

Ensinar para alcançar!

## Unidade de conteúdo 3



SAY:  
„BYE, POLARITY“



Co-funded by  
the European Union

## Índice

---

3	Polarização na nossa psique .....	2
3.1	Introdução (construção de conhecimentos) – 10 min .....	2
3.2	A minha perceção – a tua perceção (construção de conhecimentos) – 25 min .....	2
3.3	Polarização na perceção (aplicação de conhecimentos) – 75 min.....	4
3.4	Inteligência e Polarização (construção de conhecimentos) – 60 min.....	5
3.5	Educação contra o preconceito (construção de conhecimentos) – 40 min .....	6
3.6	As Faces da espiral do preconceito (aplicação de conhecimentos) – 80 min .....	8
3.7	Reduzir os preconceitos (aplicação de conhecimentos) – 30 min .....	9
3.8	A pressão dos pares e a polarização (construção de conhecimentos) – 30 min .....	10
3.9	A autoridade e a polarização (construção de conhecimentos) – 30 min .....	11
3.10	As imagens do inimigo e a polarização (construção de conhecimentos) – 30 min .....	13
3.11	Reduzir a pressão dos pares, autoridade e estereótipos do inimigo (aplicar os conhecimentos) – 140 min .....	14
3.12	Catálogo de medidas (assegurar os conhecimentos) – 20 min .....	15
	Bibliografia .....	16

## 3 Polarização na nossa psique

---

### 3.1 Introdução (construção de conhecimentos) – 10 min

#### O que significa „polarização“?

O nosso mundo é um lugar diverso. As pessoas têm ideias, necessidades e desejos diferentes, perseguem objetivos diferentes e veem significado em coisas diferentes. Têm ideias diferentes sobre o bem e o mal, não tiveram todas a mesma educação e formação, não cresceram nas mesmas circunstâncias e tiveram experiências muito diversas nas suas vidas.

Toda esta diversidade pode ser um grande enriquecimento se aprendermos a lidar com ela. Trata-se de uma grande tarefa, especialmente num mundo que está a mudar rapidamente e que está a ficar cada vez mais próximo através das tecnologias modernas. No entanto, se não aprendermos a fazê-lo, os diferentes modelos de vida podem também dar origem a múltiplos conflitos e disputas. O aparecimento destes conflitos é designado por polarização. Isto significa que se desenvolvem polos rígidos entre as pessoas, que, tal como os polos norte e sul da Terra, estão longe um do outro e podem até ser opostos um ao outro. A polarização pode ocorrer sempre que ideias, hábitos, circunstâncias, atitudes ou expectativas diferentes se chocam e não são mediadas umas com as outras. Se, para além disso, a polarização entre pessoas não for tratada, podem surgir muitas dificuldades: Ignorância, exclusão, discussões ou mesmo violência.

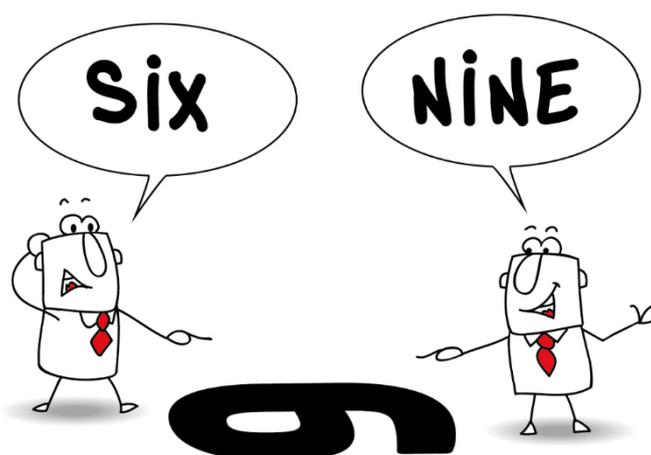
Reconhecer, abordar e superar a polarização é, portanto, parte da construção de um mundo pacífico, comunitário e respeitoso, no qual todas as pessoas podem encontrar o seu lugar, tanto em pequena como em grande escala.

#### O que é a “polarização na nossa psique”?

A polarização ocorre de muitas formas no nosso pensar, sentir, querer e viver em conjunto com os outros. As introduções e exercícios que se seguem ajudarão a reconhecer a ligação entre a nossa vida psicológica interior e as possíveis formas de polarização. Aprenderão como até as nossas formas mais simples de perceção podem contribuir para a polarização, e como as nossas motivações, julgamentos sobre os outros, preconceitos, etc., podem contribuir para a polarização. Em tudo isto, perguntamos naturalmente o que é que se pode fazer.

