

CENTRO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM PSICOLOGIA APLICADA  
INSTITUTO DE SELEÇÃO E ORIENTAÇÃO PROFISSIONAL  
FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS

A NECESSIDADE DE AFILIAÇÃO: UM LEVANTAMENTO CRÍTICO

ELISAMELI PAIVA DE VILHENA LEITE

FGV/ISOP/CPGPA

Praia de Botafogo, 190 Sala 1108  
Rio de Janeiro - Brasil

FEV  
200  
1980

CENTRO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM PSICOLOGIA APLICADA  
INSTITUTO DE SELEÇÃO E ORIENTAÇÃO PROFISSIONAL  
FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS

A NECESSIDADE DE AFILIAÇÃO: UM LEVANTAMENTO CRÍTICO

Por

ELISAMELI PAIVA DE VILHENA LEITE

Dissertação submetida como requisito parcial  
para obtenção do grau de

MESTRE EM PSICOLOGIA APLICADA

Rio de Janeiro, janeiro 1978

Ao meu marido EDUARDO ,  
por tudo que tem representado  
em minha vida, dedi-  
co este trabalho.

## A G R A D E C I M E N T O S

Ao Professor ELIEZER SCHNEIDER pela boa vontade com que aceitou ser orientador deste trabalho.

Ao Professor HELMUTH RICARDO KRUGER, pelo apoio constante, dedico uma especial palavra de gratidão.

Ao Professor HANNS LUDWIG LIPPMANN pelo estímulo oferecido para a realização deste trabalho.

À MARA, minha irmã, amiga de todas as horas.

À LUCIANA e ADRIANA, minhas filhas, de cujo convívio vi-me privada durante longas horas de estudo.

À DÉBORA pela colaboração, tornando possível a datilografia dos originais em tempo recorde.

Aos alunos de Psicologia da Universidade Santa Úrsula e Universidade Católica de Petrópolis, fonte permanente de novos estímulos.

## S U M Á R I O

Este trabalho pretendeu realizar um levantamento crítico das pesquisas efetuadas em torno da necessidade de afiliação. Partindo de explicações gerais, calcadas nos conceitos de aprendizagem e instinto chegou-se às contribuições mais recentes e específicas, que tendem a destacar, principalmente, a influência de variáveis de personalidade e de ordem afetiva no desenvolvimento da conduta afiliativa.

Procurou-se assinalar os aspectos dessas contribuições que podem ser considerados ambíguos e contraditórios, buscando abranger questões metodológicas, conceituais e teóricas.

Tentou-se, finalmente, - objetivando contribuir para o prolongamento da pesquisa relacionada com este tipo de motivação - sugerir a vinculação entre a necessidade de afiliação e algumas variáveis consideradas no estudo da atração interpessoal. A realização da pesquisa sugerida faz parte de futuro projeto da autora.

## S U M M A R Y

This dissertation has pretended to do a critical survey about researches made regarding need affiliation.

Arising from general explanations, based on learning and instinct concepts it was approached to news and specifics assessments which put out, mainly, personality and affective orders variables in the growth of affiliative behaviour.

It was designate the features of this assessments that may be considered ambiguous or contradictory reaching to enclose methodological, conceptual and theoretical questions.

It was tried, finally - purposing cooperate for a extension of researches related with this type of motivation suggest a relation between need of affiliation and some variables considered in the study of interpersonal attraction.

The achievement of this research constitutes a future project of the author.

## A P R E S E N T A Ç Ã O

Este trabalho resultou de uma tentativa de oferecer alguma resposta a antigas dúvidas e preocupações em relação ao comportamento associativo. Entendemos que tal tipo de conduta representa uma das principais manifestações de organismos de diferentes espécies animais. Entre os seres humanos a afiliação manifesta-se por diversos matizes, em função dos objetivos e recursos utilizados. Verifica-se nos recém-nascidos, amplia-se através do relacionamento social, apresenta-se em situações caracterizadas por um sentido construtivo, mas, também se encontra com base em manifestações comportamentais que estão longe de uma apreciação positiva. É, sem dúvida alguma, o principal fator a ser considerado na elaboração da cultura e no despertar do que consideramos humanidade. Se nos foi possível, como espécie, chegar aonde estamos é porque, de alguma forma, as expressões negativas das relações interpessoais pesaram menos do que o esforço gerado para a construção de condições que contribuíram para a nossa sobrevivência. Tal é, como se nos apresenta, a moldura mais geral das questões muito específicas que nos mobilizam.

E foi assim pensando, que passamos a perceber o quanto somos influenciados pelas condições objetivas, tanto materiais, concretas, quanto abstratas ou, porque não tememos a palavra, espirituais. Concluimos que seria possível supor o desenvolvimento de uma história natural do comportamento social. Mais claramente: admitimos ser possível encantar uma via de pesquisa que ressaltasse a variação da conduta humana em função das características globais da sociedade, cuja delimitação mais precisa não poderia dispensar o foco histórico. Por este caminho, percebemos, novamente, a complexidade do assunto. Não desistimos e procuramos examinar, agora considerando a conduta afiliativa, como foi tratada ao nível da pesquisa empírica e ex-

perimental e quais foram as conclusões que delas resultaram. Este é, portanto, um roteiro a que foram submetidas cogitações em torno dos fatores capazes de ativar os homens, conduzindo-os à vida associativa. Mas talvez não tenhamos sido muito claros, e caberia frisar o que nos parece essencial neste momento: encontramos-nos com uma disposição de analisar a produção teórica relativa à necessidade de Afiliação, de maneira crítica, porém, como um primeiro passo para posteriores trabalhos de investigação. Esperamos que o esforço empreendido possa vir a ser, de alguma forma, útil a todos quantos manifestem preocupações semelhantes às nossas. Dado a natureza do trabalho, não nos lançamos na busca de uma originalidade integral, mas procuramos, dentro das nossas possibilidades, efetuar algumas considerações críticas naquilo que as contribuições teóricas apresentam de débil ou, pelo menos, discutível.



# I N D I C E

Agradecimentos -----	iv
Sumário -----	v
Summary -----	vi
Apresentação -----	vii
1. Introdução -----	01
2. Explicações Gerais para a Conduta Afiliativa -----	05
2.1 - Explicações Baseadas no Conceito de Instinto	05
2.2 - Explicações Baseadas em Aprendizagem -----	10
3. Variáveis de Personalidade e Necessidade Afiliati- va -----	14
3.1 - Necessidade de Aprovação e Afiliação -----	15
3.2 - Dependência e Afiliação -----	21
3.3 - Introversão x Extroversão e Afiliação -----	26
4. Contribuição de L. Festinger e S. Schachter ao Es- tudo da Necessidade de Afiliação -----	30
4.1 - A Teoria da Comparação Social de L. Festinger -	30
4.2 - A Teoria da Afiliação de S. Schachter -----	32
4.2.1 - Afiliação e Ansiedade -----	32
4.2.1.1 - Afiliação, Direcionalidade e Comunicação -----	36
4.2.1.2 - Afiliação - Ordem de Nasci- mento e Fome -----	41
5. Considerações Finais -----	44
Bibliografia -----	49

## 1. INTRODUÇÃO

As explicações sobre a origem da natureza do homem parecem tão antigas quanto a filosofia ou, talvez, tenham surgido com o aparecimento do próprio homem na Terra. Para Platão, o homem era primordialmente o produto de um determinado tipo de sociedade, acreditando ele que a natureza humana poderia ser modificada em qualquer direção, através da estrutura social e educacional.

Sahakian, (1974) lembra que para Aristoteles e Platão a sociedade é necessária para o preenchimento e atualização da constituição inata do Homem. Para Platão, a sociedade torna-se, inclusive, indispensável para que os seres humanos desenvolvam um senso de justiça, tanto no domínio comunitário quanto no plano da vida pessoal.

Thomas Hobbes, filósofo inglês que, em 1651, publicou 'Leviathan', descrevia o homem não organizado socialmente como: "pobre, solitário, brutal e limitado." Hobbes, assim como Maquiavel e outros filósofos pessimistas, propôs a idéia de que a natureza básica humana é perversa, e que a ordem social era imprescindível para o estabelecimento da paz.

Jean Jacques Rousseau também se enteressou pela natureza humana, com a qual se importava, tanto do ponto de vista educacional quanto político, opondo-se a Hobbes em relação a natureza do homem, considerando-o essencialmente bom, porém, corrompido pela sociedade.

Em 1855, Herbert Spencer faz referência a educação como elemento facilitador da adaptação do indivíduo ao seu meio. "Preparar-nos para uma vida completa é a função de que a educação tem de desincumbir-se". "A vida é um contínuo ajustamento das circunstâncias internas às externas" (p. 383)

Constatamos, assim, a ocorrência de tentativas historicamente adotadas, que foram orientadas no sentido de se encontrar alguma resposta para questões que envolvem a natureza humana inclusive, e portanto a sua dimensão social. O homem é um ser social; o homem procura na sociedade conforto e proteção. A sociedade escraviza o homem, ou ainda, nela ele encontra a paz e a liberdade, são afirmações que datam de anos atrás e traduzem a preocupação de muitos filósofos e teóricos com respeito a natureza social do homem.

A questão é antiga e já foi muito debatida. Entretanto, quando observamos as extremas variações na interpretação da natureza social do homem que apareceram no decorrer dos tempos, voltamos a ela e sentimos que é grande a necessidade de comprovar a validade das mesmas.

Esses problemas filosóficos são tão relevantes para as preocupações humanas e tão complexas em suas diversificações que necessitam serem reconsiderados em cada época, à luz de conhecimentos científicos mais amplos.

Ainda hoje, não existe muita concordância entre os psicólogos sociais sobre os pontos de vista a serem adotados quando se estuda a natureza social do homem. Essas diferenças existem, tanto nos pressupostos feitos sobre o comportamento social, quanto na orientação teórica que se vinculam aos problemas psicossociais e, ainda, nos aspectos metodológicos adotados para o exame dessas questões.

Levando-se em conta que, em grande parte, o comportamento de qualquer indivíduo é de natureza social, já que implica em uma relação psicossocial, os acontecimentos psicológicos estão influenciados pelas atividades psicológicas percebidas ou antecipadas de outros. Destarte, o estudo da tendência dos indivíduos em se afiliarem ou se constituírem em grupo representa um caminho de importância significativa para a compreensão, tanto psicológica, quanto social do homem.

Para Salvatore Maddi (1970) o estudo da motivação afiliativa é um dos principais tópicos na área da Motivação.

As pessoas tem necessidades que só podem ser satisfeitas nas relações interpessoais. Não cabe dúvida de que estas necessidades são particularmente poderosas e que a associação com outras pessoas é para a maioria, uma necessidade.

Quais seriam, porém, os processos implicados nessas relações? Que condições determinam ou influenciam o desejo de estar com outros e de com eles cooperar ou competir?

Apesar da importância do fenômeno pouco sabemos a respeito das variáveis e das condições que influenciam a tendência afiliativa, tendo em vista que a maior parte dos estudos realizados com o propósito de explicar melhor essa tendência fornecem dados pouco precisos, isolados e, por vezes, contraditórios.

A preocupação científica, contudo, não se constitui evidentemente, num fator de impedimento ou substituição dos esforços que se verificam no contexto da Antropologia Filosófica. Registra-se, todavia, no plano do tratamento baseado em dados factuais uma progressiva tendência para a adoção de práticas que viabilizem a pesquisa empírica ou experimental, bem como garantam a obtenção de informações confiáveis.

Nosso trabalho visou efetuar uma revisão e análise dos dados baseados em observações empíricas e em resultados de pesquisas realizadas por vários autores, com objetivo de colher subsídios que clarificassem melhor o problema.

Essa análise, representa uma tentativa de integrar as observações teóricas e experimentais existentes que, aparentemente, poderiam parecer irrelevantes ou tivessem sido referidas sem a devida importância para o estudo do problema, bem como ressaltar as principais ou mais importantes variáveis que

tenham sido pesquisadas para a explicação da tendência afiliativa. Objetivou, ainda, situar o fenomeno à luz de perspectivas teóricas mais abrangentes, analisar alguns resultados com - traditórios ou ambíguos, bem como caracterizar alguns conceitos e medidas da tendência afiliativa.

