 11, p. 1-52.

BODENHAUSEN, G. V.; SCHWARZ, N.; BLESS, H.; WÄNKE, M. Effects of atypical exemplars on racial beliefs: Enlightened racism or generalized appraisals? **Journal of Experimental Social Psychology**, v. 31, issue 1, p. 48-63, Jan. 1995.

BODENHAUSEN, G. V.; TODD, A. R.; RICHESON, J. A. Controlling Prejudice and Stereotyping: Antecedents, Mechanisms, and Contexts. In: NELSON, T. D. (Ed.). **Handbook prejudice, stereotyping and discrimination**. NY: Taylor & Francis Group, 2009. chap. 6, p. 111-136. 583 p.

BODENHAUSEN, G. V.; WYER JR., R. S. Effects of stereotypes on decision making and information processing strategies. **Journal of Personality and Social Psychology**, 48, p. 267-282, 1985.

BOLDRY, J. G.; GAERTNER, L. Separating status from power as an antecedent of intergroup perception. **Group Processes and Intergroup Relations**, 9, p. 377-400, 2006.

BORODITSKY, L. Does language shape thought? Mandarin and English speakers' conceptions of time. **Cognitive Psychology**, 43, p. 1-22, 2001.

BORODITSKY, L.; SCHMIDT, L. A.; PHILLIPS, W. Sex, syntax, and semantics. In: GENTNER, D.; GOLDIN-MEADOW, S. (Eds.). **Language in mind**: Advances in the study of language and cognition. Cambridge, MA: MIT Press, 2003. p. 61-80, 2003.

BOTVINICK, M. M.; BRAVER, T. S.; BARCH, D. M.; CARTER, C. S.; COHEN, J. D. Conflict monitoring and cognitive control. **Psychological Review**, 108(3), p. 624-652, Jul. 2001.

BRADAC, J. J. Language attitudes and impression formation. In: GILES, H.; ROBINSON, W. P. (Eds.). **Handbook of language and social psychology**. Chichester, UK: Wiley, 1990. p. 387-412.

BRAECKMAN, C. **Rwanda**: Histoire d'un génocide [Rwanda: History of a genocide]. Paris: Fayard, 1994.

BRANSCOMBE, N. R.; SCHMITT, M. T.; HARVEY, R. D. Perceiving pervasive discrimination among African-Americans: Implications for group identification and well-being. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 77, n. 1, p. 135-149, 1999.

BREITER, H. C.; RAUCH, S. L.; KWONG, K. K.; BAKER, J. R.; WEISSKOFF, R. M.; KENNEDY, D. N.; KENDRICK, A. D.; DAVIS, T. L.; JIANG, A.; COHEN, M. S.; STERN, C. E., BELLIVEAU, J. W.; BAER, L.; O'SULLIVAN, R.L.; SAVAGE, C. R.; JENIKE, M. A.; ROSEN, B.R. Functional magnetic resonance imaging of symptom provocation in obsessive-compulsive disorder. **Archives of General Psychiatry**, v. 53, n. 7, p. 595-606, 1996.

BREWER, M. B.; GARDNER, W. Who is this "We"? Levels of collective identity and self representations. **Journal of Personality and Social Psychology**, 71, p. 83-93, 1996.

BREWER, M. B.; KRAMER, R. M. Choice behavior in social dilemmas: Effects of social identity, group size, and decision framing. **Journal of Personality and Social Psychology**, 50, p. 543-549, 1986.

BRONCKART, J-P. **Activité langagière, textes et discours. Pour un interactionisme socio-discursif**. Paris: Delachaux & Niestlé, 1997.

BRONCKART, J-P. **Atividade de linguagem, textos e discursos: por um interacionismo socio-discursivo**. MACHADO, A. R.; CUNHA, P. (Trad.). cap. 1. São Paulo: EDUC, 1999. p. 21-67.

BRONCKART, J-P. Commentaires conclusifs: pour um développement collectif de l'interacionnisme socio-discursif. **Calidoscópio**, v. 2, n. 2, p. 113-123, jul/dez. 2004.

BRONCKART, J-P. Les différentes facettes de l'interactionnisme socio-discursif. **Conferência de abertura do Congresso Internacional Linguagem e Interação**. São Leopoldo, 22 de agosto de 2005.

BRONFENBRENNER, U. The mirror-image in Soviet-American relations. **Journal of Social Issues**, v. 17, issue 3, p. 45-56, 1961. Disponível em: onlinelibrary.wiley.com › ... › Vol 17 Issue 3. Acesso em: abr. 2010.

BROWN, R.; FISH, D. The psychological causality implicit in language. **Cognition**, 14, p. 233-274, 1983.

CACIOPPO, J. T.; GARDNER, W. L.; BERNTSON, G. G. The affect system has parallel and integrative processing components: Form follows function. **Journal of Personality and Social Psychology**, 76, p. 839-855, 1999.

CADINU, M.; MAASS, A.; FRIGERIO, S.; IMPAGLIAZZO, L.; LATINOTTI, S. Stereotype threat: The effect of expectancy on performance. **European Journal of Social Psychology,** v. 33, n. 2, 267-285, 2003.

CADINU, M.; REGGIORI, C. Discrimination of a low-status outgroup: The role of ingroup threat. **European Journal of Social Psychology**, 32, p. 501-515, 2002.

CARVALLO, M.; PELHAM, B. W. When fiends become friends: The need to belong and perceptions of personal and group discrimination. **Journal of Personality and Social Psychology,** 90, p. 94-108, 2006.

CHATMAN, C. M.; VON HIPPEL, W. Attributional mediation of ingroup bias. **Journal of Experimental Social Psychology**, 37, p. 267-272, 2001.

CHATTERJEE, A.; SOUTHWOOD, M. H.; BASILICO, D. Verbs, events and spatial representations. **Neuropsychologia**, 37, p. 395-402, 1999.

CHEMAMA, R. **Dicionário de Psicanálise Larousse**. Rio Grande do Sul: Artes Médicas, 1995.

CHEN, E. S.; TYLER, T. R. (2001). Cloaking power: Legitimizing myths and the psychology of the advantaged. In: LEE-CHAI, A. Y.; BARGH, J. A. (Eds.). **The use and abuse of power**: Multiple perspectives on the causes of corruption. Philadelphia, PA, New York, NY, US: Psychology Press, 2001. p. 241-261. 312 p.

CHEN, M.; BARGH, J. A. Nonconscious behavioral confirmation processes: The self-fulfilling consequences of automatic stereotype activation. **Journal of Experimental Social Psychology**, 33, 541-560, 1997.

CHEN, M.; BARGH, J. A. Consequences of automatic evaluation: Immediate behavioral predispositions to approach or avoid the stimulus. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 25, p. 215-224, 1999.

CHEN, S.; LEE-CHAI, A. Y.; BARGH, J. A. Relationship orientation as a moderator of the effects of social power. **Journal of Personality and Social Psychology**, 80(2), p. 173-187, Feb. 2001.

CHERYAN, S.; BODENHAUSEN, G. V. When positive stereotypes threaten intellectual performance: The psychological hazards of "model minority" status. **Psychological Science**, 11, p. 399-402, 2000.

CHIU, C.; KRAUSS, R. M.; LAU, I. Y. M. Some cognitive consequences of communication. In: FUSSELL, S. R.; KREUZ, R. J. (Eds). **Social and cognitive approaches to interpersonal communication**. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 1998. p. 259-279.

CIALDINI, R. B.; RICHARDSON, K. D. Two indirect tactics of image management: Basking and blasting. **Journal of Personality and Social Psychology**, 39, p. 406-415, 1981.

CLARK, A. Language, embodiment, and the cognitive niche. **Trends in Cognitive Sciences**, 10, p. 370-374, 2006a.

CLARK, A. Material Symbols. **Philosophical Psychology**, v. 19, n. 3, p. 1-17, 2006b.

CLARK, A. E.; SEMIN, G. R. **Journal of Language and Social Psychology**, 27, p. 155-167, 2008.

CLARK, H. H. **Using language**. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1996.

CLASSIFICAÇÃO INTERNACIONAL DE DOENÇAS. (CID 10). 10ª rev. Cap. V. *F00-F99* - **Transtornos Mentais e do Comportamento**. 2007.

CLAUSELL, E.; FISKE, S. T. When do subgroup parts add up to the stereotypic whole? Mixed stereotype content for gay male subgroups explains overall ratings. **Social Cognition**, 23, p. 161-181, 2005.

CLOWES, R.; MORSE, A. F. Scaffolding cognition with words. In: BERTHOUZE, L; KAPLAN, F.; KOZIMA, H.; YANO, Y.; KONCZAK, J.; METTA, G.; NADEL, J.; SANDINI, G.; STOJANOV, G.; BALKENIUS, C. (Eds). **Proceedings of the 5th International Workshop on Epigenetic Robotics**, Nara, Japan. Lund: Lund University Cognitive Studies, 123, p. 101-105, 2005.

COLARELLI, S. M.; HECHANOVA-ALAMPA, Y. R.; CANALI, K. G. Letters of recommendation: An evolutionary psychological perspective. **Human Relations**, 55, p. 315-344, 2002.

COLE, J. M.; SUTTON, R. M.; DOUGLAS, K. M. **From speech acts to dispositions**: How impressions of persons are shaped by their descriptions of others. Manuscript in preparation, 2007.

COLENSO, M. **Como funciona a depressão**. Disponível em: saude.hsw.uol.com.br › Saúde › Doenças e tratamentos; www.artigonal.com › Saúde › Medicina Alternativa. Acesso em: jan. 2012.

CORNING, A. F. Self-esteem as a moderator between perceived discrimination and psychological distress among women. **Journal of Counseling Psychology**, v. 49, n. 1, p. 117-126, 2002.

CORRELL, J.; PARK, B. A model of the ingroup as a social resource. **Personality and Social Psychology Review**, 9, p. 341-359, 2005.

CORTES, B.; DEMOULIN, S.; RODRIGUEZ, R. T.; RODRIGUEZ , A. P.; LEYENS, J-P. Infrahumanization or familiarity? Attribution of uniquely human emotions to the self, the in-group, and the out-group. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 31, p. 243-253, 2005.

COSTARELLI, S. Social identity threat and experienced affect: The distinct roles of intergroup attributions and social identification. **Current Research in Social Psychology**, 10(10), 2005. No pagination specified.

COULTHARD, M.; ASHBY, M. Talking with the doctor, 1. **Journal of Communication**, 25, 140-147, 1975.

CRANDALL, C. S.; ESHLEMAN, A. A justification-suppression of the expression and experience of prejudice. **Psychological Bulletin**, 129(3), p. 414-446, 2003.

CRANDALL, C. S.; ESHLEMAN, A.; O'BRIEN, L. Social norms and the expression and suppression of prejudice: The struggle for internalization. **Journal of Personality & Social Psychology**, 82, p. 359-378, 2002.

CRANDALL, C. S.; NIERMAN, A.; HEBL, M. Anti-Fat Prejudice. In: NELSON, T. D. (Ed.). **Handbook prejudice, stereotyping and discrimination**. NY: Taylor & Francis Group, 2009. chap. 23, p. 469-488. 583 p.

CROCKER, J.; GARCIA, J. A. Downward and Upward Spirals in Intergroup Interactions: The Role of Egosystem and Ecosystem Goals. In: NELSON, T. D. (Ed.). **Handbook prejudice, stereotyping and discrimination**. NY: Taylor & Francis Group, 2009. chap. 11, p. 229-246. 583 p.

CROCKER, J.; VOELKL, K.; TESTA, M.; MAJOR, B. Social stigma: The affective consequences of attributional ambiguity. **Journal of Personality and Social Psychology**, 60 (2), p. 218-228, Feb. 1991.

CROFT, W. **Radical Construction Grammar**: Syntactic Theory in Typological Perspective. Oxford: Oxford University Press, 2001.

CUDDY, A. J. C.; FISKE, S. T. Doddering but dear: Process, content, and function in stereotyping of older persons. In: NELSON, T. D. (Ed.). **Ageism**: Stereotyping and prejudice against older persons. Cambridge, MA: MIT Press, 2002. p. 3-26.

CUDDY, A. J. C.; FISKE, S. T.; GLICK, P. When professionals become mothers, warmth doesn't cut the ice. **Journal of Social Issues**, 60(4), p. 701-718, 2004.

CUDDY, A. J. C.; NORTON, M. I.; FISKE, S. T. This old stereotype: The pervasiveness and persistence of the elderly stereotype. **Journal of Social Issues**, 61(2), p. 267-285, 2005.

CUNNINGHAM, W. A; JOHNSON, M. K.; RAYE, C. L.; GATENBY, J. C.; GORE, J. C.; BANAJI, M. R. Separable neural components in the processing of Black and White faces. **Psychological Science**, 15, 806-813, 2004a.

CUNNINGHAM, W. A.; RAYE, C. L.; JOHNSON, M. K. Implicit and explicit evaluation: fMRI correlates of valence, emotional intensity, and control in the processing of attitudes. **Journal of Cognitive Neuroscience**, 16, p. 1717-1729, 2004b.

DALGALARRONDO, P. **Psicopatologia e semiologia dos transtornos Mentais**. 2. ed. Porto Alegre: Artmed, 2008. 440 p.

DALLAIRE, R.; BEARDSLEY, B. **Shake hands with the devil**: The failure of humanity in Rwanda. Toronto: Random House Canada, 2003.

DARLEY, J. M. & GROSS, P. H. (1983). A hypothesis-confirming bias in labeling effects. **Journal of Personality and Social Psychology**, 44, 20-33.

DASGUPTA, N. Mechanisms Underlying the Malleability of Implicit Prejudice and Stereotypes: The Role of Automaticity and Cognitive Control. In: NELSON, T. D. (Ed.). **Handbook prejudice, stereotyping and discrimination**. NY: Taylor & Francis Group, 2009. chap. 13, p. 267-284. 583 p.

DASGUPTA, N.; GREENWALD, A. G. On the malleability of automatic attitudes: Combating automatic prejudice with images of admired and disliked individuals. **Journal of Personality and Social Psychology,** 81, p. 800-814, 2001.

DAVIS, M.: WHALEN, P. J. The amygdala: Vigilance and emotion. **Molecular Psychiatry**, 6, p. 13-34, 2001.

DAY, E. N.; EDGREN, K.; ESHLEMAN, A. Measuring Stigma Toward Mental Illness: Development and Application of the Mental Illness Stigma Scale. **Journal of Applied Social Psychology**, v. 37, n. 10, p. 2191-2219, 2007.

DE PICCOLI, N.; COLOMBO, M.; MOSSO, C.; TARTAGLIA, S. Entre faits et opinions: Une analyse psychosociale de la presse quotidienne [Between facts and opinions: A social psychological analysis of daily press]. In: MARCHAND, P. (Ed.). **Psychologie Sociale des Médias** [The Social Psychology of the Media]. Rennes: Presses Universitaires de Rennes, 2004. p. 203-232.

DE POOT, J. C.; SEMIN, G, R. Pick your verbs with care when you formulate a question! **Journal of Language and Social Psychology**, 14:351-368, 1995. (FIEDLER, K.; SEMIN, G. R. **Social Cognition**, 6, p. 21-39, 1988).

DE VILLIERS, J. G.; FLUSBERG, H. B. Some facts one simply cannot deny. **Journal of Child Language**, 2, p. 279-286, 1975.

DEUTSCH, R.; GAWRONSKI, B.; STRACK, F. At the boundaries of automaticity: Negation as reflective operation. **Journal of Personality and Social Psychology,** 91, p. 385-405, 2006.

DEVINE, P. G. Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. **Journal of Personality and Social Psychology**, 56, p. 5-18, 1989.

DEVINE, P. G.; ELLIOT, A. J. (1995). Are racial stereotypes really fading? The Princeton trilogy revisited. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 21, p. 1139-1150, 1995.

DEVINE, P.; HAMILTON, D.; OSTRON, T. M. **Social cognition**: impact on social psychology. San Diego, CA: Academic Press, 1994.

DEVOS, T.; BANAJI, M. American _ White? **Journal of Personality and Social Psychology**, 88, p. 447-466, 2005.

DEWALL, C. N.; BAUMEISTER, R. F. Alone but feeling no pain: Effects of social exclusion on physical pain tolerance and pain threshold, affective forecasting, and interpersonal empathy. **Journal of Personality and Social Psychology**, 91, p. 1-15, 2006.

DICKERSON, S. S.; KEMENY, M. E. Acute stressors and cortisol responses: A theoretical integration and synthesis of laboratory research. **Psychological Bulletin**, 130, p. 355-391, 2004.

DIJKSTERHUIS, A.; AARTS, H.; BARGH, J. A.; VAN KNIPPENBERG, A. On the relation between associative strength and automatic behavior. **Journal of Experimental Social Psychology**, 36(5), p. 531-544, 2000.

DILLMAN, D. A. **Mail and telephone surveys**: The total design method. New York, USA: John Wiley & Sons, Inc, [1978]/1991. 299 p.

DILLMAN, D. A. **Mail and internet surveys**: the tailored design method. New York: Wiley & Sons, [1978]/2000.

DOBEL, C.; DIESENDRUCK, G.; BÖLTE, J. How writing system and age influence spatial representations of actions: a developmental, cross-linguistic study. **Psychological Science**, 18, p. 487-491, 2007.

DOEST, L.; SEMIN, G. R.; SHERMAN, S. J. Linguistic Context and Social Perception does Stimulus Abstraction Moderate Processing Style? **Journal of Language and Social Psychology**, 21: 195-229, 2002.

DOISE, W.; SINCLAIR, A. The categorization process in intergroup relations. **European Journal of Social Psychology**, 3, p. 145-157, 1973.

DOOSJE, B.; BRANSCOMBE, N. R.; SPEARS, R.; MANSTEAD, S. R. Guilty by association: When one's group has a negative history. **Journal of Personality and Social Psychology**, 75, p. 872-886, 1998.

DOOSJE, B.; HASLAM, S. A.; SPEARS, R.; OAKES, P. J.; KOOMEN, W. The effect of comparative context on central tendency and variability judgements and the evaluation of group characteristics. **European Journal of Social Psychology**, 28, p. 173-184, 1998.

DOUGLAS, K. M.; MCGARTY, C. Identifiability and self-presentation: Computermediated communication and intergroup interaction. **British Journal of Social Psychology**, 40, p. 399-416, 2001.

DOUGLAS, K. M.; MCGARTY, C. Internet identifiability and beyond: A model of the effects of identifiability on communicative behavior. **Group Dynamics**: Theory, Research, and Practice, 6, p. 17-26, 2002.

DOUGLAS, K. M.; SUTTON, R. M. Effects of communication goals and expectancies on language abstraction. **Journal of Personality and Social Psychology**, 84, p. 692-696, 2003.

DOUGLAS, K. M.; SUTTON, R. M. When what you say about others says something about you: Language abstraction and inferences about describers' attitudes and goals. **Journal of Experimental Social Psychology**, 42(4), p. 500-508, 2006.

DOUGLAS, K. M.; SUTTON, R. M. By their words ye shall know them: Language abstraction and the likeability of describers. **European Journal of Social Psychology**, 40, p. 366-374, 2010.

DOUGLAS, K. M.; MCGARTY, C.; BLIUC, A. M.; LALA, G. Understanding cyberhate: Social competition and social creativity in on-line White-supremacist groups. **Social Science Computer Review**, 23, p. 68-76, 2005.

DOUGLAS, K. M.; SUTTON, R. M.; WILKIN, K. Could You Mind Your Language? An Investigation of Communicators' Ability to Inhibit Linguistic Bias. **Journal of Language and Social Psychology**, v. 27, n. 2, p. 123-139, 2008.

DOVIDIO, J. F.; BRIGHAM, J. C.; JOHNSON, B. T.; GAERTNER, S. Stereotyping, prejudice, and discrimination: Another look. In: MACRAE, C. N.; STANGOR, C.; HEWSTONE, M. (Eds.). **Stereotypes and stereotyping**. New York: Guilford, 1996. p. 276-319.

DOVIDIO, J. F.; GAERTNER, S. L. Prejudice, discrimination, and racism: Historical trends and contemporary approach. In: DOVIDIO, J. F.; GAERTNER, S. L. (Eds.). **Prejudice, discrimination, and racism**. Orlando, FL: Academic Press, 1986. p. 1-34.

DOVIDIO, J. F.; GAERTNER, S. L.; ISEN, A. M.; LOWRANCE, R. Group representations and intergroup bias: Positive affect, similarity, and group size. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 21(8), p. 856-865, 1995.

DOVIDIO, J. F.; GAERTNER, S. L.; KAWAKAMI, K. The contact hypothesis: The past, present, and the future. **Group Processes and Intergroup Relations**, 6, p. 5-21, 2003.

DOVIDIO, J. F.; GLICK, P.; RUDMAN, L. **On the nature of prejudice**: Fifty years after Allport. Oxford, UK: Blackwell, 2005.

DOVIDIO, J. F.; KAWAKAMI, K.; JOHNSON, C.; JOHNSON, B. & HOWARD, A. On the nature of prejudice: Automatic and controlled processes. **Journal of Experimental Social Psychology**, 33, 510-540, 1997.

DUMONT, M.; YZERBYT, V.; WIGBOLDUS, D.; GORDIJN, E. H. Social categorization and fear reactions to the September 11th terrorist attacks. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 29, p. 1509-1520, 2003.

DRYDEN, C.; GILES, H. Language, social identity and health. In: BELOFF, H.; COLEMAN, A. M. (Eds.). **Psychology Survey** 6. Leicester, UK: British Psychological Society, 1987. p. 115-139.

DWECK, C. S. **Self-theories**: Their role in motivation, personality, and development. Philadelphia: Psychology Press, 1999.

EAGLY, A.H.; CHAIKEN, S. The advantages of an inclusive definition of attitude. **Social Cognition**, v. 25, n. 5, p. 582-602, 2007.

ECKES, T. Paternalistic and envious gender stereotypes: Testing predictions from the stereotype content model. **Sex Roles**, 47, p. 99-114, 2002.

EDWARDS, D.; POTTER, J. Language and causation: A discursive action model of description and attribution. **Psychological Review**, 100, p. 23-41, 1993.

El-DASH, L. G.; BUSNARDO, J. Perceived in-group and out-group stereotypes among Brazilian foreign language students. **International Journal off Applied Linguistics**, v. 11, n. 2, p. 224-237, 2001.

ELDER, T. J.; SUTTON, R. M.; DOUGLAS, K. M. Keeping it to ourselves: Effects of audience size and composition on reactions to criticism of the in-group. **Group Processes & Intergroup Relations**, 8, p. 231-244, 2005.

ELLEMERS, N.; BARRETO, E. The impact of relative group status: Affective, perceptual, and behavioural consequences. In: BROWN, R. J.; GAERTNER, S. (Eds.). **The Blackwell handbook of social psychology**. Oxford, UK: Blackwell, 2001. v. 4, p. 324-343.

ELLEMERS, N.; SPEARS, R.; DOOSJE, B. Self and social identity. **Annual Review of Psychology**, 53, p. 161-186, 2002.

EMERSON, R. M. Power-dependence relations: Two experiments. **Sociometry**, 27, p. 282-298, 1964.

ESSES, V. M.; DOVIDIO, J. F.; JACKSON, L. M.; ARMSTRONG, T. L. The Immigration Dilemma: The Role of Perceived Group Competition, Ethnic Prejudice, and National Identity. **Journal of Social Issues**, v. 57, 3, p. 389-412, 2001.

EVERETT, D. L. Cultural constraints on grammar and cognition in Pirahã: another look at the design features of human language. **Current Anthropology**, 46, p. 621-646, 2005.

FARINA, A.; FELNER, R. D. Employment interviewer reactions to former mental patients. **Journal of Abnormal Psychology**, 82, p. 268-272, 1973.

FAZIO, R. H.; JACKSON, J. R.; DUNTON, B. C.; WILLIAMS, C. J. Variability in automatic activation as an unobtrusive measure of racial attitudes: A bona fide pipeline? **Journal of Personality and Social Psychology**, 69, p. 1013-1027, 1995.

FEAGIN, J. R.; SIKES, M. P. **Living with racism**: The black middle-class experience. Boston: Beacon Press, 1994.

FEHR, E.; BERNHARD, H.; ROCKENBACH, B. Egalitarianism in young children. **Nature**, 454(7208), p. 1079-1083, 2008.

FENDT, M.; FANSELOW, M. S. The neuroanatomical and neurochemical basis of conditioned fear. **Neuroscience & Biobehavioral Reviews**, 23, p. 743-760, 1999.

FENICHEL, O. **Teoria Psicanalítica das Neuroses**. São Paulo: Atheneu, 2000.

FIEDLER, K. Beware of samples! A cognitive-ecological sampling approach to judgment biases. **Psychological Review**, 107, p. 659-676, 2000.

FIEDLER, K. The Implicit Meta-Theory That Has Inspired and Restricted LCM Research_Why Some Studies Were Conducted but Others Not. **Journal of Language and Social Psychology,** v. 27, n. 2, p. 182-196, 2008.

FIEDLER, K.; BLUEMKE, M.; FRIESE, M.; HOFMANN, W. On the different uses of linguistic abstractness: from LIB to LEB and beyond. **European Journal of Social Psychology**. 33, p. 441-453, 2003.

FIEDLER, K.; SCHENCK, W.; WATLING, M.; MENGES, J. Priming trait inferences through pictures and moving pictures: The impact of open and closed mindsets. **Journal of Personality and Social Psychology**, 88, p. 229-244, 2005.

FIEDLER, K.; SCHMID, J. How language contributes to persistence of stereotypes as well as other, more general, intergroup issues. In: BROWN, R.; GAERTNER, S. (Eds.). **Blackwell handbook of social psychology**: Intergroup processes. Oxford: Blackwell Publishers, 2001. p. 261-280.

FIEDLER, K.; SEMIN, G. R. Attribution and language as a socio-cognitive nvironment. In: SEMIN, G. R.; FIEDLER, K. (Eds.). **Language, interaction, and social cognition**. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, Inc, 1992. p. 79-101.

FIEDLER, K.; SEMIN, G. R.; FINKENAUER, C. The battle of words between gender groups: A language-based approach to intergroup processes. **Human Communication Research**, 19, p. 409-441, 1993.

FIEDLER, K.; SEMIN, G. R.; KOPPETSCH, C. Language use and attributional biases in close personal relationships. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 17, p. 147-155, 1991.

FINK, P. J.; TASMAN, A. **Stigma and mental illness**. Washington, DC: American Psychiatric Association, 1991.

FISHER, R. P.; GEISELMAN, R. E. Enhancing eyewitness memory with the cognitive interview. In: GRUNEBERG, M. M.; MORRIS, P. E.; SYKES, R. N. (Eds.). **Practical aspects of memory**: Current research and issues. NY: Wiley, 1988. v. 1, p. 34-39.

FISHER, S. Doctor talk/patient talk: How treatment decisions are negotiated in doctor-patient communication. In: FISHER, S.; TODD, A. D. (Eds.). **The social organization of doctor-patient communication.** Washington, DC: Center for Applied Linguistics, 1983. p. 35-157.

FISKE, S. T. Stereotyping, prejudice and discrimination. In: GILBERT, D. T.; FISKE, S. T.; LINDZEY, G. (Eds.). **Handbook of social psychology.** 4th ed. New York: McGraw-Hill, 1998. v. 2, p. 357-414.

FISKE, S. T. Stereotyping, prejudice and discrimination at the seam between the centuries: evolution, culture, mind and brain. **European Journal of Social Psychology**, 30:299-322, 2000.

FISKE, S. T. **Social Beings**: A Core Motives Approach to Social Psychology. 2nd ed. New York: Wiley, [2004] 2010.

FISKE, S. T.; CUDDY, A. J. C.; GLICK, P.; XU, J. A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. **Journal of Personality and Social Psychology**, 82(6), p. 878-902, 2002.

FISKE, S. T.; HARRIS, L. T.; LEE, T. L.; RUSSELL, A. M. The Future of Research on Prejudice, Stereotyping, and Discrimination. In: NELSON, T. D. (Ed.). **Handbook prejudice, stereotyping and discrimination**. NY: Taylor & Francis Group, 2009. chap. 26, p. 525-534. 583 p.

FISKE, S. T.; NEUBERG, S. L. A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes: Influences of information and motivation on attention and interpretation. In: ZANNA, M. (Ed.). **Advances in experimental social psychology**. San Diego: Academic, 1990. 23, p. 1-74.

FISKE, S. T.; TAYLOR, S. E. **Social cognition** (2nd ed). NY: McGraw-Hill, 1991.

FISKE, S. T.; XU, J.; CUDDY, A. C.; GLICK, P. (Dis) respecting versus (dis)liking: Status and interdependence predict ambivalent stereotypes of competence and warmth. **Journal of Social Issues**, 55(3), p. 473-489, 1999.

FITZSIMONS, G. M.; KAY, A. C. Language and Interpersonal Cognition: Causal Effects of Variations in Pronoun Usage on Perceptions of Closeness. **Personality and Social Psycology Bulletin**, 30(5), p.547-557, 2004.

FORGAS, J. P. Mood effects on the fundamental attribution error: On being happy and mistaken. **Journal of Personality and Social Psycology**, 75, p. 318-331, 1998.

FORGAS, J. P. On feeling good and being rude: Affective influences on language use and request formulations. **Journal of Personality and Social Psycology**, 76, p. 928-939, 1999a.

FORGAS, J. P. Feeling and speaking rude: Mood effects on verbal communication strategy. **Personality and Social Psycology Bulletin**, 25, p. 850-863, 1999b.

FORGAS, J. P.; MOYLAN, S. After the movie: Transient mood and social judgments. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 13, p. 467-477, 1987.

FOWLER, C. A.; RICHARDSON, M. J.; MARSH, K. L.; SHOCKLEY, K. Language use, coordination, and the emergence of cooperative action. In: FUCHS, A. J.; JIRSA, V. (Eds). **Coordination**: Neural, Behavioral and Social Dynamics. Dordrecht: Springer, 2008.

FRANCHE, D. **Généalogie du génocide rwandais** [Genealogy of the Rwandan Genocide]. Brussels, Belgium: Tribord, 2004.

FRANCO, F. M.; MAASS, A. Intentional control over prejudice: When the choice of the measure matters. **European Journal of Social Psychology**, 29, p. 469-477, 1999.

FREIRE, V.; SIEBRA, GILCA B. A.; PEREIRA, M. E. **Representações sociais, identidade e natação**, no prelo.

FRITH, C. D.; FRITH, U. Interacting minds: A biological basis. **Science**, 286, p. 1692-1695, 1999.

FYOCK, J.; STANGOR, C. The role of memory biases in stereotype maintenance. **British Journal of Social Psychology**, 33(3), p. 331-343, 1994.

GABRIELI, J. D. E. Cognitive neuroscience of human memory. **Annual Review of Psychology**, 49, p. 87-115, 1998.

GADE, C. **Psicologia do consumidor**. São Paulo: EPU, 1980. 186 p.

GAERTNER, S. L.; DOVIDIO, J. F. **Reducing intergroup bias**: The common ingroup identity model. New York: Psychology Press, 2000.

GAERTNER, S. L.; DOVIDIO, J. F. A Common Ingroup Identity: A Categorization-Based Approach for Reducing Intergroup Bias. In: NELSON, T. D. (Ed.). **Handbook prejudice, stereotyping and discrimination**. NY: Taylor & Francis Group, 2009. chap. 24, p. 489-506. 583 p.

GAERTNER, S. L.; DOVIDIO, J. F.; NIER, J. A.; BANKER, B. S.; WARD, C. M.; HOULETTE, M.; LOUX, S. The common ingroup identity model for reducing intergroup bias: Progress and challenges. In: CAPOZZA, D.; BROWN, R. (Eds). **Social identity processes**: Trends in theory and research. Thousand Oaks, CA: Sage Publications Ltd, 2000. p. 133-148. 227 p.

GAERTNER, S. L.; MANN, J. A.; DOVIDIO, J. F.; MURRELL, A. J.; POMARE, M. How does cooperation reduce intergroup bias? **Journal of Personality and Social Psychology**, 59(4), p. 692-704, 1990.

GAERTNER, S. L.; MANN, J. A.; DOVIDIO, J. F.; MURRELL, A. J.; POMARE, M (Eds.). **How does cooperation reduce intergroup bias?** New York: Psychology Press, 2000.

GAERTNER, S.; MANN, J.; MURREL, A.; DOVIDIO, J. F. Reducing intergroup bias: The benefits of recategorization. **Journal of Personality and Social Psychology**, 59, p. 692-704, 1989.

GALINSKY, A. D.; MOSKOWITZ, G. B. Perspective-taking: Decreasing stereotype expression, stereotype accessibility, and in-group favoritism. **Journal of Personality and Social Psychology**, 78, p. 708-724, 2000.

GARCIA, D. M.; RESER, A. H.; AMO, R. B.; REDERSDORFF, S.; BRANSCOMBE, N. R. *Perceivers'* responses to in-group and out-group members who blame a negative outcome on discrimination. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 31(6), p. 769-780, 2005.

GARCIA, N. J. Apresentação. In: VYGOTSKY, L. S. (Setembro 2001). **Pensamento e Linguagem** (eBookLibris). Powerpoint presentation. MORES, R. C. (Ed. elet.). Revisto em: 20 jul. 2009. Disponível em: www.jahr.org. Acesso em: 12 set. 2011.

GARCIA-ROZA, L. A. Freud e o inconsciente. 15ª ed. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed., 1998.

GARLAND, H.; PRICE, K. H. Attitudes toward women in management and attributions for their success and failure in a managerial position. **Journal of Applied Psychology**, 62, p. 29-33, 1977.

GARROD, S.; PICKERING, M. J. Why is conversation so easy? **Trends in Cognitive Sciences**, 8, p. 8-11, 2004.

GASPER, K.; CLORE, G. L. The persistent use of negative affect by anxious individuals to estimate risk. **Journal of Personality and Social Psychology**, 74, p. 1350-1363, 1998.

GAUKER, C. How to learn a language like a chimpanzee. **Philosophical Psychology**, 3, p. 31-53, 1990.

GELMAN, S. A.; HEYMAN, G. D. Carrot-eaters and creature-believers: The effects of lexicalization on children's inferences about social categories. **Psychological Science**, 10, p. 489-493, 1999.

GERBNER, G.; GROSS, L; MORGAN, M; SIGNORIELLI, N. Growing up with television: Cultivation processes. In: BRYANT, J.: ZILLMAN, D. (Eds.). **Media effects**: Advances in theory and research. 2nd ed. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Inc, 2002. p. 43-67. 634 p.

GIDRON, D.; KOEHLER, D. J.; TVERSKY, A. Implicit quantification of personality traits. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 19, p. 594-604, 1993.

GIL DE MONTES, L. G.; SEMIN, G. R.; VALENCIA, J. F. Communication patterns in interdependent relationships. **Journal of Language and Social Psychology**, 22, p. 259-281, 2003.

GIL, R. **Neuropsicologia**. 2ª. ed. São Paulo: Santos, 2002.

GILBERT, D. T.; HIXON, J. G. The trouble of thinking: Activation and application of stereotypic beliefs. **Journal of Personality and Social Psychology**, 60, p. 509-517, 1991.

GILBERT, S. J.; SPENGLER, S.; SIMONS, J. S.; STEELE, J. D.; LAWRIE, S. M.; FRITH, C. D.; BURGESS, P. W. Functional specialization within rostral prefrontal cortex (Area 10): A meta-analysis. **Journal of Cognitive Neuroscience**, 18, p. 932-948, 2006.

GILES, H.; COUPLAND, N. **Language**: Contexts and consequences. Milton Keynes, United Kingdom: Open University Press, 1991.

GILES, H.; POWESLAND, P. F. **Speech style and social evaluation**. London: Academic Press, 1975.

GLENBERG, A. M.; ROBERTSON, D. A.; JANSEN, J. L.; JOHNSON-GLENBERG, M. C. Not propositions. **Cognitive Systems Research**, 1, p. 19-33, 1999.

GLICK, P.; FISKE, S. T. Ambivalent stereotypes as legitimizing ideologies: Differentiating paternalistic and envious prejudice. In: JOST, J.; MAJOR, B. (Eds.). **The psychology of legitimacy.** Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2001. p. 278-306.

GOBBINI, M. I.; LEIBENLUFT, E.; SANTIAGO, N.; HAXBY, J. V. Social and emotional attachment in the neural representation of faces. **Neuroimage**, 22(4), p. 1628-1635, 2004.

GÖETHE, J. W. V. **Elective Affinities** (Penguin Classics). Trad. R. J. Hollingdale. Londres: Paperback, 1978.

GOLBY, A. J.; GABRIELI, J. D. E.; CHIAO, J. Y.; EBERHARDT, J. L. Differential responses in the fusiform region to same-race and other race faces. **Nature Neuroscience**, 4, p. 845-850, 2001.

GOLDBERG, D. P. **The detection of psychiatric illness by questionnaire**. London, Oxford University Press, 1972.

GOLDBERG, D. P. *et al.* **Manual of the General Health Questionnaire**. Windsor, England: NFER Publishing, 1978.

GOOD/EXCELLENT. In: **Longman Language Activator**: the world's first production dictionary. Harlow, UK: Longman, 1993. p. 565-566.

GOODWIN, C. Action and embodiment within human situated interaction. **Journal of Pragmatics,** 32, p. 1489-1522, 2000.

GORDIJN, E. H.; KOOMEN, W.; STAPEL, D. A. Level of prejudice in relation to knowledge of cultural stereotypes. **Journal of Experimental Social Psychology**, 37, p. 150-157, 2001.

GORHAM, B. W. **The linguistic intergroup bias in interpretations of a race-related crime story.** Paper presented at the Association for Education in Journalism and Mass Communication, Miami, FL, 2002, August.

GORHAM, B. W. News media's relationship with stereotyping: The Linguistic Intergroup Bias in Response to Crime News. **Journal of Communication**, 56: 289-308, 2006.

GOUVEIA, V. V. ; CHAVES, S. S. S.; OLIVEIRA, I. C. P.; DIAS, M. R.; GOUVEIA, R. S. V.; ANDRADE, P. R. A utilização do QSG-12 na população geral: Estudo de sua validação de construto. **Psicologia**: Teoria e Pesquisa, 19(3), p. 241-248, Sept./Dec. 2003.

GOVORUN, O.; PAYNE, B. K. Ego-depletion and prejudice: Separating automatic and controlled components. **Social Cognition**, 24(2), p. 111-136, 2006.

