

# Assertividade, sistema de crenças e identidade social

Almir Del Prette\*  
Zilda A. P. Del Prette\*\*

## RESUMO

Com base na Teoria da Identidade Social e seus conceitos principais, como grupo, filiação categórica e sistema de crenças, este artigo examina a dimensão do comportamento intergrupais como modalidade do comportamento assertivo de enfrentamento. Discute, também, o sistema de crenças a respeito de estratificação e mobilidade social como variável facilitadora ou dificultadora do desempenho assertivo e sua importância para o Treinamento Assertivo.

**Palavras-chave:** Grupo; Sistema de crenças; Identidade social; Assertividade; Treinamento de habilidades sociais.

**A**s dimensões indivíduo-grupo têm uma longa história na psicologia. Várias disciplinas psicológicas, tais como a Psicologia do Trabalho, Clínica, Social, Desenvolvimento, se ocuparam dessa temática, que também tem sido estudada por outras disciplinas científicas, entre as quais a antropologia e a sociologia. Como substrato da noção de grupo, vários tipos de comportamento (cooperativo, competitivo, pró-social, empático, egocêntrico) foram definidos e tipificados. Também o comportamento assertivo, um tipo particular de classificação do comportamento social que ocorre nas relações diádicas e intergrupais, pode e deve ser analisado na perspectiva das relações entre indivíduo e grupo, considerando-se, em particular, a identidade social do indivíduo e o seu sistema de crenças, que se produzem e se reproduzem no contexto das interações sociais.

---

• Texto recebido em dezembro de 2002 e aprovado para publicação em fevereiro de 2003.

\* Psicólogo, Doutor em Psicologia pela USP-SP, Professor da Universidade Federal de São Carlos. e-mail: adprette@power.ufscar.br.

\*\* Psicóloga, Doutora em Psicologia pela USP-SP, Pós-doutorado pela Universidade da Califórnia, Professora Titular do Departamento de Psicologia da Universidade Federal de São Carlos e Psicologia (USP-RP). e-mail: zdprette@power.ufscar.br.

Não obstante grande parte dos problemas clínicos serem, direta ou indiretamente, relacionados ao desempenho social da pessoa que procura terapia, na maioria das vezes os procedimentos utilizados se distanciam enormemente das noções ou teorias de grupo, sejam elas quais forem. Até mesmo na área do Treinamento das Habilidades Sociais, que inclui o comportamento assertivo, os conhecimentos sobre grupo e psicologia de grupo são tratados apenas tangencialmente, seja nos enfoques teóricos, seja nos procedimentos de avaliação e intervenção.

Neste breve ensaio, são examinadas algumas questões relacionadas ao comportamento assertivo, na perspectiva das noções de grupo, filiação categórica e identidade social, focalizando-se a influência que o sistema de crenças do indivíduo, especialmente a respeito de mobilidade e estratificação social, exerce sobre sua disposição e competência para apresentar comportamentos assertivos de caráter interindividual ou intergrupar.

## GRUPO E IDENTIDADE SOCIAL

Existem grupos duradouros e grupos efêmeros. Os primeiros fazem parte das organizações sociais e instituições, por exemplo a igreja, o exército, a família, etc. Os considerados efêmeros são aqueles que se formam em função de pelo menos dois fatores: as situações sociais e o processo de identificação entre seus membros.

Para a formação do grupo, a situação social – por exemplo, a apresentação de um *show* musical de adolescentes – pode ser considerada como condição necessária, enquanto o processo de identificação entre as pessoas envolvidas constitui uma condição suficiente, sendo ambas inter-relacionadas. As situações sociais se formam a partir da cultura (*tempore et more*) em que sujeito e grupo operam.

No entanto, essa perspectiva de modo algum se afasta da idéia de grupo, pois, embora não redutíveis um ao outro, tanto o sujeito como o grupo são compreendidos como indissociáveis da cultura. Aqui vale a pena repetir (ver Del Prette, 1991) que o grupo não é o somatório dos indivíduos que o compõem. Mais do que isso, estar no grupo é uma condição permanente do indivíduo, e seria praticamente impossível pensar este indivíduo de maneira não-social.

