



Escola de Ciências Sociais e Humanas

Departamento de Psicologia Social e das Organizações

**Análise do Impacto da Vergonha na Tomada de Decisão e
Comportamento Pró-Social**

Pedro José Leonardo de Faria Barbosa

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

Orientador:
Prof. Doutor. Luís Fructuoso Martinez

Professor Auxiliar no Departamento de Gestão de Recursos Humanos e Comportamento
Organizacional do ISCTE

Junho, 2013

Análise do impacto da vergonha nos processos de tomada de decisão e comportamento

pró-social

Resumo

No leque de emoções auto-conscientes que assumem uma grande importância a nível individual e interpessoal, encontra-se a vergonha. Esta emoção que faz parte do nosso quotidiano, apresenta impacto na forma como lidamos com as situações, tornando-se assim pertinente compreender os seus fundamentos de base. Vários estudos e pesquisas focadas na vergonha têm demonstrado e realçado os seus aspectos desfavoráveis e consequências negativas, defendendo a teoria de que esta emoção auto-consciente é dolorosa e apresenta somente um impacto profundamente negativo ao nível comportamental e psicológico. Diversos estudos identificaram um importante e crucial papel da vergonha na auto-regulação, nomeadamente na sua capacidade de estabelecer ou modificar o comportamento e pensamentos de um indivíduo, geralmente como resultado de um acto ou omissão, ou no sentido pessoal de uma falha ou defeito que irá levar ao desprezo e escárnio por parte de terceiros. No entanto, as teorias que se debruçam sobre as emoções morais assumem que a vergonha age como um dispositivo de compromisso, não só motivando o comportamento pró-social como também ajudando a reforçar normas sociais dentro das organizações levando consequentemente a melhores resultados de coesão social. O presente estudo recorreu a uma amostra de 108 alunos do ensino secundário e tem como finalidade descortinar o impacto da vergonha nos processos decisivos do dia-a-dia e no comportamento pró-social. No que diz respeito à vergonha, os resultados comprovaram a inexistência de uma influência directa no comportamento pró-social.

Palavras-chave: vergonha, emoções morais, comportamento pró-social, Escala de Valores e Orientações Sociais (SVO).

Analysing the impact of shame in our decision-making process and prosocial behavior

Abstract

In the range of the self-conscious emotions which are of great importance at individual and interpersonal level, we can find shame. Beyond to be part of our daily lives, this emotion has an impact on how we deal with situations, making it relevant to know their basic fundamentals. Several studies and researches focused in shame have shown the ugly aspects and negative consequences of shame, defending that this self-conscious emotion it's painful and it only has a profound negative psychological and behavioural consequences. Manifold studies have identified an important and crucial role of shame in self-regulation, namely in its capacity in establishing or modifying people thoughts and behavior, usually as the result of an act or omission which will elicit contempt or derision from others. Theories on moral emotions, however, assume that shame acts as a commitment device motivating not only prosocial behavior but also can help to reinforce social norms within the organizations and so help social cohesion. The present study it's based on a sample of 108 secondary school students and it aims to unfold the impact of shame in our decision-making and prosocial behavior. Results have proved the abstinence of a direct influence caused by shame on the prosocial behavior.

Keywords: shame, moral emotions, prosocial behavior, Scale of Social Value Orientations (SVO)

Agradecimentos

À minha família, em especial aos meus pais, avós e à minha tia por todo o apoio oferecido ao longo meu percurso académico. Por serem o meu suporte em todos os momentos e me transmitirem força e motivação. À minha namorada por estar sempre presente e por todo o apoio dado nesta fase.

Ao Prof. Doutor Luís Fructuoso Martinez por toda a aprendizagem adquirida nesta etapa, pelo privilégio que foi trabalhar a seu lado, e pelo exemplo de sabedoria, dedicação e empenho.

Por fim, um agradecimento especial aos alunos da escola Homem Cristo que se mostraram disponíveis e aceitaram participar neste estudo.

Índice

Índice de Tabelas	V
I. Introdução	1
II. Enquadramento Conceptual	7
As Emoções.....	7
Definições de Emoção	9
Teorias sobre a Emoção	12
Emoções Auto-conscientes	15
A Vergonha	18
Orientações de Valor Social: Personalidade Pró-self e Personalidade Pró-social	23
III. Metodologia.....	29
Participantes	29
Instrumentos de Avaliação	29
Procedimento e variáveis	30
IV. Resultados	32
V. Discussão e Conclusão	36
VI. Referências	41
VII. Anexos	49
Anexo 1 – Questionário Controlo.....	49
Anexo 2 – Questionário Vergonha	53

Índice de Tabelas

Tabela 1 - Amostra caracterizada em função das condições Emoção (Vergonha vs Controlo) e Orientação de Valor Social (Pró-self vs Pró-social);.....	32
Tabela 2 - Descrição das médias do nível de vergonha sentida para o grupo de controlo e o grupo da vergonha;	33
Tabela 3 - Teste T de Student da igualdade das médias da vergonha sentida para a condição controlo e a condição vergonha;.....	33
Tabela 4 - Descrição das médias para a variável Comportamento Altruísta em função da Orientação de Valor Social e da Emoção ;	34
Tabela 5 - Análise de variância para a variável Comportamento Altruísta em função da Orientação de Valor Social e da Emoção;	35

I. Introdução

A temática das emoções é mais complexa do que nos faz parecer à primeira vista (Reeve, 2005). A pergunta “O que é uma emoção?” foi escrita precisamente desta forma pelo filósofo e psicólogo americano William James, como título de um artigo que escreveu para a revista *Mind* há mais de cem anos atrás (James, 1884).

As emoções traduzem-se numa das formas mais importantes de comunicação humana, principalmente através da expressão facial, que facilita a interacção entre os indivíduos (Queirós, 1997).

Segundo António Damásio (2003), médico neurologista português, as emoções podem-se classificar em três categorias distintas: emoções de fundo, emoções primárias e emoções sociais ou secundárias. No leque das emoções sociais encontra-se a emoção que é objecto do presente estudo, a vergonha. Posteriormente esta perspectiva irá ser abordada e desenvolvida.

A vergonha é uma das mais intensas emoções auto-conscientes que desempenha um papel central no desenvolvimento, patologia e auto-regulação (Lindsay-Hartz, 1984; Tangney, 1991; Erikson, 1963). Para além de ser uma emoção auto-consciente, a vergonha é também uma emoção de natureza moral: auto-consciente pois envolve a auto avaliação da personalidade e carácter, e moral uma vez que presumivelmente desempenha um papel funcional no favorecimento das atitudes e comportamento moral (Tangney & Dearing, 2002). Ao longo do tempo, foi-se reconhecendo nesta emoção um elementar papel social e de auto-regulação (Tangney, 1995; Williams, 1993), mas os relatos da sua função reguladora e impacto motivacional, diferem. Um ponto de vista defende que a motivação está negativamente associada à vergonha. Por outro lado, um outro ponto de vista defende que esta emoção é útil e vantajosa para as organizações ao motivar os colaboradores até estes atingirem um bom nível de performance. Assim, a promoção de metas corporativas, valores, o encorajamento de lealdade e de obrigação para com a equipa e organização, podem ser atingidos não só pelo foco na promoção como também na ênfase dos custos e consequências da impossibilidade em atingir os objectivos (Stiles, 2008).

Vista por muitos psicólogos como sendo uma emoção dolorosa e desagradável que traz profundas consequências a nível psicológico e comportamental (Tangney & Dearing, 2002), a vergonha foi definida como sendo “uma emoção desagradável associada com sentimentos de inferioridade e uma visão do self danificada” (Ausubel, 1955), caracterizada

por “ confusão de pensamento, inabilidade para falar e ruminação (Miller, 1995; Orth, Berking & Burkhardt, 2006) ou simplesmente como “ um sentimento feio “ (Tangney, 1991). A primeira tendência de acção associada a esta emoção é do indivíduo sair da mesma, evitar a vergonha e esconder-se de outros (Lindsay-Hartz et. al, 1995; Tangney & Fischer 1995). Muitos teóricos descreveram as consequências comportamentais negativas da vergonha ligando experiências crónicas de vergonha com baixa auto estima, empatia reduzida, elevada ansiedade social e depressão (Gilbert et. al, 1994; Harder et. al, 1992). Estas consequências negativas levantam questões que dizem respeito à função da vergonha, uma vez que os teóricos das emoções assumem geralmente que estas são funcionais, no sentido em que promovem o comportamento que tem consequências positivas para o indivíduo ou comunidade (Frijda, 1986; Keltner & Gross, 1999).

No entanto, as emoções morais motivam o comportamento pró-social interpessoal (Haidt, 2003), tornando também o comportamento egoísta menos atractivo, promovendo comportamentos que são benéficos para os outros (Frank, 1998, 2004; Ketelaar, 2004; Smith, 1759). As emoções morais são todas as emoções que estão intimamente ligadas com os interesses das outras pessoas (Haidt, 2003). Independentemente de ser uma emoção auto-consciente, a vergonha tem sido também entendida como uma das emoções morais que motiva o comportamento pró-social (Emde & Oppenheim, 1995; Goldberg, 1991). Os sentimentos morais levam os indivíduos a focarem-se no “outro” e na forma como o seu comportamento pode afectar o bem-estar dos outros (Smith, 1759).

Para Frank (1988,2004) quando nos deparamos com um dilema social, isto é, quando existe um conflito entre os nossos interesses e os interesses de outras pessoas, os sentimentos morais conduzem-nos a levarmos em conta os interesses dos outros, comprometendo-nos a uma estratégia pró-social a longo prazo quando o egoísmo nos parece seduzir a escolher a recompensa imediata a custo dos outros. Quando a escolha da recompensa imediata provoca sentimentos desagradáveis como vergonha ou culpa o respectivo comportamento torna-se menos atractivo. Deste modo, as emoções morais apresentam uma função interpessoal na qual estimulam comportamentos pró-sociais a curto prazo, que por sua vez conduzem a estratégias pró-sociais de longo prazo, servindo assim de “ mecanismos de compromisso “ (Frank 1988,2004)

Não obstante a importância de comportamentos proactivos induzidos pela vergonha, existe um conhecimento reduzido em torno dos seus contributos para a motivação e desempenho profissional nas organizações (Ilies & Judge, 2005). De facto, de acordo com a revisão de literatura realizada podemos verificar que ainda são escassos os estudos que

incidem sobre estas questões de investigação, em particular acerca do modo como esta emoção influencia a nossa tomada decisão e comportamento pró-social, sendo que os efeitos pró-sociais foram testados concretamente para a culpa e não para a vergonha (de Hooge et al., 2007).

Apesar das emoções estarem latentes no dia-a-dia organizacional, a pesquisa tem negligenciado o impacto que estas têm no funcionamento das organizações. Para além disto, investigadores do campo das organizações assumem frequentemente que as emoções são a antítese da racionalidade apresentando geralmente uma perspectiva pejorativa das mesmas.

Demarcando-se das perspectivas negativas, Ashforth e Humphrey (1995) defendem que as emoções e a racionalidade são dois conceitos que se interligam e que as emoções constituem uma parte integral e inseparável da vida organizacional, apresentando ainda funções positivas para as mesmas. Desde momentos de frustração ou alegria, tristeza ou medo, até a sentimentos de descontentamento ou compromisso, a experiência do trabalho está repleta de emoções e sentimentos (Ashforth e Humphrey, 1995).

Apesar da prevalência das emoções nos locais de trabalho, a investigação tem-se confinado a um conjunto limitado de estados afectivos genéricos (satisfação, stress e a disposição dos colaboradores), e tem sido atribuído relevo à função das emoções em situações exigentes (tais como mudanças na organização, transições de função dos colaboradores e conflitos entre grupos). Ao longo dos tempos, os aspectos negativos das emoções tem sido mais realçados nas pesquisas realizadas por investigadores em comparação com os aspectos positivos e potenciais funções que estas pudesse ter. Para Ashforth e Humphrey (1995) o facto de a razão ter ocupado o lugar central para investigadores e teóricos, ao invés das emoções, foi em grande parte fomentado pelas desvantagens e pelo lado negativo das mesmas.

A cooperação entre indivíduos é frequentemente examinada em dilemas sociais, situações interdependentes caracterizadas por um conflito entre interesses individuais e colectivos. Os dilemas sociais podem ser interpretados em pelo menos duas formas distintas. Em primeiro lugar, o dilema propriamente dito pode ser interpretado como decorrente de duas formas de raciocínio opostas (Messick & Brewer, 1983; Yamagishi 1986 *cit. in* Van Lange et al., 1994). Do ponto de vista individual torna-se racional abordar os outros de forma não colaborativa uma vez que este tipo de escolha comportamental fornece sempre melhores resultados para o próprio individuo (racionalidade individual). Porém, do ponto de vista colectivo uma abordagem altruísta e generosa torna-se mais vantajosa uma vez que a não colaboração universal se traduz consequentemente em resultados mais pobres a nível colectivo (racionalidade colectiva). Assim, desta perspectiva racional, decisões colaborativas

e não colaborativas são simultaneamente racionais/irracionais, dependendo do ponto de vista de racionalidade que o indivíduo adopta (Van Lange & Kuhlman, 1994).

Por outro lado, tendo em conta o aspecto moral, os dilemas sociais requerem uma decisão que ajuda ou prejudica os outros indivíduos, na qual a ajudar envolve custos pessoais e prejudicar envolve ganhos. Pesquisas realizadas por investigadores das ciências sociais e comportamentais indicam que os dilemas sociais envolvem um conflito de valores humanos, de normas segundo as quais os indivíduos se devem comportar, e questões morais (Edney 1980; Deutsch 1982; Van Lange & Liebrand 1991 *cit. in* Van Lange et al., 1994).

No que diz respeito ao estudo das emoções morais, os efeitos pró-sociais e possíveis funções interpessoais propostos para as mesmas apenas recentemente ganharam suporte empírico. Os autores Ketelaar e Au (2003) demonstraram que os indivíduos com tendência natural para agir de forma egoísta, agiam de forma mais altruísta e pró-social em dilemas sociais quando experienciavam a emoção culpa. Estas evidências foram replicadas por autores que descobriram que a indução da emoção moral “culpa” aumentava o comportamento pró-social nos indivíduos com tendência para ser mais egoístas mas que a indução da emoção básica “medo” não tinha o mesmo efeito.

No entanto, o caso da vergonha torna-se menos claro uma vez que num conjunto de estudos recentes foram encontrados efeitos pró-sociais para a culpa mas não para a vergonha (de Hooge et. al, 2007). Experiências envolvendo culpa aumentavam o comportamento pró-social em situações do quotidiano e dilemas sociais mas os mesmos efeitos não foram encontrados quando os sujeitos foram submetidos a indução de vergonha.

