

Escola de Ciências Sociais e Humanas  
Departamento de Psicologia Social e das Organizações

Aproximando ganhos ou evitando custos? O foco de auto-regulação como  
determinante dos custos sociais da confrontação do preconceito

Luciana Budal de Oliveira

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de  
Mestre em Psicologia Social e das Organizações

Orientadora:  
Doutora Manuela Barreto, Investigadora Auxiliar, CIS  
ISCTE - IUL

Setembro, 2011

Escola de Ciências Sociais e Humanas  
Departamento de Psicologia Social e das Organizações

Aproximando ganhos ou evitando custos? O foco de auto-regulação como  
determinante dos custos sociais da confrontação do preconceito

Luciana Budal de Oliveira

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de  
Mestre em Psicologia Social e das Organizações

Orientadora:  
Doutora Manuela Barreto, Investigadora Auxiliar, CIS  
ISCTE - IUL

Setembro, 2011

*A aranha do meu destino*

*A aranha do meu destino  
Faz teias de eu não pensar.  
Não soube o que era em menino,  
Sou adulto sem o achar.  
É que a teia, de espalhada  
Apanhou-me o querer ir..  
Sou uma vida baloiçada  
Na consciência de existir.  
A aranha da minha sorte  
Faz teia de muro a muro..  
Sou presa do meu suporte.*

*Fernando Pessoa  
(10.08.1932)*

*In Poesia 1931-1935 e não datada, Assírio & Alvim*

### **Agradecimentos**

Esta tese é a realização concreta de um sonho e a resposta que eu há muito tempo buscava sobre qual era o meu caminho a seguir na Psicologia.

Por isso, começo a agradecer à Professora Doutora Manuela Barreto por ter me aceitado como sua orientanda em um momento tão difícil da minha vida. Por me mostrar que existia possibilidade quando eu já não a via. Pela sua presença constante, amabilidade e dedicação integral. Por ser uma profissional admirável e ter me orientado com rigor e objectividade nos percursos da investigação científica.

Ao Giu meu companheiro por estar sempre ao meu lado e compartilhar meu sonho. Pelo seu apoio, amor e inquestionável lealdade.

Ao meu pai e a minha mãe por me apoiarem incondicionalmente.

Aos meus familiares e amigos pelas palavras de força, incentivo e respeito.

## **Resumo**

A confrontação directa do perpetrador da discriminação é estudada por pesquisadores contemporâneos da psicologia social como um eficiente meio para redução do preconceito. Recentes investigações confirmam que o confronto tem consequências positivas tanto para o alvo, bem-estar psicológico (Sechrist & Swim, 2008) como para os grupos, fortalecimento da identidade positiva do grupo (Kaiser et al., 2009) e redução do preconceito (Czopp & Monteith, 2006). Entretanto, o confronto directo além de benefícios também traz custos ao alvo da discriminação. Nesta tese analisamos como os estados motivacionais de aproximação de ganhos e de evitamento de custos determinam a avaliação das mulheres que observam uma mulher a confrontar o sexismo. Sob o foco de aproximação de ganhos a avaliação do alvo será positiva e apreciarão o confronto mais como um benefício do que um custo. Sob o foco de evitamento de custos a avaliação do alvo será negativa e apreciarão o não confronto mais como um benefício do que um custo. Discutimos estes resultados no contexto da literatura sobre a auto-regulação (Higgins, 1997) e a sua influência no comportamento de confrontação ao preconceito.

Palavras chave: confrontação, auto-regulação, preconceito, sexismo.

PsycINFO Codes: 3020 – Group & Interpersonal Processes

3040 – Social Perception & Cognition

**Abstract**

A direct confrontation of the perpetrator of discrimination is studied by contemporary social psychology scholars as an efficient means to reduce prejudice. Recent research confirms that confrontation has positive consequences for both the individual target's psychological well-being (Sechrist & Swim, 2008) and for the target's group, strengthening the positive identity of the group (Kaiser et al., 2009) and reducing prejudice (Czopp & Monteith, 2006). However, direct confrontation brings benefits as well as costs to the target of discrimination. In this thesis we analyze how the motivational states of approaching gains or avoiding costs can determine how women assess other women who confront sexism. Under the focus of approaching gains the target who confronts, and the confrontation itself, are likely to be positively evaluated as confrontation will be seen more like a benefit than a cost. In comparison, under the focus of cost avoidance the target who confronts, and the confrontation, will not be appreciated as it will be regarded as more of a cost. We discuss these results in the context of the literature on self-regulation (Higgins, 1997) and its influence on confronting prejudice.

Keywords: confrontation, self-regulation, prejudice, sexism.

PsycINFO Codes: 3020 – Group & Interpersonal Processes

3040 – Social Perception & Cognition

## **Índice**

1. Introdução.....	1
1.1. A denúncia da discriminação: o público e o privado.....	1
1.2. A importância da denúncia.....	3
1.3. Os custos da denúncia.....	5
1.4. O foco de auto-regulação como moderador dos custos sociais da confrontação.....	9
1.5. Visão geral da pesquisa.....	10
1.6. Hipóteses.....	11
2. Método.....	13
2.1. Desenho e participantes.....	13
2.2. Procedimento.....	14
2.3. Medidas.....	16
2.3.1. Pré-teste.....	16
2.3.2. Variáveis dependentes.....	16
3. Resultados.....	19
3.1. Método analítico.....	19
3.2. Variáveis de controlo.....	19
3.3. Teste de hipóteses.....	20
4. Discussão.....	29
4.1. Limites do estudo.....	32
4.2. Implicações dos resultados e sugestões para estudos futuros.....	33
5. Conclusão.....	35
6. Bibliografia.....	37
7. Anexos.....	41
A. Pré-teste.....	41
B. Manipulação do foco de aproximação de ganhos.....	42
C. Manipulação do foco de evitamento de custos.....	43
D. Questionário.....	44

**Índice de Quadros**

Quadro 2.1.: Médias da variável estimativa dos custos e benefícios individuais.....	21
Quadro 2.2.: Médias da variável empatia.....	23
Quadro 2.3.: Médias da variável avaliação directa da confrontação.....	24
Quadro 2.4.: Médias da variável competência.....	26
Quadro 2.5.: Médias da variável moralidade.....	27



## **1. Introdução**

As relações entre membros de diferentes grupos sociais têm sido tema de estudos há séculos. Os primeiros questionamentos sobre a configuração das relações entre os negros e os brancos ocorreram no início do século XX (Duckitt, 1992) e desencadearam uma série de estudos sobre o preconceito e a discriminação.

As actuais pesquisas de psicologia social sobre o tema analisam os processos cognitivos, motivacionais e sociais que envolvem este complexo fenómeno. A definição abrangente de preconceito compreende-o como um conjunto de reacções afectivas (positivas ou negativas) que as pessoas têm para com outras com base na sua pertença a um grupo social (Schneider, 2004).

Diversas teorias propõem a diminuição do preconceito, por meio do contacto entre os grupos (Allport, 1954), estabelecendo objectivos comuns (Sherif 1967), exaltando os sistemas normativos de igualitarismo (Kaiser, Dyrenfoth, & Hagiwara, 2006), ou confrontando directa ou indirectamente o perpetrador (Swim & Hyers, 1999; Czopp, Monteith, & Mark, 2006).

A pesquisa relatada nesta tese analisa como as mulheres percebem o confronto ao sexismo, dependendo do seu estado motivacional. O sexismo é uma atitude em relação às mulheres que se baseia em estereótipos de género, caracterizados pela crença de que a mulher é um ser sociável e doméstico, mas pouco competente (Glick & Fiske, 1996). Nesta tese examinamos como reagem as mulheres quando observam uma outra mulher confrontar um perpetrador de sexismo. Sugerimos que esta reacção será afectada pelo estado motivacional de quem observa a confrontação: um estado de aproximação de ganhos ou um estado de evitamento de custos.

### **1.1. A denúncia da discriminação: o público versus o privado**

Nos anos 1990 o estudo da psicologia do preconceito voltou a sua atenção de forma mais sistemática do que anteriormente para a perspectiva do alvo. Desde então, inúmeras pesquisas têm vindo a aprofundar esta perspectiva identificando e descrevendo as estratégias usadas pelos alvos de preconceito para resistir aos seus efeitos.

Neste sentido, as pesquisadoras Swim e Hyers (1999) realizaram um estudo a fim de conhecer o comportamento das mulheres em interacções que envolviam preconceito contra as mulheres, ou seja, sexismo. A pesquisa preocupou-se em analisar as diferentes respostas que as mulheres podem dar ao sexismo, examinando respostas públicas e privadas. Previu-se que

as mulheres responderiam menos a um comentário sexista de forma pública do que em privado. Considerou-se como resposta pública a comunicação ou expressão de desagrado. E como resposta privada, pensamentos e sensações de ofensa. Também previu-se que as mulheres com forte identificação de género e crenças feministas responderiam mais publicamente ao sexismo.

As autoras realizaram dois estudos. O primeiro estudo considerou a composição de género do grupo (uma mulher e três homens vs. três mulheres e um homem) e o tipo de comentário (sexista vs. não sexista). Em um grupo de discussão as participantes eram expostas a comentários sexistas realizados por um homem, sobre os papéis de género tradicionais (a falar de como as mulheres são objectos sexuais e devem ser responsáveis pelas tarefas domésticas). Como a actividade tinha sido filmada, a participante era convidada a assistir à gravação da sua própria sessão e a registar todos os sentimentos e emoções vivenciados na situação de sexismo.

Os resultados deste primeiro estudo revelaram que apenas 16% das mulheres responderam verbalmente ao comentário sexista. Porém, as análises dos diferentes estilos de respostas indicaram que 45% das mulheres responderam com expressões de desagrado, surpresa, humor ou sarcasmo. Referente às respostas privadas 55% das participantes perceberam que o homem era preconceituoso e 91% relataram ter tido pensamentos e sentimentos negativos em relação ao homem que realizou o comentário sexista.

O segundo estudo avaliou a intencionalidade de responder ao comentário sexista numa situação igual àquela examinada no primeiro estudo. Neste estudo um grande número de mulheres mostrou a intenção de responder ao comentário sexista. Embora se tenha evidenciado no primeiro estudo, que na realidade essas respostas parecem ser raras.

Desta forma, Swim e Hyers (1999) revelaram que os alvos de discriminação não reagem ao preconceito como gostariam. Segundo as autoras as diferenças encontradas entre as respostas públicas e privadas sugerem que as mulheres sofrem consequências negativas ao confrontar o preconceito (ser julgada sem educação ou sofrer algum tipo de retaliação social). A investigação também mostrou que quando as mulheres confrontam o sexismo preferem as respostas polidas e educadas à confrontação mais assertiva. E por fim, a pesquisa confirmou que as mulheres que tendem a confrontar o sexismo são aquelas com maior orientação feminista.

Esta pesquisa ilustrou claramente que as mulheres se dividem entre o desejo de desafiar o sexismo e as pressões sociais que sofrem ao confrontá-lo, resultando num saldo negativo ao combate ao preconceito contra as mulheres.

Em 2002 foi publicado um estudo que analisou especificamente o contexto público versus privado das queixas de discriminação. O estudo realizado por Stangor, Swim, Allen e Sechrist (2002) estudou em que medida o contexto social influencia o número de denúncias de discriminação. Para os pesquisadores, se a discriminação for relatada num contexto privado, os membros do grupo estigmatizado denunciam tratamento discriminatório. Por outro lado, se a discriminação for relatada num contexto público, os membros do grupo estigmatizado estariam menos dispostos a denunciar tratamento discriminatório na presença de membros do grupo oposto em comparação com membros do seu próprio grupo.

A pesquisa foi composta por dois estudos com um desenho idêntico, mas examinando relações intergrupais diferentes. Os participantes, estudantes de psicologia, eram homens vs. mulheres (estudo 1) e brancos vs. negros (estudo 2). Ambos os estudos revelaram a influência do contexto social nas atribuições à discriminação. Nos dois estudos, mulheres (estudo 1) e negros (estudo 2; membros do grupo estigmatizado) denunciaram mais a discriminação num contexto privado do que quando fizeram atribuições em frente do grupo não estigmatizado (homens ou brancos). Os resultados mostraram um número ainda maior de denúncias do grupo estigmatizado, num contexto público perante membros do seu próprio grupo. Os investigadores sugerem que o elevado número de denúncias realizadas no contexto público em frente aos membros do endogrupo, são devido ao sentimento de apoio emocional e social compartilhado no grupo.

## **1.2. A importância da denúncia**

Fica claro que denunciar a discriminação é a única forma de sabermos que ela acontece. Mas como vimos anteriormente, os membros de grupos estigmatizados hesitam em denunciar a discriminação de que são alvos em parte porque avaliam as consequências de um confronto (Swim & Hyers, 1999; Shelton & Stewart, 2004).

