

1998/99

**MONOGRAFIA DE FIM DE CURSO APRESENTADA NA ÁREA DE
PSICOLOGIA SOCIAL E DAS ORGANIZAÇÕES DO
INSTITUTO SUPERIOR DE PSICOLOGIA APLICADA**

Margarida Duarte Duque – n.º 6963

**Fenómeno de Polarização
Grupos Naturais e Grupos Electrónicos**

ORIENTADOR: Prof. Doutor Jorge Correia Jesuíno

Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa

SEMINÁRIO DE MONOGRAFIA DIRIGIDO POR: Prof^ª Maria Gouveia Pereira

Instituto Superior de Psicologia Aplicada

ÍNDICE GERAL

AGRADECIMENTOS	3
RESUMO	4
INTRODUÇÃO	7
Formulação do Problema	8
Revisão da Literatura	8
O Fenómeno de Polarização	8
Teorias Explicativas do Fenómeno de Polarização	12
Revisão Bibliográfica sobre as Drogas “Leves”	22
A Legislação Portuguesa	22
Drogas Duras e Drogas Leves	25
Despenalização e Legalização	26
Revisão de Bibliografia Sobre o Suporte Computacional.....	31
Hipótese do Estudo	36
Tipo de Estudo.....	36
Definição de Variáveis	37
Operacionalização das Variáveis	37
Variável Independente	38
MÉTODO	40
Amostra	40
Instrumentos	41
Procedimento	43
Pré-testes para o Software	44
Versão Final do Software	45
Primeiros Pré-testes dos questionários (Anexo 4.1)	46
Versão Final dos Questionários (anexo 2)	51
Análise das Qualidades Psicométricas dos Pré-testes e Questionário Final	52
Procedimento Experimental.....	60
Situação Experimental 1 - Grupos Electrónicos	64
Situação Experimental 2 - Grupos Naturais.....	65
ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	66
Contagem dos Argumentos.....	69
Análise de Conteúdo.....	70
Contagem de Palavras.....	74
DISCUSSÃO.....	75
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	78

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar quero agradecer ao meu padrinho José Tribolet; Foi numa relação próxima e de grande amizade que foi nascendo o meu interesse pela eventual importância das novas tecnologias nos processos de decisão em grupo.

Gostaria de agradecer também às pessoas com quem tive o prazer de trabalhar directamente no projecto “Grupos Electrónicos e Grupos Naturais”, nomeadamente, Prof. Pedro Antunes, Eng.^a Tânia Ho, Dr. Carlos Costa, Dr. Horst Staedler, Prof. Correia Jesuíno e Eng. Nuno Guimarães, pela disponibilidade para a discussão e ajuda na reformulação de ideias sobre esta temática, pela ajuda na preparação e execução das experiências, e por todo o apoio e amizade demonstrada ao longo deste percurso.

Um agradecimento especial ao Prof. Correia Jesuíno que foi um marco na minha formação; pela ajuda no constante repensar das questões, por acreditar sempre que eu podia fazer melhor, pela atenção com que sempre me escutou e pelo interesse com que me foi tranquilizando, o que me permitiu chegar ao fim desta caminhada.

Agradeço ainda a todos os que se disponibilizaram para participar nas experiências efectuadas, sem a participação dos quais este trabalho não teria sido possível.

RESUMO

Com o advento das novas tecnologias facultando a comunicação inter-grupo através de meios informáticos - os designados "grupos electrónicos", coloca-se o problema de determinar qual a sua eficácia relativa. Por outras palavras, em que medida o desempenho dos grupos é afectado pelo tipo de canal utilizado e designadamente quando esse canal é computadorizado.

Escolheu-se para o efeito um processo de grupo largamente documentado na literatura - o processo de polarização, ou seja, "a tendência consistente e sistemática que se observa nos grupos para tornar mais extremas as posições individuais prévias à discussão, aproximando-as mais do pólo para que elas maior tendência têm." (Jesuíno, J.1987, pp.267)

Para se proceder à recolha de dados foi, numa primeira fase aplicado um questionário individualmente, e numa segunda fase foram seleccionados os sujeitos que preenchiam os requisitos, com a finalidade de formar os grupos experimentais o mais semelhantes possível.

A amostra utilizada (N=44), era constituída por estudantes de ambos os sexos, de universidades públicas e privadas de Lisboa em que a média de idades era 23.95 e o desvio padrão 4.53.

Foi utilizado um plano com duas situações experimentais, para tentar averiguar se existiam diferenças na tendência que os grupos têm

para polarizar, e se essas diferenças poderiam ser atribuídas ao facto da comunicação ser mediada por computador (através do GroupSystems e do IRC) ou ser feita tradicionalmente com os sujeitos interagindo face-a-face.

Para a situação de interacção electrónica (n=22), a média de idades foi 23.54 e o desvio padrão 3.43, para a situação face-a-face (n=22), a média de idades foi 24.36 e o desvio padrão 5.48.

Foi aplicado um inquérito de opinião ($\alpha=.74$) sobre a liberalização do consumo de drogas leves, e os sujeitos foram distribuídos pelos grupos de maneira a estes serem semelhantes para a primeira questão do inquérito. Assim, o grupo electrónico para a 1ª questão tinha uma média de 3.54, e um desvio padrão de 2.04, e o grupo natural apresentava uma média de 3.68, e um desvio padrão de 2.16.

A hipótese central – de que os grupos face-a-face polarizam mais que os grupos electrónicos - não foi confirmada.

Na verdade, não se verificaram diferenças significativas entre as duas situações experimentais. Há porém a salientar alguns aspectos revelantes encontrados neste estudo, entre eles, o facto de o número de argumentos invocados ser superior nos grupos electrónicos do que nos grupos naturais. Um outro aspecto de relevo que este estudo revela, diz respeito à possibilidade de simular debates sobre problemas complexos através de meios informáticos.

A aplicação realizada, embora não confirmando a hipóteses inicialmente formulada teve todavia a utilidade de constituir um teste piloto à realização deste tipo de experiências.

INTRODUÇÃO

Escolheu-se para este estudo um processo de grupo largamente documentado na literatura - o processo de polarização, ou seja, a tendência que se observa nos grupos para tornar mais extremas as posições individuais prévias à discussão, aproximando-as mais do pólo para que elas maior tendência têm.

Uma vez que hoje em dia as decisões são tomadas muitas vezes por equipas em vez de serem tomadas por um só indivíduo, temos de estar sensibilizados para o facto destas equipas poderem utilizar as novas tecnologias e devemos ter em conta o potencial que estas novas tecnologias têm para alterar a interacção do grupo.

Ao longo deste estudo pretendemos averiguar se existiam diferenças na tendência que os grupos têm para polarizar, e em que medida essas diferenças poderiam ser atribuídas ao facto da comunicação ser mediada por computador ou ser feita tradicionalmente com os sujeitos interagindo face-a-face

Formulação do Problema

O problema que se pretende estudar neste trabalho formula-se nos seguintes termos: Será que o fenómeno de polarização ocorre com a mesma frequência nos grupos que interagem face-a-face e nos grupos em que a interacção é mediada por computadores?

Revisão da Literatura

O Fenómeno de Polarização

Os estudos sobre o fenómeno de polarização geralmente tentam comparar a opinião que os membros do grupo têm antes da discussão, com aquelas que eles têm depois da discussão.

O fenómeno de polarização em si, refere-se a situações nas quais as opiniões depois da discussão são mais extremas do que as opiniões antes desta. Este fenómeno ocorre usualmente se a maioria dos indivíduos são inicialmente a favor de uma posição em particular. (Burnstein & Schul, 1981)

Uma outra definição diz que o efeito de polarização se traduz na tendência consistente e sistemática que se observa nos grupos para tornar mais extremas as posições individuais prévias à discussão aproximando-

as mais do pólo para que elas maior tendência têm. Se as médias das posições individuais se situam já acima da posição neutra, na direcção do risco, o grupo terá tendência para tornar essa posição ainda mais extremada, mas se essa média se situar na direcção da prudência o grupo polariza para essa direcção. (Jesuíno, J. 1987; Lamm & Myers, 1978)

O fenómeno de polarização em grupo foi descoberto por Stoner em 1961, quando ele observou que as decisões em grupo eram mais arriscadas do que as decisões individuais de cada membro do grupo. Ele denominou este fenómeno de risky-shift (desvio para o risco). Hoje acredita-se que o risky-shift é apenas um caso particular do fenómeno de polarização.

Alguns fiascos históricos foram atribuídos ao fenómeno de polarização, nomeadamente as decisões feitas pelo grupo de confiança do Presidente Nixon no caso de Watergate, e o desastre da nave espacial Challenger.

Vendo agora o lado positivo do fenómeno de polarização, ele pode ser benéfico em algumas situações de aconselhamento em grupo, tais como: programas para deixar de fumar ou emagrecer, alcoólicos anónimos, etc.

Fazendo a ligação ao nosso estudo, tentaremos examinar o fenómeno de polarização em grupo num contexto actual, em que as decisões nas organizações são tomadas muitas vezes por equipas em vez de serem tomadas por um só indivíduo. Nestes grupos temos de ter em conta as novas tecnologias e o seu potencial para alterar a interacção do

grupo. Foram realizados vários estudos que se debruçaram sobre o impacto das novas tecnologias nas decisões de grupo.

Os resultados de um estudo realizado por McGuire, Kiesler & Siegel(1987) apontam para o facto de os grupos face-a-face polarizarem as suas posições, não se verificando o mesmo para os grupos que interagem através do computador. Estes resultados estão de acordo com a teoria dos argumentos persuasivos, porque as discussões mediadas por computador contêm menos argumentos do que as discussões face-a-face.

As conclusões de um outro estudo, realizado por Brauer & Judd (1996) estão também de acordo com a teoria dos argumentos persuasivos. Segundo estes autores, parte da polarização que ocorre durante uma discussão em grupo deve-se à repetição de certas expressões por parte dos membros do grupo. O efeito de polarização aumenta, quando os elementos do grupo se apoderam de expressões de um sujeito e repetem os seus argumentos. Os argumentos de um membro tornam-se mais persuasivos em função da discussão do grupo, da repetição das suas expressões e da validação social feita pelos outros membros do grupo.

Um outro estudo realizado por El-Shinnawy e Vinze (1998), no qual os autores foram entre outras variáveis, analisar o impacto do meio de comunicação no fenómeno de polarização, aponta para o facto de os GSS (Group Support Systems) demonstrarem um nível mais baixo de polarização quando comparado com grupos face-a-face. Porém ao contrário do que estes autores esperavam, os resultados do seu estudo

demonstraram que os GSS não exibem maiores níveis de argumentos persuasivos quando comparados com grupos face-a-face.

Teorias Explicativas do Fenómeno de Polarização

Existem várias explicações teóricas para o fenômeno de polarização em grupo.

Brauer & Judd (1996) afirmam que os indivíduos polarizam quando discutem em grupo, por um lado porque expressam frequentemente as suas opiniões e argumentos, e por outro lado porque ouvem os argumentos e opiniões dos outros membros do grupo. De acordo com estes autores há três explicações teóricas para o fenômeno de polarização de um grupo: A Teoria dos Argumentos Persuasivos, a Teoria da Comparação Social (que engloba a teoria da ignorância pluralística e a ‘teoria da libertação’) e a Teoria da Auto-categorização.

Segundo Moscovici e colaboradores (1969) a polarização poderá ser explicada através da Hipótese do Envolvimento (Commitment).

De acordo com Lamm & Meyers (1978), existem mais algumas explicações teóricas para os efeitos de polarização em grupo: Dinâmica da Responsabilidade, Influência Informativa e Regras de Decisão Social.

Iremos ao longo deste capítulo desenvolver cada uma destas sete teorias explicativas do fenômeno de polarização.

Teoria dos Argumentos Persuasivos

De acordo com a teoria dos argumentos persuasivos, existem pólos de argumentos, partilhados culturalmente, para cada tema ou dilema de escolha. Deste modo, a influência que os membros de um grupo exercem uns sobre os outros, é puramente informacional. Deste modo podemos dizer que a teoria dos argumentos persuasivos explica a polarização em termos de influência informativa (Burnstein & Schull, 1981)

Segundo Kaplan & Miller (1977), se todos os membros do grupo têm os mesmos argumentos, não existe mudança na direcção da extremidade; mas se alguns deles partilharem argumentos que são novidade para os outros, o efeito típico de polarização é obtido.

De acordo com Burnstein & Schull (1981), a teoria dos argumentos persuasivos assume que quando um membro do grupo avalia as várias alternativas, pontos de vistas ou cursos de acção, ou seja x versus y , ele gera argumentos que descrevem as alternativas x e y . Quer isto dizer que na memória existe uma estrutura que organiza os argumentos para cada alternativa. Para avaliar o mérito relativo destas alternativas, as pessoas juntam os argumentos destes pólos e integram-nos numa opinião.

Os argumentos têm várias propriedades, tais como: o seu número, acessibilidade (ou seja, a probabilidade de a pessoa se lembrar deste argumento), direcção (a favor de x ou a favor de y), e o grau de persuasão do argumento.

De acordo com Burnstein & Schull (1981), a teoria dos argumentos persuasivos diz que:

- Quando a preponderância dos argumentos num pólo colectivo favorece uma alternativa em particular, a média das opiniões individuais reflecte a direcção e a magnitude dessa preponderância.
- Um pensamento mais aprofundado ou uma discussão do assunto leva à polarização da opinião na direcção da alternativa que tem mais e/ou melhores argumentos.

De acordo com Burnstein & Vinokur (1975), quando os indivíduos comparam as suas posições, mas não lhes é permitido discutir abertamente, não se verifica o efeito de polarização.

