

**ACADEMIA MILITAR DAS AGULHAS NEGRAS  
ACADEMIA REAL MILITAR (1811)  
CURSO DE CIÊNCIAS MILITARES**

**Judá Bonfatti de Souza Lima**

**A INFLUÊNCIA DO GRUPO NO COMPORTAMENTO DO CADETE DA AMAN  
como a conformidade e a obediência atuam na formação militar**

**Resende  
2022**



APÊNDICE II AO ANEXO B (NITCC) ÀS DIRETRIZES PARA A  
GOVERNANÇA DA PESQUISA ACADÊMICA NA AMAN  
TERMO DE AUTORIZAÇÃO DE USO DE DIREITOS AUTORAIS DE  
NATUREZA PROFISSIONAL

AMAN  
2022

TERMO DE AUTORIZAÇÃO DE USO DE DIREITOS AUTORAIS DE NATUREZA PROFISSIONAL

**TÍTULO DO TRABALHO:** A INFLUÊNCIA DO GRUPO NO COMPORTAMENTO DO  
CADETE DA AMAN como a conformidade e a obediência atuam na formação militar  
**AUTOR:** JUDÁ BONFATTI DE SOUZA LIMA

Este trabalho, nos termos da legislação que resguarda os direitos autorais, é considerado de minha propriedade.

Autorizo a Academia Militar das Agulhas Negras a utilizar meu trabalho para uso específico no aperfeiçoamento e evolução da Força Terrestre, bem como a divulgá-lo por publicação em revista técnica da Escola ou outro veículo de comunicação do Exército.

A Academia Militar das Agulhas Negras poderá fornecer cópia do trabalho mediante ressarcimento das despesas de postagem e reprodução. Caso seja de natureza sigilosa, a cópia somente será fornecida se o pedido for encaminhado por meio de uma organização militar, fazendo-se a necessária anotação do destino no Livro de Registro existente na Biblioteca.

É permitida a transcrição parcial de trechos do trabalho para comentários e citações desde que sejam transcritos os dados bibliográficos dos mesmos, de acordo com a legislação sobre direitos autorais.

A divulgação do trabalho, em outros meios não pertencentes ao Exército, somente pode ser feita com a autorização do autor ou da Direção de Ensino da Academia Militar das Agulhas Negras.

Resende, 24 de Agosto de 2022.

Cad Judá Bonfatti de Souza Lima

**Judá Bonfatti de Souza Lima**

**A INFLUÊNCIA DO GRUPO NO COMPORTAMENTO DO CADETE DA AMAN:  
como a conformidade e a obediência atuam na formação militar**

Monografia apresentada ao Curso de Graduação em Ciências Militares, da Academia Militar das Agulhas Negras (AMAN, RJ), como requisito parcial para obtenção do título de **Bacharel em Ciências Militares**.

Orientador: TC Marco Mendes Cavotti

Resende  
2022

Dados internacionais de catalogação na fonte

L732i LIMA, Judá Bonfatti de Souza

A influência do grupo no comportamento do cadete da AMAN como a conformidade e a obediência atuam na formação militar. / Judá Bonfatti de Souza Lima – Resende; 2022. 42 p. : il. color. ; 30 cm.

Orientador: Marco Mendes Cavotti  
TCC (Graduação em Ciências Militares) - Academia Militar das Agulhas Negras, Resende, 2022.

1.Grupo 2.Influência Social 3.Formação 4.Cadete I. Título.

CDD: 355

Judá Bonfatti de Souza Lima

**A INFLUÊNCIA DO GRUPO NO COMPORTAMENTO DO CADETE DA AMAN:  
como a conformidade e a obediência atuam na formação militar**

Monografia apresentada ao Curso de Graduação em Ciências Militares, da Academia Militar das Agulhas Negras (AMAN, RJ), como requisito parcial para obtenção do título de **Bacharel em Ciências Militares**.