Referenciado como um dos autores mais conceituados no campo das emoções, destaca-se June Price Tangney, que através dos resultados consistentes obtidos nas pesquisas realizadas ao longo do tempo, muito contribuiu para a divulgação da temática das emoções e mais concretamente, da vergonha. Tangney argumenta que a vergonha não apresenta qualquer elemento adaptativo, pois se esta emoção tem origem em atribuições aos aspectos estáveis e globais do self, o aumento dos esforços para reparar o problema subjacente não o irá solucionar (Tangney & Dearing, 2002). No entanto, outros elementos integrantes da vergonha sugerem que experiências desta emoção podem levar a comportamentos reparadores.

Mais recentemente, e contrariando a tendência de falta de pesquisas sobre esta emoção, os investigadores Ilona de Hooge, Seger Breugelmans e Marcel Zeelenberg conduziram um conjunto de experiências que tinham como objectivo central desvendar se efectivamente a vergonha apresentaria uma função interpessoal positiva e promovia o comportamento pró-social. A influência das emoções no comportamento pode ser exógena ou

endógena para a busca do objectivo em causa (Zeelenberg & Pieters, 2006) e na óptica destes investigadores esta diferenciação é especialmente relevante no que diz respeito á compreensão dos possíveis efeitos interpessoais da vergonha. Nesta ordem de ideias, as influências das emoções são endógenas caso a experiência seja relevante para a decisão em causa e exógenas quando se mostram irrelevantes para a busca do objectivo e se traduzem nos efeitos secundários de uma experiência anterior. Noutras palavras, quando a influência da vergonha é exógena, isto é, irrelevante para a decisão em causa, a situação na qual o self foi ameaçado mostra-se distinta da situação actual em que o individuo se encontra. A título de exemplo, o facto de um individuo sentir vergonha depois de ter uma má prestação na apresentação que deu numa conferência quando já se encontra no avião a ir para casa, não se mostra relevante para a decisão que tome em relação ao pedido de um estranho para trocar de lugar.

Por outro lado, como afirmam estes autores, quando a influência da vergonha é endógena torna-se consequentemente relevante para a decisão da situação em causa, fazendo com que se possam manifestar fortes efeitos comportamentais. No mesmo contexto do exemplo que se referiu anteriormente, se o indivíduo cuja apresentação foi um fracasso ainda se encontra no convívio da conferência, pode sentir-se ameaçado e o seu sentimento de vergonha dar origem a tendências de acção que tenham como função reduzir e aliviar essa ameaça. Desta forma, quando confrontado com os seus colegas no jantar da conferência pode lidar com a ameaça de vergonha manifestando comportamentos pró-sociais, Nesse caso, a vergonha ocupa um lugar relevante para as decisões que o individuo tome, caso por exemplo um colega que não conheça lhe peça para trocar de lugar (de Hooge et. al, 2008).

Em suma, para o conjunto de experiências em causa, o pressuposto central colocado pelos investigadores focou-se na hipótese de que a vergonha endógena aumentaria o comportamento pró-social, ao contrário da vergonha exógena, esperando também que os efeitos comportamentais se manifestassem mais nos indivíduos com orientação pró-self, cuja motivação para o comportamento pró-social não está cronicamente activada. Os resultados demonstraram-se positivos confirmando que a vergonha endógena motiva o comportamento pró-social para indivíduos com orientação pró-self ao contrário da vergonha exógena, evidenciando que o impacto interpessoal desta emoção pode ser positivo no sentido em que age como um mecanismo de compromisso (de Hooge et. al, 2008).

Nesta linha de pensamento, esta pesquisa tem como objectivo central a análise do impacto da vergonha nos processos de tomada de decisão do dia-a-dia e no comportamento pró-social, apresentando como hipótese o aumento do comportamento pró-social pela indução da vergonha.

Sumarizando, começaremos por uma revisão teórica dos constructos em análise, de forma a ancorar conceptualmente as questões de investigação acima enumeradas. Inicialmente irá ser realizada uma abordagem á temática das emoções analisando as primeiras teorias existentes, a sua definição e respectiva evolução bem como a importância que reflecte na motivação e comportamento moral do ser humano. De seguida irá ser feita uma análise á emoção moral e auto-consciente em estudo, a vergonha, bem como a análise e distinção do conceito de personalidade pró-self e pró-social. Seguidamente, proceder-se-á à explicitação da metodologia adoptada bem como à análise dos resultados provenientes da respectiva experiência.

II. Enquadramento Conceptual

As Emoções

“As emoções morais providenciam a força motivacional – o poder e energia – para fazer o bem e evitar o mal” (Kroll & Egan, 2004)

Ao longo da vida todos os seres humanos, sem excepção, experienciam emoções. A compreensão da relação das emoções com aspectos e acontecimentos do nosso quotidiano, é de elevado interesse para a Psicologia Clínica e da Saúde, Psicologia do Trabalho, Psicologia do Desenvolvimento, entre outros ramos da Psicologia.

O campo das emoções foi ignorado ao longo do tempo em detrimento do pensamento lógico, por filósofos e investigadores das ciências, em grande parte por estas serem vistas como variáveis capazes de influenciar e interferir nos estudos de processos cognitivos. A este respeito, Eysenck e Keane afirmam no seu livro que (...) Os psicólogos cognitivos têm a escolha de tentar manter os estados motivacionais e emocionais dos seus indivíduos constantes ignorando assim estes factores, ou de manipular sistematicamente tanto a motivação como a emoção de modo a que possam observar os efeitos das mesmas sobre a cognição. Com raras excepções, os psicólogos cognitivos optam pela primeira escolha. (p.408).

A temática das emoções foi-se demarcando ao longo dos últimos anos por ser alvo de sucessivas pesquisas. Com o crescente interesse da psicologia cognitiva nas neurociências o estudo das emoções ganhou relevante importância, em grande parte devido à necessidade de compreensão do impacto que estas teriam nos processos cognitivos e no controle de determinadas patologias intimamente ligadas a aspectos emocionais. Surgiu assim uma nova dimensão de estudos englobando indução de emoção em ambientes controlados, estudos de indivíduos em condições de emoção intensa, observação do cérebro com técnicas de imagem e monitorização fisiológica em tarefas cognitivas. Na mesma linha de pensamento, Smith e Lazarus (1993) defendem que pelo facto das interacções entre cognição e emoção serem constantes no nosso quotidiano, qualquer tentativa de fornecer uma teoria cognitiva adequada que descure a vertente emocional, tende a ser incompleta e inadequada.

Os aspectos negativos das emoções dominaram as primeiras teorias na Filosofia e Psicologia. Nas teorias subjacentes aos tempos actuais os pólos inverteram-se e as emoções começaram a ser vistas como adaptavelmente úteis, dominando actualmente a perspectiva

funcional. Esta perspectiva mostra-se plausível uma vez que, não só existem dados biológicos e explicações evolucionistas que a comprovam como também o leque das possíveis funções das emoções parece vasto e não se restringir apenas ao lidar com as oportunidades e ameaças que os indivíduos enfrentam e fazem parte do dia-a-dia. A alegria por exemplo pode servir de base para novas descobertas, ou até mesmo para ajudar na recuperação de um evento que tenha induzido stress (Frijda, 2000). Já por sua vez, a culpa e a vergonha traduzem-se em reguladores poderosos de interacção social (Harré & Parrot *cit. in* Frijda N., 2000).

Para Frijda (2000), as emoções englobam um conjunto de fenómenos que incluem mudanças no controlo dos comportamentos e pensamento, impulsos e comportamentos involuntários, a emergência ou tenacidade de certas crenças, mudanças na relação do individuo com o meio que o rodeia e mudanças fisiológicas que não são causadas por factores físicos. Todos estes fenómenos ocorrem geralmente como resposta a eventos externos manifestando-se nas nossas acções ou pensamentos e na maior parte das vezes têm consequências significativas nos objectivos ou conduta de vida de um individuo. Estes diferentes tipos de fenómeno tendem a ocorrer em conjunção, razão pela qual são referenciados como “fenómenos multicomponentes” e conduzem os indivíduos a diferentes “estados”, os quais chamamos de “emoções” (Frijda, 2000). A tarefa da Psicologia das emoções é analisar os “estados” que se manifestam em cada um de nós e explicá-los a nível individual, abrangendo os processos motores, cognitivos e emocionais que fazem parte dos nossos atributos, juntamente com a capacidade de planear e estabelecer objectivos. A explicação do termo emoção no ramo da Psicologia abrange a estrutura do individuo, a informação armazenada e a interacção dinâmica com o meio ambiente, e independentemente do tipo de explicação, o objectivo é a compreensão do fenómeno emocional e as condições no qual ocorre. De uma forma geral, as emoções podem ser vistas primeiramente como estados interpessoais, tais como sentimentos, estados de excitação ou de activação de padrões motores, ou ainda como estados de interacção que envolvem sujeito e objecto e a sua relação (Frijda, 2000).

As emoções traduzem-se numa área fundamental da vida humana e fazem parte tão frequentemente do nosso dia-a-dia que não se torna necessária uma definição para as entendermos. No entanto, a nível científico, torna-se essencial a construção de uma base conceptual, a partir da qual possam debater os seus estudos e resultados.

Definições de Emoção

“ Toda a gente sabe o que é uma emoção, até ser pedido para elaborar uma definição” (Fehr & Russell, 1984)

Embora exista um número elevado de estudos que focaram e desenvolveram o conhecimento nesta área, é difícil encontrar uma definição concreta para este termo. De facto, encontrar uma definição para “emoção” não se traduz numa tarefa fácil, uma vez que não é algo que dependa de uma variável identificável, trata-se de um processo complexo onde é possível distinguir diferentes elementos (expressões faciais, sensações corporais) cuja designação e importância variam de acordo com os diversos autores e modelos teóricos (Queirós, 1997).

O termo emoção provém do latim “*e-movere*” que significa “mover para além de, comover”.

Ao longo do tempo, foram surgindo diversas definições e pesquisas levadas a cabo por investigadores que iam de encontro ao termo “*emoção*”, que diferiam em vários aspectos e sentidos atribuídos.

Em 1975 o psicólogo Richard Lazarus propôs uma definição de emoção que a caracterizava como sendo uma alteração complexa que englobava três componentes principais: o seu efeito subjectiva, as mudanças fisiológicas relacionadas com as formas de acção adaptativa da espécie, e impulsos de acção que teriam qualidades instrumentais e expressivas. Noutras palavras, as emoções podem alterar uma dada situação e ajudam o individuo a preparar-se e ajustar-se para a acção mais apropriada face á mesma (Lazarus *cit. in* Plutchik, 1994).

O psicólogo alemão Nico Frijda que em muito contribui para o estudo e desenvolvimento do tema das emoções, contribuiu em 1986 com a seguinte definição do termo emoção: a tendência para estabelecer, manter ou quebrar uma determinada relação com o meio ambiente. O termo emoção pode ser definido como a prontidão na mudança de acção, como resposta a determinada emergência ou interrupção (Frijda, 1986). Esta definição veio trazer duas importantes ideias, em primeiro lugar representando as emoções como formas de lidarmos com os outros e com o ambiente que nos rodeia, e em segundo lugar defendendo que os agentes que despoletam as emoções são emergências na vida de um individuo, e que as emoções são as respostas a essas mesmas emergências (Plutchik, 1994).

Para Pinto (2001) a emoção traduz-se num comportamento observável que inclui um componente de excitação fisiológica ao nível do sistema nervoso autónomo, constitui uma experiência subjectiva e envolve uma interpretação cognitiva.

Na perspectiva do conceituado psicólogo holandês Nico Frijda, a emoção é uma “categoria psicológica substantiva”, um conjunto de mecanismos – para gerar prazer e dor, transformando os estímulos em recompensas ou castigos, de forma a gerar expectativas de recompensa/castigo e para determinar e controlar acções relevantes (Frijda *cit. in* Strongman, 2004).

Para Bagozzi, Gopinath e Nyer (1999) o termo emoção significa um estado mental de prontidão que surge a partir de avaliações cognitivas de pensamentos ou eventos, fazendo-se acompanhar de processos fisiológicos e podendo resultar em acções para lidar com a mesma, em função da sua natureza e do significado que tem para o individuo que a experimenta.

Bisquerra (2000) defende que a emoção é vista como um processo que engloba quatro etapas: antecipação, provocação, revelação e resultado. Para este autor, as emoções são reacções às informações que recebemos do contexto em que estamos e a sua intensidade é relativa às avaliações subjectivas que elaboramos ao nível cognitivo, acerca de como a informação recebida pode alterar o nosso bem-estar e estado de espirito.

Como se constata, os contributos por diversos investigadores para a significância do termo *emoção* apresentam aspectos diferentes, não se complementando entre si. Porém, apesar da diversidade de perspectivas e aspectos abordados, constatamos que existem características básicas que unem e ajudam a promover um ponto de concordância entre os investigadores, mais concretamente o facto de abranger os processos neuronais, motores e experienciais.

António Damásio, conceituado neurologista português, contribuiu em muito para a investigação no campo emocional, definindo emoção como a combinação de um processo avaliatório mental, simples ou complexo, com respostas disposicionais a esse processo, na sua maioria dirigidas não só ao corpo propriamente dito, resultando num estado emocional do mesmo, como também ao cérebro, resultando em alterações mentais adicionais. A essência da emoção seria o conjunto de mudanças no estado do corpo induzidas através de terminações de células nervosas numa infinidade de órgãos, sob o controlo do sistema cerebral que responde ao conteúdo de pensamentos em relação a uma dada situação ou entidade (Damásio, 1995).

Para Damásio, as emoções são um meio natural de avaliar o ambiente que nos rodeia e reagir de forma adaptativa. Segundo a sua perspectiva, as emoções estariam subdivididas em três classes: emoções de fundo, emoções primárias e emoções secundárias. As emoções de

fundo podem ser causadas por um esforço físico intenso, pelo remoer de uma decisão complicada de tomar ou pela ansiedade em relação a um evento agradável/desagradável que nos espera. Traduzem-se em manifestações subtils tais como o perfil do movimento dos membros ou expressões faciais, o resultado imprevisível do desencadear simultâneo de diversos processos de regulação do nosso organismo, resultando por exemplo em bem-estar, calma ou tensão. As emoções primárias se distinguem por serem as primeiras que nos vêm à ideia quando falamos na palavra *emoção* – o medo, a zanga, o nojo, surpresa, tristeza, felicidade. As emoções sociais ou secundárias são mais complexas e dependem de factores socioculturais, incorporando respostas que fazem parte das emoções primárias e de fundo. Estas variam com a cultura, experiência prévia e com a época em que o indivíduo está inserido. São exemplos deste tipo de emoções a vergonha, a culpa, simpatia, compaixão, embaraço, orgulho, inveja, entre outras (Damásio, 2003).

