

“SOCIALIZAÇÃO”

1. Definição do conceito: «Socialização»

- Corresponde a um processo através do qual os indivíduos assimilam o que é próprio da sua sociedade.

É através deste processo que cada um de nós constrói, reconstrói e desconstrói a sua identidade ao longo da vida. Começa desde que nascemos, sendo desenvolvido pela nossa família e mais tarde pela escola, trabalho, grupos de referência.

Tipos de socialização:

Socialização primária- processo no qual aprendemos valores e condutas básicas de modo a podermos comunicar com a nossa sociedade.

Este processo inicia-se na infância, através dos pais ou familiares mais próximos, que nos transmitem as bases fundamentais como por exemplo as letras, os números, regras de comunicação/ expressão perante a sociedade.

Assim sendo, a família a base para nossa socialização e o nosso primeiro agente de socialização.

Exemplos de diferenças sociais:

Crianças portuguesas:

Idioma- Português;

Comer de faca e garfo;

Comprimento entre homens é feito por aperto de mão, as mulheres dão-se dois beijinhos e entre ambos é utilizada as duas maneiras sendo usado o aperto de mão em situações mais formais;

As gorjetas são encaradas de forma normal.

Crianças do povo massai: (tribo seminómade que vive no Quênia no norte da Tanzânia)

Idioma- Massai;

Comem com as mãos;

Realização da circuncisão nos meninos e nas meninas (atualmente é proibida pelo governo);

Adumu (dança do salto) - uma dança guerreira que faz parte de um ritual que marca a passagem dos jovens para a idade adulta.

- Mutilação genital feminina ocorre sobretudo nos países da África subsariana e alguns países da Ásia.

No mundo- atualmente cerca de 200 milhões de meninas e mulheres, de acordo com a ONU.

Portugal- mais de 8 000 mulheres, sendo 6 500 oriundas de países africanos.

Crianças chinesas:

Idioma- Mandarim, tibetano, entre outros dialetos;

Utilização do hashi (pauzinhos);

As gorjetas são vistas de forma ofensiva;

Inclinam-se perante a pessoa que querem cumprimentar.

Crianças marroquinas:

Idioma- Árabe, Tamazight marroquino e outros dialetos;

Utilizam a mão esquerda para comer e podem auxiliar com o pão marroquino;

Atualmente nem todas as raparigas usam o hijab (obrigatório nas mesquitas);

Circuncisão masculina- realizada maioritariamente por motivos religiosos, visto que, grande parte dos residentes masculinos são muçulmanos.

Socialização secundária- processo onde o indivíduo já integrado na sociedade é confrontado com novas situações, própria para a sua faixa etária.

Este processo consiste na integração e adaptação do ser humano em ambientes ou circunstâncias as quais o indivíduo ainda não foi submetido e, portanto, tem ou vai ter necessidade de procurar métodos para poder adaptar-se a esse ambiente.

Alguns exemplos disso são o casamento, luto, maternidade, paternidade.

Casamentos turcos:

É exigido ainda pela maior parte de população a virgindade tanto para mulheres como homens;

Os casamentos na maioria das vezes têm de ser autorizados, tanto pela família e juízes;

Celebrações longas, em algumas zonas duram cerca de 40 dias e é dividido por várias fases. Sendo uma delas o pedido de mão da noiva em casamento, café com sal e noite da henna;

É comum receber muito ouro e dinheiro e com isso serem feitos colares com os mesmos.

Casamentos indiano:

Têm em conta a religião e as castas sociais (castas superiores têm uma festa luxuosa e cheia de símbolos temáticos e as castas inferiores a festa pode ser feita na rua com familiares, amigos e pessoas da comunidade);

Cerimónias longas que duram cerca de 3 a 7 dias onde são feitos vários rituais, como exemplo: banho de curcuma, aplicação da henna (tatuagens) na noiva e as vezes no noivo, troca de colares de flores e 7 voltas ao fogo sagrado.

Celebrações cheias de cor.

Luto em Portugal:

Realização de uma cerimônia fúnebre (missa) e disposição final de um cadáver.

É costume as pessoas presentes no funeral vestirem roupa preta ou então roupas de cor mais escura como o azul e cinzento.

Celebração do dia dos fiéis defuntos ou dia de finados, em memória àqueles que já partiram.