As investigadoras Sechrist e Swim (2008) investigaram quais as consequências psicológicas de não denunciar a discriminação e as razões vinculadas a esta falta. As autoras descrevem três estádios pelos quais os alvos de discriminação podem passar. Numa primeira fase, os alvos não se apercebem de que são vítimas de discriminação, a ponto do alvo nem sequer iniciar o processo de atribuição. No segundo estádio o alvo inicia o processo de atribuição mas não leva adiante, decidindo que não ocorreu discriminação. E no terceiro estádio o alvo inicia o processo de atribuição, admite que ocorreu a discriminação mas não denuncia publicamente. Para cada estádio haverá uma consequência psicológica, desde a activação do pensamento sexista, a alteração do bem-estar psicológico até a atitudes negativas

contra o agressor.

Participaram da pesquisa mulheres, estudantes de psicologia predominantemente de etnia branca. Divididas em três grupos completaram uma tarefa sobre criatividade. Cada grupo correspondia a um estágio de percepção da discriminação (razões). Todos os grupos receberam um feedback negativo. Nos três grupos as participantes foram convidadas a explicar o motivo de terem recebido um feedback negativo. Porém somente no segundo grupo as participantes fizeram-no confidencialmente. No segundo e no terceiro grupo perguntaram-lhes se achavam que tinham sofrido discriminação. E apenas o terceiro grupo foi informado sobre o sexo do examinador.

Os resultados revelaram que o grau de consequências psicológicas a falta de atribuição à discriminação, foi ascendente consoante os estágios de percepção da discriminação em que a participante se encontrava. No primeiro e segundo grupo (primeiro e segundo estágio) as participantes geraram mais desculpas pelo seu fracasso na tentativa de preservar sua auto-avaliação. Na perspectiva das autoras, apesar de proteger a auto-estima por oferecer uma desculpa para o resultado negativo, este tipo de resposta mostra-se ineficaz para combater a discriminação, o que é importante quando ela realmente ocorre. Já as participantes do segundo grupo activaram o pensamento sexista, porém de forma muito ambígua. As investigadoras sugerem que para estas participantes a confirmação de ser um alvo de discriminação resulta em uma ameaça social, de rejeição ou avaliação negativa. E por fim, as participantes do terceiro grupo (terceiro estágio) foram as que mais sofreram as consequências psicológicas. Elas identificaram a discriminação mas negaram-na publicamente. Para as investigadoras estas participantes querem criar uma imagem positiva de si mesmas. Por isso, apesar de pensarem na possibilidade de discriminação, não o fazem publicamente.

A pesquisa de Sechrist e Swim (2008) mostrou que não fazer a atribuição de resultados negativos a discriminação, pode causar ao alvo danos psicológicos, afectivos e de auto-estima. Além das consequências negativas que pode ter para o bem estar psicológico, não denunciar tratamento discriminatório também é problemático porque impede a promoção da justiça e igualdade social. Czopp, Monteith e Mark (2006) desenvolveram uma pesquisa para mostrar que a denúncia reduz o preconceito. Segundo os autores, a inovação deste estudo deve-se a uma solução que não seja por meio dos processos intrapessoais. Com a simples proposta de que cada um pode ser agente de mudança social ao confrontar directamente as pessoas que expressam preconceito. Deste modo, os investigadores analisaram as reacções dos perpetradores da discriminação aos diferentes tipos de confronto (subtil e directo).

Os resultados fortaleceram a ideia do confronto como ferramenta para redução do

preconceito. Em ambas as condições, tanto no confronto subtil como no confronto directo, depois de confrontados, os perpetradores expressaram consideravelmente menos associações estereotípicas (mesmo em medidas implícitas de estereótipos). O confronto subtil teve maior aceitação entre as pessoas mas ambos os tipos de confronto mostraram o mesmo efeito no comportamento dos perpetradores, a activação do estado de vigilância às respostas discriminatórias.

Em suma, os dados mencionados até ao momento mostram que a denúncia ou confrontação do preconceito e da discriminação são importantes, quer para o alvo em particular, quer para o seu grupo em geral.

### **1.3. Os custos da denúncia**

No entanto, a denúncia do preconceito acarreta também custos importantes. Quem toma a iniciativa de denunciar o preconceito, ou de confrontar quem é preconceituoso, nem sempre é bem recebido. Evidências a favor desta ideia advêm por exemplo de um estudo de Czopp e Monteith (2010) que se propuseram estudar a eficácia do confronto para reduzir o preconceito. Os autores examinaram como é que perpetradores de racismo e de sexismo reagem à confrontação. Esta pesquisa incluiu dois estudos. Em ambos os estudos o perpetrador do preconceito (de género ou racial) era confrontado por uma pessoa membro do grupo-alvo ou membro do grupo não-alvo (i.é, membro do grupo social do perpetrador). A amostra foi composta por estudantes de psicologia, homens e mulheres predominantemente brancos. A tarefa consistia em imaginar três situações em que tinham respondido de forma preconceituosa e apontar as reacções que teriam ao serem confrontados.

Os resultados revelaram que os perpetradores sentiriam-se mais desconfortáveis ao serem confrontados por membros do grupo não-alvo (e.g., brancos) do que por membros do grupo-alvo (negros). Quanto ao tipo de preconceito, os perpetradores quando confrontados com o preconceito racial, expressaram preocupação e sentimento de culpa. Ao passo que, quando confrontados com o preconceito de género, expressaram despreocupação e julgaram a situação divertida. Isto evidencia que o preconceito racial é visto de forma mais séria do que o sexismo.

Assim esta pesquisa evidenciou que os critérios que definem o grau de gravidade dos tipos de preconceito são diferentes. E os resultados não deixaram dúvidas, para os perpetradores o preconceito racial é muito mais grave, ofensivo e prejudicial do que o preconceito de género.

Para saber qual a percepção do perpetrador em relação ao alvo que denuncia a discriminação, Kaiser e Miller (2001) realizaram um estudo com participantes (homens de etnia branca) a avaliarem as justificativas de insucesso dum jovem negro num teste académico. Considerou-se como justificativas de insucesso, a qualidade da resposta, a dificuldade do teste e a discriminação. Alguns participantes ainda receberam a informação de que o alvo poderia ter sofrido de discriminação, visto que todos os avaliadores eram brancos e preconceituosos.

Os participantes revelaram que o alvo que justificou seu fracasso devido a discriminação causou uma impressão negativa. Foi considerado um ‘queixoso’ e classificado como hipersensível, irritante e problemático. Estes resultados foram observados mesmo quando os participantes tinham recebido a informação de que a discriminação era a causa mais provável do fracasso do alvo, ou seja, quando a reclamação era perfeitamente justificada. Segundo as investigadoras, o descrédito e desrespeito às pessoas que sofrem de discriminação pode ser visto como insensibilidade ou descrença de que ainda exista preconceito em nossa sociedade.

Estes resultados evidenciam que há custos sociais em denunciar a discriminação. Por sua vez, o receio de ser avaliado negativamente (Kaiser & Miller, 2001) ou de sofrer restrições sociais (Swim & Hyers, 1999) é um obstáculo que impede as denúncias de discriminação, originando uma falsa impressão de que a discriminação é rara e a sociedade é justa e meritocrática.

Outras pesquisas confirmam que os custos sociais para o alvo podem variar dependendo de quem o avalia: membros do endogrupo ou do exogrupo. Dodd, Giuliano, Boutell e Moran (2001) examinaram como uma mulher que confronta sexismo é avaliada por outras mulheres ou por homens. Estes autores relatam que os participantes do sexo masculino não gostaram do alvo (feminino) que confrontou sexismo. Contrariamente, as participantes do sexo feminino gostaram mais da mulher que confrontou o sexismo do que da mulher que não confrontou.

Como vimos até o momento, os resultados das investigações sublinham que a atribuição a discriminação, ou a denúncia de um comentário como preconceituoso, ocorrem em um contexto social e têm implicações directas nas relações interpessoais. Para compreender os processos subjacentes a este fenómeno, investigadores voltaram o seu interesse para os factores moderadores que influenciam a avaliação do confronto da discriminação.

Os investigadores Kaiser, Hagiwara e Dyrenforth (2006) investigaram se as crenças de justificação do sistema (*system justifying beliefs*) podem ajudar a explicar porque reclamar de discriminação tem um alto custo interpessoal. Segundo Kaiser et al. (2006) as crenças de

justificação do sistema são crenças culturais que explicam e justificam as hierarquias sociais no qual as sociedades se estruturam. Estas crenças incluem crenças em um mundo justo (*just world beliefs*, é a ideia de que as pessoas conseguem o que merecem e merecem o que recebem), a ética protestante do trabalho (*protestant work ethics*, que enfatiza a superioridade moral do trabalho e o comprometimento com metas), a orientação para a dominância social (*social dominance orientation*, é a preferência por hierarquias sociais baseadas em pertenças grupais) e a crença da mobilidade social (é a crença de que o sucesso é possível independentemente da pertença grupal). As crenças justificadoras do sistema servem como poderosas representações sociais dentro da cultura (Kaiser & Major, 2006). Essas crenças localizam as causas dos eventos nos atributos pessoais (talento e esforço) determinando que as pessoas são responsáveis pelos seus sucessos e insucessos. Quando são dirigidas a grupos da hierarquia social, presume-se que grupos de status inferior são culpados pelas suas posições. Ou seja, evidencia-se uma injustiça que parece justa e natural.

Assim, considerando as crenças justificadoras do sistema, a pesquisa de Kaiser et al. (2006) procurou entender porque é que os brancos reagem negativamente aos negros que reclamam de discriminação. Os participantes tinham a tarefa de observar dois ensaios de jovens negros que atribuíam seu insucesso ao mau desempenho ou a discriminação.

Os resultados confirmaram as expectativas de que as crenças de justificação do sistema reforçam as reacções interpessoais negativas àqueles que reclamam de discriminação. Quanto mais fortes estas crenças, mais os participantes derogaram os alvos que reclamaram de discriminação e mais positivamente avaliaram o alvo que atribuiu o insucesso à sua falta de capacidade ou esforço (causas internas). Na visão dos participantes, atribuir o insucesso à discriminação foi injustificado porque é contrário à sua crença na responsabilidade pessoal para se alcançar o sucesso.

Outro factor moderador analisado pelas investigadoras Kaiser, Hagiwara, Malahy e Wilkins (2009) foi a identificação de grupo. A investigação examinou entre os membros de minorias raciais (negros e asiáticos) e mulheres, o nível de identificação de grupo como moderador da avaliação de quem confronta o preconceito. Todos receberam informações sobre um jovem (negro, asiático ou mulher, de acordo com o grupo dos participantes) que tinha ouvido um comentário preconceituoso acerca do seu grupo (negros, asiáticos, ou mulheres). Para metade dos participantes, este jovem confrontava o perpetrador dizendo que tinha achado o comentário ofensivo e preconceituoso. Para os restantes participantes, o jovem dizia que tinha achado o comentário ofensivo e preconceituoso, mas que não tinha dito nada ao perpetrador.

Como esperavam as investigadoras, os membros das minorias raciais (negros e asiáticos) com alta identificação com o seu grupo étnico avaliaram mais positivamente os membros do endogrupo que confrontaram a discriminação do que os que não confrontaram. Consistente com a teoria da identidade social (Tajfel, 1981; Tajfel & Turner, 1979), os membros que apresentam alta identificação com seu grupo reagem positivamente aos membros que protegem o grupo em relação àqueles que não o fazem. Por seu lado, os membros com baixa identificação de grupo não diferenciaram nas suas avaliações o alvo que confrontou do que não confrontou.

Apesar da identificação também se ter revelado um importante moderador para as mulheres, os resultados foram no entanto ligeiramente diferentes para este grupo de participantes. As mulheres com baixa identificação de género avaliaram mais negativamente os membros do endogrupo que confrontaram a discriminação do que os que não confrontaram. Por seu lado, as mulheres que apresentaram alta identificação de grupo não diferenciaram entre o alvo que confrontou e o que não confrontou.

Para explicar estes resultados Kaiser et al. (2009) propõem que as mulheres têm uma fraca consciencialização de si mesmas enquanto grupo desvalorizado. Além disso, as mulheres são socializadas para não demonstrar discordância ou comportamentos assertivos (Swim & Hyers, 1999; Kahn, Barreto, Kaiser & Rego, 2011). Por outro lado, tal como documentado por Czopp e colegas, o sexismo é mais aceite do que o preconceito racial (Czopp & Monteith, 2010). Estes resultados são importantes porque sublinham que, na verdade, os membros do endogrupo nem sempre apoiam quem denuncia preconceito ou discriminação.