A distinção entre emoção e sentimento foi outro contributo importante de António Damásio para a temática das emoções. Todas as emoções geram sentimentos, mas nem todos os sentimentos provem de emoções (Damásio, 1995). De uma forma simplista, as emoções traduzem-se no meio natural de avaliar o ambiente que nos rodeia e reagir de forma adaptativa enquanto os sentimentos se prendem com a percepção de um certo estado do corpo, acompanhado pela percepção de pensamentos com certos temas e pela percepção de um certo modo de pensar. Existe uma cadeia complexa de acontecimentos do organismo que se inicia na emoção e termina no sentimento, havendo uma parte do processo que se torna pública (emoção) e uma parte que se mantém sempre privada (sentimentos), daí que em jeito de conclusão Damásio tenha referido que “As emoções ocorrem no teatro do corpo. Os sentimentos ocorrem no teatro da mente” (Damásio, 2003).

Em jeito de conclusão, e do ponto de vista funcional, as emoções evoluíram como reacções biológicas que ajudaram a uma adaptação de sucesso face às ameaças e tarefas fundamentais da vida. A emoção que surge durante uma importante tarefa de vida serve um objectivo direcionado e com finalidades sociais. Sem um repertório emocional sofisticado a adaptação dos seres humanos ao seu meio físico e social seria insuficiente e debilitada. A forma pela qual as emoções nos são úteis ao longo da nossa vida irá depender da capacidade para as regularmos, e não de nos regularmos a nós pelas mesmas (Reeve, 2005).

Teorias sobre a Emoção

No presente capítulo abordamos diversas perspectivas e a sua respectiva evolução.

Os teóricos primitivos da emoção começaram por considerar a origem e o desenvolvimento da emoção e a distinção entre emoção e não emoção, pensando acerca da sua localização fisiológica e começando a avaliar a natureza dos seus aspectos fisiológicos. Ao longo do tempo, foram reconhecendo que a emoção apresenta o seu lado comportamental, expressivo e pode ser considerada funcional num sentido evolutivo.

Richard Lazarus (1991) referiu doze assuntos que qualquer teoria da emoção deveria englobar, de modo a ser pertinente: 1) definição; 2) distinção entre emoção e não emoção; 3) se a emoção é ou não discreta; 4) função desempenhada pelas tendências a agir e fisiologia; 5) a forma pela qual as emoções são funcionalmente interdependentes; 6) as ligações entre cognição, motivação e emoção; 7) as relações entre as bases biológicas e socioculturais da emoção; 8) o papel desempenhado pela avaliação e pela consciência; 9) a geração das emoções; 10) o desenvolvimento emocional; 11) os efeitos da emoção no desempenho geral e no bem-estar; 12) a influência da terapia na emoção. Nesta linha de pensamento, Lazarus argumenta que qualquer que seja a teoria da emoção em causa, para englobar estes aspectos teria de fazer proposições de diversas ordens, como por exemplo proposições baseadas na emoção, considerada como variável independente. Desta forma, as causas da emoção deveriam ser abordadas da personalidade ao ambiente, e da cultura a valoração (Lazarus cit. in Strongman, 2004).

Darwin exerceu uma relevante influência na compreensão primitiva inicial da emoção, argumentando que esta depende essencialmente da forma como o sistema nervoso está concebido. Numa breve síntese em “The expression of the Emotions in Man and Animals” (1872), Darwin sugere que as expressões emocionais não evoluíram porque não fazem parte da selecção natural, tentando colocar como parte da sua tese geral, os seres humanos num *continuum* com os outros animais. Defendia igualmente que a expressão facial da emoção não se traduz numa expressão com sentido próprio nem dispõe de função comunicativa e que se traduz apenas em “algo” que se segue á emoção (Darwin, 1872).

A teoria de James-Lange é uma das teorias da emoção mais conhecidas, tendo gerado controvérsia que durou mais de cem anos. Elaborada por William James, importante filósofo americano e um dos fundadores da psicologia moderna e por Carl Lange médico e psicólogo dinamarquês, a teoria foi proposta quase ao mesmo tempo pelos mesmos, 1884 e 1885 respectivamente, e apresenta como pressuposto principal o facto das modificações corporais

se seguirem imediatamente á percepção do facto existente, e a nossa sensação dessas modificações, à medida que ocorrem. Segundo esta teoria, as descargas viscerais associadas a uma situação externa conduziriam á emoção propriamente dita (James *cit. in* Strongman, 2004). Noutras palavras e a título de exemplo, um sujeito que não estivesse habituado a falar em público tinha uma forte possibilidade de gaguejar e como consequência sentiria ansiedade.

Numa perspectiva social, Ekman acredita que existem três sistemas diferenciados mas inter-relacionados da emoção – cognição, expressão facial e actividade do sistema nervoso autónomo. Na opinião deste autor qualquer aspecto da emoção pode ser mediado pela cognição mas acentua o significado da expressão facial, afirmando que a simples mudança do rosto muda aquilo que sentimos. Salienta dez características principais da emoção: 1) existe um sinal distintivo pancultural para qualquer emoção; 2) existem expressões faciais distintivas universais da emoção cujo rastro pode ser determinado filogeneticamente; 3) a expressão emocional abrange múltiplos sinais; 4) a duração da emoção é limitada; 5) o momento da expressão emocional reflecte os pormenores de uma certa experiência emocional; 6) as expressões emocionais podem ser divididas em graus de intensidade que reflectem variações do vigor da experiência subjectiva; 7) as expressões emocionais podem ser totalmente inibidas; 8) as expressões emocionais podem ser convincentemente simuladas; 9) cada emoção dispõe de factores comuns pan-humanos nos seus desencadeantes; 10) cada emoção dispõe de um padrão pan-humano de modificação do sistema nervoso autónomo e do sistema nervoso central. Todas estas características levaram este autor a apoiar a sua teoria da expressão facial em três suposições: 1) a emoção evolui de forma a gerir as tarefas fundamentais da vida; 2) para que a emoção seja adaptativa deve existir um padrão diferente para cada uma delas; 3) existe uma coerência geral na medida que em cada emoção existe um padrão interligado da expressão e da fisiologia, ligado à avaliação (Ekman *cit. in* Strongman, 2004).

Do ponto de vista desenvolvimental, Lewis (2000) contribuiu de forma significativa para a compreensão do desenvolvimento emocional, considerando a emoção como um termo que se refere a um vasto leque de comportamentos, factores desencadeadores, estados e experiências, defendendo que o desenvolvimento emocional se desenrolaria pela diferenciação dos estados emocionais que estariam dependentes de uma combinação de maturidade, socialização e desenvolvimento cognitivo. Para este autor, a experiência emocional depende dos processos cognitivos de avaliação e interpretação, afirmando que são necessários dois processos: o conhecimento de que as alterações fisiológicas são singulares e internas; a avaliação dessas alterações em internas/externas e consciência/expressão. O

organismo teria de ser capaz não só de avaliar a causa de uma acção, como também de considerar quem está a avaliá-la, o self. No entanto, no que diz respeito às crianças, Lewis argumentava que mesmo antes de terem autoconsciência apresentavam estados emocionais mas simplesmente não os sentiam, defendendo que os mesmos seriam dependentes da socialização que abrange o individuo, a família e a cultura (Lewis, 2000).

Outra das teorias que se encontra no pódio das mais completas é a teoria de Lazarus, na qual se salienta igualmente a importância dos factores cognitivos. Defende também que a cultura pode influenciar a emoção de quatro formas distintas: 1) através da forma como percebemos os estímulos emocionais; 2) por alteração directa da expressão emocional; 3) ao determinar as relações sociais e juízos críticos; 4) pelos comportamentos ritualizados. Para Lazarus a avaliação é um conceito central uma vez que o ser humano avalia cada estímulo com que se depara, com respeito a sua relevância pessoal e significado. Reconhecendo a existência da emoção ao nível, comportamental, fisiológico e cognitivo, Lazarus defende que a melhor forma de explicitar a sua teoria é através de cinco temas:

- (a) Trata-se de uma teoria sistémica, uma vez que o processo da emoção envolve diversas variáveis que se organizam de forma interdependente numa configuração;
- (b) Existem dois princípios independentes reflectidos na emoção: o princípio de processo que está ligado á mudança e o princípio de estrutura que se refere às relações entre individuo e ambiente, produzindo padrões emocionais firmes;
- (c) O princípio do desenvolvimento implica que a emoção se modifique no decurso da vida, desde o nascimento até a idade avançada, fenómeno determinado por variáveis biológicas e sociais;
- (d) O princípio da especificidade indica o facto do processo emocional ser distinto em cada emoção;
- (e) O princípio da significação relacional sugere que para cada emoção existe um tema central relacional que tem a ver com os malefícios ou benefícios que dizem respeito a cada relação pessoa-ambiente.

Tal como no desenvolvimento humano, é possível verificar nesta teoria que a importância de certos elementos tais como a avaliação e o ajustamento, não se modifica, acabando por maturar numa teoria substancial e complexa (Lazarus *cit. in* Strongman, 2004).

O estudo das emoções não se resume apenas aos pontos de vista acima caracterizados, existindo inúmeras outras perspectivas e um vasto leque de teorias para cada uma delas. Entre as diversas teorias desenvolvidas em torno do conceito de emoção a de Lazarus parece ser a

mais completa, uma vez que para além de ter sido desenvolvida durante uma vida inteira de pensamento e investigação, abrange também a vertente cultural, biológica e cognitiva tratando a emoção de diversos ângulos (Strongman, 2004).

Apesar do relato da evolução histórica do estudo da emoção não ser o objecto deste trabalho, é importante referir que começou pelos aspectos fisiológicos até chegar aos aspectos cognitivos e, actualmente, a emoção é considerada enquanto subsistema da personalidade. Desta forma, na história do estudo das emoções encontramos por um lado os autores que sublinham apenas a componente neurofisiológica da emoção e por outro os que consideram que as emoções constituíram um sistema motivacional fulcral. Entre estes dois extremos encontram-se os autores que defendem o cariz transitório das emoções enquanto outros defendem que o experienciar de emoções pelos indivíduos é um processo contínuo, isto é, que toda a sua vida e comportamento não existiriam sem a vertente afectiva, que apresenta como função a organização, motivação e manutenção do comportamento (Queirós, 1997).

Assim sendo, as emoções podem ser consideradas como um subsistema psicológico distinto dos restantes subsistemas, como a percepção ou a cognição, mas intimamente ligado com este, uma vez que o individuo constitui um todo complexo. Além disso, este subsistema seria um dos mais importantes, pois a sua expressão funcionaria como comunicação na interacção individuo/meio, atribuindo assim qualidade á vida e dando significado ao mundo e ao lugar do individuo neste (Queirós, 1997).

Emoções Auto-conscientes

As emoções morais ou auto-conscientes, dizem respeito a uma classe complexa de emoções que se diferenciam posteriormente às emoções básicas. Estas emoções representam um elemento-chave no mecanismo moral humano, e são significativamente importantes na compreensão da adesão de cada individuo às normas e padrões morais existentes (Tangney et al., 2007).

Já referido anteriormente, António Damásio diferenciou as emoções em três classes distintas: emoções de fundo, emoções primárias e emoções secundárias. No que diz respeito às emoções primárias surgem durante a infância, sendo úteis para uma reacção rápida quando surgem estímulos do meio. Para além de reflectirem directamente as mudanças dos diversos estados de espírito, envolvem um elevado fluxo de energia e caso sejam inatas manifestam-se sem termos consciência delas. As emoções secundárias caracterizam-se por surgirem mais

tarde, dependem de uma aprendizagem e consequentemente de interacções sociais. Envolvem as áreas do córtex pré-frontal, implicando uma avaliação cognitiva das situações (Damásio,2003).

Ao contrário das emoções morais, foi atribuída uma atenção e importância significativa às emoções primárias, que se desenvolvem mais cedo e das quais são exemplos a alegria, a tristeza, o medo e a raiva. Uma das razões que pode explicar a reduzida importância dada a esta classe de emoções reside no facto de não ser possível descrevê-las única e exclusivamente pelo examinar particular de um conjunto de expressões faciais, sendo necessária também a avaliação corporal (Darwin *cit. in* Lewis, 2000). Um segundo factor que pode explicar esta negligência é o facto de não existirem indutores específicos destas emoções. Enquanto por exemplo o medo pode ser causado pela aproximação de um estranho, e a alegria por um determinado objectivo alcançado, existem poucas situações específicas que dão origem à vergonha, embaraço, orgulho ou culpa (Lewis, 2000).

Lewis (2011) distinguiu dois tipos de emoções auto-conscientes: as emoções auto-conscientes expostas e as emoções auto-conscientes de avaliação.

As emoções auto-conscientes expostas requeriam a aptidão cognitiva de auto-reflexão mas descuravam certas capacidades elaboradas tais como a compreensão de regras e padrões morais. Estas primeiras emoções auto-conscientes surgem na segunda metade do segundo ano de vida quando o aparecimento da autoconsciência dá origem a emoções como o embaraço, a empatia e o ciúme. Desta forma, manifestam-se como consequência directa da interacção da criança com os indivíduos que a rodeiam.

No terceiro ano de vida, como resultado da integração das normas, regras e padrões morais da família e do seu grupo de pares, tem origem na criança as emoções auto-conscientes de avaliação, das quais fazem parte a vergonha, a culpa, a arrogância e uma nova forma de embaraço. O elemento que desencadeia o embaraço passa a ser a violação das normas morais da cultura em que está inserida e não a atenção dada por aqueles que a rodeiam como se manifesta anteriormente (Lewis, 2011).

As emoções morais ou auto-conscientes requerem classes de eventos que podem apenas ser identificadas pelos próprios indivíduos. A indução de emoções conscientes envolve elaborados processos cognitivos que têm no seu núcleo a noção do Eu. Apesar de algumas teorias defenderem a existência de indutores universais para esta classe de emoções, a ideia de factores automáticos e não cognitivos que desencadeiam as mesmas parece não fazer sentido (Lewis,2000).

Na opinião de Lewis (2000) os factores cognitivos estão na origem deste conjunto complexo de emoções e é a forma como pensamos e o seu conteúdo que podem desencadear a vergonha, culpa, orgulho ou embaraço. Pode existir uma certa interligação entre o padrão de certo tipo de pensamentos e a ocorrência de uma determinada emoção, porém nesta classe de emoções a origem do processo remete para um determinado evento cognitivo. Apesar disso, tal facto não significa que as emoções primárias sejam desencadeadas por factores não cognitivos. Os factores cognitivos podem exercer uma função na origem de cada emoção, no entanto a natureza de eventos cognitivos mostra-se consideravelmente menos diferenciada nas emoções que se manifestam mais cedo (Plutchik *cit. in* Lewis, 2000).

Lewis coloca uma forte ênfase no papel do “Eu” em que o importante é fazer a distinção entre as emoções que dependem da opinião das outras pessoas e as que não dependem. Em resumo, a teoria de Lewis sugere que as emoções relacionadas com a consciência e com padrões morais nascem, cognitivamente, das atribuições.