Aprovado em 23 de Agosto de 2022

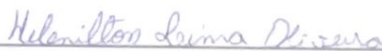
Banca examinadora:



**Marco Mendes Cavotti, TC**  
(Presidente/Orientador)



**Bruno Gomes de Paiva, Cap**



**Helenilton Lima Oliveira, Cap**

Resende  
2022

Dedico este trabalho à minha família, que sempre esteve ao meu lado, apesar da distância e nunca mediu esforços para me apoiar e encorajar em tudo, no transcurso desses longos anos de formação.

## AGRADECIMENTOS

A Deus, pela minha vida e por todas as habilidades e oportunidades por Ele concedidas a mim, que me permitiram ser bem-sucedido nesse início de carreira e por seu cuidado e misericórdia, sem os quais eu jamais conseguiria completar essa jornada da formação.

Aos meus pais e à minha família, que sempre me apoiaram, ouviram e encorajaram, me dando suporte em todas as áreas, para que eu pudesse me manter firme e focado nos meus objetivos, além de sempre estarem ao meu lado, mesmo que fisicamente distantes.

Aos meus companheiros de turma, que ombream comigo nesse árduo caminho, suportando todas as percalços e preocupações encontrados, sempre me encorajando e ajudando a continuar.

Aos meus professores e instrutores, em especial, meu orientador, os quais me proporcionaram o conhecimento e os conselhos necessários para desenvolver os atributos necessários ao oficial, bem como para executar, da melhor forma possível, o presente trabalho.

À AMAN, por me transformar em um militar preparado para servir à nação e liderar homens, dando ao Exército o que se espera de um oficial formado nessa Casa.

Ao Exército Brasileiro, por me abrigar em suas fileiras, me dando uma profissão justa e digna e um modo de vida honrado e pautado pelos valores aprendidos na caserna.

*“Pessoas influenciam pessoas. Nada é mais influente do que uma recomendação de alguém de confiança. Essa fonte confiável pode influenciar uma pessoa mais do que qualquer tipo de mensagem, em qualquer meio tradicional”.*

(Mark Zuckerberg)

## RESUMO

### **A INFLUÊNCIA DO GRUPO NO COMPORTAMENTO DO CADETE DA AMAN: como a conformidade e a obediência atuam na formação militar**

AUTOR: Judá Bonfatti de Souza Lima

ORIENTADOR: TC Marco Mendes Cavotti

O presente trabalho tem a finalidade de explorar de que maneiras o grupo, composto tanto por pares, quanto por superiores, influencia na formação dos cadetes da Academia Militar das Agulhas Negras e como as alterações comportamentais causadas por tal influência impactam na carreira dos futuros oficiais do Exército Brasileiro. Serão abordados os processos pelos quais a Influência Social é exercida, com destaque para os fenômenos da Obediência e da Concordância. Através de uma pesquisa realizada com 58 cadetes de todos os anos da Academia, também serão mostradas suas reações ao convívio e aos impactos exercidos pelo grupo. Por fim, busca-se mostrar que os cadetes, ao final do período de formação, estão, de fato, alinhados com os valores e preceitos exigidos dos militares pertencentes à Força, bem como sugere-se processos para tornar indivíduos, porventura, divergentes, mais engajados com os princípios cultuados pela instituição.

**Palavras-chave:** Grupo. Influência Social. Formação. Cadete. Concordância. Obediência.



## **ABSTRACT**

### **THE INFLUENCE OF THE GROUP ON THE BEHAVIOR OF THE AMAN CADET: how compliance and obedience have a role in military training**

AUTHOR: Judá Bonfatti de Souza Lima

ADVISOR: LTC Marco Mendes Cavotti

The present work has the purpose to explore in which ways the group, composed of both peers and superiors, influences the training of cadets from Agulhas Negras Military Academy and how the behavioral changes caused by such influence impact the career of future Brazilian Army officers. The processes by which Social Influence is exerted will be addressed, with emphasis on the phenomena of Obedience and Compliance. Through a survey carried out with 58 cadets from all years of the Academy, their reactions to the coexistence and the impacts exerted by the group will also be shown. Finally, it seeks to show that the cadets, at the end of the training period, are, in fact, aligned with the values and precepts required of the servicemen belonging to the Force, as well as suggesting processes to make individuals, eventually divergent, more committed to the principles worshiped by the institution.