GREENBERG, B. S.; MASTRO, D.; BRAND, J. E. Minorities and the mass media: Television into the 21st century. In: BRYANT, J.; ZILLMANN, D. (Eds.). **Media effects**: advances in theory and research. 2nd ed. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates (LEA), 2002.

GREENBERG, J.; GREENBERG, J.; LANDAU, M.; KOSLOFF, S.; SOLOMON, S. How Our Dreams of Death Transcendence Breed Prejudice, Stereotyping, and Conflict: Terror Management Theory. In: NELSON, T. D. (Ed.). **Handbook prejudice, stereotyping and discrimination.** NY: Taylor & Francis Group, 2009. chap. 15, p. 309-332. 583 p.

GREENBERG, J.; ROSENFIELD, D. Whites' ethnocentrism and their attributions for the behavior of Blacks: A motivational bias. **Journal of Personality**, 47, p. 643-657, 1979.

GREENBERG, J.; SOLOMON, S.; PYSZCZYNSKI, T. Terror management theory of self-esteem and cultural worldviews: Empirical assessments and conceptual refinements. In: ZANNA, M. P. (Ed.). **Advances in experimental social psychology**. San Diego, CA: Academic Press, 1997. v. 29. p. 61-139.

GREENWALD, A. G.; BANAJI, M. R. Implicit social cognition: Attitudes, self-esteem, and stereotypes. **Psychological Review**, 102, p. 4-27, 1995.

GRICE, H. P. Logic and conversation. In: COLE, P.; MORGAN, J. L. (Eds.). **Syntax and Sematics 3**: Speech acts. New York: Academic Press, 1975. p. 41-58.

GROSS, S. R.; ELLSWORTH, P. C. Second thoughts: Americans' views on the death penalty at the turn of the century. In: GARVEY, S. P. (Ed.). **Beyond repair?** America's death penalty. Durham, NC: Duke University Press, 2003. p. 7-57.

GUDYKUNST, W. B. Anxiety/uncertainty management (AUM) theory: Development and current status. In: WISEMAN, R. L. (Ed.). **Intercultural communication theory.** Thousand Oaks, CA: Sage, 1995. p. 8-51.

GUIMOND, S.; DIF, S.; AUPY, I. Social identity, relative group status and intergroup attitudes: When favourable outcomes change intergroup relations… for the worse. **European Journal of Social Psychology**, 32, p. 739-760, 2002.

HAMILTON, D. L.; GIBBONS, P. A.; STROESSNER, S. J; SHERMAN, J. W. Language, intergroup relations and stereotypes. In: SEMIN, G. R.; FIEDLER, K. (Eds.). **Language, interaction and social cognition**. London: Sage, 1992. p. 102-128.

HAMILTON, D. L.; SHERMAN, J. W. Stereotypes. In: WYER JR., R. S.; SRULL, T. K. (Eds.). **Handbook of social cognition**. 2nd ed. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 1994. v. 2, p. 1-68.

HAMILTON, D. L.; STROESSNER, S. J.; DRISCOLL, D. M. (1994). Social cognition and the study of stereotyping. In: DEVINE, P. G.; HAMILTON, D. L.; OSTROM, T. M. (Eds.). **Social cognition**: Impact on social psychology. San Diego, CA: Academic Press, Inc, 1994. p. 292-323.

HAMILTON, M. C. Using masculine generics: Does generic *He* increase male bias in the user's imagery. **Sex Roles**, 19, p. 785-799, 1988.

HAMILTON, M. C. Masculine bias in the attribution of personhood: People _male, male _ people. **Psychology of Women Quarterly**, 15, p. 393-402 1991.

HAMILTON, V. L.; HAGIWARA, S. Roles, responsibility, and accounts across cultures. **International Journal of Psychology**, 27, p. 157-179, 1992.

HANSEN, J.; DECHÊNE, A.; WÄNKE, M. **Abstractness of language and subjective truth**. Paper presented at the Ninth European Social Cognition Network Meeting in Brno, Czech Republic, 2007.

HARDIN C.; BANAJI, M. R. The influence of language and thought. **Social Cognition**, 11, p. 277-308, 1993.

HARRIS, L. T.; FISKE, S. T. **Amygdala and insula activations to Black faces affected by social context**. Unpublished manuscript, Princeton University, Princeton, NJ, 2004.

HARRIS, L. T.; FISKE, S. T. Dehumanizing the lowest of the low: Neuroimaging responses to extreme outgroups. **Psychological Science**, 17, p. 847-853, 2006.
HARRIS, L. T.; FISKE, S. T. Social groups that elicit disgust are differentially processed in mPFC. **Social Cognitive and Affective Neuroscience**, 2, p. 5-51, 2007.

HART, A. J.; WHALEN, P. J.; SHIN, L. M.; MCINERNEY, S. C.; FISCHER, H.; RAUCH, S. L. Differential response in the human amygdala to racial outgroup vs. ingroup face stimuli. **Neuroreport**: For Rapid Communication of Neuroscience Research, 11, p. 2351-2355, 2000.

HASLAM, N. Dehumanization: An integrative review. **Personality and Social Psychology Review**, 10, p. 252-264, 2006.

HASLAM, S. A. Stereotyping and social influence: Foundations of stereotype consensus. In: SPEARS, R.; OAKES, P. J.; ELLEMERS, N; HASLAM , S. A. (Eds.). **The social psychology of stereotyping and group life**. Oxford, UK: Blackwell Publishing, 1997. p. 119-143.

HASLAM, S. A.; TURNER, J. C.; OAKES, P. J.; MCGARTY, C.; REYNOLDS, K. J. The group as a basis for emergent stereotype consensus. In: HEWSTONE, M. (Ed.). **European review of social psychology**, vol. 8. Chichester, UK: John Wiley & Sons, 1998. p. 203-239.

HASTIE, R. Causes and effects of causal attribution. **Journal of Personality and Social Psychology**, 46, p. 44-56, 1984.

HASTIE, R.; KUMAR, P. A. Person memory: Personality traits as organizing principles in memory for behaviors. **Journal of Personality and Social Psychology**, 37, p. 25-38, 1979.

HATZFELD, J. **Dans le nu de la vie: récits des marais rwandais**. Paris: Seuil, 2000.

HAYS, R. D.; WELLS, K. B.; SHERBOURNE, C. D.; ROGERS, W.; SPRITZER, K. Functioning and well-being outcomes of patients with depression compared with chronic general medical illnesses. **Archives of General Psychiatry**, 52(1):11-19, 1995.

HEATH, C.; BELL, C.; STERNBERG, E. Emotional selection in memes: The case of urban legends. **Journal of Personality and Social Psychology**, 81, p. 1028-1041, 2001.

HEATHERTON, T. F.; WYLAND, C. L.; MACRAE, C. N.; DEMOS, K, E.; DENNY, B. T.; KELLEY, W. M. Medial prefrontal activity differentiates self from close others. **Social Cognitive and Affective Neuroscience**, 1, p. 18-25, 2006.

HEBL, M. R.; KLECK, R. E. Acknowledging one's stigma in the interview setting: Effective strategy or liability? **Journal of Applied Social Psychology**, 32, p. 223-249, 2002.

HEGARTY, P.; PRATTO, F. Sexual orientation beliefs: Their relationship to anti-gay attitudes and biological determinist arguments. **Journal of Homosexuality**, 41(1), p. 121-135, 2001.

HEGARTY, P.; PRATTO, F. The differences that norms make: Empiricism, social constructionism, and the interpretation of group differences. **Sex Roles**, 50, p. 445-453, 2004.

HEITLINGER, P. **Tipografia**: origens, formas e uso das letras. Lisboa: Dinalivro, 2006.

HENRY, J. P.; WANG, S. Effects of early stress on adult affiliative behavior. **Psychoneuroendocrinology**, 23, p. 863-875, 1998.

HEREK, G. M. Sexual Prejudice. In: NELSON, T. D. (Ed.). **Handbook prejudice, stereotyping and discrimination**. NY: Taylor & Francis Group, 2009. chap. 22, p. 441-468. 583 p.

HEWSTONE, M. The "ultimate attribution error"? A review of the literature on intergroup causal attribution. **European Journal of Social Psychology**, 20, p. 311-335, 1990.

HEWSTONE, M. Contact and categorization: Social psychology interventions to change intergroup relations. In: MACRAW, C. N.; STANGOR, C.; HEWSTONE, M (Eds.). **Stereotypes and stereotyping**. New York: Guilford, 1996. p. 323-368.

HIGGINS, E. T. The 'communication game': Implications for social cognition and persuasion. In: HIGGINS, E.; ZANNA, M.; HERMAN, C. (Eds.). **Social cognition**: The Ontario symposium. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1981. v. 1, p. 343-392.

HIGGINS, E. T. Knowledge accessibility and activation: Subjectivity and suffering from unconscious sources. In: ULEMAN, J. S. & BARGH, J. A. (Eds.). **Unintended thought**. New York: Guilford, 1989. p. 75-123.

HIGGINS, T.; HERMAN, C. P.; ZANNA, M. P. (Eds.). **Social cognition**: The Ontario Symposium VI. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum, 1981. p. 89-134.

HIRSCHFELD, L. A. **Race in the making**: Cognition, culture, and the child's construction of human kinds. Cambridge, MA: MIT Press, 1996.

HOFFMAN, C.; LAU, I.; JOHNSON, D. R. The linguistic relativity of person cognition: An English-Chinese comparison. **Journal of Personality and Social Psychology**, 51, p. 1097-1105, 1986.

HOFFMAN, C.; TCHIR, M. A. Interpersonal verbs and dispositional adjectives: The psychology of causality embodied in language. **Journal of Personality and Social Psychology**, 58, p. 765-778, 1990.

HOFSTEDE, G. **Culture's consequences**. Beverly Hills, CA: Sage, 1980.

HOFSTEDE, G. **Culture's consequences**: Comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations. Thousand Oaks, CA: Sage, 2001.

HOGG, M. A. Self-categorization and subjective uncertainty resolution: Cognitive and motivational facets of social identity and group membership. In: FORGAS, J. P.; WILLIAMS, K. D.; WHEELER, L. (Eds.). **The social mind**: Cognitive and

motivational aspects of interpersonal behavior. New York: Cambridge University Press, 2001. p. 323-349.

HOGG, M. A.; MCGARTY, C. Self-categorzation and social identity. In: ABRAMS, D.; HOGG, M. A. (Eds.). **Social identity theory**: Constructive and critical advances. London and New York: Harvester Wheatsheaf and Springer-Verlag, 1990. p. 10-27.

HORN, L. R. **A natural history of negation**. Chicago, IL: University of Chicago Press, 1989.

HORNSEY, M. J. Why being right is not enough: Predicting defensiveness in the face of group criticism. In: STROEBE, W.; HEWSTONE, M. (Eds.). **European Review of Social Psychology**. Hove, E. Sussex, England: Psychology Press, 2005. v. 16, p. 301-334, 2005.

HORNSEY, M. J. Kernel of Truth or Motivated Stereotype? Interpreting and Responding to Negative Generalizations About Your Group . In: KASHIMA, Y.; FIEDLER, K.; FREYTAG, P. **Stereotype Dynamics. Language-Based Approaches to the Formation, Maintenance, and Transformation of Stereotypes**. NY: Taylor & Francis Group, 2008. chap. 14, p. 316-338. 407 p.

HORNSEY, M. J.; DE BRUIJN, P.; CREED, J.; ALLEN, J.; ARIYANTO, A.; SVENSSON, A. Keeping it in-house: How audience affects responses to group criticism. **European Journal of Social Psychology**, 35, p. 291-312, 2005.

HORNSEY, M. J.; IMANI, A. Criticizing groups from the inside and the outside: An identity perspective on the intergroup sensitivity effect. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 30, p. 365-383, 2004.

HORNSEY, M. J.; OPPES, T.; SVENSSON, A. "It's OK if we say it, but you can't": Responses to intergroup and intragroup criticism. **European Journal of Social Psychology**, 32, p. 293-307, 2002.

HORNSEY, M. J.; ROBSON, E.; SMITH, J.; ESPOSO, S.; SUTTON, R. M. Sugaring the pill: Assessing rhetorical strategies designed to minimize defensive reactions to group criticism. **Human Communication Research**, 34(1), p. 70-98, Jan. 2008.

HORNSEY, M. J.; TREMBATH, M.; GUNTHORPE, S. 'You can criticize because you care': Identity attachment, constructiveness, and the intergroup sensitivity effect. **European Journal of Social Psychology**, 34, p. 499-518, 2004.

HORNSTEIN, H. A. **Cruelty and kindness**: A new look at aggression and altruism. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1976.

HUETTEL, S. A.; SONG, A. W.; MCCARTHY, G. **Functional magnetic resonance imaging**. Sunderland, MA: Sinauer Associates, 2004.

HUNT, E.; AGNOLI, F. The Whorfian hypothesis: A cognitive psychology perspective. **Psychological Review**, 98, p. 377-389, 1991.

HUTCHINS, E. **Cognition in the Wild**. Cambridge, MA: MIT Press, 1995.

INZLICHT, M.; MCKAY, L.; ARONSON, J. Stigma as ego depletion: How being the target of prejudice affects self-control. **Psychological Science**, 17(3), p. 262-269, 2006.

JELLISON, J. M.; GREEN, J. A self-presentational approach to the fundamental attribution error: The norm of intentionality. **Journal of Personality and Social Psychology**, 40(4), p. 643-649, 1981.

JETTEN, J.; HORNSEY, M. J.; ADARVES-YORNO, I. When group members admit to being conformist: The role of relative intragroup status in conformity self-reports. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 32, p. 162-173, 2006.

JOHNS, M.; SCHMADER, T.; MARTENS, A. Knowing is half the battle: Teaching stereotype threat as a means of improving women's math performance. **Psychological Science,** 16, p. 175-179, 2005.

JOHNSTON, L.; BRISTOW, M.; LOVE, N. An investigation of the link between attributional judgments and stereotype-based judgments. **European Journal of Social Psychology**, v. 30, issue 4, p. 551-568, Jul./Aug. 2000.

JOHNSTON, L.; HEWSTONE, M. Cognitive models of stereotype change: (3) Subtyping and the perceived typicality of disconfirming group members. **Journal of Experimental Social Psychology**, 28, p. 360-386, 1992.

JOHNSTON, L.; MACRAE, C. N. Changing social stereotypes: The case of the information seeker. **European Journal of Social Psychology**, 24, p. 581-592, 1994.

JORDAN, M. P. The power of negation in English: Text, context, and relevance. **Journal of Pragmatics**, 29, p. 705-752, 1998.

JOST, J. T.; BANAJI, M. R. The role of stereotyping in system-justification and the production of a false consciousness. **British Journal of Social Psychology**, 33, p. 1-27, 1994.

JOST, J. T.; BANAJI, M. R.; NOSEK, B. A. A decade of system justification theory: Accumulated evidence of conscious and unconscious bolstering of the status quo. **Political Psychology**, 25(6), p. 881-920, 2004.

JOST, J. T.; BURGESS, D. Attitudinal ambivalence and the conflict between group and system justification motives in low status groups. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 26(3), p. 293-305, 2000.

JOST, J. T.; HUNYADY, O. Antecedents and consequences of system-justifying ideologies. **Current Directions in Psychological Science**, 14(5), p. 260-265, 2005.

JOST, J. T.; MAJOR, B. (Eds.). **The psychology of legitimacy: Emerging perspectives on ideology, justice,and intergroup relations**. New York: Cambridge University Press, 2001.

KAISER, C. R.; DYRENFORTH, P. S.; HAGIWARA, N. Why are attributions to discrimination interpersonally costly? A test of system- and group-justifying motivations. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 32(11), p. 1523-1536, 2006.

KAISER, C. R.; MAJOR, B.; MCCOY, S. K. Expectations about the future and the emotional consequences of perceiving prejudice. **Personality Social Psychology Bulletin**, 30(2), p. 173-184, 2004.

KAISER, C. R.; MILLER, C. T. Stop complaining! The social costs of making attributions to discrimination. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 27, p. 254-263, 2001.

KAISER, C. R.; MILLER, C. T. Derogating the victim: The interpersonal consequences of blaming events on discrimination. **Group Processes and Intergroup Relations**, 6(3), p. 227-237, 2003.

KAISER, C. R.; VICK, S. B.; MAJOR, B. A prospective investigation of the relationship between just-world beliefs and the desire for revenge after September 11, 2001. **Psychological Science**, 15(7), p. 503-506, 2004.

KAISER, C. R.; VICK, S. B.; MAJOR, B. Prejudice expectations moderate preconscious attention to cues that are threatening to social identity. **Psychological Science**, 17(4), p. 332-338, 2006.

KARASAWA, M.; KARASAWA, K.; HIROSE, Y. Homogeneity perception as a reaction to identity threat: Effects of status difference in a simulated society game. **European Journal of Social Psychology**, 34, p. 613-625, 2004.

KARPINSKI, A.; VON HIPPEL, W. The role of the linguistic intergroup bias in expectancy maintenance. **Social Cognition**, 14, p. 141-163, 1996.

KASHIMA, Y. Maintaining cultural stereotypes in the serial reproduction of narratives. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 26, p. 594-604, 2000.

KASHIMA, Y.; FIEDLER, K.; FREYTAG, P. **Stereotype Dynamics**. Language-Based Approaches to the Formation, Maintenance, and Transformation of Stereotypes. NY: Taylor & Francis Group, 2008. 407 p.

KASHIMA, Y.; WOOLCOCK, J.; KASHIMA, E. Group impressions as dynamic configurations: The tensor model of group impression formation and change. **Psychological Review**, 107, p. 914-942, 2000.

KATZ, I.; HASS, R. G. Racial ambivalence and American value conflict: Correlational and priming studies of dual cognitive structures. **Journal of Personality and Social Psychology**, 55, p. 893-905, 1988.

KAWAKAMI, K.; DION, K. L.; DOVIDIO, J. F. Racial prejudice and stereotype activation. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 24, p. 407-416, 1998.

KAWAKAMI, K.; DOVIDIO, J. F.; MOLL, J.; HERMSEN, S.; RUSSIN, A. Just say no (to stereotyping): Effects of training in the negation of stereotypic associations on stereotype activation. **Journal of Personality and Social Psychology**, 78(5), p. 871-888, 2000.

KAWAKAMI, K.; YOUNG, H.; DOVIDIO, J. E. Automatic stereotyping: Category, trait, and behavioral activations. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 28, p. 3-15, 2002.

KAY, P. Color Categories are Not Arbitrary. **Cross Cultural Research**, 39, p. 39-55, 2005.

KAY, P.; BERLIN, B.; MAFFI, L.; MERRIFIELD, W. R.; COOK, R.**The World Color Survey**. Stanford: Center for the Study of Language and Information – CSLI, 2009. 618 pp.

KAY, P.; KEMPTON, W. What is the Sapir-Whorf hypothesis? **American Anthropologist**, 86, p. 65-79, 1984.

KAY, P.; REGIER, T. Resolving the question of color naming universals. **Proceedings of the National Academy of Science**, 100, p. 9085-9089, 2003.

KAY, P.; REGIER, T. Color naming universals: the case of Berinmo. **Cognition**, 102, p. 89-298, 2007.

KELLER, J.; BLESS, H. The Interplay of Stereotype Threat and Regulatory Focus. In: KASHIMA, Y.; FIEDLER, K.; FREYTAG, P. **Stereotype Dynamics.** Language-Based Approaches to the Formation, Maintenance, and Transformation of Stereotypes. NY: Taylor & Francis Group, 2008. chap. 16, p. 367-390. 407 p.

KELLY, D. J.; LIU, S.; GE, L.; QUINN, P. C.; SLATER, A. M.; LEE, K.; LIU, Q.; PASCALIS, O. Cross-race preferences for same-race faces extend beyond the African versus Caucasian contrast in 3-month-old infants. **Infancy**, 11(1), p. 87-95, Jan. 2007.

KELLY, D. J.; QUINN, P. C.; SLATER, A. M.; LEE, K.; GIBSON, A.; SMITH, M.; GE, L.; PASCALIS, O. Three-months-olds, but not newborns, prefer own-race faces. **Developmental Science**, 8(6), p. F31-F36, 2005.

KELLEY, W. M.; MACRAE, C. N.; WYLAND, C. L.; CAGLAR, S.; INATI, S.; HEATHERTON, T. F. Finding the self? An event-related fMRI study. **Journal of Cognitive Neuroscience**, 14, p. 785-794, 2002.

KELTNER, D.; GRUENFELD, D. H.; ANDERSON, C. Power, approach, and inhibition. **Psychological Review**, 110, p. 265-284, 2003.

KEMMERER, D. The semantics of space: integrating linguistic typology and cognitive neuroscience. **Neuropsychologia**, 44, p. 1607-1621, 2006.

KERNIS, M. H.; GRANNEMANN, B. D.; BARCLAY, L. C. Stability and level of self-esteem as predictors of anger arousal and hostility. **Journal of Personality and Social Psychology**, 56, p. 1013-1023, 1989.

KERVYN, N.; YZERBYT, V. Y.; JUDD, C. M. Compensation between warmth and competence: Antecedents and consequences of a negative relation between the two fundamental dimensions of social perception. **European Review of Social Psychology**, 21, p. 155-187, 2010.

KERVYN, N.; YZERBYT, V. Y.; JUDD, C. M. When compensation guides inferences: Indirect and implicit measures of the compensation effect. **European Journal of Social Psychology**, 41, p. 144-150, 2011.

KINDER, D. R.; SEARS, D. O. Prejudice and politics: Symbolic racism versus racial threats to the good life. **Journal of Personality and Social Psychology**, 40, p. 414-431, 1981.

KLEIN, O.; SNYDER, M. Stereotypes and Behavioral Confirmation: from interpersonal to intergroup perspectives. In: ZANNA, M. P. (Ed.). **Advances in experimental social psychology**. San Diego: Academic Press, 2003. v. 35, 153-234.

KLEIN, O.; TINDALE, S.; BRAUER, M. The Consensualization of Stereotypes in Small Groups. In: KASHIMA, Y.; FIEDLER, K.; FREYTAG, P. (Eds.). **Stereotype Dynamics**. Language-Based Approaches to the Formation, Maintenance, and Transformation of Stereotypes. NY: Taylor & Francis Group, 2008. chap. 12, p. 263-292. 407 p.

KRAMER, R. M.; MESSICK, D. M. Getting by with a little help from our enemies: Collective paranoia and its role in intergroup relations. In: SEDIKIDES, C.; SCHOPLER, J.; INSKO, C. A. (Eds.). **Intergroup Cognition and Intergroup Behavior**. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum, 1998. p. 233-255.

KRAUSS, R. M.; FUSSELL, S. R. Social psychological models of interpersonal communication. In: HIGGINS, E. T.; KRUGLANSKI, A. (Eds.). **Social psychology**: A handbook of basic principles. New York: Guilford Press, 1996. p. 655-701.

KRAUT, R. E.; HIGGINS, E. T. Communication and social cognition. In: WYER, R. S.; SRULL, T. K. (Eds.). **Handbook of social cognition**. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1984. v. 3, p. 87-127.

KRUGER, H. **Psicologia das Crenças**: perspectivas teóricas. Tese de concurso para professor titular do Departamento de Psicologia Social e Institucional da Universidade do Estado do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, RJ, 1995.

KUBOTA, J. T.; ITO, T. A. You Were Always on My Mind: How Event-Related Potentials Inform Impression Formation Research. In: NELSON, T. D. (Ed.). **Handbook prejudice, stereotyping and discrimination**. NY: Taylor & Francis Group, 2009. chap. 16, p. 333-346. 583 p.

KUHL, P. K. Early language acquisition: cracking the speech code. **Nature Reviews Neuroscience**, 5, p. 831-43, 2004.

KUNDA, Z.; SINCLAIR, L. Motivated reasoning with stereotypes: Activation, application, and inhibition. **Psychological Inquiry**, 10, p. 12-22, 1999.

KUNDA, Z.; SPENCER, S. J. When Do Stereotypes Come to Mind and When Do They Color Judgment? A Goal-Based Theoretical Framework for Stereotype Activation and Application. **Psychological Bulletin**, 129(4), p. 522-544, 2003.

KUNDA, Z.; DAVIES, P. G.; ADAMS, B. D.; SPENCER, S. J. The dynamic time course of stereotype activation: Activation, dissipation, and resurrection. **Journal of Personality and Social Psychology**, 82(3), p. 283-299, 2002.

LA PIERRE, R. T. Attitude versus action. **Social Forces**, 13, p. 230-237, 1934.

LACAN, J. O Sujeito e o Outro: a Alienação. In: **O Seminário**: livro XI – os quatro conceitos fundamentais da psicanálise. Texto estabelecido por Jacques-Alain Miller. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed, 1992. p. 193-230.

LAKOFF, R. **Language and a woman's place**. New York: Harper and Row, 1975.

LEACH, C. W.; SPEARS, R.; BRANSCOMBE, N. R.; DOOSJE, B. Malicious pleasure: Schadenfreude at the suffering of another group. **Journal of Personality and Social Psychology**, 84(5), p. 932-943, May 2003.

LEE, T. L.; FISKE, S. T. (2006). Not an outgroup, not yet an ingroup: Immigrants in the stereotype content model. **International Journal of Intercultural Relations**, 30, p. 751-768, 2006.

LEE, Y.-T.; JUSSIM, L. J..; MCCAULEY, C. R. (Eds.). **Stereotype accuracy**. Washington, DC: American Psychological Association, 1995.

LEPASTOUREL, N.; TESTÉ, B. L'influence médiatique sur les jugements judiciaires: Rôle du style d'écriture dans la formation des jugements [Media's influence on judiciary judgments: The impact of writing style on judgments elaboration]. **Psychologie Française**, 49, p. 473-488, 2004.

LEVINSON, S. C. Frames of reference and Molyneux's question: Crosslinguistic evidence. In: BLOOM, P.; PETERSON, M. A.; NADEL, L.; GARRETT, M. F. (Eds.). **Language and space**. Cambridge, MA: MIT Press, 1996. p. 109-169.

LEVINSON, S. C. **Space in Language and Cognition**. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2003.

LÉVI-STRAUSS, C. **Tristes Tropiques**. Paris: Plon, 1955.

LEVY, S. R.; HUGHES, J. M. Development of Racial and Ethnic Prejudice Among Children. In: NELSON, T. D. (Ed.). **Handbook prejudice, stereotyping and discrimination**. NY: Taylor & Francis Group, 2009. chap. 2, p. 23-42. 583 p.
LIEBERMAN, M. D. Social cognitive neuroscience: A review of core processes. **Annual Review of Psychology**, 58, p. 259-289, 2007.

LIEBERMAN, M. D.; HARIRI, A.; JARCHO, J. M.; EISENBERGER, N. I.; BOOKHEIMER, S. Y. An fMRI investigation of race-related amygdala activity in African-American and Caucasian-American individuals. **Nature Neuroscience**, 8, p. 720-722, 2005.

LIMA, M. S. Epidemiologia e impacto social. **Revista Brasileira de Psiquiatria**, 21:1-5, 1999.

LINK, B. G.; PHELAN, J. C. The labeling theory of mental disorder: II. The consequences of labeling. In: HORWITZ, A. V.; SCHEID, T. L. (Eds.). **A handbook for the study of mental health**: Social context, theories, and systems. New York: Cambridge University Press, 1999. p. 361-376.

LINVILLE, P. W.; FISCHER, G. W. Exemplar and abstraction models of perceived group variability and stereotypicality. **Social Cognition**, 11, p. 91-125, 1993.

LIPP, M. E. N.; ROCHA, J. C. **Stress, hipertensão arterial e qualidade de vida**. Campinas, SP: Papirus, 1996.

LIPPMANN, W. **Public opinion**. New York: Macmillan / Harcourt & Brace, 1922.

LIPPMANN, W. **Opinião pública**. Petrópolis: Vozes, 2008.

LIVINGSTON, R. W.; BREWER, M. B. What are we really priming? Cue-based versus category-based processing of facial stimuli. **Journal of Personality and Social Psychology**, 82, p. 5-18, 2002.

LOPEZ, S. J.; OEHLERT, M. E.; MOBERLY, R. L. Selection criteria for APA-accredited internships stratified by type of site and competitiveness. **Psychological Reports**, 80, p. 639-642, 1997.

LOWERY, B. S.; HARDIN, C. D.; SINCLAIR, S. Social influence ffects on automatic racial prejudice. **Journal of Personality and Social Psychology**, 81, p. 842-855, 2001.

LYONS, A.; CLARK, A.; KASHIMA, Y; KURZ, T. Cultural Dynamics of Stereotyping: Social Network Processes and the Perpetuation of Stereotypes. In: KASHIMA, Y.; FIEDLER, K.; FREYTAG, P. **Stereotype Dynamics**. Language-Based Approaches to the Formation, Maintenance, and Transformation of Stereotypes. NY: Taylor & Francis Group, 2008. chap. 4, p. 59-94. 407 p.

LYONS, A.; KASHIMA, Y. The reproduction of culture: Communication processes tend to maintain cultural stereotypes. **Social Cognition**, 19, p. 372-394, 2001.

LYONS, A.; KASHIMA, Y. How are stereotypes maintained through communication? The influence of stereotype sharedness. **Journal of Personality and Social Psychology**, 85, p. 989-1005, 2003.

MAASS, A. Linguistic intergroup bias: Stereotype perpetuation through language. **Advances in Experimental Social Psychology**, 31, p. 79-121, 1999.

MAASS, A.; ARCURI, L. The role of language in the persistence of stereotypes. In: SEMIN, G. R.; FIEDLER, K. (Eds.). **Language, interaction and social cognition**. London: Sage, 1992.

MAASS, A.; ARCURI, L. Language and stereotyping. In: MACRAE, N.; STANGOR, C.; HEWSTONE, M. (Eds.). **Stereotypes and stereotyping**. New York: Guilford, 1996. p. 193-226.

MAASS, A.; ARCURI, L. Language and stereotyping. In: STANGOR, C. **Stereotypes and prejudice**: essential readings. Philadelphia, MA: Psychology Press, 2000. p. 193-226.

MAASS, A.; CADINU, M. Stereotype threat: When minority members underperform. **European Review of Social Psychology**, 14, p. 243-275, 2003.

MAASS, A.; CADINU, M.; GUARNIERI, G.; GRASSELLI, A. Sexual harrassment under social identity threat: The computer harassment paradigm. **Journal of Personality and Social Psychology**, 85, p. 853-870, 2003.

MAASS, A.; CASTELLI, L.; ARCURI, L. Measuring prejudice: Implicit versus explicit techniques. In: CAPOZZA, D.; BROWN, R. J. (Eds.). **Social identity processes**: Trends in theory and research. Thousand Oaks, CA: Sage, 2000. p. 96-116.

MAASS, A.; CECCARELLI, R.; RUDIN, S. Linguistic intergroup bias. Evidence for in-group – protective motivation. **Journal of Personality and Social Psychology**, 71(3), p. 512-526, 1996.

MAASS. A.; CORVINO, P.; ARCURI, L. Linguistic intergroup bias and the maass media. **Revue de Psychologie Sociale**, 1, p. 31-43, 1994.

MAASS, A.; MILESI, A.; ZABBINI, S.; STAHLBERG, D. Linguistic intergroup bias: differential expectancies or in-group protection? **Journal of Personality and Social Psychology**, 68(1), p. 116-126, 1995.

MAASS, A.; SALVI, D.; ARCURI, L.; SEMIN, G. R. Language use in intergroup contexts: The linguistic intergroup bias. **Journal of Personality and Social Psychology**, 57, p. 981-993, 1989.

MACKIE, D. M.; DEVOS, T.; SMITH, E. R. Intergroup emotions: Explaining offensive action tendencies in an intergroup context. **Journal of Personality and Social Psychology**, 79, p. 602-616, 2000.

MACLEOD, C.; HAGAN, R. Individual differences in the selective processing of threatening information, and emotional responses to a stressful life event. **Behaviour Research and Therapy**, 30, p. 151-161, 1992.

MACRAE, C. N.; BODENHAUSEN, G. V.; MILNE, A. B. Saying no to unwanted thoughts: Self-focus and the regulation of mental life. **Journal of Personality and Social Psychology,** 74, p. 578-589, 1998.

MACRAE, C. N.; BODENHAUSEN, G. V.; MILNE, A. B.; FORD, R. L. On regulation of recollection: The intentional forgetting of stereotypic memories. **Journal of Personality and Social Psychology**, 72, p. 709-719, 1997.

MACRAE, C. N.; BODENHAUSEN, G. V.; MILNE, A. B.; JETTEN, J. Out of mind but back in sight: Stereotypes on the rebound. **Journal of Personality and Social Psychology**, 67, p. 808-817, 1994.

MACRAE, C. N.; BODENHAUSEN, G. V.; MILNE, A. B.; WHEELER, V. On resisting the temptation for simplification: Counterintentional effects of stereotype suppression on social memory. **Social Cognition**, 14, p. 1-20, 1996.

MAE, L.; CARLSTON, D. E. Hoist on your own petard: When prejudiced remarks are recognized and backfire on speakers. **Journal of Experimental Social Psychology**, 41, p. 240-255, 2005.

MAJID, A.; BOWERMAN, M.; KITA, S.; HAUN, D.; LEVINSON, S. (2004). 'Can language restructure cognition? The case for space'. **Trends in Cognitive Sciences**, 8(3), 108-114.

MAJOR, B.; HENRY, P. J.; KAISER, C. **Implications of perceived discrimination for self-esteem**: It's relative. Manuscript in preparation, 2006.

MAJOR, B.; KAISER, C. R.; MCCOY, S. K. It's not my fault: When and why attributions to prejudice protect self-esteem. **Personality and Social Psychology Bulletin,** 29, p. 772-781, 2003.

MAJOR, B.; KAISER, C. R.; O'BRIEN, L. T.; MCCOY, S. K. Perceived discrimination as worldview threat or worldview confirmation: Implications for self-esteem. **Journal of Personality and Social Psychology**, 92(6), p. 1068-1086, Jun. 2007.

MAJOR, B.; O'BRIEN, L. T. The social psychology of stigma. **Annual Review of Psychology**, 56, p. 393-421, 2005.

MAJOR, B.; SAWYER, P. J. Attributions to Discrimination: Antecedents and Consequences. In: NELSON, T. D. (Ed.). **Handbook prejudice, stereotyping and discrimination**. NY: Taylor & Francis Group, 2009. chap. 5, p. 89-110. 583 p.

MALOUFF, J. M.; SCHUTTE, N. S. Development and validation of a measure of irrational belief. **Journal of Consulting and Clinical Psychology**, 54 (6):860-862, 1986.

MANER, J. K.; KENRICK, D. T.; BECKER, D. V.; ROBERTSON, T. E.; HOFER, B.; NEUBERG, S. L.; DELTON, A.W.; BUTNER, J.; SCHALLER, M. Functional projection: How fundamental social motives can bias interpersonal perception. **Journal of Personality and Social Psychology**, 88(1), p. 63-78, Jan. 2005.
MANGE, J.; GAFFIÉ, B.; MARCHAND, P. Ideological orientation and information processing [in French]. **International Review of Social Psychology**, 17, p. 23-49, 2004.

MANGE, J; LEPASTOUREL, N.; GEORGET, P. Is your language a social clue? Lexical markers and social identity. **Journal of Language and Social Psychology**, 28(4), p. 364-380, 2009.

MAOZ, I.; WARD, A.; KATZ, M.; ROSS, L. Reactive devaluation of an "Israeli" vs. "Palestinian" peace proposal. **Journal of Conflict Resolution**, 46, p. 515-546, 2002.

MARKUS, H. R.; MULLULLY, P. R.; KITAYAMA, S. Selfways: Diversity in modes of cultural participation. In: NEISSER, U.; JOPLING, D. A. (Eds.). **The conceptual self in context**: Culture, experience, self-understanding. The Emory symposia in cognition. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1997. p. 13-61.

MARTIN, L. L.; CLORE, G. L. **Theories of mood and cognitilon**: A users guidebook. MahWah, NJ: Erlbaum, 2001.

MARX, D. M.; ROMAN, J. S. Female role models: Protecting women's math test performance. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 28, p. 1183-1193, 2002.

MARX, D. M.; STAPEL, D. A.; MULLER, D. We can do it: The interplay of construal orientation and social comparison under threat. **Journal of Personality and Social Psychology**, 88, p. 432-446, 2005.

MCINTYRE, A.; LYONS, A.; CLARK, A.; KASHIMA, Y. The microgensis of culture: Serial reproduction as an experimental simulation of cultural dynamics. In: SCHALLER, M.; CRANDALL, C. S. (Eds.). **The Psychological Foundations of Culture.** Mahwah, NJ: LEA, 2004.

MENDOZA-DENTON, R.; DOWNEY, G.; PURDIE, V. J.; DAVIS, A.; PIETRZAK, J. Sensitivity to status-based rejection: Implications for African American students' college experience. **Journal of Personality and Social Psychology**, 83(4), p. 896-918, Oct. 2002.

MISCHEL, W.; SHODA, Y. A cognitive-affective system theory of personality: Reconceptualizing situations, dispositions, dynamics, and the invariance in personality structure. **Psychological Review**, 102, p. 246-268, 1995.

MITCHELL, J. P.; BANAJI, M. R.; MACRAE, C. N. The link between social cognition and self-referential thought in the medial prefrontal cortex. **Journal of Cognitive Neuroscience**, 17, p. 1306-1315, 2005a.

MITCHELL, J. P.; HEATHERTON, T. F.; MACRAE, C. N. Distinct neural systems subserve person and object knowledge. **Proceedings of the National Academy of Sciences,** 99, p. 15238-15243, 2002.

MITCHELL, J. P.; MACRAE, C. N.; BANAJI, M. R. Forming impressions of people versus inanimate objects: Social-cognitive processing in the medial prefrontal cortex, **NeuroImage**, 26, p. 251-257, 2005b.

MITCHELL, J. P.; MACRAE, C. N.; BANAJI, M. R. Dissociable medial prefrontal contributions to judgments of similar and dissimilar others. **Neuron**, 50, p. 655-663, 2006.

MITCHELL, J. P.; NOSEK, B. A.; BANAJI, M. R. **Contextual variations in implicit evaluation**. Harvard University, 2003.

MONTEITH, M. J. Self-regulation of prejudiced responses: Implications for progress in prejudice reduction efforts. **Journal of Personality and Social Psychology**, 65, p. 469-485, 1993.