Teoria da Comparação Social

De acordo com a teoria da comparação social e suas variantes, a mera exposição às preferências dos outros é uma condição suficiente para haver mudança. As pessoas modificam as suas respostas quando descobrem que os outros partilham as suas inclinações, mais do que eles tinham suposto (Lamm & Meyers, 1978).

Segundo esta perspectiva, as pessoas tendem a percepcionarem-se como superiores à média dos membros do seu grupo.

As explicações das teorias da comparação social presumem que a discussão expõe as pessoas às posições dos outros membros, fazendo com que elas ajustem as suas respostas de maneira a manterem a sua auto-percepção favorável.

De acordo com esta teoria, os indivíduos são motivados pelo desejo de serem diferentes dos outros, numa direcção socialmente valorizada. Por outras palavras, se é socialmente desejável, ter atitudes arriscadas quando se faz uma escolha profissional, então os sujeitos, vêm-se e apresentam-se como sendo um pouco mais arriscados do que eles pensam que os outros membros são.

Quando os sujeitos fazem as suas escolhas iniciais, eles fazem uma estimativa de como será a média das respostas dos seus "pares" e depois tomam uma posição que de uma maneira ou de outra, é mais extrema na direcção do que é desejado socialmente.

Todos os membros pensam desta forma, e a posição média apresentada durante a discussão em grupo é mais extrema do que cada indivíduo tinha antecipado. O efeito de polarização ocorre porque os indivíduos mudam a sua opinião para uma posição cada vez mais perto do extremo desejável da escala.

De acordo com Fromkin (1970, 1972), as pessoas têm o desejo de se verem como diferentes dos outros. Segundo Codol (1976), as pessoas querem ver-se como diferentes numa direcção particular: elas tem a tendência para se verem como superiores à média dos membros dos seus grupos.

Como diz Roger Brown (1974), "To be virtuous...is to be different from the mean - in the right direction and to the right degree."

De acordo com Burnstein & Schull (1981), na teoria da comparação social:

- Os sujeitos acreditam que a preferência pela alternativa x é mais desejável socialmente do que a preferência pela alternativa y .
- Os membros do grupo acreditam que as suas primeiras opiniões sobre x são pelo menos tão extremas como as dos outros membros
- Depois de saberem que isto não é verdade, eles antecipam a desaprovação e mudam para uma posição mais extremas, surgindo assim a polarização.

A teoria da comparação social é um termo geral para algumas explicações teóricas (nomeadamente a teoria da ignorância pluralística, e a 'teoria da libertação'), que têm como tema central o papel dos processos normativos.

Teoria da Ignorância Pluralística

A Ignorância Pluralística (Isenberg, 1986; Levinger & Schneider, 1969) assume que as atitudes de um indivíduo são sempre um compromisso entre a sua percepção da norma do grupo e a sua posição ideal, ou seja, a posição que ele mais admira. Assume também que os sujeitos tendem a subestimar as normas de grupo extremas quando tomam as suas atitudes iniciais. Como ficam expostos à verdadeira norma de grupo durante a discussão, encontram um novo compromisso entre a norma do grupo e a sua posição ideal sendo este compromisso mais polarizado que o inicial.

“Teoria da Libertação”

A posição ideal do sujeito toma também um lugar central na “Teoria da Libertação” (Release theory) (Pruitt, 1971). De acordo com esta explicação teórica, a exposição a membros do grupo com posições extremas, que publicamente defendem a posição ideal do indivíduo, liberta-o dos seus constrangimentos e ele adota uma posição mais próxima do seu ideal do que a atitude que ele daria antes da discussão em grupo.

De acordo com a “Teoria da Libertação” (Release theory) (Moscovici, Doise & Dulong, 1972) a mudança ocorre em grupos porque a descoberta de um membro do grupo que serve de modelo - que assume maiores riscos- libera o membro mais cauteloso do grupo dos assumidos constrangimentos sociais que o impediam de assumir riscos.

Baron, Monson (1973) e Jellison, Arkin (1977) demonstraram que os sujeitos percebem os membros do grupo que respondem de uma forma mais extrema, como mais desejáveis socialmente, do que aqueles que não o fazem.

Teoria da Auto Categorização

Até meados dos anos 80 a maior parte das investigações sobre polarização em grupo era baseada na teoria dos argumentos persuasivos e na teoria da comparação social.

Turner e seus colaboradores (1989) lançaram uma nova discussão quando demonstraram a relevância da teoria da identidade social e os processos de auto categorização para explicar o fenômeno de polarização em grupo.

De acordo com a teoria da auto-categorização, a polarização resulta da conformidade com uma posição prototípica (partilhada normativamente por todos os membros) de ingroup. Todos os indivíduos

do grupo estão motivados por um desejo comum de se moverem para essa posição, para maximizarem a similaridade das posições do ingroup e a diferenciação da posição prototípica do outgroup.

Hipótese do Envolvimento

Moscovici e seus colaboradores (1969) dizem que quanto maior o esforço dispendido para formar uma opinião, maior o envolvimento para com essa opinião.

De acordo com a hipótese do envolvimento (commitment), as pessoas geralmente não analisam a sua opinião intensamente até terem de discutir os seus prós e contras. Isto leva a que a primeira opinião seja relativamente vaga. A discussão induz o grupo a avaliar cuidadosamente a sua opinião em contraste com a posição que os outros membros do grupo possam ter. Como resultado dessa reflexão e avaliação, diz-se que a pessoa ficou mais envolvida numa escolha específica do que estava antes da discussão.

Este envolvimento implica uma limitação da latitude de aceitação (um leque de posições apercebidas como similares à escolhida) e uma mudança no julgamento e opiniões na direcção da extremidade (polarização). A direcção da polarização está relacionada com as normas sociais dominantes.

Dinâmica da Responsabilidade

Segundo Wallach, Kogan e Bem (1962), o desvio para o risco seria uma consequência da difusão de responsabilidade, que ocorre quando a decisão é tomada por um grupo. A ideia central desta teoria é que as pessoas estão mais motivadas para evitar o fracasso e que, por isso mesmo, durante a discussão partilham a responsabilidade das possíveis consequências negativas dos riscos assumidos, já que a causalidade do desastre não poderá ser atribuída a um dos membros em particular.

Influência Informativa

De acordo com Lamm & Myers (1978), de entre as explicações para o fenómeno de polarização, a influência informacional é a que maior consistência têm. Segundo esta perspectiva, os argumentos que emergem durante a discussão estão predominantemente a favor da alternativa preferida pela maioria dos membros.

Regras de Decisão Social

Segundo Lamm & Myers (1978) e de acordo com esta perspectiva, uma das explicações é que a mudança de posições dos membros do grupo ocorra porque eles seguem alguma regra que combina as suas preferencias individuais na decisão do grupo.

A regra de decisão social representa uma norma largamente aceita, aplicável em certas situações de grupo, que especifica o peso que as várias posições têm na determinação do produto final do grupo.

Revisão Bibliográfica sobre as Drogas “Leves”

A Legislação Portuguesa

A legislação que regulamenta o regime jurídico aplicável ao tráfico e consumo de estupefacientes e substâncias psicotrópicas, tipificadas como crime, está expressa no decreto-lei n.º 15/93, de 22 de Janeiro e na Lei n.º 45/96 de 3 de Setembro de 1996

Os diplomas fundamentam-se na aprovação e ratificação, por Portugal na Convenção das Nações Unidas contra o tráfico ilícito de estupefacientes e de substâncias psicotrópicas de 1988.

A Legislação Europeia

Com uma Europa cada vez mais unida, verifica-se no entanto uma amálgama de leis no que diz respeito aos estupefacientes e às substâncias psicotrópicas.

Alguns países europeus, como por exemplo a Espanha, a Itália e os Países Baixos estabelecem, a nível da respectiva legislação, uma diferença entre as drogas ditas duras e leves.

No que diz respeito à penalização do consumo de drogas, este varia de país para país. Apenas a França, o Luxemburgo e Portugal interditam claramente o consumo. A Itália e a Espanha despenalizaram o consumo. O Reino Unido e a Irlanda apenas penalizam o uso do ópio. A Alemanha já não persegue os consumidores em posse de pequenas quantidades de droga. Nos Países Baixos é tolerada a posse de pequenas quantidades de produto, para consumo pessoal. Na Bélgica apenas o consumo de drogas em público é reprimido.

Como se pode verificar na Tabela 1, em alguns países, como Espanha, Holanda, Irlanda e Itália, há uma distinção entre a Cannabis e as outras drogas, o que nos leva a pensar que a cannabis será um problema especial.

Sumário da legislação em alguns países europeus

Países	Distinção dos estupefacientes	Consumo	Posse (uso pessoal)	Posse (em geral)	Tráfico (pequenas quantidades)	Tráfico (grandes quantidades)
Alemanha	Não existe distinção entre as drogas, se bem que na prática se distingue a cannabis	Não criminalizado	De 1 a 4 anos de prisão	De 1 a 15 anos no caso de grande quantidade	De 1 a 4 anos de prisão; de 1 a 15 anos de prisão em caso de circunstâncias agravantes	De 1 a 4 anos de prisão; de 1 a 15 anos de prisão em caso de circunstâncias agravantes
Bélgica	Não existe distinção entre as drogas	Repressão do consumo colectivo - 3 meses a 5 anos de prisão	É equiparada ao tráfico de estupefacientes	De 3 meses até 5 anos de prisão	De 3 meses até 5 anos de prisão; 10 a 20 em caso de circunstâncias agravantes	De 3 meses até 5 anos de prisão; 10 a 20 em caso de circunstâncias agravantes
Dinamarca	Não existe distinção entre as drogas	Não criminalizado	É equiparada ao tráfico de estupefacientes	Até 2 anos de prisão	Até 2 anos de prisão; até 10 anos em caso de circunstâncias agravantes	Até 2 anos de prisão; 10 anos em caso de circunstâncias agravantes
Espanha	Distinção entre cannabis e outras drogas	Sanção administrativa em caso de consumo público	Sanção administrativa	Drogas leves: de 1 a 4 anos de prisão; drogas duras: de 8 meses a 8 anos	Drogas leves: de 1 a 6 anos de prisão; drogas duras: de 6 meses a 14 anos	Drogas leves: de 10 a 17 anos de prisão; drogas duras: de 14 a 23 anos
França	Não existe distinção entre as drogas	Repressão do consumo - 2 meses a 1 ano de prisão	Em teoria, é equiparada ao tráfico de estupefacientes	De 2 a 10 anos de prisão	De 1 a 5 anos de prisão	De 2 a 20 anos de prisão; prisão perpétua em caso de circunstâncias agravantes
Grécia	Não existe distinção entre as drogas	Não criminalizado	Reprimida no caso dos não toxicómanos, com 2 a 5 anos de prisão	De 5 a 20 anos de prisão	De 5 a 20 anos de prisão; prisão perpétua em caso de circunstâncias agravantes	De 5 a 20 anos de prisão; prisão perpétua em caso de circunstâncias agravantes
Holanda	Distinção entre cannabis e outras drogas	Não criminalizado	Em teoria, drogas leves (mais de 5 gr.) até 3 meses de prisão; duras até 1 ano	Até 2 anos de prisão	Drogas leves: até 2 anos de prisão; drogas duras até 8 anos (tráfico nacional)	Drogas leves: até 4 anos de prisão; drogas duras até 12 anos (tráfico internacional)
Irlanda	Distinção entre cannabis e outras drogas	Não criminalizado, excepto ópio (14 anos de prisão)	Drogas leves: até 3 anos de prisão; duras até 7 anos	Drogas leves até 7 anos de prisão; drogas duras: até prisão perpétua	Drogas leves até 7 anos de prisão; drogas duras: até prisão perpétua	Drogas leves até 7 anos de prisão; drogas duras: até prisão perpétua
Itália	Distinção entre cannabis e outras drogas	Não criminalizado	Sanção administrativa	Drogas leves de 2 a 6 anos de prisão; drogas duras: de 4 a 15 anos	De 4 a 15 anos de prisão; 1/3 em caso de circunstâncias agravantes	De 4 a 15 anos de prisão; 20 anos no mínimo em caso de circunstâncias agravantes
Luxemburgo	Não existe distinção entre as drogas	Consumo individual - 3 meses a 3 anos; colectivo - 1 a 5 anos	Aquisição e posse para uso pessoal, até 5 anos de prisão.	De 1 a 5 anos	De 1 a 5 anos de prisão; prisão perpétua em caso de circunstâncias agravantes	De 1 a 5 anos de prisão
Portugal	Não existe distinção entre as drogas	Até 3 meses de prisão ou pena de multa	Até 3 meses de prisão	Até 12 anos de prisão	De 1 a 5 anos de prisão	De 10 a 25 anos de prisão
Reino Unido	Distinção segundo 3 níveis de perigosidade (A, B, C)	Não criminalizado, excepto ópio (14 anos de prisão)	A: até 7 anos de prisão B: até 5 anos de prisão C: até 2 anos de prisão	A: prisão perpétua B: até 14 anos de prisão C: até 5 anos de prisão	A: prisão perpétua B: até 14 anos de prisão C: até 5 anos de prisão	A: prisão perpétua B: até 14 anos de prisão C: até 5 anos de prisão

Tabela 1 – Sumário da legislação em alguns países europeus – www.terravista.pt/meco/1185/pssumar1.html

Drogas Duras e Drogas Leves

A diferença entre droga “leve” e droga dura, decorre da noção de dependência física. Se há dependência física, é uma droga dura (Curtet F., 1997).

Esta distinção demasiado baseada na substância, tem o inconveniente de não tomar em consideração o risco social e os problemas neurológicos que podem causar, que, de acordo com o recente relatório francês sobre as drogas, são muito importantes para distinguir e dividir as drogas.