Este fenómeno foi também documentado por Garcia, Reser, Amo, Redersdorff e Branscombe (2005) que revelaram que membros de um grupo desvalorizado que atribuíam um resultado negativo a discriminação foram avaliados negativamente por membros do seu próprio grupo, que inclusivamente tentavam se afastar do grupo (expressando baixa identificação com o grupo) quando o alvo atribuía o resultado a discriminação em vez de a falta de esforço ou capacidade. Os autores atribuem este resultado a um processo designado de efeito da ovelha negra (Marques & Paes, 1994). Segundo Marques e Paes (1994) o efeito ovelha negra é uma estratégia cognitivo-motivacional fundamentada no processo de identificação social. Esse processo leva os indivíduos a apreciar mais desfavoravelmente os membros do endogrupo que se comportam de forma negativa do que os membros do exogrupo. Para os autores, as reacções de rejeição do membro indesejado do endogrupo é explicada como forma de estabelecer uma distanciação psicológica entre o grupo e o membro



indesejado, no sentido de isolar a contribuição negativa deste membro para a imagem do grupo.

Em suma, confrontar preconceito traz benefícios importantes, quer para o alvo em particular (bem-estar psicológico devido, por exemplo, a uma sensação de competência), quer para o seu grupo (protecção da imagem do grupo). No entanto, os dados revistos nesta secção também mostram que confrontar preconceito também acarreta custos importantes, quer para o indivíduo (derrogação), quer para o grupo (imagem de queixosos e hipersensíveis), mesmo quando os avaliadores pertencem ao mesmo grupo que o alvo.

#### **1.4. O foco de auto-regulação como moderador dos custos sociais da confrontação**

Nesta tese, examinamos o papel que a auto-regulação poderá ter no apoio a membros do endogrupo à confrontação. A teoria da auto-regulação é uma teoria desenvolvida por Higgins (1997) que explica o comportamento humano por meio de dois sistemas distintos de motivação denominados de promoção (aproximação de ganhos) e prevenção (evitamento de custos). O foco de aproximação de ganhos implica atingir objectivos maximizando ganhos. Está relacionado com a presença agradável de resultados positivos (ganhos) e a ausência dolorosa de resultados positivos (não ganhos). O foco de evitamento de custos está relacionado com a segurança, implica o cumprimento de responsabilidades e deveres na tentativa de minimizar falhas. Diz respeito à ausência agradável de resultados negativos (não perda) e da presença dolorosa de resultados negativos (perdas).

A fim de esclarecer os dois tipos de focos de auto-regulação, Higgins (1997) ilustra como as crianças aprendem sobre a auto-regulação através do sentimento de prazer e dor advindos das interacções com seus cuidadores. A criança desenvolve um foco de aproximação de ganhos experimentando o prazer e a dor através da presença e ausência de resultados positivos. O que importa é cumprir as expectativas de realização de seus cuidadores. Está focado no avanço, crescimento e realização. Para se atingir o fim desejado a criança recebe a seguinte mensagem de seus cuidadores: “é isso que eu gostaria que você fizesse” e “é isso que eu não gostaria que você fizesse”.

No desenvolvimento do foco de evitamento de custos a criança experimenta o prazer e a dor através da presença e ausência de resultados negativos. O que importa é cumprir as expectativas de responsabilidade, segurança e dever de seus cuidadores. Está focado na protecção, segurança e responsabilidade. Assim para se atingir o fim desejado a criança recebe a seguinte mensagem de seus cuidadores: “é isso que eu acredito que você deve fazer” e “não é isso que eu acredito que você deve fazer”.

Higgins (1997) demonstra com este exemplo como as experiências de socialização podem produzir tendências crónicas para a predominância dos diferentes focos de auto-regulação. O estilo de auto-regulação dos pais pode fomentar o foco de aproximação de ganhos, apoiar vs. garantir que a criança atinja o objectivo desejado ou de evitamento de custos, desistir vs. criticar a criança quando não atinge o objectivo desejado. Essas diferenças de socialização demonstram como o foco da auto-regulação pode variar cronicamente entre os indivíduos e estar relacionado com diferenças individuais. Assim, o foco da auto-regulação pode ser visto como uma variável de personalidade.

No entanto, o foco de auto-regulação pode também se alterar consoante as situações. Ou seja, as situações podem induzir temporariamente um foco de aproximação de ganhos ou de evitamento de custos para alcançar um objectivo. Por exemplo, quando uma tarefa contém instruções que comunicam ganho ou não-ganho (foco de aproximação de ganhos) ou perda e não-perda (foco de evitamento de custos), estas instruções podem afectar o foco de auto-regulação do indivíduo e afectar a forma como lida com a tarefa, ou com o seu sucesso ou insucesso na tarefa.

Segundo o autor, o foco de auto-regulação (a aproximação de ganhos ou o evitamento de custos) define formas distintas de regulação para se alcançar um objectivo. Indivíduos com foco da aproximação de ganhos tendem a buscar diferentes alternativas para resolução de problemas, persistindo em alcançar progressos e ganhos, com vistas a aproximar o que desejam. Por seu lado, indivíduos sob o foco do evitamento de custos tendem a fugir dos riscos e garantir a segurança, evitando perdas e incompatibilidades, com o propósito de afastar resultados não desejados.

Assim sendo, o foco de auto-regulação deverá também afectar a forma como as pessoas vêem quaisquer situações em que tanto ganhos como custos poderão estar envolvidos. Nesta tese, examinamos por isso se o foco de auto-regulação afecta a forma como as mulheres avaliam outra mulher que confronta um perpetrador de sexismo, já que esta é uma situação que acarreta tanto benefícios (potencial protecção da imagem das mulheres) como custos (potencial contribuição para a visão das mulheres como queixosas) para as mulheres em geral.

### **1.5. Visão geral da pesquisa**

Em específico, nesta tese sugerimos que o foco de aproximação de ganhos ou evitamento de custos afecta a avaliação de uma situação de confronto (custos vs. benefícios). A análise da situação de confronto é realizada entre membros do endogrupo, neste caso, uma mulher que avalia outra mulher a confrontar o sexismo.

Neste contexto, sugere-se que a participante que avalia o confronto orientada pelo foco de aproximação de ganhos tenderá a considerá-lo acima de tudo como um benefício - uma forma tanto de fortalecer a reputação do grupo quanto de combater o sexismo. Em contrapartida, se a mulher que avalia o confronto se orientar pelo foco de evitamento de custos tenderá a considerá-lo acima de tudo como um custo e estará mais propensa a se afastar do alvo de sexismo ou simplesmente a rejeitá-lo.

## **1.6. Hipóteses**

Em geral, esperamos que as participantes sob o foco de aproximação de ganhos vissem acima de tudo os benefícios da confrontação e por consequência tivessem uma atitude mais positiva em relação ao alvo que confronta do que ao alvo que não confronta e do que as participantes sob o foco de evitamento de custos. De forma mais específica:

H1: Antecipámos que as participantes estimassem mais benefícios (e menos custos) da confrontação quando estão sob o foco de aproximação de ganhos do que quando estão sob o foco de evitamento de custos. Pelo seu lado, antecipámos que as participantes estimassem mais benefícios da não confrontação quando estão sob o foco de evitamento de custos do que quando estão sob o foco de aproximação de ganhos.

H2: Antecipámos maior empatia para com o alvo que confronta quando as participantes estão sob o foco de aproximação de ganhos do que quando estão sob o foco de evitamento de custos. Por outro lado, esperamos maior empatia para com o alvo que não confronta quando as participantes estão sob o foco de evitamento de custos do que quando estão sob o foco de aproximação de ganhos.

H3: Esperámos que a confrontação fosse mais positivamente avaliada quando as participantes estão sob o foco de aproximação de ganhos, sendo a não confrontação mais positivamente avaliada quando as participantes estão sob o foco de evitamento de custos.

H4: Esperámos que as participantes formassem uma impressão mais positiva do alvo que confronta quando estão sob o foco de aproximação de ganhos do que quando estão sob o foco de evitamento de custos. Pelo seu lado, esperamos que as participantes formassem uma impressão mais positiva do alvo que não confronta quando estão sob um foco de evitamento de custos do que quando estão sob um foco de aproximação de ganhos.



## **2. Método**

### **2.1. Desenho e participantes**

O estudo seguiu um desenho experimental entre participantes de 2 (alvo confronta sexismo: sim vs. não) X 2 (foco de auto-regulação do participante: aproximação de ganhos vs. evitamento de custos). Os participantes foram distribuídos aleatoriamente entre as condições experimentais.

A amostra inicial foi composta por 161 participantes do sexo feminino que responderam voluntariamente ao questionário. A amostra final foi composta por 130 participantes (mais adiante ver explicações sobre a eliminação de 31 participantes). A média de idade foi de 23.52 anos ( $DP = 6.35$ ) e a média de anos de estudo foi de 14.81 anos ( $DP = 2.69$ ). Quanto às habilitações literárias, 79% das participantes eram estudantes universitárias (frequentando licenciatura ou pós-graduação) em diversos cursos do ISCTE – IUL Instituto Universitário de Lisboa, e apenas 21% das participantes indicaram exercer actividades laborais. Relativamente a nacionalidade, 93.8% da amostra indicou possuir nacionalidade portuguesa e 6.2% indicou outras nacionalidades.

A aplicação do questionário ocorreu em dois momentos. No primeiro momento foram aplicados oitenta questionários. Após a inclusão dos dados verificou-se a necessidade de retirar 15 participantes porque ou não responderam adequadamente às perguntas de verificação da manipulação de confrontação, ou indicaram erradamente o sexo do alvo ou do perpetrador (10 participantes), ou porque não completaram a tarefa de manipulação do foco de auto-regulação (1 participante) ou porque conversaram com outra pessoa logo a seguir à tarefa de manipulação do foco de auto-regulação (o que bloqueia o efeito desta manipulação subtil; 4 participantes).

Tendo retirado 15 participantes, a amostra tornou-se demasiado pequena para o desenho seguido neste estudo. Ainda, durante a primeira recolha de dados verificamos que grande parte das participantes realizou erradamente a tarefa de manipulação do foco auto-regulador (completando o labirinto do final para o início, em vez de ao contrário, ver adiante). Por lapso, não tomamos nota de quais participantes completaram esta tarefa erradamente, pelo que não foi possível excluí-las da amostra. Decidimos então, fazer nova recolha de dados de forma a aumentar o tamanho da amostra e redobrando o cuidado de orientar as participantes a completar correctamente a manipulação de auto-regulação. A ideia inicial era começar de novo, ou seja, não usar os dados recolhidos na primeira recolha, dado não sabermos quem

teria completado a tarefa de manipulação erradamente. No entanto, mais uma vez, de 80 participantes, houve necessidade de excluir 16; 12 por terem falhado a verificação da manipulação de confrontação (por errarem o sexo do alvo, ou do perpetrador), e 4 por conversarem logo a seguir à manipulação do foco de auto-regulação. Como mais uma vez acabamos com um número demasiado pequeno de participantes, e como as duas fases de recolha de dados tiveram apenas entre 1 a 2 semanas de intervalo, decidimos juntar os participantes que nas duas fases de recolha não foi necessário excluir.

O total da amostra incluída nas análises tem por isso 130 participantes. Setenta participantes responderam ao questionário sob o foco de aproximação de ganhos e 60 participantes responderam sob o foco de evitamento de custos. Ainda, 65 participantes responderam ao questionário na situação de confrontação e 65 participantes responderam na situação de não confrontação.

## **2.2. Procedimento**

As pessoas foram convidadas a participar numa pesquisa sobre as relações entre os homens e mulheres na sociedade portuguesa. Todas que aceitaram participar assinaram um consentimento informado. As participantes preencheram o questionário em ambientes públicos nas instalações do ISCTE-IUL. Após a preenchimento do questionário foram convidadas a participar numa lotaria de 5 prémios de 20 euros cada.

As participantes receberam um pacote com 4 partes (ver em anexo). A primeira parte consistiu num pré-teste (ver especificação mais adiante). A segunda, continha a manipulação de auto-regulação. A terceira, correspondeu ao cenário que incluiu um comentário sexista que foi ou não confrontado pelo alvo. E a quarta, continha o questionário com as variáveis dependentes (ver especificação mais adiante).

As participantes leram e preencheram as diferentes partes do estudo por esta ordem. Em primeiro lugar, preencheram o pré-teste. De seguida, preencheram a manipulação de auto-regulação. Esta manipulação teve como objectivo activar a tendência para aproximar ganhos (objectivos desejados) versus evitar custos, a fim de avaliar a sua influência na aceitação ou não da confrontação de sexismo. Para tal, usamos uma conhecida e bem testada manipulação de Friedman e Foerster (2001) que consiste em assinalar como deve um rato encontrar o seu caminho num labirinto.