O indivíduo social, ou cultural, possui interfaces que tanto o separam como o aproximam dos demais. Uma interface é dada pelo tempo e resulta em uma história pessoal/social. A dimensão temporal, expressa em termos de “antes”, “agora” e “depois”, implica a compreensão de situações sociais vividas, o que se torna possível porque, conforme salienta Valsiner (1997), a mente é social. Também o grupo existe em um tempo: passado, presente e futuro. A história do grupo pode ser pensada em termos da dualidade social/pessoal.

O grupo é o primeiro *socius* do indivíduo, em que suas possibilidades de vida se acentuam ou atenuam, na dependência de sua posição na sociedade e das redes de proteção em que se insere. É no grupo que ele internaliza as noções (crenças) de mobilidade

ou estratificação, estabelece expectativas de auto-eficácia (Bandura, 1986), aprende noções de conformismo ou afirmação e tem seus ensaios de comportamentos (inclusive os assertivos ou não assertivos) modelados. O grupo é, também, a base para a formação de sua identidade social, juntamente com as crenças e comportamentos a ela associados.

A formação da identidade social está relacionada a processos cognitivos de busca de compreensão do ambiente. Ao organizar seu ambiente, o indivíduo formula um esquema classificatório, ou seja, separa objetos ou pessoas com base em uma ou mais características comuns. Segundo Tajfel (1978), a diferença entre julgamentos envolvidos no ato de classificar objetos ou pessoas é que, no segundo caso, as categorizações estão relacionadas a diferenciais de valor.

Tais diferenciais, socialmente derivados em suas interações com os mecanismos cognitivos da categorização, são importantes para toda divisão entre nós e eles. Como consequência, a sociedade é formada por diferentes grupos sociais, em que cada filiação a um grupo específico contribui, positiva ou negativamente, para a formação da auto-imagem do indivíduo.

O processo de organizar o ambiente realça o exercício de efetuar julgamentos, incluindo o próprio indivíduo, que dessa forma adquire a consciência de pertencer a um grupo. A filiação grupal (Deschamps, 1984; Souza, 1998; Tajfel, 1981; Van Knippenberg, 1984) está associada a processos cognitivos e emocionais. O processo cognitivo implica o reconhecimento, feito pelo indivíduo, de que ele é parte de um conjunto de pessoas que se diferencia de outros conjuntos. Dessa consciência de filiação decorre o julgamento sobre seu grupo, e os dois processos envolvem uma certa demanda emocional. Esse investimento emocional evidentemente varia em termos de indivíduos e em relação a cada filiação específica.

A aquisição de identidade social é definida pela percepção da posição que o indivíduo ocupa na sociedade e resulta da filiação a diferentes grupos sociais. Identidade social, para Tajfel (1981, p. 63), compreende: “aquela parte do autoconceito do indivíduo que se deriva do reconhecimento de filiação a um (ou vários) grupo social, juntamente com o significado emocional e de valor ligado àquela filiação”.

Tajfel (1978, 1981) argumenta que a noção de autoconceito já havia aparecido na teoria de comparação social de Festinger (1954), mas este autor estava basicamente interessado nas comparações feitas entre indivíduos em um grupo. Turner (1981, p. 24) apresenta um conceito de identidade social relativamente diferente do de Tajfel. Esse autor se refere a essa categoria como: “a soma total das identificações sociais da pessoa, onde as últimas representam categorizações sociais específicas internalizadas, tornando-se um componente cognitivo de autoconceito”.