Luto em Madagáscar:

Tradição funerária, intitulada de Famadihana, comemorado a cada cinco ou sete anos onde os corpos são exumados e embrulhados em mortalhas e é reescrito o nome do falecido no pano para que sejam lembrados. Esta tradição é uma forma de demonstrar amor e respeito pelos antepassados e transformar a dor da perda em alegria.

Licença de maternidade no Japão:

Duram cerca de 98 dias, 42 dias antes do parto e 56 dias depois do parto;

As mulheres têm várias ajudas e regalias como por exemplo descontos nas consultas, o empregador não pode colocar a gestante a fazer horas extras e horários noturnos e a mesma pode recusar-se a fazer hora extras até a criança completar 3 anos.

Não é comum as mulheres utilizarem analgésicos durante o parto;

Quando a gravidez é anunciada é oferecido vários folhetos que mostram quando é o dia do cão para que as grávidas possam ir ao santuário orar por um nascimento seguro.

Licença de maternidade na Holanda:

Duram cerca de 112 dias:

É incomum as pessoas perguntarem qual é o sexo do bebé e os pais anunciarem o nome do mesmo. O mesmo é revelado através de um pequeno cartão que contém algumas informações acerca do bebé;

Oferta de biscoite de anis aos familiares que visitam o casal depois do nascimento do bebé.

2. Tipos de relações e os seus conflitos

Relações interpessoais:

Relacionamento interpessoal é uma relação entre duas ou mais pessoas. Este tipo de relacionamento, pode ser familiar, escolar, de trabalho...

Estas relações estão divididas em:

Profissionais: O Relacionamento Interpessoal Profissional refere se às interações que acontecem em ambiente de trabalho. Estas relações são importantes, porque passamos pelo menos oito horas por dia no trabalho/ou escola.

O fato de saber interagir com outros no cotidiano é uma habilidade muito essencial para o trabalho (ou seja, investir nas relações interpessoais é bastante importante para o desenvolvimento profissional)

Pessoais: é a forma como lidamos com as pessoas mais próximas a nós. Familiares, amigos e parceiro/namorado(a).

Conflitos interpessoais:

Os conflitos interpessoais ocorrem quando as pessoas possuem **interesses opostos** ou quando há diferenças substanciais no que diz respeito a valores e prioridades.

Para reduzir os conflitos interpessoais é usada **técnica de encaminhamento**, que tem como objetivo eliminar a energia negativa do conflito (expressada pela agressividade, frustração e descontentamento). Através do encaminhamento, o objetivo é conseguir

chegar a um resultado positivo, neste caso, um acordo ou um compromisso - evitando um assim um mal-entendido, reações e proteções negativas.

Relações Intrapessoais:

O **conceito de Relacionamento Intrapessoal** diz respeito à capacidade de relacionar-se com suas próprias emoções e sentimentos. Gardner (1995) define relacionamento intrapessoal como a capacidade que um indivíduo tem de conciliar quatro aspetos:

- 1. Autodomínio** (Domínio de si mesmo; controle dos próprios sentimentos e ações);
 - 2. Automotivação** (Alguém automotivado não espera acontecer, corre atrás do que quer/ dos seus objetivos);
 - 3. Autoconhecimento** (é a investigação de si mesmo, envolve o uso da autoconsciência e o desenvolvimento da autoimagem);
 - 4. Autoafirmação** (Ato de expressar vontades próprias, liberdade e independência).
- De acordo com Gardner relacionamento intrapessoal é quando o indivíduo tem o conhecimento da própria vida, isto é, como ele vai relacionar se com as suas emoções utilizando uma forma de entender e orientar o próprio

Conflito intrapessoal:

Este tipo de conflito o ocorre com uma pessoa em relação a si mesma, isto é, uma crise interna que pode estar relacionada com problemas de autoestima, vivências estressantes, situações desagradáveis, por exemplo.

A forma de resolver essas inclinações intrapessoais é trabalhando no **autoconhecimento** (anteriormente referido), através da introspeção, para aumentar a inteligência intrapessoal.

Um exemplo deste tipo de conflito é quando alguém tem de estar em dois lugares ao mesmo tempo, mas entre esses dois lugares terá que escolher 1 (pois é impossível estar nos dois sítios a mesma hora). A pessoa acaba por sentir se mal pois não conseguiu fazer as duas coisas e começa a criar um conflito consigo própria.