Para activar o foco de aproximação de ganhos o cenário foi de incentivo. As participantes nesta condição (metade do total de participantes) foram instigadas a encontrar um caminho que levasse o rato (colocado no início do labirinto) a um queijo, colocado no

final do labirinto. Por seu lado, para activar o foco de evitamento de custos o cenário foi de busca de segurança. As participantes foram instigadas a encontrar um caminho que levasse o rato (também colocado no início do labirinto) à casa (colocada no final do labirinto) para se abrigar da coruja que o perseguia.

Depois de preencherem o labirinto, as participantes leram um cenário que incluía a manipulação de confrontação. As participantes leram o relato de uma pequena história no qual a personagem principal era uma mulher (aleadamente uma participante de um estudo anterior) que presenciou uma expressão de sexismo. Todas as participantes leram o texto seguinte:

*“No outro dia estava a almoçar num restaurante. Enquanto estava a comer, ouvi um homem a falar com um amigo sobre contratar homens em vez de mulheres para trabalhar na sua empresa. Ele dizia que as mulheres não se empenham tanto no trabalho como os homens, que têm sempre problemas e preocupações relacionados com os cuidados de crianças, que são muito emotivas e que não são suficientemente duras para o mundo do trabalho. Eu acho que eles nem se aperceberam que eu estava a ouvir porque a minha mesa estava meio escondida”*

A manipulação de confrontação foi inserida no desfecho da história. Na situação de confronto, as participantes leram que a mulher tinha confrontado o perpetrador de sexismo, dizendo:

*“Entretanto, na noite desse mesmo dia, fui jantar a casa de uns amigos e encontrei o mesmo homem... Afinal tínhamos amigos em comum. Como não gostei do que ele havia dito ao almoço resolvi ir ter com ele e disse-lhe que o tinha ouvido falar no restaurante e que achava aquele comentário ofensivo e sexista”.*

Na situação de não confronto, as participantes leram que a mulher não tinha confrontado o perpetrador de sexismo:

*“Entretanto, na noite desse mesmo dia, fui jantar a casa de uns amigos e encontrei o mesmo homem... Afinal tínhamos amigos em comum. Apesar de não ter gostado do que havia dito ao almoço, e de ter achado aquele comentário ofensivo e sexista, resolvi não dizer nada”.*

De seguida, as participantes viraram as páginas e prosseguiram com a lista de questões que serviram para medir as variáveis dependentes.

### **2.3. Medidas**

As participantes responderam às questões em escalas de resposta do tipo Likert de 7 pontos (de 1=discordo totalmente a 7=concordo totalmente; excepções a este tipo de escala serão indicadas à frente).

#### **2.3.1. Pré-teste**

O pré-teste incluiu uma medida de identificação de género. Foi composto por três itens retirados da escala de identificação de Leach, Van Zomeren, Zebel, Vliek, Pennekamp, Doosje e Ouwerkerk (2008), sobre a solidariedade com as mulheres (“sinto fortes laços com as mulheres”, “sinto-me solidária com as mulheres” e “sinto-me comprometida para com as mulheres”). Seleccionamos esta subescala de identificação por nos parecer a mais relevante como potencial variável moderadora ou de controlo neste estudo. A partir dos três itens constituiu-se uma nova variável de controlo denominada 'solidariedade', que apresentou boa consistência interna ( $\alpha = .78$ ).

#### **2.3.2. Variáveis dependentes**

**Variáveis de controlo.** Dois itens foram incluídos de forma a assegurar que o cenário construído tinha sido entendido como pretendido. Neste sentido, pareceu-nos importante aferir até que ponto as participantes concordaram com o comentário do perpetrador. Assim perguntou-se “em que medida concorda com o comentário do homem?”. Ainda, pareceu-nos importante aferir quais das reacções do alvo pareceram mais usuais. Para tal, perguntou-se “atendendo à reacção da participante face ao comentário do homem, em que medida considera que é assim que as pessoas normalmente reagem neste tipo de situações?”.

**Estimativa dos custos e benefícios.** Aferiu-se custos e benefícios a nível individual e colectivo. Esta distinção é no entanto apenas exploratória, não se prevendo resultados diferentes para as duas medidas.

**Estimativa dos custos e benefícios individuais.** A fim de avaliar como as participantes estimaram os custos e benefícios da confrontação incluímos três itens que abordaram os custos e benefícios que a reacção do alvo poderia acarretar para o alvo individualmente: “parece-lhe que a reacção da participante ao comentário do homem lhe trará problemas a ela individualmente?”, “parece-lhe que a reacção da participante ao comentário do homem lhe trará benefícios a ela individualmente?” e “pesando os custos e os benefícios, parece-lhe que a reacção da participante lhe trará mais custos ou mais benefícios a ela individualmente?” (esta



última respondida numa escala bipolar de 7 pontos, de 1=mais custos a 7=mais benefícios).

***Estimativa dos custos e benefícios colectivos.*** Com questões semelhantes as anteriores, porém sob uma perspectiva colectiva, os três itens seguintes abordaram os custos e benefícios que a reacção do alvo poderia acarretar para as mulheres em geral: “parece-lhe que a reacção da participante ao comentário do homem poderá ter consequências negativas para as mulheres em geral?”, “parece-lhe que a reacção da participante ao comentário do homem trará benefícios às mulheres em geral?” e “pesando os custos e os benefícios, parece-lhe que a reacção da participante trará mais custos ou mais benefícios às mulheres em geral?” (esta última respondida numa escala bipolar de 7 pontos, de 1=mais custos a 7=mais benefícios).

***Empatia para com o alvo.*** A fim de avaliar o grau de empatia que as participantes sentiram com o alvo incluiu-se duas questões (“consigo imaginar como a participante se sentiu” e “consigo imaginar aquilo pelo que a participante passou”) que juntas formaram uma escala fiável ( $r = .81, p < .001$ ). Procedeu-se então à construção de uma nova variável que designamos de 'empatia' que corresponde à média dos scores nestes dois itens.

***Avaliação directa da confrontação.*** Foi incluída uma questão que directamente avalia a concordância com a atitude do alvo (“na sua opinião, em que medida considera que a participante agiu como as mulheres devem agir em situações semelhantes?”).

***Impressão do alvo.*** Incluíram-se diversas medidas de impressão do alvo. Porém, não se previu resultados diferentes para as várias medidas. Incluímos uma pergunta para avaliar a impressão geral do alvo (“qual a ideia geral com que ficou desta participante?”) e outra para determinar a imagem que o alvo deu das mulheres em geral (“na sua opinião, qual a imagem que esta pessoa dá das mulheres em geral?”). Ambos os itens foram respondidos numa escala de 7 pontos tipo Likert (de 1=muito negativa a 7=muito positiva). Além destes, incluímos 9 itens com os quais se pretendeu medir a impressão que as participantes formaram do alvo em termos de traços. As respostas a estes itens foram submetidas a uma análise de componentes principais com rotação varimax. A solução final encontrada define uma estrutura de 4 factores que explica 78.76% da variância total.

Com base nesta análise formaram-se quatro novas variáveis que medem respectivamente até que ponto o alvo é visto como competente, moral, sociável e problemático. A variável competente correspondeu à média dos adjectivos competente, capaz e eficiente, e apresentou uma excelente consistência interna ( $\alpha = .93$ ). A variável moralidade correspondeu à média dos adjectivos sincera, honesta e de confiança, e apresentou uma excelente consistência interna ( $\alpha = .93$ ). A variável sociabilidade correspondeu à média dos adjectivos simpática, amigável e sociável, e apresentou uma boa consistência interna ( $\alpha = .$

81). E por fim, a variável problemática correspondeu à média dos adjectivos conflituosa, problemática e hipersensível, e apresentou uma boa consistência interna ( $\alpha = .84$ ).

Para finalizar, o questionário incluiu 3 itens de verificação da manipulação. O primeiro item questionou o sexo do alvo, “qual o sexo da pessoa que relatou um acontecimento desagradável?” (masculino ou feminino), o segundo item questionou o sexo do perpetrador, “qual o sexo da pessoa que estava a falar com um amigo sobre a contratação de mulheres para trabalhar na sua empresa?” (masculino ou feminino) e o terceiro item questionou se o alvo confrontou ou não o perpetrador, “a pessoa que descreveu a situação desagradável confrontou o homem quanto ao seu comentário?” (não confrontou ou confrontou).

O questionário finalizou com dados sócio demográficos: idade, habilitações literárias, profissão/ocupação e nacionalidade.

### **3. Resultados**

#### **3.1. Método analítico**

Para análise estatística dos dados recorreu-se ao programa *Statistical Program for Social Sciences* (v. 17; SPSS Inc, Chicago, IL).

As hipóteses foram testadas com (M)ANCOVAs de 2 (confrontação) X 2 (foco de auto-regulação) entre participantes. Em algumas variáveis dependentes procedeu-se ainda à análise do cálculo das diferenças entre as médias utilizando o teste paramétrico *t*-Student para amostras independentes e o teste *t*-Student para uma amostra única.

#### **3.2. Variáveis de controlo**

As medidas de controlo foram analisadas com ANOVAs separadas. A análise evidenciou que as médias de concordância com o sexismo expressado pelo perpetrador são bastante baixas, evidenciando não concordância, tal como era pretendido. No entanto, esta análise revelou também inesperadamente um efeito principal marginal da auto-regulação,  $F(1, 126) = 3.44$ ,  $p = .06$ ,  $\eta^2 = .03$ , mostrando que quando as participantes estavam sob o foco de evitamento de custos tenderam a concordar mais com o comentário do homem ( $M = 1.98$ ,  $DP = 1.28$ ) do que quando estavam sob o foco de aproximação de ganhos ( $M = 1.58$ ,  $DP = 1.07$ ). Não se verificou nem efeito principal da confrontação,  $F(1, 126) = .97$ ,  $p = .32$ ,  $\eta^2 = .01$ , nem interacção significativa entre os dois factores,  $F(1, 126) = .64$ ,  $p = .42$ ,  $\eta^2 = .00$ . Ou seja, apesar do efeito inesperado da auto-regulação, confirma-se que todas as participantes discordaram do comentário sexista, tal como se pretendia com este cenário.

A medida na qual as participantes avaliam o quanto consideraram normal as pessoas reagirem ou não a este tipo de situações apresentou, a nível univariado, um efeito da confrontação,  $F(1, 26) = 35.48$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .22$ . Assim verifica-se que as participantes concordaram que não é muito normal as pessoas confrontarem comentários sexistas ( $M = 3.83$ ,  $DP = 1.26$ ) e que é muito mais normal as pessoas não confrontarem ( $M = 5.08$ ,  $DP = 1.15$ ). A análise univariada não revelou nem um efeito principal do foco de auto-regulação,  $F(1, 126) = .11$ ,  $p = .73$ ,  $\eta^2 = .00$ , nem uma interacção significativa entre os dois factores,  $F(1, 126) = 1.18$ ,  $p = .28$ ,  $\eta^2 = .01$ .

### **3.3. Teste das hipóteses**

Todas as análises do teste das hipóteses foram realizadas controlando o nível de solidariedade que as participantes sentem com as mulheres, dado ser previsível que um nível mínimo de solidariedade seja necessário para que as variáveis independentes tenham o efeito esperado.

A solidariedade que as participantes indicaram sentir para com as mulheres revelou-se estar significativamente relacionada com a percepção do alvo como problemática,  $F(1, 125) = 13.89, p < .001, \eta^2 = .10, r = -.27$  e marginalmente com a percepção da competência do alvo,  $F(1, 125) = 3.03, p = .08, \eta^2 = .02, r = .19$ , e com a impressão geral que o alvo dá das mulheres,  $F(1, 125) = 1.95, p = .16, \eta^2 = .01, r = .17$ . As demais variáveis não foram afectadas pela variável de controlo solidariedade.

#### **Custos e benefícios individuais**

Os 3 itens de estimativa de custos e benefícios individuais foram analisados com uma MANCOVA. A nível multivariado, esta análise revelou um efeito significativo da confrontação,  $F(3, 123) = 6.00, p < .001, \eta^2 = .13$ . A nível multivariado não se confirmou nenhum efeito significativo do foco da auto-regulação,  $F(3, 123) = .41, p = .74, \eta^2 = .01$ , nem da interacção entre os factores,  $F(3, 123) = .55, p = .65, \eta^2 = .01$ .