### 3.2 A minha perceção – a tua perceção (construção de conhecimentos) – 25 min

Já alguma vez pensaram na vossa perceção? Isto significa os vossos sentidos, ou seja, a vossa visão, a vossa audição, o vosso olfato, o vosso paladar, o vosso toque - e muitas outras coisas que podem fazer. Provavelmente, já repararam que rapidamente nos deparamos com muitas diferenças quando falamos das nossas perceções. Observem a imagem seguinte.



### Relevância Prática

Esta imagem deve representar um problema básico da percepção humana. Interpretem a imagem e tentem resolver o problema.

De seguida, procurem dois ou três exemplos da vida real em que este problema ocorra.

Partilhem os vossos resultados e exemplos na aula.

Provavelmente já repararam que as pessoas têm diferentes percepções do mundo. Esta constatação baseia-se em três mecanismos da nossa percepção:

- a) Adaptação
- b) Atenção seletiva
- c) Percepção social

A adaptação significa que, ao longo da vida, nos habituamos lentamente a perceber as coisas sempre da mesma forma. Este facto está profundamente relacionado com o funcionamento do nosso cérebro. Se o nosso cérebro processa sempre a informação da mesma forma, também tenderá a continuar a processá-la exatamente da mesma forma. Este efeito é designado por adaptação. Sem darmos por isso, habituamo-nos a ver o mundo através dos mesmos óculos vezes sem conta.

A atenção seletiva significa que nunca nos apercebemos completamente do nosso ambiente e de nós próprios. *Seleccionamos sempre (= escolhemos)* certas partes particularmente importantes, significativas ou em primeiro plano do nosso campo de percepção. Outras desempenham apenas um papel secundário ou não são consideradas de todo.

O efeito da percepção social dá finalmente uma resposta sobre o porquê de as pessoas se habituarem a formas muito diferentes de receber informação (= adaptação) e de perceberem estímulos muito diferentes (= atenção seletiva). A razão é que as pessoas têm experiências de vida diferentes, trazem consigo impressões diferentes e são confrontadas com ambientes sociais diferentes durante a sua vida.

Em suma, a adaptação, a atenção seletiva e a percepção social são responsáveis pelo facto de cada pessoa estar habituada a perceber o mundo de forma muito *diferente* devido ao seu *condicionamento social*. Uma pessoa pode estar habituada a olhar muito para a aparência dos outros, outra pode estar mais interessada nas ações dos outros, uma terceira pode estar interessada na forma ou no que alguém fala, uma quarta na forma como alguém se move.

Com base nesta informação, considerem como os três mecanismos de percepção aqui apresentados se refletem nos exemplos que inventaram anteriormente.

### 3.3 Polarização na percepção (aplicação de conhecimentos) – 75 min

Na última tarefa, aprenderam sobre os efeitos da adaptação, da atenção seletiva e da percepção social. Agora queremos considerar como é que estes efeitos podem ser uma base para o aparecimento da polarização e o que pode ser feito para o evitar.

#### Relevância Prática

Ação! Agora formem grupos de pelo menos três pessoas. Inventem uma situação fictícia e um papel fictício para cada aluno. A situação deve mostrar que cada pessoa tem percepções diferentes dessa situação, levando a conflitos (por exemplo, numa discussão sobre um filme, política ou uma pessoa famosa). Reflitam sobre isto:

- Como é que surgem estas percepções diferentes?
- Que experiências de vida e condições sociais diferentes podem levar uma pessoa a perceber algo ou alguém de forma diferente da outra (= percepção social)?
- Porque é que a pessoa dá prioridade a certas informações e ignora outras (= atenção seletiva)?
- A que coisas está ela talvez habituada ao longo da sua vida e, por isso, percebe algo ou alguém de uma determinada forma (= adaptação)?

Para isso, devem pensar numa pequena biografia para cada um dos vossos papéis fictícios. Conheçam a vossa personagem e pensem em como e o que poderá ter moldado a sua percepção do mundo. Terá ela vivido determinadas coisas? Em que circunstâncias é que ela cresceu? Quais são os seus gostos e aversões? Como é que tudo isto se reflete na situação que inventou? Também pode criar um avatar para o seu papel com um criador de avatares online no browser.

Reserve tempo suficiente e depois encene a situação na aula. Não precisa de durar mais de 2-3 minutos. Em alternativa, pode escrever o diálogo entre os papéis e lê-lo para a turma. Tente retratar um conflito que surge com base em diferentes percepções.

Quando todas as representações estiverem concluídas, regressem aos vossos lugares.