A lei portuguesa, apesar de reconhecer uma gradação das penas aplicáveis ao tráfico, tendo em conta a real perigosidade das respectivas drogas, refere que isto não significa a adesão, por parte do Estado Português, à distinção entre drogas "duras" e drogas "leves", e muito menos às ilações extraídas por alguns países no campo da discriminação ou despenalização do consumo.

A Cannabis: Um problema especial

Não há provas de que a cannabis seja fisicamente aditiva, o que a classifica como "droga leve". É todavia possível que possa causar uma certa dependência psicológica. Não existem dados que provem a

existência de casos de overdose com cannabis. Contrariamente ao que alguns dizem, o cannabis não conduz forçosamente à heroína e cocaína. A escalada verifica-se em menos de 5% dos casos(Curtet, F., 1997).

A Cannabis é a droga ilegal mais utilizada. Estima-se em 300 milhões o número de utilizadores, a nível mundial, e segundo dados do Ministério da Saúde, estimam-se para Portugal cerca de 100.000 o número de portugueses que o faz. (Curtet, F., 1997)

Despenalização e Legalização

A legislação portuguesa pune o consumo, tráfico e preparação de substâncias consideradas como "droga". Todavia, não há um consenso entre a opinião pública e a opinião especializada neste domínio. Vejamos a diferença entre despenalizar e legalizar (Curtet, F., 1997):

- Despenalizar significa suprimir as sanções penais a quem consuma um produto que é proibido. Não quer dizer, assim, que a venda de droga passe a ser autorizada. De qualquer modo, a despenalização obedece a certos limites: não "legaliza" por exemplo o facto de uma pessoa conduzir em estado de percepção alterado por consumo de produtos tipo droga.

- Legalizar quer dizer autorizar a distribuição (oferta ou venda), embora possa também comportar limites (por exemplo, não se vender a

menores de certa idade, só se poder vender com receituário médico e em certos locais, etc.)

No nosso estudo utilizámos a terminologia liberalização que deverá ser compreendida como despenalização.

Na tabela 2 são apresentados alguns argumentos a favor e contra a legalização, assim como alguns factores que costumam aparecer quando se discute este tema.

Para o nosso estudo utilizámos algumas das categorias que aparecem nesta tabela, porém, de acordo com a análise de conteúdo feita às respostas dos sujeitos, houve a necessidade de criar mais algumas categorias onde as respostas dos sujeitos pudessem ser inseridas.

Argumentos a Favor da Legalização	Argumentos Contra a Legalização	Outros factores que entram na discussão deste tema
<ul style="list-style-type: none"> • Já há antecedentes de drogas legalizadas, como o álcool • Muita gente afirma que a marijuana não é pior que o tabaco • O exemplo da "lei seca", nos EUA, mostrou que proibir foi pior do que vender livremente • Se as drogas forem legais, serão menos "excitantes" e "apetecíveis", portanto menos apelativa para os jovens • Não está provado que o consumo de drogas "leves" conduza ao consumo de drogas "duras" • Diminuindo os preços, diminuirá a pequena criminalidade de quem precisa de "roubar para comprar" • Regulamentando a venda, poder-se-à garantir mais facilmente a pureza do produto, diminuindo também os efeitos adversos da sua adulteração • Se o toxicodependente é um doente, então deverá ter acesso à droga, que será, neste caso, o seu medicamento • Legalizar a droga tenderá a acabar com a criminalidade associada ao grande negócio que é actualmente o comércio da droga • O estado aumentará as suas receitas e gastará menos com a punição (como com o tabaco e bebidas alcoólicas), podendo haver um maior investimento na prevenção e no tratamento • Haverá uma melhoria do sistema prisional, dado que uma grande franja dos detidos são-no por razões relacionadas com a droga. 	<ul style="list-style-type: none"> • Provavelmente, mais pessoas consumirão droga, se estas forem legais • Em consequência, e porque as drogas são aditivas, mais pessoas ficarão dependentes • Começando pelas drogas "leves", e visto que não há uma fronteira rigorosa entre "leves" e "duras", seguir-se-ão estas quer na liberalização, quer no percurso do consumidor • Até a marijuana tem efeitos secundários importantes • É um falso argumento, o do tabaco e do álcool, porque provavelmente também deveriam ser ilegais • É duvidoso que os traficantes cessem as suas actividades e não procurem subverter o novo esquema em seu proveito • Se forem estabelecidas limitações (idade, locais de venda, prescrição médica, etc.) vai-se criar um mercado negro paralelo, juntamente com corrupção dos agentes. 	<ul style="list-style-type: none"> • São poucas as experiências de países onde as drogas "leves" sejam legais – na Europa, apenas a Holanda e de forma incompleta, sendo pois difícil avaliar o impacte destas medidas • Qualquer atitude deverá ser tomada por um número muito grande de países, senão mesmo à escala mundial • As medidas actuais, de combate puro e simples ao tráfico de droga, têm gasto orçamentos monstruosos com resultados muito limitados • O dilema entre a liberdade individual e a liberdade de terceiros • O saber-se até que ponto o Estado, o Governo e a Sociedade têm o direito de regulamentar e punir comportamentos individuais, e até que ponto têm que, pelo contrário, pagar pelas consequências de opções individuais • A garantia de informação e de uma opção informada por determinados comportamentos • Os problemas que estão na base do consumo de droga, para além dos próprios produtos consumidos • Os mecanismos da legalização, evitando deixar de for a algumas substâncias, algumas idades e alguns países (para evitar que esses grupos não legalizados se transformassem em alvos do mercado negro)

Tabela 2 – Algumas razões a favor e contra a legalização do consumo de drogas leves

Revisão de Bibliografia Sobre o Suporte Computacional

Durante a década passada foram desenvolvidos vários sistemas baseados na tecnologia para ajudar os grupos no processo de tomada de decisão e na resolução de problemas.

O objectivo principal desses sistemas é tornar as reuniões mais produtivas, aumentando a velocidade a que os grupos alcançam a decisão e aumentar a qualidade desses resultados. (Broome, 1992)

O processo de tomada de decisão pode ser definido de muitas formas. Pode ser definido como "um processo que conduz desde um problema até uma solução, sustentado na interacção em grupo e estruturado logicamente em fases" (Antunes, P. 1996, p.19) ou como "uma escolha consciente de um caminho de acção, entre várias alternativas" (Fachada, O. 1992, p.72)

Recentemente com o aparecimento da Internet, muitas decisões são tomadas sem que seja necessário as pessoas estarem fisicamente presentes, podendo em alguns casos estar em diferentes países, ou mesmo em diferentes continentes.

Zornoza, Prieto, Martí & Peiró (1993) fizeram um estudo onde apresentam resultados de uma investigação laboratorial que compara três meios de comunicação diferentes: Interacção face-a-face, comunicação mediada por computador (E-mail), e vídeo conferência, numa tarefa do tipo disjuntivo decisório (problema da Nasa).

Nesse estudo os autores demonstram a existência de diferentes padrões para a previsão do desempenho do grupo, de acordo com o canal de comunicação utilizado. Na comunicação face-a-face, a performance do grupo, baseia-se no conhecimento disponível que cada membro tem para a realização da tarefa. Na comunicação mediada por computador (videoconferência e E-mail) a performance do grupo é explicada tendo em conta o uso dos recursos dos membros e a gestão dos conflitos (Zornoza et Al. 1993).

A riqueza de um canal de informação é definida por Robbins (1993) como "the amount of information that can be transmitted during a communication episode". (p.337), ou seja, como a quantidade de informação que pode ser transmitida durante um episódio de comunicação.

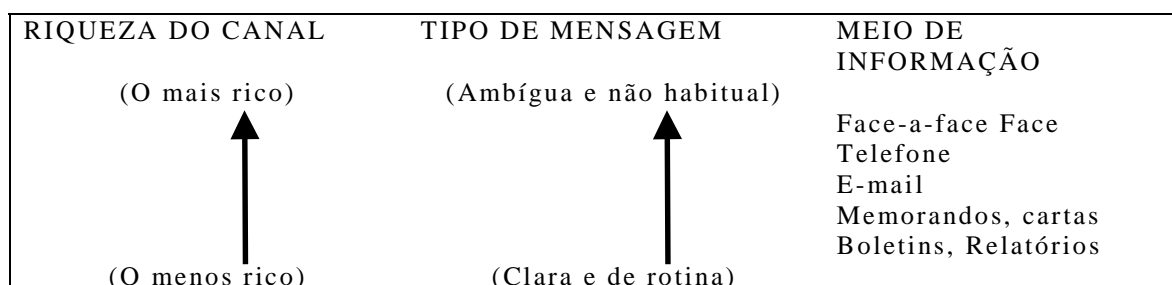


Figura 1 – Hierarquia e Riqueza dos Canais (Robbins, 1993)

A figura 1 mostra que a conversa face-a-face tem um valor mais elevado em termos de riqueza porque a quantidade de informação que pode ser transmitida durante um episódio de comunicação é máxima.

De acordo com Ana Boa-Ventura (1999), quando comunicamos num cenário face-a-face, só cerca de 10% da nossa mensagem é que é transmitida através das palavras que utilizamos. A maior parte é

transmitida através do tom de voz e da linguagem corporal. Quando falamos ao telefone, perdemos mais de 50% da mensagem a qual corresponde à linguagem corporal num cenário face-a-face.

Como sabemos através da experiência do nosso dia-a-dia com o telefone, nós temos de compensar e contrabalançar as perdas de informação através do uso cuidadoso da voz – tom e volume. Podemos utilizar várias estratégias para nos assegurarmos que a mensagem chega ao destino: ter clareza no discurso, fazer um resumo no final da conversa para esclarecer alguns eventuais mal-entendidos, etc. Mas como o telefone já está entre nós há algum tempo, nós desenvolvemos estas e outras estratégias para contornar as desvantagens deste meio de comunicação. Do mesmo modo teremos de fazer uma utilização inteligente do texto quando utilizamos o E-mail ou outro meio computadorizado. Alguns truques são evidentes e intuitivos para um utilizador de E-mail. Por exemplo fazem-se mais parágrafos, escrevem-se frases mais curtas, etc.

Robbins (1993) também argumenta que a comunicação face-a-face é a mais rica porque oferece um vasto leque de informação (palavras, postura, expressões faciais, gestos, entoação), dá um feedback imediato (verbal e não verbal), ao que se acrescenta o facto de a pessoa estar presente.

A escolha de um canal de comunicação em vez de outro depende do facto da mensagem ser ou não de rotina.

Robbins (1993) afirma que todas as mensagens que não são de rotina (muito ambíguas) requerem um canal de informação rico para poderem transmitir o máximo de informação.

McGuire, Kiesler & Siegel (1987) realizaram algumas experiências para estudar o efeito da comunicação mediada por computadores nos grupos. A comunicação mediada por computadores consistia na troca de informação de texto, com a utilização de computadores interconectados e software como por exemplo o E-mail.

De acordo com estes autores, a influência social numa discussão é transmitida através de pistas verbais, paralinguísticas e de contexto social.

A velocidade, e a forma de texto da interacção em que se utilizam computadores reduz as pistas paralinguísticas e de contexto social, e "previne" a troca total de pontos de vista e o feedback que é possível na interacção face-a-face.

Quando o tempo para a discussão é igual ou quase igual numa situação e na outra, verifica-se que o número, a complexidade e a novidade dos argumentos é menor nas discussões mediadas por computadores (E-mail) do que nas discussões face-a-face.

Robbins (1993) afirma que as principais vantagens das reuniões electrónicas são o anonimato, a honestidade e a velocidade. Isto acontece porque, os participantes podem escrever as suas mensagens no anonimato, e estas mensagens aparecem no écran dos outros membros;

permite que as pessoas sejam honestas sem nenhuma penalização; e é rápida porque os participantes podem apresentar os seus argumentos todos ao mesmo tempo falando única e exclusivamente do problema (é eliminada a conversa do dia-a-dia).

De acordo com Robbins (1993) uma das vantagens do processo de decisão em grupo é haver informações e conhecimentos mais completos, havendo também maior diversidade de pontos de vista, que permitem levar mais informação para o processo de tomada de decisão.

Hipótese do Estudo

Segundo Kaplan (1987) uma vez que a discussão e a apresentação de argumentos é maior face-a-face do que através dos computadores, a teoria prevê que a mudança na escolha e a polarização de atitudes seja maior na discussão face-a-face do que na mediada por computadores.

Nestas circunstâncias formulamos como hipótese:

H: Em interacção face-a-face, o efeito de polarização de grupo é mais acentuado que na situação de interacção mediada pelo computador.

Tipo de Estudo

Estudo experimental com uma variável independente (tipo de interacção), dois grupos experimentais e sem grupo de controle.

Trata-se de um plano que compara duas situações experimentais (grupos electrónicos e grupos naturais)

- Situação Experimental 1 - Sujeitos que trabalham em grupos de 4 utilizando o computador para comunicar
- Situação Experimental 2 - Sujeitos que trabalham em grupos de 4 comunicando face-a-face

Definição de Variáveis

A variável dependente deste estudo é o efeito de polarização no grupo.

A variável independente é o tipo de interacção.

A variável que pretendemos controlar foi a posição do sujeito em relação à questão 1 do inquérito que se traduz nas preferências individuais de cada sujeito sobre o tema da despenalização do consumo de drogas leves.

Operacionalização das Variáveis

Variável Dependente

- Fenómeno de Polarização.

O fenómeno de polarização é operacionalizado através de um questionário sobre um tema debatido actualmente na sociedade portuguesa (a despenalização do consumo de drogas leves).

As questões são apresentadas num diferenciador semântico de 7 pontos.

O grau de polarização é medido comparando para cada item a média dos resultados depois da discussão em grupo, com a média dos resultados iniciais.

Variável Independente

Tipo de interacção.