Não se pode dizer que esses conceitos estejam em contradição, mas o segundo parece mais abrangente e fornece elementos para a explicação do comportamento. Tajfel (1978, 1981) enfatiza algumas consequências do reconhecimento de pertencer a um grupo, que podem ser resumidas como se segue: a) o indivíduo busca um novo grupo se este contribuir para melhorar os aspectos positivos de sua identidade social; b) o indivíduo

deixa o grupo que não contribui positivamente para a sua identidade, a menos que isso seja impossível; c) na impossibilidade de abandonar o grupo, o indivíduo pode reinterpretar os atributos deste, tornando-os mais aceitáveis, ou esforçar-se para melhorar a posição que o grupo ocupa na sociedade. O esforço para melhorar a posição do grupo, ou para reinterpretar seus atributos, adquire significado na comparação com outros grupos.

Com relação à avaliação categórica, Van Knippenberg (1984) afirma que o indivíduo pode inferir características que lhe são atribuídas e a interpretação que é dada a seu comportamento, com base nas reações dos demais. Segundo Brown (1984), à medida que o indivíduo avalia o seu grupo comparando-o com outros, ocorre uma tendência geral de maximização das diferenças positivas em várias dimensões. Também Doise, Deschamps e Meyr (1978) consideram que o processo de categorização leva à discriminação intergrupo. Os indivíduos tenderiam a perceber a si mesmos e aos outros em termos de sua filiação de grupo, ou seja, vêem a si como semelhantes aos membros do *ingroup* (ou estes como semelhantes a si próprios) e como diferentes dos membros do *outgroup* (Jesuino, 1996).

Para Tajfel (1978, 1981) e Turner (1981), a categorização social *per se* estimula um processo auto-avaliativo de comparação social. Esse processo produziria uma influência sobre a auto-estima, que guarda relação com a distintividade positiva do próprio grupo (*ingroup*) quando se compara com os demais (*outgroups*). As comparações do tipo auto-avaliativo tendem a se refletir em processos competitivos, que motivam atitudes e ações discriminatórias em relação aos grupos externos. É possível pensar os processos de comparação e categorização como complementares, com a comparação aparecendo como condição necessária e a categorização como condição suficiente para a diferenciação intergrupar competitiva.

## ESTRUTURA DE CRENÇA E MOBILIDADE SOCIAL

O comportamento de um indivíduo na relação com outros pode ocorrer sobre uma base interpessoal ou sobre uma base intergrupar, dependendo de um conjunto de variáveis que incidem sobre sua identidade social. Dentre essas variáveis, uma de particular interesse é o seu sistema de crenças a respeito da posição de seu grupo em relação aos demais. Dentre essas crenças, adquire especial relevância aquelas relacionadas à estratificação e mobilidade social. A estratificação social pode se processar com base em diferentes critérios, como, por exemplo, o socioeconômico, o étnico, o religioso, etc. A característica comum a todas essas formas de estratificação consiste na dificuldade ou impossibilidade de mobilidade do sujeito de um grupo para outro.

Na análise da estrutura de crenças que funciona como um fator de influência das variedades comportamentais interpessoal e intergrupar, poder-se-ia dizer que, de um lado, o comportamento interpessoal emerge, em sua forma extrema, quando se desenvolve a crença de que as fronteiras entre os grupos são flexíveis e mutáveis e, conseqüentemente, a passagem de um grupo a outro pode ocorrer sem grandes dificuldades. Por outro lado,

o comportamento intergrupar, em sua forma extrema, resulta da crença de que as fronteiras entre os grupos são rígidas e imutáveis, havendo uma impossibilidade ou, ao menos, uma grande dificuldade para a passagem de um grupo a outro (Tajfel, 1978, 1981).

Em termos de *status*, os grupos se modificam dentro de alguma amplitude, porém a sociedade desenvolve certas estratégias no sentido de proteger os grupos de *status* elevado, impedindo ou dificultando a filiação de membros provenientes de grupos com pouco prestígio ou desfavorecidos. De acordo com Tajfel, tais estratégias ocorrem através de leis, normas, regras e sanções. Além disso, dependendo de como tais estratégias são utilizadas, elas inculcam ou confirmam a crença na estratificação.