#### Relevância Prática

Agora discutam em conjunto a seguinte questão: Como é que estes conflitos podem levar à polarização, ou seja, à consolidação da divisão e da separação entre as pessoas? E, mais importante, sabendo que os efeitos da adaptação, da atenção seletiva e da percepção social atuam em todos nós, como podemos ainda evitar o surgimento de conflitos?

Recolham as vossas ideias na aula, escrevam-nas e criem um cartaz.

### 3.4 Inteligência e Polarização (construção de conhecimentos) – 60 min

Um fator complexo e, para muitas pessoas, muito sensível da psique humana é a *inteligência*.

#### Relevância Prática

Durante alguns minutos, reúnam as vossas ideias na turma sobre em que consiste realmente a inteligência? O que é que acham que é um sinal de inteligência?

É possível que tenham formulado respostas muito diferentes às perguntas anteriores. Isso é natural, porque não é assim tão fácil definir a inteligência numa base definitiva. É precisamente isso que pode levar à polarização. Porquê?

Em psicologia, é preferível não falar de "inteligência", mas de certos "conceitos de inteligência". Isto significa que o que é considerado *inteligente* depende muito das exigências de determinadas situações. A inteligência segue, portanto, diferentes conceitos. Numa situação, pode ser considerado *inteligente* saber conduzir um carro, noutra, essa capacidade não ajuda em nada e seria melhor saber acender uma fogueira, por exemplo. Noutra situação, a pessoa que consegue reconhecer e satisfazer as necessidades de uma criança é inteligente. Noutra ainda, é a pessoa capaz de resolver um problema matemático.

O facto de a inteligência ter tantas definições possíveis levou os psicólogos a desenvolver um modelo crítico. Isto deve-se ao facto de, normalmente, tendermos a classificar certas capacidades como inteligentes e não outras. No entanto, isto categoriza fortemente as pessoas e divide-as em grupos entre "mais inteligentes" e "menos inteligentes". Isto pode resultar em certas vantagens e desvantagens para as pessoas na vida.

#### Relevância Prática

Debatam na aula quais os conceitos de inteligência que prevalecem na nossa sociedade e quais os que recebem pouca atenção.  
Se necessário, façam uma pesquisa na Internet e analisem os diferentes testes de inteligência.

O que é que se espera deles? O que é que não é considerado? Falem sobre a forma como a concentração em determinados conceitos de inteligência e a negligência de outros afetam também o tratamento das pessoas e as suas possibilidades de vida.

Recolham as vossas ideias e registem-nas na aula.

Os conceitos de inteligência são, assim, uma forma de enfatizar certas qualidades na convivência humana e relegar outras para segundo plano. Isto também reduz as pessoas a determinadas capacidades que são consideradas *relevantes*.

### Relevância Prática

Desenvolver apresentações sobre áreas da vida em que certos conceitos de inteligência podem levar à polarização, ou seja, como é que a polarização pode ser promovida ao forçar certos conceitos de inteligência nas pessoas? A que conflitos é que isto pode conduzir? O que é necessário fazer para resolver este problema?

Considere-se, por exemplo, que na sociedade alguém é considerado muito inteligente para gerir uma empresa com sucesso, mas é pouco reconhecido se alguém educa os seus próprios filhos para serem boas pessoas. Que conceito de inteligência é aqui dominante e qual é negligenciado?

Conceba a sua apresentação de forma a poder apresentá-la a outras pessoas na sua escola, porque uma escola é também um lugar onde certos conceitos de inteligência são utilizados e outros são negligenciados. Inicie um debate para além da sua turma. Envolver também os professores.

A seguinte reflexão pode ser útil: em psicologia, existe o termo w.e.i.r.d. no que diz respeito à inteligência. Isto significa que o que entendemos por inteligência são sobretudo as capacidades das pessoas que vivem em *contextos de vida democráticos ricos e industrializados, com educação ocidental*. Ou seja, as capacidades das pessoas do Ocidente global que são bem-educadas, tecnologicamente bem equipadas, ricas e democraticamente educadas. Por isso, perguntem-se também que conceitos de inteligência seguem estas condições prévias e que conceitos alternativos podem existir no mundo.

### 3.5 Educação contra o preconceito (construção de conhecimentos) – 40 min

A polarização surge psicologicamente quando fazemos juízos sociais de uma determinada forma. Os juízos sociais são afirmações sobre as nossas atitudes em relação às outras pessoas e a forma como avaliamos o seu comportamento. A forma como tratamos as outras pessoas baseia-se muitas vezes nestes juízos sociais.