1. Grupos com interacção electrónica - na situação de trabalho em grupo os sujeitos, discutem com os outros membros do grupo através de um programa de IRC, até chegar a um consenso em relação a cada questão.
2. Grupos com interacção face-a-face - na situação de trabalho em grupo os sujeitos discutem face-a-face até chegarem a uma solução consensual em relação a cada um dos itens.

Variáveis a controlar para a selecção da amostra

- Habilitações literárias - A amostra foi constituída por estudantes do ensino superior (público e privado) da Área da Grande Lisboa.
- Valor da 1ª questão do inquérito - Os grupos foram constituídos de acordo com as preferências individuais de cada sujeito em relação à primeira questão do inquérito, tentando que os grupos formados fossem o mais equivalentes possível.

Como se pode verificar através da tabela 3, e da figura 2 premiou-se que os grupos apresentassem a maior semelhança possível.

	Média	Desvio padrão
Grupos Electrónicos	3.5454	2.04
Grupos Naturais	3.6818	2.16

Tabela 3 – Média e D. P. dos Grupos para a 1ª questão Antes da discussão em grupo

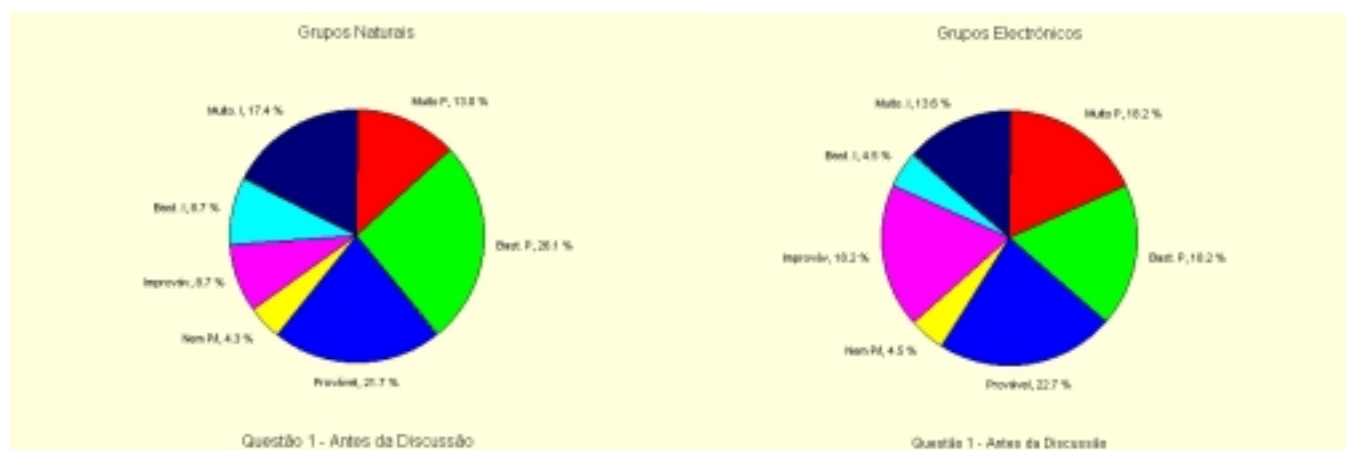


Figura 2 – Respostas dos sujeitos na 1ª questão antes da discussão em grupo

MÉTODO

Amostra

O estudo incidiu em estudantes do 1º ao 5º ano , de institutos públicos e privados da área da Grande Lisboa, recorrendo-se a uma amostra de conveniência, através de conhecimentos que preenchessem os requisitos.

A amostra compreende 44 sujeitos, 68% do sexo feminino e 31% do sexo masculino, sendo a média de idades de 23.95 (d. p. = de 4.53). Os sujeitos frequentavam predominantemente o curso de Psicologia (38%), sendo a maioria (40%) finalista.

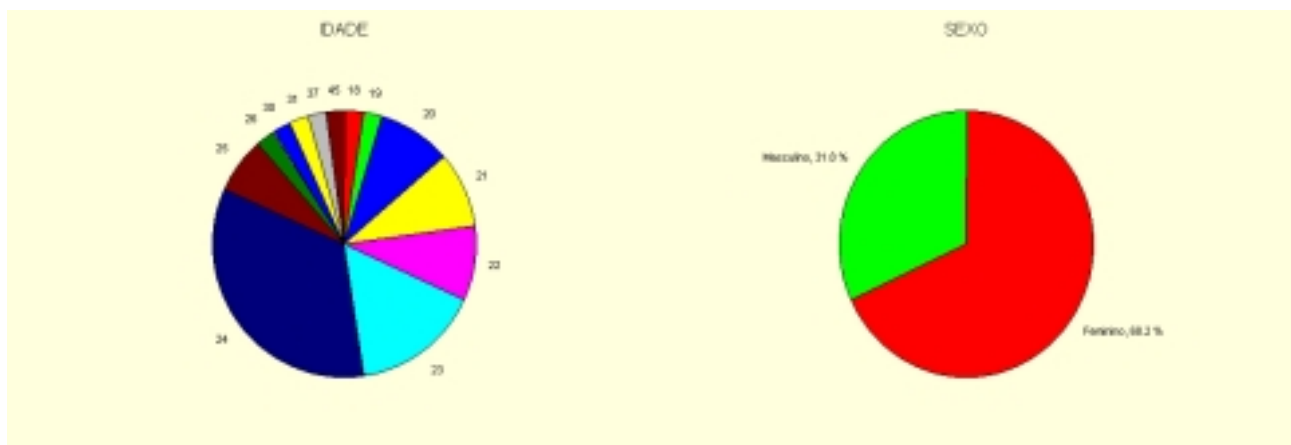


Figura 3 – Caracterização da amostra do nosso estudo



Instrumentos

Os instrumentos utilizados na realização deste estudo constam do anexo.

- Questionário Inicial (anexo1)
- Inquérito de Opinião Individual (anexo2)

Este Inquérito foi construído com base no Modelo da Acção Reflectida de Ajzen e Fishbein, ilustrado na figura 4.

"Ajzen e Fishbein afirmam que as atitudes são importantes factores de previsão do comportamento humano mas fazem uma distinção entre as atitudes gerais face a um objecto e as atitudes específicas face a um comportamento relacionado com o objecto de atitude. Enquanto que estas últimas seriam úteis na previsão do comportamento, as primeiras só o influenciariam de uma forma indirecta." (Lima, M., 1993 , pp. 195)

"Na teoria da acção reflectida estes autores consideram que todo o comportamento é uma escolha, uma opção ponderada entre várias alternativas, pelo que, o melhor preditor do comportamento será a intenção comportamental, e a atitude específica é apenas um dos factores importante na decisão. O outro factor importante refere-se à norma subjectiva face ao comportamento, isto é, às pressões grupais e interpessoais que afectam realização do comportamento." (idem)

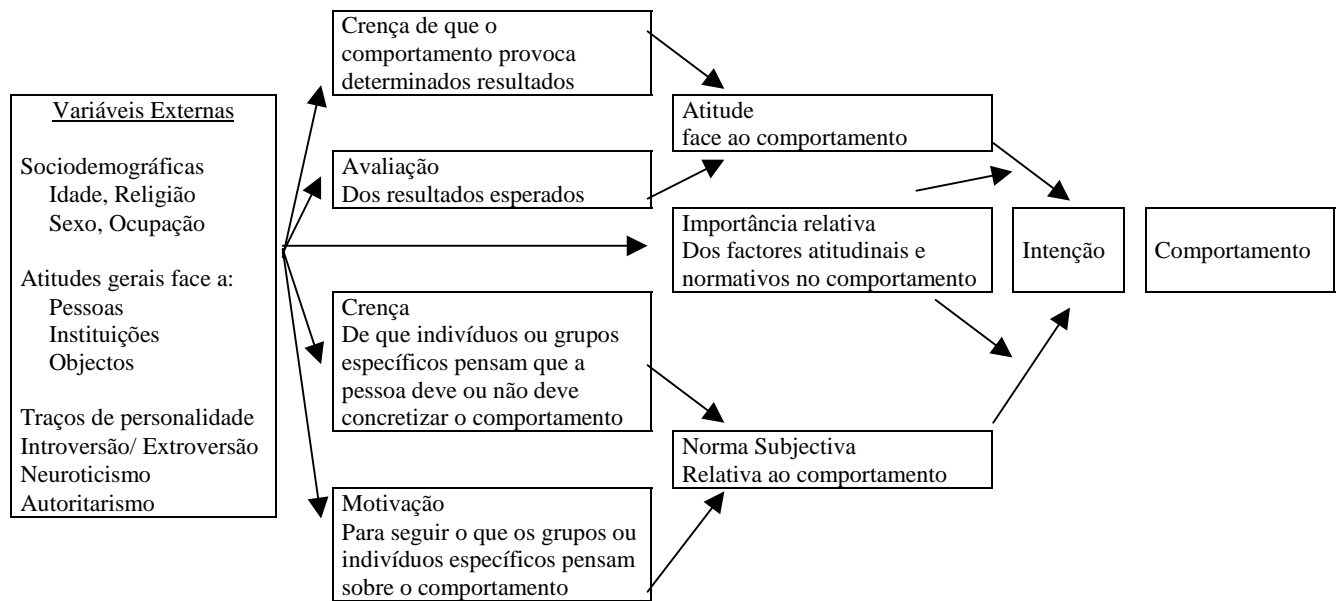


Figura 4 – Modelo de Acção Reflectida de Ajzen e Fishbein (Lima, 1993)

- Questões para a discussão em grupo (anexo 3)
- Inquérito de Opinião Individual (anexo 2)

Materiais para a condução das experiências

- Software utilizado: GroupSystems e IRC

GroupSystems é um sistema de suporte computacional a reuniões, desenvolvido na Universidade do Arizona (Valacich et al., 1991). Este sistema é constituído por um vasto conjunto de ferramentas que suportam tanto interacções tempo igual - local igual como tempo diferente - local diferente.

O conjunto de ferramentas ao dispor do grupo pode ser agrupado nas seguintes categorias: Geração de ideias (integra ferramentas estruturadas de solicitação, detalhe e debate de ideias), Organização de ideias (inclui ferramentas de organização, consolidação e geração de ideias em grupo) e Ordenação de ideias (que inclui ferramentas de votação, avaliação de alternativas, questionários e definições de relação entre ideias).

IRC quer dizer "Internet Relay Chat" e foi concebido por Jarkko Oikarinen em 1988. Este é um sistema de conversação para múltiplos utilizadores. As pessoas encontram-se em Canais (espaços virtuais, geralmente com um tópico para debate ou conversa) para falarem em grupo ou em privado. Não há limite para o número de pessoas que pode participar numa discussão, nem há limite para o número de canais criado.

- 6 computadores portáteis ligados em rede
- Fotocópias do inquérito inicial
- Fotocópias de três questões para discussão em grupo
- Fotocópias do inquérito para preenchimento individual
- Canetas e papel
- Gravador áudio para a gravação da discussão em grupo

Procedimento

As experiências foram realizadas no Instituto para o Desenvolvimento da Gestão Empresarial (INDEG) com o apoio do projecto n. 2/21/CSH/675/95 do ISCTE/INESC financiado pela Praxis XXI, cujo responsável é o Prof. Doutor Correia Jesuino.

Pré-testes para o Software

Durante os meses de Setembro, Outubro e Novembro de 1997 foram realizadas várias experiências piloto na situação de grupo electrónico, com diversos problemas, com a finalidade de verificar se o software estaria pronto para a realização das experiências. Para um maior detalhe sobre as experiências efectuadas ver Antunes, P. et al.(1998).

Foi feito um curso de dois dias sobre o Software GroupSystems, para compreender o funcionamento desta ferramenta que facilita as reuniões electrónicas.

Em Outubro e Novembro de 1997 foram realizadas experiências para as duas situações experimentais (três experiências para cada situação, sendo cada grupo formado por 6 sujeitos). O problema utilizado nos pré-testes foi o da Nasa. Da análise das situações de grupos electrónicos concluímos que neste grupo experimental os sujeitos não poderiam falar oralmente e, para poderem partilhar as suas opiniões com os restantes elementos do grupo teriam de utilizar somente o computador.

Durante o mês de Março 1998 foi então realizado o terceiro pré-teste ao software (ainda com o problema da Nasa) no qual foram introduzidas algumas alterações no modo de funcionamento dos grupos electrónicos. Neste terceiro pré-teste os grupos utilizavam única e exclusivamente o computador (GroupSystems – ferramenta brainstorming) para trocarem informações uns com os outros.

Desde Março até Setembro de 1998 foi aperfeiçoada a agenda para os grupos electrónicos e foram introduzidas algumas alterações para o pré-teste final:

- Em vez do problema da Nasa, utilizou-se já o questionário de opinião na sua versão final, mas sobre o tema da regionalização.
- Utilizou-se o Software GroupSystems em conjunto com o IRC, onde o primeiro sistema servia para guiar a reunião (agenda) e para o preenchimento dos questionários (survey), e o IRC, servia para os sujeitos comunicarem.

Durante o mês de Setembro de 1998 foram feitos os últimos pré-testes ao software (2 grupos de 4 pessoas), já com as alterações expostas anteriormente.

Versão Final do Software

Da análise dos 2 grupos do pré-teste, decidimos utilizar os softwares GroupSystems e IRC em conjunto. Optámos pelo tema da

liberalização do consumo de drogas leves, uma vez que o referendo da Regionalização realizava-se no dia 8 de Novembro de 1998, e até essa data não seria possível realizar todas as experiências.

Primeiros Pré-testes dos questionários (Anexo 4.1)

Os questionários de pré-teste foram aplicados individualmente a 134 sujeitos de ambos os sexos (76% raparigas e 24% rapazes), numa universidade do Porto, durante os meses de Abril e Maio de 1998. A média de idades foi de 23.48 e o desvio padrão de 4.17.