Tangney, Stuewig e Mashek (2007) compararam esta classe emocional aos comportamentos morais. Os padrões morais representam o conhecimento e internalização de normas morais por um indivíduo e são ditados por leis morais universais e por proibições culturais específicas. As proibições manifestam-se principalmente em comportamentos que trazem consequências negativas para os outros e que possuem o consenso social de serem errados ou desviantes, tais como a violência interpessoal, comportamento criminoso, mentir, roubar, entre outros. No entanto, como seres imperfeitos que somos o nosso comportamento nem sempre vai de encontro aos padrões morais.

A vergonha, objecto do presente estudo, o embaraço, a culpa e o orgulho são membros constituintes de uma família de emoções que são invocadas pela auto-reflexão e auto-avaliação. Esta auto-avaliação pode ser implícita ou explícita, vivenciada de forma consciente ou passando perto do nosso radar de consciência. O mais importante é a manifestação do *self* como objecto destas emoções.

Consoante a reflexão do *self* sobre si próprio, as emoções auto-conscientes providenciam a punição ou o reforço imediato do comportamento. De facto, estas emoções funcionam como um barómetro moral que fornece feedback imediato na nossa aceitabilidade social e moral. Se por um lado quando temos atitudes e comportamentos correctos que vão de encontro aos padrões morais podemos experienciar sentimentos de orgulho e auto-aprovação, por outro lado quando transgredimos regras ou erramos sentimentos de culpa ou vergonha são susceptíveis de surgir.

Nesta linha de pensamento, as pessoas podem antecipar as suas reacções emocionais (culpa versus orgulho) à medida que consideram as suas alternativas comportamentais. Assim sendo, as emoções auto-conscientes ao providenciarem uma avaliação crítica relativamente aos comportamentos antecipados (na forma de vergonha, orgulho ou culpa como consequências) podem influenciar significativamente as escolhas morais e o comportamento. Na opinião de Tangney et al. (2007) as reacções antecipatórias são inferidas com base na história e experiência dos indivíduos, ou seja, baseadas nas suas consequências emocionais passadas em reacção a comportamentos e situações actuais.

A Vergonha

Na perspectiva de Lewis (2000) a vergonha é o produto de um complexo conjunto de actividades cognitivas: a avaliação das pessoas sobre as suas acções, no que diz respeito aos seus padrões morais, regras e objectivos, bem como à sua avaliação global do *self*.

A experiência fenomenológica do indivíduo que passa por uma situação de vergonha reflecte o desejo de desaparecer, de se esconder ou morrer. Manifesta-se na forma de um estado negativo e doloroso que resulta na ruptura de comportamento, confusão de pensamento e incapacidade para falar. O padrão físico comportamental que caracteriza a experiência desta emoção é a contracção do corpo com a finalidade de desaparecer do alcance do próximo bem como do próprio “Eu”. Como se trata de um ataque ao próprio self os indivíduos geralmente têm tendência para não se conseguirem libertar facilmente deste tipo de emoção. Devido á intensidade deste estado emocional e do consequente ataque que a auto-estima sofre, o que resta aos indivíduos para sair deste estado de vergonha é a tentativa de fuga do evento ou agente que a causa. Existem de facto acções específicas que os indivíduos poem em prática com o objectivo de desfazer este estado emocional, como a auto-divisão em múltiplas personalidades, a reinterpretAÇÃO das causas da vergonha e a repressão pelo esquecimento (Lewis, 2000).

A vergonha não é o resultado de uma situação específica mas sim da nossa interpretação desse mesmo evento. Apesar da ligação frequente da vergonha com uma falha ou erro de natureza pública, tal não é obrigatório para a mesma ocorrer, uma vez que não se

relaciona necessariamente com a natureza pública ou privada da situação. A falha, atribuída a todo o *self* poderá ser pública ou privada, ou ainda ter origem numa determinada violação dos nossos padrões morais (Lewis, 2000).

Tangney (1990) definiu disposição emocional como sendo a propensão para experienciar uma determinada emoção ao longo de diversas situações. Desta forma, os indivíduos propensos à vergonha seriam mais susceptíveis a ambas as experiências antecipatórias e consequenciais de vergonha, em comparação com os seus pares com menos inclinação para esta emoção. Um indivíduo com propensão para a vergonha estaria inclinado em antecipar a mesma em resposta a uma variedade de comportamentos potenciais e suas consequências. O mesmo sujeito apresentaria também uma maior inclinação como uma consequência de fracassos a transgressões actuais (Tangney et. al, 2007).

A pesquisa indica também que sujeitos com propensão para a vergonha manifestam mais facilmente problemas de auto-estima, depressão e dissociação. Consequentemente, um estilo de atribuição interno, estável e genérico para situações negativas constitui um factor de risco para o individuo sentir vergonha e um pobre ajustamento ao ambiente (Lewis, 1992; Ross, 1989; Tangney et al., 1990 *cit. in* Lewis 2000).

Na visão de Andrews (1998), os indivíduos propensos à vergonha têm sido conceptualizados de três formas distintas: a) indivíduos propensos à vergonha ou que mais provavelmente sentem vergonha em situações causadoras desta emoção; b) aqueles que mais frequente ou continuamente experienciam vergonha generalizada ou global, muitas vezes denominada de “vergonha interna”; c) sujeitos que particularmente envergonhados com um determinado aspecto do seu comportamento ou características pessoais. Vários estudos concentraram-se nas duas primeiras formas (“a” e “b”) conceptualizando a vergonha como um traço ou disposição ao invés da atenção dada à vergonha específica acerca de algo, como por exemplo relacionado com algum tipo de estigma. Desta forma, a vergonha crónica é abordada como sendo propriedade do sujeito, existindo independentemente dos contextos nos quais se pode manifestar (Boyle, 2004).

A propensão para a vergonha parece ser um conceito claramente menos definido do que a vergonha interna. O primeiro termo é utilizado mais livremente e tem sido associado não só à prontidão de acção de alguém para experienciar vergonha e à respectiva frequência da emoção, como também à intensidade com que a emoção é vivenciada (Gilbert, 1998).

A propensão para a vergonha tem sido frequentemente comparada com a propensão para a culpa. Nas suas análises pioneiras da vergonha, Lewis (1971) defendeu que a inclinação para a vergonha estaria mais intensamente associada com um sentido do *self* pouco

diferenciado, do que a propensão para a culpa. Na sua opinião, a culpa faria com que o self fosse visto com uma fonte de prejuízo potencial para os outros, contrariamente á experiência de vergonha na qual o self seria um inferior e desamparado objecto de desprezo. Assim, para esta autora, a propensão para a vergonha mais do que a propensão para a culpa estaria intimamente implicada em problema emocionais tais como depressão, devido ao foco negativo global no *self*, do que meramente nas acções do mesmo, como acontece no caso da propensão para a culpa.

Kaufman (1989 *cit. in* Doyle, 1994) apresentou uma visão contrária ao desenvolver a ideia de vergonha interna conceptualizando a culpa como uma forma de vergonha moral. Apesar dos conceitos de propensão para a vergonha e vergonha interna se mostrarem subtilmente diferentes, ambos abordam esta emoção como um atributo do individuo.

De um ponto de vista social, a pesquisa nos campos da antropologia e sociologia tem demonstrado que as experiências e exposições emocionais estão entrelaçadas com as regras sociais, relacionadas por exemplo com o género, profissão ou estatuto (Hochschild 1983; Lutz 1988, 1996 *cit. in* Boyle, 2004). Baseando-se nesta premissa, Averill (1982,1985) argumenta que a experiência da emoção se traduz na encenação de uma regra social passageira fornecida pela cultura local. Como tal, os rótulos emocionais podem ser compreendidos como uma representação, em vez de “confusas” categorias de experiências e comportamentos. Assim, os processos fisiológicos e cognitivos em vez de conduzirem os processos são recrutados de um vasto leque de possibilidades, em prontidão para a acção social requerida.

A inclusão da emoção no mundo social é mais óvia para a vergonha do que para muitas outras experiências emocionais, assim como a real ou imaginária presença dos outros parece ser uma importante característica do estado das pessoas quando se dizem sentir envergonhadas. A sensação de vergonha tem sido vista como algo que implica não só uma avaliação negativa feita por alguém acerca de si mesmo, como também a consciência e o sentimento de que essa avaliação negativa é feita pelos outros (Crozier,1998; Goss et al., 1994; Lewis 1971; Mollon 1984 *cit. in* Boyle, 2004). Por outras palavras, sentir vergonha traduz a consciência da possibilidade dos outros sentirem que existem determinadas limitações das quais não queremos que tomem conhecimento. Para Gilbert (1998) este sentimento baseia-se numa experiência interna do *self* como um agente social negativo. Além disso, a centralidade do comportamento submisso característica de uma identidade que sente vergonha, indica que esta emoção induz também uma reflexão do poder ou estatuto do mesmo em relação aos que o rodeiam.

Scheff (2000 *cit. in* Boyle, 2004), aborda a vergonha sublinhando o facto de despertar a consciência para uma possível ameaça social remetendo para segundo plano a carência de estatuto. Defende que a vergonha se assume como a “emoção social” que não só tem origem na interacção social como também a molda.

O potencial destrutivo desta emoção no seio das relações tem sido estudado por inúmeros teóricos que consideraram que as estratégias utilizadas para lidar com a vergonha podiam incluir a retirada da situação, hostilidade ou tentativas de controlo. No entanto, as consequências interpessoais a longo prazo desta emoção que se mostram menos nocivas, incluindo o apaziguamento, a conformidade e a manutenção de afectos, têm também sido sugeridas (Keltner et al., 1998; Harré 1986; Lewis *cit. in* Boyle 2004).

Embora a atenção esteja mais direcionada para factores interpessoais imediatos do que para o vasto conjunto de factores sociais implicados na vergonha, é sabido que os padrões que levam a esta emoção nos são oferecidos pela cultura na qual estamos inseridos (Gilbert 1997; Lewis, 1993). Para Armon-Jones (1986), quando “sentimos” uma determinada emoção, significa que pensamos sobre ideias que estão relacionadas com essa emoção. Assim, um indivíduo que sente vergonha está ciente de imagens e ideias que têm a sua origem na cultura, relacionadas com sentimento de inferioridade, fraqueza, rejeição e vontade de se esconder.

Os padrões pelos quais os comportamentos são julgados de vergonhosos dependem até certo ponto dos papéis particulares que o indivíduo adopta, sendo que alguns papéis fornecem terrenos mais férteis para a vergonha que outros. O facto de um indivíduo assumir um papel para o qual não se encontra devidamente preparado, pode levar a um sentimento de vulnerabilidade e aumentar a probabilidade do sujeito sentir vergonha. No entanto, a intensidade da resposta de vergonha causada por uma eventual falha nesse papel irá depender da importância que o sucesso nesse papel teria para o indivíduo (Harré 1990 *cit. in* Boyle, 2004).

A maioria das investigações sobre as emoções morais tem-se centrado em duas emoções auto-conscientes de valência negativa, a culpa e a vergonha. Muitas pessoas utilizam os termos “vergonha” e “culpa” como sendo sinónimos, no entanto uma distinção geralmente citada entre estas duas emoções baseia-se no cariz público versus privado da transgressão. Nesta perspectiva, a culpa é vista como uma experiência mais “privada” que nasce da dor gerada pela consciência enquanto a vergonha se traduz numa emoção mais “pública” que surge da exposição pública e da desaprovação que dizem respeito às consequências da transgressão. Apesar disto, a pesquisa empírica não conseguiu apoiar esta distinção em termos da verdadeira estrutura da situação que desencadeia a emoção, apenas concluindo que a

vergonha e culpa têm igual probabilidade de ocorrer na presença de outros indivíduos (Tangney et al., 2007).

Ao longo do tempo, vários autores foram demonstrando que a distinção entre a vergonha e a culpa não se baseava na natureza dos padrões que eram violados mas sim no nível e intensidade com que cada sujeito interiorizava a violação de certas normas ou padrões como uma reflexão no seu comportamento, que provocaria culpa, ou no seu carácter global, provocando vergonha (Tangney 1992; Tangney et al., 1994,1996 *cit. in* Leary, 2007). De uma forma simplista, as pessoas sentem-se culpadas quando reparam que fizeram algo de errado e experienciam vergonha quando sentem que são más pessoas (Niedenthal et al., 1994; Tangney e Dearing, 2002).

Ao tentar distinguir a vergonha e culpa estes autores (Tangney et al., 2007) enumeraram três hipóteses: 1) uma distinção baseada nos acontecimentos desencadeadores; 2) uma distinção baseada na natureza pública versus privada da transgressão; 3) uma distinção sustentada na intensidade com a qual o sujeito constrói o evento que provoca a emoção como um fracasso para o próprio ou para o comportamento.

No entanto, a pesquisa indica que o tipo de evento pouco tem a ver com a diferenciação entre a vergonha e da culpa. Alguns teóricos defendem que a vergonha é causada por um leque vasto de eventos, que inclui os fracassos e transgressões morais e não morais, ao invés da culpa que se encontra ligada principalmente a transgressões no campo da moralidade (Fergusson et al.,1991; Smith et al., 2002).

A agressão parece estar mais relacionada com a vergonha, uma vez que as pessoas com maior tendência para esta emoção exibem também uma maior propensão para exteriorizar a responsabilidade, passar por experiências de agressividade e expressar essa raiva de determinadas formas incluindo a agressão directa (física, verbal e simbólica), agressão indirecta (atingir algo/algum importante para o alvo) e outras formas substitutas de agressão. Contrariamente, a tendência para a culpa é consistentemente relacionada com uma variedade de emoções, cognições e comportamentos mais construtivos e empáticos (Tangney et al., 2007).

A interligação entre as emoções morais e os comportamentos socialmente reprovados torna-se relevante para a análise destas duas emoções. Vários estudos demonstram que a tendência para a culpa está inversamente relacionada com comportamentos anti-sociais, enquanto a vergonha se associa a comportamentos agressivos e atitudes pouco aceitáveis (Tangney et al., 2007).

Em suma, a vergonha por implicar o foco cognitivo no self, é experienciada de forma mais dolorosa, motivando o sujeito a assumir comportamentos de defesa que o podem levar a fugir ou a esconder. No que diz respeito à culpa é sentida de forma menos negativa e dolorosa uma vez que o seu foco cognitivo incide num comportamento específico. Estas discrepâncias entre a vergonha e a culpa levaram alguns teóricos a defender a culpa como uma emoção mais adaptativa do que a vergonha, em termos psicológicos e interpessoais (Baumeister et al., 1994, Tangney 2002, Tangney et al. 1996, *cit. in* Leary 2007).