A forma como a estratificação é percebida pelos vários grupos sociais e o grau de consenso entre eles sobre os referidos atributos são analisados por Tajfel em termos de seu papel na gênese dos movimentos sociais e nas relações sociais intergrupais. O autor supõe que o consenso entre os grupos sobre a legitimidade e estabilidade de um contexto social reflete o máximo de estratificação possível e que, portanto, qualquer mudança nesse contexto seria iniciada por alterações no consenso, quando então um ou mais grupos passam a questionar essa legitimidade e/ou estabilidade. Um exemplo não muito recente em nossa história foi o movimento das “Diretas Já”, que se tornou cada vez mais forte quando a estabilidade do regime militar passou a ser questionada. As alterações no consenso podem caracterizar três combinações de atributos de estratificação, como ilustrado no Tabela 1.

Tabela 1. Combinações de atributos de estratificação social em função da amplitude pela qual são compartilhados.

Amplitude em que é julgado	Tipo de julgamento			
	legítimo	ilegítimo	estável	instável
Consenso total	X		X	
		X		X
Consenso parcial		X	X	
	X			X

Para Tajfel, as terceira e a quarta combinações de atributos podem interagir, pois a percepção de ilegitimidade leva a tentativas de produzir mudanças na situação, e a percepção de instabilidade na situação, resultante de uma consciência de modelos alternativos no sistema social, pode, em decorrência, produzir mudanças na percepção de legitimidade. Além disso, o autor reconhece que uma combinação de ilegitimidade e instabilidade é elemento virtualmente eliciador de tentativas de mudanças no *status quo* do grupo ou de resistência a mudanças pelos grupos que se sentem ameaçados. As mudanças no consenso resultam em conflito social potencial e podem influenciar o desenvolvimento de movimentos sociais.

A estrutura de crenças sobre a flexibilidade ou rigidez da estratificação social parece determinar, conforme Tajfel, a natureza das relações entre os membros de diferentes grupos, a partir de uma base interpessoal ou a partir de uma base intergrupala que podem ser entendidas em um processo contínuo, como ilustra a Figura 1.

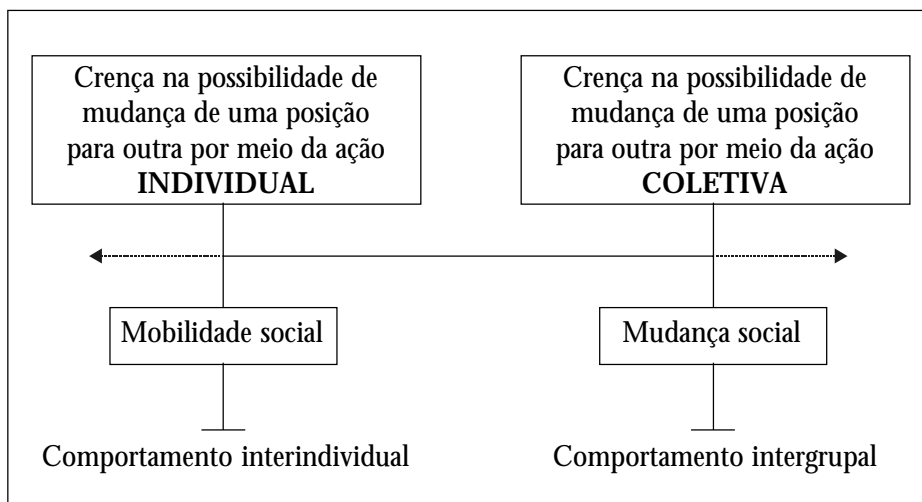


Figura 1. Estrutura de crença representada com um contínuo influenciando o comportamento interindividual e o intergrupala.

A crença na mobilidade social refere-se à percepção que o indivíduo tem de que ele pode melhorar sua posição através da ação individual. A crença na estratificação social baseia-se na percepção de impossibilidade de mudança na posição ocupada na sociedade. Nesse caso, leva à idéia da ação coletiva como a única maneira de obter mudanças desejáveis. Para Tajfel (1978, 1981) e Moscovici (1985), a posição de um indivíduo, no contínuo da estrutura de crença mobilidade social *versus* mudança social, é um determinante poderoso tanto para a base interpessoal quanto para a intergrupala do comportamento social.