## 2. EXPLICAÇÕES GERAIS PARA A CONDUTA AFILIATIVA

### 2.1 - Explicações baseadas no Conceito de Instinto.

Desde os primórdios da vida animal na terra manifestou-se entre as diversas espécies existentes a necessidade de interação contínua que se exteriorizava na tendência ao agrupamento. Supõe-se que isto se deva a um conjunto de fatores, tais como necessidade de mútua proteção, procriação e nutrição.

Com o desenvolvimento de formas superiores de vida - surgindo, então, o homem - essas tendências gregárias, embora obedecendo aos mesmos aspectos básicos, adquiriram características mais elaboradas, que foram estudadas de forma abrangente por filósofos e teólogos da Antiguidade e Idade Média.

Foi, porém, a partir da Teoria da Evolução, através dos conceitos de seleção e adaptabilidade, que surgiu uma nova perspectiva para o estudo do comportamento humano. As concepções que até então pertenciam exclusivamente ao domínio da especulação filosófica passaram para o domínio de explicações mais biológicas.

O pressuposto de Darwin, da continuidade mental entre o homem e os animais inferiores, ao mesmo tempo que influenciou muitos estudiosos da época contribuindo, inclusive, para o desenvolvimento da Psicologia Animal e Comparada, suscitou, também, forte oposição, principalmente entre os religiosos e teólogos.

Darwin admitiu que o mecanismo primário da evolução era a seleção natural, idéia esta postulada para todos os organismos vivos. A sociabilidade, o viver em grupo, seria um elemento indispensável à sobrevivência da espécie. Entretanto, essa teoria instintivista não foi muito desenvolvida quanto à

sociabilidade humana. Darwin observou a tendência de muitos mamíferos para caçar em bando, a cooperarem diante do perigo , a coragem e o sacrifício, que seriam formas impulsivas de ação , estabelecidas no decorrer do processo de seleção natural e perpetuadas em razão do seu valor para a sobrevivência da espécie.

A teoria de Darwin teve uma influência direta sobre o estudo da motivação, principalmente no que diz respeito aos seus componentes instintivos ou inatos. Podemos observar essa influência nas concepções psicanlíticas, quando Freud apoiou sua teoria no domínio biológico, enfatizando o papel fundamental que o instinto sexual exercia sobre o comportamento.

Influências do pensamento darwiniano podem ser observados nos trabalhos recentes dos etologistas, que tentam demonstrar as origens evolutivas do comportamento social dos animais, destacando-se o trabalho de Wynne Edwards (1962), quando se refere aos mecanismos biológicos instintivos nos animais para manter a densidade adequada de população em relação ao estoque de alimento. Esse mecanismo regularia o comportamento do bando em relação ao território.

Nesta mesma linha de estudos, Ardrey (1966) postula a existência de uma disposição inata na formação de grupo para defesa de território contra invasores. A cooperação e a associação entre os animais envolveriam respostas inatas.

Por outro lado, Harlow e Harlow (1965), em pesquisas experimentais com chimpanzês concluem que o comportamento associativo segue um padrão estável de desenvolvimento. As respostas associativas seriam parcialmente inatas, desenvolvendo-se, posteriormente, através do contato com os companheiros.

Lorenz (1950) e Tinbergen (1951) definiram instinto como uma sequência de atividades herdadas e estereotipadas com energia própria. Admitem-nas como deflagradores inatos que per-

mitem ao organismo reconhecer o estímulo apropriado quando este se apresenta.

Concepções instintivistas foram, também, propostas para explicar o comportamento humano. Na verdade, alguns trabalhos desenvolvidos recentemente sugerem o ressurgimento do nativismo. É o caso de Lorenz (1950) e Tinbergen (1951) quando argumentam que as respostas parentais humanas são instintivas e eliciadas mediante estímulos específicos. Ardrey (1961, 1966) propõe uma interpretação nativista da agressão humana e a tendência para a defesa de seu território. Mais recentemente, Tiger e Fox (1971) argumentaram que o comportamento humano poderia ser melhor compreendido se relacionado à sua herança biológica.

Verificamos, pois, que uma das abordagens do estudo do gregarismo humano, em termos de instinto, iniciou-se a partir da premissa da continuidade entre espécies. Entretanto, esse pressuposto tem sido criticado, já que em espécies inferiores essa atividade apresenta-se complexa e bem desenvolvida e, em outras, superiores, acha-se reduzida. Tais ocorrências, empiricamente observáveis, permitem concluir que as explicações de base instintivista, fundamentadas na admissão de uma continuidade filogenética entre espécies, no sentido de uma progressiva complexificação dos padrões comportamentais, são, ao menos, discutíveis.

Mc Dougall (1908) foi um dos primeiros psicólogos que, reagindo às explicações filosóficas, aceitou o domínio biológico, utilizando o conceito de instinto para explicar a motivação humana. Considerou os instintos como fontes primárias de energia que seriam responsáveis por toda a atividade do organismo.

Dentre os vários instintos postulados por Mc. Dougall encontrava-se o instinto gregário. Ao contrário de Darwin, que enfatizou os sentimentos de afeto entre os animais, Mc. Dougall restringiu o sentido da vida coletiva à satisfação e



bem estar decorrentes da proximidade física a outros membros da mesma espécie. O gregarismo ou a sociabilidade humana também obedeceria a este princípio. Dessa forma, o instinto gregário não envolveria elementos de ajuda ou interesse mas, apenas, uma necessidade para estar com outros que, quando não satisfeita, provocaria sentimentos de inquietação. Admitiu que os instintos humanos e animais apresentavam a mesma natureza. Posteriormente, em função das críticas que se processaram em relação ao conceito de instinto e à sua utilização no campo da Psicologia, substituiu este termo pelo de propensão.

Assim, aceitando a idéia da continuidade biológica, o comportamento humano passou a ser visto, por este autor, como consequência de propensões inatas, ao passo que o comportamento animal permaneceu sendo visto em termos de instinto.

O instinto gregário representou, para Mc Dougall, uma tentativa de se entender a formação e o desenvolvimento do comportamento grupal. As explicações, entretanto, foram ambíguas, pois não estabeleceram uma relação entre este instinto e as demais tendências sociais. Trotter, (1917) pretendeu relacionar o instinto gregário aos demais fenômenos sociais. Sustentou que os diferentes fenômenos sociais tem sua origem na sensibilidade do homem à vida coletiva. O instinto gregário então, não estaria limitado à situações particulares e se distinguiria dos outros instintos, especificamente, por sua atuação contínua. Para Trotter, do ponto de vista biológico o instinto gregário se manifestaria pela reunião e organização de forças necessárias à manutenção e sobrevivência; do ponto de vista psicológico, esse instinto teria como resultado, a submissão do indivíduo às tendências do grupo. Dessa forma a suscetibilidade, a influência e a liderança seriam manifestações das características gregárias do homem.

Uma maneira encontrada para suavizar o radicalismo das concepções instintivistas foi através do conceito de deter-

minantes inatos. Neste caso, não seria um instinto que impulsionaria o indivíduo no sentido de aproximação a outros. As pessoas se afiliariam em virtude de características inatas relacionadas com a sua sobrevivência, tornando-se dependentes uns dos outros.

As concepções instintivistas, ou mesmo as que se baseiam em tendências inatas não oferecem soluções satisfatórias permanecendo num nível de explicação muito genérico, pois não esclarecem a maneira pela qual o impulso atua, nem as condições em que o instinto gregário é dominante sobre um outro.

Embora possa ser admitida uma explicação instintivista em relação a sociabilidade humana, não se poderia explicar a variação e complexidade da conduta afiliativa, exclusivamente, através desse impulso. Os homens se agregam num momento de perigo ou de sofrimento e igualmente o fazem em momentos de imensa satisfação, também ocorre o fato de pessoas rodeadas de outras sentirem-se solitárias e infelizes.

Esta explicação não seria, pois, satisfatória para compreensão dos sentimentos e percepções envolvidos nas relações interpessoais através das diversas modalidades do comportamento afiliativo.

Observamos, portanto, que no início deste século quase todo o comportamento humano foi considerado instintivo. A primeira tentativa da Psicologia para explicar a sociabilidade humana foi supor uma tendência inata para a vida coletiva. Posteriormente, com o surgimento do behaviorismo, cuja ênfase objetivista e metodológica não seria compatível com uma posição instintivista, esta passou a ser alvo de muitas críticas. Mais recentemente, no caso particular do gregarismo, os trabalhos na área da Psicologia transcultural contribuíram ainda mais para o enfraquecimento dessas posições (Berry e Lonner, 1975).

O gregarismo é um termo que tende a ser abandonado em decorrência da sua vinculação com perspectivas teóricas de base instintivista e, presentemente, há uma tendência para se referir ao comportamento associativo em termos de afiliação.

### 2.3 - Explicações baseadas em aprendizagem

Uma vigorosa oposição à abordagem instintivista está na formulação de que as características humanas são, basicamente resultados do processo de aprendizagem.

A ênfase ambientalista possibilitou uma crítica à existência de padrões específicos do comportamento instintivo. Muito embora não tenha negado a existência de padrões inatos de reação, esses seriam caracterizados por movimentos reflexos e incoordenados.

Podemos observar que essas abordagens mais antigas e radicais, apesar de situarem o fenômeno comportamental em polos opostos, apresentam certas características comuns. É de se notar que ambas lidam com conceitos semelhantes diferindo, apenas, em relação à ênfase que atribuem a cada um deles. Nessas duas posições, as características básicas do comportamento humano são procuradas nos níveis mais primitivos de desenvolvimento da vida do indivíduo. Em ambas está restrita a possibilidade de serem explicadas as condições exatas e específicas para a justificativa e previsibilidade do comportamento.

Para os teóricos da aprendizagem a tendência afiliativa seria uma resposta socialmente aprendida, resultante de propriedades reforçadoras que as pessoas adquiririam por estarem associadas à satisfação de necessidades básicas. Dessa forma, a afiliação, a cooperação e o desenvolvimento de outros motivos sociais seriam respostas aprendidas.

Algumas observações com animais tem procurado estabelecer a origem do comportamento associativo com base em experiência de aprendizagem. O comportamento associativo seria afetado por experiências de socialização na família, embora as únicas variáveis estudadas, até o momento, tenham sido a presença ou ausência da mãe e de companheiros. Uma das hipóteses existentes é que esse comportamento se deva à generalização de respostas positivas em relação à mãe (Mason, 1965). Para Harlow e Harlow (1965), tais respostas seriam parcialmente inatas, mas se desenvolveriam através de experiência com grupos de companheiros. Argyle e Dean (1965) sugerem que o comportamento afiliativo está em função dos resultados de experiências de recompensa e punição.

A atividade gregária pode ser observada de acordo com algumas posições ambientalistas como sendo um meio para alcançar um determinado fim utilitário. É o caso de Sumner e Keller (1927), que negaram a natureza instintiva da necessidade de afiliação. Consideram que a vida em grupo, para certas pessoas, poderia gradualmente tornar-se um objetivo em si mesmo, mas, essencialmente, seria uma forma para alcançar uma meta determinada. A necessidade de afiliação desenvolve-se nos seres humanos em função da sobrevivência. A vida em grupo possibilita a realização de troca de utilidades ou bens, defesa contra inimigos, divisão de tarefas e outras atividades, as quais o indivíduo não poderia realizar sozinho. A vida em grupo seria uma forma mais segura, útil e fácil para concretização de objetivos.

Contudo, a simples consideração de que as pessoas adquiririam características de reforços secundários - já que estariam associadas às satisfações de necessidades básicas do indivíduo - não significa, necessariamente, que todo o comportamento afiliativo possa ser explicado a partir de reações condicionadas simples.

O comportamento afiliativo considerado com base em processos de aprendizagem, tende a oferecer explicações insatis

fatórias em relação aos fatores específicos que interferem e controlam a afiliação.