MONTEITH, M. J.; SPICER, C. V.; TOOMAN, G. D. Consequences of stereotype suppression: Stereotypes on and not on the rebound. **Journal of Experimental Social Psychology**, 34, p. 355-377, 1998.

MORAN, R. Replies to Heal, Reginster, Wilson, and Lear. **Philosophy and Phenomenological Research,** v. LXIX, n. 2, p. 455-472, 2004.

MORENO, R. A. Transtorno depressivo. In: ABREU, C. N. *et al*. (Org.). **Síndromes psiquiátricas**. São Paulo: Lemos, 2005. p. 39-45.

MORGAN, M.; SHANAHAN, J. Two decades of cultivation research: An appraisal and a meta-analysis. In: BURLESON, B. (Ed.). **Communication Yearbook.** Newbury Park, CA: Sage, 1997. 20, p. 1-45.

MORRIS, J. S.; FRITH, C. D.; PERRETT, D. I.; ROWLAND, D.; YOUNG, A. W.; CALDER, A. J.; DOLAN, R. J. A differential neural response in the human amygdala to fearful and happy facial expressions. *Nature*, 383, p. 812-815, 1996.

MOSCATELLI, S; ALBARELLO, F.; RUBINI, M. Linguistic Discrimination in Minimal Groups: The Impact of Status Differentials. **Journal of Language and Social Psychology**, 27: 140, 2008.

MOSKOWITZ, G. B.; GOLLWITZER, P. M.; WASEL, W.; SCHAAL, B. Preconscious control of stereotype activation through chronic egalitarian goals. **Journal of Personality and Social Psychology**, 77, p. 167-184, 1999.

MOSKOWITZ, G. B.; LI, P.; KIRK, E. R. (2004). The implicit volition model: On the preconscious regulation of temporarily adopted goals. In: ZANNA, M. (Ed.). **Advances in experimental social psychology**. San Diego, CA: Academic Press, 2004. 34, p. 317-414.

MOXEY, L. M.; SANFORD, A. J. Communicating quantities: A review of psycholinguistic evidence of how expressions determine perspectives. **Applied Cognitive Psychology**, 14, p. 237-255, 2000.

MULLEN, M. K. J.; YI, S. The cultural context of talk about the past: Implications for the development of autobiographical memory. **Cognitive Development**, 10, p. 407-419, 1995.

NELSON, T. D. (Ed.). **Handbook prejudice, stereotyping and discrimination**. NY: Taylor & Francis Group, 2009. 583 p.

NERI, A. L.; CACHIONI, M.; RESENDE, M. C. (2002). Atitudes em relação à velhice. In: FREITAS, E. V.; PY, L.; NERI, A. L.; CANÇADO, F. A. X.; GORZONI, M. L.; ROCHA, S. M. (Orgs.). **Tratado de Geriatria e Gerontologia**. Rio de Janeiro: Guanabara-Koogan, 2002. p. 972-980.

NERI, A. L.; JORGE, M. D. Atitudes e conhecimentos em relação à velhice em estudantes de graduação em educação e em saúde: subsídios ao planejamento curricular. **Estudos de Psicologia** (Campinas), v. 23, n. 2, 2006.

NG, S. H. Androcentric coding of man and his in memory by language users. **Journal of Experimental Social Psychology**, 26, p. 455-464, 1990.

NG, S. K.; CHAN, K. K. Biases in the description of various age groups: A linguistic category model analysis. **Bulletin of the Hong Kong Psychological Society**, 36/37, p. 5-20, 1996.

O'DWYER, A.; BERKOWITZ, N. H.; ALFELD-JOHNSON, D. Group and person attributions in response to criticism of the in-group. **British Journal of Social Psychology**, 41, p. 563-588, 2002.

OAKES, P. J.; TURNER, J. C.; HASLAM, S. A. Perceiving people as group members: The role of fit in the salience of social categorizations. **British Journal of Social Psychology**, 30, p. 125-144, 1991.

OLSSON, A.; PHELPS, E. A. Learned fear of 'unseen' faces after Pavlovian, observational, and instructed fear. **Psychological Science**, 15(12), p. 822-828, 2004.

OVERBECK, J. R.; PARK, B. When power does not corrupt: Superior individuation processes among powerful perceivers. **Journal of Personality and Social Psychology**, 81, p. 549-565, 2001.

ÖZGEN, E. Language, learning, and color perception. **Current Directions in Psychological Science**, 13, p. 95-98, 2004.

PARK, B.; JUDD, C. M. Measures and models of perceived group variability. **Journal of Personality and Social Psychology**, 59, p. 173-191, 1990.

PARK, B.; WOLSKO, C.; JUDD, C. M. Measurement of subtyping in stereotype change. **Journal of Experimental Social Psychology**, 37, p. 325-332, 2001.

PARK, J.; BANAJI, M. R. Mood and heuristics: The influence of happy and sad states on sensitivity and bias in stereotyping. **Journal of Personality and Social Psychology**, 78, p. 1005-1023, 2000.

PARKS, J. B.; ROBERTON, M. A. Attitudes toward women mediate the gender effect on attitudes toward sexist language. **Psychology of Women Quarterly**, 28, p. 233-239, 2004.

PASQUALI, L.; GOUVEIA, V. V.; ANDRIOLA, W. B.; MIRANDA, F.J.; RAMOS, A.L.M. Questionário de saúde geral de Goldberg (QSG): adaptação brasileira. **Psicologia**: teoria e pesquisa, Brasília, n. 10, p. 421-437, 1994.

PASQUALI, L.; GOUVEIA, V. V.; ANDRIOLA, W. B. *et al.* **Questionário de saúde geral de Goldberg**: manual técnico QSG (adaptação brasileira). São Paulo: Casa do Psicólogo, 1996.

PATTERSON, M. M.; BIGLER, R. S. Preschool children's attention to environmental messages about groups: Social categorization and the origins of intergroup bias. **Child Development**, 77, p. 847-860, 2006.

PAVARINI, S. C. I.; NERI, A. L. Compreendendo autonomia, dependência e independência. Conceitos, atitudes e comportamentos. In: DIOGO, M. J. D'E.; DUARTE, M. A. O. (Orgs.). **Atendimento domiciliar**. Um enfoque gerontológico. São Paulo: Atheneu, 2000. p. 49-70.

PAYNE, B. K. Prejudice and perception: The role of automatic and controlled processes in misperceiving a weapon. **Journal of Personality and Social Psychology**, 81, p. 181-192, 2001.

PERDUE, C. W.; DOVIDIO, J. F.; GURTMAN, M. B.; TYLER, R. B.
Us and them: Social categorization and the process of intergroup bias. **Journal of Personality and Social Psychology**, 59(3), p. 475-486, Sep.1990.

PEREIRA, M. E. **Humor e estereótipos no ciberespaço**. Tese de doutorado. Instituto de Psicologia. Universidade Federal do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, RJ, 1996.

PEREIRA, M. E. **Psicologia social dos estereótipos**. São Paulo: EPU, 2002.

PEREIRA, M. E.; ESTRAMIANA, J. L. A.; MACHADO, D.; DANTAS, G.; MODESTO, J. G. N.; ALVES, M. V. C.; CANÁRIO GOMES, N. C. **The Expression of Stereotypes of Criminals and Human Rights Defenders**: a Comparative Study. Disponível em: www.ecp2011.org/assets/Uploads/ecp-posters.pdf. Acesso em: jun. 2011.

PERSE, E. M. **Media effects and society**. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 2001.

PETTIGREW, T. F. Ethnicity in American life: A social psychological perspective. In: DASHEFSKY, A. (Ed.). **Ethnic identity in society**. Rand McNally: Chicago, 1976. p. 13-23.

PETTIGREW, T. F. The ultimate attribution error: Extending Allport's cognitive analysis of prejudice. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 5, 461-476, 1979.

PETTIGREW, T. F. Intergroup contact theory. **Annual Review of Psychology**, 49, 65-85, 1998.

PETTIGREW, T. F.; TROPP, L. R. A meta-analytic test of intergroup contact theory. **Journal of Personality and Social Psychology**, 90(5), p. 751-783, 2006.

PHALET, K.; POPPE, E. Competence and morality dimensions of national and ethnic stereotypes: A study in six eastern European countries. **European Journal of Social Psychology**, 27, p. 703-723, 1997.

PHELPS, E. A.; O'CONNOR, K. J.; CUNNINGHAM, W. A.; FUNAYAMA, E. S.; GATENBY, J. C.; GORE, J. C.; BANAJI, M. R. Performance on indirect measures of race evaluation predicts amygdala activation. **Journal of Cognitive Neuroscience**, 12(5), p. 729-738, 2000.

PICKERING, M. J.; GARROD, S. Toward a mechanistic psychology of dialogue. **Behavioral and Brain Sciences**, 27, p. 169-90; discussion, p. 190-226, 2004.

PINEL, E. C. Stigma consciousness: The psychological legacy of social stereotypes. **Journal of Personality and Social Psychology**, 76, p. 114-128, 1999.

PINEL, E. C. Stigma consciousness in intergroup contexts: The power of conviction. **Journal of Experimental Social Psychology**, 38(2), 178-185, 2002.

PINSKY, J. (Org.). **100 textos de História Antiga**. 9ª. ed. São Paulo: Contexto, [1984] 2009.

PIRES, M. C. C.; KURTINAITIS, L. C. L.; SANTOS, M. S. P.; PASSOS, M. P; SOUGEY, E. B.; BASTOS FILHO, O. C. Fatores de risco para tentativa de suicídio. **Neurobiologia**, 72 (4), 2009.

PLANT, E. A.; DEVINE, P. G. Internal and external motivation to respond without prejudice. **Journal of Personality and Social Psychology**, 75, p. 811-832, 1998.

POLDRACK, R. A. Can cognitive processes be inferred from neuroimaging data? **Trends in Cognitive Sciences**, 10, p. 59-63, 2006.

POPPE, E. Effects of changes in GNP and perceived group characteristics on national and ethnic stereotypes in central and eastern Europe. **Journal of Applied Social Psycholog***y*, 31, p. 1689-1708, 2001.

POSTERNAK, M. Symptoms of Atypical Depression. **Psychiatry Research**, 104:175-181, 2001.

POWER, J. G.; MURPHY, S. T.; COOVER, G. Priming prejudice: How stereotypes and counter-stereotypes influence attribution of responsibility and credibility among ingroups and outgroups. **Human Communication Research**, 23, p. 36-58, 1996.

PRATTO, F.; HEGARTY, P. J.; KORCHMAROS, J. D. How communication practices and category norms lead people to stereotype particular people and groups. In: KASHIMA, Y.; FIEDLER, K.; FREYTAG, P. **Stereotype Dynamics**. Language-Based

Approaches to the Formation, Maintenance, and Transformation of Stereotypes. NY: Taylor & Francis Group, 2008. p. 293-315. 407 p.

PRATTO, F.; JOHN, O. P. Automatic vigilance: The attention-grabbing power of negative social information. **Journal of Personality and Social Psychology**, 61, p. 380-391, 1991.

PRATTO, F.; SIDANIUS, J.; STALLWORTH, L. M.; MALLE, B. F. Social dominance orientation: A personality variable predicting social and political attitudes. **Journal of Personality and Social Psychology**, 67, p. 741-763, 1994.

PREMACK, D.; WOODRUFF, G. Does the chimpanzee have a theory of mind? **Behavioral and Brain Sciences**, 1, p. 515-526, 1978.

QUI, J. Neuroimaging: Peering into the root of prejudice. **Nature Reviews Neuroscience**, 7, p. 508-509, 2006.

QUIST, R. M.; RESENDEZ, M. G. Social dominance threat: Examining social dominance theory's explanation of prejudice as legitimizing myths. **Basic and Applied Social Psychology**, 24, p. 287-293, 2003.

RABBIE, J. M. The effects of intergroup competition and cooperation on intragroup and intergroup relationships. In: DERLEGA, V. J.; GRZELAK, J. (Eds.). **Cooperation and helping behavior**: Theories and research. New York: Academic, 1982. p. 128-151.

RACZASZEK-LEONARDI, J.; KELSO, J. A. Reconciling symbolic and dynamic aspects of language: toward a dynamic psycholinguistics. **New Ideas in Psychology**, 26, p. 193-207, 2008.

REGIER, T.; KAY, P.; COOK, R. S. Focal colors are universal after all. **Proceedings of the National Academy of Science**, 102, p. 8386-8391, 2005.

REGIER, T.; KAY, P.; KHETARPAL, N. Color naming reflects optimal partitions of color space. **Proceedings of the National Academy of Sciences of USA**, 104, p. 1436-1441, 2007.

REITSMA-VAN ROOIJEN, M.; SEMIN, G. R.; VAN LEEUWEN, E. The effects of linguistic abstraction on interpersonal distance. **European Journal of Social Psychology**, 37, p. 817-823, 2007.

RENFRO, C. L.; DURAN, A.; STEPHAN, W. G.; CLASON, D. L. The role of threat in attitudes toward affirmative action and its beneficiaries. **Journal of Applied Social Psychology**, 36, p. 41-74, 2006.

RESENDE, M. C.; NERI, A. L. Ajustamento psicológico e perspectiva de velhice pessoal em adultos com deficiência física. **Psicologia em Estudo**, v. 14, n. 4, Maringá, 2009.

RIACH, P. A.; RICH, J. Fishing for discrimination. **Review of Social Economy**, 62(4), p. 465-486, 2004.

RICHARDS, Z.; HEWSTONE, M. Subtyping and subgrouping: Processes for the prevention and promotion of stereotype change. **Personality and Social Psychology Review**, 5, p. 52-73, 2001.

RISSMAN, J.; ELIASSEN, J. C.; BLUMSTEIN, S. E. An event-related fMRI investigation of implicit semantic priming. **Journal of Cognitive Neuroscience**, 15, p. 1160-1175, 2003.

ROBERSON, D.; DAVIDOFF, J.; DAVIES, I. R. L.; SHAPIRO, L. R. Color categories: evidence for the cultural relativity hypothesis. **Cognitive Psychology**, 50, p. 378-411, 2005.

ROBERSON, D.; DAVIES, I.; DAVIDOFF, J. Color categories are not universal: replications and new evidence from a stone-age culture. **Journal of Experimental Psychology General**, 129, p. 369-398, 2000.

ROBERSON, Q. M.; STEVENS, C. K. Making sense of diversity in the workplace: Organizational justice and language abstraction in employees′ accounts of diversity-related incidents. **Journal of Applied Psychology**, 91, p. 379-391, 2006.

ROBERTS, J. V.; HERMAN, C. P. The psychology of height: An empirical review. In: HERMAN, C. P.; ZANNA, M. P.; HIGGINS, E. T. (Eds.). **Physical appearance, stigma, and social behavior**: The Ontario symposium, 3, p. 113-140. Hillsdale, NJ: Erlbaum Associates, 1986.

ROCCAS, S.; BREWER, M. Social identity complexity. **Personality & Social Psychology Review**, 6(2), p. 88-106, 2002.

ROEPSTORFF, A. Cellular neurosemiotics: outline of an interpretative framework. In: SCHULT, J. (Ed.). **Studien zur Theorie der Biologie**. Berlin: VWB/Verlag fur Wissenschaft und Bildung, 2004.

ROEPSTORFF, A.; FRITH, C. What's at the top in the top-down control of action? Script-sharing and 'top-top' control of action in cognitive experiments. **Psychological Research**, 68, p. 189-198, 2004.

ROEPSTORFF, A. Things to think with: words and objects as material symbols. **Philosophical Transactions of the Royal Society B**: Biological Sciences, 363(1499), p. 2049-2054, 2008.

ROSENBERG, M. **Nonviolent communication**. Encinitas, CA: Puddledancer Press, 2003.

ROSS, M.; XUN, W. Q. E.; WILSON, A. E. Language and the bicultural self. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 28, p. 1040-1050, 2002.

ROTHBART, M.; JOHN, O. Intergroup relations and stereotype change: A social-cognitive analysis and some longitudinal findings. In: SNIDERMAN, P.; TETLOCK, P. (Eds.). **Prejudice, politics and the American dilemma**. Stanford, CA: Stanford University Press, 1992. p. 32-59.

ROTHGERBER, H. External intergroup threat as an antecedent to perceptions of in-group and out-group homogeneity. **Journal of Personality and Social Psychology**, 73, p. 1206-1212, 1997.

ROUDINESCO, E. **Dicionário de Psicanálise**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 1997.

RUBINI, M.; KRUGLANSKI, A. W. Brief encounters ending in estrangement: Motivated language use and interpersonal rapport in the question-answer paradigm. **Journal of Personality and Social Psychology**, 72, p. 1047-1060, 1997.

RUBINI, M.; MENEGATTI, M. Linguistic bias in personnel selection. **Journal of Language and Social Psychology**, 27, p. 168-181, 2008.

RUBINI, M.; MOSCATELLI, S.; ALBARELLO, F.; PALMONARI, A. Group power as a determinant of interdependence and intergroup discrimination. **European Journal of Social Psychology**, 37, p. 1203-1221, 2007.

RUDMAN, L. A. Sources of implicit attitudes. **Current Directions in Psychological Science**, 13, p. 79-82, 2004.

RUDMAN, L. A.; ASHMORE, R. D.; GARY, M. L. "Unlearning" automatic biases: The malleability of implicit prejudice and stereotypes. **Journal of Personality and Social Psychology**, 81, p. 856-868, 2001.

RUDMAN, L. A.; FEINBERG, J.; FAIRCHILD, K. Minority members' implicit attitudes: Automatic ingroup bias as a function of group status. **Social Cognition**, 20, p. 294-320, 2002.

RUDMAN, L. A.; GLICK, P. Prescriptive gender stereotypes and backlash toward agentic women. **Journal of Social Issues**, 57, p. 743-762, 2001.

RUSCHER, J. B. **Prejudiced communication**: A social psychological perspective. New York: Guilford, 2001.

RYDELL, B. J.; MCCONNELL, A. R. Understanding implicit and explicit attitude change: A systems of reasoning analysis. **Journal of Personality and Social Psychology**, 91, p. 945-1008, 2006.

SANTOS, M. I. D. de A. **Gênero e comunicação**: o masculino e o feminino em programas populares de rádio. São Paulo: Annablume, 2004.

SAUSSURE, F. **Curso de Linguística Geral**. Trad. Antônio Chelini, José Paulo Paes e Izidoro Blikstein. São Paulo: Cultrix, [1916] 2001.

SAXE, R.; CAREY, S.; KANWISHER, N. Understanding other minds: Linking developmental psychology and functional neuroimaging. **Annual Review of Psychology**, 55, p. 87-124, 2004.

SCHALLER, M.; CONWAY, L. G.; TANCHUK, T. L. Selective pressures on the once and future conents of ethnic stereotypes: Effects of the communicability of traits. **Journal of Personality and Social Psychology**, 82(6), p. 861-877, 2002.

SCHMADER, T. Gender identification moderates the effects of stereotype threat effects on women's math performance. **Journal of Experimental Social Psychology**, 38, p. 194-201, 2002.

SCHMID, J. Pinning down attributions: The linguistic category model applied to wrestling reports. **European Journal of Social Psychology**, 29, p. 895-907, 1999.

SCHMID, J.; FIEDLER, K. The backbone of closing speeches: The impact of prosecution versus defence language on juridical attributions. **Journal of Applied Social Psychology**, 28, p. 1140-1172, 1998.

SCHMITT, M. T.; BRANSCOMBE, N. R; KOBRYNOWICZ, D.; OWEN, S. Perceiving discrimination against one's gender group has different implications for well-being in women and men. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 28(2), p. 197-210, Feb. 2002.

SCHMITT, M. T.; SPEARS, R.; BRANSCOMBE, N. R. Constructing a minority group identity out of shared rejection: The case of international students. **European Journal of Social Psychology**, 33(1), p. 1-12, 2003.

SCHNAKE, S. B.; RUSCHER, J. B. Modern racism as a predictor of the linguistic intergroup bias. **Journal of Language and Social Psychology**, 17, p. 484-491, 1998.

SCHNEIDER, D. J. **The psychology of stereotyping**. New York: Guilford Press, 2004.

SCHULTZ, A.; ISRAEL, B.; WILLIAMS, D.; PARKER, E.; BECKER, A.; JAMES, S. Social inequalities, stressors and self reported health status among African American and white women in the Detroit metropolitan area. **Social Science and Medicine**, 51, p. 1639-1653, 2000.

SCHWARZ, N. Social judgment and attitudes: Warmer, more social, and less conscious. **European Journal of Social Psychology**, 30, p. 149-176, 2000.

SCHWARZ, N.; CLORE, G. L. Mood, misattribution, and judgments of well-being: Informative and directive functions of affective states. **Journal of Personality and Social Psychology**, 45, p. 513-523, 1983.

SCOTT, J. **Social network analysis**: A handbook. 2nd ed. Thousand Oaks, California: Sage, 2000.

SECHRIST, G. B.; STANGOR, C. Perceived consensus influences intergroup behavior and stereotype accessibility. **Journal of Personality and Social Psychology**, 80, p. 645-654, 2001.

SEKAQUAPTEWA, D.; ESPINOZA, P.; THOMPSON, M.; VARGAS, P.; VON HIPPEL, W. Stereotypic explanatory bias: Implicit stereotyping as a predictor of discrimination. **Journal of Experimental Social Psychology**, 39, p. 75-82, 2003.

SEKAQUAPTEWA, D.; THOMPSON, M. Solo status, stereotype threat, and performance expectancies: Their effects on women's performance. **Journal of Experimental Social Psychology**, 39(1), p. 68-74, 2003.

SELLERS, R. M.; SHELTON, J. N. The role of racial identity in perceived racial discrimination. **Journal of Personality and Social Psychology**, 84(5), p. 1079-1092, 2003.

SEMIN, G. R. Interfacing language and social cognition. **Journal of Language and Social Psychology**, 14, p. 182-194, 1995.

SEMIN, G. R. Agenda 2000: Communication: Language as an implementational device for cognition. **European Journal of Social Psychology**, 30, p. 595-612, 2000a.

SEMIN, G. R. Language as a cognitive and behavioral structuring resource: Question-answer exchanges. In: STROEBE, W.; HEWSTONE, M. (Eds.). **European Review of Social Psychology**. Chichester: Wiley, 2000b. p. 75-104.

SEMIN, G. R. Language and social cognition. In: TESSER, A.; SCHWARZ, N. (Eds.). **Handbook of social psychology**: Intraindividual processes. Oxford: Blackwell, 2001. v. 1, p. 159-180.

SEMIN, G. R. The self-in-talk: Toward an analysis of interpersonal language and its use. In: HOST, J. T.; BANAJI, M. R.; PRENTICE, D. A. (Eds.). **Perspectivism in social psychology**: The yin and yang of scientific progress. Washington DC: American Psychological Association, 2004. p. 143-159.

SEMIN, G. R. Modeling the architecture of linguistic behavior: Linguistic compositionality, automaticity, and control. **Psychological Inquiry**, 17, p. 246-255, 2006.

SEMIN, G. R. Grounding communication: Synchrony. In: HIGGINS, E. T.; KRUGLANSKI, A. (Eds.). **Social psychology**: Handbook of basic principles. 2nd ed. New York: Guilford Press, 2007. p. 630-649.

SEMIN, G. R. Language Puzzles: A Prospective Retrospective on the Linguistic Category Model. **Journal of Language and Social Psychology**, v. 27, n. 2, p. 197-209, 2008.

SEMIN, G. R.; DE POOT, C. J. The question - answer paradigm. You might regret not noticing how a question is worded. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 73, n. 3, p. 472-480, 1997.

SEMIN, G. R.; FIEDLER, K. The cognitive functions of linguistic categories in describing persons: Social cognition and language. **Journal of Personality and Social Psychology**, 54, p. 558-568, 1988.

SEMIN, G. R.; FIEDLER, K. The linguistic category model: Its bases, applications and range. **European Review of Social Psychology**, 2, p. 1-30, 1991.

SEMIN, G. R.; FIEDLER, K. The inferential properties of interpersonal verbs. In: SEMIN, G. R.; FIEDLER, K. (Eds.). **Language, interaction and social cognition.** Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 1992. p. 58-78.

SEMIN, G. R.; GÖRTS, C. A.; NANDRAM, S.; SEMIN-GOOSSENS, A. Cultural perspectives on the linguistic representation of emotion and emotion events. **Cognition and Emotion**, 16(1), p. 11-28, 2002.

SEMIN, G.; GIL DE MONTES, L.; VALENCIA, J. Communication constraints on the linguistic intergroup bias. **Journal of Experimental Social Psychology**, 39, p. 142-148, 2003.

SEMIN, G. R.; MARSMAN, G. On the information mediated by interpersonal verbs: Event precipitation, dispositional inference and implicit causality. **Journal of Personality and Social Psychology**, 67, p. 836-849, 1994.

SEMIN, G. R.; RUBINI, M. Language use in the context of congruent and incongruent in-group behaviours. **British Journal of Social Psychology**, 33, p. 355-362, 1994.

SHALLICE, T. The dominant action system: An information-processing approach to consciousness. In: POPE, K. S.; SINGER, J. L. (Eds.). **The stream of consciousness**. New York: Plenum, 1978. p. 105-138.

SHAMIR, M.; SAGIV-SCHIFTER, T. Conflict, identity, and tolerance: Israel in the Al-Aqsa intifada. **Political Psychology**, 27, p. 569-595, 2006.

SHAVER, P.; SCHWRATZ, J.; KIRSON, D.; O'CONNOR, C. Emotion knowledge: further exploration of prototype approach. **Journal of Personality and Social Psychology**, 52(6), p. 1061-1086, 1987.

SHELTON, J. N.; RICHESON, J. A.; SALVATORE, J. Expecting to be the target of prejudice: Implications for interethnic interactions. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 31, p. 1189-1202, 2005.

SHERMAN, J. W.; STROESSNER, S. J.; CONREY, F. R.; AZAM, O. A. Prejudice and stereotype maintenance processes: Attention, attribution, and individuation. **Journal of Personality and Social Psychology**, 89, p. 607-622, 2005.

SHIFFRIN, R. M.; SCHNEIDER, W. Controlled and automatic human information processing: II. Perceptual learning, automatic attending and a general theory. **Psychological Review**, 84, p. 127-190, 1977.

SHIH, M.; AMBADY, N.; RICHESON, J. A.; FUJITA, K.; GRAY, H. M. Stereotype performance boosts: The impact of self-relevance and the manner of stereotype activation. **Journal of Personality and Social Psychology**, 83, p. 638-647, 2002.

SIDANIUS, J. (1993). The psychology of group conflict and the dynamics of oppression: A social dominance perspective. In: IYENGAR, S.; MCGUIRE, W. J. (Eds.). **Explorations in political psychology**. Durham, NC: Duke University Press, 1993. p. 183-219.

SIDANIUS, J.; FESHBACH, S.; LEVIN, S.; PRATTO, F. The interface between ethnic and national attachment: Ethnic pluralism or ethnic dominance? **Public Opinion Quarterly**, 61, p. 102-133, 1997.

SIEBRA, GILCA B. A. **Estereótipos na programação televisiva infantil**: A trapalhada d'Os Trapalhões. Dissertação de Mestrado. Mestrado em Psicologia. Programa de Pós-Graduação em Psicologia. Universidade Federal da Bahia - UFBA. Salvador, BA, 2005.

SIEBRA, GILCA B. A.; BASTOS FILHO, O. C.; PEREIRA, M. E. **Psicolinguística e Cultura**, no prelo.

SIEBRA, GILCA B. A.; BASTOS FILHO, O. C.; PEREIRA, M. E. **Psycholinguistics and Culture**, in press.

SIEBRA, GILCA B. A.; BASTOS FILHO, O. C.; PEREIRA, M. E.; RIBAS, V. R. Estereótipos linguísticos de menos-valia no discurso de pessoas na fase inicial da depressão. Artigo de revisão sistemática. No prelo.

SIEBRA, GILCA B. A.; BASTOS FILHO, O. C.; PEREIRA, M. E.; RIBAS, V. R. Lesser-value linguistic stereotypes in the discourse of patients in the early stages of depression – a systematic review. **Revista Neurobiologia**, 74(3-4) jul./dez., 2011.

SIEGEL, D. J. **The developing mind**: Toward a neurobiology of interpersonal experience. New York: Guilford, 1999.

SINCLAIR, L.; KUNDA, Z. Reactions to a Black professional: Motivated inhibition and activation of conflicting stereotypes. **Journal of Personality and Social Psychology**, 77, p. 885-904, 1999.

SINCLAIR, L.; KUNDA, Z. (2000). Motivated stereotyping of women: She's fine if she praised me but incompetent if she criticized me. **Personality & Social Psychology Bulletin**, 26(11), p. 1329-1342, 2000.

SINHA, C. Semiotics and Cognitive Sciences. **10th World Congress of Semiotics**. La Coruna, Spain, 2009.

SKITKA, L. J.; BAUMAN, C. W.; MULLEN, E. Political tolerance and coming to psychological closure following the September 11, 2001 terrorist attacks: An integrative approach. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 30, p. 743-756, 2004.

SLOBIN, D. I. **Psicolinguística**. Trad. Rossine Salles Fernandes. SP: Cia Ed. Nacional / Ed. USP, 1980.

SMITH, E. R.; DECOSTER, J. Knowledge acquisition, accessibility, and use in person perception and stereotyping: Simulation with a recurrent connectionist network. **Journal of Personality and Social Psychology**, 74, p. 21-35, 1998.

SMITH, E. R.; DECOSTER, J. Dual-process models in social and cognitive psychology: Conceptual integration and links to underlying memory systems. **Personality and Social Psychology Review**, 4, p. 108-131, 2000.

SMITH, E. R.; SEMIN, G. R. Socially situated cognition: Cognition in its social context. **Advances in Experimental Social Psychology**, 36, p. 53-117, 2004.

SOARES, BERNARDO. (Heterônimo de Fernando Pessoa). **Livro do Desassossego**. vol.I. GALHOZ, M. A.; CUNHA, T. S. (Recolha e transcrição dos textos). COELHO, J. P. (Prefácio e Org.). Lisboa: Ática, 1982.

SODRÉ, M. **Televisão e psicanálise**. São Paulo: Ática (Série Princípios), 1985.

SOMMERS, S. R.; ELLSWORTH, P. C. Race in the courtroom: Perceptions of guilt and dispositional attributions. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 26, p. 1367-1379, 2000.

SON HING, L. S.; LI, W.; ZANNA, M. P. Inducing hypocrisy to reduce prejudicial responses among aversive racists. **Journal of Experimental Social Psychology**, 38(1), p. 71-78, 2002.

SPENCER, S. J.; FEIN, S.; WOLFE, C. T.; FONG, C.; DUNN, M. A. Automatic activation of stereotypes: The role of self-image threat. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 24, p. 1139-1152, 1998.

SPERBER, D.; WILSON, D. **Relevance**: Communication and cognition. 2nd ed. Oxford, England: Blackwell, 1995.

SQUIRE, L. R.; ZOLA, S. M. Ischemic brain damage and memory impairment: A commentary. **Hippocampus**, 6, p. 546-552, 1996.

STAHLBERG, D.; SCZESNY, S.; BRAUN, F. Name your favorite musician: Effects of masculine generics and of their alternatives in German. **Journal of Language and Social Psychology**, 20, p. 464-469, 2001.

STANGOR, C. Stereotype accessibility and information processing. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 14, p. 694-708, 1988.

STANGOR, C. The Study of Stereotyping, Prejudice, and Discrimination Within Social Psychology: A Quick History of Theory and Research. In: NELSON, T. D. (Ed.). **Handbook prejudice, stereotyping and discrimination**. NY: Taylor & Francis Group, 2009. chap. 1. p. 1-22. 583 p.

STANGOR, C. ; DUAN, C. Effects of multiple task demands upon memory for information about social groups. **Journal of Experimental Social Psychology**, 27, p. 357-378, 1991.

STANGOR, C.; JONAS, K.; STROEBE, W.; HEWSTONE, M. Development and change of national stereotypes and attitudes. **European Journal of Social Psychology**, 26, p. 663-675, 1996.

STANGOR, C.; LYNCH, L.; DUAN, C.; GLASS, B. Categorization of individuals on the basis of multiple features. **Journal of Personality and Social Psychology**, 62, p. 207-218, 1992.

STANGOR, C.; MCMILLAN, D. Memory for expectancy-congruent and expectancy-incongruent information: A review of the social and social developmental literatures. **Psychological Bulletin**, 111(1), p. 42-61, 1992.

STANGOR, C.; SCHALLER, M. Stereotypes as individual and collective representations. In: MACREA, C. N.; STANGOR, C.; HEWSTONE, M. **Stereotypes and stereotyping**. New York: Guilford press, 1996.

STANGOR, C.; SECHRIST, G. B.; JOST, J. T. Social influence and intergroup beliefs: The role of perceived social consensus. In: FORGAS, J. P.; WILLIAMS, K. D. (Eds.). **Social influence**: Direct and indirect processes. New York: Psychology Press, 2001. p. 235-252.

STANGOR, C.; SWIM, J. K.; SECHRIST, G. B.; DECOSTER, J.; VAN ALLEN, K. L.; OTTENBRIT, A. Ask, answer, and announce: Three stages in perceiving and responding to discrimination. **European Review of Social Psychology**, 14, p. 277-311, 2003.

STAPEL, D.; SEMIN, G. R. The magic spell of language: Linguistic categories and their perceptual consequences. **Journal of Personality and Social Psychology**, 93, p. 23-33, 2007.

STEELE, C. M. A threat in the air. How stereotypes shape intellectual identity and performance. **American Psychologist**, 52, p. 613-629, 1997.

STEELE, C. M.; ARONSON, J. Stereotype threat and the intellectual test performance of African Americans. **Journal of Personality and Social Psychology**, 69, p. 797-811, 1995.

STEELE, C. M.; SPENCER, S. J.; ARONSON, J. Contending with group image: The psychology of stereotype and social identity threat. In: ZANNA, M. P. (Ed.). **Advances in experimental social psychology**. San Diego, CA: Academic Press, 2002. 34, p. 379-440.

STEIN, P. K. Severe Depression is Associated with Markedly Reduced Heart Rate? **Journal of Psychiatry Research**, 48:493-500, 2000.

STEPHAN, W. G.; BONIECKI, K. A.; YBARRA, O.; BETTENCOURT, A.; ERVIN, K. S.; JACKSON, L. A.; MCNATT, P. S.; RENFRO, C. L. The role of threats in the racial attitudes of Blacks and Whites. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 28, p. 1242-1254, 2002.

STEPHAN, W. G.; RENFRO, C. L. The role of threats in intergroup relations. In: MACKIE, D.; SMITH, E. R. (Eds.). **From prejudice to intergroup emotions**. New York: Psychology Press, 2002. p. 191-208.

STEPHAN, W. G.; RENFRO, L. C.; DAVIS, M. The role of threat in intergroup relations. In: WAGNER, U. *et al.* (Eds.). **Improving intergroup relations**: Building on the legacy of Thomas F. Pettigrew. Malden, MA: Blackwell, 2008. p. 56-71.

STEPHAN, W. G.; STEPHAN, C. W. Intergroup anxiety. **Journal of Social Issues**, 41, p.157-175, 1985.

STEPHAN, W. G.; STEPHAN, C. W. An integrated threat theory of prejudice. In: OSKAMP, S. (Ed.). **Reducing prejudice and discrimination**. Mahwah, NJ: Erlbaum, 2000. p. 23-45.

STEPHAN, W. G.; YBARRA, O.; MORRISON, K. R. Intergroup Threat Theory. In: NELSON, T. D. (Ed.). **Handbook prejudice, stereotyping and discrimination**. NY: Taylor & Francis Group, 2009. chap. 3, p. 44-60. 583 p.

STJERNFELT, F. **Diagrammetology**: An Investigation on the Borderlines of Phenomenology, Ontology, and Semiotics. Dordrecht: Springer, 2007.

STORESUM, J. G. Relapse and Recurrence Prevention in Major Depression. **European Psychiatry**, 16:327-335, 2001.

SUTTON, R. M; DOUGLAS, K. M. Celebrating Two Decades of Linguistic Bias Research. An Introduction. **Journal of Language and Social Psychology**, v. 27, n. 2, p. 105-109, 2008.

SUTTON, R. M.; DOUGLAS, K. M.; ELDER, T. J.; TARRANT, M. Social Identity and Social Convention in Responses to Criticisms of Groups. In: KASHIMA, Y.; FIEDLER, K.; FREYTAG, P. **Stereotype Dynamics**. Language-Based Approaches to the Formation, Maintenance, and Transformation of Stereotypes. NY: Taylor & Francis Group, 2008. chap. 15, p. 339-366. 407 p.

SUTTON, R. M.; ELDER, T. J.; DOUGLAS, K. M. (2006). Reactions to internal and external criticism of out-groups: Social convention in the intergroup sensitivity effect. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 32, p. 563-575, 2006.

SUTTON, R. M.; FARRALL, S. Gender, socially desirable responding and the fear of crime: Are women really more anxious about crime? **British Journal of Criminology**, 45, p. 212-224, 2005.

SWEENEY, J. A.; KMIEC, J. A., KUPFER, D. J. Neuropsychologic impairments in bipolar and unipolar mood disorders on the CANTAB neurocognitive battery. **Biol. Psychiatry**, 48, p. 674-685, 2000.

SWIM, J.; AIKIN, K.; HALL, W.; HUNTER, B. Sexism and racism: Old-fashioned and modern prejudices. **Journal of Personality and Social Psychology**, 68, p. 199-214, 1995.

SWIM, J. K.; HYERS, L. L. Sexism. In: NELSON, T. D. (Ed.). **Handbook prejudice, stereotyping and discrimination**. NY: Taylor & Francis Group, 2009. chap. 20, p. 407-430. 583 p.

SWIM, J. K.; HYERS, L. L.; COHEN, L. L.; FERGUSON, M. J. Everyday sexism: Evidence for its incidence, nature, and psychological impact from three daily diary studies. **Journal of Social Issues**, 57(1), p. 31-53, 2001.

SWIM, J. K.; MALLETT, R.; STANGOR, C. Understanding Subtle Sexism: Detection and Use of Sexist Language. **Sex Roles**, New York, 51(3/4), p. 117-128, 2004.

SWIM, J. K.; SANNA, L. J. He's skilled, she's lucky: A meta-analysis of observers' attributions for women's and men's successes and failures. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 22(5), p. 507-519, 1996.