A nível univariado, a percepção de que a reacção do alvo ao comentário do homem trará problemas a ela individualmente não revelou nenhum efeito significativo do foco de auto-regulação,  $F(1, 125) = .21, p = .65, \eta^2 = .00$ , nem da confrontação,  $F(1, 125) = .14, p = .71, \eta^2 = .00$ . E também não se confirmou nenhuma interacção entre os dois factores,  $F(1, 125) = .30, p = .58, \eta^2 = .00$ .

Por seu lado, a nível univariado, a percepção de que a reacção do alvo ao comentário do perpetrador trará benefícios a ela individualmente revelou apenas um efeito principal da confrontação,  $F(1, 125) = 15.51, p < .001, \eta^2 = .11$ . Assim o alvo que confrontou ( $M = 3.91, DP = 1.73$ ) foi percebido como o que mais se beneficia ao reagir ao comentário do homem do que o alvo que não confrontou ( $M = 2.77, DP = 1.40$ ).

Por fim, quando as participantes foram questionadas sobre se a reacção do alvo traria mais custos ou mais benefícios a ela individualmente, as análises revelaram um efeito principal da confrontação,  $F(1, 125) = 7.16, p = .008, \eta^2 = .05$ , bem como uma tendência para uma interacção entre os dois factores,  $F(1, 125) = 1.61, p = .21, \eta^2 = .01$ . Testes *t*-Student de amostras independentes revelam que as participantes estimaram que o alvo que confrontou

( $M = 4.27$ ,  $DP = 1.23$ ) desfrutaria de mais benefícios (relativamente aos custos) do que o alvo que não confrontou ( $M = 3.38$ ,  $DP = 1.21$ ) mas apenas quando as participantes focaram a aproximação aos ganhos,  $t(68) = 3.06$ ,  $p = .003$ , e não quando focaram o evitamento de custos,  $t(58) = .93$ , *ns*. Por se tratar de uma variável bipolar, testamos ainda a diferença entre cada média e o ponto médio da escala (4) com um teste t-Student para uma amostra única. Os resultados revelaram que a única média diferente do ponto médio da escala é a média obtida na condição de não confronto sob o foco de aproximação de ganhos  $t(36) = 3.13$ ,  $p < .005$ , mostrando que nesta condição as participantes antecipam mais custos do que benefícios, enquanto que nas restantes estimam tanto custos como benefícios.

Este padrão de resultados é parcialmente consistente com a nossa hipótese (H1). Isto é, embora não se tenha obtido uma interação significativa para qualquer destes itens, encontra-se uma tendência que é consistente com a ideia de que um foco de aproximação de ganhos leva as participantes a considerarem a não confrontação mais custosa, enquanto que isto não acontece quando o foco é sob o evitamento de custos.

	Aproximação de ganhos	Evitamento de custos	
Confrontação	$M = 4.27^a$ ( $DP = 1.23$ )	$M = 4.12^a$ ( $DP = 1.01$ )	$t(63) = .53$ , $p = .60$
Não confrontação	$M = 3.38^b$ ( $DP = 1.21$ )	$M = 3.82^{ab}$ ( $DP = 1.49$ )	$t(63) = 1.32$ $p = .19$
	$t(68) = 3.06$ , $p = .003$	$t(58) = .93$ , $p = .35$	

*Quadro 2.1.: Médias da variável estimativa dos custos e benefícios individuais. Letras diferentes representam médias diferentes com  $p < .10$*

### **Custos e benefícios colectivos**

Os 3 itens de estimativa de custos e benefícios colectivos foram analisados com uma MANCOVA. A nível multivariado, esta análise revelou que o factor da confrontação afectou as variáveis de estima de custos e benefícios colectivos,  $F(3, 123) = 32.34$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .44$ . A nível multivariado não se revelaram efeitos significativos do foco da auto-regulação,  $F(3, 123) = .24$ ,  $p = .87$ ,  $\eta^2 = .00$ , nem da interacção entre os factores,  $F(3, 123) = .21$ ,  $p = .88$ ,  $\eta^2 = .00$ .

A nível univariado, a percepção de que a reacção do alvo ao comentário do homem poderá resultar em consequências negativas para as mulheres em geral revelou um efeito principal da confrontação,  $F(1, 125) = 40.46$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .24$ . Logo, para as participantes a

atitude do alvo de confrontar ( $M = 2.29$ ,  $DP = 1.29$ ) o comentário do homem proporcionará menos consequências negativas às mulheres do que a atitude de não confrontar ( $M = 4.26$ ,  $DP = 2.06$ ). Não se revelou nem um efeito principal do foco auto-regulador,  $F(1, 125) = .05$ ,  $p = .82$ ,  $\eta^2 = .00$ , nem uma interação entre os dois factores  $F(1, 125) = .07$ ,  $p = .78$ ,  $\eta^2 = .00$ .

Por seu lado, a percepção dos possíveis benefícios da reacção da participante para as mulheres em geral revelou, a nível univariado, um efeito principal da confrontação,  $F(1, 125) = 60.24$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .32$ . Deste modo as participantes concordaram que o alvo que confrontou ( $M = 4.55$ ,  $DP = 1.65$ ) proporcionará mais benefícios às mulheres do que o alvo que não confrontou ( $M = 2.38$ ,  $DP = 1.49$ ). Nesta análise não se revelou nem um efeito principal do foco auto-regulador,  $F(1, 125) = .69$ ,  $p = .41$ ,  $\eta^2 = .00$ , nem uma interação entre os dois factores  $F(1, 125) = .44$ ,  $p = .51$ ,  $\eta^2 = .00$ .

Quando as participantes foram questionadas se a reacção do alvo traria mais custos ou mais benefícios para as mulheres em geral, revelou-se a nível univariado, um efeito principal da confrontação,  $F(1, 125) = 81.53$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .39$ . Assim verifica-se que as participantes concordaram que o alvo que confrontou ( $M = 4.91$ ,  $DP = 1.06$ ) trará mais benefícios (relativamente aos custos) do que o alvo que não confrontou o comentário do perpetrador ( $M = 2.92$ ,  $DP = 1.38$ ). A análise univariada não revelou nem um efeito principal do foco de auto-regulação,  $F(1, 125) = .16$ ,  $p = .68$ ,  $\eta^2 = .00$ , nem uma interação significativa entre os dois factores,  $F(1, 125) = .59$ ,  $p = .44$ ,  $\eta^2 = .00$ .

Por se tratar de uma variável bipolar, testamos ainda a diferença entre cada média e o ponto médio da escala (4) com um teste t-Student para uma amostra única. Os resultados revelaram que as médias da confrontação estão acima do ponto médio da escala e as média da não confrontação estão abaixo do ponto médio da escala. Portanto, as participantes estimaram que na confrontação haveria mais benefícios do que custos tanto sob o foco de aproximação de ganhos como de evitamento de custos ( $t(32) = 4.88$ ,  $p < .001$  vs.  $t(31) = 5.08$ ,  $p < .001$ ) e na não confrontação consideraram haver mais custos do que benefícios ( $t(36) = 5.08$ ,  $p < .001$  vs.  $t(27) = 4.68$ ,  $p < .001$ ).

Este padrão de resultados não é consistente com a nossa hipótese (H1), dado que não se encontrou nenhuma tendência para que a percepção de custos e benefícios fosse afectada pela interação entre tipo de reacção (confrontação ou não) e o foco de auto-regulação. Em vez disso, as participantes afirmaram claramente que quando o alvo confronta o perpetrador isso trará menos problemas e mais benefícios às mulheres em geral.

A hipótese 1 recebeu assim apenas um apoio fraco quanto aos custos e benefícios esperados para o alvo individualmente e apenas na medida bipolar, medida que obriga as participantes a escolher claramente entre custos e benefícios.

### **Empatia para com o alvo**

A medida em que as participantes expressaram empatia pelo alvo foi analisada com uma ANCOVA. Esta análise revelou uma interação marginalmente significativa entre os dois factores,  $F(1, 125) = 3.15, p = .08, \eta^2 = .02$ . Testes *t*-Student de amostras independentes mostram que a não confrontação é avaliada marginalmente mais positivamente quando as participantes estavam com um foco de evitamento de custos ( $M = 5.66, SD = 1.12$ ) do que quando focaram a aproximação de ganhos ( $M = 5.09, DP = 1.49$ ),  $t(63) = 1.68, p = .09$ . Embora não seja significativa, observa-se ainda uma tendência para a não confrontação ( $M = 5.09, DP = 1.49$ ) ser avaliada menos positivamente do que a confrontação ( $M = 5.56, DP = 1.01$ ) quando as participantes focaram a aproximação de ganhos,  $t(63) = 1.54, p = .13$ , do que quando focaram o evitamento de custos,  $t(58) = 1.14, p = .26$ . Embora não seja inteiramente significativo, este padrão de resultados é consistente com a nossa hipótese (H2) já que se observa uma interação entre os dois factores, indicando maior empatia com a não confrontação quando as participantes estão sob o foco de evitamento de custos e uma tendência para maior empatia com a confrontação quando as participantes estão sob o foco de aproximação de ganhos.

	Aproximação de ganhos	Evitamento de custos	
Confrontação	$M = 5.56^b$ ( $DP = 1.01$ )	$M = 5.26^{ab}$ ( $DP = 1.50$ )	$t(63) = .93, p = .35$
Não confrontação	$M = 5.09^b$ ( $DP = 1.49$ )	$M = 5.66^a$ ( $DP = 1.12$ )	$t(63) = 1.68, p = .09$
	$t(63) = 1.54, p = .13$	$t(58) = 1.14, p = .26$	

*Quadro 2.2.: Médias da variável empatia. Letras diferentes representam médias diferentes com  $p < .10$*

### **Avaliação directa da confrontação: Como devem as mulheres agir**

A medida directa de avaliação da confrontação foi analisada com uma ANCOVA. Esta análise revelou um efeito significativo da confrontação,  $F(1, 125) = 83.08, p < .001, \eta^2 = .40$ , bem como uma interação marginal entre os dois factores,  $F(1, 125) = 2.51, p = .11, \eta^2 = .02$ .

Testes *t*-Student de amostras independentes mostram que as participantes concordam mais com a confrontação do que com a não confrontação tanto quando estão sob o foco de aproximação dos ganhos ( $M = 5.94$ ,  $DP = 1.09$  vs.  $M = 3.02$ ,  $DP = 1.80$ ),  $t(60) = 8.28$ ,  $p < .001$ , como quando se encontram sob o foco de evitamento de custos ( $M = 5.47$ ,  $DP = 1.48$  vs.  $M = 3.43$ ,  $DP = 1.62$ ),  $t(58) = 5.09$ ,  $p < .001$ . A interacção marginal revela uma tendência para que a confrontação seja avaliada mais positivamente quando as participantes estão sob foco de aproximação de ganhos ( $M = 5.94$ ,  $DP = 1.09$ ) do que quando estão sob foco de evitamento de custos ( $M = 5.47$ ,  $DP = 1.48$ ),  $t(63) = 1.46$ ,  $p = .15$ . A avaliação da não confrontação não foi afectada pelo foco de auto-regulação. Este padrão de resultados é apenas parcialmente consistente com a nossa hipótese (H3) já que revela uma tendência para uma maior apreciação da confrontação quando o foco é sob a aproximação de ganhos, mas não revela qualquer efeito do foco da auto-regulação na apreciação da não confrontação.

	Aproximação de ganhos	Evitamento de custos	
Confrontação	$M = 5.94^a$ ( $DP = 1.09$ )	$M = 5.47^a$ ( $DP = 1.48$ )	$t(63) = 1.46, p = .15$
Não confrontação	$M = 3.02^b$ ( $DP = 1.80$ )	$M = 3.43^b$ ( $DP = 1.62$ )	$t(63) = .93, p = .35$
	$t(60) = 8.28, p < .001$	$t(58) = 5.09, p < .001$	

*Quadro 2.3.: Médias da variável avaliação directa da confrontação. Letras diferentes representam médias diferentes com  $p < .10$*

### **Impressão do alvo**

A impressão geral que as participantes formaram do alvo e que as participantes acharam que o alvo deu das mulheres em geral foi analisada com uma MANCOVA. Esta análise revelou que apenas o factor da confrontação afectou a nível multivariado as variáveis impressão geral do alvo e impressão que o alvo deu das mulheres,  $F(2, 124) = .32.47$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .34$ . Não se confirmou nenhum efeito principal do factor de auto-regulação,  $F(2, 124) = 1.22$ ,  $p = .30$ ,  $\eta^2 = .02$ , nem da interacção entre os factores,  $F(2, 124) = .81$ ,  $p = .45$ ,  $\eta^2 = .01$ .