O sistema de crenças pode determinar padrões comportamentais interindividuais ou intergrupais e ser fortalecido pelos resultados dos padrões adotados. Nesse sentido, a estrutura de crenças mantém relação com a identidade social, contribuindo, em termos de crença grupal compartilhada, para a atribuição de valores positivos ou negativos ao grupo e ao indivíduo.

## PENSAR E AGIR ASSERTIVAMENTE

Além do sistema de crenças sobre mobilidade e estratificação social, o padrão comportamental (interpessoal ou intergrupala) vai depender, ainda, da existência, no repertório do indivíduo, de habilidades assertivas de enfrentamento (Del Prette & Del Prette, 2001). Assim, nem o sistema de crenças favoráveis ao exercício da assertividade nem o re-

pertório de habilidades que ela implica seriam condições suficientes para que o indivíduo se comporte de modo assertivo, mas ambas são condições necessárias para isso.

A assertividade vem recebendo diferentes conceitos ao longo de sua história (ver, por exemplo, Alberti & Emmons, 1986; Lange & Jakubowski, 1976; Wolpe & Lazarus, 1966). Apesar da variabilidade desses conceitos, grande parte dos estudiosos desse tema relaciona a asserção ao exercício de direitos por parte das pessoas. Agir assertivamente significa, portanto, defender-se em situação de injustiça ou, no mínimo, buscar restabelecer uma norma que, quando rompida, causa algum tipo de prejuízo à pessoa ou a seu grupo. Os temas mais recorrentes na literatura da área referem-se a reclamar quando um contrato, explícito ou não, é desrespeitado, e os exemplos relacionam devolver ou pedir para trocar mercadoria com defeito, impedir que alguém passe à frente em uma fila de cinema, defender-se quando acusado injustamente, etc.

Os exemplos disponíveis na literatura apontam, predominantemente, para relacionamentos diádicos, usualmente ignorando a relação entre grupos, como, por exemplo, a participação em uma greve em defesa de melhores condições de trabalho para todos. Provavelmente, nesse caso, o sistema de crenças jogaria com um papel mais decisivo ainda. Quando as pessoas desenvolvem a crença de que os eventos que lhes ocorrem são justos, elas tendem a relutar quanto a agir assertivamente, o contrário ocorrendo quando avaliam os eventos como injustos.

Portanto, quando o sistema de crenças é desfavorável ao exercício da assertividade, é importante que o processo de intervenção sob um programa de Treinamento Assertivo se inicie com procedimentos para possibilitar uma melhor compreensão sobre a vida social, em particular sobre direitos e deveres aplicáveis ao relacionamento interpessoal. O processo de “pensar assertivamente” implica uma compreensão das relações interpessoais e da vida social que tem como alguns de seus componentes as noções arroladas a seguir:

1. A ordem social vigente é justa e não requer qualquer ação para o seu aperfeiçoamento;
2. Mesmo em um sistema democrático (político e econômico), é possível a existência de erros e injustiças, que requerem a ação individual e coletiva para sua correção;
3. Posso e devo pensar que as coisas poderiam ser melhores para mim e para as demais pessoas;
4. A Carta dos Direitos Humanos é um guia e premissa que deve ser exercitada em todos os âmbitos do sistema social;
5. O sistema de crenças pode facilitar ou dificultar a aprendizagem de comportamentos assertivos;
6. A assertividade nada tem a ver com intolerância e egoísmo, e quem pensa assim tem uma compreensão muito estreita desse conceito;
7. Agir assertivamente não implica abandonar atitudes consideradas religiosas ou humanísticas, como, por exemplo, a de desculpar falhas alheias quando isso for importante;

8. Fazer ao outro o que gostaria que ele fizesse a mim implica meu direito de solicitar o mesmo a ele;
9. A ação assertiva nem sempre traz os resultados esperados, porém ela é a melhor opção em relação à passividade e à agressividade;
10. No pior cenário possível, a assertividade resulta em uma satisfação interior de fazer o que deveria ser feito.