Uma abordagem cognitiva e, de certa forma, contrária às posições anteriormente referidas pode ser observada na concepção de Asch (1952), o qual afirma:

"Parece-me que a procura - num mecanismo específico, inato ou aprendido - do interesse e do sentimento sociais, é falsa e destinada a fracassar. Não há um impulso específico ou pré-formado de sociabilidade. Ou antes, todo o nosso ser é o órgão, e todas as nossas capacidades e tendências podem estar à seu serviço ... Procuramos a companhia de outros pela mesma razão que procuramos a companhia de coisas - por que buscamos uma ligação significativa com o ambiente. O interesse social é uma parte intrínseca do nosso amplo interesse pelo ambiente" (pg. 225).

Para Asch, o movimento de uma pessoa em direção a outra ocorre porque as pessoas e, somente elas se tornam às únicas companhias adequadas para o estabelecimento de uma relação completa. Do contato entre as pessoas surgem novas necessidades, que para serem satisfeitas exigem a participação e presença de outras. Nas palavras de Asch:

"A própria ação do grupo se torna interessante; as atividades de dar e receber passam a ser atraentes e valiosas em si mesmas" (op. cit., p. 286).

Asch não reduz o papel que as necessidades orgânicas específicas desempenham na manutenção e desenvolvimento das relações sociais, apenas não restringe as relações sociais a uma simples função das necessidades específicas. O contato entre as pessoas continua, mesmo quando as necessidades básicas são satisfeitas. O interesse e satisfação que as pessoas sentem quando procuram ou se afiliam às outras surgem, mesmo que estas não estejam em estado de privação. De acordo com Asch:

"Pessoas famintas e exaustas não constituem em modelo de sociabilidade". (op. cit., p. 287).

Para Asch as fontes de interesse social e de contato entre pessoas são recriadas a cada instante, não sendo necessário o suporte de instinto ou reforço para explicá-las.

### 3. VARIÁVEIS DE PERSONALIDADE E NECESSIDADE AFILIATIVA

Diversas tentativas de explicação do comportamento afiliativo são baseadas em efeitos ou mudanças ambientais sem manipulação ou referência direta às variáveis de personalidade, as quais, entretanto, oferecem subsídios importantes ao estudo da tendência afiliativa.

Essa questão diz respeito a um problema mais amplo, que é o da orientação teórica que se vinculada à Psicologia. Se por um lado, aqueles que se dedicam ao estudo do comportamento social ou fenômenos de interação social não dão ênfase às variáveis de personalidade, em contrapartida, os teóricos da personalidade geralmente negligenciam os efeitos de variáveis situacionais sobre o comportamento.

Os estudos realizados por Bowers (1973) mostram uma tentativa de solução interacionista, que procura dividir as variáveis que controlam o comportamento em três formas: variáveis da pessoa, variáveis da situação e variáveis da interação. Bowers estudou comportamentos, tais como, a agressão, a ansiedade e outros, observando que, em média, 13% da variância decorriam de variáveis da pessoa 10% de variáveis situacionais e 21% eram decorrentes da interação entre essas variáveis. Considerou que a proporção de variância atribuída a cada uma dessas fontes dependerá do tipo de comportamento examinado.

Grande parte das teorias de personalidade são bem estruturadas, gerando muitas pesquisas neste campo. Entretanto, são poucas as tentativas, de se relacionar a teoria ao comportamento do indivíduo fora da clínica ou laboratório, e quando essas tentativas são feitas, os resultados se mostram inconsistentes. É possível que essas dificuldades também decorram dos instrumentos de medida da personalidade, já que os padrões de comportamento se baseiam em dados como testes e questionários, afastando-se, muito, do comportamento observado em situações da vida real.

Talvez uma das tentativas de se estabelecer uma relação em termos de pesquisa e construção teórica possa ser observada nos trabalhos de Mc. Clelland, Atkinson e Feather (1966). Esses autores desenvolveram a teoria do motivo da realização, que não é, propriamente, uma teoria de personalidade, mas fornece suporte para o desenvolvimento de tal teoria. Consideram a necessidade de realização um motivo que, em combinação com outras variáveis, poderia ser fonte preditiva de comportamento em vários contextos.

O motivo de afiliação, estudado à luz das teorias de personalidade, tem sido abordado por vários autores. Entretanto, tais abordagens tem sido realizadas com base, na maioria das vezes, em observações e pesquisas clínicas cujas hipóteses teóricas nem sempre são bem fundamentadas.

Por outro lado, as pesquisas experimentais realizadas para se estabelecer as relações entre necessidade de afiliação e características de personalidade partem de hipóteses bastante genéricas, comprometendo o valor preditivo das mesmas.

### 3.1 - Necessidade de Aprovação e Afiliação

Alguns estudos tem procurado demonstrar que a necessidade de aprovação social é uma das fontes da tendência afiliativa, outros sugerem o inverso, ou seja, que as pessoas com grande necessidade afiliativa buscam obter aprovação para continuarem aceitas pelos membros de um grupo.

Para os teóricos de formação psicanalítica dois antecedentes importantes da tendência afiliativa são detectados. O primeiro, diz respeito à procura de outras pessoas, decorrente de necessidades insatisfeitas no período da infância. A tendência afiliativa seria uma forma do indivíduo obter o amor e a aprovação que não conseguiu na infância. Essas relações inter-



personais não seriam bem sucedidas, pois se baseariam em relações imaturas. O segundo antecedente fundamenta-se no conceito de que se as experiências dos primeiros estágios psicosssexuais forem bem sucedidas surgirão sentimentos de auto confiança e as relações interpessoais serão bem sucedidas.

Para Freud, a tendência afiliativa e o desenvolvimento de relações interpessoais representariam concessões inevitáveis e desagradáveis, na medida em que o indivíduo teria que reprimir seus instintos sociais baseados na busca de prazer, para ceder às exigências dessa relação.

A complexidade da teoria psicanalítica, a abundância de enunciados genéricos e, às vezes, ambíguos e contraditórios apresenta dificuldades de comprovação experimental. As hipóteses psicanalíticas geralmente não satisfazem ao critério de refutabilidade necessário a uma teoria científica. Essas críticas podem ser extensivas ao fenômeno aqui tratado.

Nas teorias de Horney (1947), Sullivan (1955) e Fromm (1941), podemos observar certa ênfase em relação aos fatores sociais e uma menor influência de fatores biológicos, os quais se apresentam de forma relevante na Teoria Freudiana.

Para Horney (1937) as relações interpessoais baseiam-se na estrutura e reação da criança frente ao ambiente social e familiar. A falta de afeto, percebida pela criança nessas relações, levaria a sentimentos de insegurança e estado de ansiedade.

A busca de segurança e afeto pode levar o indivíduo a se comportar no sentido de aproximar-se de outro, dele se afastar ou, ainda, se opor a outras pessoas. Dependendo da situação, o indivíduo agirá de uma ou de outra forma. A fixação num desses padrões de comportamento levaria à neurose. (Horney, 1945).

A ansiedade básica desenvolver-se-ia a partir de relações entre pais e filhos onde não existisse amor.

A ansiedade leva o indivíduo a procurar segurança e mocional através da afiliação com outros. Entretanto, a ansieda de leva a um comportamento inadequado que geralmente, implica em rejeição por parte de outros, gerando ainda mais ansiedade, estabelecendo-se dessa forma um círculo vicioso.

Para Fromm (1941) os sentimentos de insegurança e solidão decorrem da falta de apoio num sistema de referência so cial estruturado. O homem deseja e tem necessidade de realizar o seu potencial de afiliação. Muito cedo, porém, a criança é desvinculada de seu meio pós-natal adquirindo uma independên cia gradual. Entretanto, a criança não tem força necessária pa ra aumentar sua independência e enfrentar a sociedade, desenvol vendo, posteriormente, sentimentos de solidão e insegurança.

Para obterem segurança as pessoas buscam outras pes soas ou grupos, estabelecendo novas relações. As pessoas podem se afiliar a outras para a obtenção dessa segurança através da submissão à autoridade e conformismo às exigências sociais (Fromm, 1947, 1955).

A teoria interpessoal de Sullivan (1953) é menos a nalítica do que a de Horney ou a de Fromm. É semelhante à primei ra quanto ao papel e importância do contexto familiar para o estabelecimento de relações interpessoais.

Sullivan (op. cit.) acredita numa hierarquia de ne cessidades fisiológicas que geram tensões, as quais, por sua vez, desaparecem através da satisfação dessas necessidades. En tretanto, as necessidades básicas do indivíduo só poderão ser satisfeitas através de relações interpessoais, as quais podem afetar as próprias necessidades fisiológicas.

Para Sullivan, o primeiro contato interpessoal que

o indivíduo estabelece é com a mãe, através da alimentação. Este contato pode provocar angústia ou insegurança influenciando relações interpessoais subsequentes, que também poderão afetar relações posteriores. De acordo com a posição deste autor a tendência afiliativa poderia ser explicada, em parte, mas não ex-clusivamente, pelas primeiras relações que a criança estabelece com a mãe. A aproximação de uma pessoa em relação a outra seria seletiva, pois iria depender dos elementos de semelhança que esta experiência possuisse relacionada a acontecimentos anteriores. Essas percepções, por sua vez, podem influenciar as tendências afiliativas ou as relações interpessoais seguintes.

Apesar da característica de abrangência de muitas dessas teorias e da dificuldade de se distinguir, entre os seus pressupostos teóricos, o que pode ser empiricamente comprovado, de um modo geral elas sugerem que os antecedentes da tendência afiliativa podem ser encontrados nas características de personalidade do indivíduo. Tais características como, por exemplo, a insegurança ou ansiedade decorrentes de relações iniciais insatisfatórias ou desprovidas de afeto positivo ou ainda, a insegurança e solidão devido a "independência precoce" exigida pela sociedade, seriam frequentemente responsáveis pela tendência afiliativa.

Alguns desses dados sugerem que as pessoas se afiliam ou se comportam visando a sociabilidade com outros para obtenção de aceitação e aprovação social (Horney, 1950).

Estudos mais sistematizados tem sido desenvolvidos procurando estabelecer uma relação entre necessidade afiliativa e necessidade de aprovação social.

Pesquisas realizadas por Cròwne e Marlowe (1964) , Crowne e Strickland (1961), com objetivo de determinar a validade de construto de necessidade de aprovação, fornecem subsídios que sugerem uma relação entre essas duas necessidades.

A forma usada para o estudo da necessidade de aprovação baseou-se no isolamento de certos tipos de comportamento adulto, considerados indicadores dessa necessidade. Esses comportamentos foram avaliados através da escala Crowne e Marlowe (1960) - no decorrer do tempo e em diferentes situações - tendo sido os comportamentos extremos tomados como medida da necessidade de aprovação. Posteriormente, esses dados foram examinados através dos hábitos de educação na infância e contato com outras crianças.

A partir da classificação das pessoas em função da alta e baixa necessidade de aprovação, Strickland e Crowne (1961) concluíram que:

"As pessoas com alta necessidade de aprovação expressam maior tendência afiliativa e escolhem a psicoterapia, em maior grau, do que as pessoas com baixa necessidade de aprovação social. Esses indivíduos raramente manifestavam julgamentos independentes, procurando concordar, sempre, com as opiniões do grupo ao qual pertenciam, mesmo que essas opiniões fossem ilógicas, mudando de atitude radicalmente quando o grupo assim procedia. Essas pessoas com alta necessidade de aprovação eram particularmente mais sensíveis às reações de outras, desempenhando-se melhor em tarefas quando elogiados e evitando comportamentos que provocassem desaprovação." (pg.395)

Estudos posteriores de Crowne e Marlowe (1964) sugerem que as pessoas com alta necessidade de aprovação possuem baixo sentimento de auto-estima e são levadas a sentimentos de incapacidade. O intenso desejo de aprovação social, nessas pessoas, geralmente não era realizado, pois elas acabavam sendo as menos aceitas pelos seus companheiros. Aquelas pessoas que eram as mais aceitas socialmente, na realidade, possuíam auto-confiança e maior auto-estima.