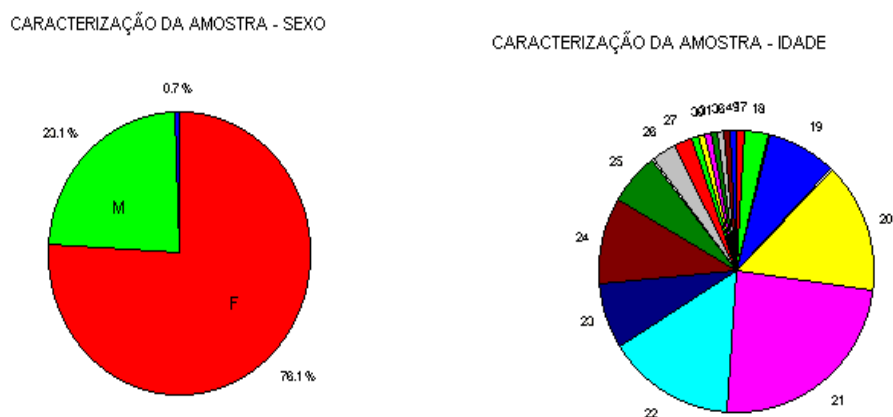
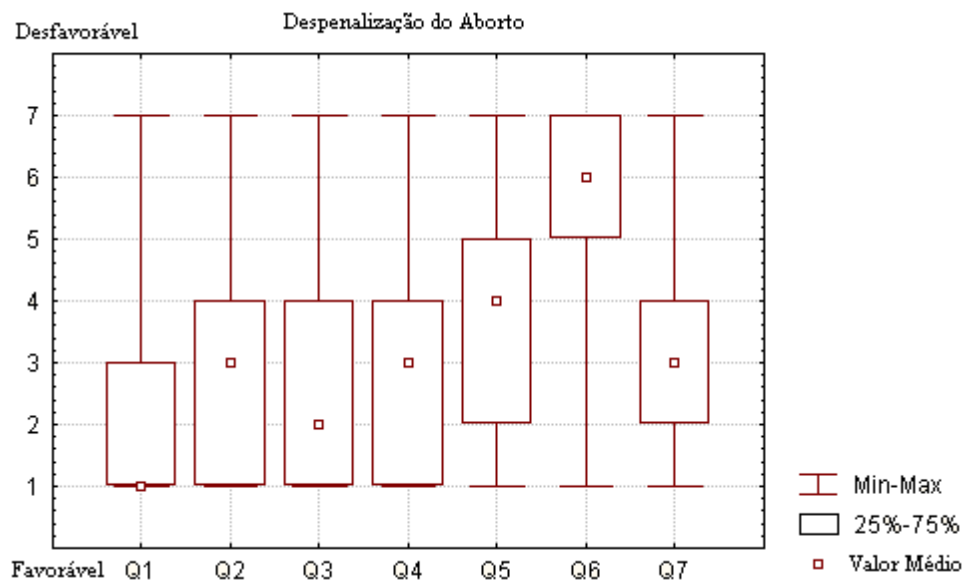
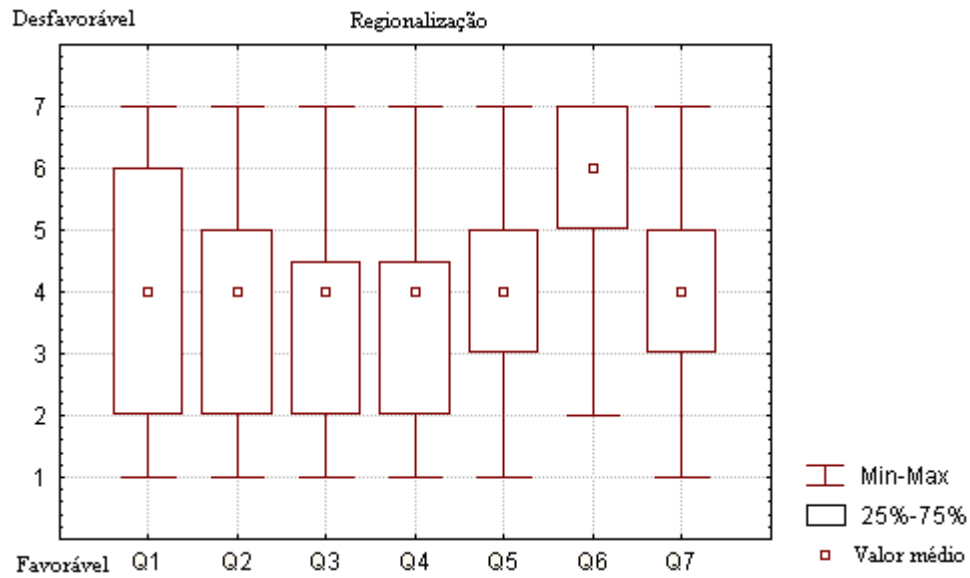


Figura 5 – Caracterização da amostra dos pré-testes (idade e sexo)

Estes pré-testes tinham como principal objectivo saber quais as alterações que seriam necessárias para a aplicação dos questionários em grupo; averiguar as posições individuais dos sujeitos face aos temas escolhidos (despenalização do aborto, consumo de drogas e

regionalização); saber como se haveriam de constituir os grupos, e para estudar as qualidades psicométricas da escala, nomeadamente a fidelidade e a validade de constructo.



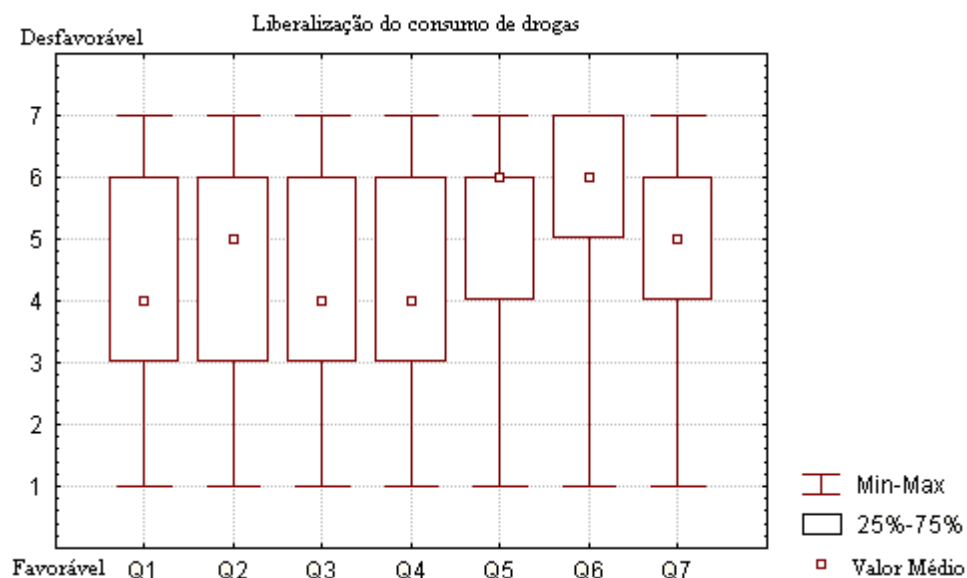


Figura 6 – Respostas dos sujeitos em cada questão (situação de pré-teste)

Na figura 6 e na Tabela 4 são apresentadas as médias das respostas dos 134 sujeitos em cada questão do pré-teste (anexo4.1), para os três temas apresentados.

	Aborto		Regionalização		Drogas	
	Média	D.P.	Média	D.P.	Média	D.P.
1- Votaria a Favor	2.31	1.82	4.01	1.90	4.29	2.15
2- Bom/ Mau	3.02	1.75	3.75	1.75	4.55	1.88
3- Correcto/ Incorrecto	2.70	1.71	3.60	1.63	4.40	1.90
4- Nocivo/ Benéfico	2.86	1.68	3.60	1.71	4.37	1.99
5- Pensam que eu voto Sim	3.66	1.75	4.04	1.51	5.17	1.69
6- Faço o que pensam	5.64	1.47	5.71	1.36	5.63	1.43
7- Os amigos votam Sim	3.42	1.51	3.96	1.43	5.01	1.64

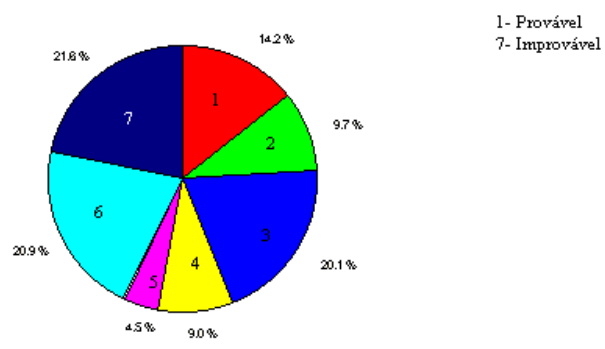
Tabela 4 – Médias e Desvios Padrão do pré-teste Amplitude da Escala de 1 (Provável) a 7 (Improvável)

Dos resultados obtidos nesta amostra de 134 sujeitos, podemos verificar que os sujeitos para o tema da despenalização do aborto tinham uma opinião maioritariamente a favor. A média foi de 2.31 (d.p. 1.82) para a 1ª questão, e a maior percentagem de sujeitos (50.7%) situava-se no pólo 1 da escala.

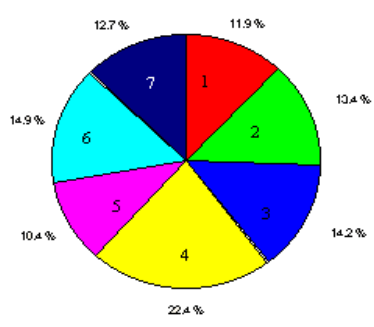
No que diz respeito à regionalização, notou-se que as pessoas tinham uma opinião muito neutras sobre este assunto uma vez que a maior percentagem de respostas (22,4%) situam-se no ponto médio, o que quer dizer que as pessoas não eram nem a favor, nem contra a regionalização.

Quanto à liberalização do consumo de drogas, embora a média para a 1ª questão seja muito neutra 4.29 (d.p 2.15) a maior percentagem de indivíduos (21,6%) situava-se perto do pólo desfavorável

1- Caso houvesse um referendo sobre a liberalização do consumo de droga, votaria favoravelmente?



1- No referendo sobre a regionalização votaria a favor?



1- No referendo sobre a despenalização do aborto votaria a favor?

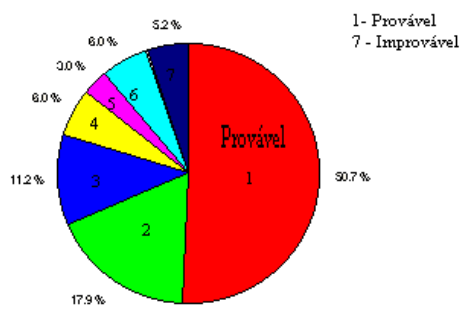


Figura 7 – Percentagem de respostas na 1ª questão de cada um dos temas do pré-teste

Na figura 7, podemos ver a percentagem de respostas dos sujeitos relativamente à primeira questão de cada um dos temas

apresentados (Despenalização do aborto, Regionalização, e Despenalização do consumo de droga)

	Aborto	Regionalização	Drogas
1 - Provável	50,7%	11,9%	14,2%
2	17,9%	13,4%	9,7%
3	11,2%	14,2%	20,1%
4	6,0%	22,4%	9,0%
5	3,0%	10,4%	4,5%
6	6,0%	14,9%	20,9%
7 -Improvável	5,2%	12,7%	21,6%

Tabela 5 – Percentagem de sujeitos de acordo com a resposta na primeira questão de cada um dos temas

De acordo com os resultados apresentados na Tabela 5, numa primeira fase, decidimos formar apenas os grupos para o tema da regionalização e da liberalização do consumo de drogas leves, uma vez que os dados relativamente ao tema da despenalização do aborto já se encontravam muito extremados, e a data do referendo estava muito próxima.

Posteriormente optámos por formar apenas grupos para o tema da despenalização do consumo de drogas leves.

Versão Final dos Questionários (anexo 2)

Foram feitas algumas alterações ao questionário do primeiro pré-teste (anexo 4.1) para o segundo pré-teste (anexo 4.2)

- A questão 2 foi subdividida em várias questões (uma questão para cada par de adjectivos)

E foram feitas algumas alterações ao questionário do segundo pré-teste (anexo 4.2) para o questionário final (anexo 2)

- Retiraram-se os temas da regionalização e da despenalização do aborto, ficando somente o tema da liberalização do consumo de drogas leves.
- Onde no pré-teste aparecia “consumo de drogas”, foi substituído por “consumo de drogas leves”
- as questões 7 e 9 foram retiradas
- Foi retirado o par de adjectivos Nocivo/ Benéfico
- Acrescentaram-se os pares: Útil/ Sem Utilidade,

Moral/ Imoral

Arriscado/ Seguro

Análise das Qualidades Psicométricas dos Pré-testes e Questionário Final

Neste estudo, e uma vez que não é o seu problema central analisar as qualidades psicométricas dos questionários utilizados, vai ser feita uma breve nota teórica sobre a fidelidade e a validade de constructo somente para o questionário aplicado no pré-teste. Depois serão apresentados os resultados encontrados no que diz respeito ao questionário final aplicado nas duas situações experimentais.

Qualidades Psicométricas do Pré-teste

Fidelidade

O pré-teste como já se referiu anteriormente, foi aplicado a uma amostra de 134 sujeitos, mas o número de sujeitos considerado para esta análise foi de $N=92$, uma vez que só foram considerados os sujeitos que responderam a todas as questões.

Procedeu-se à estimativa da fidelidade (Consistência Interna) através do cálculo do Coeficiente do Alpha de Cronbach.