SWIM, J. K.; STANGOR, C. (Eds.). **Prejudice**: The target's perspective. San Diego, CA: Academic Press, 1998.

TAJFEL, H. Experiments in intergroup discrimination. **Scientific American**, 223, p. 96-102, 1970.

TAJFEL, H. Social psychology of intergroup relations. **Annual Review of Psychology**, 33, p. 1-39, 1982.

TAJFEL, H.; BILLIG, M. G.; BUNDY, R. P.; FLAMENT, C. Social categorization and intergroup behavior. **European Journal of Social Psychology**, 1, p. 149-178, 1971.

TAJFEL, H.; TURNER, J. C. An integrative theory of intergroup conflict. In: AUSTIN, W. S.; WORCHEL, S. (Eds.). **The social psychology of intergroup relations**. Monterey,CA: Brooks / Cole, 1979. p. 33-47.

TAJFEL, H.; TURNER, J. C. The social identity theory of inter-group behavior. In: WORCHEL, S.; AUSTIN, L. W. (Eds.). **Psychology of Intergroup Relations**. Chigago: Nelson-Hall, 1986.

TANABE, Y.; OKA, T. Linguistic intergroup bias in Japan. **Japanese Psychological Research**, 43(2), p. 101-111, 2001.

TANIS, M.; POSTMES, T. A social identity approach to trust: Interpersonal perception, group membership and trusting behaviour. **European Journal of Social Psychology**, 35, p. 413-424, 2005.

TAYLOR, S. E.; PEPLAU, L. A.; SEARS, D. O. **Social Psychology**. Englewood Ciffs, NJ: Prentice Hall, 1994.

TERRELL, F.; TERRELL, S. L.; MILLER, F. Level of cultural mistrust as a function of educational and occupational expectations among Black students. **Adolescence**, 28, p. 573-578, 1993.

TOMASELLO, M. **The Cultural Origins of Human Cognition**. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1999.

TOOMELA, A. How culture transforms mind: A process of internalization. **Journal of Social and Clinical Psychology**, University of Kansas, p. 285-305, 1996.

TRIANDIS, H. C. **Individualism and collectivism**. Boulder, CO: Westview, 1995.

TROPE, Y.; LIBERMAN, N. Temporal construal. **Psychological Review**, 110, p. 403-421, 2003.

TROPE, Y.; THOMPSON, E. Looking for truth in all the wrong places? Asymmetric search of individuating information about stereotyped group members. **Journal of Personality and Social Psychology**, 73, p. 229-241, 1997.

TURNER, J. Social categorization and social discrimination in the minimal group paradigm. In: TAJFEL, H. (Ed.). **Differentiation Between Social Groups**. London: Academic Press, 1978. p. 101-140.

TURNER, J. C. **Rediscovering the social group**: A self-categorization theory. Oxford, UK: Basil Blackwell, 1987.

TURNER, J. C. **Social influence**. Milton Keynes: Open University Press, 1991.

TURNER, J. C.; BROWN, R. J.; TAJFEL, H. Social comparison and group interest in ingroup favouritism. **European Journal of Social Psychology**, 9, p. 187-204, 1979.

TURNER, J. C.; OAKES, P. C.; HASLAM, S. A.; MCGARTY, C. Self and collective: Cognition and social context. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 20, p. 454-463, 1994.

TWENGE, J. M.; CATANESE, K. R.; BAUMEISTER, R. F. Social exclusion and the deconstructed state: Time perception, meaninglessness, lethargy, lack of emotion, and self-awareness. **Journal of Personality and Social Psychology**, 85, p. 409-423, 2003.

TYLÉN, K.; WEED, E.; WALLENTIN, M.; ROEPSTORFF, A.; FRITH, C. D. Language as a tool for interacting minds. **Mind & Language**, 25(1), p. 3-29, 2010.

VALLACHER, R. R.; WEGNER, D. M. What do people think they're doing? Action identification and human behavior. **Psychological Review**, 94, p. 3-15, 1987.

VALLACHER, R. R.; WEGNER, D. M. Levels of personal agency: Individual variation in action identification. **Journal of Personality and Social Psychology**, 57, p. 660-671, 1989.

VAN DEN BOS, K.; LIND, E. A. Uncertainty management by means of fairness judgments. In: ZANNA, M. P. (Ed.). **Advances in experimental social psychology**. San Diego, CA: Academic, 2002. v. 34, p. 1-60.

VAN DIJK, T. A. **Communicating racism**: Ethnic prejudice in thought and talk. Newbury Park, CA: Sage, 1987.

VAN DIJK, T. A. The study of discourse. In: VAN DIJK, T. A. (Ed.). **Discourse as structure and process**. London: Sage, 1997. p. 1-34.

VAN KNIPPENBERG, A.; DIJKSTERHUIS, A. Social categorization and stereotyping: A functional perspective. **European Review of Social Psychology**, 11, p. 105-144, 2000.

VANOYE, F. **Usos da linguagem**. 7ª ed. C. M. Sabóia; E. M. Gebara; H. Osahabe; M. Lahud (Trad.). São Paulo: Martins Fontes, 1987. 244 p.

VASCONCELOS, S. C. **Relação mãe-filha e sua influência na gênese da obesidade mórbida – um estudo de caso**. Dissertação de Mestrado. Mestrado em Família na Sociedade Contemporânea. Universidade Católica do Salvador – UCSal. Salvador, BA, 2005.

VESCIO, T. K.; GERVAIS, S. J.; HEIDENREICH, S.; SNYDER, M. The effects of prejudice level and social influence strategy on stereotypic responding to racial outgroups. **European Journal of Social Psychology**, 36, p. 435-450, 2006.

VESCIO, T. K; GERVAIS, S. J.; HEIPHETZ, L.; BLOODHART, B. The Stereotypic Behaviors of the Powerful and Their Effect on the Relatively Powerless. In: NELSON, T. D. (Ed.). **Handbook prejudice, stereotyping and discrimination**. NY: Taylor & Francis Group, 2009. chap. 12, p. 247-266. 583 p.

VIEWEG, B. W.; HEDLUND, J. L. The General Health Questionnaire (GHQ): A comprehensive review. **Journal of Operational Psychiatry**, 14(2), p. 74-81, 1983.

VON HIPPEL, W.; SCKAQUAPTEWA, D.; VARGAS, P. On the hole of encoding processes in stereotypes maintenance. **Advances in Experimental Social Psychology**, 27:177-254, 1995.

VON HIPPEL, W.; SCKAQUAPTEWA, D.; VARGAS, P. The linguistic intergroup bias as an implict indicator of prejudice. **Journal of Experimental Social Psychology**, 33:490-509, 1997.

VONK, R. The slime effect: Suspicion and dislike of likeable behavior toward superiors. **Journal of Personality and Social Psychology**, 74, p. 849-864, 1998.

VORAUER, J. D. An information search model of evaluative concerns in intergroup interaction. **Psychological Review**, 113, p. 862-886, 2006.

VORAUER, J. D.; TURPIE, C. Disruptive effects of vigilance on dominant group members' treatment of outgroup members: Choking versus shining under pressure. **Journal of Personality and Social Psychology**, 27, p. 706-709, 2004.

VYGOTSKY, L. S. **Mind in society**: The development of higher psychological processes. xi. Cambridge. MA: Harvard University Press, 1978. 159 p.

VYGOTSKY. L. S. **Pensée et Langage**. 3ème. Édition reveu. Traduit du russe par Françoise Seve. Paris: La dispute, [1934] 1997.

VYGOTSKY, L. S. **Thought and Language.** Cambridge, MA: The M.I.T. Press, 1985.

WALLENTIN, M.; FRITH, C. D. Language is shaped for social interactions, as well as by the brain. **Behavioral and Brain Sciences**, 31, p. 536-537, 2008.

WALLENTIN, M.; ROEPSTORFF, A.; GLOVER, R.; BURGESS, N. Parallel memory systems for talking about location and age in precuneus, caudate and Broca's region. **Neuroimage**, 32(4), p. 1850-1864, 2006.

WALTHER, E.; NAGENGAST, B.; TRASSELLI, C. Evaluative conditioning in social psychology: Facts and speculations. **Cognition & Emotion**, 19, p. 175-196, 2005.

WALTON, G. M.; BANAJI, M. R. Being what you say: the effect of essentialist linguistic labels on preferences. **Social Cognition**, 22(2), p. 193-213, 2004.

WASON, P. C. The contexts of plausible denial. **Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior**, 4, p. 7-11, 1965.

WATSON, B.; GALLOIS, C. Patients' Interactions with Health Providers: A Linguistic Category Model Approach. **Journal of Language and Social Psychology**, v. 21, n. 1, p. 32-52, March 2002.

WEBSTER, D. N.; KRUGLANSKI, A. W.; PATTISON, D. A. Motivated language use in intergroup context: Need-for-closure effects on the linguistic intergroup bias. **Journal of Personality and Social Psychology**, 72, p. 1122-1131, 1997.

WEINER, B.; PERRY, R. P.; MAGNUSSON, J. An attributional analysis of reactions to stigmas. **Journal of Personality and Social Psychology**, 55, p. 738-748, 1988.

WENNEKER, C.; WIGBOLDUS, D. A Model of Biased Language Use. In: KASHIMA, Y.; FIEDLER, K.; FREYTAG, P. (Eds.). **Stereotype Dynamics**. Language-Based Approaches to the Formation, Maintenance, and Transformation of Stereotypes. NY: Taylor & Francis Group, 2008. chap. 8, p. 165-188. 407 p.

WENNEKER, C. P. J.; WIGBOLDUS, D. H. J.; SPEARS, R. Biased language use in stereotype maintenance: The role of encoding and goals. **Journal of Personality and Social Psychology**, 89, p. 504-516, 2005.

WERKMAN, W. M.; WIGBOLDUS, D. H. J.; SEMIN, G. R. A replication of the linguistic intergroup bias with children. **European Journal of Social Psychology**, 29, p. 95-104, 1999.

WHALEN, P. J. Fear, vigilance, and ambiguity: Initial neuroimaging studies of the human amygdala. **Current Directions in Psychological Science**, 7, p. 177-188, 1998.

WHEELER, M. E.; FISKE, S. T. Controlling racial prejudice: Social-cognitive goals affect amygdala and stereotype activation. **Psychological Science**, 16, p. 56-63, 2005.

WHEELER, S. C.; PETTY, R. E. The effects of stereotype activation on behavior: A review of possible mechanisms. **Psychological Bulletin**, 127(6), p. 797-826, 2001.

WHORF, B. L. Science and linguistics. In: CARROLL, J. B. (Org). **Language, thought and reality**: Selected writings of Benjamin Lee Whorf. Cambridge, MA: The Technology Press of M.I.T. / New York: John Wiley & Sons, Inc, 1956. p. 207-219.

WIBLE, C. G.; HAN, S. D.; SPENCER, M. H.; KUBICKI, M.; NIZNIKIEWICZ, M. H.; JOLESZ, F. A.; MCCARLEY, R. W.; NESTOR, P. Connectivity among semantic associates: An fMRI study of semantic priming. **Brain and Language**, 97, p. 294-305, 2006.

WICKER, A. W. Attitude versus action: The relationship of verbal and over behavioral responses to attitude objects. **Journal of Social Issues**, v. 25, issue 4, p. 41-78, 1969. [University of Wisconsin, Milwaukee, WI]. Disponível em: AW Wicker - Journal of social issues, 1969 - Wiley Online Library. Acesso em: out. 2011. / garfield.library.upenn.edu/.../A1980JB89100001... Acesso em: nov. 2011.

WICKER, A. W. An examination of the "other variables" explanation of attitude-behavior inconsistency. **J. Personal. Soc. Psychol**. 19, p.18-30, 1971.

WIG, G. S.; GRAFTON, S. T.; DEMOS, K. E.; KELLEY, W. M. Reductions in neural activity underlie behavioral components of repetition priming. **Nature Neuroscience**, 8, p. 1228-1233, 2005.

WIGBOLDUS, D. H. J.; DIJKSTERHUIS, A.; VAN KNIPPENBERG, A. When stereotypes get in the way: Stereotypes obstruct stereotypeinconsistent trait inferences. **Journal of Personality and Social Psychology**, 84, p. 470-484, 2003.

WIGBOLDUS, D. H. J.; DOUGLAS, K. M. Language, stereotypes, and intergroup relations. In: FIEDLER, K. (Ed.). **Social communication**. New York: Psychology Press. 2007. p. 79-106.

WIGBOLDUS, D. H. J.; SEMIN, G. R.; SPEARS, R. How do we communicate stereotypes? Linguistic bases and inferential consequences. In: **Journal of Personality and Social Psychology**, 78(1), p. 5-18, 2000.
WIGBOLDUS, D. H. J.; SPEARS, R.; SEMIN, G. R. When Do We Communicate Stereotypes? Influence of the Social Context on the Linguistic Expectancy Bias. **Group Processes and Intergroup Relations**, 8, p. 215-230, 2005.

WILLIAMS, D. R. Race, socioeconomic status, and health: The added effect of racism and discrimination. In: ADLER, N. E.; MARMOT, M. (Eds.). **Socioeconomic status and health in industrial nations**: Social, psychological, and biological pathways. vol. 896. New York: New York Academy of Sciences, 1999. p. 173-188.

WILLIAMS, D. R.; RUCKER, T. D. Understanding and addressing racial disparities in health care. **Health Care Financing Review**, 21(4), p. 75-91, 2000.

WILLIAMS, D. R.; WILLIAMS-MORRIS, R. Racism and mental health: The African American experience. **Ethnicity and Health**, 5(3-4), p. 243-269, 2000.

WILSON, T. D.; LINDSEY, S.; SCHOOLER, T. Y. A model of dual attitudes. **Psychological Review**, 107, p. 101-126, 2000.

WINAWER, J.; WITTHOFT, N.; FRANK, M. C.; WU, L.; WADE, A. R.; BORODITSKY, L. Russian blues reveal effects of language on color discrimination. **Proceedings of the National Academy of Science of USA**, 104(19), p. 7780-7785, 2007.

WITTGENSTEIN, L. **Philosophical investigations**. Oxford, Basil Blackwell, 1953.

WORCHEL, S. Trust and distrust. In: AUSTIN, W. G.; WORCHEL, S. (Eds.). **The social psychology of intergroup relations**. Monterey, CA: Brooks/Cole, 1979. p. 174-187.

WYER, N. A. Not all stereotypic biases are created equal: Evidence for a stereotype disconfirmation bias. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 30(6), p. 706-720, 2004.

WYER, N. A.; SHERMAN, J. W.; STROESSNER, S. J. The spontaneous suppression of racial stereotypes. **Social Cognition**, 16, p. 340-352, 1998.

WYER, N. A.; SHERMAN, J. W.; STROESSNER, S. J. The roles of motivation and ability in controlling the consequences of stereotype suppression. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 26, p. 13-25, 2000.

WYER, R. S.; BUDESHEIM, T. T.; LAMBERT, A. J. Cognitive representations of conversations about persons. **Journal of Personality and Social Psychology**, 58, p. 218-238, 1990.

WYMAN, E.; RAKOCZY, H.; TOMASELLO, M. Normativity and context in young children's pretend play. **Cognitive Development**, 24, p. 146-55, 2009.

XU, X.; ZUO, X.; WANG, X.; HAN, S. Do you feel my pain? Racial group membership modulates empathic neural responses. **Journal of Neuroscience**, 29(26), p. 8525-8529, 2009.

YZERBYT, V. Y. From subtle cues to profound influences: The impact of changing identities on emotions and behaviors. In: VAN LANGE, P. A. M. (Ed.). **Bridging social psychology**: Benefits of transdisciplinary approaches. Mahwah: Erlbaum, 2006. p. 391-396.

YZERBYT, V. Y.; CARNAGHI, A. Stereotype Change in the Social Context. In: KASHIMA, Y.; FIEDLER, K.; FREYTAG, P. **Stereotype Dynamics**. Language-Based

Approaches to the Formation, Maintenance, and Transformation of Stereotypes. NY: Taylor & Francis Group, 2008. chap. 3, p. 29-58. 407 p.

YZERBYT, V. Y.; CORNEILLE, O. Cognitive process: Reality constraints and integrity concerns in social perception. Catholic University of Louvain at Louvain-la-Neuve, Belgium. In: DOVIDIO, J. F.; GLICK, P.; RUDMAN, L. (Eds.). **On the nature of prejudice**: 50 years after Allport. London, UK: Blackwell, 2005.

YZERBYT, V. Y.; COULL, A.; ROCHER, S. J. Fencing off the deviant: the role of cognitive resources in the maintenance of stereotypes. **Journal of Personality and Social Psychology**, 77, p. 449-62, 1999.

YZERBYT, V. Y.; DUMONT, M.; MATHIEU, B.; GORDIJN, E.; WIGBOLDUS, D. Social comparison and group-based emotions. In: GUIMOND, S. (Ed.). **Social comparison processes and levels of analysis**: Understanding cognition, intergroup relations, and culture. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2006. p. 174-205.

YZERBYT, V. Y.; DUMONT, M.; WIGBOLDUS, D.; GORDIJN, E. (2003).I feel for us: The impact of categorization and identification on emotions and action tendencies. **British Journal of Social Psychology**, 42, p. 533-549, 2003.

ZÁRATE, M. A. Racism in the 21st Century. In: NELSON, T. D. (Ed.). **Handbook prejudice, stereotyping and discrimination**. NY: Taylor & Francis Group, 2009. chap. 19, p. 387-406.

ZEIDNER, M. **Test anxiety**: The state of the art. New York, NY: Plenum Press, 1998.

ZHANG, L.; BAUMEISTER, R. F. Your money or your self-esteem: Threatened egotism promotes costly entrapment in losing endeavors. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 32, p. 881-893, 2006.

ZIMERMAN, D. E. **Fundamentos Psicanalíticos**. Rio Grande do Sul: Artmed, 1999.

ZLATEV, J. From proto-mimesis to language: evidence from primatology and social neuroscience. **Journal of Physiology Paris**, 102, p. 137-51, 2008.

ZOGMAISTER, C.; ARCURI, L.; MODENA, S. La percezione di gruppi caratterizzati da status sociale asimmetrico. Rapporto tra processi impliciti ed espliciti [The perception of groups characterised by asymmetrical status. The relationship between implicit and explicit processes]. **Rassegna di Psicologia**, 23, p. 93-121, 2006.

APÊNDICES

APÊNDICE A – Profissões das pessoas pesquisadas

QSD_5 = Profissões dos pesquisados

		Frequência	Percentual	Percentagem válida	Percentagem cumulativa
Válidos	Professor	65	28,5	30,5	30,5
	Psicólogo	27	11,8	12,7	43,2
	Psiquiatra	3	1,3	1,4	44,6
	Enfermeiro	13	5,7	6,1	50,7
	Médico	1	,4	,5	51,2
	Técnico em Radiologia / Sargento do Exército	2	,9	,9	52,1
	Farmacêutico	2	,9	,9	53,1
	Técnico em enfermagem	13	5,7	6,1	59,2
	Auxiliar de Prevenção	1	,4	,5	59,6
	Nutricionista	3	1,3	1,4	61,0
	Auxiliar de Saúde Bucal	1	,4	,5	61,5
	Serviço Social	3	1,3	1,4	62,9
	Educadora física	1	,4	,5	63,4
	Aux. de produção	1	,4	,5	63,8
	Analista	3	1,3	1,4	65,3
	Odontologia	1	,4	,5	65,7
	Técnico agrícola	1	,4	,5	66,2
	Administrador	1	,4	,5	66,7
	Gerente de produção	1	,4	,5	67,1
	Auxiliar de escritório	2	,9	,9	68,1
	Do lar	2	,9	,9	69,0
	Estudante	13	5,7	6,1	75,1
	Recepcionista	4	1,8	1,9	77,0
	Auxiliar administrativo	3	1,3	1,4	78,4
	Serviços gerais	1	,4	,5	78,9
	Secretária	1	,4	,5	79,3
	Paisagista	1	,4	,5	79,8
	Policial Militar	1	,4	,5	80,3
	Assistente do controle do estoque	1	,4	,5	80,8
	Operador de Máquina	2	,9	,9	81,7
	Missionária	2	,9	,9	82,6
	Vendedora	1	,4	,5	83,1
	Educadora	1	,4	,5	83,6
	Músico	2	,9	,9	84,5

	Inspetor do controle da qualidade	1	,4	,5	85,0
	Operador de áudio	2	,9	,9	85,9
	Agricultor	2	,9	,9	86,9
	Digitadora	1	,4	,5	87,3
	Funcionário Público	6	2,6	2,8	90,1
	Costureira	1	,4	,5	90,6
	Atendente	1	,4	,5	91,1
	Operador de escavadeira	1	,4	,5	91,5
	Balconista	1	,4	,5	92,0
	Advogado	1	,4	,5	92,5
	Garçom	1	,4	,5	93,0
	Técnico em informática	3	1,3	1,4	94,4
	Analista de sistema	2	,9	,9	95,3
	Analista de infraestrutura	1	,4	,5	95,8
	Técnico em infraestrutura	1	,4	,5	96,2
	Técnico em telecomunicações	1	,4	,5	96,7
	Escrevente de cartório	1	,4	,5	97,2
	Cardiologista	1	,4	,5	97,7
	Coordenadora	1	,4	,5	98,1
	Educadora social	1	,4	,5	98,6
	Operador de caixa	1	,4	,5	99,1
	Gerente geral	1	,4	,5	99,5
	Cabeleireira	1	,4	,5	100,0
	Total	213	93,4	100,0	
Omissões	no sistema	15	6,6		
Total		228	100,0		

APÊNDICE B – Estatística dos estereótipos recorrentes

Estereótipos recorrentes

	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão
Q2_1 = Humanitário	228	0	1	,04	,195
Q2_2 = Inteligente	228	0	1	,10	,296
Q2_3 = Silencioso	228	0	1	,71	,455
Q2_4 = Sem senso de humor	228	0	1	,58	,495
Q2_5 = Religioso	228	0	1	,05	,215
Q2_6 = Atento	228	0	1	,01	,093
Q2_7 = Cheio de si	228	0	1	,10	,302
Q2_8 = Prático	228	0	1	,00	,066
Q2_9 = Arrogante	228	0	1	,25	,434
Q2_10 = Fanfarrão	228	0	1	,01	,114
Q2_11 = Astuto	228	0	1	,04	,205
Q2_12 = Brigão	228	0	1	,20	,399
Q2_13 = Materialista	228	0	1	,06	,241
Q2_14 = Falador	228	0	1	,05	,224
Q2_15 = Sujo	228	0	1	,26	,439
Q2_16 = Arrivista	228	0	1	,02	,132
Q2_17 = Convencional	228	0	1	,04	,205
Q2_18 = Sovina	228	0	1	,02	,132
Q2_19 = Individualista	228	0	1	,39	,488
Q2_20 = Progressista	228	0	1	,02	,132
Q2_21 = Metódico	228	0	1	,14	,344
Q2_22 = Estúpido	228	0	1	,13	,339
Q2_23 = Elegante	228	0	1	,02	,147
Q2_24 = Cortês	228	0	1	,01	,093
Q2_25 = Estóico	228	0	1	,05	,215
Q2_26 = Conservador	228	0	1	,13	,334
Q2_27 = Rude	228	0	1	,12	,324
Q2_28 = Confiável	228	0	1	,04	,184
Q2_29 = Traiçoeiro	228	0	1	,09	,284
Q2_30 = Sugestionável	228	0	1	,10	,296
Q2_31 = Agressivo	228	0	1	,40	,492
Q2_32 = Frívolo	228	0	1	,08	,270
Q2_33 = Espirituoso	228	0	1	,04	,205
Q2_34 = Cientificamente orientado	228	0	1	,02	,132
Q2_35 = Meditativo	228	0	1	,22	,418
Q2_36 = Sensível	228	0	1	,61	,490
Q2_37 = Idealista	228	0	1	,11	,313
Q2_38 = Argumentativo	228	0	1	,06	,232
Q2_39 = Tenacidade	228	0	1	,03	,173

Q2_40 = Preguiçoso	228	0	1	,19	,392
Q2_41 = Reservado	228	0	1	,71	,457
Q2_42 = Impulsivo	228	0	1	,25	,431
Q2_43 = Sonso	228	0	1	,12	,324
Q2_44 = Ponderado	228	0	1	,04	,195
Q2_45 = Evasivo	228	0	1	,16	,365
Q2_46 = Ostentador	228	0	1	,02	,132
Q2_47 = Imaginativo	228	0	1	,39	,490
Q2_48 = Apaixonado	228	0	1	,07	,263
Q2_49 = Nacionalista	228	0	1	,01	,093
Q2_50 = Tradicionalista	228	0	1	,05	,215
Q2_51 = Cruel	228	0	1	,07	,263
Q2_52 = Hedonista	228	0	1	,01	,114
Q2_53 = Sofisticado	228	0	1	,01	,114
Q2_54 = Batalhador	228	0	1	,03	,160
Q2_55 = Narcisista	228	0	1	,03	,173
Q2_56 = Barulhento	228	0	1	,04	,195
Q2_57 = Supersticioso	228	0	1	,12	,329
Q2_58 = Ambicioso	228	0	1	,05	,224
Q2_59 = Ignorante	228	0	1	,14	,348
Q2_60 = Enrolador	228	0	1	,04	,184
Q2_61 = Feliz	228	0	1	,01	,093
Q2_62 = Generoso	228	0	1	,03	,173
Q2_63 = Ingênuo	228	0	1	,10	,302
Q2_64 = Adulador	228	0	1	,02	,147
Q2_65 = Gentil	228	0	1	,04	,184
Q2_66 = Brilhante	228	0	1	,01	,093
Q2_67 = Agregador	228	0	1	,01	,114
Q2_68 = Fiel	228	0	1	,02	,132
Q2_69 = Cabeça quente	228	0	1	,18	,389
Q2_70 = Invejoso	228	0	1	,11	,308
Q2_71 = Honesto	228	0	1	,06	,241
Q2_72 = Amigável	228	0	1	,07	,248
Q2_73 = Desconfiado	228	0	1	,53	,500
Q2_74 = Vingativo	228	0	1	,12	,329
Q2_75 = Eficiente	228	0	1	,02	,147
Q2_76 = Mercenário	228	0	1	,01	,114
Q2_77 = Covarde	228	0	1	,08	,277
Q2_78 = Trabalhador	228	0	1	,06	,241
Q2_79 = Cabeça dura	228	0	1	,22	,418
Q2_80 = Radical	228	0	1	,10	,296
N válido	228				

APÊNDICE C – Estatística dos estereótipos por categorias profissionais

GRUPO 1a = Saúde Diversificada

	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão
Q2_1 = Humanitário	40	0	1	,05	,221
Q2_2 = Inteligente	40	0	1	,23	,423
Q2_3 = Silencioso	40	0	1	,75	,439
Q2_4 = Sem senso de humor	40	0	1	,63	,490
Q2_5 = Religioso	40	0	1	,08	,267
Q2_6 = Atento	40	0	1	,03	,158
Q2_7 = Cheio de si	40	0	1	,13	,335
Q2_8 = Prático	40	0	1	,03	,158
Q2_9 = Arrogante	40	0	1	,38	,490
Q2_10 = Fanfarrão	40	0	0	,00	,000
Q2_11 = Astuto	40	0	1	,05	,221
Q2_12 = Brigão	40	0	1	,15	,362
Q2_13 = Materialista	40	0	1	,03	,158
Q2_14 = Falador	40	0	1	,03	,158
Q2_15 = Sujo	40	0	1	,20	,405
Q2_16 = Arrivista	40	0	0	,00	,000
Q2_17 = Convencional	40	0	1	,03	,158
Q2_18 = Sovina	40	0	1	,03	,158
Q2_19 = Individualista	40	0	1	,30	,464
Q2_20 = Progressista	40	0	1	,03	,158
Q2_21 = Metódico	40	0	1	,13	,335
Q2_22 = Estúpido	40	0	1	,13	,335
Q2_23 = Elegante	40	0	1	,03	,158
Q2_24 = Cortês	40	0	1	,05	,221
Q2_25 = Estóico	40	0	1	,05	,221
Q2_26 = Conservador	40	0	1	,25	,439
Q2_27 = Rude	40	0	1	,05	,221
Q2_28 = Confiável	40	0	1	,05	,221
Q2_29 = Traiçoeiro	40	0	1	,08	,267
Q2_30 = Sugestionável	40	0	1	,10	,304
Q2_31 = Agressivo	40	0	1	,48	,506
Q2_32 = Frívolo	40	0	1	,08	,267
Q2_33 = Espirituoso	40	0	1	,13	,335
Q2_34 = Cientificamente orientado	40	0	1	,03	,158
Q2_35 = Meditativo	40	0	1	,22	,423
Q2_36 = Sensível	40	0	1	,63	,490
Q2_37 = Idealista	40	0	1	,10	,304
Q2_38 = Argumentativo	40	0	1	,13	,335

Q2_39 = Tenacidade (tenaz)	40	0	1	,03	,158
Q2_40 = Preguiçoso	40	0	1	,15	,362
Q2_41 = Reservado	40	0	1	,75	,439
Q2_42 = Impulsivo	40	0	1	,20	,405
Q2_43 = Sonso	40	0	1	,05	,221
Q2_44 = Ponderado	40	0	0	,00	,000
Q2_45 = Evasivo	40	0	1	,25	,439
Q2_46 = Ostentador	40	0	1	,03	,158
Q2_47 = Imaginativo	40	0	1	,50	,506
Q2_48 = Apaixonado	40	0	1	,13	,335
Q2_49 = Nacionalista	40	0	1	,03	,158
Q2_50 = Tradicionalista	40	0	1	,03	,158
Q2_51 = Cruel	40	0	1	,10	,304
Q2_52 = Hedonista	40	0	0	,00	,000
Q2_53 = Sofisticado	40	0	0	,00	,000
Q2_54 = Batalhador	40	0	1	,10	,304
Q2_55 = Narcisista	40	0	0	,00	,000
Q2_56 = Barulhento	40	0	1	,03	,158
Q2_57 = Supersticioso	40	0	1	,15	,362
Q2_58 = Ambicioso	40	0	1	,08	,267
Q2_59 = Ignorante	40	0	1	,20	,405
Q2_60 = Enrolador	40	0	1	,05	,221
Q2_61 = Feliz	40	0	0	,00	,000
Q2_62 = Generoso	40	0	1	,10	,304
Q2_63 = Ingênuo	40	0	1	,10	,304
Q2_64 = Adulador	40	0	1	,05	,221
Q2_65 = Gentil	40	0	1	,05	,221
Q2_66 = Brilhante	40	0	0	,00	,000
Q2_67 = Agregador	40	0	1	,03	,158
Q2_68 = Fiel	40	0	1	,03	,158
Q2_69 = Cabeça quente	40	0	1	,25	,439
Q2_70 = Invejoso	40	0	1	,20	,405
Q2_71 = Honesto	40	0	1	,08	,267
Q2_72 = Amigável	40	0	1	,08	,267
Q2_73 = Desconfiado	40	0	1	,57	,501
Q2_74 = Vingativo	40	0	1	,15	,362
Q2_75 = Eficiente	40	0	1	,08	,267
Q2_76 = Mercenário	40	0	0	,00	,000
Q2_77 = Covarde	40	0	1	,03	,158
Q2_78 = Trabalhador	40	0	1	,15	,362
Q2_79 = Cabeça dura	40	0	1	,25	,439
Q2_80 = Radical	40	0	1	,05	,221
N válido	40				

GRUPO 1b = Saúde Mental

	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão
Q2_1 = Humanitário	32	0	1	,16	,369
Q2_2 = Inteligente	32	0	1	,13	,336
Q2_3 = Silencioso	32	0	1	,75	,440
Q2_4 = Sem senso de humor	32	0	1	,50	,508
Q2_5 = Religioso	32	0	1	,09	,296
Q2_6 = Atento	32	0	0	,00	,000
Q2_7 = Cheio de si	32	0	1	,25	,440
Q2_8 = Prático	32	0	0	,00	,000
Q2_9 = Arrogante	32	0	1	,06	,246
Q2_10 = Fanfarrão	32	0	1	,03	,177
Q2_11 = Astuto	32	0	1	,09	,296
Q2_12 = Brigão	32	0	1	,13	,336
Q2_13 = Materialista	32	0	1	,09	,296
Q2_14 = Falador	32	0	1	,03	,177
Q2_15 = Sujo	32	0	1	,44	,504
Q2_16 = Arrivista	32	0	1	,06	,246
Q2_17 = Convencional	32	0	1	,22	,420
Q2_18 = Sovina	32	0	1	,09	,296
Q2_19 = Individualista	32	0	1	,44	,504
Q2_20 = Progressista	32	0	1	,03	,177
Q2_21 = Metódico	32	0	1	,22	,420
Q2_22 = Estúpido	32	0	1	,03	,177
Q2_23 = Elegante	32	0	1	,09	,296
Q2_24 = Cortês	32	0	0	,00	,000
Q2_25 = Estóico	32	0	1	,19	,397
Q2_26 = Conservador	32	0	1	,19	,397
Q2_27 = Rude	32	0	1	,13	,336
Q2_28 = Confiável	32	0	1	,06	,246
Q2_29 = Traiçoeiro	32	0	1	,03	,177
Q2_30 = Sugestionável	32	0	1	,31	,471
Q2_31 = Agressivo	32	0	1	,28	,457
Q2_32 = Frívolo	32	0	1	,09	,296
Q2_33 = Espirituoso	32	0	1	,06	,246
Q2_34 = Cientificamente orientado	32	0	0	,00	,000
Q2_35 = Meditativo	32	0	1	,34	,483
Q2_36 = Sensível	32	0	1	,63	,492
Q2_37 = Idealista	32	0	1	,25	,440
Q2_38 = Argumentativo	32	0	1	,06	,246
Q2_39 = Tenacidade (tenaz)	32	0	1	,06	,246
Q2_40 = Preguiçoso	32	0	1	,16	,369

Q2_41 = Reservado	32	0	1	,72	,457
Q2_42 = Impulsivo	32	0	1	,22	,420
Q2_43 = Sonso	32	0	1	,22	,420
Q2_44 = Ponderado	32	0	1	,09	,296
Q2_45 = Evasivo	32	0	1	,16	,369
Q2_46 = Ostentador	32	0	1	,06	,246
Q2_47 = Imaginativo	32	0	1	,38	,492
Q2_48 = Apaixonado	32	0	1	,16	,369
Q2_49 = Nacionalista	32	0	0	,00	,000
Q2_50 = Tradicionalista	32	0	1	,09	,296
Q2_51 = Cruel	32	0	1	,03	,177
Q2_52 = Hedonista	32	0	1	,06	,246
Q2_53 = Sofisticado	32	0	1	,03	,177
Q2_54 = Batalhador	32	0	1	,03	,177
Q2_55 = Narcisista	32	0	1	,06	,246
Q2_56 = Barulhento	32	0	0	,00	,000
Q2_57 = Supersticioso	32	0	1	,16	,369
Q2_58 = Ambicioso	32	0	1	,09	,296
Q2_59 = Ignorante	32	0	0	,00	,000
Q2_60 = Enrolador	32	0	0	,00	,000
Q2_61 = Feliz	32	0	0	,00	,000
Q2_62 = Generoso	32	0	1	,03	,177
Q2_63 = Ingênuo	32	0	1	,16	,369
Q2_64 = Adulador	32	0	1	,03	,177
Q2_65 = Gentil	32	0	1	,03	,177
Q2_66 = Brilhante	32	0	1	,03	,177
Q2_67 = Agregador	32	0	1	,03	,177
Q2_68 = Fiel	32	0	1	,03	,177
Q2_69 = Cabeça quente	32	0	1	,06	,246
Q2_70 = Invejoso	32	0	1	,16	,369
Q2_71 = Honesto	32	0	1	,13	,336
Q2_72 = Amigável	32	0	1	,19	,397
Q2_73 = Desconfiado	32	0	1	,38	,492
Q2_74 = Vingativo	32	0	1	,06	,246
Q2_75 = Eficiente	32	0	0	,00	,000
Q2_76 = Mercenário	32	0	0	,00	,000
Q2_77 = Covarde	32	0	1	,06	,246
Q2_78 = Trabalhador	32	0	1	,06	,246
Q2_79 = Cabeça dura	32	0	1	,19	,397
Q2_80 = Radical	32	0	1	,06	,246
N válido	32				

GRUPO 2a = Professores de Letras

	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão
Q2_1 = Humanitário	39	0	1	,05	,223
Q2_2 = Inteligente	39	0	1	,10	,307
Q2_3 = Silencioso	39	0	1	,74	,442
Q2_4 = Sem senso de humor	39	0	1	,64	,486
Q2_5 = Religioso	39	0	0	,00	,000
Q2_6 = Atento	39	0	1	,03	,160
Q2_7 = Cheio de si	39	0	1	,03	,160
Q2_8 = Prático	39	0	0	,00	,000
Q2_9 = Arrogante	39	0	1	,26	,442
Q2_10 = Fanfarrão	39	0	0	,00	,000
Q2_11 = Astuto	39	0	1	,03	,160
Q2_12 = Brigão	39	0	1	,26	,442
Q2_13 = Materialista	39	0	1	,13	,339
Q2_14 = Falador	39	0	1	,08	,270
Q2_15 = Sujo	39	0	1	,18	,389
Q2_16 = Arrivista	39	0	0	,00	,000
Q2_17 = Convencional	39	0	1	,03	,160
Q2_18 = Sovina	39	0	0	,00	,000
Q2_19 = Individualista	39	0	1	,41	,498
Q2_20 = Progressista	39	0	0	,00	,000
Q2_21 = Metódico	39	0	1	,13	,339
Q2_22 = Estúpido	39	0	1	,08	,270
Q2_23 = Elegante	39	0	0	,00	,000
Q2_24 = Cortês	39	0	0	,00	,000
Q2_25 = Estóico	39	0	0	,00	,000
Q2_26 = Conservador	39	0	1	,10	,307
Q2_27 = Rude	39	0	1	,05	,223
Q2_28 = Confiável	39	0	0	,00	,000
Q2_29 = Traiçoeiro	39	0	1	,08	,270
Q2_30 = Sugestionável	39	0	1	,05	,223
Q2_31 = Agressivo	39	0	1	,36	,486
Q2_32 = Frívolo	39	0	1	,13	,339
Q2_33 = Espirituoso	39	0	0	,00	,000
Q2_34 = Cientificamente orientado	39	0	1	,03	,160
Q2_35 = Meditativo	39	0	1	,10	,307
Q2_36 = Sensível	39	0	1	,62	,493
Q2_37 = Idealista	39	0	1	,10	,307
Q2_38 = Argumentativo	39	0	1	,05	,223
Q2_39 = Tenacidade (tenaz)	39	0	1	,03	,160
Q2_40 = Preguiçoso	39	0	1	,18	,389
Q2_41 = Reservado	39	0	1	,74	,442