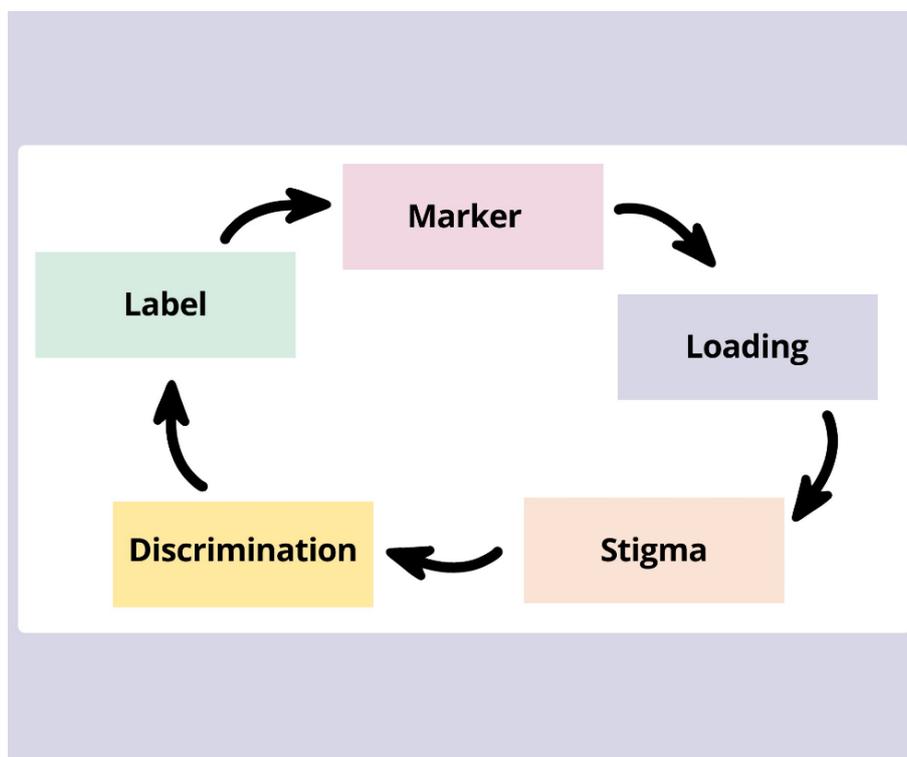
### Relevância Prática

Em primeiro lugar, recolham os juízos sociais típicos da turma de que se lembrem na vossa vida escolar. Pensem no facto de todas as turmas terem uma certa reputação, por exemplo. Uma "turma má", uma "turma calma", uma "turma boa" e assim por diante.

Recolham esses exemplos e perguntem uns aos outros como é que esses juízos surgem e como é que esses juízos podem contribuir para uma possível polarização entre as pessoas.

Talvez já tenham descoberto, durante o vosso debate, que os juízos sociais se baseiam frequentemente em *preconceitos* pré-concebidos contra determinadas pessoas. Os preconceitos resultam de um mecanismo psicológico muito específico, sobre o qual vão agora aprender. Observem o diagrama seguinte:

Esta é a chamada *espiral do preconceito*, baseada no trabalho de diferentes psicólogos. A ideia é muito simples, mas muito perspicaz:



Os nossos julgamentos sociais começam sempre com a definição dos chamados *marcadores*. Isto significa que destacamos certas perceções, observações ou impressões que temos de outras pessoas. Pode ser, por exemplo, a voz, a forma de se mover, certos comportamentos, etc. Em seguida, concentramos a nossa perceção das outras pessoas nesses marcadores.

A este processo chama-se *carregamento*. Isto significa que carregamos a nossa perceção com marcadores individuais e deixamos de fora outras coisas sobre a pessoa observada. Isto cria uma imagem reduzida da pessoa.

Depois, transferimos esta imagem reduzida para outras pessoas em quem reparamos nos mesmos *marcadores*. Isto cria um *estigma*, ou seja, um preconceito real. Pensamos então, por exemplo, "Todas as pessoas que têm uma forma semelhante de se movimentar são como a pessoa que eu inicialmente observei dessa forma". - Estes estigmas podem surgir *inconscientemente*.

Com base nos estigmas, começamos então a tratar as pessoas. Isto significa *discriminação*, dividimo-las em categorias e grupos e desfavorecemo-las ou favorecemo-las.

### Importante

Existe discriminação negativa e positiva. Também podemos favorecer ou tratar particularmente bem as pessoas por preconceito, e não apenas desfavorecê-las.

Peçam exemplos de onde e como ocorre a discriminação positiva.