O valor do Alpha de Cronbach para este questionário é .90, o que é um valor considerado ideal, por ser superior a .80 (Nunnaly, 1978; Bryman & Cramer, 1992).

Validade de construto

A análise factorial permite-nos estudar a validade de constructo das questões que constituem o inquérito, informando-nos até que ponto elas estão a medir os mesmos conceitos ou variáveis (Bryman & Cramer, 1992).

Alguns autores (Comrey, 1992; Kline, 1991), referem que, independentemente dos objectivos da análise, na maior parte dos casos, ela envolve os seguintes passos: Selecção dos Itens, Matriz dos coeficientes de correlação entre itens, extracção dos factores, rotação dos factores e interpretação da matriz dos valores rodados.

Foram considerados os seguintes itens:

Item 1 – Caso houvesse um referendo sobre a liberalização do consumo da droga votaria FAVORAVELMENTE ?
Item 2 – Votar a FAVOR é: Bom/Mau
Item 3 - Votar a FAVOR é: Correcto/Incorrecto
Item 4 - Votar a FAVOR é: Nocivo/Benéfico
Item 5 - A maioria dos meus familiares e amigos pensam que eu deveria votar a FAVOR
Item 6 – De um modo geral faço aquilo que os meus familiares e amigos pensam que eu deveria fazer
Item 7 - Acha que, de um modo geral os seus familiares e amigos votariam a FAVOR?

Tabela 6 – Descrição dos itens dos primeiros pré-testes

A análise factorial propriamente dita, começa normalmente com uma matriz de coeficientes de correlação entre os itens que estão a ser estudados. As correlações até .80 são consideradas altas, entre .80 e .50 são consideradas moderadas, e abaixo de 0.50 são consideradas baixas (Beck, 1982)

De acordo com este critério temos:

	Item 1	Item 2	Item 3	Item 4	Item 5	Item 6	Item 7
Item 1		.90**	.85**	.83**	.57*	.28	.55*
Item 2	.90**		.89**	.87**	.62*	.34	.60*
Item 3	.85**	.89**		.81**	.59*	.27	.59*
Item 4	.83**	.87**	.81**		.54*	.31	.50*
Item 5	.57*	.62*	.59*	.54*		.29	.71**
Item 6	.28	.34	.27	.31	.29		.05
Item 7	.55*	.60*	.59*	.50*	.71**	.05	

Tabela 7 - Matriz de correlações do pré-teste

Através da análise da Tabela 7 podemos concluir que os itens encontram-se bastante correlacionados entre si, para a amostra utilizada.

Os Itens 1,2,3 e 4, têm uma correlação alta (**) entre si e uma correlação moderada (*) com os itens 5 e 7. O Item 5 apresenta uma forte correlação com o item 7.

Extracção de Factores

O método de extracção utilizado foi o das componentes principais. Este método analisa a variância total de um item incluindo a variância erro (Kline, 1991).

Segundo Bryman & Cramer (1992) “existem tantos factores quantas as variáveis do estudo, embora a proporção de variância que é explicada pelos sucessivos factores vá sendo cada vez menor”.

Existem alguns critérios para decidir que factores seleccionar e que factores excluir. Neste trabalho seguimos o critério de Kaiser, que consiste em seleccionar os factores que têm um valor próprio (eigenvalue), superior a 1 (Bryman & Cramer, 1992)

Neste questionário, e para a amostra estudada, só foi encontrado um factor, com um eigenvalue superior a 1, e que explica 66.08% da variância total da escala.

Neste factor estão todos os itens ($r > 0.7$) à excepção do item 6.

	Eigenval	%total Variance	Cumul. Eigenval.	Cumul %
1	4.625709	66.08156	4.625709	66.08156

Tabela 8 – Factores encontrados para o primeiro pré-teste

Interpretação dos resultados

Item	Factor 1
1- Votaria a Favor	.913036
2- Bom / Mau	.953130
3- Correcto/ Incorrecto	.918356
4- Nocivo/ Benéfico	.889911
5- Pensam	.761523
6- Faço	.376415
7- Acho	.725735

Tabela 9 – Saturação dos itens no factor encontrado

Da análise da Tabela 9 podemos observar que todos os itens, com a exceção do item 6, estão significativamente saturados pelo factor 1.

Analisando os itens que se encontram no factor 1, podemos supor que este factor se refere às atitudes face à liberalização das drogas.

O Item 6 não se encontra correlacionado com os restantes e pensamos que poderá dizer respeito à percepção que o sujeito têm da influência que os outros exercem sobre si.

Qualidades Psicométricas do Questionário Final

Para fazer a análise das qualidades psicométricas do questionário final recorreremos aos sujeitos que participaram nas situações experimentais, sendo o N=88.

Uma vez que já foi explicada a metodologia e os fundamentos teóricos para se proceder à análise das qualidades psicométricas do questionário, aqui vão-se simplesmente expor e analisar os resultados.

Fidelidade

O valor do Alpha de Cronbach foi de .74, o que é considerado um valor suficiente por ser superior a .70 (Nunnaly, 1978)

Validade de constructo

Para analisar a validade de constructo do questionário foram considerados os seguintes itens:

1. Caso houvesse um Referendo sobre a liberalização do consumo de drogas leves, votaria FAVORAVELMENTE ?
2. Votar a Favor é: Bom/ Mau
3. Votar a Favor é: Útil/ Sem Utilidade
4. Votar a Favor é: Arriscado/ Seguro
5. Votar a Favor é: Moral/ Imoral
6. Votar a Favor é: Correcto/ Incorrecto
7. A maioria dos meus familiares e amigos pensam que eu deveria votar a FAVOR
8. De um modo geral faço aquilo que os meus familiares e amigos pensam que eu deveria fazer
9. Acho que, de um modo geral os meus familiares e amigos votariam a FAVOR

Tabela 10 – Itens apresentados no questionário final

Fazendo a matriz de correlação entre os itens teremos:

	Vota	Bom	Útil	Seguro	Moral	Correcto	Pensam	Faço	Acho
1-Vota		.89**	.77*	-.56*	.55*	.76*	.42	.13	.40
2-Bom	.89**		.77*	-.62*	.62*	.75*	.49	.05	.43
3-Útil	.77*	.77*		-.48	.53*	.77*	.41	.03	.40
4-Arriscado	-.56*	-.62*	-.48		-.54*	-.56*	-.47	.02	-.30
5-Moral	.55*	.62*	.53*	-.54*		.60*	.51*	-.03	.44
6-Correcto	.76*	.75*	.77*	-.56*	.60*		.43	.01	.32
7-Pensam	.42	.49	.41	-.47	.51*	.43		.02	.80**
8-Faço	.13	.05	.03	.02	-.03	.01	.02		-.05
9-Amigos	.40	.43	.40	-.30	.44	.32	.80**	-.05	

Tabela 11- Matriz de correlação entre os itens do questionário final

Os itens que se encontram fortemente correlacionado (**) são o item 1 com o item 2, e o Item 7 com o item 9, ou seja, o facto de a pessoa votar a favor ou contra a liberalização do consumo de drogas leves, está muito relacionado com a pessoa pensar que votar a favor é bom ou mau. Está também fortemente relacionado o facto de os meus amigos pensarem que eu deveria votar a favor, e eu achar que eles próprios votariam a favor.

Verifica-se uma correlação moderada (*) entre os seguintes itens: o item 1 com os itens 3,4,5 e 6 o item 2 com os itens 3,4,5 e 6 o Item 3 com os itens 1,2,5 e 6, o item 4 com os itens 1,2,5 e 6, o Item 5 com os itens 1,2,3,4,6 e 7 e o item 6 com os itens 1,2,3,4 e 5, e por fim o item 7 com o item 5.

É de salientar que o item 8 não se encontra correlacionado com nenhum outro item.

	Eigenval	% total Variance	Cumul. Eigenval.	Cumul %
1	4.948812	54.98680	4.948812	54.98680
2	1.211539	13.46155	6.160351	68.44834

Tabela 12- Factores encontrados para o questionário final

Como se pode ver na Tabela 12 emergiram 2 factores principais, que em conjunto explicam 68% da variância total do questionário.

Item	Factor 1	Factor 2
1- Vota	.921280	.030530
2-Bom	.919973	.129050
3-Útil	.863946	.065866
4-Arriscado	-.690028	-.210023
5-Moral	.677537	.359036
6-Correcto	.882033	.051049
7-Pensam	.438991	.801140
8-Faço	.162955	-.339251
9-Acho	.343904	.844787

Tabela 13 – Saturação dos itens nos factores encontrados

Analisando os itens que se encontram no factor 1, podemos supor que este factor se refere a algumas atitudes face à liberalização das drogas.

Os itens 7 e 9 encontram-se no factor 2, o que nos leva a supor que este factor diz respeito à percepção que o sujeito tem da opinião dos outros.

Procedimento Experimental

Esta investigação foi composta por duas situações experimentais que foram efectuadas em dias diferentes, utilizando a mesma sala.

Para as duas situações experimentais o procedimento foi semelhante, e seguiu sempre as seguintes fases:

1º Aplicação individual do questionário, solicitando a disponibilidade dos sujeitos para participarem numa segunda fase desta investigação durante os meses de Outubro a Dezembro de 1998, no ISCTE.

2º Escolha dos sujeitos para formar os grupos tendo em atenção que :

Grupos Electrónicos	Grupos Naturais
4 Grupos de 4 sujeitos 2 Grupos de 3 sujeitos	4 Grupos de 4 sujeitos 2 Grupos de 3 sujeitos

Questões discutidas em cada grupo (anexo 3):

Grupo 1 – Bom, Útil, Referendo (\bar{x} do grupo <4)

Grupo 2 – Bom, Arriscado, Referendo (\bar{x} do grupo <4)

Grupo 3 – Bom, Moral, Referendo (\bar{x} do grupo >4)

Grupo 4 – Útil, Arriscado, Referendo (\bar{x} do grupo <4)

Grupo 5 – Útil, Moral, Referendo (\bar{x} do grupo <4)

Grupo 6 – Arriscado, Moral, Referendo (\bar{x} do grupo >4)

Nos grupos 1,2,4,e,5 a média para a primeira questão no inquérito que foi preenchido por todos os sujeitos antes da formação do grupo, era inferior a 4, e nos grupos 3 e 6, a média era superior a este valor.

- Os sujeitos tinham de ter preenchido o questionário sobre a liberalização do consumo de drogas leves, e apresentarem disponibilidade para participar na fase da discussão em grupo.

Os sujeitos para formar os grupos foram seleccionados tendo em conta a primeira questão: “Caso houvesse um referendo sobre a liberalização do consumo de drogas leves votaria favoravelmente?”.

Apresentam-se de seguida os valores de ambos os grupos para a 1ª questão (Caso houvesse um referendo sobre a liberalização do consumo de drogas leves votaria a favoravelmente?), antes de ter começado a discussão.

	Grupos Naturais	Grupos Electrónicos
Muito Provável	13%	18.2%
Bastante Provável	26.1%	18.2%
Provável	21.7%	22.7%
Nem Prov., nem Improv.	4.3%	4.5%
Improvável	8.7%	18.2%
Bastante Improvável	8.7%	4.5%
Muito Improvável	17.4%	13.8%

Tabela 14 – Resposta inicial dos sujeitos à 1ª questão do inquérito (percentagens)

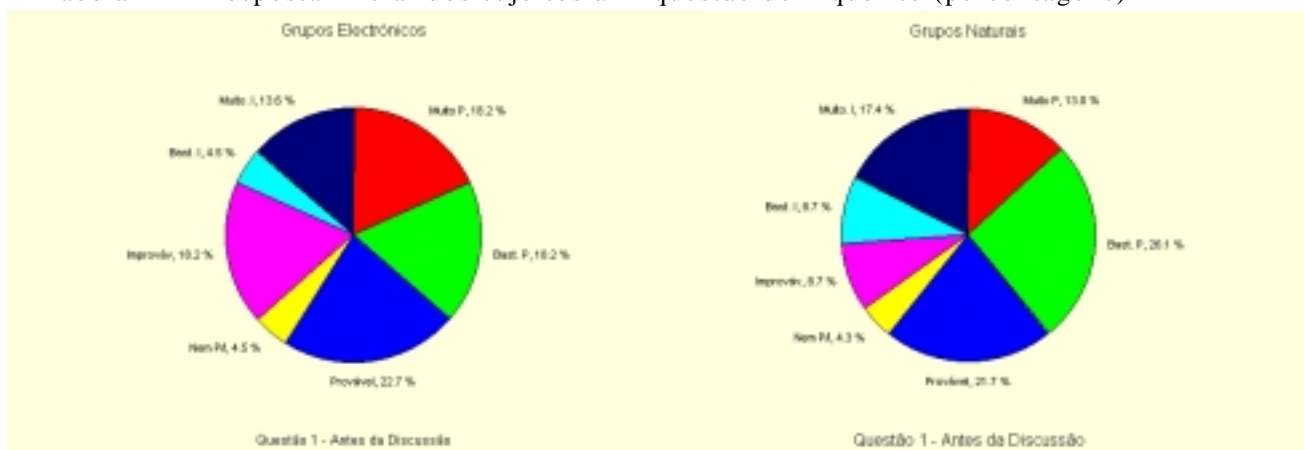


Figura 8 – Gráficos da resposta inicial dos sujeitos à 1ª questão do inquérito

Os grupos foram formados de maneira a serem o mais equivalente possível entre situações experimentais, para esta questão.

3º Início das experiências.

Os sujeitos entravam na sala e ocupavam os seus lugares (sem qualquer ordem pré-estabelecida).