Orientações de Valor Social: Personalidade Pró-self e Personalidade Pró-social

As teorias tradicionais assumem que o princípio do interesse pessoal ou *homo economicus* reflecte a predominante motivação entre os seres humanos (Luce e Raiffa, 1957; Van Neuman e Morgenstern 1997 *cit. in* Van Lange et al., 1997). Em linhas gerais, este princípio defende que a razão psicológica essencial de toda a actividade humana se baseia no interesse pessoal. Apesar desta assunção prevalecer principalmente no campo da economia e ciência política, constitui também um ponto de partida para teorias desenvolvidas na área da psicologia.

No entanto, dentro da área da psicologia tem vindo a crescer o interesse para perspectivas mais multifacetadas da natureza humana, sugerindo que o comportamento interpessoal necessita de ser compreendido não só em termos das motivações de interesse pessoal como também ao nível das motivações pró-sociais. No que diz respeito às motivações de interesse pessoal incluem-se as tendências que determinado indivíduo manifesta com o objectivo de alcançar bons resultados apenas para si, num sentido absoluto (individualismo) ou num sentido relativo (competitividade), ao contrário das motivações pró-sociais que se referem á inclinação que determinado sujeito tem para alcançar bons resultados a nível colectivo (cooperação) e em termos equitativos (Van Lange & De Cremer, 2001). Por outras palavras, alguns indivíduos apresentam mais tendência para dar ao próximo o benefício da dúvida colaborando e ajudando, enquanto outros manifestam menos ajuda e colaboração nas suas abordagens.

As diversas motivações que diferem de indivíduo para indivíduo e se manifestam nas abordagens sociais do quotidiano estão relacionadas com a orientação de valor social, definida como o conjunto de preferências estáveis que dizem respeito a determinados padrões de

resultados para o próprio sujeito e os que o rodeiam (McClintock, 1978; Messick & McClintock, 1968).

Investigações sobre as orientações de valor social revelaram suporte para uma tipologia assente em três categorias que inclui: 1) orientação pró-social, em que os indivíduos maximizam os resultados colectivos e a sua respectiva equidade; 2) orientação individualista, na qual o sujeito procura a melhoria de resultados para si descurando os que o rodeiam; 3) orientação competitiva, em que o individuo tenta ganhar vantagem relativa sobre o resultado dos outros. As orientações do tipo individualista e competitivo estão frequentemente associadas, formando assim uma única categoria denominada pró-self (Van Lange & Liebrand, 1991).

Os indivíduos pró-sociais evidenciam em relação aos indivíduos pró-self maiores níveis de cooperação numa variedade de dilemas sociais, procurando oportunidades de maximizar os resultados colectivos bem como a sua equidade e atribuindo um significado de cooperação e ajuda aos dilemas sociais (Van Lange & De Cremer, 2001).

Pesquisas anteriores contribuíram em muito para o conhecimento sobre as circunstâncias nas quais os indivíduos pró-selfs e pró-sociais diferem na sua abordagem e reacção aos outros nos dilemas sociais. No entanto, a investigação apenas recentemente incidiu sobre os mecanismos subjacentes às diferenças no comportamento geralmente observado entre os indivíduos destas duas categorias de orientação social (Van Lange & De Cremer, 2001).

Segundo o modelo integrativo das orientações de valor social (Van Lange, 1999) assume-se que os indivíduos pró-sociais diferem em dois aspectos de indivíduos pró-selfs: no peso atribuído aos resultados dos outros e na equidade entre os resultados. Partindo deste modelo como ponto inicial, as diferentes reacções comportamentais de indivíduos pró-selfs e pro-sociais deverão estar associadas a responsabilidade social, que diz respeito à preocupação por si mesmo e pelo próximo, e à reciprocidade que em certas circunstâncias se traduz na preocupação pela igualdade de resultados (Van Lange & De Cremer, 2001).

Muitas interacções na nossa sociedade adquirem a forma de dilemas sociais. Por exemplo, a existência de bens e serviços públicos depende da boa vontade e iniciativa dos elementos de uma sociedade em despendar tempo, esforço e dinheiro com vista a melhorar o bem-estar do grupo/comunidade. Partindo de uma abordagem de interesse pessoal torna-se lógico que o individuo melhore o seu bem-estar contribuindo de forma reduzida ou nula com os seus próprios recursos para o bem-estar público e melhoria da sociedade. No entanto se todos os membros de vários grupos agissem de forma individualista, os serviços e bens

públicos não seriam providenciados. Assim, se a maioria dos indivíduos colaborarem de forma colectiva e conjunta todos irão beneficiar dos respectivos serviços, possíveis apenas pelas contribuições (Van Lange & De Cremer, 2001).

As investigações indicam que os sujeitos com orientações pró-sociais tem tendência a agir e pensar de forma conjunta e colectiva, ao contrário de indivíduos com orientação pró-self que manifestam uma forma de pensamento individualista. Pesquisas anteriores revelaram também que os indivíduos pró-sociais apresentam uma personalidade colaborativa em resposta a uma variedade de estratégias, dando auxilio e agindo de forma benéfica nas suas abordagens (Kramer et al., 1986; Liebrand & Van Run 1985; McClintock & Liebrand, 1988 *cit. in* Van Lange & De Cremer, 2001). Tais padrões foram consistentemente analisados em diversos dilemas sociais, nos quais se inserem as tarefas em que os sujeitos oferecem e recebem feedback. As evidências sugerem também que sujeitos pertencentes a estas duas categorias de orientação social constroem dilemas sociais de forma diferente. Existem fortes ligações entre as orientações interpessoais de um indivíduo e as crenças do mesmo nas orientações interpessoais dos outros, bem como o nível de intensidade com que o indivíduo manifesta as respectivas crenças (Kuhlman & Wimberley, 1976; Van Lange 1992 *cit. in* Van Lange & De Cremer 2001). Da mesma forma, também os julgamentos feitos acerca do comportamento colaborativo dos outros em termos de poder (forte versus fraco) e moralidade (bom versus mau) estão também interligados com as orientações interpessoais (Liebrand et. al 1986; McClintock & Liebrand 1988).

Para Van Lange e Liebrand (1991), os sujeitos pró-sociais manifestam uma tendência para construir os dilemas sociais como uma questão moral associando a cooperação com inteligência, ao contrário dos sujeitos pró-selfs que tendem a construir estas situações em termos de poder e associam a cooperação com a falta de inteligência.

Investigações posteriores apoiaram o princípio que os indivíduos pró-sociais estruturam os dilemas sociais de uma forma conjunta e colectiva ao contrário dos pró-selfs que o fazem de forma individualista. Tais aspectos apontam para diferenças ao nível cognitivo e comportamental entre estas duas categorias sugerindo igualmente que as duas distintas orientações traduzem também resultados diferentes (Van Lange e Kuhlman, 1994).

Os mesmos autores conduziram estudos que providenciaram o suporte em relação ao facto das orientações de valor social reflectirem diferenças individuais no que diz respeito à forma pela qual a informação sobre a personalidade dos outros é interpretada e levada em conta. Tais diferenças perceptuais revelaram ter implicações no processo de abordagem de determinado indivíduo em relação aos outros no contexto de dilemas sociais, tornando-se

assim importante para a compreensão da escolha do comportamento generoso em situações de interdependência social (Van Lange & Kuhlman, 1994).

Um dos pressupostos que a referida investigação apresentou foi o de examinar a influência moderada das orientações de valor social no nível de cooperação esperado por parte de um indivíduo em relação aos colegas, compreendido em termos de inteligência e honestidade.

Como pressuposto pelo efeito de moralidade vs poder (Liebrand et. al, 1986 *cit. in* Van Lange & Kuhlman, 1994) os sujeitos pró-sociais atribuem maior peso e relevância à informação que têm sobre a honestidade do que os sujeitos individualistas e competitivos, que por sua vez atribuem maior importância à informação sobre a inteligência que os sujeitos pró-sociais. O argumento subjacente baseia-se na ideia de que pessoas com diferentes orientações de valor social diferem nas diversas interpretações que fazem no mesmo dilema social, com os sujeitos pró-sociais a enfatizarem as implicações morais, tendo em conta as consequências que as suas acções têm para os outros, e com os sujeitos individualistas e competitivos dando ênfase a racionalidade e inteligência, considerando as consequências apenas para o seu bem-estar (Van Lange & Kuhlman 1994).

Segundo a revisão de literatura, enquanto os indivíduos competitivos e individualistas esperam um comportamento mais pró-social de colegas cuja inteligência é reduzida, os sujeitos pró-sociais apresentam as mesmas expectativas sem diferenciarem a capacidade de inteligência dos colegas.

Perante estes resultados, os investigadores alegam duas possíveis explicações. A primeira reside no facto dos sujeitos pró-sociais simplesmente não responderem à informação sobre a inteligência, por não acharem este tipo de informação útil ou relevante no contexto de dilema social (Van Lange & Kuhlman, 1994).

A segunda interpretação da ausência de um efeito causado pela inteligência nas expectativas dos indivíduos pró-sociais traduz-se no facto destes sujeitos responderem simultaneamente às informações que têm sobre a honestidade e inteligência. Desta forma, os sujeitos pró-sociais não levam como irrelevante a informação sobre a inteligência do colega, porém não a irão utilizar se for simultaneamente providenciada informação que seja directamente indicadora sobre os aspectos morais do parceiro (Van Lange & Kuhlman, 1994).

Um outro propósito da respectiva investigação foi o de examinar a influência exercida pelas expectativas que os sujeitos têm do comportamento dos outros, nas suas próprias escolhas comportamentais. Os investigadores descobriram que as escolhas comportamentais dos sujeitos pró-sociais foram fortemente mais influenciadas pela informação sobre a

honestidade de um colega quando o mesmo não acontecia com sujeitos individualistas e competitivos.

Em suma, a referida investigação foi pioneira uma vez que suportou e examinou o conceito das orientações de valor social, demonstrando que a informação sobre a personalidade é interpretada de forma distinta por sujeitos pertencentes a diferentes categorias de orientação social (Van Lange & Kuhlman, 1994).

Posteriormente, em 1999 Van Lange avançou com o modelo integrativo de transformação de resultados, no qual descreve as orientações de valor social em termos do peso atribuído aos resultados para o próprio individuo, do individuo em relação ao resultado dos outros bem como á igualdade desses resultados. Este modelo integrativo suporta a ideia de que a equidade e justiça representam importantes critérios na avaliação que o sujeito faz da positividade dos resultados para si e para os outros quando define a sua interdependência (Van Lange, 1999).

De acordo com o modelo integrativo, a orientação pró-social reflecte-se na atribuição de um peso positivo a três factores: resultados para o sujeito, resultados para os outros, e a equidade desses mesmos resultados. Por sua vez, a orientação pró-self engloba a atribuição de um peso positivo aos resultados para o próprio sujeito (individualismo) ou de um peso negativo atribuído aos resultados dos outros (competição). Consequentemente, é esperado que os sujeitos com orientações pró-sociais atribuam mais peso na equidade de resultados e nos resultados dos outros, em relação a sujeitos pró-selfs.

O modelo recebeu também suporte de pesquisas e investigações anteriores. Primeiramente, as investigações feitas por Kelley e Stahelisk (1970 *cit. in* Van Lange & De Cremer 2001) apoiam a assimilação comportamental, a tendência dos sujeitos pró-sociais se comportarem de forma não colaborativa quando o parceiro também não coopera. Em segundo lugar em relação a sujeitos individualistas e competitivos, o facto de sujeitos pró-sociais utilizarem a sua tomada de decisão no quotidiano com o objectivo de melhorar os resultados e os dos outros, focando-se na melhoria e equidade dos mesmos. Por ultimo o facto dos indivíduos pró-sociais apresentarem uma maior preferência em alterar a sua estrutura de interdependência em relação aos indivíduos pró-selfs, elegendo por exemplo um líder quando os resultados não apresentam uma distribuição justa.

Durante muitos anos psicólogos e antropologistas defenderam que o comportamento pró-social, principalmente o altruísmo (comportamento pró-social baseado em recompensas externas) seria motivado pela empatia ou simpatia. Defendiam desta forma que as ligações entre a empatia/simpatia e o comportamento pró-social se manifestavam não só dentro de

contextos específicos como também ao nível disposicional. Por outras palavras, indivíduos com uma tendência disposicional para a empatia/simpatia seriam geralmente altruístas (Eisenberg & Miller, 1987; Penner et al., 1995; Staub 1979 *cit. in* Eisenberg, 2000).

Na opinião de Hoffman (1982 *cit. in* Eisenberg, 2000) o desenvolvimento da empatia e do comportamento pró-social estavam intimamente relacionados. Da mesma forma que as crianças desenvolvem a capacidade de diferenciar entre a sua própria emoção negativa e a dos que as rodeiam teriam também a capacidade de experienciar empatia e preocupação pelo próximo. Esta aptidão surgiria no segundo ano de vida consistindo essencialmente na procura de contacto físico positivo (Zahn-Waxler, Radke-Yarrow et al., 1992 *cit. in* Eisenberg, 2000).

Batson (1991 *cit. in* Eisenberg, 2000) deu também o seu contributo expondo a hipótese de que a simpatia, devido às suas motivações intrínsecas poderia levar a outros comportamentos altruístas de ajuda. Batson e outros investigadores demonstraram que quando um individuo manifesta comportamentos de simpatia infere acerca da sua valorização do bem-estar dos outros, desenvolvendo também atitudes positivas no que diz respeito a membros de grupos estigmatizados (Batson et al., 1995 *cit. in* Eisenberg, 2000).

III. Metodologia

Participantes

Para atingirmos os objectivos do presente estudo recorremos a uma amostra de alunos pertencentes a quatro turmas do 11º ano da Escola Secundária Homem Cristo, em Aveiro.

A amostra traduz um total de 108 participantes e compreende 36 sujeitos do sexo masculino (33,3%) e 72 do sexo feminino (66,7%). A idade dos participantes varia entre os 16 e os 20 anos ($M = 16,92$ e $DP = 9,18$).

Instrumentos de Avaliação

Escala de Orientações de Valor Social - Medida de domínio triplo de 9-itens (Van Lange et. al 1997).

A Orientação de Valor Social (SVO) é uma das mais estudadas diferença individual, sendo definida em termos do peso atribuído pelos indivíduos não só aos seus resultados pessoais como também ao dos outros, em situações de interdependência (Messick & McClintock, 1968).