**Keywords:** Group. Social Influence. Training. Cadet. Compliance. Obedience.

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Quantidade de cadetes abordados, por ano de formação da AMAN.....	24
Gráfico 2 – Seus comportamentos são diferentes de quando ingressou na EsPCEX?.....	25
Gráfico 3 – Intensidade da influência de pares ou superiores sobre o comportamento.....	26
Gráfico 4 – Entendimento e aceitação da visão do grupo.....	27
Gráfico 5 – Tendência em adotar, com mais facilidade, comportamentos de pares, ou superiores.....	28
Gráfico 6 – Considera que sua visão/modo de pensar estão alinhados com os do EB?.....	29

## **LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS**

AMAN	Academia Militar das Agulhas Negras
DPHCE <sub>x</sub>	Diretoria do Patrimônio Histórico e Cultural do Exército
EB	Exército Brasileiro
OM	Organização Militar
CFO	Curso de Formação de Oficiais
EsPCE <sub>x</sub>	Escola Preparatória de Cadetes do Exército
EME	Estado Maior do Exército

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>10</b>
1.1	PROBLEMA.....	12
1.2	OBJETIVOS.....	12
1.2.1	<b>Objetivo Geral.....</b>	<b>12</b>
1.2.2	<b>Objetivos Específicos.....</b>	<b>12</b>
<b>2</b>	<b>REFERENCIAL TEÓRICO.....</b>	<b>12</b>
2.1	Revisão da Literatura.....	13
2.1.1	Conformidade.....	13
2.1.2	Obediência.....	15
2.1.3	Grupo.....	16
2.1.4	Identidade Social.....	17
2.1.5	Influência Social.....	18
2.1.5.1	Resistência à Influência Social.....	19
2.1.6	O Contexto Militar.....	20
<b>3</b>	<b>REFERENCIAL METODOLÓGICO.....</b>	<b>21</b>
3.1	Procedimentos de Pesquisa.....	21
<b>4</b>	<b>RESULTADOS E DISCUSSÃO.....</b>	<b>23</b>
<b>5</b>	<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>35</b>
	<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>36</b>
	<b>APÊNDICE A.....</b>	<b>40</b>

## 1 INTRODUÇÃO

A Academia Militar das Agulhas Negras (AMAN) é a Escola de Formação de Oficiais da Linha Militar Bélica do Exército Brasileiro (EB). Desde sua origem, em 1811, até os dias atuais, ela vem forjando milhares de jovens brasileiros (e alguns estrangeiros), formando líderes militares preparados para lidar com as mais distintas, incertas e adversas situações, bem como para atuar em caso de guerra, que é a missão principal do Exército. Para alcançar esses objetivos, moldar o caráter dos indivíduos que ingressam na instituição é essencial, para que eles se adequem aos valores militares e desenvolvam as competências de que necessitarão, uma vez formados e atuando nos corpos de tropa. Por isso, o contexto militar e, principalmente, a Academia, já possuem fortes tradições, costumes e modos de agir arraigados, tanto em suas instituições, como nos próprios militares (CUNHA e CURRAN, 2013), os quais podem ser resumidos na chamada Ética Militar (DIRETORIA DO PATRIMÔNIO HISTÓRICO E CULTURAL DO EXÉRCITO, 201-?); e aqueles que optam por ingressar na Força são naturalmente transformados, por meio de diversos processos, se tornando adequados ao exercício da profissão que escolheram.

O estudo a ser conduzido percorrerá a respeito das maneiras como o grupo exerce influência sobre o cadete, bem como dos processos pelos quais ocorre essa interferência e de que formas o indivíduo reage a ela.