Q2_42 = Impulsivo	39	0	1	,31	,468
Q2_43 = Sonso	39	0	1	,05	,223
Q2_44 = Ponderado	39	0	1	,05	,223
Q2_45 = Evasivo	39	0	1	,10	,307
Q2_46 = Ostentador	39	0	0	,00	,000
Q2_47 = Imaginativo	39	0	1	,38	,493
Q2_48 = Apaixonado	39	0	1	,05	,223
Q2_49 = Nacionalista	39	0	1	,03	,160
Q2_50 = Tradicionalista	39	0	1	,08	,270
Q2_51 = Cruel	39	0	1	,08	,270
Q2_52 = Hedonista	39	0	1	,03	,160
Q2_53 = Sofisticado	39	0	0	,00	,000
Q2_54 = Batalhador	39	0	0	,00	,000
Q2_55 = Narcisista	39	0	1	,05	,223
Q2_56 = Barulhento	39	0	1	,03	,160
Q2_57 = Supersticioso	39	0	1	,10	,307
Q2_58 = Ambicioso	39	0	0	,00	,000
Q2_59 = Ignorante	39	0	1	,10	,307
Q2_60 = Enrolador	39	0	0	,00	,000
Q2_61 = Feliz	39	0	0	,00	,000
Q2_62 = Generoso	39	0	1	,03	,160
Q2_63 = Ingênuo	39	0	1	,10	,307
Q2_64 = Adulador	39	0	0	,00	,000
Q2_65 = Gentil	39	0	0	,00	,000
Q2_66 = Brilhante	39	0	0	,00	,000
Q2_67 = Agregador	39	0	0	,00	,000
Q2_68 = Fiel	39	0	0	,00	,000
Q2_69 = Cabeça quente	39	0	1	,15	,366
Q2_70 = Invejoso	39	0	1	,05	,223
Q2_71 = Honesto	39	0	1	,03	,160
Q2_72 = Amigável	39	0	1	,05	,223
Q2_73 = Desconfiado	39	0	1	,69	,468
Q2_74 = Vingativo	39	0	1	,05	,223
Q2_75 = Eficiente	39	0	0	,00	,000
Q2_76 = Mercenário	39	0	0	,00	,000
Q2_77 = Covarde	39	0	1	,10	,307
Q2_78 = Trabalhador	39	0	1	,03	,160
Q2_79 = Cabeça dura	39	0	1	,21	,409
Q2_80 = Radical	39	0	1	,13	,339
N Válido	39				

GRUPO 2b = Professores de Letras/Inglês

	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão
Q2_1 = Humanitário	39	0	0	,00	,000
Q2_2 = Inteligente	39	0	1	,05	,223
Q2_3 = Silencioso	39	0	1	,69	,468
Q2_4 = Sem senso de humor	39	0	1	,59	,498
Q2_5 = Religioso	39	0	1	,05	,223
Q2_6 = Atento	39	0	0	,00	,000
Q2_7 = Cheio de si	39	0	1	,05	,223
Q2_8 = Prático	39	0	0	,00	,000
Q2_9 = Arrogante	39	0	1	,26	,442
Q2_10 = Fanfarrão	39	0	0	,00	,000
Q2_11 = Astuto	39	0	1	,03	,160
Q2_12 = Brigão	39	0	1	,21	,409
Q2_13 = Materialista	39	0	1	,03	,160
Q2_14 = Falador	39	0	1	,05	,223
Q2_15 = Sujo	39	0	1	,23	,427
Q2_16 = Arrivista	39	0	1	,03	,160
Q2_17 = Convencional	39	0	1	,03	,160
Q2_18 = Sovina	39	0	0	,00	,000
Q2_19 = Individualista	39	0	1	,44	,502
Q2_20 = Progressista	39	0	0	,00	,000
Q2_21 = Metódico	39	0	1	,15	,366
Q2_22 = Estúpido	39	0	1	,13	,339
Q2_23 = Elegante	39	0	0	,00	,000
Q2_24 = Cortês	39	0	0	,00	,000
Q2_25 = Estóico	39	0	0	,00	,000
Q2_26 = Conservador	39	0	1	,10	,307
Q2_27 = Rude	39	0	1	,13	,339
Q2_28 = Confiável	39	0	1	,03	,160
Q2_29 = Traiçoeiro	39	0	1	,10	,307
Q2_30 = Sugestionável	39	0	1	,05	,223
Q2_31 = Agressivo	39	0	1	,49	,506
Q2_32 = Frívolo	39	0	1	,10	,307
Q2_33 = Espirituoso	39	0	1	,05	,223
Q2_34 = Cientificamente orientado	39	0	0	,00	,000
Q2_35 = Meditativo	39	0	1	,28	,456
Q2_36 = Sensível	39	0	1	,59	,498
Q2_37 = Idealista	39	0	1	,10	,307
Q2_38 = Argumentativo	39	0	0	,00	,000
Q2_39 = Tenacidade (tenaz)	39	0	1	,03	,160
Q2_40 = Preguiçoso	39	0	1	,15	,366

Q2_41 = Reservado	39	0	1	,64	,486
Q2_42 = Impulsivo	39	0	1	,33	,478
Q2_43 = Sonso	39	0	1	,05	,223
Q2_44 = Ponderado	39	0	1	,05	,223
Q2_45 = Evasivo	39	0	1	,15	,366
Q2_46 = Ostentador	39	0	1	,03	,160
Q2_47 = Imaginativo	39	0	1	,33	,478
Q2_48 = Apaixonado	39	0	1	,03	,160
Q2_49 = Nacionalista	39	0	0	,00	,000
Q2_50 = Tradicionalista	39	0	1	,03	,160
Q2_51 = Cruel	39	0	1	,05	,223
Q2_52 = Hedonista	39	0	0	,00	,000
Q2_53 = Sofisticado	39	0	1	,03	,160
Q2_54 = Batalhador	39	0	0	,00	,000
Q2_55 = Narcisista	39	0	1	,03	,160
Q2_56 = Barulhento	39	0	1	,05	,223
Q2_57 = Supersticioso	39	0	1	,13	,339
Q2_58 = Ambicioso	39	0	1	,08	,270
Q2_59 = Ignorante	39	0	1	,10	,307
Q2_60 = Enrolador	39	0	1	,03	,160
Q2_61 = Feliz	39	0	0	,00	,000
Q2_62 = Generoso	39	0	0	,00	,000
Q2_63 = Ingênuo	39	0	1	,08	,270
Q2_64 = Adulador	39	0	0	,00	,000
Q2_65 = Gentil	39	0	1	,05	,223
Q2_66 = Brilhante	39	0	1	,03	,160
Q2_67 = Agregador	39	0	0	,00	,000
Q2_68 = Fiel	39	0	0	,00	,000
Q2_69 = Cabeça quente	39	0	1	,18	,389
Q2_70 = Invejoso	39	0	1	,03	,160
Q2_71 = Honesto	39	0	1	,03	,160
Q2_72 = Amigável	39	0	1	,03	,160
Q2_73 = Desconfiado	39	0	1	,62	,493
Q2_74 = Vingativo	39	0	1	,13	,339
Q2_75 = Eficiente	39	0	0	,00	,000
Q2_76 = Mercenário	39	0	0	,00	,000
Q2_77 = Covarde	39	0	1	,08	,270
Q2_78 = Trabalhador	39	0	0	,00	,000
Q2_79 = Cabeça dura	39	0	1	,23	,427
Q2_80 = Radical	39	0	1	,13	,339
N válido	39				

GRUPO 3 = Outros Profissionais

	N	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão
Q2_1 = Humanitário	78	0	0	,00	,000
Q2_2 = Inteligente	78	0	1	,04	,194
Q2_3 = Silencioso	78	0	1	,67	,474
Q2_4 = Sem senso de humor	78	0	1	,55	,501
Q2_5 = Religioso	78	0	1	,04	,194
Q2_6 = Atento	78	0	0	,00	,000
Q2_7 = Cheio de si	78	0	1	,09	,288
Q2_8 = Prático	78	0	0	,00	,000
Q2_9 = Arrogante	78	0	1	,26	,439
Q2_10 = Fanfarrão	78	0	1	,03	,159
Q2_11 = Astuto	78	0	1	,04	,194
Q2_12 = Brigão	78	0	1	,22	,416
Q2_13 = Materialista	78	0	1	,05	,222
Q2_14 = Falador	78	0	1	,06	,247
Q2_15 = Sujo	78	0	1	,27	,446
Q2_16 = Arrivista	78	0	1	,01	,113
Q2_17 = Convencional	78	0	0	,00	,000
Q2_18 = Sovina	78	0	0	,00	,000
Q2_19 = Individualista	78	0	1	,37	,486
Q2_20 = Progressista	78	0	1	,03	,159
Q2_21 = Metódico	78	0	1	,10	,305
Q2_22 = Estúpido	78	0	1	,21	,406
Q2_23 = Elegante	78	0	1	,01	,113
Q2_24 = Cortês	78	0	0	,00	,000
Q2_25 = Estóico	78	0	1	,04	,194
Q2_26 = Conservador	78	0	1	,06	,247
Q2_27 = Rude	78	0	1	,18	,386
Q2_28 = Confiável	78	0	1	,04	,194
Q2_29 = Traiçoeiro	78	0	1	,12	,322
Q2_30 = Sugestionável	78	0	1	,05	,222
Q2_31 = Agressivo	78	0	1	,40	,493
Q2_32 = Frívolo	78	0	1	,04	,194
Q2_33 = Espirituoso	78	0	1	,01	,113
Q2_34 = Cientificamente orientado	78	0	1	,03	,159
Q2_35 = Meditativo	78	0	1	,21	,406
Q2_36 = Sensível	78	0	1	,59	,495
Q2_37 = Idealista	78	0	1	,06	,247
Q2_38 = Argumentativo	78	0	1	,05	,222
Q2_39 = Tenacidade (tenaz)	78	0	1	,03	,159

Q2_40 = Preguiçoso	78	0	1	,24	,432
Q2_41 = Reservado	78	0	1	,69	,465
Q2_42 = Impulsivo	78	0	1	,21	,406
Q2_43 = Sonso	78	0	1	,18	,386
Q2_44 = Ponderado	78	0	1	,03	,159
Q2_45 = Evasivo	78	0	1	,14	,350
Q2_46 = Ostentador	78	0	0	,00	,000
Q2_47 = Imaginativo	78	0	1	,38	,490
Q2_48 = Apaixonado	78	0	1	,05	,222
Q2_49 = Nacionalista	78	0	0	,00	,000
Q2_50 = Tradicionalista	78	0	1	,04	,194
Q2_51 = Cruel	78	0	1	,09	,288
Q2_52 = Hedonista	78	0	0	,00	,000
Q2_53 = Sofisticado	78	0	1	,01	,113
Q2_54 = Batalhador	78	0	1	,01	,113
Q2_55 = Narcisista	78	0	1	,03	,159
Q2_56 = Barulhento	78	0	1	,06	,247
Q2_57 = Supersticioso	78	0	1	,10	,305
Q2_58 = Ambicioso	78	0	1	,04	,194
Q2_59 = Ignorante	78	0	1	,21	,406
Q2_60 = Enrolador	78	0	1	,06	,247
Q2_61 = Feliz	78	0	1	,03	,159
Q2_62 = Generoso	78	0	1	,01	,113
Q2_63 = Ingênuo	78	0	1	,09	,288
Q2_64 = Adulador	78	0	1	,03	,159
Q2_65 = Gentil	78	0	1	,04	,194
Q2_66 = Brilhante	78	0	0	,00	,000
Q2_67 = Agregador	78	0	1	,01	,113
Q2_68 = Fiel	78	0	1	,03	,159
Q2_69 = Cabeça quente	78	0	1	,22	,416
Q2_70 = Invejoso	78	0	1	,10	,305
Q2_71 = Honesto	78	0	1	,06	,247
Q2_72 = Amigável	78	0	1	,04	,194
Q2_73 = Desconfiado	78	0	1	,44	,499
Q2_74 = Vingativo	78	0	1	,17	,375
Q2_75 = Eficiente	78	0	1	,03	,159
Q2_76 = Mercenário	78	0	1	,04	,194
Q2_77 = Covarde	78	0	1	,12	,322
Q2_78 = Trabalhador	78	0	1	,06	,247
Q2_79 = Cabeça dura	78	0	1	,23	,424
Q2_80 = Radical	78	0	1	,10	,305
N Válido	78				

APÊNDICE D – Artigo "*Lesser-value linguistic stereotypes in the discourse of patients in the early stages of depression – a systematic review*"

TITLE:

Lesser-value linguistic stereotypes in the discourse of patients in the early stages of depression– a systematic review

TÍTULO:

Estereótipos linguísticos de menos-valia no discurso de pessoas na fase inicial da depressão – uma revisão sistemática

SHORT TITLE:

Lesser-value linguistic stereotypes and depression

TÍTULO REDUZIDO:

Estereótipos linguísticos de menos-valia e depressão

AUTORES:

Gilca Bezerra Alves Siebra[21]
Othon Coelho Bastos Filho[22]
Marcos Emanoel Pereira[23]
Valdenilson Ribeiro Ribas[24]

[21] PhD student at the PostGraduation Program in Neuropsychiatry and Behavioral Sciences, Health Sciences Center, Federal University of Pernambuco (UFPE), Brazil.
Master's in Psychology at Federal University of Bahia (UFBA), Brazil, 2005.
Professor at Federal Institute of Education, Science and Technology (IFBA), Brazil

[22] PhD in Psychiatry, Federal University of Pernambuco (UFPE), Brazil, 1981.
Senior Professor at Federal University of Pernambuco (UFPE), Brazil.

[23] PhD in Psychology, Federal University of Rio de Janeiro (UFRJ), Brazil, 1996.
Associate Professor, Federal University of Bahia (UFBa), Brazil.

[24] PhD in Neuropsychiatry, Federal Univerisity of Pernambuco (UFPE), Brazil, 2010.
Currently Professor at State University at Aracaú Valley (UVA-PE/ISEAD), Brazil.

RESUMO

Este estudo trata da revisão sistemática empreendida sobre os prováveis estereótipos linguísticos de menos-valia utilizados recursivamente por pessoas na fase inicial da depressão – conforme o título –, revelando possivelmente esta tendência. Para tanto, fez-se necessária uma breve revisão do que seriam os estereótipos, sua caracterização e importância, sua interface com a linguagem, verbal e não-verbal, a fim de se avaliar seus impactos na estrutura psicológica de alguém. Também foram abordados sucintamente alguns indícios do que seria um estado depressivo e seus impactos no cotidiano do indivíduo. Alerta-se para prováveis desdobramentos das possíveis influências no sujeito (produtor e alvo do discurso) exposto a tais estereótipos linguísticos de menos-valia – em especial naqueles sujeitos afetados por um quadro depressivo –, além de se delinear uma espécie de teste a que essas pessoas seriam submetidas, com a intenção de serem precocemente diagnosticadas, para que medidas mais eficientes sejam tomadas, em tempo hábil, visando a prevenir ou minimizar os danos que possam vir a ocorrer. Investigou-se, na bibliografia disponível, a existência de estereótipos linguísticos, de menos-valia ou não, em produções discursivas e sua interface com a depressão.

***Palavras-chave**: depressão, discurso, estereótipo, estereótipo linguístico, menos-valia.*

ABSTRACT

This study consists of a systematic review of likely lesser-value linguistic stereotypes observed in patients in the early stages of depression, who possibly displayed such tendency. In order to achieve that, it was necessary to shortly revisit the notion of stereotype, its characteristics and relevance, as well as how it can be articulated with verbal/non-verbal language so that its impact on the psychological structure of a patient could be assessed. We provide a brief discussion on what some of the signs of a depressive condition are and the extent to which they affect the patient's everyday life. The study suggests that there might be likely repercussions on the subject (both as producer and target of discourse) exposed to lesser-value linguistic stereotypes, especially on those subjects showing signs of depression. We also outline a means to test subjects which can allow as early a diagnosis as possible. Thus, quicker and more efficient action can be taken to prevent or minimize likely damage. We reviewed the literature of the field to determine whether linguistic stereotypes (lesser-value or other) occurred and how they could be related to depression.

Key words: depression, discourse, stereotype, linguistic stereotype, lesser value.

INTRODUCTION

It is common to figure out empirically that something is wrong with somebody based, among other things, on their linguistic production. However, such a discursive judgment is not based on any scientific grounds that could support it. It follows that our evaluation remains sheer impressionistic and dependent on our greater or lesser sensibility and attention to that hypothetic person's speech. This may well become a source of trouble, though, when the adoption of prophylactic and therapeutic actions relies on our accurate assessment of somebody else's mood and/or emotional inclination. There must be some relative degree of certainty in the diagnosis of relevant issues such as depression – currently a largely spread condition –, which can ultimately lead to suicide.

According to several studies, it is of utmost importance to tackle the issue of likely frequent linguistic stereotypes that may be used by people on the verge of a depressive crisis or already facing its initial stages to demonstrate that clear signs of such correlation can be identified so that safe and early action can be immediately taken. (Anolli, Zurloni, & Riva, 2006; Crandall, & Eshleman, 2003; Douglas, Sutton, & Wilkin, 2008; De Poot, & Semin, 1995; Fiedler, 2008; Fiske, 2000; Gorham, 2006; Hippel, Sckaquaptewa, & Vargas, 1997; Kunda, & Sinclair, 1999; Kunda, & Spencer, 2003; Lee, & Kasoff, 1992; Maass, & Arcuri, 2000; Maass, Ceccarelli, & Rudin, 1996; Maass, Milesi, Zabbini, & Stahlberg, 1995; Maass, Salvi, Arcuri, & Semin, 1989; Pratto, Hegarty, & Korchmaros, 2008; Semin, 2008; Semin, & De Poot, 1997; Semin, & Fiedler, 1988; Stapel, & Semin, 2007; Sutton, & Douglas, 2008; Taijfel, & Turner, 1979; Tanabe, & Oka, 2001; Tylén, Weed, Wallentin, Roepstorff, & Frith, 2010; Walton, & Banaji, 2004; Wenneker, Wigboldus, & Spears, 2005; Wyer, 2004; Zárate, 2009).

This topic is worth further studies due to the fact that it is intertwined to issues concerning mental and emotional health in the sense that it hinders, overtly or not, the patient's intrapersonal and interpersonal relationships.

In a previous study, Pereira (2002) defines stereotype taking into account both its etymology --- it derives from the Greek words *stereos* (hard) and *túpos* (features) --- and the historical use of the term. In relation to the latter, two possibilities are highlighted. The first one suggests that the term was originally employed in nineteenth century psychiatry which used stereotypy to refer to frequent almost mechanical

repetition of gestures, postures and/or verbal expressions by patients suffering from *dementia praecox*. The second holds that the term was first used in and lately became popular due to printing: a plate cast from a printing surface which rendered it possible to print the same thing several times before it would become too outworn to be useful anymore. It follows that stereotype is currently used by analogy with something that could be mechanically repeated.

Stereotype can also be defined as a tendency to treat what's unequal otherwise by eliminating individual characteristics and differences by overgeneralizing and/or oversimplifying, which entails a distorted perception of reality (Michel, 1991, cited in Santos, 2004).

Stereotypes are usually employed in strict relation with ideologies, policies, attitudes, preconceived ideas or people's hidden agendas. Yet they can signal what people believe in or think. According to El-Dash and Busnardo (2001), the relationship between stereotypes and the role played by identity and value systems has been established.

Much of the research on stereotype formation has been done within social psychology and its subfield: person perception. For Taylor, Peplau and Sears (1994), the study of person perception implies investigating how people create impressions of others [and of themselves], what types of information are used to form impressions, how accurate these impressions can be, and which information can distort them.

The authors also warn us that the impressions of other and self that people form on a global scale derive from inferences based on minimal information which are easily integrated and remain active for long periods of time. Moreover, the more they are exposed to this process, the more such impressions are consolidated, even though they may be mistaken. As Lacan has proposed, self-construction of the subject is dependent upon another's view (Robertie, 1989), that is why impression formation can have a significant role in the subjective construction of each person.

Hippel, Sckaquaptewa and Vargas (1995) add that some of our assumptions may indeed have their source in the perceptual system, yet others are apprehended only through experience. It follows that due to the fact that our world views instruct us to see what see and hear what we hear, the chances are great that stereotypes can potentially influence our perception.

Therefore, stereotypes can be conceived as socially constructed human construals, long-held beliefs – probably without any scientific grounds to legitimize

them[25] – about certain aspects related to the set of circumstances in which people perceive others and themselves, providing such perception is shared by a group (Siebra, 2005). In other words, stereotypes refer to a way of identifying an individual or the self based on physical appearance, skin color, religious affiliation, ideology, age, social roles, sex/gender, and socioeconomic and cultural status (Siebra, 2005); in short, by frequently using such "identification" to keep those who do not conform to the group's ideal at bay or to favor those who match the group's expectations.

Goffman (1988) has mentioned three broad types of stigma that may be used to identify people: 1. abominations of the body – which consists in rejecting "various physical deformities" and which can currently include mismatches in relation to mainstream standards of youth, health and beauty that mark out the elderly, the disabled, the fat, the short, the unfit, and so on; 2. "blemishes of individual character" – which refer to rejecting certain behaviors such as homosexuality, disfavored linguistic register, being tacky, etc.; 3. tribal stigmas – referring to those that can be transmitted through lineages such as race, nationality, religion, among others.

Hippel, Sckaquaptewa and Vargas (1995) point out that stereotypes can be seen as theories about how people think and behave. Thus, one can hardly be surprised with their claim that stereotypes "organize" both judgments and behavior and can sometimes be so threatening.

The role of language in stereotyping is largely acknowledged. To Stangor and Schaller (1996), it occupies a central position in language transpersonal storage system and, thus, plays a powerful role, especially for people with an emotional disorder and altered critical judgment capacity.

Sodré (1985), for instance, draws attention to the issue of self-discrimination which results of internalizing negative self-images not infrequently originated in unconscious self-denigrating processes.

In this respect, Bourdieu (1982) emphasizes the power of words relies, on the one hand, a being-known and, on the other hand, being-recognized. This means that discourses are meant not only to be understood but also believed.

Similarly, Boltanski (1993) claims that speech, that can be readily called *effective*, is the one in which "whatever the status of the person uttering it and the place

[25] Although some claim stereotypes can be an oversimplified world view, theories on stereotype accuracy suggest the opposite by claiming that there can be some degree of truth in them.

or form of its expression, can be causally connected to the actions of others whose effect is felt at a distance" (Boltanski, 2004, p. 18).

Furthermore, vocal variations which co-occur with the utterance – collectively referred to as prosody – can also signal to its meaning by adding minute details impossible to be verbalized and which can ratify, or not, the effects of the uttered vocal signs. Such supra-segmental features are an integral part of the meaning and enrich verbal communication, thus making polysemy possible.

Therefore, human communication involves multiple-sign messages – used to highlight or even construct certain meanings in behavioral messages or expressions – which should be taken into account. For, as Göethe (1978) put, it in nature we cannot see anything isolated, "but everything in connection with something else which is before it, beside it, under it and over it".

In their study, Tanabe and Oka (2001) define linguistic intergroup bias (LIB) as a tendency to describe ingroup behaviors in a positive way whereas outgroup behaviors are negatively described. More specifically, LIBs point to the tendency to describe stereotypical events in more abstract terms than counter-stereotypical ones (Hippel, Seraquaptewa & Vargas, 1997).

That is to say, according to linguistic intergroup bias model (Mass, Salvi, Arcuri & Semin, 1989), both positive ingroup behaviors and negative outgroup behaviors tend to be described in relatively abstract terms. This means that a specific event description focuses on more general characteristics, which makes it harder to be contested and easier to be established as a stereotype (thus reinforcing expectations). On the other hand, negative in-group behaviors and positive out-group behaviors tend to be described in relatively concrete terms, which does not allow for generalizations beyond the specific behavior observed. Thus, such behavior may be seen as something temporary and non-habitual, something that occurred in a given situation and may not lead to expectations that it will happen again. To sum up, the group makes positive inferences of itself and negative inferences of others.

One can check whether linguistically expressed stereotypes exist or not by confronting – in the light of LIBs, which establish a link between language and stereotypes – somebody's self-referential phrasal structures (as an ingroup member), particularly if such discourse is recursive, and the same person's speech referring to the "other" (by analogy, an outgroup member, an outsider), the non-depressive who serve as a comparison parameter.

Another study in this field – especially useful to tackle *clichés* – has found out that stereotypes are operative not only between the in- and the out-group but also out of an specific intergroup context. Such phenomenon has been termed **Linguistic Expectancy Bias** (LEB), according to which, expected consistent behavior is described with a higher degree of abstraction than expected inconsistent behavior (Wigboldus, Semin & Spears, 2000).

The notion of degrees of language abstractness is based on Semin and Fiedler's (1988) model of linguistic categories which, in its original formulation, distinguishes four levels of increasing abstractness related to the interpersonal domain. The more concrete terms are the descriptive action verbs (DAVs), such as in "A beats B", objectively describing an observable specific event.

In the next level below, there are the interpretive action verbs (IAVs), subtly more abstract than the previous and which describe a more general kind of behavior, as in "A hurts B" (as a result of beating, biting, pinching, kicking, etc.). What really happens is not specified by such verbs, although they clearly refer to a specific behavior in a particular situation.

The next level of linguistic abstractness is occupied by state verbs (SVs), as in "A hates B", describing permanent psychological states for they generalize beyond the specific situations and behaviors in reference to a specific object (in this case, B).

Finally, the most abstract terms are the adjectives (Adjs), once they describe a general disposition which encompasses situations, behaviors and objects, as in "A is aggressive" – which entails that, no matter the situation, the reason or whoever else is involved, "A" will supposedly act in an aggressive way because this is A's personal characteristics or nature.

In handling depression, even in its initial stage, one can often find pessimistic thoughts, frequent exaggerated guilt, low self-esteem, feelings such as lack of sense in life, uselessness, failure, ruin, sickness or death, a negative distorted perspective of reality or of oneself; all this painted in "grayish" tones for the self, their universe and others (Moreno, 2005).

Depressed people frequently think they are worthless, blame themselves too much, feel they have failed even in relation to past events, feel as if they would never recover, nurture feelings of grief, ruin, hopelessness, self-pity, and unjustified guilt, have persistent negative thoughts, and frequently complain (Storesum, 2001; Stein, 2000; Posternak, 2001).

Therefore, it is expected that as a consequence of depressive people's beliefs that they have lesser value than others – who they perceive as more powerful, luckier and who can achieve more, etc. – their self-derogation can realize itself by the use of LEBs in their discourse to make negative inferences about themselves and positive ones about everyone else.

Having this in mind, we did a systematic review of the literature in the field in order to find articles which tackled the issue of the discursive production of people in the early stages of depression and the feeling of lesser-value in their discourse by focusing on stereotypical patterns.

Methodology

During March 2011, we have systematically searched the electronic database Medline (National Library of Medicine), Lilacs (Literatura Latino-americana e do Caribe em Ciências da Saúde), SciELO (Scientific Electronic Library Online) e Pubmed using the parameters "linguistic", "stereotypes" and "depression" in combination with one another. We have given special attention to those studies published in the last 15 years which addressed the issue of lesser-value linguistic stereotypes in the discourse of depressive people or people with such an inclination.

In order to clearly establish whether the literature found could be included in this study, we have defined the conditions to be met by the candidate material as follows. The studies selected should: 1) mention linguistic stereotype; 2) relate the stereotype to depressive patients; 3) have been written in English, Portuguese, Spanish or French.

Those articles which did not fulfill these conditions were excluded when they were: 1) reviews; 2) short communications; 3) not available as full text; and 4) published in other languages even when their abstracts were written in English.

Concluding remarks

Taking into account only the fact that the article mentioned linguistic stereotypes, we have initially found 61 articles, 31 of which corresponded to the "short communication" genre and were, thus, later excluded. Other 25 have been ruled out because their full texts were not available (although they matched the second inclusive criterion, that is, they seemed to relate stereotypes to depressive patients). None of the

last 4 articles, available in full text format, related stereotypes with depression, which resulted in their exclusion.

There was 1 (one) article[26] not available as full text that was particularly relevant for the theme of our study, nonetheless, as it had already been explored as a reference in the study, it could not be included as data. Therefore, none of the articles found in our systematic search could be used in the study.

But this is not entirely bad news, for the absence of such kind of study in the database, oddly enough, can point to the novelty of the research endeavor proposed by the authors.

At this point, it is useful to remember an old, yet remarkably up-to-date, quote, which we offer as food for thought: "groups that look (or sound) different will seem to be different" (Allport, 1954, p. 32).

REFERENCES

Allport, G. (1954). *The nature of prejudice*. Cambridge, MA: Addison-Wesley.

Anolli, L., Zurloni, V., & Riva, G. (2006). Linguistic intergroup bias in political situation. *Journal of General Psychology*, 133, 237-255.

Boltanski, L. (2004). *Distant suffering*: *morality, media and politics.* (G.Burchell, Transl.). Cambridge: Cambridge University Press. (Original work published 1993).

Boltanski, L. (1993). *La souffrance à distance*. Paris: Éditions Métailié.

Bourdieu, P. (1982). *Ce que parler veut dire*. *L'économie des échange linguistiques*. Paris: Fayard.

Crandall, C .S., & Eshleman, A. (2003). A Justification-Suppression Model of the expression and experience of prejudice. *Psychological Bulletin*, 129, 414-446.

De Poot, C., & Semin, G, R. (1995). Pick your verbs with care when you formulate a question! *Journal of Language and Social Psychology*. 14, 351-368.

Douglas, K. M., Sutton, R. M., & Wilkin, K. (2008). Could you mind your language? An investigation of communicators' ability to inhibit linguistic bias. *Journal of Language and Social Psychology*, 27, 123-139.

[26] J Pers Soc Psychol. 1989 Dec;57(6):981-93
PMID: 2614663 PubMed - indexed for MEDLINE

El-Dash, L. G., & Busnardo, J. (2001). Perceived in-group and out-group stereotypes among Brazilian foreign language students. *International Journal of Applied Linguistics*. 11(2), 224-237.

Fiedler, K. (2008). The Implicit Meta-Theory That Has Inspired and Restricted LCM Research_Why Some Studies Were Conducted but Others Not. *Journal of Language and Social Psychology*. 27(2), 182-196.

Fiske, S. T. (2000). Stereotyping, prejudice and discrimination at the seam between the centuries: evolution, culture, mind and brain. *European Journal of Social Psychology*, 30, 299-322.

Göethe, J. W. von. (1978). *Elective Affinities*. (R. J. Hollingdale, Transl.). London: Penguin. (Penguin Classics).

Goffman, E. (1988). Estigma e Identidade Social. In E. Goffman. *Estigma – notas sobre a manipulação da identidade deteriorada*. (M. B. de M. L. Nunes, Transl.). 4ª ed. Rio de Janeiro: Ed. LTD.

Gorham, B. W. (2006). News media's relationship with stereotyping: The Linguistic Intergroup Bias in Response to Crime News. *Journal of Communication*, 56, 289-308.

Hippel, W. von, Sckaptewa, D., & Vargas, P. (1995). On the hole of encoding processes in stereotypes maintenance. *Advances in Experimental Social Psychology*, 27, 177-254.

Hippel, W. von, Sckaptewa, D., & Vargas, P. (1997). The linguistic intergroup bias as an implict indicator of prejudice. *Journal of Experimental Social Psychology*, 33, 490-509.

Kunda, Z., & Spencer, S. J. (2003). When do stereotypes come to mind and when do they color judgment? A goal-based theoretical framework for stereotype activation and application. *Psychological Bulletin*, 129(4), 522-544.

Kunda, Z., & Sinclair, L. (1999). Motivated reasoning with stereotypes: Activation, application, and inhibition. *Psychological Inquiry*, 10, 12-22.

Lee, J. Y., & Kasoff, J. (1992). Interpersonal verbs and interpersonal experiences. *Journal of Social Psychology*, 132, 73-740.

Maass, A., & Arcuri, L. (2000). Language and stereotyping. In C. Stangor (Ed.). *Stereotypes and prejudice: essential readings.* Philadelphia, MA: Psychology Press. 193-226.

Maass, A. (1999). Linguistic intergroup bias: Stereotypes-perpetuation through language. *Advances in Experimental Social Psychology*, 31, 79-131.

Maass, A., Ceccarelli, R., & Rudin, S. (1996). Linguistic intergroup bias. Evidence for in-group – protective motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(3), 512-526.

Maass, A., Milesi, A., Zabbini, S., & Stahlberg, D. (1995). Linguistic intergroup bias: differential expectancies or in-group protection? *Journal of Personality and Social Psychology*, 68(1), 116-126.

Maass, A., Salvi, D., Arcuri, L., & Semin, G. (1989). Language use in intergroup contexts. The linguistic intergroup bias. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57(6), 981-993.

Moreno, R. A. (2005). Transtorno depressivo. In C. N. Abreu *et al*. (Orgs.) *Síndromes psiquiátricas*. São Paulo: Lemos. 39-45.

Pereira, M. E. (2002). *Psicologia social dos estereótipos***.** São Paulo: EPU.

Posternak, M. (2001). Symptoms of Atypical Depression. *Psychiatry Research*, 104, 175-181.

Pratto, F., Hegarty, P. J., & Korchmaros, J. D. (2008). How communication practices and category norms lead people to stereotype particular people and groups. In Y. Kashima, K. Fiedler, & P. Freytag (Ed.). *Stereotype Dynamics Language-Based Approaches to the Formation, Maintenance, and Transformation of Stereotypes*. New York: Taylor & Francis Group. 13, 293-313. 407 p.

Robertie, L. de La. (1989). O Corpo: Textos de Jacques Lacan. *Revista Littoral*, n. 27/28, 255-272.

Santos, M. I. D. de A. (2004). *Gênero e comunicação: o masculino e o feminino em programas populares de rádio*. São Paulo: Annablume.

Semin, G. R. (2008). Language puzzles: a prospective retrospective on the linguistic category model. *Journal of Language and Social Psychology*, 27(2), 197-209.

Semin, G. R., & De Poot, C. J. (1997). The question – answer paradigm. You might regret not noticing how a question is worded. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(3), 472-480.

Semin, G., & Fiedler, K. (1988). The cognitive functions of linguistic categories in describing persons. Social Cognition and Language. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(4), 558-568.

Siebra, Gilca B. A. (2005). *Estereótipos na programação televisiva infantil – A trapalhada d'Os Trapalhões*. Unpublished Master's Thesis. Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal da Bahia, Salvador, Bahia.

Sodré, M. (1985). *Televisão e psicanálise*. São Paulo: Ática. (Série Princípios).

Stangor, C., & Schaller, M. (1996). Stereotypes as individual and collective representations. In C. N. Macrea, C. Stangor, & M. Hewstone (Ed.). *Stereotypes and stereotyping*. New York: Guilford Press.

Stapel, D., & Semin, G. R. (2007). The magic spell of language: Linguistic categories and their perceptual consequences. *Journal of Personality and Social Psychology*, *93*, 23-33.

Stein, P. K. (2000). Severe Depression is Associated with Markedly Reduced Heart Rate? *Journal of Psychiatry Res.,* 48, 493-500.

Storesum, J. G. (2001). Relapse and Recurrence Prevention in Major Depression. *Eur. Psychiatry*, 16, 327-335.

Sutton, R. M, & Douglas, K. M. (2008). Celebrating Two Decades of Linguistic Bias Research. An Introduction. *Journal of Language and Social Psychology,* 27(2), 105-109.

Taijfel, H., & Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. In W. S. Austin & S. Worchel (Eds.). *The social psychology of intergroup relations*. Monterey: Brooks / Cole.

Tanabe, Y., & Oka, T. (2001). Linguistic intergroup bias in Japan. *Japanese Psychological Research*, 43(2), 101-111.

Taylor, S. E., Peplau, L. A., & Sears, D. O. (1994). *Social Psychology*. Englewood Ciffs, NJ: Prentice Hall.

Tylén, K., Weed, E., Wallentin, M., Roepstorff, A., & Frith, C. D. (2010). Language as a Tool for Interacting Minds. *Mind & Language*, 25(1), 3-29.

Walton, G. M., & Banaji M. R. (2004). Being what you say: The effect of essentialist linguistic labels on preferences. *Social Cognition*, 22, 193-213.

Wenneker, C. P. J., Wigboldus, D. H. J., & Spears, R. (2003). Biased language use in stereotype maintenance: The role of encoding and goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89, 504-516.

Wigboldus, D. H. J., Semin, G., & Spears, R. (2000). How do we communicate stereotypes? Linguistic biases and inferential consequences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(1), 5-18.

Wyer, N. A. (2004). Not all stereotypic biases are created equal: Evidence for a stereotype disconfirmation bias. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30(6), 706-720.

Zárate, M. A. (2009). Racism in the 21st Century. In T. D. Nelson (Ed.). *Handbook prejudice, stereotyping and discrimination*. NY: Taylor & Francis Group. 19, 387-406. 582 p.

APÊNDICE E – Artigo "*Psycholinguistics and Culture*"

TITLE: **PSYCHOLINGUISTICS AND CULTURE**

TÍTULO: ***PSICOLINGUÍSTICA E CULTURA***

AUTORES:

Gilca Bezerra Alves Siebra[27]
Othon Coelho Bastos Filho[28]
Marcos Emanoel Pereira[29]

ABSTRACT

In this paper, language cognition and culture are carefully intertwined. Here, language is conceived as a tool for cognitive development. Language structure can reveal significant information about thought structure and perception shaping as well as outline communicative actions both as part and parcel of the human psych and social reality, for language can influence the perception of the physical world, other individuals and social groups, thus shaping our thoughts and being shaped by them at the same time. I also address issues concerning motivational and cognitive processes leading to lexical choices, which speakers are probably not aware of and which affect their judgment and alter how attitudes and actions are interpreted. Specific variations in linguistic choices can lead to important social phenomena because they shape our conception of others and how we construe the world, reconstructing social reality. Moreover, different languages point to different thought systems and world views in such a way that verbally expressed notions which are quite obvious for some peoples may well be utterly unknown to others. Cross-cultural studies have argued that the characteristics of each specific language structure and direct attention and affect cognition, which evidences variation in the interpretation of relations and events. In a time like this, in which the world has shrunk and diverse cultures are in close contact with one another due to war and peace, it is imperative that we can understand what all humans have in common, since different languages and cultures will certainly have a decisive impact on what humans will believe and do in the future.