Essas conclusões indicam variações no grau de satisfação obtida pelas pessoas através da aprovação social e, também, formas de comportamento indicadoras dessa necessidade.

Esses resultados parecem demonstrar um certo grau de analogia com pressupostos estabelecidos pela teoria de K. Horney, de vez que ficou sugerido que, o indivíduo extremamente aquiescente, possui uma tendência para redução da ansiedade em relação à sua aceitação por parte dos outros.

Outros estudos, partem da classificação das pessoas em função da alta e baixa necessidade de afiliação e procuram relacioná-los com comportamentos indicadores de necessidade de aprovação.

Walker e Heyns (1962) verificaram que as pessoas com alta necessidade de afiliação apresentam maior conformidade. Esses indivíduos são mais aquiescentes em relação aos amigos do que em relação aos estranhos.

Birch e Veroff (1966), por sua vez, verificaram que as pessoas com alta necessidade de afiliação, geralmente, agem mais no sentido de assegurar aprovação social do que as pessoas com baixa necessidade afiliativa.

Esses autores propõem um quadro de referência teórico onde procuram integrar muitos conceitos utilizados para explicação da tendência afiliativa. Definem o incentivo de afiliação como:

"A atração por um outro organismo a fim de certificar-se, junto ao outro, de que se é aceito" (pg. 125).

Consideraram, ainda que esta definição seria válida quando o indivíduo estivesse emocionalmente perturbado, especificamente, quanto a sua auto-avaliação.

### 3.2 - Dependência e Afiliação

Muitos estudos sugerem existir uma relação entre dependência e necessidade de afiliação. Algumas dessas investigações procuram na origem da dependência uma explicação para a afiliação.

Observações do comportamento de crianças criadas em instituições, indicam que elas tendem à indiferença em relação aos adultos, não apresentando resposta de dependência (Yarrow, 1964). Essas crianças podem tornar-se definitivamente desadaptadas, com dificuldade de estabelecer contatos com outras pessoas de forma satisfatória (Goldfarb, 1955, Bowlby, 1952, 1956).

Existem evidências que sugerem um vínculo entre dependência e métodos de alimentação materna (Spitz, 1946), assim como entre dependência e estilo de comportamento materno durante a infância (Sampson, 1965). Outros estudos, entretanto, não parecem evidenciar a dependência como estando relacionada a formas de alimentação materna. (Sears, Maccoby e Lewin, 1957).

Bowlby (op. cit.) observou que as crianças criadas sem mãe, apesar de terem contato com outras apresentam uma diminuição da tendência afiliativa e da dependência.

O comportamento de dependência tem sido atribuído, ora ao isolamento, ora à ansiedade; entretanto os estudos realizados apresentam resultados inconsistentes, talvez pela dificuldade de se estabelecer uma situação de isolamento que não desperte ansiedade.

Pesquisas experimentais demonstram que um período pequeno de isolamento torna a criança mais suscetível à influência social. (Gewirtz, 1961). Estudos posteriores realizados por Walters e Parke (1964) e Walters e Ray (1960) sugerem que não é o isolamento, em si, mas a ansiedade que produz esse efeito.

Alguns trabalhos buscam os antecedentes do comportamento de competência (que sugerem independência e auto-confiança) nas práticas de educação dos filhos.

Hatfield, Ferguson e Alpert (1967) observaram que as atitudes tolerantes decorrentes da interação da mãe com seu filho fortaleciam as ações afirmativas e independentes da criança.

Baunrind e Black (1967) indicam que as ações independentes dos filhos são favorecidas por mães amorosas e comunicativas e que as exigências de independência e bom desempenho relacionam-se com a auto-confiança.

Mc Ginn et al (1965) verificaram que as pessoas com forte tendência afiliativa foram encorajadas em seu comportamento de dependência pelos pais.

Rosenthal (1967) fez uma distinção entre busca de contato ou de proximidade (estar próximo de um adulto, segurá-lo) quando surgem situações novas geradoras de ansiedade e busca de atenção (procurar ou chamar atenção de adultos para um fato novo e interessante) quando não existe ansiedade. Observou que a busca de atenção ocorre mais frequentemente em crianças de 3 a 5 anos. Somente diante de situações novas, dissonantes com as expectativas da criança, observa-se o primeiro tipo de conduta.

Sarason e colaboradores (1960) discutem a origem da necessidade de dependência das crianças em relação aos pais e comportamento afiliativo. Observaram que havia uma relação afiliativa constante quando o comportamento dos pais servia, tanto de incentivo de afiliação, quanto de agressividade. Essa relação leva a ansiedade, e com isso, a necessidade da criança estar constantemente avaliando os sentimentos de aceitação e afeto dos pais, gerando um círculo vicioso.

Townsend (1958) concluiu que as pessoas que se interessam pela independência são também dependentes. O interesse pe

la independência seria uma forma delas evitarem a dependência de afiliação. O conflito entre dependência e independência seria um esforço de contra - dependência. Porém, parece difícil estabelecer uma distinção entre comportamentos que indicam contra-dependência daqueles considerados independentes, ou seja, os que envolvem um investimento emocional de independência.

Alguns estudos sugerem que os primogênitos e filhos únicos são mais dependentes que os outros filhos (Schachter, 1959, Dember, 1964).

Schachter (op. cit.) realizou uma série de estudos onde verificou que os primogênitos, tanto quanto os filhos únicos, são mais afiliativos que outros em situação de ansiedade. Essa relação independeria do tamanho da família.

Para suportar a relação entre ordem de nascimento e tendência afiliativa, Schachter (op. cit.) faz uma explanação, teórica baseada na dependência decorrente de prática de educação das crianças. Como consequência da maior atenção e afeto dispensado pela mãe ao primeiro filho, ele tornar-se-ia dependente desse contato para redução da ansiedade. Posteriormente, desenvolveria - em situações geradoras de ansiedade - comportamento afiliativo de forma mais intensa que outros filhos. Resultados semelhante foram encontrados por Dember (1964).

Geralmente, para o primeiro filho, a relação entre tendência afiliativa e dependência tem sido explicada pelo maior medo de rejeição com o nascimento de outros filhos ou, então, em virtude das expectativas positivas de afiliação.

Uma perspectiva diferente foi postulada por Connors (1963) em relação a ordem nascimento e necessidade de afiliação. Considerou este autor que existe um aumento contínuo de privação de atenção e afeto dos pais do primeiro, para o segundo filho, e assim sucessivamente. Portanto, o segundo filho seria



mais afiliativo que o primogênito, e este mais afiliativo que o filho único. (Altas taxas de nascimento levaram ao aumento da privação de afiliação). Devido a experiência de separação e privação de afeição, o segundo filho teria um aumento da necessidade de afiliativa e uma baixa expectativa em relação ao valor positivo da afiliação. Esses dados foram comprovados pelos montantes de respostas de fantasia afiliativa de separação no T.A.T. e menor expressão verbal de valor afiliativo medida pelo questionário FIRO.

Essas predições, contraditórias de certa forma, sugerem que a relação entre ordem de nascimento e necessidade de afiliação, ou não podem ser generalizadas, ou a direção dessa relação é questionável.

Para determinar a direção e generalidade da relação entre ordem nascimento e necessidade de afiliação, Rosenfeld (1966) realizou cinco estudos, controlando as variáveis sexo, ordem de nascimento, ansiedade e medida das necessidades de afiliação e realização. Os resultados apresentados indicam que dos estudos realizados nenhum confirmou a hipótese de que o filho único é mais afiliativo que os outros filhos. Alguns suportes foram obtidos para a hipótese de que os primogênitos são mais afiliativos que os outros e do que o filho único.

Os dados sugerem, entretanto, que o filho único é menos ansioso que os outros. Um estudo de Sampson (1962) em relação ao primogênito indicou que este era menos ansioso e tinha maior necessidade de realização que outros filhos. Esses resultados contradizem as evidências de que a ansiedade se correlaciona negativamente com necessidade de realização (Atkinson, 1964).

Rosenfeld op. cit, comparando seus estudos com os de Dember (op. cit.), Connors (op. cit.) e Schachter, observou que os diferentes resultados poderiam ser explicados pelos procedimentos particulares adotados. Dember usou sujeitos cuja idade variava de 11 a 62 anos. Rosenfeld, assim como Schachter, usou sujeitos homogêneos em relação a faixa etária.

Ronsenfeld sugere que a relação entre posição de nascimento e medida de motivação pode ser uma função da falta de controle típico da condição de teste. Concluiu que a testa - gem em grupo ou individual poderia, igualmente, levar a al - terações de resposta afiliativas decorrentes da própria situa - ção (teste).

Zimbardo e Formica (1963), numa pesquisa similar à de Schachter, procuraram explicar a relação entre ordem de nas - cimento e afiliação, em termos não de dependência, mas através do conceito de auto-estima, aceitando que a explicação de depen - dência, segundo demonstração de Sears, Maccoby e Lewin (1957) não seria, teoricamente, coordenada com a teoria de compara - ção social.

Definiram auto-estima de acordo com Cohen (1959):

"Discrepância entre um modelo ideal que o indi - víduo propõe para si e seu real auto-conceito" (pag. 103).

Como consequência de baixa auto-estima o indiví - duo, desenvolveria sentimentos de incapacidade, inadequação e inferioridade social e, portanto, maior dependência de outros para obter apoio e auto-avaliação. Propõem ainda, que para qual - quer nível real de habilidade ou capacidade o primogênito tem maior (mais irrealístico e exagerado) Eu ideal, que os outros fi - lhos. Essa diferença se refletiria na menor auto-estima entre os primogênitos.

Os resultados encontrados por estes autores indica - ram uma relação negativa entre auto-estima e necessidade de afi - liação. A hipótese de que o primogênito teria menor auto-esti - ma que os filhos seguintes não foi confirmada.

### 3.3 - Introversão X Extroversão e Afiliação

Algumas teorias e pesquisas sugerem a existência de diferenças individuais sistemáticas no grau de motivação geral para as pessoas se afiliarem a outras.

Estudos realizados através do T.A.T. (Birch e Veroff 1966; Walker e Heyns, 1962; Atkinson e French, 1958) indicam que as pessoas tem uma propensão geral para se afiliarem e que a magnitude dessa tendência varia de pessoa para pessoa.

A partir da dicotomia estabelecida por C. Jung sobre extroversão x introversão surgiram algumas pesquisas nesta linha, procurando relacionar essas variáveis com a disposição geral das pessoas para se afiliarem.

Schutz (1958), Willians (1963) verificaram que extrovertidos procuram estabelecer relações mais intensas com as pessoas, sendo mais sensíveis à popularidade que à liderança, interessando-se mais pelo aspecto emocional e social do grupo do que pela tarefa, sendo mais reveladores sobre si mesmo (Tuckman, 1966).

Lorr e McNair (1965) usaram 16 categorias de comportamento social e 250 sujeitos, os quais foram classificados por juizes em escalas de cinco pontos. Os resultados foram dados num sistema bidimensional e mostraram que o padrão extroversão e sociabilidade emerge no comportamento interpessoal.

Para Eysenck (1967), o indivíduo herda um certo tipo de sistema nervoso que o predispõe a desenvolver-se numa determinada direção. A interação entre a disposição biológica e o meio ambiente determinará a configuração total da personalidade de uma pessoa. Num outro trabalho (1947), admite este autor que os extrovertidos diferem dos introvertidos no nível fisiológico

gico do Sistema Nervoso Central. Os extrovertidos estariam num nível mais baixo de estimulação cortical, podendo tolerar mais a atividade social e contato íntimo que os introvertidos. Altos graus de excitação resultariam em rompimentos de padrões específicos de respostas; logo, os extrovertidos saem-se melhor em situações sociais do que os introvertidos, pois estes últimos ultrapassariam o apice da curva de excitação.

Considerando que a necessidade de afiliação possa ser responsável por diferentes padrões de comportamentos em pessoas diferentes, muitas vezes, são utilizados conceitos baseados na Teoria de Eysenck (op. cit.) ou na Teoria dos traços de Allport (1937), para explicar um determinado comportamento coerente.