Porém a nível univariado a variável impressão geral do alvo revelou um efeito significativo da confrontação,  $F(1, 125) = 57.53$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .31$ . Assim a impressão geral do alvo foi mais positiva na situação de confrontação ( $M = 5.61$ ,  $DP = .99$ ) do que na situação



de não confrontação ( $M = 4.17$ ,  $DP = 1.12$ ). Não se confirmou nem um efeito principal do foco auto-regulador  $F(1, 125) = 1.10$ ,  $p = .30$ ,  $\eta^2 = .01$ , nem da interação entre os dois factores,  $F(1, 125) = .97$ ,  $p = .33$ ,  $\eta^2 = .01$ . Este padrão de resultados não é consistente com a nossa hipótese (H4), já que o foco de auto-regulação não interagiu com a confrontação para afectar a avaliação do alvo.

Pelo seu lado, a nível univariado, a impressão que o alvo dá das mulheres apresentou um efeito marginal da auto-regulação,  $F(1, 125) = 2.43$ ,  $p = .12$ ,  $\eta^2 = .02$ , e um efeito significativo da confrontação,  $F(1, 125) = 55.77$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .31$ , porém não ocorreu interação significativa entre os dois factores,  $F(1, 125) = 1.62$ ,  $p = .20$ ,  $\eta^2 = .01$ . Dessa forma verifica-se que as participantes quando estavam sob o foco de aproximação de ganhos perceberam que o alvo deu uma imagem tendencialmente mais positiva das mulheres do que quando estavam sob o foco de evitamento de custos ( $M = 5.10$ ,  $DP = 1.59$  vs.  $M = 4.85$ ,  $DP = 1.51$ ). O efeito significativo da confrontação indica que o alvo dá uma imagem mais positiva das mulheres na situação de confrontação do que na de não confrontação ( $M = 5.84$ ,  $DP = 1.13$  vs.  $M = 4.12$ ,  $DP = 1.44$ ). Este padrão de resultados não é consistente com a nossa hipótese (H4), já que não revela uma interação entre os dois factores.

A percepção do alvo como competente, sociável, moral e problemática foi submetida a uma MANCOVA. A nível multivariado, esta análise revelou um efeito principal da confrontação,  $F(4, 122) = 46.15$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .60$ , e um efeito marginal da interacção entre os factores,  $F(4, 122) = 2.18$ ,  $p = .07$ ,  $\eta^2 = .07$ . No entanto não se confirmou nenhum efeito da auto-regulação,  $F(4, 122) = .73$ ,  $p = .57$ ,  $\eta^2 = .02$ . De seguida descrevem-se os efeitos univariados para cada variável em separado.

Competência. A nível univariado, a percepção da competência do alvo foi afectada por um efeito principal da confrontação,  $F(1, 125) = 10.06$ ,  $p = .002$ ,  $\eta^2 = .07$ , e por uma interação marginal entre os dois factores,  $F(1, 125) = 3.65$ ,  $p = .06$ ,  $\eta^2 = .03$ . O padrão desta interacção foi explorado com teste de diferenças de médias *t*-Student para amostras independentes. Os resultados mostram que o alvo que não confrontou foi visto como menos competente ( $M = 4.53$ ,  $DP = 1.12$ ) do que o alvo que confrontou ( $M = 5.55$ ,  $DP = 1.06$ ) quando as participantes estavam sob o foco de aproximação de ganhos,  $t(68) = 3.91$ ,  $p < .001$ , mas não quando estavam sob o foco de evitamento de custos,  $t(58) = .84$ , *ns*. Revelou-se também uma tendência para que o alvo que não confrontou fosse visto como menos competente quando as participantes estavam sob o foco de aproximação de ganhos ( $M = 4.53$ ,  $DP = 1.12$ ) do que quando estavam sob o foco de evitamento de custos ( $M = 4.94$ ,  $DP = 1.12$ ),  $t(63) = 1.45$ , *ns*. Ainda, revelou-se uma tendência para que o alvo que

confrontou fosse visto como mais competente quando as participantes estavam sob o foco de aproximação de ganhos ( $M = 5.55$ ,  $DP = 1.06$ ) do que quando estavam sob o foco de evitamento de custos ( $M = 5.16$ ,  $DP = 0.96$ ),  $t(63) = 1.54$ , *ns*. Apesar dos resultados serem apenas marginalmente significativos, este padrão de resultados é inteiramente consistente com a nossa hipótese (H4), já que revela que o alvo que confronta é particularmente apreciado quando as participantes estão sob foco de aproximação de ganhos, enquanto que o alvo que não confronta é particularmente apreciado quando as participantes estão sob o foco de evitamento de custos.

	Aproximação de ganhos	Evitamento de custos	
Confrontação	$M = 5.55^a$ ( $DP = 1.06$ )	$M = 5.16^{ab}$ ( $DP = .96$ )	$t(63) = 1.54, p = .12$
Não confrontação	$M = 4.53^b$ ( $DP = 1.12$ )	$M = 4.94^b$ ( $DP = 1.12$ )	$t(63) = 1.45, p = .15$
	$t(68) = 3.91, p < .001$	$t(58) = .84, p = .40$	

*Quadro 2.4.: Médias da variável competência. Letras diferentes representam médias diferentes com  $p < .10$*

Moralidade. A nível univariado, a percepção da moralidade do alvo foi afectada por um efeito marginal da auto-regulação,  $F(1, 125) = 2.19$ ,  $p = .14$ ,  $\eta^2 = .01$ , um efeito principal da confrontação,  $F(1, 125) = 144.51$ ,  $p < .001$ ,  $\eta^2 = .54$ , e por uma interacção significativa entre os dois factores,  $F(1, 125) = 7.69$ ,  $p = .006$ ,  $\eta^2 = .06$ . A análise estatística por meio do teste *t*-Student de amostras independentes evidenciou que o alvo que confrontou foi visto como mais moral do que o alvo que não confrontou e que a interacção evidencia o facto de que esta diferença é maior para as participantes sob o foco de aproximação de ganhos ( $M = 6.21$ ,  $DP = .58$  vs.  $M = 3.67$ ,  $DP = 1.24$ ),  $t(53) = 11.09$ ,  $p < .001$ , do que para as participantes sob o foco de evitamento de custos ( $M = 5.99$ ,  $DP = .62$  vs.  $M = 4.40$ ,  $DP = 1.20$ ),  $t(39) = 6.30$ ,  $p < .001$ . Embora não seja significativo, revelou-se ainda uma tendência para que o alvo que não confrontou fosse visto como menos moral quando as participantes estavam sob o foco de aproximação de ganhos ( $M = 3.67$ ,  $DP = 1.24$ ) do que quando estavam sob o foco de evitamento de custos ( $M = 4.40$ ,  $DP = 1.20$ ),  $t(63) = 2.37$ ,  $p = .02$ . Revelou-se ainda uma tendência para que o alvo que confrontou fosse visto como mais moral quando as participantes estavam sob o foco de aproximação de ganhos ( $M = 6.21$ ,  $DP = .58$ ) do que quando estavam sob o foco de evitamento de custos ( $M = 5.99$ ,  $DP = .62$ ),

$t(63) = 1.48, p = .14$ . Este padrão de resultados é inteiramente consistente com a nossa hipótese (H4), demonstrando que o alvo que confronta é particularmente apreciado quando as participantes estão sob foco de aproximação de ganhos, enquanto que o alvo que não confronta é particularmente apreciado quando as participantes estão sob o foco de evitamento de custos.

	Aproximação de ganhos	Evitamento de custos	
Confrontação	$M = 6.21^a$ ( $DP = .58$ )	$M = 5.99^a$ ( $DP = .62$ )	$t(63) = 1.48, p = .14$
Não confrontação	$M = 3.67^c$ ( $DP = 1.24$ )	$M = 4.40^b$ ( $DP = 1.20$ )	$t(63) = 2.37, p = .02$
	$t(53) = 11.09, p < .001$	$t(39) = 6.30, p < .001$	

*Quadro 2.5.: Médias da variável moralidade. Letras diferentes representam médias diferentes com  $p < .10$*

Sociabilidade. A medida de sociabilidade a nível univariado não foi afectada nem pelas condições de auto-regulação,  $F(1, 125) = .00, p = .96, \eta^2 = .00$ , nem pela confrontação,  $F(1, 125) = 1.42, p = .23, \eta^2 = .01$ . Da mesma forma não ocorreu interacção significativa entre os dois factores,  $F(1, 125) = .60, p = .44, \eta^2 = .00$ . A média de sociabilidade percebida do alvo para a amostra completa é de 5.13, com um desvio padrão de .92.

Problemática. Por seu lado, a nível univariado, o grau em que o alvo foi vista como problemático foi afectado apenas por um efeito principal da confrontação,  $F(1, 125) = 21.24, p < .001, \eta^2 = .14$ . Neste caso, o alvo que confrontou ( $M = 3.49, DP = 1.29$ ) foi visto como mais problemático do que o alvo que não confrontou ( $M = 2.62, DP = 1.15$ ). Não ocorreu nem efeito principal do foco de auto-regulação  $F(1, 125) = .00, p = .98, \eta^2 = .00$ , nem interacção significativa entre os dois factores,  $F(1, 125) = .18, p = .67, \eta^2 = .00$ . Este padrão de resultados não é consistente com a nossa hipótese (H4), dado que não se observa uma interacção entre os dois factores.



#### **4. Discussão**

O objectivo do estudo foi analisar como reagem as mulheres quando observam uma outra mulher confrontar (ou não) um perpetrador de sexismo. Previmos que esta reacção seria afectada pelo estado motivacional de quem observa a confrontação: um estado de aproximação de ganhos ou um estado de evitamento de custos. Isto porque esperámos que as participantes sob o foco de aproximação de ganhos vissem acima de tudo os benefícios da confrontação e por consequência tivessem uma atitude mais positiva em relação ao alvo que confronta do que ao alvo que não confronta e do que as participantes sob o foco de evitamento de custos. Os dados fornecem algum apoio para esta previsão. No entanto, as previsões não se confirmaram totalmente. As interacções obtidas entre a auto-regulação e a confrontação demonstraram que, de acordo com as nossas hipóteses, sob o foco de aproximação de ganhos a reacção e a imagem do alvo foram avaliados mais positivamente quando o alvo confrontou do que quando não confrontou. No entanto, a inversão deste efeito que havíamos previsto (i.e., uma avaliação mais positiva da reacção e do alvo quando o alvo não confronta do que do alvo que confronta quando o foco é de evitamento de custos) não ocorreu na maioria das variáveis.

Como o esperado, todas as participantes discordaram do comentário sexista mostrando a percepção da existência de preconceito. Ocorreu um inesperado efeito da auto-regulação sobre esta medida de controlo, mostrando uma leve tendência para que as participantes sob o foco do evitamento de custos concordassem mais com o comentário do homem do que as participantes sob o foco de aproximação de ganhos. Esta concordância com o comentário sexista poderá reflectir como uma forma das mulheres evitarem o confronto, como se prevê que aconteça com o foco de evitamento de custos. Esta interpretação é na verdade especulativa, mas estudos futuros poderão averiguar se é ou não este o caso.

A medida que avaliou a percepção da regularidade do confronto ao sexismo teve um efeito somente da confrontação, demonstrando que as participantes concordaram que é muito mais normal as pessoas não confrontarem comentários sexistas do que confrontarem. Ou seja, para as participantes neste estudo o confronto como tentativa de mudança para deixar de ser um alvo de preconceito (Kaiser & Miller, 2001) não é uma atitude muito comum em nossa sociedade.

O resultado da avaliação directa da confrontação foi parcialmente consistente com a nossa hipótese (H3) já que revelou uma tendência para uma maior apreciação da confrontação

quando o foco é sob a aproximação de ganhos, mas não revelou qualquer efeito do foco de auto-regulação na apreciação da não confrontação. Possivelmente o foco de evitamento de custos não teve o resultado esperado nas participantes devido ao forte efeito da confrontação. De facto, a confrontação tem consequências positivas tanto para as mulheres, bem-estar psicológico (Sechrist & Swim, 2008) como para os grupos, fortalecimento da identidade positiva do grupo (Kaiser et al., 2009) e redução do preconceito (Czopp & Monteith, 2006). Poderá por isso acontecer que os efeitos do confronto sejam demasiado fortes para que uma manipulação tão subtil como a que empregamos para manipular o foco de auto-regulação, especialmente quando procuramos activar um foco de prevenção de custos, tenha também efeitos. Estudos futuros deverão verificar se outro tipo de manipulações de auto-regulação, menos subtis, têm efeitos mais fortes.

Os resultados relativos à estimativa que as participantes fizeram de custos e benefícios do confronto para o alvo individualmente são parcialmente consistente com a nossa hipótese (H1). Isto é, embora não se tenha obtido uma interacção significativa para qualquer destes itens, encontra-se uma tendência que é consistente com a ideia de que um foco de aproximação de ganhos leva as participantes a considerarem a não confrontação mais custosa do que a confrontação, enquanto que isto não acontece quando o foco é sob o evitamento de custos.