O trabalho terá um escopo em que serão abordadas as possíveis situações práticas em que o grupo influencia o indivíduo, os tipos de reações que o cadete pode apresentar frente aos diferentes estímulos que recebe no ambiente acadêmico e quais as prováveis consequências desses processos, tanto para o militar, quanto para seus pares. Está enquadrado na área de estudo Estudos Interdisciplinares sobre Liderança, na linha de pesquisa Processos Psicossociais e Coletivos nas Atividades Militares e no tema Constructos de Conformidade, Obediência e Concordância.

O objetivo geral da pesquisa se baseia em analisar e avaliar de que forma e em que medida os efeitos causados pelo ambiente acadêmico, mais especificamente o convívio, tanto com pares, quanto com superiores e subordinados, influenciam no comportamento dos cadetes ao longo do tempo e como essas relações podem transformar as atitudes e a maneira de pensar e agir dos indivíduos em questão, de acordo com as diferentes reações que eles podem apresentar.

A vida na Academia Militar das Agulhas Negras é caracterizada pela forte e constante presença de grupos muito bem definidos, gerados pela própria natureza do Exército Brasileiro

e da escola de formação. Os cadetes são divididos em turmas (de acordo com o ano de ingresso na Força), cursos, pelotões, turmas de aula, dentre outras subdivisões. Esse processo, somado ao fato de o regime ser o internato, leva os militares a uma convivência cerrada e contínua, o que conduz, inevitavelmente, a processos de influência social (processos de concordância, obediência e conformidade), seja ela positiva, ou negativa (STALLEN e SANFEY, 2015).

A formação dos cadetes de Caxias é de suma importância para a Força Terrestre e para o país. Esses militares compõem a estrutura fundamental do Exército, sendo os principais difusores dos princípios cultuados pela instituição. Assim, é preciso que eles sejam formados de maneira integral, com os valores e atitudes corretos internalizados, prontos para serem aplicados e ensinados nos corpos de tropa. A pesquisa a ser realizada permitirá detectar as situações em que a influência social auxilia, ou prejudica a formação dos futuros oficiais do Exército. Um estudo mais aprofundado sobre o tema possibilitará uma melhoria nos já funcionais processos de formação dos cadetes, incrementando ainda mais a qualidade dos futuros oficiais, o que refletirá nas Organizações Militares (OM) por todo o país, nas quais eles servirão. Isso poderá trazer uma significativa melhoria nos escalões do oficialato do Exército, influenciando, conseqüentemente, todos os demais escalões.

Ao optar pela carreira das Armas, o indivíduo ingressa em uma instituição com valores e princípios muito claros e bem delimitados. No entanto, há vários costumes e tradições próprios dos militares (CUNHA e CURRAN, 2013), que só são vivenciados por aqueles que passam pelo Exército. É o chamado “currículo oculto”, ou seja, valores desenvolvidos na prática, no dia a dia, na rotina e na convivência, adquiridos não por meio de aulas ou instruções, mas através do uso continuado e habitual. Esse conjunto de tradições é passado entre os militares; inicialmente, os mais antigos ensinam aos mais modernos (DIRETORIA DO PATRIMÔNIO HISTÓRICO E CULTURAL DO EXÉRCITO, 201-?), que, por estarem vindo de um contexto civil, nada conhecem ainda, e agem em obediência aos superiores. Posteriormente, quando já se iniciou a formação do caráter militar, entram em ação a concordância com as orientações recebidas e a conformidade com os próprios pares, que, tendo internalizado os valores, passam a reproduzi-los e a corrigir quem se afasta do novo normal.

Dessa forma, é essencial verificar se os valores e tradições absorvidos pelos cadetes e, agora, reproduzidos, são, de fato, corretos e proveitosos. Isso se deve à uma interpretação equivocada que muitas vezes ocorre, levando à internalização de princípios e noções que podem se desviar dos considerados adequados, ou não, ao militar. E, como os oficiais são difusores de conhecimento, é essencial que eles estejam alinhados com a visão do Exército, para poder bem formar seus soldados.