Relações internacionais:

As **Relações Internacionais** visam ao estudo sistemático das relações políticas, econômicas e sociais entre diferentes países cujos reflexos transcendam as fronteiras de um Estado, as empresas.

Conflitos internacionais:

O **conflito internacional** é o desacordo entre um fato ou um direito entre dois Estados, assim como o conflito de duas teses jurídicas que possa ocorrer entre dois Estados.

Um exemplo mais recente sobre este tipo de conflito é a guerra entre a Rússia e a Ucrânia.

Este conflito começou no dia 24 de fevereiro de 2022, e uma das principais causas para a Rússia ter invadido a Ucrânia, foi que, esta tinha uma maior aproximação com as organizações da Otan (Organização do Tratado do Atlântico Norte) e da União Europeia, e esta aproximação, na visão dos russos, implicava uma ameaça, pois a Ucrânia ao juntar-se aos países-membros da Otan teria uma maior capacidade militar, sendo assim uma grande ameaça para a Rússia.

3. Cognição social:

- A cognição social é o conjunto de processos **cognitivos** e **emocionais**, através dos quais interpretamos, analisamos e recordamos as informações sobre o mundo social. É dividida em 4 processos: Impressões; Atitudes; Expetativas e Dissonância Cognitiva.
- **Impressões:**

No primeiro contato que temos com alguém que não conhecemos, construímos uma ideia sobre essa pessoa, selecionando alguns aspetos que consideramos mais significativos tendo em conta a nossa observação.

Na **categorização das impressões** incluímos a pessoa numa determinada categoria, que contempla dois tipos de avaliação:

- **Afetiva** – se gostamos ou não da pessoa;
- **Moral** – consideramos a pessoa boa ou má;

A **formação das impressões** é o processo no qual nós percecionamos a outra pessoa a partir de uma “grelha de avaliação” que remete para os nossos conhecimentos e/ou experiências pessoais.

- **Indícios físicos** – remetem para características como o facto de a pessoa ser alta/baixa, magra/gorda, que podem remeter para determinado tipo de personalidade;
- **Indícios verbais** – o modo como a pessoa fala surge como um indicador;
- **Indícios não verbais** – estes indícios remetem para elementos, sinais, que interpretamos como indicadores: o modo como se veste, o modo como fala, são elementos que nos levam a inferir algumas determinadas características sobre a pessoa.

A forma como classificamos a pessoa permite comportarmo-nos de forma segura na relação interpessoal. Concluiu-se que a primeira informação é a que tem maior influência sobre as nossas impressões.

- **Atitudes:**

As atitudes são uma tendência para responder a um objeto social, de um modo favorável ou desfavorável.

Componentes das atitudes

Componente cognitiva – constituída pelo conjunto de ideias, de informações e crenças que temos sobre um dado objeto social. É o que consideramos verdadeiro sobre o objeto.

Componente afetiva – conjunto de valores e emoções, positivas ou negativas, relativamente a um objeto social.

Componente comportamental – conjunto de reações, respostas face ao objeto social. É uma disposição para agir.

Exemplo:

Uma atitude negativa de uma pessoa relativamente ao tabaco pode basear-se numa crença de que há uma relação entre o tabagismo e o cancro de pulmão (cognitiva). Essa pessoa não gosta do fumo e experimenta sentimentos desagradáveis em ambientes de fumadores (afetiva). A esta atitude estão frequentemente associados comportamentos como não fumar e convencer os outros a não fumar.

Atitudes e Comportamento

As atitudes não são diretamente observáveis: inferem-se por comportamento. É mais provável uma atitude afetar um comportamento quando esta é forte sendo relevante para o comportamento. As atitudes baseadas em experiências indiretas, como ter ouvido falar, têm menos influência no comportamento do que as baseadas na experiência direta.

Formação e Mudança de atitudes

As atitudes formam-se e aprendem-se no processo de socialização, no meio social onde estamos inseridos.

Agentes sociais – responsáveis pela formação de atitudes – pais e família, escola, grupo de pares e os media. Os pais são como modelos com os quais as crianças se tentam identificar.

É através da observação, identificação e imitação dos modelos que se formam as atitudes.

Existe, no entanto, uma tendência para a estabilidade das atitudes. As experiências vividas pelo próprio podem conduzir à alteração das atitudes.

- **Expetativas:**

As expectativas são ideias e/ou esperanças que construímos sobre as pessoas ao nosso redor, elas formam-se no processo de socialização por influência dos nossos valores e crenças. As expectativas são importantes na nossa vida pois, em certa forma, nós comportamo-nos tendo em conta o que os outros esperam de nós.