A discriminação conduz, em última análise, à desvantagem ou preferência de certas pessoas com base nos nossos preconceitos. É aqui que se desenvolve um efeito que, em psicologia, se designa por *rótulo*. Psicologicamente, um *rótulo* significa que as pessoas começam a aceitar o comportamento que lhes é atribuído se este lhes for atribuído com frequência e com força suficiente. Começam, assim, a ser consideradas no seu comportamento de acordo com os *rótulos* discriminatórios, comportam-se em conformidade e são, portanto, consideradas de forma ainda mais forte. Esta é uma parte da espiral de preconceitos.

A outra parte é o efeito que o *rótulo* tem sobre o julgamento social das pessoas. Porque um *rótulo* leva as pessoas a atribuírem a si próprias o direito de voltar a rotular os outros. Porque, do seu ponto de vista, foram sempre os outros que começaram. Se isto é verdade ou não, é irrelevante para as pessoas. Se houver um sentimento de ter sido discriminado e rotulado, as pessoas rotulam e discriminam de novo. Assim, a espiral continua consolidando os preconceitos sociais, as discriminações e os rótulos das pessoas. É nisto que se baseia, em última análise, a polarização.

### Relevância Prática

Com estes conhecimentos, olhem novamente para o diagrama da espiral de preconceitos acima. Na aula, encontrem dois exemplos da vossa vida para ilustrar e registar (no quadro, num cartaz, etc.) a progressão gradual da espiral.

### Importante

Tendo em conta a espiral dos preconceitos, poder-se-ia pensar que o julgamento social deveria ser totalmente rejeitado. Mas, do ponto de vista psicológico, é claro que tem a sua função importante.

Os juízos sociais funcionam como um filtro que nos ajuda a apreender mais rapidamente o mundo que nos rodeia e a lidar melhor com ele.

No entanto, surgem sempre erros e preconceitos durante o processo, e a polarização pode resultar deles. Por isso, é aconselhável questionar sempre, de forma crítica, os nossos próprios juízos sociais.

## 3.6 As Faces da espiral do preconceito (aplicação de conhecimentos) – 80 min

Os preconceitos sociais baseiam-se num mecanismo complexo a que chamamos a *espiral do preconceito*. Aprendemos sobre isso na tarefa anterior. Agora queremos aplicar este conceito teórico.

### Relevância Prática

Formem agora vários grupos na turma. Cada grupo escolhe um tema da vida em que, muitas vezes e com frequência, temos de lidar com preconceitos. Exemplos que podem ajudar são o género, a língua, a cultura, a idade, a inteligência, a pobreza, as profissões, a saúde, ...

Cada grupo prepara um questionário de 5 a 10 perguntas para fazer aos outros alunos da turma e, se quiserem, a alunos e professores fora da turma. Formulem as vossas perguntas de forma a questionarem os outros sobre os preconceitos que conhecem relativamente ao vosso tema, sobre as suas próprias experiências ou experiências observadas e sobre os seus próprios pensamentos sobre esta questão.

Depois disso, podem pesquisar na Internet sobre preconceitos e formas de discriminação comuns relativamente ao vosso tema.

A partir da combinação do questionário e da pesquisa, devem fazer uma apresentação à turma sobre as vossas conclusões.

Prestem muita atenção aos resultados de cada grupo, pois vão ter de os comparar depois de todas as apresentações estarem concluídas.

Que padrões recorrentes podem identificar nas diferentes formas de preconceito? Que diferenças é que consegue ver? Recolham as vossas conclusões.

Prestem muita atenção aos resultados de cada grupo, pois vão ter de os comparar depois de todas as apresentações estarem concluídas. Que padrões recorrentes podem identificar nas diferentes formas de preconceito? Que diferenças é que consegue ver? Recolham as vossas conclusões.

### **3.7 Reduzir os preconceitos (aplicação de conhecimentos) – 30 min**

Os preconceitos podem desenvolver-se em praticamente todos os domínios da vida, conduzindo, em última análise, a conflitos, divisões e polarizações. A estrutura em espiral dos preconceitos é responsável por este facto. Isto significa que os preconceitos que são postos em prática conduzem, por sua vez, a mais preconceitos.

Por conseguinte, coloca-se a questão: o que é que as pessoas podem fazer para cortar a polarização pela raiz, nomeadamente na formação de preconceitos?

Em primeiro lugar, é impossível libertarmo-nos dos preconceitos. A própria ideia de que poderíamos chegar a um estado sem preconceitos é um grande preconceito. Mas isso não significa que estejamos indefesos contra os nossos preconceitos. Podemos lidar com eles de forma crítica e, assim, protegermo-nos das dinâmicas de polarização.

Os preconceitos resultam, em primeiro lugar, do facto de as próprias pessoas já sentirem os preconceitos a que estão expostas. O efeito de "os outros têm-no primeiro" é então utilizado como justificação para construir preconceitos negativos ou positivos contra os outros. Muitas vezes, esta espiral começa quando nos sentimos vitimizados pelos preconceitos dos outros (o facto de serem justificados ou não é irrelevante, o que importa é como nos sentimos).