Key words: cognition, culture, language.

---

[27] PhD student at the PostGraduation Program in Neuropsychiatry and Behavioral Sciences, Health Sciences Center, Federal University of Pernambuco (UFPE), Brazil.
Master's in Psychology at Federal University of Bahia (UFBA), Brazil, 2005.
Professor at Federal Institute of Education, Science and Technology (IFBA), Brazil

[28] PhD in Psychiatry, Federal University of Pernambuco (UFPE), Brazil, 1981.
Senior Professor at Federal University of Pernambuco (UFPE), Brazil.

[29] PhD in Psychology, Federal University of Rio de Janeiro (UFRJ), Brazil, 1996.
Associate Professor, Federal University of Bahia (UFBa), Brazil.

RESUMO

Este artigo entrelaça cognição, linguagem e cultura. Trata a linguagem como instrumento do desenvolvimento cognitivo, cuja estrutura pode revelar importantes informações sobre a estruturação do pensamento e a formatação da percepção, bem como delineia o agir comunicativo tanto como constitutivo do psiquismo humano como constitutivo do social, pois a linguagem pode afetar as percepções do mundo físico, de outros indivíduos e dos grupos sociais, moldando a maneira como se pensa, ou vice-versa. Aborda também processos motivacionais e cognitivos que conduzem a decisões lexicais, das quais os falantes provavelmente não estão conscientes, afetando julgamentos e alterando a interpretação de uma atitude. Variações específicas nas escolhas linguísticas geram importantes fenômenos sociais porque modelam a concepção que se tem dos outros, o universo que se pensa, reconstrói o real. Diferentes línguas remetem a diferentes sistemas de pensamentos e visões de mundo. Noções que a um povo parecem evidentes, e que se exprimem em palavras, são desconhecidas de outros povos. Estudos transculturais argumentam que as características de cada linguagem estruturam e guiam a atenção, direcionando alguns efeitos sobre a cognição, mostrando variações na interpretação de relações e eventos. Nesta época, em que o mundo tornou-se pequeno e as mais diversas culturas estão intimamente interrelacionadas em assuntos de guerra e paz, é importante que se chegue a uma compreensão do que os homens têm em comum, levando-se em conta que línguas e culturas diferentes possam ter efeitos decisivos sobre o que crerão e farão os homens no futuro.

Palavras-chave: cognição, cultura, linguagem.

Language as a tool for cognitive development

Language is a key contextual facet in social cognition. “Language enters social psychological phenomena at all imaginable levels, not only as they are manifested in everyday life but also in the construction of most if not all experimental settings and instructions, and most independent and dependent measures.” (**Semin & Fiedler**, 1991, p. 2)

“Language poses multifaceted, fascinating, and complex puzzles.” (**Semin**, 2008, p. 197). Among its essential characteristics there are patterns and rhythms, together with a number of both internal and external semiotic resources. The complexity introduced by dialogue together with the paralinguistic and extralinguistic features that surround it, such as accent, intonation (**Giles & Coupland**, 1991), prosody, stress patterns, gestures, facial expressions, gaze direction and body posture (**Goodwin**, 2000), exponentially increment the number of possible puzzles. Sometimes such enigmas can be posed in a playful, entertaining and intriguing way (**Semin**, 2008).

One can ask how the linguistic marking of gender can shape one’s thinking about different objects (**Stahlberg, Sczesny & Braun**, 2001), or how color terms in different linguistic communities influence both perception and memory (**Özgen**, 2004). One can also ask whether linguistic choices within the concrete-abstract continuum can alter the perception of a message, or, more generally, whether language shapes how we think, or *vice-versa*.

Not infrequently, in order for one to perform activities it is necessary to understand and interpret verbal instructions appropriately, however such instructions can sometimes cause feelings of anger or frustration when they do not allow for accomplishing the task smoothly and without the risk of making mistakes. In these cases, it would be advisable to find a means to make those instructions more adequate. For instance, how can a physician give instructions to a patient in an effective way and avoid being misinterpreted? How can a scientific report guide readers in such a way as to allow them to replicate all the minute details of an experiment?

Although instructions may fail due to several reasons (obscure terms, unexplained procedures, incomplete reasoning, incoherent language, and so on), a certain degree of abstraction might well be a crucial characteristic. Some technical devices require that instructions are as concrete as possible. On the other hand, too minute or concrete instructions might become lengthy and burden the user's memory. Therefore, ideal instructions typically imply balance between detailed descriptions, on the one hand, and concision, on the other.

Nevertheless, there are other factors which determine comprehensibility. Effective instructions are expected to be redundant and repetitive at key points. Since redundant passages are intended to clarify significant issues, it might be necessary to change the level of abstraction. The question, then, is whether sentences originally minute and concrete should be taken to higher levels of abstraction or whether initially abstract instructions should be used as advanced organizing structures preceding detailed instructions. For example, should a physician mention the goals, the dangers and effects of pharmacological agents before specifying the exact dosage and the most adequate way to use them? Or should the physician start with detailed instructions and explain them later in more abstract terms?

Affective states induced by the use of certain verbs – typically evoked by causal attributions to the sentence object (**Semin & Marsman**, 1994) – can help the patient to understand and memorize the instructions to come next? And could adjectives – which refer to people's permanent characteristics and represent the highest level of abstraction (**Roberson & Stevens**, 2006) – be useful to effectively explain and justify what is easily neglected or not so easily understood or accepted?

Another possibility for investigation could be to ask which linguistic categories are most likely to cause misunderstandings or ambiguous inferences. Language is so rich in pragmatic meanings that even the same linguistic term can suggest diverse inferences (**Fiedler**, 2008). Calling somebody "mean" or referring to an activity as an "attack" or "manslaughter" could either imply a serious accusation or just a playful joke, a metaphor or irony.

Linguistic categories can potentially influence communication effectiveness. Experimental evidence suggests that concrete utterances can improve communication credibility (**Hansen, Dehêne & Wänke**, 2007) – stories with specific time and place reference make the information seem true, because they can easily be verified –, concrete descriptions represent some advantage for short-term memory (**Fiedler, Schenk, Watling & Mengues**, 2005; **Sweeney, Kmiec & Kupfer**, 2000) and open question interviews result in richer and more valid data than their strict and restrictive counterparts (**Fisher & Geiselman**, 1988).

Language – the biggest of the social intelligence modules – is an aspect of human behavior which is essentially interpersonal and socially regulated. In spite of previous research having attested the significance of its role in social cognition (**Semin**, 1995), language has been neglected for long and its potential impact on coherence processing and social judgment has not been given much attention by researchers (**Doest, Semin, & Sherman**, 2002), regardless its pervasiveness in our daily activities and most simple of the practices or occasional, more complex practices. Only recently this dumbness please, forgive me the word pun – or lack of interest in language is being replaced by intriguing demonstrations that social knowledge is, to a great extent, connected to language.

Language makes us able to share knowledge about the state of affairs in the world and about our intentions and plans to change such state of affairs. People engage in talk-in-interaction and that results in the co-construction of an emergent pattern of understanding in which each participant functions as a scaffold for the other so that they can both reach further levels that would be impossible for an individual to reach by himself.

Language proper – as a repertoire of knowledge and a system of communicative rules – can have a strong and steady influence on communication outcomes, at the same time about and beyond the intentions of individual conversationalists (**Fiedler, Bluemke, Friese & Hofmann**, 2003). Thus it is no surprise language constitutes a complex phenomenon frequently approached from several different perspectives which may see it either as a special kind of knowledge (**Chomsky**, 1986; **Croft**, 2001), or a property of

dynamic processes (**Clark**, 1996; **Raczaszec-Leonardi & Kelso**, 2008), or an object (**Clark**, 2006a; **Roepstorff**, 2008) or even a bodily ability (**Arbib**, 2005; **Zlatev**, 2008). Studies have demonstrated that different psychological processes generate the systematic differences in the linguistic representation of the same events. These studies have favored a sociopsychological approach to linguistic analyses. Notwithstanding, other intriguing connections have also been foregrounded. **Beukeboom and de Jong** (2008) have shown that subtle proprioceptive cues induced by arm flexion lead to more abstract language use, compared to cues induced by arm extension, which were associated to analytical processing. In these cases, instead of pointing to accessibility or inaccessibility of the decision proper, the findings reveal accessibility to the psychological processes that influence lexical decisions (**Semin**, 2008).

Linguists believe that the structure of language can unveil significant information about thought structure (**Graesser, Gernsbacher & Goldman**, 1997; **Lakoff**, 1987; **van Djik**, 1987; 1997), besides providing a framework for perception: "The structure of the language one habitually uses influences the way he perceives his environment" (**Vygostsky**, 2011).

Anthropologist **Marilda Hollos** and Clinical Psychologist **Philip Cowan** (1973) have conducted a careful study of child cognitive development in several social environments in which they contrasted children from distant farms in Norway with those from towns and small villages in the same country. They noticed that, in the distant, isolated farms in Norway children played by themselves and/or watched objects surrounding them; they interacted, albeit in a limited way, with their mothers. Such mothers did not encourage talk nor did they encourage questions; they also did not tell the kids any stories. The fathers were away from home almost all day long. Communication with family adults happened only during meals and in the evenings, when television was the center of the household attention.

Children from towns and small villages in Norway freely played with one another; they had contact with other adults in diverse social environments such as stores or on the streets. In their home, the family environment allowed for more talk.

In spite of these striking differences, the authors claim that language development occurred in a similar fashion in all three environments – farm, town and village –, although the children from the towns have had greater opportunities for verbal interaction. The whole point of the study has to do with the theory that supports it. A theory which emphasized the role of verbal interaction in cognitive development would predict a greater degree of development for the children from towns and villages, whereas a theory that underestimated the role played by language would not claim significant differences between the three groups. Yet the actual findings were far more diverse and interesting than any of those simplistic theories could have predicted.

The analysis of different cognitive capacity tests that some of those children undertook, such as notions of logical classification and physical qualities – asking the child to classify objects based simultaneously on shape and color, the **Piaget** (1971, p. 25) task of "conservation of liquid, volume, sizes, etc." (**Sampaio**, 2009; **Visca**, 1995) –, and the child's ability to adopt another's point of view – for example, retelling a story to somebody else (speaker's or listener's perspective) or describe a tridimensional object from different standpoints, etc. – indicated that children from farms were advanced in the first set of cognitive tasks, whereas children from towns and villages were ahead in the second set of cognitive tasks, involving walking on somebody else's shoes or *theory of mind*[30].

Bronckart (1997, 1999; 2004; 2005) stated the key role played by social conditions and interventions in the process of cognitive ability formation in children. He also showed the emergent nature of communicative action as both constitutive of human psych and the social proper, once language is, primarily, a feature of human social activity and one whose major function belong to communicative and pragmatic domains. However, an important distinction to be noted refers to the relative development rhythms concerning the different abilities, for, ultimately, all actions have reached acceptable levels of

[30] *Theory of mind* is the ability to attribute mental states to oneself and others, thus, being able to predict others' behavior based on their beliefs, desires and intents as represented in their mental state (**Howlin *et al.***, 1999). In other words, it is the ability to recognize that other people can have ideas, desires and beliefs of their own, which can affect their behavior (**Pears & Fisher**, 2001). It can also mean attributing thoughts and mental content to other individuals (**Otonni, Rodriguez & Corazza Barreto**, 2006).

development in both sets of activities[31]. While language is a crucial factor for learning due to its significance in social interaction, the particularities of linguistic conventions also focus on and narrow down the specific form and the extent of learning (**Tylén, Weed, Wallentin, Roepstorff & Frith**, 2010).

Another instance of mind adaptation to linguistic conventions comes from studies about how linguistic codes influence the perception of spatial relations. Some researchers posit that languages code spatial relations on the basis of three overall reference systems: relative, intrinsic and absolute (**Kemmerer**, 2006; **Levinson**, 2003; **Majid, Bowerman, Kita, Haun & Levinson**, 2004). Within the relative reference framework, objects are frequently positioned taking into account the speaker's own egocentric standpoint. Now, in the intrinsic reference framework the reference is centered on the perspective of the object. Finally, in the last reference frame, as the word suggests, reference is established in absolute terms. In most Western cultures we rely on the first two reference systems, which are nonexistent in some other languages and speakers are left with no alternative but to use the absolute frame of reference in communication. It has also been shown that children demonstrate to be sensitive to language specific spatial categories in their second year of life (**Choi, Mcdonough, Bowerman & Mandler**, 1999; **Levinson**, 2003). Maybe that is why it is not surprising at all that in cultures with a language in which there is only one kind of reference framework children turn out to be highly skilled at using this type of spatial reference (**Levinson**, 2003). Hence, when asked to point to known landmarks out of their sights, speakers of Guugu Yimithirr, an Australian aboriginal language displaying an absolute reference system, are remarkably skilled at doing so, whereas speakers of languages with a relative reference system such as English or Dutch had performed poorly in the same task (**Levinson**, 1997; 2003). The speaker of a language that relies on an absolute reference framework has to keep track of specific coordinates to succeed in communicating, regardless the place in which s/he is positioned. **Levinson** (2003)

[31] A possible pedagogical implication suggested by such results would be that the problem does *not* so much consist in teaching the child to think or speak – which would be a simplification –, but in finding out the particular abilities which need to be stimulated. In Brazil, mistaking general technical ability for linguistic competence is indeed very common; which makes such findings even more significant in our culture.

claims that: “the explanation lies in the facilitative effect of language on cognition” (p. 311).

Furthermore, our experience of events taking place in the visual world is influenced by written language. **Chatterjee, Southwood and Basilico** (1999) asked the participants in their study to draw events such as “a staggering drunk person” in the horizontal plane. Their findings suggest that the drawings depicted the events as unfolding from left to right, with a 7:1 ration. In a later experiment, participants were shown pictures of stick figures interacting with one another. The images were ambiguous and admitted more than one interpretation. For instance, one could interpret the events in a given picture as if one stick figure were pushing the second or the other way around, with the second figure pulling the first one. That is to say, the action involved either a movement away from the agent (push) or towards him/her (pull). What is noteworthy is that, in a task in which participants were asked to match images or sentences, they responded faster if a left to right orientation was present, in terms of the agent being placed to the left of the patient and the action proceeding in the same direction. All this suggests that participants tend to “read” images in a left to right manner, which was initially interpreted as resulting from brain lateralization. Nevertheless, later research challenged such hypothesis by showing that pre-school children and speakers of Korean, whose reading systems do not follow a left-to-right orientation – as is the case of adult Arabs and Israelis whose written system proceeds in a right-to-left fashion –, did not show such left-to-right bias (**Barrett, Kim, Crucian, & Heilman**, 2002). Adult readers whose written system had a right-to-left orientation, displayed a right-to-left bias instead (**Dobel**, **Diesendruck & Bölte,** 2007). Basically, the most plausible explanation is that such effects are likely caused by exposure to written language modes rather than resulting simply from brain lateralization. In this sense, it would rather be an indication that language does shape our minds.

Cultural influence

Toomela (1996) posits that culture should be viewed as a set of socially shared information codified as symbols, that is to say that psychological processes would be semiotically mediated in culture development. In contemporary Western cultures, abilities are learnt via verbal instruction. One can buy books that teach us to play tennis,

drawing, etc., by employing decontextualized, non-interactive language. Yet, in other cultures, such as the pre-literary ones, abilities are learnt by observation, with little or no verbal instruction.

As an example, it is worth mentioning the case of Maya Indians from Cantel, Guatemala, who are trained to work with textile factory machines according to a non-verbal tradition (**Nash**, 1967). Their training, although conducted at home, is done in a manner similar to learning situations. Later, somebody is hired as an apprentice for five or six semesters, but they can only perform simple tasks such as loading material into or taking the final product from textile machines. At the same time they are supposed to observe how the worker operates the machine, without asking any questions or getting any explicit instructions. When the machine stops, they have to observe what the worker operating it does in order to restart it. The Maya apprentices do not operate the machine until they feel they are competent enough, because fumbling around or making any mistakes leads to *vergüenza* (public disgrace). She does not ask questions because it could upset the "instructor" and it could make others believe her stupid. Of course, such a learning approach is limited and does not work with symbolic learning or exclusively mental operations, but it does work for simple tasks such as running a cotton textile machine.

In order to become a caporal, machine shop worker or assistant in the electrical shop, the learning process is slightly altered. This time, members of the technical staff provide verbal instructions and explain the principles and operations of the machine or instrument. The technical staff often complains that Cantelenses are "indifferent and unenthusiastic" when they learn, but, in fact, such imperturbable stance is an expression of Cantelenses' desire to appear calm and dignified, even when they are eager to learn new abilities.

The in-service training in the factory, where fast learning is achieved, is in sharp contrast with learning situations at schools: the teachers think their performance is low and the Cantelenses claim that too much school work or thinking makes the head *caliente* and leads to minor illness.

We can clearly see that cultural values are reflected in factors such as motivation and socially standardized behavior. The problem which faces a professional dealing with Cantelense children is not to teach them to speak or think correctly, but to encourage them to apply their own language and thought abilities in a new context in order to achieve schools goals – a disposition to try and apply pre-existing abilities to new, nontraditional problems.

In summarizing the effects of content and task motivation, **Cole and Bruner** (1971) concluded that, when we systematically study the "situational" determinants of performance, we are led to believe that cultural differences lie rather in the differences of situations in which diverse cultural groups apply their abilities (practical or otherwise) than on different abilities those groups display[32].

Some cultural artifacts help enhancing and restructuring cognitive abilities. A paradigmatic example is the abacus, a tool which, when handled, facilitates complex mathematical calculations (**Clark**, 1997); other examples frequently mentioned include calendars, notational systems, diagrams and compasses, which, it can be argued, boost cognitive performance in several ways (**Hutchins**, 1995; **Stjernfelt**, 2007).

The language-as-a-tool perspective has been given special attention by **Vygotsky** (1934/1997; 1962; 1986) and, more recently, in the works of **Herbert Clark** (1996), **Tomasello** (1999) and **Andy Clark** (1997), who have repeatedly acknowledged the instrumental functions of language. Taking the word "tool" in a literal sense, it refers to a cultural construct that enlarges and enhances the natural potential of bodies (**Tylén *et al.***, 2010). One can always use their hands, yet a pair of scissors is a more convenient and effective means for cutting a better string. Similarly, one can walk, but, of course, a car takes them to their destination faster. Tools not only enhance one's natural bodily action potentials, but their invention makes new bodily practices possible. For example, the invention of needle and thread made sewing possible (**Sinha**, 2009). Therefore, new

[32] In their minute examination of the role of cultural differences in psychological processes, **Cole and Bruner** (1971) make the following pedagogical recommendation: the educator should stop to work under the assumption that s/he must create new intellectual structures and start focusing on how to lead the child to transfer his/her abilities for the task at hand. In other words, in teaching culturally diverse groups of children – as well as those within the same cultural group – the focus should not be on changing *how* they speak – or changing their dialect – but, especially, on changing that about which they talk.

tools and technologies often restructure and change how we act in the material world, by creating new practices and new possibilities for action (**Clark**, 2006b).

Tylén *et al*. (2010) claim there is evidence that language is also a tool for interacting minds. By comparing it to various tools such as a rake, they state that language extends the space within which minds can interact with one another. Like a torch, language highlights the important regions of the space within which minds interact. Like a mould, language creates a common space for minds to interact in. Finally, like a pair of lenses, it broadens the way interacting minds see the world[33].

No doubt language has a fundamental role in social cognition and on the effects of the reception of systematic verbal stimuli on social coding, processing and judgment. As it has been shown, language is both an efficient tool building up and aligning shared situation models, action plans and goals (**Clark**, 1996; **Pickering & Garrod**, 2004) and an effective means for negotiating joint plans and coordinating actions (**Bangerter & Clark**, 2003; **Fowler, Richardson, Marsh & Shockley**, 2008). Additionally, language allows us to negotiate and share normative structures such as game rules and social action scripts (**Wyman, Richardson, Marsh & Shockley**, 2009), as well as to establish a common basis that makes it possible for interactants to predict each other's actions and, thus, achieve local coordination. But language is much more than that.

Again it has been suggested that verbal language can be thought of as a tool for solving particular kinds of cognitive problems and allowing for perceptual manipulation and experimentation: spoken or written words, in a public language, can come to reify complex ideas and scaffold action (Clark, 2006a; Roepstorff, 2008).

As it has been said, a great number of cross-cultural studies about categorization and spatial referencing have argued that the structuring and attention-guiding character of language itself has some long-term effects on (non-linguistic) human cognition. The languages in the world show great variation in the way in which they draw categorical lines and construe relations and events. As a result, one can notice that, for instance, a

[33] It is important to highlight that conceptual schema result from past experiences: thinking about going to a restaurant can invoke the image of plates and cutlery for some or bowls and chopsticks for others, depending on their individual background.

child growing up in an English- or Portuguese-speaking community acquires the normative structures of their mother tongue, but the child also has to attend to other aspects of their surrounding environment. Compared to this, a child growing up in a primitive community such as an Australian aboriginal one has to deal with a simpler situation. Eventually, each of them becomes competent in making the particular perceptual and relational distinctions that their language imposes. Hence, language becomes an important medium for the cultural shaping of cognition. It is a powerful repertoire for people to act together and co-construct interaction niches which extend themselves in time and space beyond the immediate present and place. Therefore, language is a crucial tool for creating the advantages that interacting minds have over individual cognition (**Tylén *et al.***, 2010).

Cognition and culture

The properties of language make efficient forms of instruction and learning possible. Linguistic instructions can also be internalized and used to guide future actions by "silent repetition", which has been repeatedly shown to enhance performance in a variety of cognitive tasks (**Clark**, 1997; **Clowes & Morse**, 2005; **Vygotsky**, 1986). One instance of such is the fact that human beings can be conditioned to associate a stimulus with fear through mere verbal instruction (**Olsson & Phelps**, 2004). On the other hand, most species can only learn about the world by means of direct, embodied sensory-motor experiences such as reinforcement and Pavlovian conditioning (**Roepstorff**, 2004; **Tomasello**, 1999), but humans are able to complement it with effective sociocultural learning styles by reaching for language-mediating sharing of predictive models, plans and goals (**Roepstorff & Frith**, 2004).

In this respect, **Cole and Scribner**'s (1974) study on classificatory behavior in Liberia[34] shows the effect of schooling on verbalization. In classifying twenty-five familiar objects distributed into such categories as hunting tools, food, kitchen utensils, clothes, and sewing paraphernalia, as well as in re-classifying them into superior, more abstract categories (e.g, classifying food and kitchen utensils together with household stuff), illiterate adults and school children aged 10 to 14 exhibit similar abilities, for this kind of abstract thought obviously develops without formal education. However, the two

[34] The Republic of Liberia, whose capital is Monrovia, is situated in West Africa.

groups differed in their ability to verbalize the logic underlying their choices. Secondary school children used labels that alluded to certain categories ("These are garments") or referred to a common attribute ("One can hunt with that"), whereas illiterate adults came up with arbitrary justifications for their choices ("I like them this way" or "Reason told me to do so"). Such results suggest an important distinction to de made in future research: keeping in mind the difference between what people *do* and what they *say* they do.

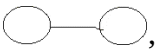
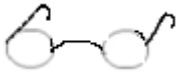
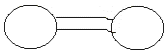
Carroll and Casagrande (1958), in connection with the *Southwest Project in Comparative Psycholinguistics*, conducted a study on grammatical determinism in Navaho language and conclude that, in this language, when one uses verbs for *handling* things, it is mandatory to employ a particular verb form among others, according to the form/shape or any other essentially inherent attribute of the object about which one is talking. It follows that, in Navaho, when one asks somebody else for a given object, s/he must employ the verb root that corresponds to the nature of this object. If it is a long, flexible object such as a piece of string, one says *sãntéh*; if it is something long and rigid such as a stick, *sãntíih*; if it is a flat flexible object like a cloth or piece of paper, *sãnitcóós*, and so on and so forth.

Thus, Navaho children learn to discriminate the formal attributes of the objects earlier than English-speaking ones. This was also true even for those children who spoke English but were of Navaho ancestry. So one can conclude that such an ability, instead of being an ethnic predisposition, is fundamentally a linguistic one. The claim made by American and European psychologists that children tend to first distinguish objects on the basis of their size and color could – at least in the level of verbal difficulty to deal with such variables – partly be due to their language. Therefore, it serves as evidence that language does have some effect on cognitive development, once it highlights either this or that aspect.

Lexical level, culture and cognition

In some languages it may be, say, "easier" for somebody to think or to talk about certain things just because their language makes it easy to do so: "My forefathers' land is my

language"[35]. This is closely related to memory retention of linguistic codes and verbal records, for if you don't put it into words, you likely retain the affective impression, but not the idea. A television report with victims of rape – broadcasted by the *Discovery Channel* – demonstrated, in practice, how memory can frequently play tricks in an interesting way, by distorting what was experienced by those victims.

When one listens to a description such as that drawn here  , one associates this description to a familiar object to facilitate its memorization. If one associates this image to glasses, for instance, the activation of such memory will have the following form:  (glasses). If the form described was alternatively associated to a dumbbell, it will be depicted in memory like:  (dumbbell). It follows that, on reconstructing such information, the description might have this or that form, depending on how the association of ideas was made. That is why, when a story experienced by two or more people, and not only people from different cultures, is told, the versions vary considerably depending on how each person felt, thought and internalized the experience they have lived through. That does not at all imply that the storytellers are being purposefully untrue, but one can say it means partial truths which result from different standpoints or different perspectives.

A well-known illustration of this comes from **Vygotsky** (1962), when he says: "I saw a barefooted boy in a blue shirt running down the street", he is actually describing flashes, fragmented details, although he had seen it all as a whole. The fact that he had it reconstructed in words reflects how he had construed it in his mind.

Toomela (1996) says:

> "We do not learn a memory (an element in a structure), but we can learn different ways to memorize (a change in the properties of an element); we do not acquire visions, but we can learn how and where to look" (p. 291).

[35] This is a well-known line from Caetano Veloso's song "Língua" (Language), in which the *Baiano* composer alludes to a much quoted sentence by Portuguese poet Fernando Pessoa: "*Minha pátria é a língua portuguesa*." ("My forefathers' land is the Portuguese Language.").

Social cognition has been traditionally interested in the transition of representations from internal memory to external language, i. e., in cognitive influences on linguistic behavior. Researchers have been eager to demonstrate that transition from language to memory, which reflects linguistic influences on cognition, can have an equally significant impact in attitudes, stereotypes, prejudice, discrimination, judgments, decisions and social behaviors (**Fiedler**, 2008).

Forensic psychologists have collected strong evidence, and have also convinced law professionals, that the quality of evidence demanded in witnesses' accounts can be markedly improved when a non-directive interview style allows them to develop their own structures for retrieving events from memory, instead of simply reacting to the limits imposed by the interviewee and close-format questions (**Fiedler**, 2008). This way interview methodology, in general, and cognitive interviews in legal contexts, in particular, can be improved.

As witnessed by recent findings in Linguistic Anthropology, language acquisition and the process of language acquisition can also have an impact on the sensorial system besides the cognitive one. During language acquisition, phonetic distinctions become categorical (**Kuhl**, 2004). Categorical perception is a tendency for the speakers of a language to experience clear-cut boundaries between the sounds used in their language and to show no sensitivity to intermediate sounds (**Tylén *et al.***, 2010). Certain languages, namely English, Portuguese and Dutch, distinguish the two sounds */ ra /* and */ la /*, whereas others, such as Japanese, do not. If monolingual speakers of English are asked to identify sounds which vary in small equidistant steps from */ ra /* to */ la /*, they experience an abrupt change from one sound to the other at some point, rather than a continuous change or a transition. Monolingual Japanese speakers, on their turn, experience all sounds as belonging to the same phonetic category. In other words, one's mind adapts to the sounds of the language of a particular linguistic community.

Another example which establishes a relation between language and the sensorial system is vision. Although all normal human beings are potentially able to distinguish a great number of colors, most use only a few terms to refer to colors, terms which are usual in ordinary speech, depending on the importance and cultural meaning of these colors. For many years the standard assumption in the color categorization literature has

been that there are six universal focal colors (**Tylén *et al.***, 2010) corresponding to prototypical English primary colors – black, white, red, green, yellow, and blue (**Berlin, & Kay**, 1969; **Rosch**, 1973). In opposition to such view, there has been a more relativistic stance according to which cultures are the sole constraining factor for color categorization (**Ray**, 1952). More recently, the latter perspective has become mainstream, as studies of cultures that do not have the "natural" colors as their central issues emerged (**Davidoff, Davies & Roberson**, 1999; **Roberson**, **Davies & Davidoff,** 2000; **Roberson, Davidoff, Davies & Shapiro**, 2005; **Winawer, Witthoft, Frank, Wu, Wade & Boroditsky,** 2007).

Roberson *et al.* (2000; 2005) investigated color categories in Berinno – a language spoken in Papua New Guinea – and found that the categorical boundaries did not conform to the claim of supposed universals.

Similarly, the Shanenaw language, spoken by native Brazilians who inhabit central North region in the State of Acre, Brazil (**Amarante Ribeiro**, 2006), as well as other languages of the same Pano family[36], cannot be classified in terms of its evolution as conforming to the set of terms employed to refer to colors as outlined by **Berlin & Kay** (1969), once they do not follow the same timeline as the linguistic evolution does.

Attempting to bring these apparently conflicting findings together, researchers simulated an optimal division of color space and compared it to data from the World Colour Survey – WCS[37] – (**Berlin & Kay**, 1969; **Kay, Berlin, Maffi, Merrifield & Cook**, 2009; **Kay & Regier**, 2007; **Regier, Kay & Khetarpal**, 2007). While many languages conform to an optimal or near-optimal division of color space, **Regier, Kay and Khetarpal** (2007) found that many languages in the WCS with color-naming systems that are not similar to the hypothetically optimal model configurations. This suggests that there is considerable room for cultural variation, even when it leads to non-optimal categorization.

[36] Pano family languages are spoken by some 40,000 speakers, distributed among at least 34 known peoples scattered all through the Amazon region in Bolivia, Brazil and Peru (**Ribeiro & Cândido**, 2008).

[37] Since the 60's, color categorization and nomenclature have extensively been investigated from the perspectives of anthropology, linguistics, psychology, philosophy, perception studies and computer modeling (**Jameson**, 2005; 2011). More recently, the World Color Survey – WCS – has provided even more support towards a perspective which favors a cross-cultural universality of color categorization (**Kay**, 2005; **Kay & Regier**, 2003; **Regier, Kay & Cook**, 2005).

This is consistent with a weak relativism (**Kay & Kempton**, 1984), in which the existing linguistic conventions of a given society contribute to constraining how color space is divided. However, it is not surprising, if one takes into account that much of the relevance for color categories is rooted in the social sphere (**Wallentin & Frith**, 2008). Russian and Turkish, for instance, have 12 words for colors, two of which for the blue color. Something similar happens in Hungarian which has two words for red. In contrast with this, languages such as Dani – belonging to the Trans-New Guinea (TGN) language family and spoken in Indonesia – have only two words for black and white (**Amarante Ribeiro & Cândido**, 2008). Additionally, it is possible that there are languages which have no words to refer to colors. Such seems to be the case of the indigenous Pirahã language – probably the only surviving member of the Mura language family – which, according to **Everett** (2005), does not have basic terms for colors, only words to designate the notions of "dark" and "light". In brief, it is intriguing to think that all this could be a consequence of different sociopsychological influences on color perception.

Winawer *et al.* (2007) have studied the color blue in Russian. The speakers of this language make a mandatory distinction between lighter shades of blue – *goluboy* – and darker ones – *siniy*. Their study has demonstrated that Russian speakers were faster at a non-linguistic color discrimination task when two colors fell into different linguistic categories compared to when they belonged to the same category (e. g., both of the *goluboy* type). English speakers did not show a similar differentiation. In Brazilian Portuguese colors such blue and green are differentiated, but such distinction is non-existent in the Pano languages and there is only one word to designate both colors. Therefore, a curious question arises: how does the rainbow look like to them?

As blue is a cherished color in Portuguese, several shades of blue are named: *azul-rei*, *azul real*, *azul turquesa*, *azul-bebê*, *azul-marinho*, *azul escuro*, *azul claro*, *azul-piscina*, *azul esverdeado*, *azul-anil*, "*azul caixão de anjo*", "*azul da cor do mar*"[38] (as former Brazilian pop artist Tim Maia used to sing), etc. Of course, there are other colors such

[38] NT: Such shades of blue can roughly be translated in a literal manner as: "king blue", "royal blue", "turquoise blue", "baby blue", "dark sea blue", "dark blue", "light blue", "pool blue", "greenish blue", "indigo blue", "angel's coffin blue", and "blue like the ocean".

as red which display a large range of distinct shades, yet these shades lack specific designations.

In English, one can say "to be blue" to indicate a depressive state of mind – that is why that well known sad, melancholic American rhythm is called "blues". On the other hand, in Brazil, when one says that "everything is blue", it actually means everything is fine. That is, in Brazil, the blue color signals the opposite of its English meaning. If one wants to talk about that American sadness in French, one says "*avoir le cafard*" (literally, "to have the cockroach"). If by using "to have the cockroach" one meant "being sad", in a place plagued by roaches, how sad, then!

Whorf (1956 *apud* **Semin**, 2008) referred to Eskimo languages having several words to describe snow, according to its density, degree of hardness, volume, "age", thickness, color (there would be different shades of white), etc. That is so because, for them, it would be crucial to have such kind of information once it is part and parcel of their daily lives and because snow can either be their ally or their enemy, in the sense that their survival would depend on such knowledge. In most regions in Brazil, discriminating several distinct aspects of snow would not be useful at all; one may even use a common sense popular expression to talk about this: it would be "useless knowledge", if there could actually be such a thing.

Vanoye (1987) called the theory of linguistic determinism into question when he wondered whether forms of thought would be determined by factors other than language, such as lifestyle, geography, or climate, for instance. According to him, Arabs would supposedly have "about six thousand [?!] words to designate camels, their varieties, their qualities, what they were used for, and so on" (p. 207), which assumes the exceptional significance of such an animal for Arabic society. However, he suggests that the fact that it is still possible to perform translations indicates that there may be common points in different languages, so a "universal thought" may well be possible to conceive.

Vygotsky (1986) tells us that, as he translated La Fontaine's fable "The grasshopper and the ant" (1965) – published by Jean de La Fontaine in "Selected Fables" in 1668

(**Nunes**, 1949) –, Krylov[39] replaced the grasshopper by a dragonfly. In French, *cigale*, a word marked for feminine grammatical gender, was regarded appropriate to represent a carefree and joyful attitude (What a stereotype!). It was argued that such subtlety may have been lost in a literal translation, for, in Russian, grasshopper is marked for masculine gender. By choosing a dragonfly, which is also feminine in Russian, Krylov discarded the literal meaning to favor the grammatical form that he thought necessary to render what he believed to be La Fontaine's likely thought.

Still according to **Vygotsky** (1986), Tjutchev[40] acted in a similar manner when translating Heine's[41] poem about a fir-tree and a palm-tree. In German, "fir-tree" is a masculine word, whereas "palm-tree" is feminine. The poem suggests the love of a man for a woman. In Russian, both trees are designated by feminine nouns. So, in order to maintain the same implication, Tjutchev replaced "fir-tree" by "cedar", which is masculine in Russian. Lermontov[42], in his more literal translation of the same poem, completely erased such poetic connotations and gave the poem an essentially different meaning, at the same time more abstract and more generic. In short, a grammatical detail can, in some cases, alter the intended meaning completely.

Sometimes it is the very presence of a single word, such as the Portuguese word *saudade*, which can serve as evidence of linguistic relativity and determinism. Thus, a set of recurrent words in a given community can provide a preliminary index of something that is probably of great importance for the members of that community.

Sapir (**Mandelbaum**, 1958) alludes to the issue of grammatical determinism, to which we do not pay too much attention due to the fact that it is obvious, unless different languages are contrasted. In English, "The stone falls" provides the listener with the

[39] Krylov (Ivan Andreyevich Krylov, 1769 – 1844) is the most well-known Russian writer of fables.

[40] Tyutchev (Fyodor Ivanovich Tyutchev, 1803 – 1873), together with Alexander Pushkin and Mikhail Lermontov, is considered the last three Romantic poets in Russia.

[41] Heine (Christian Johann Heinrich Heine, 1797 – 1856), named Harry at his birth, was a well-known Romantic German poet, usually referred to as "the last Romantic".

[42] Lérmontov (Mikhail Iúrievitch Lérmontov, 1814 – 1841) was a Russian poet and novelist who fiercely criticized Russian society, and is considered, together with Alexandre S. Pushkin and Fiódor Tiútchev, one of the major representatives of Romantic Russian literature.

necessary information to interpret it. "Stone" is masculine in German and feminine in French. In Russian, it is immaterial whether the reference is generic or specific. In Chippewa, it is mandatory to signal that Stone is an inanimate object. In Kwakuitl, the language of the British Columbia native people, one should take into account whether or not the stone is within reach of the speaker's sight, whether it is closer to the speaker, to the listener or to a third party. In Nootka, one does not have to specify "stone"; this general form consists in two main elements: the first indicates movement or position of a stone or stone-like object, whereas the second indicates downward direction. In other words, while the Nootka do not have any difficulties to describe the falling of a stone, they do not have a verb which corresponds to "fall".

According to **Bronckart & Sinclair** (1973 *apud* **Slobin**, 1980),

"no doubt originating in different branches and being scattered around the globe, human groups have inevitably elaborated sets of signs which, besides differing as for the signifiers[43] (in selecting the discriminating sound properties), differ, above all, in relation to the signified[44] (internal scope and organization of the basic representations encompassed by the signifier). Therefore, although each natural language actualizes the general representative process of human language, it does so according to its own resources; which is what imposes particular properties to the represented products (the meanings). Each language has, thus, its own semantics and General Semantics can only exist as an abstraction and generalization in relation to particular semantics. Moreover, it is via mediation of the particular semantics of a language that the represented worlds are concretely constructed and still carry the "mark" of such particular semantics. There is no doubt that this diversity of semantic representations of worlds is the very source of a significant part of variations among human cultures" (p. 36).