A Medida de Domínio Triplo de 9-itens é a forma mais comum de medir as Orientações de Valor Social, traduzindo-se numa medida breve e de fácil administração (Van Lange, Otten, DeBruin & Joireman, 1997). Mais concretamente, os inquiridos são classificados como “colaborativos”, “individualistas” ou “competitivos” quando preenchem seis das nove escolhas enumeradas, consistentes com uma respectiva orientação de valor social. Diversos estudos providenciaram suporte para as diferenças motivacionais subjacentes às orientações de valor social, diferenciando: indivíduos pró-sociais, que demonstram um nível elevado de disposição para cooperar uma vez que o comportamento seja correspondido pelo parceiro; os sujeitos individualistas que não se demonstram dispostos a cooperar e tendem a tirar proveito de parceiros altruístas, mas que cooperam se existirem razões egocêntricas para o fazerem; indivíduos competitivos, que não manifestam altruísmo ou disposição para cooperarem independentemente da estratégia do seu parceiro (Van Lange & Kuhlman, 1994). Deste modo se o inquirido responder a seis itens que correspondem a uma orientação altruísta é classificado como pró-social, ao contrário dos indivíduos que apresentam um conjunto de respostas de cariz “individualista” ou “competitivo” sendo

classificados de indivíduos pró-self. É de salientar que nesta investigação apenas distinguimos os indivíduos “colaborativos” ou “individualistas” de forma à sua posterior classificação em indivíduos pró-sociais ou pró-selfs respectivamente.

10-coin give-some dilemma game (Van Lange & Kuhlman, 1994)

Esta medida é frequentemente usada no campo de investigação dos dilemas sociais (de Hooge, 2007; Ketelaar & Au, 2003; Nelissen, et. al 2007). Os participantes recebem 10 moedas, cada uma delas valendo 1€ para o participante e 2€ para o seu colega de interacção imaginário, que por sua vez recebe também, hipoteticamente, 10 moedas valendo cada uma 1€ para este e 2€ para o participante. Seguidamente o participante decide quantas moedas dá ao colega de interacção, sem saber quantas este lhe retribuirá. Assim sendo, torna-se proveitoso que os participantes guardem as suas moedas para eles. No entanto, a opção mais rentável manifesta-se na troca de todas as moedas entre o participante e o colega de interacção, dado que cada um duplica o valor obtido. Deste modo, o número de moedas oferecidas ao colega de interacção traduz-se na medida de comportamento pró-social.

Procedimento e variáveis

Os dados do presente estudo foram obtidos através do método de inquérito por questionário auto-administrado (Hill & Hill, 2005). Mais concretamente, o inquérito consiste num modo relativamente sistemático e estandardizado de recolher informação sobre famílias, indivíduos ou entidades organizadas mais amplas, através do questionamento de amostras de indivíduos sistematicamente identificadas (Rossi, Wright & Anderson, 1983). A utilização de questionários auto-administrados mostra-se vantajosa em alguns aspectos relevantes, nomeadamente no que diz respeito ao seu baixo custo, ao potencial para ser aplicado a uma população ampla (Brewerton & Millward, 2003), a mínima requisição de recursos exigida, o foco na comparação dos dados obtidos (Robson, 2002; Velde, Jansen & Anderson, 2004), e por ultimo o facto de ser um método em que a influência do investigador é minimizada e em que existem mais garantias de confidencialidade (Velde, Jansen & Anderson, 2004).

Na presente investigação os questionários foram administrados presencialmente, com o objectivo de testar a hipótese e avaliar as variáveis em estudo. Os questionários foram

aplicados a um total de 108 alunos, pertencentes a 4 turmas distintas do 11.º ano. Este questionário foi adoptado pelos investigadores Ketelaar e Au (2003) e teve como propósito manipular a indução da vergonha. Cada questionário encontra-se dividido em 4 partes, sendo que cada turma foi dividida em dois grupos, o grupo na condição vergonha e o grupo controlo. Com os participantes sentados em mesas separadas, na fase inicial do questionário, foi-lhes pedido para completarem a escala de Orientações de Valor Social (Van Lange et.al, 1997) de forma a classificar os indivíduos em pró-sociais ou pró-selfs. Numa segunda fase, os participantes do grupo na condição “vergonha” partilharam por escrito uma experiência pessoal na qual tivessem fortes sentimentos de vergonha, sendo que ao grupo de controlo foi pedido que descrevessem um dia típico do seu quotidiano semanal.

Seguidamente, os participantes continuaram o questionário com a escala de comportamento pró-social 10-coin give-some dilemma game (jogo da moeda), no qual referem quantas das suas 10 moedas oferecem ao colega de interacção, sem saber quantas este lhes dará. Como foi acima referido, esta tarefa resume-se numa medida de comportamento pró-social que no presente estudo tem como objectivo constatar se de facto, existe influência da vergonha no comportamento pró-social dos participantes.

Por fim, e uma vez que os participantes poderiam experienciar diversas emoções para além de vergonha, foi pedido a ambos os grupos que lessem novamente o texto que escreveram anteriormente da experiência de vergonha ou dia típico, e que referissem de seguida, numa escala de 1 (nada) a 9 (extremamente) quais dos seguintes sentimentos estariam a experienciar: “arrependimento”, “desilusão”, “vergonha”, “inveja”, “culpa”, “medo” e “ira”.

IV. Resultados

Na presente secção procede-se à análise dos dados recolhidos. Para o apuramento dos resultados, realização dos testes estatísticos e testagem das hipóteses foi utilizado o programa SPSS (*Statistical Package for Social Sciences*) versão 19.

Os resultados obtidos decorrem do preenchimento do questionário utilizado no estudo em causa pelos alunos da Escola Secundária Homem Cristo em Aveiro e dos quais faremos posteriormente a sua análise e discussão.

A tabela 1 descreve o design experiencial, com a amostra caracterizada em função das variáveis de Emoção e da Orientação de Valor Social. Como se pode constatar, 55 indivíduos foram incluídos no grupo de controlo e os restantes 53 na condição vergonha. Do total desta amostra (108 indivíduos), 59 foram classificados quanto á sua orientação como pró-self e os restantes 49 como indivíduos pró-sociais.

Tabela 1 - Amostra caracterizada em função das condições Emoção (Vergonha vs Controlo) e Orientação de Valor Social (Pró-self vs Pró-social);

	Condição	N
Emoção	Controlo	55
	Vergonha	53
Orientação de Valor Social	Pró-self	59
	Pró-social	49

Procedendo à análise dos resultados obtidos para o nível de vergonha avaliado na secção IV do questionário por uma escala de 1 (nada) a 9 (extremamente) para as condições de controlo á e vergonha foram obtidas as médias descritas na tabela 2. Como já anteriormente referido, é de salientar que na condição de controlo os participantes leram novamente o dia típico descrito na parte II do questionário, e na condição vergonha o registo da experiência envolvendo esta emoção pela qual tinham passado.

Tabela 2 - Descrição das médias do nível de vergonha sentida para o grupo de controlo e o grupo da vergonha;

	Condição	N	M	DP
Vergonha	Controlo	55	1,80	1,544
	Vergonha	53	6,98	2,214

Como se pode constatar na tabela 2 existem diferenças entre as médias de vergonha sentida na condição de controlo ($M= 1,80$) e na condição vergonha ($M= 6,98$).

Para determinar se ocorreram diferenças estatisticamente significativas no nível de vergonha sentido entre a condição controlo e a condição de vergonha recorreu-se ao teste T de Student (tabela 3).

Tabela 3 - Teste T de Student da igualdade das médias da vergonha sentida para a condição controlo e a condição vergonha;

Teste T de Student				
	T	Gl	Valor p bilateral	Média das diferenças
Assumindo igualdade de variâncias	-14,146	106	0,000	-5,181
Não assumindo igualdade de variâncias	-14,055	92,585	0,000	-5,181

O teste T Student permitiu concluir que existem diferenças significativas entre as duas condições. Uma vez que $p = .000 < 0,05$ podemos concluir que as diferentes condições às quais os sujeitos das duas amostras foram submetidos tiveram reflexos no nível de vergonha sentido.

Analizando as estatísticas descritivas da tabela 4, mostram-se as médias obtidas para as duas condições da Orientação de Valor Social no grupo de controlo e no grupo submetido à condição vergonha. Comparando as médias, verifica-se que há pouca diferença entre o grupo de controlo ($M= 4,34$) e o grupo da condição “vergonha” ($M= 4,33$) no que diz respeito aos

indivíduos pró-self. No entanto, quando feita a mesma comparação para o grupo dos indivíduos pró-sociais verifica-se uma média mais elevada no grupo da condição vergonha ($M=6,13$) em relação ao grupo de controlo ($M= 5,27$). Verifica-se que a média referente aos indivíduos pró-sociais, apresenta-se como esperado, mais elevada em ambas as condições relativamente à média dos indivíduos pró-self, tanto na condição de controlo como na condição de vergonha. Esta tendência é confirmada pelos valores das médias totais para os indivíduos pró-self ($M=4,34$) e indivíduos pró-sociais ($M=5,67$).

Tabela 4 - Descrição das médias para a variável Comportamento Altruista em função da Orientação de Valor Social e da Emoção;

Emoção	OVS	M	DP	N
Controlo	Pró-self	4,34	2,703	29
	Pró-social	5,27	2,089	26
	Total	4,78	2,455	55
Vergonha	Pró-self	4,33	2,952	30
	Pró-social	6,13	2,881	23
	Total	5,11	3,030	53
Total	Pró-self	4,34	2,808	59
	Pró-social	5,67	2,503	49
	Total	4,94	2,744	108

Como se pode observar na tabela 5, foi efectuada uma análise de variância de forma a determinar a existência de diferenças significativas no comportamento pró-social ao nível da indução da vergonha e da orientação de valor social. Pode-se concluir que não existem diferenças estatisticamente significativas no que diz respeito a condição vergonha ($p = .415 > 0,05$). Por outro lado foram detectadas diferenças significativas resultantes da orientação de valor social ($p = .010 < 0,05$). Estas diferenças entre os indivíduos com distintas orientações sociais mantêm-se de forma idêntica nos grupos de controlo e da vergonha uma vez que os resultados indicam que ao nível da interacção Orientação de Valor Social / Emoção não existem diferenças significativas ($p = .403 > 0,05$).

Tabela 5 - Análise de variância para a variável Comportamento Altruísta em função da Orientação de Valor Social e da Emoção;

Origem de variações	SQ	Gl	QM	F	P
Emoção	4,821	1	4,821	0,669	0,415
Orientação de Valor Social	49,458	1	49,458	6,868	0,010
Emoção*Orientação de Valor Social	5,086	1	5,086	0,706	0,403

SQ – soma dos quadrados; gl – graus de liberdade; QM – quadrado médio; F – valor do teste; p – valor de probabilidade

V. Discussão e Conclusão

O principal objectivo do presente estudo foi determinar a influência da vergonha no comportamento pró-social e tomada de decisão.

Muitos teóricos descreveram as consequências negativas comportamentais e psicológicas da vergonha relacionando experiências crónicas desta emoção com uma baixa auto-estima, nível de empatia reduzido, ansiedade social, maior timidez bem como uma elevada probabilidade de desenvolver depressão (Gilbert et al., 1994; Harder et al., 1992). A tendência primária associada a esta emoção é a fuga da situação que a originou e a vontade do indivíduo se esconder dos outros (Lindsay-Hartz et al., 1995; Tangney & Fischer, 1995). No entanto, o consenso sobre as características e efeitos negativos desta emoção baseava-se principalmente em estudos que incidiam em indicadores de propensão para a vergonha (tendência geral que um individuo apresenta para experienciar vergonha) e não em experiências situacionais induzidas de vergonha.

O actual conhecimento da Psicologia sobre a vergonha apresenta um contra senso, que reside na possibilidade desta emoção desempenhar um papel funcional e positivo quando demonstra ter apenas consequências psicológicas negativas. Podemos afirmar que a inexistência de funções positivas na emoção vergonha é enigmática, uma vez que as emoções são actualmente compreendidas como processos psicológicos cuja função é a de beneficiar o individuo ou a sociedade (Keltner & Gross, 1999).

Durante séculos, economistas e psicólogos argumentaram que certas emoções morais como a vergonha, poderiam conduzir a comportamentos colaborativos ou pró-sociais (Frank, 1988; Ketelaar, 2004; Smith, 1759). A ideia base residia no facto dos sujeitos sentirem vergonha por algo que fizeram e posteriormente tomarem medidas no sentido de se redimirem dos actos ou atitudes que levaram a esse sentimento. Estas emoções motivariam as pessoas a agir de forma pró-social, o que teria consequências positivas para os indivíduos em seu redor. As emoções morais podem se compreendidas como emoções ligadas aos interesses ou bem-estar da sociedade como um todo (Haidt, 2003). Estas emoções têm origem nas relações sociais e são construídas com base em avaliações recíprocas e julgamentos que os indivíduos fazem acerca de si mesmo e dos outros (Tangney & Fischer, 1995). Adam Smith, o fundador da economia moderna afirmou em 1759 que esta classe de emoções motivava o comportamento colaborativo, levando assim os indivíduos a concentrar-se nos outros e na forma como o seu comportamento afectaria o seu bem-estar (Smith, 1759).

Frank (1988) desenvolveu investigações no âmbito dos efeitos colaborativos das emoções morais. Os indivíduos são muitas vezes confrontados com situações nas quais têm de escolher entre desertar, que recompensa o individuo a curto prazo mas traz desvantagens para o grupo e para o mesmo a longo prazo, ou colaborar, que pode eventualmente trazer consequências negativas para o individuo a curto prazo e benefícios para o mesmo e para o grupo, a longo prazo. A opção mais egoísta pode seduzir os indivíduos a optarem pela atraente recompensa imediata em vez dos benefícios a longo prazo. De acordo com Frank (1988), as emoções podem agir como mecanismos de compromisso que nos ajudam a resolver estes dilemas sociais. A escolha de recompensas individuais imediatas numa situação de dilema social pode levar a sentimentos negativos como o de culpa ou vergonha. Tais emoções fazem com que as recompensas individuais pareçam menos atractivas que as mais eficazes estratégias a longo prazo. Desta forma as emoções morais comprometem os indivíduos a optarem por estratégias a longo prazo para o interesse do grupo, motivando assim comportamentos colaborativos e pró-sociais.

A hipótese proposta neste trabalho foi de que a vergonha aumentaria o comportamento pró-social para indivíduos pró-self e pró-sociais. Esta investigação mostra não terem existido efeitos significativos desta emoção no comportamento pró-social. Estes resultados que demonstram a ausência de efeitos por parte da vergonha no comportamento pró-social entram em conformidade com os resultados obtidos por de Hooge et al. (2007). Com o mesmo design experimental estes investigadores apresentavam como premissa avaliar os efeitos da culpa e da vergonha no comportamento colaborativo. Avaliando apenas a influência exógena da vergonha, tal como no presente estudo, não encontraram efeitos desta emoção no comportamento pró-social.