Podemos então contribuir para a redução dos preconceitos se formos claros quanto às nossas atribuições de vítima e nos perguntarmos: onde é que eu sinto que alguém tem preconceitos contra

mim? Depois, podemos perguntar-nos se este sentimento é justificado, em que bases ou experiências se baseia e de que forma me influencia no meu comportamento e nas minhas reações aos outros.

### Relevância Prática

Escreve um pequeno diário só para ti em que consideres o seguinte:

- Onde é que me sinto vítima de preconceito, desvantagem ou menosprezo?
- Como é que estes sentimentos orientam as minhas ações na vida quotidiana, especialmente quando se trata de impor preconceitos aos outros?
- Quem ou o quê poderia ajudar-me a lidar melhor com os meus sentimentos de vítima?

Este texto fica só para ti. Não tens de partilhar os teus pensamentos com ninguém. É muito mais importante que sejas honesto contigo mesmo.

## 3.8 A pressão dos pares e a polarização (construção de conhecimentos) – 30 min



Quando a polarização ocorre entre pessoas, a dinâmica de grupo desempenha normalmente um papel decisivo. Podem formar-se maiorias e minorias e podem ocorrer polaridades entre elas. Um fator importante para isso é a pressão dos colegas. A pressão dos colegas ocorre quando uma maioria de pessoas exerce pressão sobre alguns ou sobre indivíduos, de forma a influenciar as suas ações.

### Relevância Prática

A pressão dos pares pode assumir muitas faces diferentes. Nem sequer tem de ser sentida como desagradável, porque muitas vezes o comportamento esperado é recompensado pelo grupo e, desta forma, é exercida uma pressão positiva.

Em trabalho de pares e em discussão conjunta, registem 5-10 exemplos em que a pressão dos colegas pode ser negativa ou positiva. Comparem os vossos resultados com os da turma.

O psicólogo Solomon Asch também estudou a pressão dos colegas. Para o efeito, concebeu uma experiência simples, mas expressiva, que tem o seu nome. Asch montou o seguinte esquema, um pouco simplificado para os nossos propósitos: um grupo de pessoas é conduzido para uma sala. Num quadro negro dessa sala, há duas linhas.



O grupo é previamente informado do objetivo da experiência: deve pedir a outra pessoa, que ainda não está na sala, que diga que a linha da esquerda é mais comprida do que a linha da direita. Depois, esta nova pessoa é apresentada ao grupo e a experiência começa. Podem ser seguidos diferentes caminhos, a experiência pode ser conduzida de diferentes formas e podem ser experimentados diferentes argumentos. A chave aqui é: fazer com que o indivíduo concorde, contra a sua própria opinião, que a linha mais curta é de facto a mais comprida.

#### Relevância Prática

Discutam na aula quais os métodos que o grupo e o experimentador podem utilizar para forçar a pessoa a falar contra a sua própria percepção. O objetivo não é que a pessoa perceba realmente que a linha mais curta é a mais longa. É suficiente que ela concorde com o grupo contra o seu melhor conhecimento.

Que métodos podem ser utilizados para atingir este objetivo (pense em métodos negativos, positivos, tentativas de persuasão, trocadilhos, ...).

Muitas pessoas tendem a alinhar com o grupo, mesmo que discordem no seu interior. Após o debate, analisem o que se pode aprender com a experiência de Asch sobre o poder da pressão dos colegas e como esta pode contribuir para a polarização entre as pessoas.

Variação: uma variação na aula poderia consistir em reproduzir e analisar a experiência numa versão simplificada com uma pessoa não instruída.

### ***3.9 A autoridade e a polarização (construção de conhecimentos) – 30 min***

Outro fator psicologicamente decisivo que promove a polarização entre as pessoas é a autoridade. Quem tem autoridade sobre outras pessoas tem sobre elas a influência necessária para as levar a agir de determinadas formas. Esta circunstância pode ser propícia à polarização quando a autoridade é utilizada para difundir a divisão, o conflito e a hostilidade entre as pessoas. Isto acontece principalmente através do aumento da sua vontade de se separarem umas das outras.

O psicólogo Stanley Milgram estudou a forma como os mecanismos de autoridade funcionam para levar as pessoas a infligir sofrimento umas às outras. Um exemplo particularmente conhecido é a experiência conhecida como *Experiência de Milgram - Milgram Experiment*.