Vanoye (1987) comparing what some linguists and philosophers say, reasons that it is language that shapes the universe we think about, reconstructs reality, organizes it

[43] *Signifier* is the part which is physically perceivable, the sensorial part of the sign, amenable to be perceived and translated by human mental activity. It is the representation of a being, an idea, a thought, which can be seen as a sign, a symbol, a sound, visual, tactile, gustatory or olfactory representation. It is made of acoustic or graphical images (a string of phonemes or graphic marks) and is realized as a form (**Riegel**, 1981).

[44] *Signified* is the part which is not physically perceivable; it is the being, the idea or mental image, the thought behind the signifier. It is made of concepts and lies at the content level (**Riegel**, 1981).

according to its own laws and not according to externally imposed natural laws. Or rather, reality is reproduced in a system of signs. Our conceptions of ourselves and others emanate from language. Consequently, different languages imply different thought systems, worldviews, philosophies, morals, politics, ethics, and metaphysics. Notions which appear self-evident, natural or indispensable for a given people and which are expressed in words are, indeed, unknown to others.

In Tristes Tropiques[45], **Lévi-Strauss** (1955, 1957) says that the *Nambikwara* people have only one adjective to refer to "beautiful or handsome" and "young" and another one for "ugly" and "old", with two concepts being merged in one. I wonder what translation problems such language might pose and what psychoanalytic readings such word fusions can allow for.

According to **Slobin** (1980), "the philosopher Ludwig Wittgenstein wanted the readers of his works' translations to always have the original German texts with them" (p. 212, in a footnote). **Slobin** does comply with his wish and publishes the excerpted passages in both languages (p. 273-274).

Once translation issues were brought to the foreground, it is also worth mentioning the less than subtle difference related to the meaning of the Portuguese verbs "*ser*" and "*estar*" and their French and English counterparts *être* and *to be*, which encompass both the stable character of the first Portuguese verb and the temporary nature of the second one.

Brown (1965) discusses the use of personal pronouns. In German, there is the polite *Sie* and the familiar *du*; in Spanish, *usted* and *tu*; in French, *vous* and *tu*. In France, *tu* is only used with an intimate person, regardless of social class; any stranger is called *vous*, no matter how humble the person can be, whereas a socially influential person is called *tu*, if the person is present. In Brazil, *senhor* is used as a respectful form of address (regardless the person's age or social status), but this form is mainly used to mark

[45] It is an essay on fictionalized ethnographic narrative with curious excerpts about a Brazilian indigenous society.

differences in social class. In Portugal, though, *você* is a respectful form of address and indicates deference (**Soares**, 1996). To conclude, in such languages, when interacting with somebody else, one should keep in mind the nature of the relationship obtaining between them as well as the person's status, age and the degree of intimacy.

In comparing different languages, we can get to understand the importance of a normative grammatical distinction in making speakers aware of certain details. For instance, in German, all nouns are spelled with capital letters. This imposes on the users of this language the necessity to keep the grammatical classification of German words always fresh in memory, thus, making it relevant. In English, one can avoid embarrassment related to social relations just by employing "you" and never using a name – to avoid having to choose between the first name or the title followed by the family name. One can, then, conclude that there are many situations in which the status and the relationship between speaker and listener(s) are never foregrounded. If suddenly everyone had to communicate in French or German, they would have to make moment by moment decisions about the appropriate pronoun or verb form to use. This way attention would be focused in several aspects related to social relations which, *a priori*, would be secondary in English.

Other studies on the interrelationship between language and culture have found that, among bilingual and bicultural persons, different languages seem to provide access to distinct, culture-specific Is (**Fiske, Kitayama, Markus & Nisbett**, 1998; **Ross, Xun & Wilson**, 2002).

In the research conducted by **Ross, Xun and Wilson** (2002) bilingual Sino-Canadians exhibited East Asian thought patterns when they filled out experimental material in Chinese (e. g., following Chinese cultural norms). But they followed Western thought patterns when they filled out the same material in English (e. g., they favored self-statements and revealed higher self-esteem). A language, it seems, can spontaneously trigger particular ideas or thoughts more easily than others (**Walton & Banaji**, 2004).

A language can also be an important means through which one creates the sense of preservation of the I: I know who I am, what my attitudes are and even who I would like to become (**Cialdini, Borden, Thorne, Walker, Freeman & Sloan,** 1976; **Mullen &**

Yi, 1995). The English language, for instance, allows for the characterization of a decontextualized I that emphasizes its independence and agency – the pronoun is even spelled with a capital letter –, whereas Japanese people minimize the use of first person singular pronoun and do not emphasize the individual or agency (**Markus, Mulluly & Kitayana**, 1997). Such linguistic differences can either be a result of cultural differences which characterize Western and Eastern conceptions of the self or contribute to reinforcing those very same differences.

Linguistic behavior

Linguistic behavior consists basically in choosing between alternatives – and each choice entails the loss of one or several possibilities of realization – and in performing acts produced vis-à-vis attaining a certain goal (**Moskowitz, Li & Kirk**, 2004), or guided by explicit objectives (**Sperber & Wilson**, 1995). These, on their turn, influence the focus of attention (**Shallice**, 1978), which determines consciousness content. Uttering something intentionally entails attention allocation and requires cognitive resources. Linguistic behavior suggests that certain processes are not consciously monitored, unless one has a pre-established agenda (as it happens when a sexist person addresses an audience composed of members of the opposite sex and s/he wants to avoid any potential conflicts). Due to limitations regarding the ability to focus attention, it is highly probable that sentence structure has become kind of automatic, although it is possible that, in certain occasions, a speaker can make a conscious choice between using an active or passive sentence or the person can make decisions as to utterance speed and force, for instance, to add emphasis (**Semin**, 2008). Control over lexical decisions would represent yet another exception to the rule, for, in spite of being possible, they are unlikely.

Language functions in a holistic manner: the whole is always larger than the sum of the parts. That is because different combinations of terms generate something which was not there in each separate item. The combination and exchange of larger units result in even larger units. Similarly to chemical reactions in which the combination of particles create something that did not exist in their constituents – electrons, protons and neutrons join one another to form atoms; atoms join one another to form molecules; and

molecules, substances[46] – graphic signs and phonemes constitute syllables; syllables constitute words; words generate clauses; and clauses generate sentences, and so on and so forth, establishing a compositionality[47] hierarchy which produces an unlimited diversity of form and function. Besides that, each level of organization displays a new emergent characteristic. Combinations in different levels, as mentioned above, display characteristics and properties which cannot be found in its constitutive elements. Notwithstanding, the constituents (phoneme, morpheme) have not lost their identities and are, thus, recoverable (**Semin**, 2008).

And what can it possibly mean in terms of cognitive accessibility? Higher order compounds shade the defining properties of their constituents. The lower its organization level, the harder it becomes. Hence, it is an inherent aspect of the architecture of linguistic compositionality that its levels of organization are not consciously accessible. Fortunately, it is not necessary to know the nature of the knowledge being accessed, in this particular case, the properties of interpersonal language, in order to use language as an effective means for communication.

Indeed, it is the lack of conscious access to the scaffold which constitutes the utterance level that makes it possible for us to engage in fast communication. Thus, a language user does not need to know anything about the distinctive architecture of language and its invisible properties (**Semin**, 2006). All one needs to know is how to use the tool to achieve a particular goal (**Tylén *et al.***, 2010).

An important distinctive feature of language use is that it is recursive. The greater its recursiveness, the greater the probability that what is expressed by its use be more accurately interpreted. Of course, there are no precise interpretations, the same way

[46] The particular arrangement, resulting from specific combinations of distinct elements leads to new compounds. For example, quarks make up a neutron – three quarks: two down and one up – and a proton – also made up of three quarks; only this time we have two up and one down. These join the electron to form the atom. Atoms themselves display several emergent qualities – not present in its constituents – which result from a unique combination of basic discrete units. Atom combinations, such as hydrogen (H) and Oxygen (O) and Silicon (Si) form molecules; molecules form substances. In other words, atoms can generate new compounds such as Silicon Dioxide or silica (SiO_2) and water (H_2O), which display distinct characteristics in relation to those of its constitutive elements and represent a higher level of organization. Although the atoms maintain their identities, the appearance of the substance conceals them.

[47] The Principle of Compositionality**:** the meaning of the whole is dependent upon the meaning of its parts and how they are syntactically combined (**Rodrigues**, 2011).

there are no two items which can be perfectly synonymous to each other, for everything we hear or read is internalized in a particular manner, a process which is permeated by our subjectivity, our knowledge, our practices, our memories, our affectivity, our past experiences, our degree of understanding, our background, and suffers the influence of the most trivial aspects such as the local context and even our state of mind.

Despite the existence of research on the effect of mood in cognitive processes, judgments and behavior (**Isen**, 1987; **Martin & Clore**, 2001; **Schwarz & Clore**, 1983; 1996), little is known about how such effects are reflected in linguistic expressions (**Beukeboom & Semin**, 2006). It is unlikely, for instance, that participants are aware of the fact that subtle differences in the mood will have a bear on their lexical choices to describe events or films. **Forga** (1998, 1999a, 1999b), however, has shown that mood affects the way people make requests. He found that people in a negative state of mind, surprisingly enough, are more careful and formulate more elaborate and polite requests, whereas people with a general positive predisposition are more straight-to-the-point and formulate less elaborate requests. This does not at all mean that such linguistic behaviors are the result of deliberate decisions (**Beukeboom & Semin**, 2006).

There are, of course, motivational and cognitive processes which lead to lexical choices and it is unlikely speakers are aware of this. It is important to make a distinction between cognitive consequences from the architecture blueprint of a parallel process which evades consciousness. Once lexical decisions that represent a given event in its context can be made with no reference to consciousness, and given that the major function of language is to focus attention (**Semin**, 2008), when such decisions are verbalized, they are done to draw the observer's attention to diverse aspects of the same reality, for this tendency to direct attention to specific categories is general and seems to shape perception.

Different levels of interpretation have equally different psychological implications because they direct attention to the same event in several ways (**Stapel & Semin**, 2007). Interpretation is determined by the psychological distance between the interpreter and that which is being interpreted; such distance may be temporal, social, spatial or hypothetical (**Trope & Liberman**, 2003).

Since **Whorf's** (1956a; 1956b) proposal that differences between native languages determine – instead of reflecting – differences in thought, psychologists have been concerned with the relationship between language and thought (**Boroditsky**, 2001; **Hunt & Agnoli**, 1991; **Slobin**, 1978; 1980; 1996). Social psychologists have emphasized the effects of language variation in word choice and linguistic style on the perception of the self and others. As an illustration, a college student who classifies her/himself as "incompetent" (instead of someone who has not been successful) may see her/his own intellectual ability as somewhat fixed and respond to academic failure by detaching her/himself; which may well lead to further failure, thus, reinforcing her/his negative self-image (**Dweck**, 1999). Similarly, language and thought can change or inhibit personal development in other domains such as one's performance in sports, personal improvement or even challenges such as food or financial restriction (**Walton & Banaji**, 2004).

Research on language and cognition points out that the first may affect the perception of the physical world, other individuals and social groups (**Gerrig & Banaji**, 1994; **Hardin & Banaji**, 1993; **Hunt & Agnoli**, 1991; **Lucy**, 1992). In contrast, research on the effects of context on cognition (**Schwarz**, 2000; **Tversky & Kahneman**, 1981) suggests that the way the attitude is expressed carries information about its force, stability and resilience (**Walton & Banaji**, 2004) and speakers use such information in subsequent assessments.

Just a minor variation in grammatical form affects judgments and alters the interpretation of how an attitude is communicated, suggesting that attitudes emerge at specific moments – that they are plastic and shaped by tiny, yet systematic, variations in the manner how they are expressed (**Fitzsimons & Kay**, 2004; **Walton & Banaji**, 2004). Furthermore, structural linguistic cues can be used strategically, depending on the speaker's own agenda in the local context (**Semin, Gil de Montes & Valencia**, 2003).

An indication of employing such power can well be the way by which others' opinions are described, guiding inferences about their attitudes; even assessment of one's own attitudes are affected by those subtle sources of information.

The difference between describing somebody as "feminist" or as "a strong advocate of women's rights" can produce diverse assessment of one's attitude (**Tylén *et al.***, 2010), as well as referring to somebody as "depressed/depressive" or "suffering from depression" may likely influence differently in the other's perception and activate stereotypes. This is in tune with **Gelman and Heyman**'s (1999) claim that "language can help change an arbitrary characteristic into a personality trait" (p. 492).

In this respect, two studies on lexical markers (**Augoustinos & Quinn**, 2003; **Mange, Gaffié & Marchand**, 2004) have drawn attention to how they have been analyzing discourse descriptively and its effects. In a content analysis of the discourses of the Australian media and government, **Augoustinos and Quinn** (2003) have shown that the employment of terms such as "illegal immigrants" occurred with a high frequency, compared to the less frequent "refugees". It is not hard to conclude what thoughts will be evoked and what images will be associated to these terms, as well as what the government interests and media agenda are.

The assumption that attitudes about somebody are amenable to linguistic influence becomes even more plausible if we see attitudes as provisional construes shaped by the context in which they are uttered. From such perspective, the linguistic form used to describe somebody's attitude has a direct impact on how such attitude is construed (**Tylén *et al***, 2010). "The basic function of words is to foster changes in the orator's environment, and linguistic comprehension consists of understanding such causal relations" (**Gauker**, 1990, p. 44).

Semin and De Poot (1997) have demonstrated that relatively simple changes in the formulation of a sentence such as "He danced with her" or "She danced with him" can affect how responsibility is assigned, for instance, in a rape case[48]. The study emphasizes the role played by linguistic cues in others' judgments. Looking back at the example sentences provided here, one can see that, in the second sentence, there is a subtle implicature of a tacit acceptance on her part, *she* played an active role in the unfolding events, *she* colluded with him, *she* is the subject of the action (dancing), even

[48] Here lies an excellent suggestion for research in the field of Criminal Law: the influence of linguistic construals in evaluating to what extent a defended might be guilty or not.

in grammatical terms; in the first sentence, on the other hand, her role is a passive one, one can infer that *she* was approached by him, *she* is the object of the action performed by *him*, *she* suffered – used here with a double meaning – the action. Therefore, one can conclude that the way how thoughts and facts are expressed have a considerable influence over how they are interpreted and retold.

Ghiglione (1985) noted that those who oppose abortion tended rather to employ terms related to the idea of "after birth" (baby or child) than to employ reference prior to birth (embrio or foetus), whereas women in favor of abortion used all terms interchangeably. It follows that, regardless the notion that language is employed as a literal representation of a given communicative change, language structure and style concur (or not) for the construction of a mutually shared sense of reality between interactants (Clark, 1996), the formation of taste and impressions (Bradac, 1990), the destiny of dynamic groups – including the realization of power and leadership (Bales, 1970), the identification of the position occupied by an individual in a – often hierarchical – scale of social structures, such as class, geography and gender (Giles & Powesland, 1975), and, obviously, the perpetuation of such structures (**Lakoff**, 1975), among several other social consequences (**Giles & Coupland**, 1991).

It is important to understand how those internal processes "translate" language use, as long as language – seen as a means that leads to practical activity – is the tool which makes cognition possible in social interaction (**Semin**, 2000a; 2000b; 2001; **Smith & Semin**, 2004) or, conversely, in the distancing between various social groups.

Some analysts identify and compare linguistic features used *by* diverse groups (**De Piccoli, Colombo, Mosso & Tartaglia**, 2004; **Lepastourel & Testé**, 2004). As **Smith** (1979) has observed, Swedish (**Oftedal**, 1973), Brazilian (**Head**, 1977), and American women (**Bailey & Timm**, 1976) employed less offensive lexical markers/vocabulary than men (**Mange, Lepastourel & Georget**, 2009).

Again, these linguistic features are used to highlight differences *between* groups (on the basis of gender as in the following case): when Mary Shelley published her famous work *Frankenstein* – partly science fiction and partly thriller – in 1818, she did it

anonymously, most likely to disguise her age[49] and gender. Later, when it was found that the author was, indeed, a young woman, a male reviewer – probably wanting to flatter her – stated that the novel was "excellent" [50] for man, but, for a woman writer, it was "amazing" (**Hindle**, 1985, apud **Biernat**, 2009). This commentary evidences the explicit recognition that gender may affect the standards against which the product of somebody's work is assessed. In this case, the standard for women's work is overtly lower than that for men, in the sense that it is expected that men's work result in better products than it is expected from women's work. Although both terms – "excellent" and "amazing" – mean high quality[51] "amazing" suggests something extraordinary, maybe especially so given the philosophical and violent nature of the novel (**Biernat**, 2009).

Vanoye (1987) added to the debate: "Linguists agree with the fact that language propels the perception of the world and thought toward certain directions and creates thought and behavior stereotypes" (p. 207). If this is the case, then the language people use in cross-cultural encounters must also unveil information about the way groups are perceived (**Gorham**, 2006) and what kinds of stereotype are foregrounded.

Biases related to language use – unless overtly verbalized – are hard to be spotted. *The **American Psychological Association*** **(APA**) recommendations (2005) bring explicit instructions ruling out the use of sexist language[52]. Yet most Americans, men in

[49] She was only 19 when she wrote the story.

[50] Subjective descriptions such as "excellent" and "superb" are always used in reference to a given standard (**Kraut & Higgins**, 1984).

[51] NT: The original author used "wonderful" instead of "amazing", but choosing the latter was inspired by research about the semantic subtleties that differentiate the terms. ***The Longman language activator*** (1993), an innovative dictionary in which entries are organized according to the semantic fields they belong to, lists the three terms (*excellent*, *wonderful* and *amazing*) under the second definition of the semantic field "good/excellent", which includes the following words – all meaning "something such as an event, experience, book, or holiday that you really enjoy" – organized in an crescent scale: good, excellent, perfect, great, marvelous/wonderful/fantastic/terrific, superb, amazing/incredible, be out of this world, a dream come true. The dictionary also establishes their distinctive meaning features: *excellent* – "extremely good"; *wonderful* – "extremely good, especially in a way that makes you feel happy or excited"; and *amazing* – "extremely good, especially in a **surprising and unexpected** way" (p. 565-566, emphasis added).

[52] Portuguese language is essentially sexist: its grammar admits masculine terms as the root from which feminine words derive besides prescribing the use of plural masculine nouns and adjectives to generalize in all situations, regardless whether females outnumber males. It goes so far as to impose the use of (plural) masculine words even if there is only one masculine item among dozens of feminine ones, in a clear contradiction with the prosaic democratic and commonsensical logic which states the "the majority wins". Obviously that is not so in this case.

particular, are unaware of sexist language and do not consider it a problem (**Parks & Roberton**, 2004; **Swim, Mallet & Stangor**, 2004). Due to being founded in implicit patterns which do not explicitly refer to members of privileged groups, it is hard for many to acknowledge its use as discrimination (**Pratto, Hegarty & Korchmaros**, 2008).

Being language essentially inclusive and universal, sometimes the implicit inequalities are not noticed. And here "inequalities" does not mean "differences", for the term "inequality" implies a value judgment, a hierarchy, whereas "difference" only points to distinct forms – not necessarily better or worse – that things take in the world.

It is worth highlighting that, if linguistic divergences are carefully observed, one might conclude that the great divide between languages does not lie in what they are *able* to express, but in what they do express *as a habit* and in that people require them to express. According to linguist **Charles Hockett** (1954),

> "languages differ not so much in what can be said in them, but in what is relatively easy to say in them […] even the development of Aristotle's Syllogistic notation brings along structural aspects of the Greek language. The impact of an inherited linguistic structure over activities is, in general, of lesser importance in most practical contexts but of major importance in 'purely verbal activities' such as storytelling, discussing religion or philosophizing[53]. As a corollary, some types of text are extremely difficult to translate accurately and, what is more, in a pleasant way" (p. 122).

Let the translators who toil with psychoanalytic texts say it, for these texts are full of jokes, word puns, and Freudian slips, which may make a lot of sense in one language, but not in another…

In Portuguese and several other languages, the masculine figure is also used preponderantly – maybe as a vestige of patriarchal culture – in statements involving the conception of man as the legitimate representative of a collectivity. The term *homem* (man) brings to the minds of Portuguese speakers representations of maleness rather than of women (**Gastil**, 1990; **Hamilton**, 1988; 1991; **Martyna**, 1978; **NG**, 1990). Aristotle has crystallized in history the statement that man is a social being, although the exact word employed was animal: "Now, that man is more of a political animal than bees or any other gregarious animals is evident" (At: http://classics.mit.edu/Aristotle/politics.1.one.html. Accessed on 11/16/2011); which is reinforced by Marías: "the social nature of man finds its expression in language, in saying or in the *logos*. […] Man is the only animal that speaks, and speech is a social function." (**Marías**, 2004, p. 91, apud http://sofistadeonda.arteblog.com.br/5/ - 113k) – and women speak even more. Oops! I inadvertently let a stereotype out!

[53]As Caetano Veloso playfully states in the song *Língua* (Language), already cited before: "*Está provado que só é possível filosofar em alemão*." ["It has been proved that one can only philosophize in German."]

For several decades, scholars have urged social psychologists to pay closer attention to the use of ordinary language. In their opinion, language is much more than a trivial means by which individuals transmit and get ideas. Those scholars have provided a great contribution to social psychology by demonstrating that specific variations in linguistic style and in the structure of changes in communication generate relevant social phenomena (**Sutton & Douglas**, 2008).

Finally, **Zárate** (2009) says that cross-cultural issues are a consequence of "our inability to appreciate, instead of undermining, how cultural richness and diversity can contribute to a new society, stable and unified" (**Pettigrew**, 1976, p. 15). At this point, it must be mentioned what **Slobin** (1980) wrote – and which is still up-to-date – about cultural anthropologists investigating the ways in which the fundamental structures of cultures are similar, as well as about psychologists trying to explain cross-cultural differences, and to understand general behavior laws and human development from the perspective of Western cultures.

In a time when globalization is a fact, when the world has become too small and all sorts of diverse cultures are intimately interrelated and imbricated in matters of war and peace, it is of ultimate importance to understand what all men and women have in common. At the same time, it would be naïve not to take into account the fact that different languages and cultures can, in fact, have major effects on what human beings will believe in and do in the future.

References

Amarante Ribeiro, L. A. (2006). Uma proposta de classificação interna das línguas da família Pano. *Revista Investigações. Lingüística e Teoria Literária*, 19, 16-37.

Amarante Ribeiro, L. A. & Cândido, G. V. (2008). O universalismo semântico cognitivo em um estudo sobre termos básicos referentes a cores na língua indígena Shanenawa (Pano). *Ciências & Cognição,* vol. 13 (1): 152-162 http://www.cienciasecognicao.org.

American Psychological Association. (2005). *Publication Manual*. Washington, DC: APA.

Arbib, M. A. (2005). From monkey-like action recognition to human language: an evolutionary framework for neurolinguistics. *Behavioral and Brain Sciences,* 28, 105-24; discussion, 125-167.

Aristóteles. A política, Livro I, 4, 1253b 25ss, op. cit. PINSKY (1984), p. 12. *100 textos de História Antiga.* São Paulo: Contexto, 1984.

Augoustinos, M. & Quinn, C. (2003). Social categorization and attitudinal evaluations: Illegal immigrants, refugees, or asylum seekers? *Nouvelle Revue de Psychologie Sociale, 2,* 29-37.

Bailey, L. A. & Timm, L. A. (1976). More on women's - and men's - expletives. *Anthropological Linguistics,* 18, 438-439.

Bangerter, A. & Clark, H. H. (2003). Navigating joint projects with dialogue. *Cognitive Science,* 27, 195-225.

Barrett, A. M.; Kim, M.; Crucian, G. P. & Heilman, K. M. (2002). Spatial bias: effects of early reading direction on Korean subjects. *Neuropsychologia*, 40, 1003-1012.

Berlin, B. & Kay, P. (1969). *Basic Color Terms: Their Universality and Evolution*. Berkeley, CA: University of California Press.

Beukeboom, C. J. & De Jong, E. M. (2008). When feelings speak: How affective and proprioceptive cues change language abstraction. *Journal of Language and Social Psychology*.

Beukeboom, C. J. & Semin, G. R. (2006). How mood turns on language. *Journal of Experimental Social Psychology*, 42, 553-566.

Biernat, M. (2009). Stereotypes and Shifting Standards. Chapter 7. p 137- 152. In: Nelson, T. D. (Ed.). *Handbook prejudice, stereotyping and discrimination*. NY: Taylor & Francis Group. 583 p.

Boroditsky, L. (2001). Does language shape thought? Mandarin and English speakers' conceptions of time. *Cognitive Psychology*, 43, 1-22.

Bradac, J. J. (1990). Language attitudes and impression formation. In: Giles, H. & Robinson, W. P. (Eds.), *Handbook of language and social psychology* (p. 387-412). Chichester, UK: Wiley.

Bronckart, J. P. (1997). *Activité langagière, textes et discours. Pour un interactionisme socio-discursif.* Paris: Delachaux & Niestlé.

Bronckart, J. P. (1999). *Atividade de linguagem, textos e discursos: por um interacionismo socio-discursivo.* Trad. Anna Rachel Machado, Péricles Cunha. cap. 1. São Paulo: EDUC. p. 21-67.

Bronckart, J. P. Commentaires conclusifs: pour um développement collectif de l'interacionnisme socio-discursif. *Calidoscópio*, v. 2, n. 2, p. 113-123, jul/dez. 2004.

Bronckart, J. P. Les différentes facettes de l'interactionnisme socio-discursif. *Conferência de abertura do Congresso Internacional Linguagem e Interação*. São Leopoldo, 22 de agosto de 2005

Bronckart, J. P. & Sinclair, H. (1973). Time, tense, and aspect. *Cognition*, 2, p. 107-130.

Brown, R. (1965). *Social Psychology*. New York: The Free Press.

Carroll, J. B. & Casagrande, J. B. (1958). The function of language classification. In: Maccoby, E. E.; Newcomb, T. M. & Hartley, E. L. (Orgs). *Readings in social psychology*. 3ª ed. New York, Holt, Rinehart & Winston. p. 18-31.

Chatterjee, A.; Southwood, M. H. & Basilico, D. (1999). Verbs, events and spatial representations. *Neuropsychologia*, 37, 395-402.

Choi, S.; Mcdonough, L.; Bowerman, M. & Mandler, J. (1999). Early sensitivity to language-specific spatial categories in English and Korean. *Cognitive Development*, 14, 241-268.

Chomsky, N. (1986). *Knowledge of Language: Its Nature, Origin, and Use*. New York: Praeger.

Cialdini, R. B.; Borden, R. J.; Thorne, R. J.; Walker, M. R.; Freeman, S. & Sloan, L. R. (1976). Basking in reflected glory: Three football field studies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 366-375.

Clark, A. (1997). *Being There: Putting Brain, Body, and World Together Again*. Cambridge, MA: MIT Press.

Clark, A. (2006a). Language, embodiment, and the cognitive niche. *Trends in Cognitive Sciences*, 10, 370-374.

Clark, A. (2006b). Material Symbols. *Philosophical Psychology*, 19(3), 1-17.

Clark, H. H. (1996). *Using language*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Clowes, R. & Morse, A. F. (2005). Scaffolding cognition with words. In: Berthouze, L.; Kaplan, F.; Kozima, H.; Yano, Y.; Konczak, J.; Metta, G.; Nadel, J.; Sandini, G.; Stojanov, G. & Balkenius, C. (Eds.), *Proceedings of the 5th International Workshop on Epigenetic Robotics*, Nara, Japan. Lund: Lund University Cognitive Studies, 123, 101-105.

Cole, M. & Bruner, J. S. (1971). Cultural differences and inferences about psychological process. *American Psychologist*. 26, 867-876.

Cole, M. & Scribner, S. (1974). *Culture and thought*: A psychological introduction. New York: John Wiley & Sons, Inc.

Croft, W. (2001). *Radical Construction Grammar: Syntactic Theory in Typological Perspective*. Oxford: Oxford University Press.

Davidoff, J.; Davies, I. & Roberson, D. (1999). Colour categories in a stone-age tribe. *Nature*, 398(6724), 203-204.

De Piccoli, N.; Colombo, M.; Mosso, C. & Tartaglia, S. (2004). Entre faits et opinions: Une analyse psychosociale de la presse quotidienne [Between facts and opinions: A social psychological analysis of daily press]. In: Marchand, P. (Ed.), *Psychologie Sociale des Médias* [*The Social Psychology of the Media*]. (p. 203-232). Rennes: Presses Universitaires de Rennes.

Dobel, C., Diesendruck, G. & Bölte, J. (2007). How writing system and age influence spatial representations of actions: a developmental, cross-linguistic study. *Psychological Science*, 18, 487-491.

Doest, L.; Semin, G. R. & Sherman, S. J. (2002). Linguistic Context and Social Perception does Stimulus Abstraction Moderate Processing Style? *Journal of Language and Social Psychology*, 21: 195-229.

Everett, D. L. (2005). Cultural constraints on grammar and cognition in Pirahã: another look at the design features of human language. *Current Anthropology*, 46, 621-646.

Fiedler, K. (2008). The Implicit Meta-Theory That Has Inspired and Restricted LCM Research_Why Some Studies Were Conducted but Others Not. *Journal of Language and Social Psychology*. v. 27, n. 2, 182-196.

Fiedler, K; Bluemke, M.; Friese, M. & Wilhelm, H. (2003). On the different uses of linguistic abstractness: from LIB to LEB and beyond. *European Journal of Social Psychology.* 33, 441-453. Published online 9 April 2003 in Wiley InterScience (www.interscience.wiley.com). DOI: 10.1002/ejsp.158.

Fiedler, K.; Schenck,W.; Watling, M. & Menges, J. (2005). Priming trait inferences through pictures and moving pictures: The impact of open and closed mindsets. *Journal of Personality and Social Psychology, 88,* 229-244.

Fisher, R. P. & Geiselman, R. E. (1988). Enhancing eyewitness memory with the cognitive interview. In M. M. Gruneberg, P. E. Morris, & R. N. Sykes (Eds.), *Practical aspects of memory: Current research and issues* (vol. 1, pp. 34-39). New York: Wiley.

Fiske, A. P.; Kitayama, S.; Markus, H. R. & Nisbett, R. E. (1998). The cultural matrix of social psychology. In: Gilbert, D.; Fiske, S. & Lindzey, G. (Eds.), *The handbook of social psychology.* v. 2. pp. 915-981. New York: McGraw-Hill.

Fitzsimons, G. M. & Kay, A. C. (2004). Language and Interpersonal Cognition: Causal Effects of Variations in Pronoun Usage on Perceptions of Closeness. *Personality and Social Psycology Bulletin*, v. 30, n. 5, 547-557.

Forga, J. P. (1998). Mood effects on the fundamental attribution error: On being happy and mistaken. *Journal of Personality and Social Psycology*, 75, 318-331.

Forga, J. P. (1999a). On feeling good and being rude: Affective influences on language use and request formulations. *Journal of Personality and Social Psycology*, 76, 928-939.

Forga, J. P. (1999b). Feeling and speaking rude: Mood effects on verbal communication strategy. *Personality and Social Psycology Bulletin*, 25, 850-863.

Fowler, C. A.; Richardson, M. J.; Marsh, K. L. & Shockley, K. (2008). Language use, coordination, and the emergence of cooperative action. In: Fuchs, A. J. & Jirsa, V. (Eds). *Coordination: Neural, Behavioral and Social Dynamics*. Dordrecht: Springer.

Gastil, J. (1990). Generic pronouns and sexist language: The oxymoronic character of masculine generics. *Sex Roles, 23,* 629–643.

Gauker, C. (1990). How to learn a language like a chimpanzee. *Philosophical Psychology, 3,* 31-53.

Gelman, S. A. & Heyman, G. D. (1999). Carrot-eaters and creature-believers: The effects of lexicalization on children's inferences about social categories. *Psychological Science,* 10, 489-493.

Gerrig, R. J. & Banaji, M. R. (1994). Language and thought. In: Sternberg, R. J. *Thinking and problem solving. Handbook of perception and cognition.* 2nd ed. p. 233-261. London: Academic Press.

Ghiglione, R. (1985). *Les Dires Analysés: L'analyse Propositionnelle Du Discours.* En coll. avec MATALON, B. Et BACRI, N. Presses Universitaires de Vincennes.

Giles, H. & Coupland, N. (1991). *Language: Contexts and consequences.* Milton Keynes, United Kingdom: Open University Press.

Good/excellent. In *Longman Language Activator: the world's first production dictionary*. Harlow, UK: Longman, 1993, p. 565-566.

Giles, H. & Powesland, P. F. (1975). *Speech style and social evaluation*. London: Academic Press.

Goodwin, C. (2000). Action and embodiment within human situated interaction. *Journal of Pragmatics*, 32, 1489-1522.

Gorham, B. W. (2006). News media's relationship with stereotyping: The Linguistic Intergroup Bias in Response to Crime News. *Journal of Communication*, 56: 289-308.

Graesser, A. C.; Gernsbacher, M. A. & Goldman, S. R. (1997). Cognition. In: Van Dijk, T. A. (Ed.). *Discourse as structure and process* (p. 292-319). London: Sage.

Hamilton, M. C. (1988). Using masculine generics: Does generic *He* increase male bias in the user's imagery. *Sex Roles, 19*, 785–799.

Hamilton, M. C. (1991). Masculine bias in the attribution of personhood: People _ male, male _ people. *Psychology of Women Quarterly, 15*, 393–402.`

Hardin C. & Banaji, M. R. (1993). The influence of language and thought. *Social Cognition,* 11, 277-308.

Head, B. (1977). *Sex as a factor in the use of obscenity*. Paper presented at the Linguistic *higher psychological processes.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Hindle, M. (1985). *Introduction to Frankenstein.* New York: Penguin Classics.

Hockett, C. F. (1954). Chinese vs English: An exploration of the Whorfian thesis. In: Hoijer, H. (Org). *Language in culture*. Chicago: The University of Chicago Press.

Hollos, M. & Cowan, P. (1973). Social isolation and cognitive development: Logical operation and role taking abilities in three Norwegian social settings". *Child Development*, 44, 630-641.

Hunt, E. & Agnoli, F. (1991). The Whorfian hypothesis: A cognitive psychology perspective. *Psychological Review*, 98, 377-389.

Hutchins, E. (1995). *Cognition in the Wild*. Cambridge, MA: MIT Press.

Isen, A. M. (1987). Positive affect, cognitive process, and social behavior. In: Berkowitz, L. (Ed.) *Advances in experimental social psychology.* v. 20. New York: Academic Press. p. 203-253.

Jameson, Kimberly A. (2005). Culture and Cognition: What is Universal about the Representation of Color Experience? The Journal of Cognition & Culture, 5, (3-4), 293-347.

Jameson, Kimberly A. (2011). Where in the World Color Survey is the support for the Hering Primaries as the basis for Color Categorization? In http://aris.ss.uci.edu/~kjameson/WCSHering.pdf. Acesso em 11/09/11.

Kay, P. (2005). Color Categories are Not Arbitrary. Cross Cultural Research, 39, 39-55.

Kay, P; Berlin, B.; Maffi, L.; Merrifield, W. L. & Cook, R. (2009). *The World Color Survey.* Stanford: Center for the Study of Language and Information – CSLI.

Kay, P. & Kempton, W. (1984). What is the Sapir-Whorf hypothesis? *American Anthropologist*, 86, 65-79.

Kay, P. & Regier, T. (2003). *Resolving the question of color naming universals. Proceedings of the National Academy of Science*, 100, 90859089.

Kay, P. & Regier, T. (2007). Color naming universals: the case of Berinmo. *Cognition*, 102, 289-298.

Kemmerer, D. (2006). The semantics of space: integrating linguistic typology and cognitive neuroscience. *Neuropsychologia*, 44, 1607-1621.

Kuhl, P. K. (2004). Early language acquisition: cracking the speech code. *Nature Reviews Neuroscience*, 5, 831-43.

La Fontaine, J. (1965). *Fábulas*. (Clássicos para a juventude). v. 10. Trad. Revitex. Guanabara: Matos Peixoto. p. 12.

Lakoff, G. (1987). *Women, fire, and dangerous things: what categories reveal about the mind.* Chicago: The University of Chicago Press.

Lakoff, R. (1975). *Language and a woman's place*. New York: Harper and Row.

Lepastourel, N. & Testé, B. (2004). L'influence médiatique sur les jugements judiciaires: Rôle du style d'écriture dans la formation des jugements [Media's influence on judiciary judgments: The impact of writing style on judgments elaboration]. *Psychologie Française*, 49, 473-488.

Levinson, S. (1997). Language and cognition: the cognitive consequences of spatial description in Guugu Yimithirr. *Journal of Linguistic Anthropology*, 7, 98-131.

Levinson, S. C. (2003). *Space in Language and Cognition*. Cambridge: Cambridge University Press.

Lévi-Strauss, C. (1955). *Tristes Tropiques*. Paris: Plon.

Lévi-Strauss, C. (1957). *Tristes Trópicos*. São Paulo: Anhembi.

Lucy, J. A. (1992). *Language diversity and thought: A reformulation of the linguistic-relativity hypothesis*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Majid, A.; Bowerman, M.; Kita, S.; Haun, D. & Levinson, S. (2004). Can language restructure cognition? The case for space. *Trends in Cognitive Sciences*, 8(3), 108-114.

Mandelbaum, D. B. (Org). (1958). *Selected writings of Edward Sapir in language, culture and personality.* Berkeley e Los Angeles: University of California Press.

Mange, J; Lepastourel, N. & Georget, P. (2009). Is your language a social clue? Lexical markers and social identity. *Journal of Language and Social Psychology*, 28(4) 364-380.

Marías, J. (2004). *História da Filosofia*. Trad. Claudia Berliner. São Paulo: Martins Fontes; SP: Martins Fontes, 2004. 589 p.

Markus, H. R.; Mullully, P. R. & Kitayama, S. (1997). Selfways: Diversity in modes of cultural participation. In: Neisser, U. & Jopling, D. A. (Eds.). *The conceptual self in context: Culture, experience, self-understanding. The Emory symposia in cognition* (p. 13-61). Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.

Martin, L. L. & Clore, G. L. (2001). *Theories of mood and cognitilon: A users guidebook.* MahWah, NJ: Erlbaum.