Do que foi dito poderíamos destacar duas considerações: Se existe uma tendência geral para a afiliação (tanto em introvertidos quanto em extrovertidos) por que os introvertidos são menos afiliativos do que os extrovertidos? Haveria realmente tendência geral para afiliação?

A segunda consideração é que introvertidos e extrovertidos possuam motivações diferentes. Os extrovertidos, então, seriam mais sociáveis, comunicativos, preferindo a presença de pessoas. Os introvertidos são tímidos e retraídos, portanto, não motivados para contatos interpessoais. A explicação não se baseia na existência de uma motivação geral para a afiliação.

Tendo em vista a necessidade de clarificação da relação introversão e extroversão, talvez fosse útil a manipulação de outras dimensões de personalidade, ou ainda, o estabelecimento de situações específicas para a verificação da diferença entre introversão e extroversão.

Uma pesquisa realizada por Shapiro e Alexander (1969) teve como objetivo atender às exigências acima referidas. Esses autores argumentaram que introvertidos e extrovertidos são

igualmente afiliativos e que a diferença só ocorreria diante de situações específicas. Aceitando a diferença conceitual entre extroversão e introversão, segundo Jung (1923), os autores consideraram que essas diferenças conceituais se refletiriam na forma pela qual introvertidos e extrovertidos "utilizariam as pessoas". Para os introvertidos as pessoas são fontes de estimulação interna, para os extrovertidos as pessoas são alvos para realização de objetivos. Nesse trabalho, a tendência afiliativa foi medida pela escolha de uma das alternativas: esperar sozinho ou esperar em companhia de outros, antes de iniciar o experimento. Este, consistia em levar os sujeitos a acreditarem, que receberiam choques elétricos dolorosos (situação de alta ansiedade) e choques elétricos suaves (condição de baixa ansiedade). Os resultados indicaram que os sujeitos introvertidos e extrovertidos são moderadamente afiliativos quando não ansiosos e só diferem no comportamento afiliativo em situação de alta ansiedade.

Os introvertidos usam seus próprios padrões subjetivos para avaliar suas emoções, logo, numa situação de ansiedade ou de incerteza sobre suas emoções preferem estar sozinhos. Os extrovertidos usam as pessoas como padrão de comparação, portanto, preferem a companhia de outras, quando ansiosos.

Shapiro e Alexander baseados na análise de respostas dadas pelos introvertidos e extrovertidos (medidas antes do experimento) quanto a figura do T.A.T., concluem que os introvertidos tem baixa expectativas de ajuda em relação as pessoas e, ainda, que os introvertidos ansiosos que, como os extrovertidos, escolheram a alternativa "esperar em companhia" teriam percepções diferentes em relação a afiliação.

Não fica claro, porém, porque tendo percepções diferentes em relação a afiliação, alguns extrovertidos e introvertidos escolheram alternativas semelhantes. Se o introvertido tem baixa expectativa da ajuda de outros por que alguns escolhem esperar em companhia?

De acordo com a teoria de Kelly (1955) aqueles que escolheram a alternativa esperar sozinho, são indivíduos que, a pesar de diferirem quanto as suas experiências reais, organizaram perceptualmente seus sistemas de construto de forma semelhante , o mesmo ocorreria para aqueles que tivessem escolhido esperar em companhia. A escolha "esperar sozinho", por exemplo, indicaria que essa alternativa possibilitaria a antevisão de acontecimentos futuros decorrentes da própria escolha.

#### 4. CONTRIBUIÇÕES DE L. FESTINGER E S. SCHACHTER AO ESTUDO DA NECESSIDADE DE AFILIAÇÃO

Muitos estudos tem procurado demonstrar que o grau de atração exercido pelo grupo (ou indivíduos específicos) variam com o êxito prometido ou comprovado para facilitar a obtenção de determinadas metas. Esses estudos referem-se a necessidade de afiliação como meio para alcançar objetivos individuais ou sociais. Provavelmente, grande parte das condutas afiliativas poderiam ser classificadas nessa categoria de comportamento.

Uma segunda linha de estudo refere-se à necessidade de afiliação como objetivo em si mesmo, ou seja: as pessoas tem necessidades tais como apoio, aprovação, prestígio e outras, que só podem ser satisfeitas através de relações interpessoais.

Possivelmente, terá sido Festinger (1952) o primeiro pesquisador a se ocupar, de forma experimental, com essas necessidades. Aprofundando suas conclusões, este autor compõe a teoria da comparação social (1954), onde procura analisar um conjunto distinto de necessidades que só podem ser satisfeitas mediante a afiliação com outros.

Posteriormente, ampliando a teoria da comparação social de Festinger, Schachter (1959) busca aplicá-la, também, na avaliação das emoções, realizando alguns experimentos que serão abordados mais adiante.

##### 4.1 - A Teoria da Comparação Social de L. Festinger

A idéia básica da Teoria da Comparação Social de Festinger (1954) é a de que a pessoa tende a avaliar a exatidão

de suas habilidades e opiniões. Na ausência de meios não sociais objetivos, para auto-avaliação, a pessoa procura estabelecer comparação com outras no sentido de obter um critério para a aferição de suas habilidades e opiniões. A teoria postula, ainda, que para uma avaliação exata dessas características a pessoa procura comparar-se com aquelas, cujas habilidades e opiniões sejam mais semelhantes as suas. Na ausência de meios tanto objetivos quanto sociais para comparação, esta avaliação será instável e imprecisa.

Festinger admite que, quando existem discrepâncias de opinião ou habilidades entre os membros de um grupo, surgem tendências orientadas no sentido de reduzi-las.

Para Festinger, a tendência para a auto avaliação influenciará tanto a formação e estrutura de grupos, quanto a conduta das pessoas dentro do grupo. Consequentemente, a necessidade de autoavaliação seria uma das razões pelas quais as pessoas se afiliam a outras. De acordo com a proposição deste autor a conduta afiliativa é seletiva, já que a afiliação às pessoas semelhantes forneceria um critério para a comparação de habilidades e opiniões.

Walster e Walster (1963) levantaram a hipótese de que, se fosse assegurado a uma pessoa que ela seria bem recebida, tanto por indivíduos semelhantes a ela como por pessoas que dela diferiam, ela preferiria afiliar-se às pessoas diferentes. Esses autores consideraram, ainda, que as pessoas inseguras em relação à sua capacidade de serem bem recebidas por outros, ou que necessitassem do afeto destes, prefeririam afiliar-se a pessoas semelhantes.

Ambas as proposições foram experimentalmente confirmadas.

Esses resultados não contrariam a Teoria de Festinger na medida em que a incerteza favorece o aumento da necessidade



de comparação social, como já demonstraram Radloff (1961), Singer e Schockley (1965). Para estes pesquisadores o grau de incerteza a respeito de opiniões e habilidades relaciona-se positivamente com a tendência afiliativa, como objetivo de comparação social.

Numa formulação mais ampla, a necessidade de avaliação das opiniões e habilidades poderia ser vista em termos de tendência de clareza cognitiva. Alguns dados adicionais foram encontrados para a confirmação da hipótese de que as necessidades de auto-avaliação ou de clareza cognitiva constituem, ambas, uma fonte importante da conduta afiliativa (Festinger et al 1956, Schachter e Burdick, 1955).

Se as pessoas se afiliam a outros para comparar suas habilidades e opiniões ou, ainda, para obterem maior clareza cognitiva segue-se que a conduta afiliativa poderia ser deflagrada diante de condições específicas.

Em situações nas quais os sujeitos apresentem alguma dúvida ou incerteza a respeito de suas próprias características (opiniões, habilidades, emoções) e, na ausência de meios objetivos para avaliá-las, as pessoas buscam as outras como meio de estabelecer comparação social.

#### 4.2 - A Teoria da Afiliação de S. Schachter

##### 4.2.1 - Afiliação e Ansiedade

Schachter (1959) é, certamente, o iniciador de uma linha de pesquisa mais sistemática, procurando estabelecer as variáveis e condições específicas que, manipuladas experimentalmente, pudessem ser indicadoras da conduta afiliativa. Partiu do pressuposto de que para se verificar as condições em que a tendência afiliativa é mais intensa, dever-se-ia examinar o que

ocorre quando não é permitido às pessoas se afiliarem. Dessa forma, considerou que o estudo sobre as consequências do isolamento talvez pudessem fornecer características importantes para a compreensão da tendência afiliativa. Recorreu à análise de autobiografias de pessoas que viveram períodos de total isolamento, como náufragos, religiosos, prisioneiros de guerra. Assim, considerando os relatos de pessoas que passaram por tais situações, voluntariamente ou não, três efeitos foram evidenciados: o primeiro, uma forte tendência para pensar ou sonhar com pessoas, podendo levar à alucinação, em alguns casos. O segundo, uma tendência a crescente sofrimento, que após chegar a um máximo de intolerabilidade começa a decrescer, transformando-se num estado de apatia. E, finalmente, a tendência ao sofrimento e a apatia parecem menores quando as pessoas desenvolvem algum tipo de atividade.

A partir desses dados, Schachter realizou um estudo mais controlado, conseguindo alguns voluntários que desejassem se submeter a um experimento sobre as consequências do isolamento.

Esses sujeitos receberam comida e dez dólares diários para permanecerem num quarto totalmente fechado desprovido de qualquer objeto que pudesse, de alguma forma, substituir a presença de pessoas. Dos cinco sujeitos que se submeteram ao experimento, um tolerou duas horas, 3 toleraram dois dias e o outro permaneceu isolado durante oito dias.

O relato dos sujeitos embora evidenciasse certo nervosismo e desagrado pela situação de isolamento, não indicou nenhum estado acentuado de sofrimento como os descritos nas autobiografias.

Não foi possível concluir algo definitivo a partir desses resultados, pois que caberiam outras explicações alternativas. Além disso, seria difícil controlar todas as variáveis próprias desse tipo de procedimento. Este estudo, entretanto, forneceu a informação de que o isolamento levaria a um estado de ansiedade. Es

te dado foi o ponto de partida para as investigações posteriores desse autor sobre a natureza das variáveis que interferem na con duta afiliativa. Se o isolamento produz ansiedade, então seria possível considerar que diferentes condições de ansiedade levariam as pessoas a algum grau de necessidade de afiliação.

Para verificar essa relação, Schachter (1959) realizou o primeiro experimento de uma série, manipulando dois níveis de ansiedade. Para um grupo de sujeitos as instruções foram destinadas a provocar um alto grau de ansiedade mediante a descrição de choques elétricos intensos e dolorosos.

Na condição de baixa ansiedade, pelo contrário, foram feitas todas as tentativas para que os sujeitos se sentissem à vontade, assegurando-lhes que o choque elétrico não seria, de modo algum, doloroso.

A tendência afiliativa foi medida pela preferência dos sujeitos em esperar sozinhos ou em companhia (os dez minutos necessários para a arrumação da aparelhagem de choques) e pela in tensidade de suas preferências.

Para a medida do efeito da manipulação da ansiedade, os sujeitos receberam dois formulários para indicarem como se sen tiam ante a perspectiva de terem que levar choques elétricos e se queriam, ou não continuar participando do experimento.

Os resultados indicaram que 19% dos sujeitos na condi ção de alta ansiedade negaram-se a continuar participando do ex perimento. Na condição de baixa, ansiedade não houve recusa por parte dos sujeitos. Quanto ao efeito da ansiedade sobre a tendên cia afiliativa foi constatado que 63% dos sujeitos na condição de alta ansiedade preferiram esperar em conjunto, e 33% na condição de baixa ansiedade fizeram esta escolha. Estatísticas aplicadas a esses dados levaram Schachter a concluir que a tendên cia afilia tiva está, positivamente, relacionada a estados de ansiedade.

Entretanto, o conceito de ansiedade é usado muitas vezes, de forma ampla, tornando-se difícil distingui-lo do conceito de medo, ou ainda de estado emocional negativo ou ambíguo, que não são conceitos claros e facilmente identificáveis.