Em relação aos custos e benefícios que o confronto pode trazer às mulheres os resultados não foram consistentes com a nossa hipótese (H1), dado que não se encontrou nenhuma tendência para que a percepção de custos e benefícios fosse afectada pela interacção entre o tipo de reacção (confrontação ou não) e o foco de auto-regulação.

A hipótese 1 recebeu assim apenas um apoio fraco quanto aos custos e benefícios esperados para o alvo individualmente e apenas na medida bipolar, medida que obriga as participantes a escolher claramente entre custos e benefícios. Para esta variável o efeito da confrontação foi mais uma vez muito forte, principalmente na avaliação dos benefícios tanto individuais quanto colectivos, podendo isto ter obscurecido o potencial efeito da manipulação do foco de auto-regulação, principalmente sendo esta tão subtil. Este resultado pode também ser devido a uma identificação de género relativamente baixa o que nos levaria a crer que as mulheres têm uma fraca consciencialização de si mesmas enquanto grupo desvalorizado e identificam-se menos com seu grupo social (Kaiser et al., 2009). Pode ainda ser o caso que as participantes neste estudo estão a reproduzir a ideia de que o sexismo não é um assunto a ser levado a sério em nossa sociedade e como tal não há que se preocupar com ele (Czopp & Monteith, 2010).

Os resultados mostraram ainda que a empatia, embora tenha sido apenas afectada por uma interacção marginal entre os dois factores, mostra um efeito consistente com a nossa hipótese (H2). Assim, ocorreu uma maior empatia com a não confrontação quando as participantes estavam sob o foco de evitamento de custos e uma tendência para maior empatia com a confrontação quando as participantes estavam sob o foco de aproximação de ganhos. Este resultado pode ser porque o estado motivacional de aproximação de ganhos ou evitamento de custos intensificou a sensibilidade das participantes facultando a criação de empatia para com o alvo. Entretanto, esta interpretação é especulativa, e estudos futuros poderão averiguar a relação da empatia e os estados motivacionais do foco da auto-regulação.

Os resultados das medidas que correspondem a variável impressão do alvo, respectivamente impressão geral do alvo e impressão que o alvo dá das mulheres não foram consistentes com a hipótese (H4), já que não revelaram nenhuma interacção entre a auto-regulação e a confrontação. No entanto, as participantes atribuíram ao alvo características de moralidade e competência consistentes com a hipótese (também relevantes para o teste da H4). Os resultados da atribuição de moralidade ao alvo demonstraram que o alvo que confronta é particularmente apreciado quando as participantes estão sob foco de aproximação de ganhos, enquanto que o alvo que não confronta é particularmente apreciado quando as participantes estão sob o foco de evitamento de custos. Quanto à atribuição de competência, apesar dos resultados serem apenas marginalmente significativos, o alvo que confrontou foi particularmente apreciado quando as participantes estavam sob foco de aproximação de ganhos, enquanto que o alvo que não confrontou foi particularmente apreciado quando as participantes estavam sob o foco de evitamento de custos. Contrariamente à moralidade e à competência, a sociabilidade não foi afectada pelos efeitos da auto-regulação nem da confrontação.

Os resultados de pesquisas anteriores indicam que a moralidade é mais importante para avaliação positiva dos membros do endogrupo do que a competência ou sociabilidade (Leach, Ellemers, & Barreto, 2007). As pessoas consideram que pertencer a grupos com uma forte moral é mais importante do que a grupos competentes. Sendo a relação inversa também verdadeira, pelo seu comportamento moral cada membro pode contribuir para a valorização do grupo (Ellemers, Barreto, Pagliaro, & Leach, 2008). Assim, avaliar os membros de um grupo como morais (ou não) é indicativo da sua valorização pelo grupo e também por isso do apoio que poderão recrutar do grupo.

Quanto à percepção do alvo como problemática, os resultados não foram consistentes com a nossa hipótese (H4), dado que não se observa uma interacção entre a auto-regulação e a

confrontação. Apesar desta medida ter sido amplamente empregada em estudos anteriores (Kaiser & Miler, 2001; Kaiser et al, 2006), ela tem acima de tudo revelado efeitos principais da confrontação, tal como neste estudo. É possível que esta medida capte mais uma descrição do comportamento do alvo, do que uma inferência dos seus atributos, ou impressão, que por sua vez poderá ser mais susceptível de ser afectada por outros factores também (como vemos com a percepção de moralidade e competência). Estes resultados sublinham a importância de analisar várias dimensões de formação de impressões, dado diferentes dimensões parecem ser susceptíveis à influência de diferentes factores.

Em suma, em grande parte das variáveis o estado motivacional de aproximação de ganhos e a confrontação afectaram as mulheres ao avaliarem mais positivamente o alvo, não ocorrendo o mesmo com o estado motivacional de evitamento de custos e da não confrontação. A avaliação directa da confrontação revelou um efeito do foco de aproximação de ganhos e da confrontação mas não revelou do foco de evitamento de custos e da não confrontação. Confirmando parcialmente nossa hipótese (H3). Porém, ao estimar os custos e benefícios individuais do alvo, as participantes estimaram mais benefícios do que custos para o alvo que confrontou sob o foco de aproximação de ganhos, ocorrendo o mesmo para o alvo que não confrontou sob o foco de evitamento de custos. Em contrapartida, as participantes não estimaram os custos e benefícios da confrontação e da não confrontação para às mulheres em geral porque não ocorreu interacção significativa entre a auto-regulação e a confrontação. Podemos concluir assim, pelas dimensões da variável estimativa de custos e benefícios que a nossa hipótese (H1) foi parcialmente confirmada. No que diz respeito a empatia, as mulheres criaram mais empatia para com o alvo tanto sob o foco da aproximação de ganhos na confrontação como sob o foco de evitamento de custos na não confrontação, conforme nossa hipótese (H2). E por fim, os resultados da impressão geral do alvo foram confirmados apenas pela atribuição das características positivas de moralidade e competência tanto na confrontação sob o foco de aproximação de ganhos como da não confrontação sob o foco de evitamento de custos. Não ocorrendo interacção entre a auto-regulação e a confrontação nas demais dimensões da variável impressão do alvo. Confirmando parcialmente nossa hipótese (H4).

#### **4.1. Limitações do estudo**

De facto, o estado motivacional de aproximação de ganhos e de evitamento de custos teve nas participantes uma fraca influência na avaliação do alvo que confronta o sexismo. Podemos apontar aqui algumas causas. O próprio instrumento de manipulação da auto-



regulação (labirinto), muito subtil e preenchido de forma erradamente por algumas participantes, pode não ter causado o efeito esperado. Por outro lado, o ambiente onde se preencheram os questionários, espaços públicos rodeados de estímulos visuais e sonoros, podem de certa forma ter interferido na compreensão da tarefa. Ainda, a baixa idade das nossas participantes e a pouca ou nenhuma vivência no mercado de trabalho, situações mais comuns onde ocorrem o sexismo, são factores que podem ter prejudicado a avaliação da situação de confrontação por afectarem também a sua percepção do sexismo, da sua seriedade e das respostas mais apropriadas ao sexismo.

A forma como o alvo confrontou a situação de discriminação (Czopp et al., 2006) pode também ter reduzido o efeito dos diferentes focos de auto-regulação. O confronto apresentado, apesar de ter sido verbal e directo foi muito gentil e educado. Se o confronto fosse bruto e afectivamente carregado de hostilidade o efeito do foco de evitamento de custos poderia ter sido maior, visto que, as participantes preocupadas em garantir segurança e protecção avaliariam a não confrontação mais positivamente (Higgins, Shah & Friedman, 1997).

É também de notar que neste estudo não examinamos as emoções das participantes em relação à reacção do alvo (confrontação ou não confrontação), o que poderia nos dar outra dimensão de análise para entender a influência do estado motivacional das participantes.

#### **4.2. Implicações dos resultados e sugestões para estudos futuros**

Entender porque uma mulher alvo de preconceito não recebe o apoio dos membros do seu próprio grupo ao confrontar a discriminação, tem importantes implicações para as relações intergrupais e para a redução do sexismo. O não reconhecimento do sexismo pode causar uma falsa impressão de que não existe preconceito para com as mulheres, individualizando e maximizando os danos causados pelo sexismo. Além disso, o não apoio por parte das mulheres, às mulheres que enfrentam o sexismo gera um obstáculo para a coesão do grupo e a busca de uma efectiva forma de enfrentamento do preconceito e consequente mudança social.

Este estudo parte do conhecimento de que o confronto é uma eficiente forma de reduzir o preconceito (como estabelecido em estudos anteriores) e demonstra que a auto-regulação é um importante factor motivacional a considerar para compreender como e quando as mulheres podem apoiar a decisão de uma mulher que enfrenta sexismo.

Pesquisas futuras podem explorar alguns factores individuais como a identificação de género, o feminismo, o compromisso social e a percepção de suporte social para o enfrentamento do sexismo. Além das variáveis de identificação de grupo e da auto-regulação.

## **5. Conclusão**

O foco da auto-regulação pode influenciar a forma como uma pessoa avalia uma situação de confronto. Este estudo nos deu indícios que mulheres sob o foco de aproximação de ganhos tendem a avaliar mais positivamente um alvo de sexismo que confronta a discriminação do que um alvo que não confronta. Os resultados apontam ainda, apesar de forma mais fraca, para a tendência das mulheres sob foco de evitamento de custos a reduzir o apoio que dão à confrontação. Este estudo demonstra ainda que em geral as mulheres apoiam o confronto como uma forma de reduzir o sexismo.



## **6. Bibliografia**

- Czopp, A. M. & Monteith, M. J. (2010). Confronting Prejudice (Literally): Reactions to Confrontations of Racial and Gender Bias. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 29, 532-544.
- Czopp, A. M., Monteith, M. J. & Mark, A. Y. (2006). Standing Up for a Change: Reducing Bias Through Interpersonal Confrontation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90, 784-803.
- Dodd, E. H., Giuliano, T. A., Boutell, J. M. & Moran, B. E. (2001). Respected or Rejected: Perceptions of Women Who Confront Sexist Remarks. *Sex Roles*, 45, 567-577.
- Duckitt, J. (1992). Psychology and Prejudice. A Historical Analysis and Integrative Framework. *American Psychological Association*, 47, 1182-1193.
- Ellemers, N., Pagliaro, S., Barreto, M. & Leach, C. W. (2008). Is It Better to Be Moral Than Smart? The Effects of Morality and Competence Norms on the Decision to Work at Group Status Improvement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95, 1397-1410.
- Friedman, R. S & Förster, J. (2001). The Effects of Promotion and Prevention Cues on Creativity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 1001-1013.
- Garcia, M. D., Reser, A. H., Amo, R. B., Redersdorff, S. & Branscombe, N. R. (2005). Perceiver's Responses to In-Group and Out-Group Members Who Blame a Negative Outcome on Discrimination. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, 769-780.
- Glick & Fiske. (1996). The Ambivalent the Sexism Inventory: Differentiating Hostile and Benevolent Sexism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 491-512.
- Higgins, E. T., Shah, J. & Friedman, R. (1997). Emotional Responses to Goal Attainment: Strength of Regulatory Focus as Moderator. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 515-525.
- Higgins, E. T. (1997). Beyond Pleasure and Pain. *American Psychology Association*, 52, 1280-1300.
- Higgins, E. T., Shah, J. & Friedman, R. S. (1998). Performance Incentives and Means: How Regulatory Focus Influences Goal Attainment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 285-29.
- Hoffman, M. L. (2000). *Empathy and Moral. Development Implications for Caring and the Justice*. New York: Cambridge University Press.