Martyna, W. (1978). What does 'he' mean? Use of the generic masculine. *Journal of Communication, 28,* 131–138.

Moskowitz, G. B.; Li, P. & Kirk, E. R. (2004). The implicit volition model: On the preconscious regulation of temporarily adopted goals. In: Zanna, M. (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (v. 34, p. 317-414). San Diego, CA: Academic Press.

Mullen, M. K. J. & Yi, S. (1995). The cultural context of talk about the past: Implications for the development of autobiographical memory. *Cognitive Development*, 10, 407-419.

Nash, M. (1967). *Machine age Maya*: *The industrialization of a Guatemalan community.* Chicago: University of Chicago Press.

Ng, S. H. (1990). Androcentric coding of man and his in memory by language users.

Journal of Experimental Social Psychology, *26*, 455–464.

Nunes, V. B. (Trad. e adapt). (1949). *O mundo da criança*. RJ: Delta S. A.

Oftedal, M. (1973). Notes on language and sex. *Norwegian Journal of Linguistics*, 27, 67-75.

Olsson, A. & Phelps, E. A. (2004). Learned fear of 'unseen' faces after Pavlovian, observational, and instructed fear. *Psychological Science*, 15(12), 822-828.

Otonni, Eduardo B.; Rodriguez, Cláudia Fernanda e Barreto & Corazza, Janaína (2006). Teoria da Mente e compreensão da representação gráfica de conteúdos mentais ("balões de pensamento"). USP. *Interação em Psicologia*, 10(2), p. 225-234.

Özgen, E. (2004). Language, learning, and color perception. *Current Directions in Psychological Science*, 13, 95-98.

Parks, J. B. & Roberton, M. A. (2004). Attitudes toward women mediate the gender effect on attitudes toward sexist language. *Psychology of Women Quarterly*, 28, 233-239.

Pears, K. & Fisher, P. (2005). Emotion understanding and theory of mind among maltreated children in foster care: Evidence of deficits. *Development and Psychopathology*, 17, pp. 47-65.

Pettigrew, T. F. (1976). Ethnicity in American life: A social psychological perspective. In: DASHEFSKY, A. (Ed.). *Ethnic identity in society* (p. 13-23). Rand McNally: Chicago.

Pickering, M. J. & Garrod, S. (2004). Toward a mechanistic psychology of dialogue. *Behavioral and Brain Sciences*, 27, 169-90; discussion, 190-226.

Pratto, Felicia; Hegarty, Peter J. & Korchmaros, Josephine D. (2008). How communication practices and category norms lead people to stereotype particular people and groups. In Kashima, Yoshihisa; Fiedler, Klaus & Freytag, Peter (Ed.). *Stereotype Dynamics* Language-Based Approaches to the Formation, Maintenance, and Transformation of Stereotypes. New York: Taylor & Francis Group, LLC. Chapter 13. 293-313. 407 p.

Raczaszek-Leonardi, J. & Kelso, J. A. (2008). Reconciling symbolic and dynamic aspects of language: toward a dynamic psycholinguistics. *New Ideas in Psychology*, 26, 193-207.

Ray, V. (1952). Techniques and problems in the study of human color perception. *Southwestern Journal of Anthropology*, 8, 251-259.

Regier, T., Kay, P. & Cook, R. S. (2005). Focal colors are universal after all. Proceedings of the National Academy of Science, 102, 8386{8391.

Regier, T.; Kay, P. & Khetarpal, N. (2007). Color naming reflects optimal partitions of color space. *Proceedings of the National Academy of Sciences of USA*, 104, 1436-1441.

Riegel, M. (1981). *Iniciação à Análise Lingüística*. Trad. de Marcílio Teixeira Marinho e Newton Belém. Rio de Janeiro: Ed. Rio.

Roberson, D.; Davidoff, J.; Davies, I. R. L. & Shapiro, L. R. (2005). Color categories: evidence for the cultural relativity hypothesis. *Cognitive Psychology*, 50, 378-411.

Roberson, D.; Davies, I. & Davidoff, J. (2000). Color categories are not universal: replications and new evidence from a stone-age culture. *Journal of Experimental Psychology General*, 129, 369-98.

Roberson, Q. M. & Stevens, C. K. (2006). Making sense of diversity in the workplace: Organizational justice and language abstraction in employees′ accounts of diversity-related incidents. *Journal of Applied Psychology*, 91, 379-391.

Rodrigues, C. (2011). *Semântica Extensional*. web.mit.edu/cilene/www/sema/ Acesso em junho de 2011.

Roepstorff, A. (2004). Cellular neurosemiotics: outline of an interpretative framework. In: SCHULT, J. (ed.), *Studien zur Theorie der Biologie*. Berlin: VWB/Verlag fur Wissenschaft und Bildung.

Roepstorff, A. (2008). Things to think with: words and objects as material symbols. *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 363(1499), 2049-2054.

Roepstorff, A. & Frith, C. (2004). What's at the top in the top-down control of action? Script-sharing and 'top-top' control of action in cognitive experiments. *Psychological Research*, 68, 189-98.

Rosch, E. (1973). Natural categories. *Cognitive Psychology*, 4, 328-350.

Ross, M.; Xun, W. Q. E. & Wilson, A. E. (2002). Language and the bicultural self. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 1040-1050.

Sampaio, Simaia (2009). *Manual Prático do Diagnóstico Psicopedagógico Clínico*. Rio de Janeiro, Editora WAK.

Schwarz, N. (2000). Social judgment and attitudes: Warmer, more social, and less conscious. *European Journal of Social Psychology*, 30, 149-176.

Schwarz, N. & Clore, G. L. (1983). Mood, misattribution, and judgments of well-being: Informative and directive functions of affective states. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 513-523.

Schwarz, N. & Clore, G. L. (1996). Feelings and phenomenal experience. In: HIGGINS, E. T. & KRUGLANSKI, A. W. (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 433-465). New York: Guilford Press.

Semin, G. R. (1995). Interfacing language and social cognition. *Journal of Language and Social Psychology*, 14, 182-194.

Semin, G. R. (2000a). Communication: Language as an implementational device for cognition. *European Journal of Social Psychology,* 30, 595-612.

Semin, G. R. (2000b). Language as a cognitive and behavioral structuring resource: Question-answer exchanges. In: Stroebe, W. & Hewstone, M. (Eds.). *European review of social psychology* (p. 75-104). Chichester: Wiley.

Semin, G. R. (2001). Language and social cognition. In: Tesser, A. & Schwarz, N. (Eds.). *Handbook of social psychology: Intraindividual processes* (v. 1. p. 159-180). Oxford: Blackwell.

Semin, G. R. (2006). Modeling the architecture of linguistic behavior: Linguistic compositionality, automaticity, and control. *Psychological Inquiry,* 17, 246-255.

Semin, G. R. (2008). Language Puzzles: A Prospective Retrospective on the Linguistic Category Model. *Journal of Language and Social Psychology*, v. 27, n. 2, 197-209.

Semin, G. R. & De Poot, C. J. (1997). The question–answer paradigm. You might regret not noticing how a question is worded. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 73, n. 3, 472-480.

Semin, G. R. & Fiedler, K. (1991). The linguistic category model: Its bases, applications and range. *European Review of Social Psychology*, 2, 1-30.

Semin, G., Gil De Montes, L. & Valencia, J. (2003). Communication constraints on the linguistic intergroup bias. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39, 142-8.

Semin, G. R. & Marsman, G. (1994). On the information mediated by interpersonal verbs: Event precipitation, dispositional inference and implicit causality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 836-849.

Shallice, T. (1978). The dominant action system: An information-processing approach to consciousness. In: Pope, K. S. & Singer, J. L. (Eds.). *The stream of consciousness* (p. 105-138). New York: Plenum.

Sinha, C. (2009). Semiotics and Cognitive Sciences. *10th World Congress of Semiotics*. La Coruna, Spain.

Slobin, D. I. (1978). *Universal and particularin the acquisition of language*. Comunicação sobre "Language Acquisition: State of the Art". Philadelphia: University of Pennsylvania.

Slobin, D. I. (1980). *Psicolinguística*. Trad. Rossine Salles Fernandes. SP: Cia Ed. Nacional / Ed. USP.

Slobin, D. I. (1996). From "thought and language" to "thinking for speaking." In: Gumperz, J. J. & Levinson, S. C. (Eds.). *Rethinking linguistic relativity: Studies in the social and cultural foundations of language* (n. 17, p. 70-96). Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Smith, E. R. & Semin, G. R. (2004). Socially situated cognition: Cognition in its social context. *Advances in Experimental Social Psychology,* 36, 53-117.

Soares, Jô (1996). In: Tramontina, Carlos. In: mrpaivas.blogspot.com/

Sperber, D. & Wilson, D. (1995). *Relevance: Communication and cognition* (2nd ed.). Oxford, England: Blackwell.

Stahlberg, D.; Sczesny, S. & Braun, F. (2001). Name your favorite musician: Effects of masculine generics and of their alternatives in German. *Journal of Language and Social Psychology*, 20, 464-469.

Stapel, D., & Semin, G. R. (2007). The magic spell of language: Linguistic categories and their perceptual consequences. *Journal of Personality and Social Psychology, 93*, 23–33.`

Stjernfelt, F. (2007). *Diagrammetology: An Investigation on the Borderlines of Phenomenology, Ontology, and Semiotics*. Dordrecht: Springer.

Sutton, R. M & Douglas, K. M. (2008). Celebrating Two Decades of Linguistic Bias Research. An Introduction. *Journal of Language and Social Psychology*, v. 27, n. 2, 105-109.

Sweeney, J. A.; Kmiec, J. A. & Kupfer, D. J., 2000. Neuropsychologic impairments in bipolar and unipolar mood disorders on the CANTAB neurocognitive battery. Biol. Psychiatry 48, 674-684.

Swim, J. K., Mallett, R., & Stangor, C. (2004). Understanding subtle sexism: Detection and use of sexist language. *Sex Roles, 51*, 117–128.

Tomasello, M. (1999). *The Cultural Origins of Human Cognition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Toomela, A. (1996). How culture transforms mind: A process of internalization. *Journal of Social and Clinical Psychology*, University of Kansas, 285-305.

Trope, Y. & Liberman, N. (2003). Temporal construal. *Psychological Review*, 110, 403-421.

Tversky, A. & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science,* 211, 453-458.

Tylén, Kristian; Weed, Ethan; Wallentin, Mikkel; Roepstorff, Andreas & Frith, Chris D. (2010). Language as a Tool for Interacting Minds. *Mind & Language*, Vol. 25, No. 1 February 2010, pp. 3–29.

Van Dijk, T. A. (1997). The study of discourse. In: Van Dijk, T. A. (Ed.), *Discourse as structure and process* (p. 1-34). London: Sage.

Vanoye, F. (1987). *Usos da linguagem*. 7ª ed. (Trad. Sabóia, C. M.; Gebara, E. M.; Osahabe, H. & Lahud, M. São Paulo: Martins Fontes. 244 p.

Visca, J. (1995). *El diagnostico operatorio em la practica psicopedagogica*. Buenos Aires: Ag. Serv, G.

Vygotsky. L. S. (1934/1997). *Pensée et Langage*. 3ème. Édition reveu. (Traduit du russe par Françoise Seve). Paris: La dispute.

Vygotsky, L. S. (1962). *Thought and Language*. Cambridge, MA.: M.I.T. Press / New York: John Wiley & Sons, Inc.

Vygotsky, L. S. (1986). *Thought and Language*. Cambridge MA: MIT Press.

Vygotsky, L. S. (2011). *Pensamento e linguagem* (eBookLibris). Powerpoint presentation. Ed. Ridendo Castigat Mores (Ed. elet.). Revisto em julho de 2009. Disponível em: www.jahr.org. Acesso em: set. 2011.

Wallentin, M. & Frith, C. D. (2008). Language is shaped for social interactions, as well as by the brain. *Behavioral and Brain Sciences*, 31, 536-537.

Walton, G. M. & Banaji, M. R. (2004). Being what you say: the effect of essentialist linguistic labels on preferences. *Social Cognition*, v. 22, n. 2, 193-213.

Whorf, B. (1956a). *Language, thought, and reality: Selected writings of Benjamin Lee Whorf* (J. B. Carroll, Ed.). Cambridge, MA: MIT Press.

Whorf, B. L. (1956b). Science and linguistics. In: Carroll, J. B. (Org). *Language, thought and reality*: *Selected writings of Benjamin Lee Whorf*. Cambridge, Mass.: The Technology Press of M.I.T. / New York: John Wiley & Sons, Inc. p. 207-219.

Winawer, J.; Witthoft, N.; Frank, M. C.; Wu, L.; Wade, A. R. & Boroditsky, L. (2007). Russian blues reveal effects of language on color discrimination. *Proceedings of the National Academy of Science of USA*, 104(19), 7780-7785.

Wyman, E.; Rakoczy, H. & Tomasello, M. (2009). Normativity and context in young children's pretend play. *Cognitive Development*, 24, 146-55.

Zárate, M. A. (2009). Racism in the 21st Century. Chapter 19. p. 387-406. In: Nelson, T. D. (Ed.). *Handbook prejudice, stereotyping and discrimination*. NY: Taylor & Francis Group.

Zlatev, J. (2008). From proto-mimesis to language: evidence from primatology and social neuroscience. *Journal of Physiology Paris*, 102, 137-51.

ANEXOS

ANEXO A – Parecer do Comitê de Ética em Pesquisa (CEP)

INSTITUTO FEDERAL DE
EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA
BAHIA

Comitê de Ética em Pesquisa

Salvador, 19 de agosto de 2010

CEP/PARECER 003.2010

1. IDENTIFICAÇÃO DO PROJETO

REGISTRO: 003
DATA DA ENTRADA: 15/07/2010
REFERÊNCIA: 1º Parecer
PESQUISADOR RESPONSÁVEL: Gilca Bezerra Alves Siebra
PESQUISADORES: Gilca Bezerra Alves Siebra
INSTITUIÇÃO: Universidade Federal de Pernambuco - UFPE
CURSO: Doutorado em Neuropsiquiatria e Ciências do Comportamento

TÍTULO DA PESQUISA: Cognição, linguagem e estereótipos acerca de pessoas deprimidas: Estudo em três categorias profissionais". Solicito, por isso, alteração do título anterior – "Estereótipos lingüísticos de menos-valia no discurso de pessoas na fase inicial da depressão.

OBJETIVO:

1) Detectar as diferenças existentes entre a produção lingüística de alguém em fase inicial de depressão ou com tendências depressivas e os não depressivos;
2) Identificar precocemente, no discurso do paciente depressivo em fase inicial, alterações de sua autovaloração, manifestadas por sentimentos de auto-estima diminuída, sentimentos de vergonha e auto-depreciação e/ou sentimento de insuficiência e de incapacidade;
3) Comprovar a existência do sentimento de menos-valia através de padrões estereotípicos de pessoas em fase inicial de depressão.

2. PARECER DO RELATOR (A)

Sumário do Projeto
Descrição e caracterização da amostra - **Adequado**
Critérios de inclusão e exclusão - **Adequado**
Adequação da metodologia - **Adequado**

Comentários em relação à Resolução CNS 196/96 e complementares
Estrutura do protocolo - **Adequado**
Análise de riscos e benefícios - **Adequado**
Retorno de benefícios para o sujeito e/ou para a comunidade - **Adequado**
Adequação do termo de consentimento e forma de obtê-lo – **Adequado**
Informação adequada quanto ao financiamento - **RECURSOS PRÓPRIOS**

3. PARECER DO CEP

Apresentado a este Comitê para análise ética, segundo a Resolução 196/96, do Conselho Nacional de Saúde. Cópia do projeto arquivado em nossa secretaria. Após apresentação pelo relator e discussão pelos Conselheiros, o projeto foi considerado:

X	**Aprovado**
	Com pendência -60 dias para encaminhar o que foi sugerido.
	Reprovado

Data da reunião 20 / SETEMBRO 2010

Coordenador do CEP-IFBA

Rua Emidio dos Santos s/n – Barbalho. Salvador/Ba – CEP: 40.030-015
Fone: (71) 2102-9506 Fax: (71) 2102-9506 E-mail: cep@ifba.edu.br
http://www.portal.ifba.edu.br/pesquisa/comite-de-etica-na-pesquisa.html

ANEXO B – Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE)

PESQUISADORA: Gilca Bezerra Alves Siebra

ORIENTADORES DA PESQUISA: Prof. Dr. Othon Coelho Bastos Filho

Prof. Dr. Marcos Emanoel Pereira

INSTITUIÇÃO: Universidade Federal de Pernambuco – UFPE

a) Justificativa, objetivos e procedimentos:

Você está sendo convidado a participar de um estudo para o desenvolvimento de uma tese de doutorado que visa a investigar questões de cognição social. Para isso, faz-se necessária a utilização de alguns instrumentos avaliativos. Sua participação nesse estudo consiste em responder francamente a alguns questionários.

b) Desconfortos, possíveis riscos e benefícios esperados:

Sua participação nesse estudo não traz desconforto nem oferece risco de qualquer natureza. Seu benefício será saber que ajudou na construção do conhecimento científico, através de sua participação ativa, voluntária e desinteressada nessa pesquisa.

c) Confidencialidade:

Todas as informações pessoais coletadas são estritamente confidenciais, sendo divulgados, apenas, resultados que não impliquem sua identificação. Serão mantidos o sigilo e o anonimato dos participantes durante todo o processo de pesquisa e após a sua publicação.

d) Garantia de esclarecimentos:

Caso sejam necessários maiores esclarecimentos ou queira ter acesso aos resultados da pesquisa, você poderá entrar em contato com a pesquisadora, pelo telefone (71) 9981-2927 ou *e-mails* gilca@ifba.edu.br, gilcasiebra@gmail.com, ou com o Comitê de Ética que autorizou essa pesquisa: (71) 2102-9506.

e) Envolvimento dos participantes do estudo:

Você tem a liberdade de se recusar a participar ou retirar seu consentimento, em qualquer fase dessa pesquisa, sem penalização alguma. Você não terá nenhum tipo de despesa por participar da pesquisa, e nada será pago por sua participação. A participação nesse estudo será voluntária, com seu devido consentimento por escrito quanto ao uso dos dados coletados unicamente para fins científicos. O presente documento – Termo de Consentimento Livre e Esclarecido – será assinado em duas vias: uma para a pesquisadora, outra para você.

A pesquisadora agradece antecipadamente sua valiosa colaboração, lembrando que **o sucesso dessa pesquisa depende de sua sinceridade**.

DECLARAÇÃO

Declaro, para os devidos fins, que entendi o objetivo e os procedimentos referentes à pesquisa com a qual concordo voluntariamente em participar.

Nome:_____

_____

*E-mail*_____

Celular_____

Assinatura:_____

Data:____/____/_____

ANEXOS C

ANEXO C.1

Obs.: **Por gentileza, não deixe nenhuma questão em branco. Não há respostas certas ou erradas. Muito obrigada por sua participação.**

INSTRUÇÕES: Abaixo, foram retratados *profissionais de Saúde* desenvolvendo diferentes atividades. Assinale aquela que, em sua opinião, melhor descreve cada quadro, entre as opções a seguir:

(a) Bárbara está segurando alguns objetos
(b) Bárbara está escrevendo
(c) Bárbara estuda
(d) Bárbara é estudiosa

(a) Mateus está com algumas garrafas nas mãos
(b) Mateus está depositando garrafas no lixo
(c) Mateus respeita o meio-ambiente
(d) Mateus é responsável

(a) Daniel está esguichando tinta na parede
(b) Daniel está pichando a parede
(c) Daniel desrespeita a propriedade alheia
(d) Daniel é marginal

(a) Linda deixa objetos caírem no chão
(b) Linda está jogando lixo no chão
(c) Linda suja o chão
(d) Linda é suja

(a) Leo está estendendo a mão para alguém caído
(b) Leo está ajudando alguém
(c) Leo se preocupa com o outro
(d) Leo é prestativo

CINEMA

(a) Joana está mastigando no cinema
(b) Joana está fazendo barulho no cinema
(c) Joana incomoda os outros
(d) Joana é mal-educada

ANEXO C.2

Obs.: **Por gentileza, não deixe nenhuma questão em branco. Não há respostas certas ou erradas. Muito obrigada por sua participação.**

INSTRUÇÕES: Abaixo, foram retratados *profissionais de Saúde deprimidos/depressivos* desenvolvendo diferentes atividades. Assinale aquela que, em sua opinião, melhor descreve cada quadro, entre as opções a seguir:

(e) Bárbara está segurando alguns objetos
(f) Bárbara está escrevendo
(g) Bárbara estuda
(h) Bárbara é estudiosa

(e) Mateus está com algumas garrafas nas mãos
(f) Mateus está depositando garrafas no lixo
(g) Mateus respeita o meio-ambiente
(h) Mateus é responsável

(e) Daniel está esguichando tinta na parede
(f) Daniel está pichando a parede
(g) Daniel desrespeita a propriedade alheia
(h) Daniel é marginal

(e) Linda deixa objetos caírem no chão
(f) Linda está jogando lixo no chão
(g) Linda suja o chão
(h) Linda é suja

(e) Leo está estendendo a mão para alguém caído
(f) Leo está ajudando alguém
(g) Leo se preocupa com o outro
(h) Leo é prestativo

CINEMA

(e) Joana está mastigando no cinema
(f) Joana está fazendo barulho no cinema
(g) Joana incomoda os outros
(h) Joana é mal-educada

ANEXO C.3

Obs.: **Por gentileza, não deixe nenhuma questão em branco. Não há respostas certas ou erradas. Muito obrigada por sua participação.**

INSTRUÇÕES: Abaixo, foram retratados *profissionais de Saúde que têm depressão* desenvolvendo diferentes atividades. Assinale aquela que, em sua opinião, melhor descreve cada quadro, entre as opções a seguir:

(i) Bárbara está segurando alguns objetos
(j) Bárbara está escrevendo
(k) Bárbara estuda
(l) Bárbara é estudiosa

(i) Mateus está com algumas garrafas nas mãos
(j) Mateus está depositando garrafas no lixo
(k) Mateus respeita o meio-ambiente
(l) Mateus é responsável

(i) Daniel está esguichando tinta na parede
(j) Daniel está pichando a parede
(k) Daniel desrespeita a propriedade alheia
(l) Daniel é marginal

(i) Linda deixa objetos caírem no chão
(j) Linda está jogando lixo no chão
(k) Linda suja o chão
(l) Linda é suja

(i) Leo está estendendo a mão para alguém caído
(j) Leo está ajudando alguém
(k) Leo se preocupa com o outro
(l) Leo é prestativo

CINEMA

(i) Joana está mastigando no cinema
(j) Joana está fazendo barulho no cinema
(k) Joana incomoda os outros
(l) Joana é mal-educada

ANEXO C.4

Obs.: **Por gentileza, não deixe nenhuma questão em branco. Não há respostas certas ou erradas. Muito obrigada por sua participação.**

INSTRUÇÕES: Abaixo, foram retratados *professores* desenvolvendo diferentes atividades. Assinale aquela que, em sua opinião, melhor descreve cada quadro, entre as opções a seguir:

(m) Bárbara está segurando alguns objetos
(n) Bárbara está escrevendo
(o) Bárbara estuda
(p) Bárbara é estudiosa

(m) Mateus está com algumas garrafas nas mãos
(n) Mateus está depositando garrafas no lixo
(o) Mateus respeita o meio-ambiente
(p) Mateus é responsável

(m) Daniel está esguichando tinta na parede
(n) Daniel está pichando a parede
(o) Daniel desrespeita a propriedade alheia
(p) Daniel é marginal

(m) Linda deixa objetos caírem no chão
(n) Linda está jogando lixo no chão
(o) Linda suja o chão
(p) Linda é suja

(m) Leo está estendendo a mão para alguém caído
(n) Leo está ajudando alguém
(o) Leo se preocupa com o outro
(p) Leo é prestativo

CINEMA

(m) Joana está mastigando no cinema
(n) Joana está fazendo barulho no cinema
(o) Joana incomoda os outros
(p) Joana é mal-educada

ANEXO C.5

Obs.: **Por gentileza, não deixe nenhuma questão em branco. Não há respostas certas ou erradas. Muito obrigada por sua participação.**

INSTRUÇÕES: Abaixo, foram retratados *professores deprimidos/depressivos* desenvolvendo diferentes atividades. Assinale aquela que, em sua opinião, melhor descreve cada quadro, entre as opções a seguir:

(q) Bárbara está segurando alguns objetos
(r) Bárbara está escrevendo
(s) Bárbara estuda
(t) Bárbara é estudiosa

(q) Mateus está com algumas garrafas nas mãos
(r) Mateus está depositando garrafas no lixo
(s) Mateus respeita o meio-ambiente
(t) Mateus é responsável

(q) Daniel está esguichando tinta na parede
(r) Daniel está pichando a parede
(s) Daniel desrespeita a propriedade alheia
(t) Daniel é marginal

(q) Linda deixa objetos caírem no chão
(r) Linda está jogando lixo no chão
(s) Linda suja o chão
(t) Linda é suja

(q) Leo está estendendo a mão para alguém caído
(r) Leo está ajudando alguém
(s) Leo se preocupa com o outro
(t) Leo é prestativo

CINEMA

(q) Joana está mastigando no cinema
(r) Joana está fazendo barulho no cinema
(s) Joana incomoda os outros
(t) Joana é mal-educada

ANEXO C.6

Obs.: **Por gentileza, não deixe nenhuma questão em branco. Não há respostas certas ou erradas. Muito obrigada por sua participação.**

INSTRUÇÕES: Abaixo, foram retratados *professores que têm depressão* desenvolvendo diferentes atividades. Assinale aquela que, em sua opinião, melhor descreve cada quadro, entre as opções a seguir:

(u) Bárbara está segurando alguns objetos
(v) Bárbara está escrevendo
(w) Bárbara estuda
(x) Bárbara é estudiosa

(u) Mateus está com algumas garrafas nas mãos
(v) Mateus está depositando garrafas no lixo
(w) Mateus respeita o meio-ambiente
(x) Mateus é responsável

(u) Daniel está esguichando tinta na parede
(v) Daniel está pichando a parede
(w) Daniel desrespeita a propriedade alheia
(x) Daniel é marginal

(u) Linda deixa objetos caírem no chão
(v) Linda está jogando lixo no chão
(w) Linda suja o chão
(x) Linda é suja

(u) Leo está estendendo a mão para alguém caído
(v) Leo está ajudando alguém
(w) Leo se preocupa com o outro
(x) Leo é prestativo

CINEMA

(u) Joana está mastigando no cinema
(v) Joana está fazendo barulho no cinema
(w) Joana incomoda os outros
(x) Joana é mal-educada

ANEXO D

INSTRUÇÕES: Na lista abaixo, assinale as características você acha que estão relacionadas às pessoas deprimidas/depressivas.

☐ humanitário	☐ metódico	☐ reservado	☐ feliz
☐ inteligente	☐ estúpido	☐ impulsivo	☐ generoso
☐ silencioso	☐ elegante	☐ sonso	☐ ingênuo
☐ sem senso de humor	☐ cortês	☐ ponderado	☐ adulador
☐ religioso	☐ estóico	☐ evasivo	☐ gentil
☐ atento	☐ conservador	☐ ostentador	☐ brilhante
☐ cheio de si	☐ rude	☐ imaginativo	☐ agregador
☐ prático	☐ confiável	☐ apaixonado	☐ fiel
☐ arrogante	☐ traicoeiro	☐ nacionalista	☐ cabeça quente
☐ fanfarrão	☐ sugestionável	☐ tradicionalista	☐ invejoso
☐ astuto	☐ agressivo	☐ cruel	☐ honesto
☐ brigão	☐ frívolo	☐ hedonista	☐ amigável
☐ materialista	☐ espirituoso	☐ sofisticado	☐ desconfiado
☐ falador	☐ cientificamente orientados	☐ batalhador	☐ vingativo
☐ sujo	☐ meditativo	☐ narcisista	☐ eficiente
☐ arrivista	☐ sensível	☐ barulhento	☐ mercenário
☐ convencional	☐ idealista	☐ supersticioso	☐ covarde
☐ sovina	☐ argumentativo	☐ ambicioso	☐ trabalhador
☐ individualista	☐ tenacidade	☐ ignorante	☐ cabeça dura
☐ progressista	☐ preguiçoso	☐ enrolador	☐ radical

ANEXO E

INSTRUÇÕES: Por gentileza, assinale a letra correspondente à afirmação da escala abaixo que melhor expressa seu pensamento sobre cada uma das frases que se seguem. Escreva ao lado da numeração.

A. *Discordo totalmente*
B. *Discordo muito*
C. *Discordo pouco*
D. *Não concordo nem discordo*
E. *Concordo pouco*
F. *Concordo muito*
G. *Concordo totalmente*

_____ 1. Na maioria dos aspectos, minha vida é próxima ao meu ideal.

_____ 2. As condições de minha vida são excelentes.

_____ 3. Estou satisfeito com minha vida.

_____ 4. Dentro do possível, tenho conseguido as coisas importantes que quero na vida

_____ 5. Se pudesse viver uma segunda vez, não mudaria quase nada em minha vida

ANEXO F

INSTRUÇÕES: As seguintes perguntas se relacionam a como você se sente nos últimos tempos. Por favor, marque a alternativa que melhor corresponda à sua avaliação.

1. *Absolutamente não*

2. Não mais que de costume

3. Um pouco mais do que de costume

4. Muito mais do que de costume

Ultimamente**:** ⇨

1. Tem podido concentrar-se no que faz?.....	1	2	3	4
2. Suas preocupações o fazem perder o sono?	1	2	3	4
3. Tem sentido que tem um papel útil na vida?.....	1	2	3	4
4. Tem sido capaz de tomar decisões?	1	2	3	4
5. Tem notado que está agoniado?	1	2	3	4
6. Tem a sensação de não superar as dificuldades?.....	1	2	3	4
7. Tem sido capaz de desfrutar das atividades?.....	1	2	3	4
8. Tem sido capaz de enfrentar os problemas?.....	1	2	3	4
9. Tem se sentido pouco feliz e deprimido?.....	1	2	3	4
10. Tem perdido a confiança em si mesmo?	1	2	3	4
11. Tem pensado que não serve para nada?	1	2	3	4
12. Tem se sentido razoavelmente feliz?.....	1	2	3	4

ANEXO G

INSTRUÇÕES: Por gentileza, marque, em cada item, a opção mais adequada a você.

		Sinto	Demonstro
1	Vontade de acariciar pessoas queridas		
2	Pena de alguma pessoa em dificuldade		
3	Emoção ao ler certas notícias		
4	Remorso por certos atos praticados		
5	Desilusão com determinadas pessoas		
6	Desprezo por pessoas maldosas		
7	Admiração por certas pessoas		
8	Raiva em certos momentos		
9	Agressividade quando me irritam		
10	Emoção ao ver alguns filmes		
11	Felicidade		
12	Vontade de falar com carinho com as pessoas queridas		
13	Tristeza		
14	Mágoa quando alguém me trata injustamente		
15	Esperança		

ANEXO H

Use a letra correspondente à afirmação da escala abaixo que melhor expressa seu pensamento sobre cada uma das seguintes frases. Escreva ao lado da numeração.

A. *Discordo fortemente*
B. *Discordo um pouco*
C. *Não concordo nem discordo*
D. *Concordo um pouco*
E. *Concordo fortemente*

_____ 1. Para ser uma pessoa de valor, preciso ser competente em tudo o que faço.

_____ 2. Minhas emoções negativas são o resultado de pressões externas.

_____ 3. Para ser feliz, preciso manter a aprovação de todas as pessoas que considero significantes.

_____ 4. A maioria das pessoas que têm sido injustas comigo são em geral ruins.

_____ 5. Algumas das minhas maneiras de agir são tão arraigadas que nunca poderia mudá-las.

_____ 6. Quando parece que alguma coisa pode dar errado, é razoável ficar preocupado.

_____ 7. A vida deveria ser mais fácil do que é.

_____ 8. É terrível quando algo que eu quero que aconteça, não ocorre.

_____ 9. É melhor esperar do que tentar mudar uma situação ruim da vida.

_____ 10. Detesto quando não posso eliminar uma dúvida.

_____ 11. Muitos eventos de meu passado me influenciam tão intensamente que é impossível mudar.

_____ 12. Pessoas que tiram injustamente vantagem de mim deveriam ser punidas.

_____ 13. Se há um risco de que algo de ruim possa acontecer, faz sentido ficar aborrecido.

_____ 14. É terrível quando as coisas não ocorrem da forma que eu gostaria.

_____ 15. Preciso estar realizando algo para estar satisfeito comigo mesmo.

_____ 16. As coisas deveriam acabar melhor do que elas usualmente acabam.

_____ 17. Não tenho controle dos meus sentimentos quando tudo está saindo errado.

_____ 18. Para ser feliz, preciso ser amado pelas pessoas que são importantes para mim.

_____ 19. É melhor tentar ignorar os problemas pessoais do que tentar resolvê-los.

_____ 20. Não gosto de ter incertezas sobre o meu futuro.

ANEXO I

Gostaria de saber algumas informações sobre você. Por favor, marque com um X a alternativa que melhor se aplica.

1. Sexo:

( ) Masculino
( ) Feminino

2. Idade: _____

2. Cor de pele / etnia:

( ) Amarela
( ) Branca
( ) Indígena
( ) Negra
( ) Parda

3. Escolaridade:

( ) Nível Fundamental
( ) Nível Médio
( ) Nível Superior Qual o curso? _____
( ) Pós-Graduação Qual o curso?_____

4. Profissão:

5. Situação conjugal:

( ) Casado(a)
( ) Solteiro(a)
( ) Separado(a), divorciado(a)
( ) Viúvo(a)

6. Filhos

( ) Não
( ) Sim
Quantos?_____

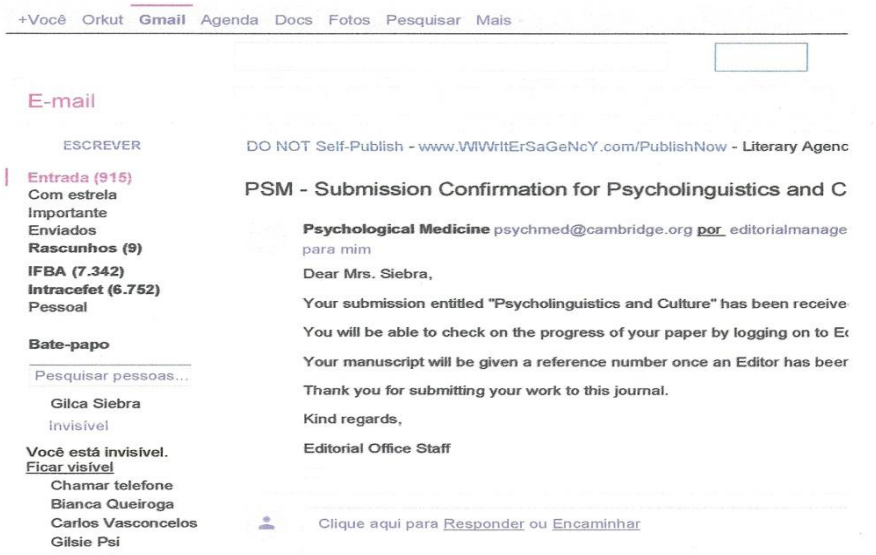
5. Renda média INDIVIDUAL:_____

7. Marque um X no número correspondente ao nível em que avalia a sua religiosidade/espiritualidade, assumindo que o nível *zero* indicaria *nada religioso/espiritualista*, e o nível *10* seria *altamente religioso/espiritualista*:

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

7. Você gostaria de acrescentar alguma informação ou fazer algum comentário?_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____

ANEXO J – Documentos de submissões de artigos a periódicos estrangeiros



+Você Orkut Gmail Agenda Docs Fotos Pesquisar Mais

E-mail

ESCREVER

Entrada (915)
Com estrela
Importante
Enviados
Rascunhos (9)
IFBA (7.342)
Intracefet (6.752)
Pessoal

Bate-papo

Pesquisar pessoas...

Gilca Siebra
Invisível

Você está invisível.
Ficar visível
Chamar telefone
Bianca Queiroga
Carlos Vasconcelos
Gilsie Psi

DO NOT Self-Publish - www.WlWrItErSaGeNcY.com/PublishNow - Literary Agenc

PSM - Submission Confirmation for Psycholinguistics and C

Psychological Medicine psychmed@cambridge.org por editorialmanage
para mim

Dear Mrs. Siebra,

Your submission entitled "Psycholinguistics and Culture" has been receive

You will be able to check on the progress of your paper by logging on to E

Your manuscript will be given a reference number once an Editor has beer

Thank you for submitting your work to this journal.

Kind regards,

Editorial Office Staff

Clique aqui para Responder ou Encaminhar

View Letter

Close

Date: Oct 16, 2011
To: "Gilca Bezerra Alves Siebra" gilcasiebra@gmail.com,gilcasiebra@terra.com.br
From: "Psychological Medicine" PsychMed@cambridge.org
Subject: PSM - Submission Confirmation for Lesser-value linguistic stereotypes in the discourse of patients in the early stages of depression - a systematic review

---

Dear Mrs. Siebra,

Your submission entitled "Lesser-value linguistic stereotypes in the discourse of patients in the early stages of depression - a systematic review" has been received by journal Psychological Medicine

You will be able to check on the progress of your paper by logging on to Editorial Manager as an author. The URL is http://psm.edmgr.com/.

Your manuscript will be given a reference number once an Editor has been assigned.

Thank you for submitting your work to this journal.

Kind regards,

Editorial Office Staff
Psychological Medicine

Close

ANEXO K – Documento de submissão de artigo a periódico nacional

REVISTA NEUROBIOLOGIA
NEUROBIOLOGIA JOURNAL
www.neurobiologia.org

DECLARACÃO

Declaro para os devidos fins que o artigo intitulado: **Lesser-value linguistic stereotypes in the discourse of patients in the early stages of depression,** de autoria de **Gilca Bezerra Alves Siebra, Othon Coelho Bastos Filho, Marcos Emanoel Pereira** e **Valdenilson Ribeiro Ribas**, foi aceito para publicação na REVISTA NEUROBIOLOGIA, vol. 4 (out/dez) de 2011, no prelo.

Recife/PE, 30 de janeiro de 2012.

Prof. Dr. Carlos Augusto Carvalho de Vasconcelos

Editor Assistente