Esse conjunto de noções é importante, não apenas porque funciona como facilitador para o desempenho assertivo, mas também porque pode se tornar um reforçador intrínseco desse desempenho, independentemente das conseqüências imediatas obtidas do ambiente social. Em outras palavras, alcançar o objetivo é importante, todavia “sentir-se bem” com o próprio desempenho pode, em muitas situações, ter maior relevância (Del Prette & Del Prette, no prelo). Em nossa experiência prática, baseada em grande parte no método vivencial que desenvolvemos, utilizamos uma vivência denominada “Direitos Interpessoais” (Del Prette & Del Prette, 2001, p. 143), que, juntamente com suas diversas variações, tem sido bastante efetiva para alcançar a reflexão e adoção dessas noções.

## COMPORTAMENTO INTERGRUPAL, INTERPESSOAL E ASSERTIVIDADE

A maior parte dos comportamentos estabelecidos nas relações sociais é de caráter intergrupar, ou seja, influenciado basicamente pela nossa filiação categórica a um determinado grupo social. Apesar da escassez de estudos relacionando a Psicologia de Grupo à área do Treinamento de Habilidades Sociais, podem-se mencionar os trabalhos de Argyle (1994), nos quais estabelece que qualquer interação social ocorre dentro de um dispositivo cultural de grupo. Nesse texto, Argyle (p. 149) define cultura grupal como:

modo global de vida, língua, modos de perceber, classificar e pensar a respeito do mundo, formas de comunicação verbal e não-verbal, normas e convenções sobre comportamento, valores morais e ideais, tecnologia e cultura material, arte, ciência, literatura e história.

Em outro estudo (Argyle; Furham; Graham, 1981), entende-se que as situações sociais sinalizam para as pessoas as normas culturais, explícitas ou não, os papéis vividos pelos interlocutores, as crenças compartilhadas, as proibições, etc., facilitando dessa maneira que elas organizem seus comportamentos em relação aos demais grupos.

Se a cultura grupal dissemina a crença na estratificação social, ela tende a reforçar o conformismo e as tentativas de mudança de posição social através de estratégias individuais. Tal situação dificulta o aparecimento de comportamentos de enfrentamento, do tipo assertivo. Portanto, é sumamente importante considerar essa dimensão cultural (ver Del Prette & Del Prette, 1999, 2001), tanto na explicitação de objetivos para um treinamento de assertividade quanto na elaboração de procedimentos de intervenção.

Adicionalmente, no caso dessa população, tanto do ponto de vista educacional como clínico, torna-se fundamental prover a aprendizagem de novas maneiras de analisar



o sistema social, para facilitar a aprendizagem de comportamentos assertivos. Em outras palavras, não basta o desempenho aberto assertivo, mas, igualmente, o “pensar assertivo”. Nesse caso, várias possibilidades podem ser utilizadas, tais como as da terapia racional emotivo-comportamental (Lega; Caballo; Ellis, 1997). É importante verificar “o quê” (conteúdo) e “como” (forma imaginativa de ação) pensa o indivíduo (criança, jovem, adulto) para efetivamente auxiliá-lo.

Por outro lado, a crença na impossibilidade de alteração da própria situação, ou a crença de que ela é justa, afasta o indivíduo das tentativas de enfrentamento, sejam elas individuais ou coletivas. A Figura 2 ilustra esse caso.