- Kahn, K., Barreto, M., Kaiser, C. & Rego, M. (2011). The effect of benevolent sexism on the evaluation of women who confront sexist perpetrators. *Manuscrito em preparação*.
- Kaiser, C. R. & Major, B. (2006). The Social Psychological Perspective and Perceiving and Reporting Discrimination. *American Bar Foundation*, 31, 801-830.
- Kaiser, C. R., Dyrenforth, P. S., & Hagiwara, N. (2008). Why Are Attributions to Discrimination Interpersonally Costly? A Test of System- and Group-Justifying Motivations. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32, 1523-1536.
- Kaiser, C. R., Hagiwara, N., Malahy, L. W. & Wilkins, C. L. (2009). Group identification moderates attitudes toward ingroup members who confront discrimination. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 770-777.
- Kaiser, C. R. & Miller, C. T. (2001). Stop Complaining! The Social Costs of Making Attributes to Discrimination. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 254-263.
- Kaiser, C. R. & Miller, C. T. (2004). A Stress and Coping Perspective on Confronting Sexism. *Psychology Women Quarterly*, 28, 168-178.
- Leach, C. W., Ellemers, N & Barreto, M. (2007). Group Virtue: The Importance of Morality (vs. Competence and Sociability) in the Positive Evaluation of In-Groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93, 234-249.
- Leach, C. W., Zomerem, M. V., Zebel, S., Vliek, M. L. W., Pennekamp, S.F., Doosje, B., Ouwkerk, J. W. & Spears, R. (2008). Group-Level Self-Definition and Self-Investment: A Hierarchical (Multicomponent) Model of In-Group Identification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95, 144-165.
- Maroco, J. (2007). *Análise Estatística com utilização do SPSS*. (3ª ed.) Lisboa: Edições Sílabo.
- Marques, J. M. & Paez, D. (1994). The 'Black Sheep Effect': Social Categorization, Rejection of Ingroup Deviates, and Perception of Group Variability. *European Review of Social Psychology*, 5, 37-68.
- Marques, J. M. (2000). Desvio, Normatividade e Dinâmica de Grupo Subjectiva. Repositório Aberto da Universidade do Porto, (Online). Disponível em: <http://repositorio-aberto.up.pt/handle/10216/14692>
- Nardo, L. A., Morris, K. A. & Goodwin, S. A. (2008). The Confronting Prejudiced Responses (CPR) Model: Applying CPR in Organizations. *Academy of Management Learning & Education*, 7, 332-342.
- Schneider, D. J. (2004). *The Psychology of Stereotyping*. Nova York: Guilford.

- Sechrist, G. B. & Swim, J. K. (2008). Psychological Consequences of Failing to Attribute Negative Outcomes to Discrimination. *Sex Roles, 59*, 21-38.
- Shelton, J. N. & Stewart, R. E. (2004). Confronting Perpetrators of Prejudice: The Inhibitory Effects of Social Costs. *Psychology of Women Quarterly, 28*, 215-223.
- Stangor, C., Swim, J. K., Allen, K. L. V., & Sechrist, G. B. (2002). Reporting Discrimination in Public and Private Contexts. *Journal of Personality and Social Psychology, 82*, 1, 69-74.
- Swim, J. K. & Hyers, L. L. (1999). Excuse Me—What Did You Just Say?!: Women's Public and Private Responses to Sexist Remarks. *Journal of Experimental Social Psychology, 35*, 68-88.
- Tajfel, H. (1981). *Grupos humanos e categorias sociais – II*. Portugal: Livros Horizonte.
- Vala, J., & Monteiro, M. B. (Eds). (1997). *Psicologia Social*. (3ª ed.) Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.





## 7. Anexos

### A. Pré-teste

Apresentamos-lhe em baixo um conjunto de afirmações sobre as quais gostaríamos que nos desse a sua opinião. Por favor indique a sua resposta colocando uma cruz no quadrado que melhor reflecte a sua opinião (). Quanto mais concordar com uma afirmação, mais à direita deve colocar a cruz; quanto menos concordar, mais à esquerda a deve colocar.

1. “Sinto fortes laços com as mulheres”.

Discordo totalmente         Concordo totalmente

2. “Sinto-me solidária com as mulheres”.

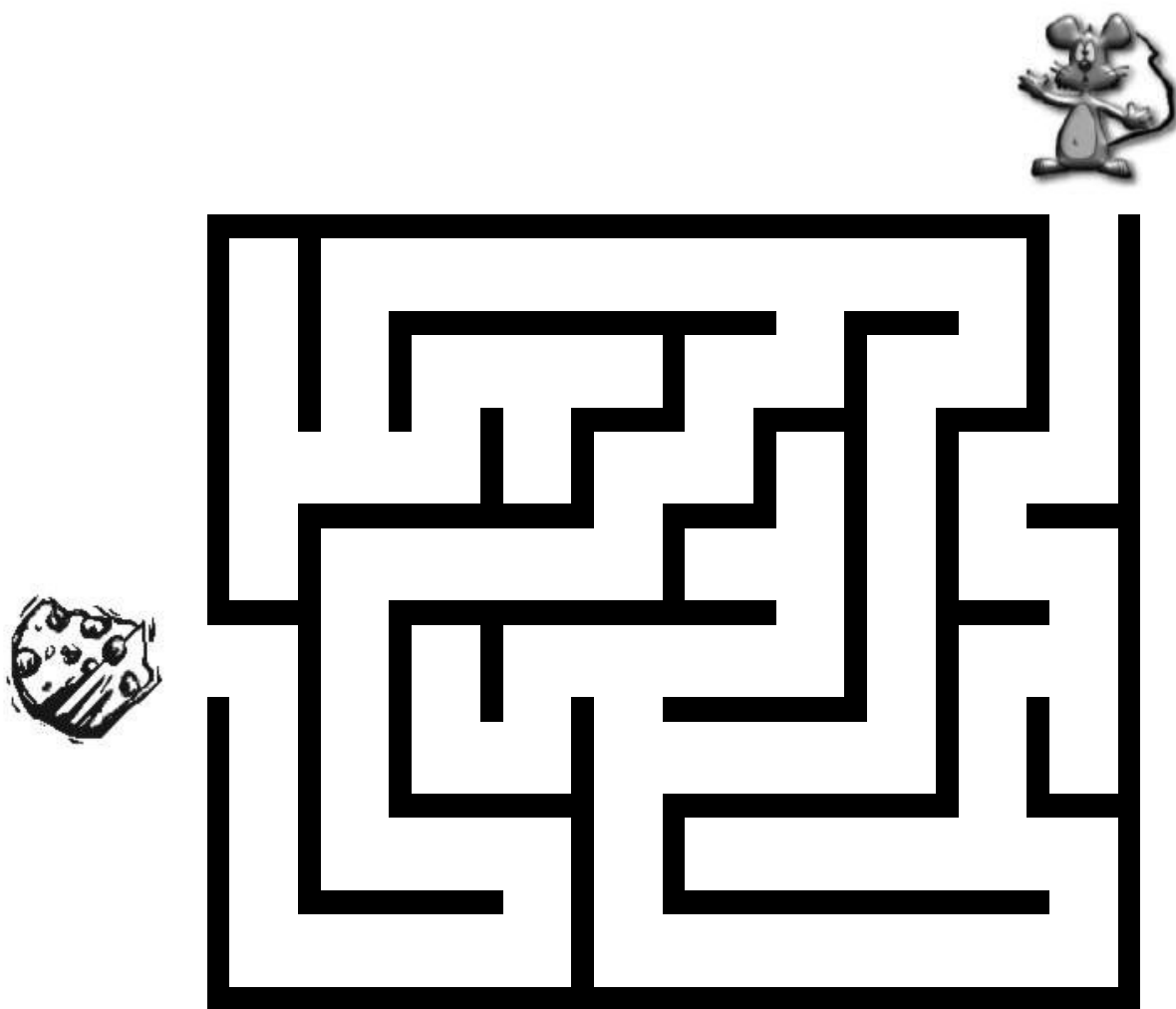
Discordo totalmente         Concordo totalmente

3. “Sinto-me comprometida para com as mulheres”.

Discordo totalmente         Concordo totalmente

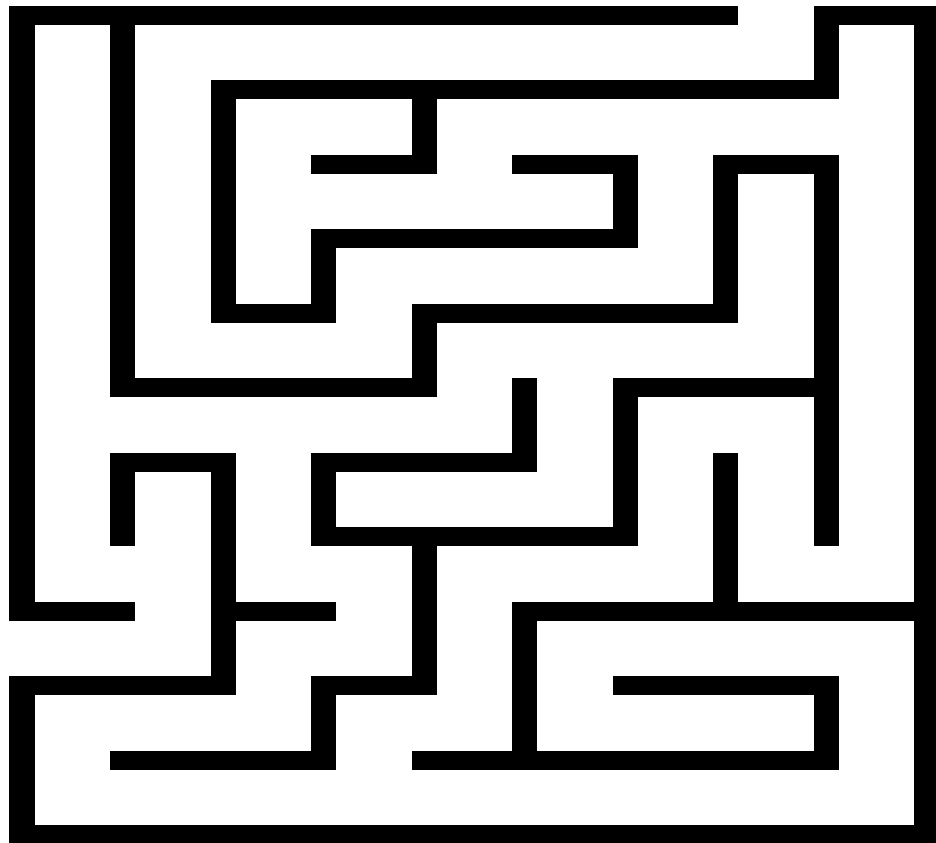
**B. Manipulação do foco de aproximação de ganhos**

**Mostra ao rato o caminho para o queijo!**



**C. Manipulação do foco de evitamento de custos**

**Mostra ao rato como fugir da coruja!**



## **D. Questionário**

I. Procure formar uma imagem da mulher-participante cuja descrição acabou de ler. Sabemos que possui neste momento pouca informação sobre esta mulher, mas sabemos também que é possível formar uma impressão de uma pessoa com pouca informação. Pedimos-lhe por isso que procure durante alguns segundos pensar no tipo de pessoa que a mulher lhe parece ser.

De seguida assinale, por favor, a opção que corresponde à sua opinião. Quanto mais discordar, mais à esquerda indica a sua resposta. Pedimos-lhe também que não deixe nenhuma resposta em branco e que assinale apenas uma cruz para cada resposta.

Tendo então como base apenas o que acabou de ler, pedimos-lhe que indique até que ponto lhe parece que a participante deve ser:

	Discordo			Não Concordo			Concordo	
	Totalmente			Nem Discordo			Totalmente	
Competente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Capaz	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Eficiente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sincera	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Honesta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De confiança	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Simpática	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Amigável	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sociável	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Conflituosa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Problemática	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Queixosa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hipersensível	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

II. Qual a ideia geral com que ficou desta participante?

Muito negativa                               Muito positiva

III. Na sua opinião, qual a imagem que esta pessoa dá das mulheres em geral?

Muito negativa                               Muito positiva

IV. Na sua opinião, em que medida considera que a participante que relatou este acontecimento agiu como as mulheres devem agir em situações semelhantes?

Discordo totalmente                               Concordo totalmente

V. Por favor responda às questões seguintes sobre a participante que ouviu o comentário do homem no restaurante:

1. Parece-lhe que a reacção da participante ao comentário do homem lhe trará problemas a ela individualmente?

Discordo totalmente                               Concordo totalmente

2. Parece-lhe que a reacção da participante ao comentário do homem lhe trará benefícios a ela individualmente?

Discordo totalmente                               Concordo totalmente

3. Pesando os custos e os benefícios, parece-lhe que a reacção da participante lhe trará mais custos ou mais benefícios a ela individualmente?

Mais custos													Igual															Mais benefícios
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4. Parece-lhe que a reacção da participante ao comentário do homem poderá ter consequências negativas para as mulheres em geral?

Discordo totalmente                               Concordo totalmente

5. Parece-lhe que a reacção da participante ao comentário do homem trará benefícios às mulheres em geral?

Discordo totalmente                               Concordo totalmente



3. A pessoa que descreveu a situação desagradável confrontou o homem quanto ao seu comentário?

Não Confrontou  Sim, Confrontou

Por último, pedimos-lhe que indique alguns dados sócio-demográficos a seu respeito.

1. Idade: \_\_\_\_\_

2. Habilitações literárias (quantos anos estudou desde a primeira classe): \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

3. Profissão/ Ocupação: \_\_\_\_\_

4. Nacionalidade: \_\_\_\_\_

Obrigada pela sua colaboração!