Schachter, em seus trabalhos, frequentemente emprega esses termos de uma maneira indistinta, não estabelecendo uma adequada distinção conceitual entre eles:

"Si bien podría argumentarse que um sujeto verdaderamente atemorizado..." e adiante "... el hecho de que la relación entre ansiedad e afiliación..." (op. cit., p. 52).

Os termos medo e ansiedade podem representar estados emocionais muito diferentes. O termo ansiedade apresenta diversas conotações.\* Wolman 1973 afirma:

"The ego's reaction to external threats is called fear. When the ego: is exposed to threats from within, that is, coming from the id or the superego, its reaction to such a threat is called anxiety".

---

\* Freud, inicialmente, admitiu que a ansiedade resultasse de um bloqueio de impulsos sexuais. Contudo três anos após a introdução da teoria estrutural da personalidade (1923), Freud apresentou uma nova concepção da ansiedade. Não se descartou da primeira interpretação, mas reduziu a sua aplicação, admitindo-a para casos particulares. De acordo com a nova concepção, a ansiedade resulta da incapacidade da criança em controlar as suas excitações. Assim, uma estimulação excessiva pode se tornar traumática, promovendo a ocorrência de ansiedade primária. Evidentemente, o conceito de ansiedade tem sido tratado de diversas maneiras, de acordo com o autor. K. Horney, H. S. Sullivan, B. F. Skinner, A. Davis, O. Rank e outros, admitiram-no em sentidos distintos. Contudo, parece-nos adequado considerar a distinção que fica apresentada no trecho acima transcrito.

Numa tentativa de se estabelecer a diferença entre medo e ansiedade, Sarnoff e Zimbardo (1961) realizaram um experi - mento semelhante ao de Schachter, variando no fato das situações de medo e ansiedade terem sido manipuladas.

A situação de medo foi manipulada ante a perspectiva dos sujeitos levarem choques elétricos intensos. A ansiedade foi manipulada, pelo envolvimento com preocupações irrealistas (chupar chupetas, soutiens e outros objetos potencialmente portado - res de carga emocional). Os sujeitos foram estudantes do sexo masculino dos ultimos periodos universitários.

Os resultados indicaram que, em situação de medo (cho - que elétrico), os sujeitos quiseram aguardar o início do experi - mento em contato com outros. Em situação de ansiedade (que envol - via objetos dotados de carga emcoional) os sujeitos preferiram a guardar sôzinhos.

Esses resultados indicam que o medo conduz a um aumen - to da tendência afiliativa e a ansiedade a um decréscimo da mes - ma. Entretanto, talvez não se possa dizer - como pretenderam os autores - que um adulto frente a uma situação na qual deverá chupar sutiens e chupetas esteja diante de uma situação irrealis - ta. Numa perspectiva mais emocional o próprio inusitado da situa - ção experimental poderia levar os sujeitos a anteciparem conse - quências socialmente desfavoráveis e prejudiciais.

Os resultados acima descritos, por sua vez, podem le - var a uma crítica da metodologia empregada por Schachter, a qual, procurando delimitar a natureza das variáveis que afetam a ten - dência afiliativa se restringiu aos efeitos dos estado emocionais perturbadores (ansiedade, fome, informação restrita). Outros es - tados emocionais, de natureza agradável, não foram cogitados pe - lo autor em seus experimentos.

#### 4.2.1.1 - Afiliação, direcionalidade e comunicação

Schachter (1959) procurou verificar qual o tipo de satisfação que as pessoas ansiosas obtêm através do contato com outras. Para que esta questão pudesse ser esclarecida, tornar-se-ia necessário estabelecer se a escolha "esperar em companhia" representa um desejo de estar com uma classe geral ou particular de pessoas.

A explicação da relação entre ansiedade e afiliação poderia ser considerada a partir de perspectivas teóricas distintas, em função da generalidade ou especificidade das preferências afiliativas. Se fosse constatada a direcionalidade dessas preferências, seria válido supor que existissem necessidades específicas cuja satisfação requereria a presença de outras pessoas em situação semelhante.

Para clarificar esse problema, Schachter realizou um experimento, manipulado somente o nível de alta ansiedade (procedimento igual ao utilizado no primeiro experimento) para as duas situações estabelecidas. Numa situação que foi denominada "igual", os sujeitos poderiam indicar suas preferências: esperar a sós ou em companhia de outros sujeitos, que como eles, estariam aguardando o início do experimento. Na situação denominada "diferente", os sujeitos poderiam escolher: esperar a sós ou em companhia de sujeitos alheios ao experimento. A partir dos resultados, Schachter conclui que a tendência afiliativa é altamente direcional, pois os sujeitos ansiosos preferiram esperar junto a outros que se achavam em situação semelhante.

Considerando esses dados, Schachter, propôs cinco explicações possíveis:

- 1) - Fuga - as pessoas prefeririam esperar com outras a fim de falarem sobre a situação experimental e, assim, verificar a possibilidade de escapar dessa situação perturbadora.
- 2) - Clareza cognitiva - é possível que as pessoas mais ansiosas preferissem esperar com outras a fim de, através de busca de

esclarecimentos, obterem uma idéia mais nítida da situação e, conseqüentemente, tornarem-se menos ansiosas.

- 3) - Redução direta da ansiedade - as pessoas na situação de ansiedade alta prefeririam estar com outras devido a uma necessidade maior de reduzir diretamente a ansiedade, através de conforto e apoio.
- 4) - Redução indireta da ansiedade - uma das maneiras de se reduzir a ansiedade seria não pensar na situação perturbadora. Assim, é possível que as pessoas mais ansiosas preferissem estar com outras para esquecer a situação experimental.
- 5) - Auto avaliação - as pessoas mais ansiosas prefeririam estar com outras, para que estas lhes fornecessem um padrão de realidade social, para uma auto avaliação de seus sentimentos e emoções.

Para isolar os efeitos destas diversas alternativas, Schachter (op. cit.) realizou um experimento manipulando a "oportunidade de comunicação". Nesse, basicamente igual aos anteriores, utilizou duas condições (condição de "comunicação irrelevante" e condição de "não comunicação") e dois níveis de ansiedade (baixa e alta).

Para a verificação do efeito da manipulação da ansiedade foram usadas duas medidas.

Tanto para a situação de "não comunicação" quanto para a situação de "comunicação irrelevante" foram encontradas diferenças significativas entre os níveis de ansiedade medidos pelas duas escalas. Isto indicou, que a manipulação da ansiedade foi efetiva, porém, não afetou a decisão dos sujeitos em continuar ou não no experimento.

Os resultados não mostram diferenças significativas quanto à medida da intensidade afiliativa em relação aos dois grupos ("comunicação irrelevante" e "não comunicação").

Recorrendo a uma análise interna de seus resultados, Schachter admitiu que a ansiedade relaciona-se positivamente com a tendência afiliativa em situação de comunicação livre, comunicação restrita e quando não é possível a comunicação.

Devemos considerar, contudo, que para Schachter apoiar essa conclusão precisou categorizar os casos extremos de ansiedade (alta e baixa).

Zimbardo (1963), quiz por a prova a direcionalidade da tendência afiliativa enunciada por Schachter, pois a manipulação da condição experimental para determinar essa tendência não elucida claramente a diferença entre fonte de informação cognitiva e comparação das emoções.

Considerou que a condição manipulada por Schachter "esperar com estudantes que aguardavam o diretor" constituía-se em um grupo não comparável, cognitiva e emocionalmente, ao grupo participante do experimento.

Estabeleceu, então, condições mais rigorosas de avaliação, utilizando dois grupos: O primeiro era composto por indivíduos que aguardariam sozinhos o início do experimento ou em companhia de outros que haviam passado pelo mesmo. Estes indivíduos seriam comparáveis em todos os sentidos, exceto quanto ao estado emocional presente. O segundo grupo era composto por indivíduos que esperariam a sós ou em companhia de participantes do experimento (apresentariam estados emocionais semelhantes).

No primeiro grupo a comunicação era aberta, no segundo grupo restrita.



Os resultados desse experimento demonstraram que, indivíduos com medo se afiliam significativamente mais do que outros em situação de comunicação restrita, desde que estejam em situação emocional semelhante (segundo grupo). Quando a comunicação é livre, em situações emocionais diferentes (primeiro grupo), menor é a afiliação.

Zimbardo sugere, pois, que a afiliação é altamente específica e que primariamente, os indivíduos preferem se afiliar a outros quanto maior for a oportunidade de comunicação (Rabbie, 1961).

Analizando as interpretações das cinco explicações alternativas, anteriormente propostas (indicadoras da tendência afiliativa), Schachter considerou que, na situação onde não era permitida a comunicação, a escolha "estar com outros" não poderia ser explicada pela clareza cognitiva, nem pela possibilidade de conseguir uma forma de escapar, pois essas explicações requerem a oportunidade de comunicação.

Por outro lado, se a afiliação fosse determinada pela necessidade de uma redução indireta da ansiedade, a preferência por estar com pessoas com quem se pudesse falar sobre coisas irrelevantes" deveria ser maior, já que os sujeitos poderiam distrair-se afastando o pensamento da situação experimental. Verificou, entretanto, que não havia diferença significativa entre as condições de ansiedade alta nas duas situações (comunicação irrelevante e não comunicação).

Finalmente, Schachter considerou como alternativas mais satisfatórias a redução direta da ansiedade e a necessidade de auto-avaliação. Os sujeitos ansiosos poderiam escolher "estar com outro" como meio de reduzir a ansiedade, como meio de auto-avaliação, ou por ambos.

Se a hipótese sobre a redução da ansiedade é correta deve-se esperar uma maior redução desta em situações de "esperar em companhia" do que em situações de "esperar sozinho".

Se os determinantes da relação entre ansiedade e afiliação são as necessidades de avaliação, deve-se esperar que o "estar junto com outros" levará a uma homogeneidade da intensidade emocional produzindo, assim, uma estabilidade emocional relativa.

Os resultados dos estudos realizados por Wrightsman (1959) apoiam as explicações de Schachter com base na teoria da comparação social, mas não em relação à redução da ansiedade.

Alexander e Shapiro (op. cit.) admitem que uma intensa necessidade de avaliação pode levar à ansiedade se uma emoção for despertada e tiver sido oferecida pouca informação para o indivíduo avaliá-la. Por outro lado, uma intensa emoção (ansiedade) pode levar o indivíduo, pelo menos em parte a reduzi-la pela auto-avaliação.

Um Sumário apresentado por Latané (1966) indica que a tentativa de se determinar o poder dessas duas necessidades não tem sido bem sucedida. Dessa forma, os argumentos de Schachter quanto à possibilidade de se reconhecer os determinantes da relação entre ansiedade e afiliação, parecem ser discutíveis.

#### 4.2.1.2 - Afiliação - ordem de nascimento e fome

Na sequência de experimentos realizados para estabelecer a relação entre ansiedade e tendência afiliativa, Schachter verificou que os primogênitos e filhos únicos ansiosos são mais afiliativos do que os demais filhos. Procurou estudar este fenômeno à luz do conceito de dependência, que seria mais estimulado no primeiro filho. Realizou alguns estudos adicionais e concluiu que existem diferenças individuais na inclinação para a afiliação e que o elemento discriminador seria a posição ordinal de nascimento.

Muitos outros autores igualmente, se ocuparam do assunto chegando entretanto, a resultados inconsistentes e, por vezes, contraditórios.

O efeito da ordem de nascimento sobre a afiliação foi também, estudado através de varias outras características individuais, contudo, não foi possível clarificar totalmente os resultados.

Trabalhos resumidos por Newcomb, Murphy e Murphy (1937) quanto à relação existente entre a ordem de nascimento e várias características individuais demonstram, igualmente, a inconsistência dessas supostas relações.