Em termos simplificados, a experiência de Milgram consistia na possibilidade de os participantes administrarem choques elétricos a outras pessoas através de uma máquina fictícia que, na realidade, não funcionava. As outras pessoas são atores que são instruídos a fingir que sentem dor quando o sujeito carrega no botão. Os atores também foram instruídos a tornar as suas atuações cada vez mais dramáticas. Ao mesmo tempo, os experimentadores continuavam a tranquilizar os participantes que carregavam no botão e davam-lhes instruções para continuarem e aumentarem a tensão. Disseram também que todos os sujeitos ligados à máquina concordavam em ir ao extremo. Muitos dos sujeitos foram muito longe com os choques elétricos fictícios. Quase ninguém questionou a instrução de administrar choques elétricos a outras pessoas logo no início.

Por isso, Milgram perguntou a si próprio: Porque não?

### Relevância Prática

Esta pergunta também deve ser feita na aula. Podem também formar grupos de três e encenar a experiência.

Tentem pensar no que o experimentador poderia dizer à pessoa que carrega no botão para a motivar mais. Tentem também descobrir e escrever o que poderá estar a acontecer à pessoa que carrega no botão.

De seguida, discutam as vossas conclusões na aula. Porque acham que as pessoas não se questionaram desde o início sobre a possibilidade de administrar choques elétricos aos outros? O que é que a autoridade tem a ver com isso?

### 3.10 As imagens do inimigo e a polarização (construção de conhecimentos) – 30 min

A psicologia das imagens inimigas está também relacionada com a pressão dos colegas e a autoridade, que foram abordadas nos dois últimos exercícios. As imagens inimigas são ideias sobre determinadas pessoas ou grupos de pessoas que são vistas como uma ameaça. Estas ameaças podem ser múltiplas. As pessoas podem sentir-se ameaçadas por outras pessoas, por exemplo, em termos dos seus interesses, da sua riqueza, dos seus objetivos, dos seus grupos sociais.



As imagens inimigas podem sempre surgir. Mas há condições que favorecem mais o seu aparecimento do que outras.

#### Relevância Prática

Na aula ou em grupos, criem em conjunto um mapa mental.

Que fatores e condições contribuem para o aparecimento de estereótipos do inimigo (por exemplo, circunstâncias da vida, condições sociais ou aspetos pessoais)?

Como é que as imagens do inimigo contribuem para a polarização?

Registem também o mapa mental nos vossos apontamentos.

Os fatores seguintes são um terreno fértil para os estereótipos do inimigo, especialmente quando a pressão dos pares e a autoridade são adicionadas à mistura. É provável que já tenham encontrado alguns deles no vosso mapa mental:

- Pobreza, dificuldades sociais e condições de vida difíceis
- O medo ou o sentimento de ser ameaçado, desfavorecido ou incompreendido.
- Solidão, falta de autoconfiança, marginalização.
- Falta de autorreflexão e manipulação.
- Necessidade de vantagens, privilégios ou lucros.
- Situações de conflito existentes ou forçadas (por exemplo, os outros tiraram-me algo).

- Desejo de força, violência ou domínio.
- Pressão para atuar, pressão dos colegas, complacência.
- Estranheza, falta de familiaridade, despersonalização.
- Necessidades de pertença e de um mundo simplesmente ordenado.
- ...

Como se pode ver, a lista é longa e pode ser alargada. As pessoas podem polarizar-se em inimigos por todo o tipo de razões.

### Relevância Prática

Analise cuidadosamente a lista acima e discuta cada ponto. Acrescentem ao vosso mapa mental se faltar alguma coisa e acrescentem novas ideias, se tiverem alguma.

Depois, como turma, considerem o seguinte em contextos de discussão conjunta de diferentes tipos: o que teríamos de fazer para não dismantelar as imagens de inimigos que já surgiram - porque isso é muito difícil - mas para reduzir as condições a partir das quais surgem as imagens de inimigos? Por onde é que devemos começar como sociedade? Onde é que cada pessoa pode dar o seu contributo?

Escrevam os vossos resultados e adicionem exemplos. Podem também fazer pesquisas na Internet.

### ***3.11 Reduzir a pressão dos pares, autoridade e estereótipos do inimigo (aplicar os conhecimentos) – 140 min***

Já começámos na última tarefa a perguntar sobre o dismantelamento das imagens do inimigo. Agora queremos colocar a questão de forma mais abrangente e clarificar como temos de lidar com a pressão dos colegas, a autoridade e as imagens do inimigo como razão para a polarização. Porque quando a polarização ocorre, é muitas vezes muito difícil fazer qualquer coisa em relação a ela de forma direta. Por isso, é crucial que a reconheçamos quando surge e que a enfrentemos.

