



# Uma reflexão sobre a ideia de cultura em psicologia

José Keating

Os participantes na experiência sobre tomada de decisão estão frente a frente preparando-se para executar a tarefa que lhes foi pedida. Um deles tem à sua frente um conjunto de fichas de plástico representando um montante em dinheiro que deve dividir entre si e o seu oponente. O outro espera a sua decisão preparando a resposta a dar-lhe. Ambos conhecem a regra essencial deste jogo simples: o primeiro jogador deve fazer uma proposta de divisão e o segundo jogador tem de decidir se a aceita ou não; se aceitar a divisão proposta, ambos recebem a sua parte, se não a aceitar ninguém recebe nada.

A previsão mais racional do comportamento do primeiro jogador, o proponente, é que ele irá oferecer o mínimo que é possível oferecer, na expectativa, também racional, de que o parceiro aceitará qualquer valor maior que zero.

---

\* Professor Associado da Escola de Psicologia da Universidade do Minho.

Na realidade, a maior parte das pessoas neste tipo de situação oferece quantias próximas da divisão equitativa. Este resultado é bastante robusto: este tipo de divisão mantém-se mesmo quando os parceiros são imaginários, ou anónimos, ou quando as quantias são reais, grandes ou pequenas.

A maioria das pessoas colocadas nesta situação viola assim algumas das ideias mais fundamentais da Economia, nomeadamente as que assumem que os decisores vão sempre tentar maximizar a sua utilidade. Este efeito tornou esta situação, conhecida como o jogo do Ultimato, e outras do mesmo tipo, um instrumento privilegiado na investigação de como as pessoas reais tomam decisões económicas reais. O que poderá estar a influenciar esta “generosidade” dos proponentes? Um primeiro esboço de explicação é que os proponentes estão a atuar segundo regras sociais e culturais que valorizam a igualdade ou penalizam a ganância numa interação deste tipo. No entanto, além de serem robustos face a variações no formato do jogo, estes resultados mantêm-se muito semelhantes entre culturas muito diferentes. Considerando que as culturas são muito variadas, é digno de nota que esta suposta influência de valores sociais sobre as decisões neste jogo seja tão semelhante através de diferentes culturas. A constância dos resultados obtidos ainda não está completamente compreendida e explicada. No entanto, torna esta situação particularmente interessante para pensarmos na cultura como fator explicativo do comportamento humano.

Um debate que atravessa e divide a Psicologia é, numa formulação excessivamente simples e injusta para as variadas posições neste debate, se o comportamento humano resulta essencialmente da nossa organização biológica, material, ou da forma como somos criados e educados. No primeiro caso, o nosso comportamento seria pelo menos tão fixo e tão estável como o nosso próprio corpo, e a cultura seria apenas um fator secundário a modular uma tendência razoavelmente estável; estaríamos assim condenados a repetir eternamente o nosso “programa comportamental”, sem possibilidade de alteração, mesmo quando nos damos conta do seu desajustamento, por exemplo face às consequências ecológicas da ação humana ou face às formas de conflito cada vez mais destrutivo entre grupos humanos. No segundo caso, o nosso comportamento seria variável tal como a cultura e os contextos sociais em que vivemos são variados. O comportamento humano seria assim infinita-

mente plástico e todos os problemas locais ou globais relacionados com ele poderiam ter soluções baseadas na educação e no processamento eficaz de informação válida.

Esta formulação do problema é excessivamente simples, como referi. A cultura não existe independentemente do que poderíamos chamar de natureza humana: afinal são seres humanos que estabilizam e transmitem a cultura. Por exemplo, algumas das descobertas mais curiosas da investigação recente em áreas da Psicologia Evolutiva mostram como os nossos comportamentos de escolha de parceiro sexual têm uma relação por vezes muito clara com a otimização da transmissão dos nossos genes e a sobrevivência dos nossos descendentes; ou como é mais provável que cooperemos com pessoas da nossa família, do que com estranhos. Isto não invalida, nem torna de forma alguma bizarros, comportamentos de generosidade desinteressada, ou a forma como nos apaixonamos por alguém independentemente de qualquer cálculo material ou genético. Mas sugere que quando conseguimos isolar de forma eficaz as variadas influências culturais ou sociais no comportamento humano, encontramos-nos frente a frente com a espécie biologicamente tão bem sucedida que de facto somos.

Isto não quer dizer também que os efeitos culturais e sociais que controlamos com tanto trabalho e alguma perícia sejam simples ruído ou erro a controlar na compreensão dos padrões comportamentais humanos. A forma como conhecemos o mundo, aquilo a que damos atenção, a informação a que estamos expostos e a forma como a processamos e transformamos em decisões com impacto real, embora tenha a sua estrutura própria, não são independentes da nossa educação e da cultura em que existimos. E como estes processos cognitivos afetam de forma importante os comportamentos que manifestamos, o contexto social e cultural e a forma como influencia o comportamento individual são fator incontornáveis na compreensão do nosso comportamento.