## **1.1 PROBLEMA**

Dessa forma, o assunto pode ser problematizado da seguinte forma: em que medida os valores internalizados pelos cadetes influenciam seu comportamento, de que maneira ocorre essa influência e qual sua origem? De que formas o comportamento desses militares é alterado e quais as interferências que tal alteração pode causar em sua vida profissional?

## **1.2 OBJETIVOS**

Os objetivos do trabalho a ser realizado podem ser descritos da seguinte maneira:

### **1.2.1 Objetivo geral**

O objetivo geral desse trabalho será analisar a origem e o modo com que os cadetes da AMAN são influenciados pelo grupo em que estão inseridos (pares e superiores) e de que forma o comportamento deles é alterado, em função das influências sofridas; e ainda em que medida esses novos comportamentos gerados auxiliam o futuro oficial do Exército Brasileiro a desempenhar suas funções.

### **1.2.2 Objetivos Específicos**

Os seguintes objetivos específicos serão abordados no trabalho:

Verificar as fontes das influências sobre o comportamento dos cadetes;

Examinar o nível de aceitação dos cadetes a cada tipo de influência;

Analisar o alinhamento dos novos comportamentos desenvolvidos, em relação aos valores da Força e ao que é esperado do futuro oficial;

## **2 REFERENCIAL TEÓRICO**

O referencial teórico consiste na apresentação da pesquisa, destacando aspectos referentes à metodologia e aos fundamentos teóricos. Esse trabalho consiste em analisar a relação do cadete com o grupo, no período de formação, com destaque para os construtos de conformidade, obediência e concordância na influência coletiva sobre o indivíduo.

Será realizada uma pesquisa do tipo descritiva a respeito dos conceitos a serem explorados, bem como sua aplicação no tema proposto pelo projeto.

Como forma de relacionar os conceitos e observações presentes na pesquisa e os fatos que ocorrem na realidade, foi feita uma pesquisa de campo, para obter as opiniões e experiências de 58 cadetes da AMAN, que são a amostra abordada nesse trabalho. Para coletar os dados, os instrumentos utilizados foram questionários aplicados aos cadetes voluntários, de ambos os sexos e de todos os cursos, de todos os anos do Curso de Formação de Oficiais (CFO) da AMAN.

A pesquisa se baseia na análise dos comportamentos apresentados pelos cadetes ao longo dos cinco anos de formação acadêmica militar, com enfoque nas alterações sofridas ao longo do tempo, devido às influências exercidas pelo grupo sobre os indivíduos. A pesquisa terá como contexto uma amostra das turmas de cadetes da AMAN, dos quatro anos de formação, cursando em 2021.

Com o presente estudo, o objetivo é verificar quais foram as alterações e em que profundidade, que ocorreram no comportamento dos cadetes; bem como se elas foram positivas ou negativas para o caráter e convivência dos militares, tanto no período acadêmico, quanto na vida militar, após o término da formação na AMAN, uma vez que alterações no caráter e nas ações não se resumem aos muros dos quartéis, mas se tornam parte do próprio indivíduo, afetando outras áreas de sua vida.

## **2.1 Revisão da literatura**

Os conceitos de Conformidade e Obediência foram introduzidos, inicialmente, por Solomon Asch e Stanley Milgram, respectivamente. Esses conceitos são parte da Psicologia Social, área em que esses pesquisadores foram pioneiros. Esses fenômenos ocorrem nos mais diversos contextos sociais, pois dependem apenas da relação entre um indivíduo e um grupo. Outro conceito importante a ser abordado é o referente a Grupos; diversos pesquisadores, como Tajfel, Sherif & Sherif, Lewin, dentre outros, definiram grupos e tais definições apresentam várias semelhanças, mas também algumas distinções marcantes, as quais serão citadas mais à frente.