A experimentadora depois de se apresentar, passava de imediato à explicação da tarefa a realizar. Na situação dos grupos electrónicos, era dada uma primeira introdução ao software GroupSystems e IRC, e depois se não restassem dúvidas sobre o modo de funcionamento destes sistemas era apresentada a "agenda" para o desenrolar da discussão e grupo. Nesta situação os sujeitos tinham um terminal de computador à sua frente, e na discussão em grupo os sujeitos apresentavam os seus argumentos através do computador (IRC), o que podia ser feito em dois níveis; para o "canal" no qual todos os participantes tinham acesso ao que era dito; ou em privado para um participante em especial.

Na situação dos grupos naturais, perguntava-se aos sujeitos se não se importavam que a discussão fosse gravada.

4º Preenchimento do questionário inicial por todos os sujeitos (os grupos naturais preenchem os questionários recorrendo a papel e lápis, e os grupos electrónicos utilizavam os computadores para anotar as suas respostas), onde se pediam alguns dados aos sujeitos: idade, sexo, habilitações literárias, número de pessoas que conheciam no grupo, etc.

5° Preenchimento individual do inquérito, para avaliar qual a posição do indivíduo antes da discussão com o grupo

6° Era apresentada uma questão de cada vez para o grupo discutir. Nessa discussão os sujeitos que pertenciam à situação de grupos electrónicos apresentavam os seus argumentos através do computador (IRC), e os sujeitos que pertenciam à situação de grupos naturais discutiam livremente a questão apresentada, a qual era gravada em áudio para posterior análise.

A experimentadora apenas intervinha se fosse necessário algum apoio ou informação adicional para a utilização dos computadores (no caso dos grupos electrónicos), e deixava o grupo trabalhar sozinho, durante aproximadamente 15 minutos para cada questão.

7° Os sujeitos, depois da discussão de cada questão com o grupo, escreviam as suas respostas no computador (num questionário – survey - que continha a pergunta numa escala de 7 pontos), ou numa folha que continha a questão que tinham estado a discutir.

8° Pedia-se novamente aos sujeitos que preenchessem o questionário (o mesmo que tinha sido preenchido inicialmente)

Situação Experimental 1 - Grupos Electrónicos

A figura 9 ilustra a aparência da sala onde foram realizadas as experiências. Esta figura diz respeito à situação de pré-teste dos grupos electrónicos em Outubro de 1997.



Figura 9 – Aparência da sala onde foram realizadas as experiências

Na situação em que a interacção era mediada através do computador, os 4 sujeitos entravam na sala e ocupavam os seus lugares (sem qualquer ordem pré-estabelecida).

A experimentadora depois de se apresentar, dizia qual era a tarefa a realizar, e dava uma pequena introdução ao software GroupSystems e IRC. Depois, se não restassem dúvidas sobre o modo de funcionamento destes sistemas iniciava-se a experiência, utilizando somente o computador.

Situação Experimental 2 - Grupos Naturais

Na situação em que a interacção era efectuada face-a-face, os sujeitos entravam na sala e ocupavam os seus lugares (sem qualquer ordem pré-estabelecida). A experimentadora após ter feito a sua apresentação passava de imediato à explicação da tarefa a realizar, e perguntava se os sujeitos não se importavam que a discussão fosse gravada em áudio, para a sua posterior análise.

O procedimento era semelhante ao dos grupos electrónicos, mas os questionários eram apresentados em papel, e na discussão o grupo falava livremente em vez de ter um terminal de computador à sua frente.

ANÁLISE DOS RESULTADOS

Para analisar os resultados fomos numa primeira fase analisar a diferença entre as médias das mudanças de opinião nos dois grupos antes e depois da fase de discussão, para saber se teria havido uma maior polarização num grupo ou noutro.

Depois de testar a normalidade da distribuição, procedemos ao tratamento estatístico dos dados através do teste T de Student.

Numa fase seguinte foi feita a análise de conteúdo das discussões (anexo 8 e 9), de onde resultaram algumas categorias (anexo 10).

Por fim foi feita a contagem dos argumentos por categoria, em cada um dos grupos, para saber qual dos grupos apresentava um maior número de argumentos.

Depois de explicada a sequência da análise de resultados, vamos começar pela primeira fase, que foi a análise dos resultados das diferenças de médias para cada questão (em módulo), que pode ser observada na tabela 15. Para uma melhor compreensão desta tabela poderá consultar-se o anexo 5.

Situação de Grupos Electrónicos

	Vota	Bom	Útil	Arriscado	Moral	Correcto	Pensam	Faço	Amigos	Soma
G 1	0,75	1	0,25	0	0,25	0,25	0,25	0	0,25	3
G 2	0,75	0,5	0,75	0,75	0	0,5	0,25	0,25	0	3,75
G 3	0	0,33	1,33	1	0	0,66	0	0,67	0	3,99
G 4	0,5	0,25	0	1,25	0	0,25	0,5	0,25	0,25	3,25
G 5	0,5	0,25	0	0	0,25	0,75	0,25	0,5	0,25	2,75
G 6	1,67	0,33	0,66	0,33	0	0,67	0,33	0,34	0,33	4,66
Soma	4,17	2,66	2,99	3,33	0,5	3,08	1,58	2,01	1,08	21,4

Tabela 15 – Diferença de médias (em módulo) antes e depois da discussão – G. Electrónicos

Situação de Grupos Naturais

	Vota	Bom	Útil	Arriscado	Moral	Correcto	Pensam	Faço	Amigos	Soma
G 1	0,25	0,25	0,25	0,75	0,25	0	0,75	0	0,5	3
G 2	0,25	0,25	0,5	1,5	0,75	1	0	0	0,5	4,75
G 3	0,66	0	0	0,33	1	0	0	0	0,66	2,65
G 4	0,25	0	0,25	0,5	0	0,25	0	0	0,25	1,5
G 5	0,5	0,5	0,75	0	0,25	0,75	0	0,25	0	3
G 6	0,33	0,33	0,34	0,67	0	1,34	0,33	0,67	1,34	5,35
Soma	2,24	1,33	2,09	3,75	2,25	3,34	1,08	0,92	3,25	20,25

Tabela 16 – Diferença de médias (em módulo) antes e depois da discussão – G. Naturais

De seguida apresentam-se as tabela 17 e 18, onde se resumem os resultados encontrados no que diz respeito às médias da mudança de opinião antes e depois da discussão em grupo.

	Vota	Bom	Útil	Arriscado	Moral	Correcto	Pensam	Faço	Amigos
G E	0,7	0,44	0,5	0,56	0,08	0,51	0,26	0,34	0,18
G N	0,37	0,22	0,35	0,63	0,38	0,56	0,18	0,15	0,54

Tabela 17 - Resultados da polarização em grupo divididos por questão

	Situação Grupos Electrónicos	Situação Grupos Naturais
Grupo 1	0,33	0,33
Grupo 2	0,41	0,52
Grupo 3	0,44	0,29
Grupo 4	0,36	0,16
Grupo 5	0,3	0,33
Grupo 6	0,51	0,59

Tabela 18 - Resultados da polarização divididos por grupo

Como se pode ver através das Tabelas 17 e 18, não se verifica a nossa hipótese em estudo de existir uma maior polarização nos grupos naturais do que nos electrónicos, uma vez que, para as questões apresentadas, os grupos polarizaram indiferentemente da situação experimental a que pertencem.

A análise estatística foi feita através do software Statistica. O primeiro passo, uma vez que só tínhamos 22 sujeitos em cada situação experimental, foi verificar se as amostras seguiam uma distribuição normal utilizando o teste Kolmogorov-Smirnov

Depois de estar comprovada a distribuição normal, foi feito um teste T Student para verificar se existiam diferenças significativas entre as mudanças de opinião ocorridas nos grupos antes e depois da discussão (depois-antes) para as duas situações experimentais.

QUESTÃO	Mean Elect	Mean Natur	t-value	df	p	Valid n Elect	Valid n Natur	Std Dv Electr	Std Dv Natur	F-ratio varianc	P varianc
Vota	.6818	.3636	1.2956	42	.2021	22	22	1.0413	.49236	4.4732	.00114
Bom	.7272	.3181	2.0100	42	.0508	22	22	.82703	.47673	3.0095	.01484
Útil	.8181	.5454	1.1155	42	.2963	22	22	.95799	.73854	1.6825	.24135
Arriscado	.6363	1.0	-1.115	42	.2727	22	22	.95346	1.1952	1.5714	.30814
Moral	.1818	.3636	-1.111	42	.2727	22	22	.39477	.65795	2.7777	.02343
Correcto	.5000	.5454	-.1815	42	.8567	22	22	.59761	1.0107	2.8606	.01987
Pensam	.4545	.2727	.92582	42	.3598	22	22	.73854	.55048	1.8000	.18631
Faço	.4090	.1363	1.8622	42	.0695	22	22	.59032	.35125	2.8245	.02134
Amigos	.1818	.6818	-2.529	42	.0152	22	22	.39477	.83872	4.5138	.00107

Tabela 19 – Teste T-Student comparando as duas situações experimentais

Segundo a tabela 19, a mudança de opinião é significativa ($p < 0.05$) entre as duas situações experimentais na questão 9 "Acho que de um modo geral os meus familiares e amigos votariam a FAVOR".

Há porém outras duas questões (2 e 8) que estão no limiar para se poder considerar que as diferenças são significativas ($p \cong 0.05$), que são: "Votar a Favor é Bom/ Mau" e "De um modo geral faço aquilo que os meus familiares e amigos pensam que eu deveria fazer"

Foi ainda feita uma análise de conteúdo dos argumentos proferidos durante a fase de discussão, na qual emergiram 13 categorias para os

argumentos a favor e 14 categorias para os argumentos contra a liberalização do consumo de drogas leves. Para uma melhor compreensão poderão ser consultados os anexo 8, 9 e 10.

Contagem dos Argumentos

	Argumentos a Favor		Argumentos Contra	
	Grupos Naturais	Grupos Electrónicos	Grupos Naturais	Grupos Electrónicos
Grupo 1	13	17	7	4
Grupo 2	14	20	9	4
Grupo 3	5	0	14	26
Grupo 4	26	19	6	14
Grupo 5	11	21	12	13
Grupo 6	5	5	8	8
TOTAL	74	82	56	69

Tabela 20 – Contagem dos argumentos a favor e contra nos dois grupos

Um resultado que nos chama a atenção é o facto de nos grupos electrónicos haver globalmente um maior número de argumentos , tanto a favor como contra a despenalização do consumo de drogas leves.

Foi-nos dado a observar que nos grupos electrónicos os sujeitos por vezes escreviam os seus argumentos, e depois apagavam-nos antes de o grupo os poder ler, ficando deste modo inacessíveis ao grupo. Este facto vem sugerir que poderiam ter emergido ainda mais argumentos na situação electrónica se não tivesse havido este «bloqueio à produção de ideias».

O bloqueio à produção de ideias é geralmente associado aos grupos face-a-face, porque as pessoas se sentem por vezes intimidadas ao expor as suas ideias perante um grupo. Nos grupos electrónicos, e uma vez que o anonimato das respostas é uma das suas vantagens, tal aconteceu talvez porque as pessoas ao acabarem de escrever a sua frase reparavam que a

conversa tinha seguido outro rumo e que naquele contexto a frase não faria muito sentido.

Para uma análise mais detalhada fomos investigar se eram os grupos que tinham um maior número de argumentos que mais polarizavam:

	NATURAIS	ELECTRÓNICOS
	Nº Total de Argumentos	Nº Total de Argumentos
Grupo 1	21	21
Grupo 2	24	24*
Grupo 3	26*	17
Grupo 4	33*	31
Grupo 5	35	24*
Grupo 6	12	13*

Como a tabela sugere, não são os grupos que proferem um maior número de argumentos que mais mudam de opinião

Análise de Conteúdo

Os argumentos a favor foram divididos pelas seguintes categorias:

1. Já há antecedentes de drogas legalizadas (tabaco e álcool)
2. As drogas leves não fazem pior que o tabaco e/ou o álcool
3. Fruto proibido é o mais apetecido
4. Não está provado que o consumo de drogas leves conduza ao consumo de drogas pesadas

* Grupos que mudaram mais de opinião de antes para depois da discussão (ver tabela 18)

5. Diminuindo os preços diminui a pequena criminalidade
6. Regulamentando-se a venda pode-se garantir mais facilmente a pureza do produto
7. Acaba com o lucro dos traficantes
8. Maior controlo sobre a situação
9. A longo prazo poderia diminuir ou estabilizar o consumo
10. Apostar na mudança e na liberdade de escolha do indivíduo
11. Exemplo da Holanda
12. Evitar o contacto com os meios ilegais
13. Importante em termos sociais (diminuição da discriminação dos toxicodependentes) e em termos económicos

Os argumentos contra foram divididos pelas seguintes categorias:

1. Mais pessoas consumirão drogas, se estas forem legalizadas. Uma vez que as drogas são aditivas, haverá mais dependentes.
2. Uma maior acessibilidade (em termos de preço e facilidade na obtenção) na compra de drogas leves
3. Começando nas drogas leves, seguir-se-ão as duras, quer na liberalização quer no percurso do consumidor
4. As drogas leves têm efeitos secundários importantes
5. consumo de tabaco e álcool também deveriam ser ilegais ou pelo menos limitados
6. Os traficantes vão procurar subverter o novo sistema. O tráfico vai continuar a existir, e as margens de lucro também.

7. Continuará a haver roubos e criminalidade, aumentando a insegurança
8. Poderá tornar-se um paraíso dos drogados
9. A realidade em Portugal é diferente da Holanda
10. Experimentar o que já não é proibido. Consumo por parte daqueles que nunca consumiram e talvez nunca viessem a consumir
11. É preferível esconder o problema do que ter de viver e conviver com ele
12. É perigoso, tem consequências imprevisíveis, pode ser o caos.
13. Não se controla o consumo
14. São maiores os malefícios do que os benefícios. Incentivar algo que é mau

Na tabela 21, podemos verificar que as categorias onde recaem maiores percentagens de argumentos a favor (>10%) são: a 10 (Apostar na mudança e na liberdade de escolha do indivíduo), a 3 (O Fruto proibido é o mais apetecido), a 8 (Maior controlo sobre a situação) e a 2 (As drogas leves não fazem pior que o tabaco e/ou o álcool).