O efeito das expectativas:

Um lugar onde o efeito das expectativas é maior, é precisamente na escola, pois muitos professores têm expectativas altas relativamente a uns determinados alunos.

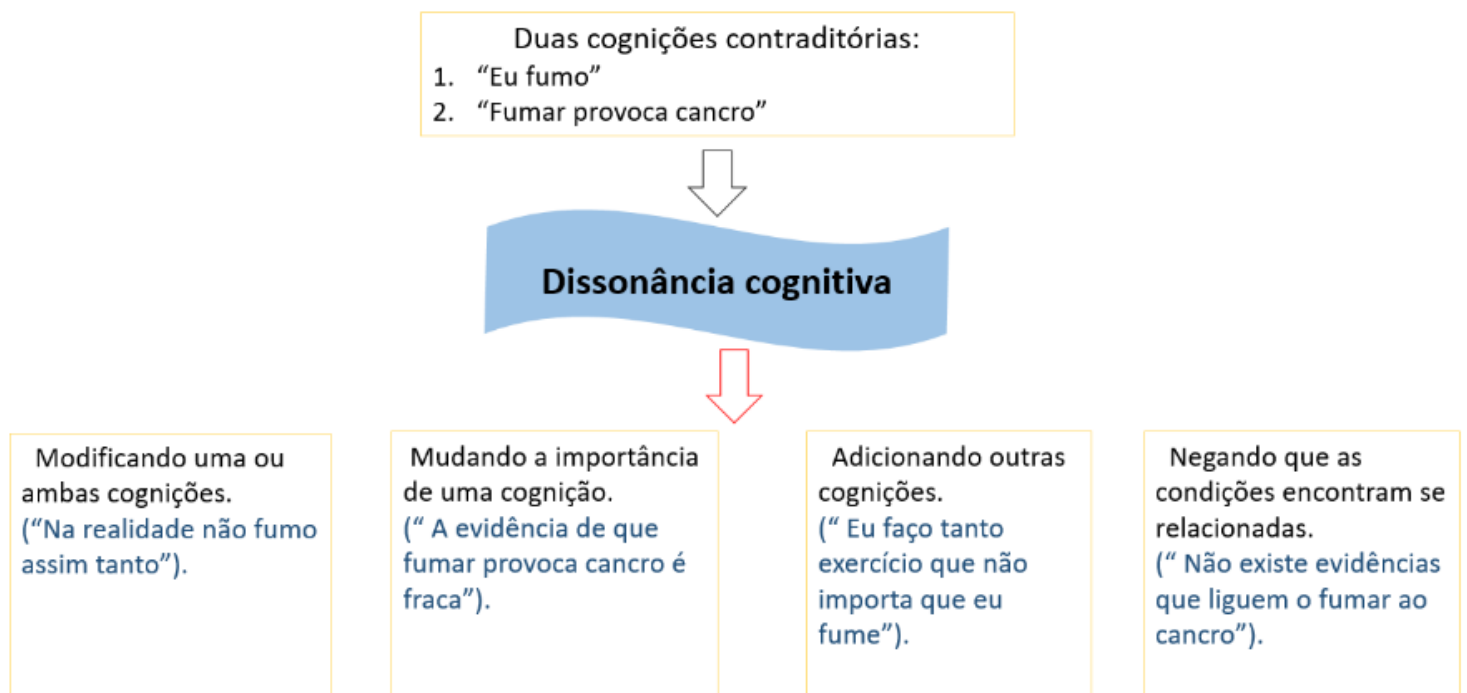
Robert Rosenthal desenvolveu uma experiência em que os professores foram convencidos de que determinada turma era muito desenvolvida a nível intelectual. Na verdade, a turma era composta por elementos aleatórios que, quando foram avaliados, mostravam um rendimento académico superior aos restantes alunos. Numerosos estudos deste investigador mostraram que os professores com expectativas de bons resultados por parte de alguns alunos, tratam-nos de forma diferente (acabam por dar-lhes mais “atenção” pois apostam todas as suas expectativas neles).