Posteriormente, os mesmos autores examinaram a influência endógena e exógena da vergonha, tendo constatado que estas influências não apresentavam o mesmo efeito no comportamento pró-social. A pesquisa conduzida por estes investigadores evidenciou que de facto a vergonha pode actuar como mecanismo de compromisso, motivando e estimulando os indivíduos a agirem de forma pró-social e desse modo comprometendo-os com estratégias a longo prazo. Utilizando três métodos de indução de vergonha e duas medidas dependentes diferentes constataram que a vergonha endógena motivava o comportamento pró-social, confirmando assim que esta emoção apresenta uma função interpessoal construtiva (de Hooge et al., 2008). Assim, os indivíduos com a orientação social pró-self na condição de vergonha endógena contribuíram mais para o colega de interacção evidenciando um comportamento mais pró-social do que indivíduos com a mesma orientação pró-self na condição de vergonha

exógena. Para estes efeitos da vergonha no comportamento pró-social foram dadas duas explicações. A primeira baseou-se na premissa de que esta emoção motiva o comportamento pró-social como forma de estratégia de conciliação. O sujeito sentiria vergonha como consequência da violação de uma determinada norma social o que motivaria comportamentos de conciliação com o objectivo de evitar conflitos ou punição (Tangney & Fischer, 1995). Outra explicação defendeu que a vergonha motiva o comportamento pró-social, com o objectivo de aumentar a auto estima social. O indivíduo sentir-se-ia motivado a reparar e impulsionar o seu self danificado pela experiência de vergonha (Goldberg, 1991). Uma vez que estes estudos constituíram a primeira evidência empírica dos efeitos pró-sociais da vergonha dos efeitos pró-sociais da vergonha, apontamos três razões que podem estar na origem de tal inexistência de resultados. Em primeiro lugar, as pesquisas anteriores incidiram maioritariamente em indicadores de propensão para a vergonha e não nos efeitos decorrentes das experiências situacionais de vergonha (Gilbert et al., 1994; Harder et al., 1992). Tais pesquisas demonstraram convincentemente que indivíduos com mais tendência de sentir vergonha, apresentavam igualmente uma maior probabilidade de experienciar sentimentos de inferioridade, ansiedade, desconfiança interpessoal e depressão. No entanto, tais descobertas sobre a propensão para a vergonha como traço de personalidade podem não se relacionar com experiências nas quais a vergonha é induzida. Os investigadores Allan, Gilbert e Goss (1994) examinaram a relação existente entre a propensão para a vergonha e experiências com vergonha induzida de diversas formas. Apesar de se verificar uma relação entre estes dois conceitos, ambos se interligam de forma diferente com as diversas disfunções sociais, sentimentos de inferioridade e a raiva. Foi demonstrado que a tendência para a vergonha estava fortemente relacionada com a depressão e certas disfunções sociais, enquanto as experiências desta emoção se relacionavam com sentimentos de inferioridade e cólera direcionada não só para outros indivíduos como para o self do próprio individuo.

Em segundo lugar, outra razão que pode estar na origem da escassez de resultados sobre as funções interpessoais da vergonha é de cariz metodológico. Os estudos que de facto se basearam em experiências de vergonha situacional focaram-se unicamente na tendência de acção de afastamento social, descurando dessa forma outras tendências de acção e efeitos comportamentais. Em linha com a perspectiva da vergonha como emoção negativa, até recentemente, os estudos focaram-se maioritariamente na tendência do indivíduo se esconder ou fugir quando experiencia vergonha. Frijda, Kuiper e Ter Schure (1989) avaliaram não só tendências comportamentais de rejeição e aproximação do individuo ao próximo, como também de se esconder ou desaparecer da situação, constatando que a vergonha era

caracterizada pela tendência do individuo se afastar mas, ao mesmo tempo, pelo desejo de desfazer o sentimento de vergonha. Estas tendências de acção traduzem-se numa relevante componente experimental das emoções uma vez que reflectem a prioridade do comportamento direccional para objectivos, que é motivado pela emoção em causa (Frijda, 1986). No entanto, a relação entre as tendências de acção e o comportamento nem sempre é forte e por vezes pode mesmo ser inexistente, devido aos diversos factores situacionais, pessoais e sociais que podem intervir (Frijda, 2004).

Por último, a investigação conduzida por de Hooge et al. (2007) que se salientou e constituiu como excepção em avaliar outros efeitos comportamentais para além da tendência de afastamento, englobou apenas influências exógenas da vergonha e consequentemente não foram encontrados efeitos no comportamento pró-social.

Dado que na referida pesquisa foram contempladas as variantes endógena e exógena da vergonha, não é possível estabelecer uma comparação entre resultados. Por outro lado, o nível etário dos participantes não foi idêntico, uma vez que os participantes do nosso estudo pertenciam ao ensino secundário e os participantes do outro estudo eram do ensino superior.

No processo de indução de vergonha no presente estudo, utilizou-se os relatos autobiográficos, também aplicados por Ketelaar et al (2003) e de Hooge et al. (2007). Neste design experimental o estado emocional que é induzido não está directamente relacionado com a tarefa seguinte, que avaliou o nível de colaboração e comportamento pró-social dos participantes, o jogo da moeda. Desta forma, apenas avaliámos a componente exógena da vergonha, uma vez que a experiência foi irrelevante para a situação em causa.

No entanto, a ausência de efeitos da vergonha no comportamento pró-social que obtivemos não implica necessariamente que esta emoção não apresente quaisquer funções positivas ou aumente este tipo de comportamento, uma vez que apenas considerámos a colaboração a curto prazo. É possível que a vergonha motive o comportamento pró-social dos indivíduos a longo prazo, por conformidade às normas existentes dentro do seu grupo (Fessler, 2004). A sensibilidade às avaliações negativas que são feitas por parceiros que valorizamos motiva a aprendizagem de tais situações, e é provável que o desejo de as evitar reduza a tentação do individuo trocar os benefícios da colaboração a longo prazo por benefícios a curto prazo (Bowles & Gintis, 2002).

No que diz respeito á nossa medida de colaboração (10-coin give-some dilemma game) podemos apresentar como possível limitação o facto de não existirem consequências monetárias para os nossos participantes, o que poderia eventualmente reflectir-se no número de moedas oferecidas na respectiva tarefa que realizaram.

Podemos concluir que a distinção teórica feita entre as influências endógenas e exógenas das emoções são claramente relevantes no plano da investigação. Para algumas emoções estas duas influências podem ser semelhantes. Ketelaar e Au (2003) demonstraram que as influências exógenas da culpa num dos seus estudos e as influências exógenas da mesma emoção num outro estudo levavam ambas ao aumento do comportamento pró-social por parte dos participantes. No entanto, no plano da vergonha esta distinção pode explicar diferenças relevantes no comportamento observável, devido às suas diferentes tendências de acção. O facto de os indivíduos estarem numa situação que não se relaciona directamente com o evento de vergonha faz com que a tendência de fuga inerente a esta emoção se realize. Por sua vez, se os indivíduos se encontram em situações relacionadas com as experiências de vergonha, as tendências de acção desta emoção ficam por realizar. Assim, as influências exógenas da vergonha não apresentam os mesmos efeitos no comportamento pró-social comparativamente às influências endógenas. Na presença destes resultados, concluímos que para uma melhor compreensão das emoções, futuras pesquisas terão que englobar necessariamente ambas as influências exógenas e endógenas.

A vergonha tem sido vista por um lado como uma emoção que apresenta fundamentalmente consequências negativas, mas por outro lado como emoção moral e social. No presente estudo a avaliação desta emoção e da sua influência exógena não apresentou resultados positivos no que diz respeito ao aumento do comportamento pró-social dos participantes. Uma vez que a componente endógena da vergonha parece desempenhar um papel importante no comportamento pró-social, sugere-se a realização de futuros estudos que avaliem esta influência, de forma a analisar os seus efeitos colaborativos de forma mais aprofundada.

VI. Referências

- Andrews, B. (1998). Methodological and definitional issues in shame research. In P. Gilbert & B. Andrews (Eds.), *Shame: Interpersonal behavior, psychopathology, and culture* (pp. 39-54). New York: Oxford University Press.
- Ausubel, D.P. (1995). Relationships between shame and guilt in the socialization process. *Psychological Review*, 67, 378-390.
- Armon-Jones, C. (1986). The thesis of constructionism. In R. Harré (Ed.), *The social construction of emotions* (pp. 32-56). Oxford: Blackwell.
- Ashforth B.E & Humphrey R.H. (1995). Emotions in the Workplace: A reappraisal. *Human Relations*, 48, 97-125
- Averill, J. R. (1982). *Anger and aggression: An essay on emotion*. New York: Springer-Verlag.
- Averill, J. R. (1985). The social construction of emotion: With special reference to love. In K. J. Gergen & K. E. Davis (Eds.), *The social construction of the person* (pp. 89-109). New York: Springer.
- Bagozzi R.P., Gopinath M., & Nyer P.U (1999). The Role of Emotions in Marketing. *Journal of Academy of Marketing Science*, 27, 184-206.
- Boyle M. & Leeming D. (2004). Shame as a social phenomenon: A critical analysis of the concept of dispositional shame. *Psychology and Psychotherapy: Theory Research and Practice*, 77, 375 – 396.
- Bisquerra A.R. (2001). *Educación emocional y bienestar*. Barcelona: Praxis.
- Bowles S., & Gintis H. (2002). Prosocial Emotions. *Santa Fe Institute Working Paper*.

Brewerton, P., & Millward, L. (2003). *Organizational research methods: A guide for students and researchers*. London: SAGE.

Damásio A., (1994). *O Erro de Descartes: Emoção, Razão e Cérebro Humano*. (15^a Ed.)

Damásio A., (2003). *Ao Encontro de Espinosa: As Emoções Sociais e a Neurologia do Sentir*. (6^a Ed.)

Darwin, C. R. (1872). *The Expression of the Emotions in Man and Animals*. London: Albermarle.

de Hooge, I. E., Zeelenberg, M., & Breugelmans, S. M. (2007). Moral sentiments and Cooperation: Differential influences of shame and guilt. *Cognition and Emotion*, 21, 1025-1042.

de Hooge, I. E., Zeelenberg, M & Breugelmans S. M. (2008). Not so ugly after all: When shame acts as a commitment device. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95, 933-943.

Eisenberg N., Empathy and Sympathy. In: Lewis M & Haviland-Jones J.M. (2000). *Handbook of Emotions* (2^aEd).

Emde, R. N., & Oppenheim, D. (1995). Shame, guilt and the oedipal drama: Developmental considerations concerning Morality and the referencing of critical others. In J. P. Tangney & K. W. Fischer (Eds.), *Self-conscious emotions: The psychology of shame, guilt, embarrassment and pride*, (pp. 413-438). New York: Guilford.

Erikson, E. (1963). *Childhood and society*. (2^a Ed). New York: Norton.

Eysenck, M. W. & Keane M. T. (1994). *Psicologia Cognitiva: Um Manual Introdutório*. Porto Alegre: Artes Médicas.

Fehr B. & Russell J.A. (1984). Concept of Emotion viewed from a prototype perspective. *Journal of Experimental Psychology: General*, 113, 464-486.

Ferguson T.J., Stegge H., Damhuis I. (1991). Children's understanding of Guilt and Shame. *Child Development*. 62, 827 – 39.

Fessler D. M. T. (2004). Shame in two cultures: Implications for evolutionary approaches. *Journal of Cognition and Culture*, 4, 207-262.

Frank, R. H. (1988). *Passions within reasons: The strategic role of the emotions*. New York: Norton.

Frank, R. H. (2004). Introducing moral emotions into models of rational choice. In A. S. R. Manstead, N. Frijda, & A. Fischer (Eds.), *Feelings and emotions: The Amsterdam symposium*, (pp. 422-440). Cambridge, England: Cambridge University Press.

Frijda, N. H. (1986). *The Emotions*. New York: Cambridge University Press.

Frijda N., The Psychologists Point of View. In: Lewis M. & Haviland-Jones J.M. (2000). *Handbook of Emotions*. (2^a Ed)

Frijda, N. H. (2004). Emotions and action. In A. S. R. Manstead, N. Frijda & A. Fischer (Eds.), *Feelings and emotions: The Amsterdam symposium*, (pp. 158-173). Cambridge, England: Cambridge University Press.

Gilbert, P., Pehl, J., & Allan, S. (1994). The phenomenology of shame and guilt: An empirical investigation. *British Journal of Medical Psychology*, 67, 23-36.

Gilbert, P. (1997). The evolution of social attractiveness and its role in shame, humiliation, guilt and therapy. *British Journal of Medical Psychology*, 70, 113-147.

Gilbert, P. (1998). What is shame? Some core issues and controversies. In P. Gilbert & B. Andrews (Eds.), *Shame: interpersonal behavior, psychopathology, and culture* (pp.3-38). New York: Oxford University Press.

Goldberg, C. (1991). *Understanding Shame*. Northvale, NJ: Aronson.

Haidt, J. (2003). The moral emotions. In R. J. Davidson, K. R. Scherer & H. H. Goldsmith (Eds.), *Handbook of affective sciences* (pp. 852-870). Oxford, England: Oxford University Press.

Harder, D. W., Cutler, L., & Rockart, L. (1992). Assessment of shame and guilt and their relationships to psychopathology. *Journal of Personality Assessment*, 29, 584-604.

Hill M. M., & Hill, A. (2005). *Investigação por questionário* (2^a ed.). Lisboa: Edições Sílabo.

Izard, C.E. (1989). *Human Emotion*. New York: Plenum Press

James W. (1884). What is an emotion? *Mind*, 9, 188-205.

Keltner, D., & Gross, J. J. (1999). Functional accounts of emotions. *Cognition and Emotion*, 13, 467-480.

Ketelaar, T. (2004). Ancestral emotions, current decisions: Using evolutionary game Theory to explore the role of emotions in decision-making. In C. Crawford & C. Salmon (Eds.). *Evolutionary psychology, public policy and personal decisions*, (pp.145-163). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Ketelaar, T., & Au, W. T. (2003). The effects of guilt on the behavior of uncooperative individuals in repeated social bargaining games: Na affect-as-information interpretation of the role of emotion in social interaction. *Cognition and Emotion*, 17, 429-453.

Leary, M. R. (2007). Motivational and Emotional Aspects of the Self. *Annual Review of Psychology*, 58, 317-344.

Lewis, H. B. (1971). Shame and guilt in neuroses. New York: International Universities Press.

Lewis, M. (1993). Self-conscious emotions: Embarrassment, pride, shame and guilt. In M. Lewis & J. M. Haviland (Eds.), *Handbook of Emotions* (pp. 563-573). New York: Guilford Press.

Lewis, M. (2011). The Self-conscious Emotions. Encyclopedia on Early Childhood Development. Acedido em 2 de Janeiro de 2013, em: <http://www.child-encyclopedia.com/documents/LewisANGxp1.pdf>

Lewis M., Self-Conscious Emotions: Embarrassment, Pride, Shame, and Guilt. In: Lewis M. & Haviland-Jones J.M. (2000). *Handbook of Emotions* (2^a Ed).