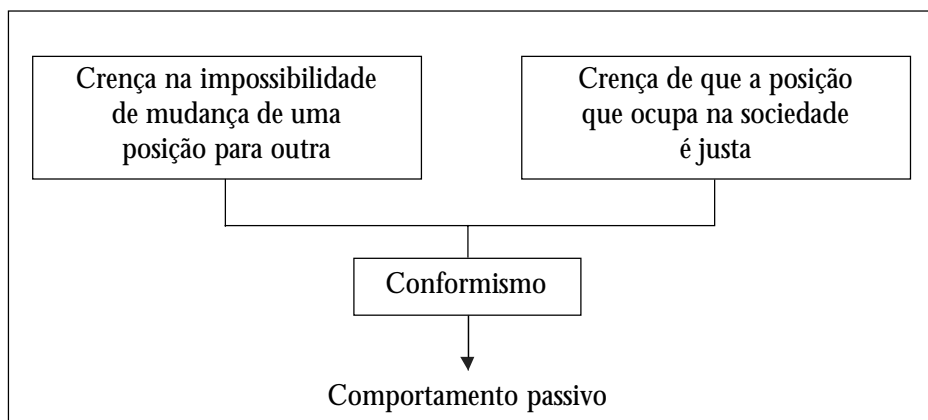


Figura 2. Relações entre crença, conformismo e comportamento passivo.

Dentre as várias classes de habilidades sociais, as assertivas são as que mais se relacionam às crenças e noções sobre o mundo social, a justiça, o direito de acesso aos bens da cultura e a relações equilibradas. É por isso que o conceito de assertividade mais comumente aceito é o de Lange e Jakubowski (1976, p. 7), que enfatiza: “a afirmação dos próprios direitos e expressão de pensamentos, sentimentos e crenças, de maneira direta, honesta e apropriada, de modo que não viole o direito de outras pessoas”.

Pode-se dizer que a pessoa assertiva (em ação e pensamento) busca mais do que a auto-afirmação. Ela busca também construir um mundo mais justo, especialmente quando acredita na mobilidade social. Para essa pessoa, o comportamento interindividual não seria suficiente, e ela tenderia a engajar-se em ações de caráter intergrupais que poderiam ser denominadas de assertivas coletivas (movimentos sociais).

## CONCLUSÃO

Certamente a relação entre categorização social, crenças em geral e identidade social é bastante complexa, e sua análise exaustiva ultrapassa o escopo deste ensaio. No entanto, foi brevemente abordada aqui para se destacar a importância de situar as habi-

lidades assertivas de enfrentamento no contexto do sistema de crenças que permeia essa relação.

O exercício da assertividade, como uma das principais classes das habilidades sociais (Del Prette & Del Prette, 1999), remete à noção de justiça não só nas relações diádicas, mas também intergrupais, e à rejeição de qualquer estratificação social injusta que prejudique a identidade daquela parcela que se encontra em desvantagem. Nesse caso, pode-se atribuir um sentido ético aos comportamentos interpessoais e intergrupais que visam ao exercício da assertividade.

Além disso, mesmo descartando sua inerente dimensão ética, um sistema mais justo e saudável para todos poderia/deveria ser de interesse mesmo para aqueles que são favorecidos pelo *status quo* se consideramos, como coloca Tajfel, que o questionamento de sua legitimidade pode torná-lo instável.

Pode-se afirmar que, embora a categorização social e o processo de estratificação vigente nem sempre situem o indivíduo em uma posição que lhe garanta uma identidade social positiva, a forma como ele pensa e reage em relação à sua própria situação e, principalmente, as características do sistema de crenças que desenvolve ou contribui para que seu grupo desenvolva podem ser cruciais para a alteração dessa situação. O enfrentamento assertivo (individual e coletivo), mediado por crenças na possibilidade de mudança social e no próprio papel como agente de tais mudanças, pode ter, como consequência, a melhoria do *status* de seu próprio grupo e da identidade social associada a essa filiação.

#### ABSTRACT

Based on the Social Identity Theory and its main concepts such as group, categorical affiliation and system of beliefs, this paper investigates the dimension of inter-group behavior as a modality of assertive coping behavior. It also discusses the role of the system of beliefs regarding stratification and social mobility as a facilitating or hindering variable of assertive performance, as well as its importance for Assertive Training.