Procurando ampliar suas investigações, Schachter (op. cit.) considerou que para uma compreensão mais nítida da relação entre ansiedade e tendência afiliativa sobressai em problema teórico fundamental que consiste em estabelecer para que classe de fenomenos psicológicos essa relação seria válida. Partiu do pressuposto inicial de que a natureza social da reação do indivíduo à ansiedade estaria determinada pela medida em que as pessoas tenham servido, no passado como redutoras de ansiedade. Esse pressuposto o levou a noção de que a ansiedade poderia fazer parte de uma classe de impulsos. Dessa forma em relação a um conjunto particular de impulsos, as pessoas funcionariam, reciprocamente, como redutores dos mesmos, e possivelmente, a tendência afiliativa aumentaria em relação direta com o estado de impulso. Para testar essa hipótese, manipulou o estado de fome e mediu a intensidade consequente da tendência afiliativa. Estabeleceu três condições experimentais de acordo com a intensidade da fome. (moderada, intensa e reduzida). Os resultados indicaram que a fome relaciona-se positivamente com a tendência afiliativa. A partir desses resultados Schachter sugere que, talvez, a tendência afiliativa seja uma função positiva e crescente de um estado de impulso; considerou contudo, que ainda não dispunha de dados suficientes para concluir de forma mais definitiva.

Presseguindo em seus estudos, Schachter verificou que os indivíduos menos familiarizados com o estado de fome (constância de hábitos alimentares) apresentaram maior tendência afiliativa na medida em que aumentava o grau de fome. Isto ocorreu mais frequentemente neste grupo do que no de sujeitos mais familiarizados com este estado.

Essas evidências apoiaram a proposição de Schachter de que diante de situações ou sentimentos ambiguos as pessoas tendem a estar com outras como meio de avaliar e determinar, socialmente, a propriedade de uma reação.

Se a relação entre fome e afiliação é uma manifestação da necessidade de avaliação, deve-se esperar que a relação entre posição ordinal de nascimento e tendência, afiliativa seja a mesma nos experimentos sobre ansiedade e nos experimentos sobre fome. Essa relação se baseia no pressuposto de que os primogênitos e filhos únicos são mais dependentes e, portanto, diante de situações ambiguas teriam mais necessidade de avaliar suas emoções através da comparação com outros.

Schachter, entretanto, não observou nenhuma relação entre fome e ordem de nascimento, verificando que primogênitos e não primogênitos afiliam-se igualmente diante de situação de fome intensa. Esses dados sugerem que as especulações acerca da relação entre fome e afiliação são simplesmente errôneas ou ainda, que os efeitos da posição de nascimento se limitam, apenas a situações de ansiedade (Schachter, op. cit.). Com este problema em aberto Schachter finalmente, resumindo os resultados de seus experimentos conclui que, a tendência afiliativa aumenta quando aumenta a ansiedade e fome e que para a ansiedade, a posição ordinal de nascimento discrimina efetivamente a magnitude da tendência afiliativa.

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A inter-relação entre os diversos motivos humanos é provavelmente, uma das dificuldades para a compreensão da condu<sup>ta</sup> afiliativa, a qual poderia ser resultante de um ou mais motivos associados. Por outro lado, o motivo de afiliação poderia se manifestar através de diferentes padrões comportamentais.

Fatores de personalidade podem atuar como reguladores na forma pela qual o indivíduo responde a uma necessidade e, também, na maneira pela qual a necessidade se reflete na condu<sup>ta</sup> afiliativa. Cofer e Appley (1964) a este respeito, admitem que não é simples distinguir os efeitos motivacionais no comportamento do indivíduo, bem como as variáveis de personalidade ou diferenças individuais. Essas variáveis devem ser consideradas na predição dos efeitos comportamentais derivados de um motiyo.

A universalidade do comportamento afiliativo tem sugerido a existência de uma tendência inata para a afiliação. Entretanto, a constatação de que a associação interpessoal é muito variada em conteúdo e extensão, tem destacado a relevân<sup>cia</sup> de fatores socioculturais para a explicação da condu<sup>ta</sup> afiliativa. Levine (1970) inclusive tem sugerido que os estudos transculturais e sub-culturais devem ser tratados conjuntamente em Psicologia.

Essas diferentes abordagens a respeito da tendên<sup>cia</sup> afiliativa são questões que remontam ao próprio conceito de afiliação.

Para Murray (1973) a necessidade de afiliação seria:

"An individual need to draw near and enjoyably cooperate with another, to form friendships and remain loyal, to please and win affection of important others" (p. 174).

Para Schachter (op. cit.) a afiliação visaria a redução da ambiguidade de emoções que o indivíduo teria em condições de ansiedade.

Veroff et al (op. cit.) procuram integrar muitas alternativas a propósito do conceito de afiliação, sugerindo que os sentimentos de aceitação poderiam ter origem através do contato físico com outras pessoas, ou através da comunicação de atitudes e sentimentos, ou ainda, pelo contato com pessoas associadas a incentivos alcançados anteriormente.

Do exposto acima verificamos que não há uma concórdia a respeito do conceito de afiliação.

Uma outra dificuldade que se apresenta vincula-se à medida do Motivo de Afiliação. Esta questão diz respeito tanto a natureza quanto a força deste motivo.

As duas medidas geralmente utilizadas para a aferição do Motivo de Afiliação correspondem as descrições subjetivas e ao Teste de Apercepção Temática (TAT).

As descrições subjetivas não são, evidentemente, o critério mais confiável para a avaliação de um estado motivacional. O fato de se fazer uma auto-avaliação ou descrição dos estados emocionais poderia alterar o próprio estado emocional. Tem sido sugerido que o T.A.T. seria uma medida mais adequada do Motivo de Afiliação, pois permitiria uma avaliação, inclusive, a nível de fantasia. Alguns estudos tem se ocupado com a validade da medida do motivo de afiliação através do T.A.T. (Shipley, Veroff, 1952)

Esta medida depende da avaliação de gravuras apropriadas para o estudo da imaginação de afiliação. O sistema de escores para o motivo de afiliação, foi realizado através de um código para julgar se a imagem descrita seria relevante para a tentativa de um indivíduo estabelecer ou manter relações emocionais com outros.

A medida do motivo de afiliação baseada nesse sistema tem evidenciado varias inter-relações com outros comportamentos. Inúmeros estudos tem procurado relacionar um maior ou menor motivo de afiliação com esses padrões comportamentais. Essas tentativas entretanto, apresentam resultados pouco claros a respeito da relação entre o motivo de afiliação estabelecido a priori e a sua correspondência com os padrões comportamentais observados. A dificuldade em se estabelecer essa relação, talvez, possa ser em parte explicada se consideraremos que as respostas dadas ao T.A.T. podem demonstrar estados emocionais temporários e não característicos.

Talvez a ambiguidade ou incoerência de alguns resultados possam ser atribuídas também a questões metodológicas. Dentre elas destaca-se o tipo de procedimento utilizado, bem como o uso de instrumentos de medida empregados para a avaliação do motivo de afiliação.

Um outro fator que poderia contribuir para a inconsistência de alguns achados seria a falta de uma definição operacional de muitos termos empregados pelo diversos pesquisadores, ou ainda, o não estabelecimento de uma diferença conceitual entre eles. Podemos observar, no decorrer deste trabalho que estas questões se vinculam principalmente, às discussões sobre ordem de nascimento e conduta afiliativa; as divergências conceituais entre introversão e extroversão e entre medo e ansiedade. Outras vezes, encontramos uma superposição entre as definições conceituais tais como auto-estima, auto conceito, auto percepção. A este respeito Ritchie (1965) apresentou algumas considerações críticas quanto à vagueidade das teorias psicológicas.

A propria aplicação do método experimental em psicologia tem sido, igualmente, objeto de críticas atuais. Das preocupações relativas a esta questão destacam-se a falta de clareza conceitual, contribuindo para a redução da verossimi -

lhança das situações experimentais, o experimento psicológico como interação entre estranhos, e a limitação informacional e inibição de formas naturais de respostas (Harré e Secord, 1974). Dessa forma, as pesquisas psicossociológicas tem sido, modernamente examinadas sob vários ângulos, desde a avaliação do tipo de investigação, até a possibilidade de generalização de dados obtidos em situações de laboratório à contextos naturais (Friedman, 1971).

Essas considerações poderiam nos levar a um pessimismo quanto as respostas que se pretende oferecer para a compreensão da conduta afiliativa. Porém, devemos ressaltar que este estudo, ainda se encontra no início de investigações mais sistemáticas, muito embora, tais tentativas tenham resultado na reunião de um grande número de dados úteis, que contudo não permitiram o desenvolvimento de uma teoria geral da Afiliação. Essas cogitações, longe de afastar o nosso interesse pelo assunto, ao contrário, nos conscientiza das limitações inerentes ao fenomeno em pauta, e da necessidade de desenvolvimento e continuação dos estudos neste campo.

Examinando os inúmeros fatores que conduzem o homem à vida associativa, achamos ser possível, considerar a resposta interpessoal como uma extensão da dimensão social do homem. Supomos que para um melhor entendimento da Afiliação, deve ser destacado o que ocorre com o indivíduo quando reage ao seu mundo e as suas necessidades, através de suas interações com outros. O que se segue dessa simples formulação é que, o comportamento afiliativo implica nas percepções que as pessoas tenham do mundo, delas mesmas e das outras. (Isto nos parece relevante especificamente em relação a seletividade da tendência afiliativa). É ainda, para a satisfação da necessidade de afiliação as pessoas desenvolvem atitudes diante de outras que favoreçam ou dificultem a realização de seus objetivos. Portanto, uma investigação pertinente seria através do desenvolvimento das atitudes em função da necessidade de Afiliação. Finalmente, gostaria



amos de ressaltar a importancia das variáveis de personalidade para este estudo. Esta idéia está bem clara na formulação de Birney (1972).

"Each of these monographs approaches the affiliation process in a particular response domains, demonstrates some of the determinants of the behaviors, and finds it useful to infer a generalized disposition having motivational properties. The data suggest that at the center of affiliative behavior lies a concern for self-confirmation, enhancement, esteem, or maintenance, which itself may imply a more basic personality disposition to stabilize, order, and control changes in one's position in the world" (p. 518)

Considerando este assunto de importância particular para a psicologia social e de relevância especial na área da Motivação, cremos que o Motivo de afiliação possa ser estudado através de sua vinculação com algumas variáveis consideradas no estudo da Atração interpessoal.

BIBLIOGRAFIA

- ALLPORT, G.W. Personality: a psychological interpretation. New York, Holt, 1937.
- ARDREY, R. The territorial imperative. New York, atheneum, 1966.
- ARGYLE, M. A interação social: relações interpessoais e comportamento social (trad. M.B.M.Nunes), Rio, Zahar 1976.
- ARGYLE, M. & DEAN, J. Eye - contact distance and affiliation . Sociometry, 1965, 28, 289-304.
- ASCH, S.E. Psicologia social, 4a. ed. (trad. D.M. Leite e M. M. Leite), São Paulo, Companhia editora nacional, 1977.
- ATKINSON, J.W. An introduction to motivation. Princeton, N. J., Van nostrand, 1964.
- . (Ed.) Motives in fantasy, action, and society . Princeton, N.J., Van nostrand, 1958.
- ATKINSON , J. W., HEYNS, R.W., VEROFF, J. The effect of experimental arousal of affiliation motive on thematic apperception. J. abnorm. soc. psychol., 1954, 49, 405-410.
- ATKINSON, J.W. E WALKER, E.L. The affiliation motive and perceptual sensitivity to faces. J. abnorm. soc. Psychol. , 1956, 53, 38-41.
- ATKINSON, J.W. & FEATHER, N.T. A theory of Achievement Motivation. New York, Wiley, 1966.
- BAUMRIND, D. & BLACK, A.E. Socialization practices associated with dimension of competence in preschool boys and girls. Child. Devel., 1967, 38, 291-325.