As categorias que têm um maior número de argumentos contra são a, 1 (Mais pessoas consumirão drogas, se estas forem legalizadas Uma vez que as drogas são aditivas, haverá mais dependentes), a 2 (Uma maior acessibilidade - em termos de preço e facilidade na obtenção - na compra de drogas leves), a 3 (Começando nas drogas leves, seguir-se-ão as duras, quer na liberalização quer no percurso do consumidor), a 6 (Os traficantes vão procurar subverter o novo sistema. O tráfico vai

continuar a existir, e as margens de lucro também) e a 12 (É perigoso, tem consequências imprevisíveis, pode ser o caos).

Na tabela 21 podemos observar a distribuição dos argumentos pelas diversas categorias:

	Argumentos a Favor				Argumentos Contra			
	Grupos Naturais		Grupos Electrónicos		Grupos Naturais		Grupos Electrónicos	
	v.abs.	perc	v.abs.	percent.	v.abs.	perc	v.abs.	percent.
Cat. 1	5	(6,7%)	2	2,43%	11	19,64%	12	17,39%
Cat 2	6	(8,1%)	9	10,97%	13	23,21%	9	13,04%
Cat 3	15	(20,27%)	12	14,63%	8	14,28%	7	10,14%
Cat. 4	3	(4%)	4	4,87%	1	1,78%	1	1,44%
Cat. 5	1	(1,3%)	5	6,09%	1	1,78%	1	1,44%
Cat. 6	3	(4%)	2	2,43%	5	8,9%	11	15,94%
Cat. 7	2	(2,7%)	23	28%	5	8,9%	1	1,44%
Cat. 8	8	(10,81%)	9	10,97	2	3,57%	1	1,44%
Cat. 9	7	(9,45%)	0		7	12,5%	6	8,69%
Cat 10	18	(24,32%)	12	14,63%	2	3,57%	4	5,79%
Cat 11	4	(4%)	1	1,2%	1	1,78%	1	1,44%
Cat 12	1	(1,3%)	0		0		10	14,49%
Cat 13	1	(1,3%)	3	3,65%	0		3	4,34%
Cat 14	-		-		0		2	2,89%
Total	74	(100%)	82	100%	56	100%	69	100%

Tabela 21 – Síntese Comparativa dos Argumentos a Favor e Contra

Analisando em detalhe os argumentos proferidos pelos dois grupos, podemos constatar que nos grupos naturais eles são mais explorados e mais relacionados com os factos do dia-a-dia do que nos grupos electrónicos. Nestes últimos, embora exista um maior número de argumentos eles são muito pouco explorados e quase que são só enunciados.

Contagem de Palavras

	Grupos Naturais	Grupos Electrónicos
Páginas	41	26
Palavras	20.935	8.960
Caracteres (excluindo espaços)	92.452	39.454
Parágrafos	622	828
Linhas	2.159	1.211

Tabela 22 – Contagem de palavras, caracteres, palavras e linhas em ambos os grupos

Quanto à contagem de palavras é de salientar que nos grupos naturais os sujeitos verbalizam mais e com frases mais extensas, daí a diferença de aproximadamente 12.000 palavras de um grupo para o outro. Nos grupos electrónicos os sujeitos verbalizam menos mas centram-se mais no tema em discussão, fazem um maior número de parágrafos, ou seja, as frases que produzem são mais curtas. Isto está relacionado com o número de parágrafos, que nos grupos naturais foi de 622, e nos grupos electrónicos foi de 828.

DISCUSSÃO

Um aspecto de relevo que este estudo revela diz respeito à possibilidade de simular debates sobre problemas complexos através de meios informáticos. No caso presente a utilização dos sistemas IRC e Group Systems funcionou em moldes adequados e poderá adaptar-se a outras situações congéneres.

A aplicação realizada, embora não confirmando as hipóteses inicialmente formuladas teve todavia a utilidade de constituir um teste piloto à realização deste tipo de experiências.

A hipótese central – de que os grupos face-a-face polarizam mais que os grupos electrónicos - não foi confirmada. Na verdade não se verificaram diferenças significativas entre as duas situações experimentais. Isso pode dever-se a vários factores.

Em primeiro lugar e também contra as expectativas da teoria o nível de polarização, quer numa quer noutra situação experimental, foi muito reduzido, quase negligenciável.

Note-se que as experiências se realizaram em condições pouco favoráveis o que aliás é norma neste tipo de estudos envolvendo grupos e onde a ausência de um participante pode comprometer toda uma sessão. Daí que o número de grupos tenha sido inferior aos planos iniciais, embora sem invalidar a experiência. Para além disso verificou-se que os sujeitos experimentais mudavam radicalmente de opinião do pré-teste

para a situação de teste o que pode estar associado a uma baixa implicação para a tarefa. Acresce que sobre o problema colocado – a despenalização do consumo de drogas leves – subsistem provavelmente muitas hesitações e ambiguidades. Tal como Moscovici e Doise mostraram, a baixa implicação pode justificar os baixos níveis de polarização.

Há todavia aspectos que o estudo revelou e que nos parecem merecer um maior aprofundamento futuro. O facto de o número de argumentos invocados ser superior nos grupos electrónicos do que nos grupos face-a-face constituiu uma surpresa e é de certo modo pouco intuitivo. Tal resultado sugere que a própria limitação dos “meios frios” pode dar origem a um esforço de clareza e economia em detrimento da retórica, mais acessível através dos “meios quentes”. Resta todavia apurar, o que no presente estudo não resulta ainda evidente, quais as incidências na qualidade e força persuasiva de uns e outros argumentos.

Um outro aspecto que valerá a pena aprofundar no futuro diz respeito ao “bloqueio à produção” que, como se verificou também poderá ter lugar na comunicação por via electrónica. A ser assim, e com vista a tirar o máximo de proveito deste tipo de comunicação haverá que tomar providências no sentido de reduzir tal eventualidade.

Em resumo, o estudo que levámos a efeito foi gratificante e proveitoso na medida em que nos familiarizou com uma técnica de análise de certo modo complexa.

E muito embora os resultados tenham ficado aquém, das expectativas do modelo é nossa convicção que em futuras experiências, mais adequadamente desenhadas, seja possível obter resultados mais satisfatórios.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Antunes, P. (1996). Organizações, Grupos e Tecnologia: Suporte Computacional a Processos de Interação e Decisão em Grupo. Dissertação de doutoramento apresentada ao Instituto Superior Técnico (IST), Lisboa.
- Antunes, P.; Ho, T.; Costa, C.; Duque, M.; Jesuíno, J.; Staedler, H. & Guimarães, N. (1998). On the design of group decision processes for electronic meeting rooms. Proceedings of CRIWG'98 – Fourth International Workshop on Groupware, Búzios, Brazil 9-11/ 09/ 1998
- Baron, R.S, Monson, T.C.& Baron, P.H. (1973). Conformity pressure as a determinant of risk taking: Replication and extension. Journal of Personality and Social Psychology. N. 28 pp. 406 – 413
- Beck, H. (1982). Los Tests. Madrid: Index
- Boa-Ventura, A. (1999). Communication on the Web: The features we want for collaboration. *O Futuro da Internet*. Edições Centro Atlântico, Portugal, pp. 19-24
- Brauer, M. & Judd, C. (1996). Group Polarization and Repeated Attitude Expressions: A New Take on an Old Topic. *European Review of Social Psychology*. 7, pp. 173-207
- Broome, B. & Chen, M. (1992). Guideline for Computer-Assisted Group Problem Solving. *Small Group Research*. 23 (2), pp. 216-236
- Bryman, A. & Cramer, D. (1992). Análise de dados em Ciências Sociais. Oeiras: Celta Editora.
- Burnstein, E. & Schul, Y. (1981). Group Polarization. To appear in H. H. Blumberg and P. Hare (Eds.) *Small Groups*. John Willey & Sons.

- Burnstein, E. & Vinokur, A. (1975). What a person thinks upon learning he has chosen differently from others: nice evidence for persuasive arguments explanation of choice shifts. *Journal of Experimental Social Psychology*. N. 11, pp. 412 - 426
- Burnstein, E. & Vinokur, A. (1977). Persuasive argumentation and Social Comparison as determinants of attitude polarization. *Journal of Experimental Social Psychology*. N. 13, pp. 315 - 332
- Brown, R. (1974). Further comment on risky shift. *American Psychologist*. N. 29, pp. 468 - 470
- Codol, J. P. (1976). On the so-called 'superior conformity of the self' behavior: Twenty experimental investigations. *European Journal of Social Psychology*. 5, pp. 457-501.
- Comrey, A. & Lee, H. (1992). *First course in factor analysis* (2nd Ed.). Hillsdale: Lawrence Erlbaum Assoc.
- Curtet, F. (1997). *Droga*. Lisboa: Texto Editora.
- El-Shinnawy, M. & Vinze, A. (1998). Polarization and Persuasive argumentation: a study of decision making in group settings. In: *Mis Quarterly*/ June, pp. 165-199
- Fachada, O. (1992). *Satisfação no Trabalho e Processo de Tomada de Decisão*. Monografia na área de psicologia social e das organizações, Instituto Superior de Psicologia Aplicada (ISPA), Lisboa.
- Fromkin, H.L. (1970). Effects of experimentally aroused feelings and undistinctiveness upon valuation of scarce and novel experiences. *Journal of Personality and Social Psychology*. N.16, pp. 521-529.
- Fromkin, H.L. (1972). Feelings of interpersonal undistinctiveness: An unpleasant affective state. *Journal of Experimental Research in Personality*. N.6, pp. 178 - 185

- Isenberg, D. J. (1986). Group Polarization: A critical review and meta-analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*. 50 (6), pp. 1141-1151
- Jellison, J., Arkin, R. (1977). Social Comparison of abilities: A self-presentation approach to decision making in groups. *Social Comparison Processes: Theoretical and Empirical Perspectives*. J. Suls & R. Miller (Eds)
- Jesuíno, J. C. (1987). *Processos de Liderança*. Lisboa: Livros Horizonte.
- Kaplan, M. F. & Miller, C. E. (1977) Judgements and group discussion: effects of presentation and memory factors on polarization. N.40, pp. 337 – 343
- Kline, P. (1991). *Intelligence: the psychometric view*. London: Routledge
- Lamm, H. & Myers, D. (1978) Group-Induced polarization of attitudes and behavior. *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. II. Academic Press.
- Levinger, G. & Schneider, D. (1969). Test of the "risk is a value" hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*. N.11, pp. 165-169
- Lima, M. (1993). Atitudes. *Psicologia Social*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, pp.
- Locke, E. (1983). The nature and causes of job satisfaction. In: M. Dunnette, *Handbook of Industrial and organizational Psychology*, (pp. 1297-1349). New York: Ed. John Wiley.
- Macfarlane, A., Macfarlane, M., Robson, P. & Cordeiro, M. (1996). *Os Adolescentes e a Droga – Factos e Protagonistas*. Lisboa. Quatro Margens Editora

- McGarty, C., Turner, J.C., Hogg, M.A., David, B. & Wetherell, M. (1992). Group polarization as conformity to the prototypical group member. *British Journal of Social Psychology*. N. 31, pp. 1 - 20
- McGuire, T.W., Kiesler, S. & Siegel, J. (1987). Group and Computer-Mediated Discussion Effects in Risk Decision Making. *Journal of Personality and Social Psychology* 52 (5), pp. 917-930.
- Moscovici, S., Doise, W., & Dulong, R. (1972) Studies in Group Decision II: Differences of Positions, Differences of Opinion, and Group Polarization. *Eur. J. Psychol.*, 2(4), pp. 385-399
- Moscovici, S. & Zavalloni, M. (1969) The group as a polizer of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*. N. 12, pp. 125-135
- Myers, D. G. (1978). Polarizing effects of Social Comparison. *Journal of Experimental Social Psychology*. N. 14, pp. 554 – 563
- Nunnally, J. C. (1978). *Psychometric theory* (2nd Ed.). New York: Mc Graw-Hill.
- Pruitt, D.G. (1971). Choice shifts in group discussion: An introductory review. *Journal of Personality and Social Psychology*. N. 20 pp. 339 -360
- Pruitt, D.G. (1971). Conclusions: Toward an understanding of choice shifts in group discussion. *Journal of Personality and Social Psychology*. N. 20 pp. 495 - 510
- Robbins, S. (1993). *Communication and Group Decision Making. Organizacional Behaviour - Concepts, Controversies and Applications* (pp. 325-362). Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Turner, J.C., Wetherell, M. & Hogg, M. A. (1989). A referent informational influence explanation of group polarization. *British Journal of Social Psychology*. N. 28, pp. 135 - 148

- Vinokur, A. & Burnstein, E. (1978). Depolarization of attitudes in groups. *Journal of Personality and Social Psychology*. N. 36, pp. 305 - 315
- Vinokur, A. & Burnstein, E. (1978). Novel argumentation and attitude change: the case of polarization following group discussion. *European Journal of Social Psychology*. N. 8, pp. 335 - 348
- Wallach, M., Kogan, N. & Bem, D. (1962) Group Influence on Individual Risk Taking. *Journal of Abnormal and Social Psychology*. 65, pp. 430-442
- Zornoza, A., Prieto, F., Martí, C. & Peiró, J. M. (1993). Group Productivity and Telematic Communication. *European Work and Organizational Psychologist*. 3 (2), pp. 117-127