**Key words:** Group; System of beliefs; Social identity; Assertiveness; Social skills training.

**Referências bibliográficas**

- ALBERTI, R. E.; EMMONS, M. I. **Your perfect right: a guide to assertive living**. San Luis Obispo: Impact Publishers, 1986.
- ARGYLE, M. **Psicología del comportamiento interpersonal**. Madrid: Alianza Universidad, 1994. (Original de 1967)
- ARGYLE, M.; FURNHAM, A.; GRAHAM, J. A. **Social situations**. Cambridge: Cambridge University Press, 1981.
- BANDURA, A. **Social foundations of thought and action: a social cognitive theory**. New Jersey: Prentice Hall Inc., 1986.
- BROWN, R. J. The role of similarity in intergroup relations. In: TAJFEL, H. (Ed.). **The social dimension**. v. II. New York: Cambridge University Press, 1984.
- DEL PRETTE, A. Do estudo de grupo ao estudo dos movimentos sociais: a contribuição possível da psicologia. **Psicologia: teoria e pesquisa**. n. 7, p. 247-253, 1991.
- DEL PRETTE, A.; DEL PRETTE, Z. A. P. **Psicologia das relações interpessoais e habilidades sociais: vivências para o trabalho em grupo**. Petrópolis: Vozes, 2001.
- DEL PRETTE, A.; DEL PRETTE, Z. A. P. Treinamento assertivo: ontem e hoje. In: ABPMC (Org.). **Comportamento e cognição**. (no prelo)
- DEL PRETTE, Z. A. P.; DEL PRETTE, A. **Psicologia das habilidades sociais: terapia e educação**. Petrópolis: Vozes, 1999.
- DESCHAMPS, J. C. The social psychology of intergroup relations and categorical differentiation. In: TAJFEL, H. (Ed.). **The social dimension**. v. II. New York: Cambridge University Press, 1984.
- DOISE, W.; DESCHAMPS, J. C.; MEYER, G. The accentuation of intracategory similarities. In: TAJFEL, H. (Ed.). **Differentiation between social groups**. London: Academic Press, 1978.
- FESTINGER, L. A. Theory of social comparison processes. **Human relations**. n. 7, p. 117-140, 1954.
- JESUÍNO, J. C. Estrutura e processo de grupo: Interações e fatores de eficácia. In: VALA, J.; MONTEIRO, M. B. (Org.). **Psicologia social**. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1996.
- LANGE, J. L.; JAKUBOWSKI, P. **Responsible assertive behavior**. Illinois: Research Press, 1976.
- LEGA, L. I.; CABALLO, V. E.; ELLIS, A. **Teoría y práctica de la terapia racional ecomotivo-comportamental**. Madrid: Siglo Veintiuno, 1997.
- MOSCOVICI, S. **La era de las multitudes: un tratado histórico de la psicología de las masas**. México: Fondo de la Cultura Económica, 1985.
- SOUZA, L. Ações coletivas: das massas criminalizadas e patologizadas aos movimentos sociais pós-modernos. In: SOUZA, L.; QUINTAL DE FREITAS, M. F.; RODRIGUES, M. M. P. (Org.). **Psicologia: reflexões (im) pertinentes**. São Paulo: Casa do Psicólogo, 1989.
- TAJFEL, H. **Differentiation between social groups**. New York: Academic Press, 1978.
- TAJFEL, H. **Human groups and social categories**. New York: Cambridge University Press, 1981.
- TURNER, J. C. The experimental social psychology of intergroup behavior. In: TURNER, J. C.; GILES, H. (Ed.). **Intergroup behaviour**. Chicago: The University of Chicago Press, 1981.
- VALSINER, J. **Culture and the development of children's action**. New York: John Wiley & Sons, 1997.

VAN KNIPPENBERG, A. Intergroup differences in group perceptions. In: TAJFEL, H. (Ed.). **The social dimension**. v. II. New York: Cambridge University Press, 1984.

WOLPE, J.; LAZARUS, A. **Behavior therapy techniques**. New York: Pergamon Press, 1966.