Liebrand, W. B. G., Jansen, R. W. T. L., Rijken, V. M., & Suhre C. J. M. (1986). Might over Morality: Social values and the perception of other players in experimental games. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 203-215.

Lindsay-Hartz, J. (1984). *Contrasting experiences of shame and guilt*. *American Behavioral Scientist*, 27, 689-704.

Lindsay-Hartz, J., De Rivera, J., & Mascolo, M. F. (1995). Differentiating guilt and shame and their effects on Motivation. In J. P. Tangney & K. W. Fischer (Eds.). *Self-conscious emotions: The psychology of shame, guilt, embarrassment, and pride*, (pp. 274-300). New York: Guilford.

Martinez L. F., Zeelenberg M., & Rijsman J.B. (2011). Behavioural consequences of regret and disappointment in social bargaining games. *Cognition and Emotion*, 25, 351-359.

McClintock, C. G. (1978). Social values: Their definition, measurement and Development. *Journal of Research and Development in Education*, 12, 121-137.

- McClintock C. G., & Liebrand W. B. G. (1988). Role of interdependence structure, individual value orientation, and another's strategy in social decision making: a transformational analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 369-409.
- Miller, R. S. (1995). Embarrassment and social behavior. In J. P. Tangney & K. W. Fischer (Eds.). *Self-conscious emotions: The psychology of shame, guilt, embarrassment and pride*, 322-342. New York: Guilford.
- Messick, D.M. & McClintock, C.G. (1968). Motivational basis for choice in experimental games. *Journal of Experiment Social Psychology*, 4, 1-25.
- Nelissen, R. M. A., Djiker A. J., & De Vries N. K. (2007). How to turn a hawk into a dove and vice versa: Interactions between emotions and goals in a give-some dilemma game. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43, 280-286.
- Niedenthal P. M., Tangney J. P., & Gavanski I. (1994). "If only I weren't" versus " if only I hadn't": distinguishing shame and guilt in counterfactual thinking. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 585-595.
- Orth, U., Berking, M., & Burkhardt, S. (2006). Self-conscious emotions and depression: Ruminating explains why shame but not guilt is maladaptive. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32, 1608-1619.
- Plutchik R., (1994). The Psychology and Biology of Emotion. (1st Ed)
- Poulson, C.F., Shame and Work. In: Ashkanasy N.M., Hartel C.J. & Zerbe W.J. (2000). *Emotions in the Workplace: Research, Theory and Practice*.
- Queirós, C. (1997). *Emoções e comportamento desviante*. Tese de Doutoramento, Porto: Faculdade de Psicologia e Ciências de Educação.
- Reeve J., (2005). *Understanding Motivation and Emotion*. (4th Ed.).

- Robson, C. (2002). *Real world research: A resource for social scientists and practitioner-researchers* (2nd Ed.). Malden: Blaxkwell.
- Rossi, P. H., Wright, J. D., & Anderson, A. B. (Eds) (1983). *Handbook of Survey Research*. New York: Academic Press.
- Smith, A. (1759). *The Theory of moral sentiments*. London: Miller.
- Smith C.A & Lazarus R.S (1993). Appraisal components, correlational themes, and the emotions. *Cognition and Emotion*, 7, 233-269.
- Smith R.H., Webster J.M., Parrot W.G., Eyre H.L. (2002). The role of public exposure in moral and nonmoral shame and guilt. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 138 – 59.
- Tangney, J. P. (1990). Assessing individual differences in proneness to shame and guilt: Development of the self-conscious affect and attribution inventory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 102-111.
- Tangney, J. P. (1991). Moral affect: The good, the bad and the ugly. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 598-607.
- Tangney, J. P. (1995). Shame and guilt in interpersonal Relationships. In J. P. Tangney & K. W. Fischer (Eds). *Self-conscious emotions: The Psychology of shame, guilt, embarrassment and pride*, 114-139. New York: Guilford Press.
- Tangney, J. P. & Dearing, R. L (2002). *Shame and Guilt*. New York: The Guilford Press.
- Tangney, J. P., Stuewig J. & Mashek D. J. (2007). Moral Emotions and Moral Behavior. *Annual Review of Psychology*, 58, 345-372.
- Van Lange, P. A. M., & Liebrand W. B. G. (1991). Social Value Orientation and Intelligence: a test of the goal-prescribes-rationality principle. *European Journal of Social Psychology*, 21, 273-292.

Van Lange, P.A.M., & Kuhlman, D. M. (1994). Social Value Orientations and Impressions of Partner's Honesty and Intelligence: A test of the Might versus Morality Effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 126-141.

Van Lange, P. A. M., Otten, W., De Bruin, E., & Joireman, J. A. (1997). Development of Prosocial, individualistic and competitive orientations: Theory and preliminary evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 733-746.

Van Lange, P. A. M. (1999). The pursuit of joint outcomes and equality in outcomes: na integrative model of social value orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 337-349.

Van Lange, P. A. M. & De Cremer D. (2001). Why Prosocials Exhibit Greater Cooperation than Pró-selfs: The Roles of Social Responsibility and Reciprocity. *European Journal of Personality*, 15, 5-18.

Velde, M. V. D., Jansen, P., & Anderson, N. (2004). *Guide to management research methods*. Malden: Blackwell Publishers.

Williams, B. A. O. (1993). *Shame and necessity*. Berkeley, CA: California University Press.

Zeelenberg, M., & Pieters, R. (2006). Feeling is for doing: A pragmatic approach to the study of emotions in economic behavior. In D. De Cremer, M. Zeelenberg, & K. Murnighan (Eds.), *Social psychology and economics* (pp. 117-137). Mahwah, NJ: Erlbaum.

VII. Anexos

Anexo 1 – Questionário Controlo

Esta investigação insere-se no âmbito de uma Dissertação de Mestrado sobre tomada de decisão. É composta por quatro (4) partes. A sua participação é voluntária e, desde já, agradecemos a sua preciosa colaboração. A confidencialidade dos dados está assegurada, dado que o questionário é anónimo. Necessitamos apenas de variáveis de caracterização da amostra (idade e sexo). Muito obrigado!

IDADE: _____ anos SEXO: M F

✖ PARTE I ✖

Nesta tarefa, imagine que foi “emparelhado” com outra pessoa, a quem iremos chamar “outro/a”. Este outro indivíduo é alguém que você não conhece e que, presumivelmente, não irá conhecer no futuro. Tanto você como o/a “outro/a” irão escolher opções, colocando um círculo na alternativa preferida: **A**, **B**, ou **C**.

Exemplo:

	Opção A	Opção B	Opção C
Você ganha	500	500	550
Outro/a ganha	100	500	300

Neste exemplo, se você escolher **A**, você recebe 500 pontos e o/a “outro/a” recebe 100 pontos; se você escolher **B**, você recebe 500 pontos e o/a “outro/a” recebe 500 pontos; e se você escolher **C**, você recebe 550 pontos e o/a outro/a recebe 300 pontos. Desta forma, pode constatar que a sua escolha influencia o número de pontos que você recebe e também o numero de pontos que o/a “outro/a” recebe.

Antes de começar a tarefa, lembre-se que não existem respostas certas ou erradas – qualquer que seja a sua razão, escolha a opção que preferir. Além disso, lembre-se que os pontos têm valor: quanto mais pontos acumular, melhor para si. Da mesma forma, do ponto de vista do “outro”, quanto mais pontos ele[ela] acumular, melhor para ele[ela].

Para cada uma das **nove (9)** situações, coloque um **círculo** na sua opção preferida: **A**, **B**, ou **C**:

(1)	A	B	C
Você ganha	480	540	480
Outro/a ganha	80	280	480

(2)	A	B	C
Você ganha	560	500	500
Outro/a ganha	300	500	100

(3)	A	B	C
Você ganha	520	520	580
Outro/a ganha	520	120	320

(4)	A	B	C
Você ganha	500	560	490
Outro/a ganha	100	300	490

(5)	A	B	C
Você ganha	560	500	490

Outro/a ganha	300	500	90
----------------------	-----	-----	----

(6)	A	B	C
Você ganha	500	500	570
Outro/a ganha	500	100	300

(7)	A	B	C
Você ganha	510	560	510
Outro/a ganha	510	300	110

(8)	A	B	C
Você ganha	550	500	500
Outro/a ganha	300	100	500

(9)	A	B	C
Você ganha	480	490	540
Outro/a ganha	100	490	300

✖ PARTE II ✖

Nesta secção, por favor escreva um pequeno texto (cerca de uma página) sobre o seu dia-a-dia típico. Descreva as várias actividades que costuma realizar ao longo de um dia normal na sua vida.

¤ PARTE III ¤

Nesta secção, irá jogar o “**Jogo da Moeda**” com outra pessoa escolhida ao acaso.

REGRAS DO JOGO:

Cada jogador dispõe de **dez (10)** moedas. Cada moeda vale **1 €** para o próprio jogador e **2 € (o dobro)** para o parceiro [a parceira]. Ou seja: As suas moedas valem 1 € para você e 2 € para o seu parceiro [a sua parceira], enquanto que as moedas do seu parceiro [da sua parceira] valem 1 € para ele [ela] e 2 € para você.

NOTA: Seria do interesse de ambos os jogadores trocarem todas as moedas entre si, dado que cada um duplicava o valor obtido. No entanto, existe sempre o risco de um jogador transferir todas as suas moedas para o parceiro [a parceira], mas o este [esta] não devolver nenhuma das dele [dela], ficando com as moedas próprias e com as suas também. No fundo, é uma questão de confiança... Além disso, cada jogador toma a decisão sem saber a decisão do parceiro [da parceira].

Solicitamos que indique, já de seguida, a sua decisão para este jogo.

DECISÃO:

Das minhas dez (10) moedas, vou dar ao meu parceiro [à minha parceira] _____
MOEDAS

¤ PARTE IV ¤

Por favor, releia o ensaio que escreveu na PARTE II.

Numa escala de 1 [nada] a 9 [extremamente], assinale a intensidade com que sentiu as seguintes emoções:

ARREPENDIMENTO	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨
DESILUSÃO	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨
VERGONHA	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨
INVEJA	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨
CULPA	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨
MEDO	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨
IRA	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨

*** MUITO OBRIGADO PELA SUA COLABORAÇÃO ***

Anexo 2 – Questionário Vergonha

Esta investigação insere-se no âmbito de uma Dissertação de Mestrado sobre tomada de decisão. É composta por quatro (4) partes. A sua participação é voluntária e, desde já, agradecemos a sua preciosa colaboração. A confidencialidade dos dados está assegurada, dado que o questionário é anônimo. Necessitamos apenas de variáveis de caracterização da amostra (idade e sexo). Muito obrigado!

IDADE: _____ anos SEXO: M F **● PARTE I ●**

Nesta tarefa, imagine que foi “emparelhado” com outra pessoa, a quem iremos chamar “outro/a”. Este outro indivíduo é alguém que você não conhece e que, presumivelmente, não irá conhecer no futuro. Tanto você como o/a “outro/a” irão escolher opções, colocando um círculo na alternativa preferida: **A**, **B**, ou **C**.

Exemplo:

	Opção A	Opção B	Opção C
Você ganha	500	500	550
Outro/a ganha	100	500	300

Neste exemplo, se você escolher **A**, você recebe 500 pontos e o/a “outro/a” recebe 100 pontos; se você escolher **B**, você recebe 500 pontos e o/a “outro/a” recebe 500 pontos; e se você escolher **C**, você recebe 550 pontos e o/a outro/a recebe 300 pontos. Desta forma, pode constatar que a sua escolha influencia o número de pontos que você recebe e também o numero de pontos que o/a “outro/a” recebe.

Antes de começar a tarefa, lembre-se que não existem respostas certas ou erradas – qualquer que seja a sua razão, escolha a opção que preferir. Além disso, lembre-se que os pontos têm valor: quanto mais pontos acumular, melhor para si. Da mesma forma, do ponto de vista do “outro”, quanto mais pontos ele[ela] acumular, melhor para ele[ela].

Para cada uma das **nove (9)** situações, coloque um **círculo** na sua opção preferida: **A**, **B**, ou **C**:

(1)	A	B	C
Você ganha	480	540	480
Outro/a ganha	80	280	480

(2)	A	B	C
Você ganha	560	500	500
Outro/a ganha	300	500	100

(3)	A	B	C
Você ganha	520	520	580
Outro/a ganha	520	120	320

(4)	A	B	C
Você ganha	500	560	490
Outro/a ganha	100	300	490

(5)	A	B	C
Você ganha	560	500	490
Outro/a ganha	300	500	90

(6)	A	B	C
Você ganha	500	500	570
Outro/a ganha	500	100	300

(7)	A	B	C
Você ganha	510	560	510
Outro/a ganha	510	300	110

(8)	A	B	C
Você ganha	550	500	500
Outro/a ganha	300	100	500

(9)	A	B	C
Você ganha	480	490	540
Outro/a ganha	100	490	300

PARTE II

Nesta secção, por favor escreva um pequeno texto (cerca de uma página) sobre uma situação pessoal relativamente recente (i.e., que tenha ocorrido nos últimos 5 anos) em que tenha sentido **VERGONHA**. Descreva a situação com algum detalhe, de modo a que o seu texto consiga transmitir claramente o episódio e a emoção que sentiu.

● PARTE III ●

Nesta secção, irá jogar o “**Jogo da Moeda**” com outra pessoa escolhida ao acaso.

REGRAS DO JOGO:

Cada jogador dispõe de **dez (10)** moedas. Cada moeda vale **1 €** para o próprio jogador e **2 € (o dobro)** para o parceiro [a parceira]. Ou seja: As suas moedas valem 1 € para você e 2 € para o seu parceiro [a sua parceira], enquanto que as moedas do seu parceiro [da sua parceira] valem 1 € para ele [ela] e 2 € para você.

NOTA: Seria do interesse de ambos os jogadores trocarem todas as moedas entre si, dado que cada um duplicava o valor obtido. No entanto, existe sempre o risco de um jogador transferir todas as suas moedas para o parceiro [a parceira], mas o este [esta] não devolver nenhuma das dele [dela], ficando com as moedas próprias e com as suas também. No fundo, é uma questão de confiança... Além disso, cada jogador toma a decisão sem saber a decisão do parceiro [da parceira].

Solicitamos que indique, já de seguida, a sua decisão para este jogo.

DECISÃO:

Das minhas dez (10) moedas, vou dar ao meu parceiro [à minha parceira] _____
MOEDAS

● PARTE IV ●

Por favor, releia o ensaio que escreveu na PARTE II.

Numa escala de 1 [nada] a 9 [extremamente], assinale a intensidade com que sentiu as seguintes emoções:

ARREPENDIMENTO	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨
DESILUSÃO	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨
VERGONHA	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨
INVEJA	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨
CULPA	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨
MEDO	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨
IRA	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨

*** MUITO OBRIGADO PELA SUA COLABORAÇÃO ***