O efeito de Rosenthal – aprendizagem afetada pelas expectativas dos professores – é dividida em três componentes:

- Os alunos em que os professores apostam tendem a ter bons resultados;
- Os alunos de quem não se esperam grandes resultados tendem a sair-se menos bem;
- Os alunos que fazem progressos, contrariando as expectativas, são vistos negativamente pelo professor, isto é, quando os alunos que os professores não apostam/ não têm expectativas, tiram notas altas, os professores acabam por ficar “chateados”, pois não cumpriram a sua expectativa.

- **Dissonância cognitiva:**

A dissonância cognitiva é um sentimento desagradável que pode ocorrer quando uma pessoa sustenta duas atitudes que se opõem. Por exemplo, uma pessoa gosta de fumar, mas sabe que isso lhe faz mal, está, então, perante uma dissonância cognitiva que lhe pode provocar angústia e inquietação.



4. Identidade social

O que é?

A identidade social busca compreender quais os aspetos psicológicos que unem um grupo e o que faz com que ele seja reconhecido enquanto tal por outros. Porém, esses grupos de pertencimento não são pequenos, mas em larga escala.

Exemplo:

Um exemplo de identidade social são as nações, que não se constituem da união entre indivíduos. São culturais, sociais e historicamente impostas aos indivíduos pela socialização e pelo consenso que satisfaz ou não as necessidades individuais. Porém, apesar dos sacrifícios, das divisões, das diferentes questões, próprias dos indivíduos de uma nação, existe algo que cria um critério de identidade. Esse algo é denominado "designação externa", ou seja, quando a união entre as pessoas de um grupo não se faz pela vontade de se unirem, mas porque são tratados de forma homogênea por outros.

Psicólogos e os seus estudos:

John C. Turner

A teoria da Auto categorização afirma que o "**ser**" não é um aspeto fundamental da cognição, mas sim um produto da interação entre o indivíduo e o contexto social. Esta teoria foi desenvolvida em conjunto com a teoria da identidade social, e ambas são conhecidas como abordagem da identidade social.

Além disso busca compreender que mecanismos psicológicos fazem para que as pessoas formem uma identidade de grupo. A hipótese básica era a de que o comportamento do grupo dependia dos efeitos psicológicos e da categorização na percepção e definição individuais. Estes estudos buscavam compreender os efeitos do preconceito, da categorização, dos acordos internos dos grupos sobre os indivíduos fomentando a sua união e/ou separação.

As conclusões indicavam que as percepções pessoais são fortemente influenciadas pelas categorias impostas por atores e agentes externos. Estas categorias não só alteram a percepção, como também influenciam a atração dos indivíduos entre si e em relação ao grupo que pertencem ou não.

5. Processos de influência dos indivíduos

Influência Social

É o processo pelo qual as pessoas modificam e afetam os sentimentos, as emoções e os comportamentos de outras pessoas. Por outras palavras, existe influência entre indivíduos sempre que o comportamento ou a presença de uma pessoa provoca alterações no comportamento de outras pessoas. Este processo decorre da própria interação social, não tendo de ser intencional.

Os principais mecanismos dessa modelagem estão no reforçamento e punição.

Processos de influência social:

- Normalização;
- Obediência;
- Conformismo.

- **Normalização:**

A normalização é um processo de socialização que reflete as regras/normas partilhadas por um grupo e que permite ter expectativas a respeito do comportamento apropriado dos membros desse grupo.

Um fator importante neste processo são as normas (regras sociais básicas que determinam o que as pessoas podem ou não fazer em determinadas situações). Estes esquemas de comportamento, acabam por ser seguidos de forma automática, são da responsabilidade dos agentes de socialização (pais, professores e outros).

Vantagens das normas:

- Orientação do comportamento;
- Uniformização dos comportamentos dos elementos do grupo;
- Previsão dos comportamentos dos outros;
- Asseguram ao grupo uma identidade;
- Permitem estabilidade no meio.

- **Obediência**

A obediência é um comportamento em que o indivíduo conforma-se\obedece as ordens recebidas. Por outras palavras, o indivíduo sujeita-se a fazer tais coisas. As pessoas são influenciadas a comportar-se de determinado modo, aceitando ordens que sentem a obrigação de cumprir

Fatores que influenciam a obediência:

- A proximidade com a figura de autoridade;
- A legitimidade da figura de autoridade;
- A proximidade da Vítima;
- A pressão do grupo.

- **Conformismo**

É uma forma de influência social que resulta do facto de uma pessoa mudar o seu comportamento ou as suas atitudes por efeito de pressão do grupo. As razões que levam um.