- BECKER, S.W. & CARROLL, J. Ordinal position and conformity. J. abnorm. soc. Psychol., 1972, 65, 129-131.
- BERRY, J.W. & LONNER, W. Applied cross-cultural psychology. Amsterdam, Swetsand Zeitlinger, B.V., 1975.
- BIRCH, J.O. & VEROFF, J. Motivação. São Paulo, Editora Herder , 1970.
- BIRNEY, R.C. In: - International Encyclopaedia of the Social Sciences. New York, The Macmillan company. & the Free Press, 1972 - Vol. 10, p. 518.
- BOWERS, K.S. Situationism in psychology: an analysis and a critique. Psychol. Rev., 1973, 80, 307-336.
- BOWLBY, J. et alii The effects of mother child separation: a follow - up study. Birt. J. Med. Psychol., 1956, 29, 211-247.
- . Maternal Care and Child Health. Genebra, Who, 1952.
- BYRNE, D. Interpersonal attraction and attitude similatiry. J. abnorm. soc. Psychol., 1961, 62, 713-715 (a).
- . Interpersonal attraction as a function of affiliation need and attitude similarity. Hum. Relat., 1961, 14, 283-289 (b).
- COFER, G.N. & APPLEY, M.H. Motivation: theory and research. Wiley, New York, International Edition 1964, p. 806.
- COHEN, A.R. Some implications of self-esteem for social influence. In: - C.Y. Hovland & J.L. Janis (Eds.). Personality and persuasibility. New Haven, Yale Univer. Press, 1959, p. 102 - 120.

- CONNERS, C.K. Birth order and need affiliation. J. Pers., 1963, 31, 408-416.
- CROWNE, D.P. & STRICKLAND, B.R. The conditioning of verbal behavior as a function of the need for social approval. J. abnorm. soc. Psychol., 1961, 63, 395-401.
- GROWNE, D.P. & MARLOWE, D. The approval motive. New York, John Wiley and Sons, 1964.
- DARWIN, G. The descent of man. New York, D. Appleton & Co., 1876.
- DEMBER, W.N. Birth order and need affiliation J. abnorm. soc. Psychol., 1964, 68, 555-557.
- EYSENCK, H.J. A biological basis of personality. Springfield, III. C.C. Thomas 73, 1967.
- . Dimensions of personality. London, Routledge & Kegan Paul, 1947.
- FESTINGER, L. A theory of social comparison process. Hum. Relations, 1954, 7, 117-140.
- FESTINGER, L., PEPITONE, A., NEWCOMB, T. Some consequences of deindividuation in group. J. abnorm. soc. Psychol., 1952, 42, 382-389.
- FESTINGER, L., RIECKEN, H.W., SCHACHTER, S. When prophecy fails. In: S. Schachter Psicologia de la afiliacion. Buenos Aires, Editorial Paidós, 1959.
- FRENCH, E.G. Development of a measure of complex motivation. In : - J.W. Atkinson (ed) Motives in fantasy, action, and society. Princeton, Van Nostrand, 1958 p. 242-248.

- FREUD, S. Obras completas (trad. Luis Lopes Ballesteros y de Torres) Editorial Biblioteca Nueva Madri, Vol. II, 1948.
- FRIEDMAN, N. La investigacion psicosocial. Buenos Aires, Ed. Troquel, 1971.
- FROMM, E. Escape from freedom. New York, Holt, 1941.
- . Man for himself. New York, Holt, 1947.
- . The same society. New York, Holt, 1955.
- GERARD. H. B. & RABBIE, J.M. Fear and social comparison. J. abnorm. soc. Psychol., 1961, 62, 586-592.
- GEWIRTZ, J.L. A learning analysis of the effects of normal stimulation, privation and deprivation on aquisition. In: - B.M. Foss (org) Determinants of Infant Behaviour, 1, London, Matheum, 1961, 213-290.
- GEWIRTZ, J.L. & BAER, D.M. Deprivation and satiation of social reinforcers as drive conditions. J. abnorm. soc. Psychol., 1958, 57, 165-172.
- GOLDFARB, W. Emotional and intellectual consequences of psychological deprivation in infancy: a avaluation. In: - P.H. Hock & J. Zubin (orgs) Psychopathology of Childhood. New York, Grune and Stratton, 1955, 105-119.
- HARLOW, H.F. & HARLOW, M.K. The affectional System's. In: - A.M. Schrier et alii (orgs) Behavior of nonhuman Primates. New York and London, Academic Press, 1965.
- HARRÉ, R. & SECORD, P.F. Research in psychology In: - L. H. Strickland et alii (eds) Social Psychology in transition. New York, Plemun Press, 1976.

HATFIELD, J.S., FERGUSON, L.R., ALPERT, R Mother Child interaction and the socialization process. Child Devel., 1973, 38, 365 - 414.

HOBBS, T. Leviathan; or the matter form and power of a Common - Wealth Ecclesiasticall and Civil, 4<sup>th</sup> ed, Chicago, Encyclopaedia Britannica, Inc, 1971.

HORNEY, K. Neurosis and Human. Growth, New York, Norton, 1950.

———. Our inner conflicts. New York, Norton, 1945.

———. The neurotic personality of our time. New York, W. W. Norton E Co., 1937.

KELLY, G.A. The psychology of personal constructs. Vol. I, New York; Norton, 1955.

LATANE, B. (Ed) Studies in social comparison. New York Academic Press, 1966.

LEVINE, R. Cross-Cultural study in child psychology. In: - T . Booth Psicologia do crescimento em sociedade, Rio, Zahar, 1976, p. 109.

LORENZ, K. On Agression. New York, Bantan Books, 1963, p. 186.

———. Studies in animal and human behaviour. Cambridge , Mass., Harvard University Press, 1970.

———. The comparative method of. studying innate behaviour patterns. Symposium of society for Experimental Biology. Cambridge, C.U.P., 1950.

LORR, M & McNAIR, D. M. Expansion of the interpesonal behavior circle. J. pers. soc. psychol., 1965, 2, 813-830.

MADDI, S.R. Motivation: a Contemporary perspective. In: - B.L. Kintz & L. Bruning (eds) Research in Psychology. Glensiew, Illinois, Scott, Foresman and Company, 1970, p. 132.

MARX, M.H., & HILLIX, W.A. Sistemas e Teorias em psicologia (trad. A Cabral), São Paulo, 2a. ed., Cultrix, 1976.

McDOUGALL, W. An Introduction to Social Psychology. London, Methuen, 1908.

McGINN, N.F., et alii Dependency relations with parents and affiliative response in Michigan and Guadalajara, Sociometry, 1965, 28, 305-321.

MURPHY, G., MURPHY, L.B., Newcomb, T. Experimental Social Psychology. New York, Harper, 1937.

MURRAY, H.A. In: - B.B. Wolman Dictionary of Behavioral Science. New York, Van Nostrand Reinhold Company, 1973.

RABIE, J.M. Factors influencing the magnitude and direction of affiliation tendency under stress. In: - P. Zimbardo and R. Formica. Emotional comparison and self-esteem as determinants of affiliation J. Pers., 1963, 31, 141-162.

RADLOFF, R. Opinion evaluation and affiliation. J. abnorm. soc. Psychol., 1961, 62, 578-585.

RITCHIE, B.F. Concerning an incurable vagueness in psychological theories, In: - B.B. Wolman (ed) Scient. psychol., New York, Basic Books, Inc, 1965.

ROSENFELD, H.M. Relationships of ordinal position to affiliation and achievement motives: direction and generality. J. Pers., 1966, 34, 467-479.

ROSENTHAL, M.K. Effects of a novel situation and anxiety on two groups of dependency behaviours. Brit. J. Psychol., 1967, 58, 357-367.

SAHAKIAN, W.S. Systematic social psychology. New York, Candler Publishing Company, 1974.

SAMPSON, E.E. Birth order, need, achievement, and conformity. J. abnorm. soc. Psychol., 1962, 64, 155-159.

\_\_\_\_\_. The study of ordinal position: antecedents and outcomes. Progress in Experimental Personality Research, 1965, 2, 175-228.

SARASON, S.B., et alii Anxiety in elementary school children. A report of research: New York, John Wiley & Sons, Inc, 1960.

SARNOFF, Y. & ZIMBARDO, P. Anxiety, fear, and social affiliation. Abnorm. soc. Psychol., 1961, 62, 356-363.

SCHACHTER, S. Psicologia de la Afiliacion (trad. L. A. Riz & E. Veron), Buenos Aires, Editorial Paidos, 1959.

SCHACHTER, S. & BURDICK, H. A field experiment on rumor transmission and distortion. J. abnorm. Soc. Psychol., 1955, 50, 363-371.

SCHUTZ, W.C. Firo: a three dimensional theory of interpersonal behavior. In: - M. Argyle A Interação Social, Rio, Zahar, 1976, p. 384.

SEARS, R.R., MACCOBY, E.E., LEWIN, H. Patterns of Child Rearing. New York, Row Peterson, 1957.

SHAPIRO, K.J. & ALEXANDER, E. Extroversion-introversion, affiliation, and anxiety. J. Pers., 1969, 37, 387-406.



SHIPLEY, T.E. & VEROFF, J. A projective measure of need for affiliation. J. exp. psychol., 1952, 43, 349-356.

SINGER, R.D. & SCHOCKLEY, F. Ability and affiliation. J. Pers. soc. Psychol., 1965, 1, 95-100.

SPENCER, H. The principles of psychology. In: - F.Mayer. História do Pensamento Educacional, (trad. H.M. Camacho), Rio, Zahar, 1976.

SPITZ, R.A. The smiling response: a contribution to the ontogenesis of social relations. Psychol. Monogr., 1946, 34, 57-125.

SULLIVAN, H.S. The interpersonal theory of psychiatry. New York, Norton, 1953.

SUMNER, W., KELLER, A. The Science of Society. New York, Oxford University Press, 1927.

TIGER, L. & FOX, R. The imperial animal. New York, Holt, Rinehart & Winston, 1971.

TINBERGEN, N. On war and peace in animals and men: an ethologist's approach to the biology of aggression. Science, 1968, 160, 1411-1418.

———. The study of Instinct. Oxford University Press, 1951, 26, 28.

TOWNSEND, A.N. The relationship between parental commitment and certain forms of dependent behavior. In: - J. Birch & Y. Veroff Motivação. São Paulo, Editora Herder, 1970, p. 53.

THOTTER, W. Instincts of the herd in peace and war. New York, Macmillan, 1917.


- TUCKMAN, B.W. Interpersonal probing and revealing and system of integrative complexity. J. Pers. soc. Psychol., 1966, 3, 655-664.
- VEROFF, J. et alii The use of thematic apperception to assess motivation in a nation wide interview study. Psychol. Monogr., 1960, 74, 12, nº 449.
- WALKER, E.L. & HEYNS, R.W. An anatomy of Conformity. Englewood Cliffs, N.J. Prentice Hall, 1962.
- WALSTER, E. & WALSTER, B. Effects of expecting to be like on choice of associates. J. abnorm. soc. Psychol., 1963, 67, 402-404.
- WALSTERS, R.H. & PARKE, R.D. Social motivation: dependency and susceptibility to social influency. In: - L. Berkowitz (ed). Advances in experimental social psychology. New York, Academic Press, Inc, 1964, 232-272.
- WALTERS, R.H. & RAY, E. Anxiety, social isolation and reinforcer effectiveness. J. Pers., 1960, 28, 358-367.
- WILLIAMS, J.L. Personal space and its relations to extroversion - introversion. In: - M.Argyle. A interação social. Rio, Zahar, 1976, p. 382.
- WOLMAN, B.B. Dictionary of Behavioral Science. New York, Van Nostrand, Reinhold Company, 1973.
- WRIGHTSMAN, L.S. Effects of waiting with others and change in level of felt anxiety. J. abnorm. soc. Psychol., 1960, 61, 216-222.
- WYNNE-EDWARDS, V.C. Animal despersion in relation to social behaviour. Edimburg and Londom, Oliver and Boyde, 1962.


YARROW, L. J. Separation from parents during early childhood .  
Rev. Child. Develop. Res., 1964, 1. 89-1200.


ZIMBARDO, P. & FORMICA, R. Emotional comparison and self- esteem  
as determinants of affiliation. J. Pers., 1963, 31, 141-162.

A dissertação "A necessidade de afiliação: um levantamento crítico" foi considerada aprovada.

Rio de Janeiro, 18 de janeiro de 1978

  
Eliezer Schneider  
Professor Orientador

  
Antonio Gomes Penna  
Membro da Comissão Examinadora

  
Helmuth Ricardo Krüger  
Membro da Comissão Examinadora