Assim, lançamos um projeto de redução da polarização na sua escola. Para isso, dividam-se em várias equipas. Cada equipa preencherá um inquérito com 10 perguntas. Este inquérito deve ser anónimo para que os dados sejam úteis. As perguntas devem incidir sobre as experiências com a pressão polarizadora dos colegas, a autoridade polarizadora e as imagens polarizadoras do inimigo na vida dos participantes.

Equipa 1: A primeira equipa é a equipa *Polarização na Escola*. Entrevistará alunos e professores sobre as suas experiências de polarização em relação à pressão dos colegas, à autoridade e aos estereótipos inimigos no espaço de vida "escola".

Equipa 2: A segunda equipa é a equipa do *Lazer*. Perguntará a todos os que quiserem participar sobre as suas experiências de polarização no espaço de vida "tempos livres". Isto pode significar, por exemplo, em clubes, círculos de amigos ou na vida quotidiana.

Equipa 3: A terceira equipa é a equipa da *Internet*. A pergunta é sobre as experiências com a polarização na esfera online. Pensem em redes sociais, chats, funções de comentários em *sítios Web*, reportagens dos meios de comunicação social e outros.

As três equipas elaboram as suas 10 perguntas, criam um questionário anónimo e realizam o inquérito. Peçam aos vossos professores que vos ajudem a conceber um inquérito pertinente e a formular as perguntas de forma adequada para que produzam dados utilizáveis - porque não é assim tão fácil.

Depois de analisar os inquéritos, façam uma apresentação sobre os resultados e apresentem-na à turma ou mesmo a toda a escola. Após a apresentação, inicia-se um debate sobre as medidas que podem ser tomadas para reduzir o ambiente propício à polarização.

### ***3.12 Catálogo de medidas (assegurar os conhecimentos) – 20 min***

Em conjunto, escrevam um pequeno catálogo de medidas que inclua recomendações sobre o que que cada pessoa na escola pode fazer para combater a polarização. Apresentem este catálogo à vossa escola para posterior discussão.

O catálogo deve ser curto e conciso e conter uma lista de recomendações, cada uma justificada por um parágrafo, no máximo. Dividam-se em grupos para que cada grupo se concentre numa medida. No final, reúnam todas as medidas.

## Bibliografia

---

- Ansorge, U.; Leder, H: Wahrnehmung und Aufmerksamkeit, Springer, 2017.
- Bak, P. M.: Wahrnehmung, Gedächtnis, Sprache, Denken. Allgemeine Psychologie I – das Wichtigste, prägnant und anwendungsorientiert, Springer, 2020.
- Crisp, A.H. et al.: Stigmatisation of people with mental illnesses, Br J Psychiatry. 2000;177
- Haim, O.; et al.: Feindbilder – Psychologie der Dämonisierung, Vandenhoeck und Ruprecht, 2016.
- Josza, M: Konformitätsexperimente im Psychologieunterricht, Wien Univ-Dipl.Arb., 2017.
- Maderthaner, R.: Psychologie, utb:facultas, 2021.
- Milgram, S.: Das Milgramexperiment - Zur Gehorsamsbereitschaft gegenüber Autorität, Rowohlt, 1995.
- Muthukrishna, Michael, Bell, Adrian V, et al.: Beyond Western, Educated, Industrial, Rich, and Democratic (WEIRD) Psychology: Measuring and Mapping Scales of Cultural and Psychological Distance, 2020, Psychological Science 31(6)
- Petersen; Sex (Hg.): Stereotype, Vorurteile und soziale Diskriminierung, Beltz, 2020.
- Stiftung Universität Hildesheim: Intelligenz und Intelligenzdiagnostik, 2015: [https://www.uni-hildesheim.de/media/fb1/psychologie/Modulklausuren/Lehramt/Fehlendes\\_Intelligenzkapitel.pdf](https://www.uni-hildesheim.de/media/fb1/psychologie/Modulklausuren/Lehramt/Fehlendes_Intelligenzkapitel.pdf)



[www.byepolarity.eu](http://www.byepolarity.eu)



<https://www.facebook.com/bye-Polarity-103509115621549>



[https://www.instagram.com/bye\\_polarity/](https://www.instagram.com/bye_polarity/)



Co-funded by  
the European Union

Financiado pela União Europeia. Os pontos de vista e as opiniões expressas são as do(s) autor(es) e não refletem necessariamente a posição da União Europeia ou da Agência de Execução Europeia da Educação e da Cultura (EACEA). Nem a União Europeia nem a EACEA podem ser tidos como responsáveis por essas opiniões.

Projeto n.º 2021-1-AT01-KA220-SCH-000032621