### **2.1.1 Conformidade**



Conformidade é um tipo de influência social que envolve uma mudança de crença ou de comportamento, a fim de se encaixar em um grupo (MCLEOD, 2016). Essa alteração pode ocorrer tanto de forma natural, através de processos como a concordância, a identificação e a internalização (KELMAN, 1958), com o indivíduo assimilando os novos hábitos; quanto de forma conturbada, através de processos como o bullying, críticas e provocações (CRUTCHFIELD, 1955). Os efeitos da conformidade no indivíduo são transformadores, pois através da aquisição de novos hábitos e de sua repetição ao longo do tempo, estes se tornam parte de sua identidade (MACKIE, MAITNER e SMITH, 2009)

O tamanho do grupo, bem como sua unanimidade, também são fatores cruciais para a ocorrência da conformidade (ASCH, 1956), de forma que mais pessoas, pensando da mesma forma, têm uma influência muito maior sobre um indivíduo que pensa diferente dos demais. Esse é um fator que pode ser muito observado na formação militar, pois, na maioria dos casos de conformidade ocorridos nesse contexto, há uma grande massa (cadetes mais antigos, oficiais) que age de uma maneira, influenciando os indivíduos que se integram ao grupo (alunos ingressando na EsPCEX, e depois, na AMAN, por exemplo).

Os principais motivos que levam as pessoas a se conformarem são a Influência Normativa e a Influência Informacional (WEITEN, 2013). O primeiro se refere a uma Conformidade baseada no receio das pessoas em serem criticadas ou rejeitadas, em que elas reproduzem comportamentos alheios em busca de aprovação dos demais. E o segundo motivo se relaciona a uma busca por orientação em situações ambíguas, em que o indivíduo não sabe qual é a decisão correta a ser tomada; nesse caso a busca é por fazer o que é certo, em determinado contexto. A Conformidade também tende a ser mais efetiva em pessoas que se sentem inseguras (ARONSON, WILSON e AKERT, 2009), em indivíduos que admiram o grupo em que estão inseridos e em situações em que o grupo tem a possibilidade de observar o comportamento do indivíduo.

Segundo Kelman (1958), a Concordância pode assumir três formas distintas: Obediência, Identificação e Internalização. No contexto da pesquisa do professor, a Obediência ocorre quando o indivíduo adota comportamentos socialmente aceitos, para se adequar ao grupo e evitar punições por parte dos demais membros; dessa forma, é possível perceber uma nítida diferença nos comportamentos praticados em público, quando há vigilância, e no ambiente privado, onde não ocorre fiscalização. A Identificação, por sua vez, é o processo no qual uma pessoa passa a adotar comportamentos sociais, por se sentir membro do grupo e integrado a ele, agindo como tal, por fazer parte do todo; quando essa pessoa se afasta do grupo, porém, pode ser que deixe de agir conforme os comportamentos com os quais se identificou, por estar

distante do meio que incentiva sua prática. Já a Internalização, se dá quando o indivíduo realmente acredita e aceita como corretos os comportamentos praticados pelo grupo, através de uma percepção de que eles estão alinhados com suas próprias concepções de moral e do que é correto; assim, os comportamentos internalizados continuam a ser praticados mesmo após o indivíduo se afastar do grupo, ou mesmo que ele esteja em um ambiente privado. Cabe destacar que esses conceitos de Obediência, Identificação e Internalização se aplicam aos estudos realizados por Kelman, assumindo significados distintos para outros pesquisadores. Assim, ao longo desse trabalho, os significados adotados para tais termos não serão apenas os considerados por Kelman, exceto se assim for especificado.

### **2.1.2 Obediência**

Obediência é uma forma de influência social em que um indivíduo responde a uma ordem direta, normalmente, emitida por uma figura de autoridade; se a ordem não fosse dada, o indivíduo agiria de forma diferente (MCLEOD, 2007). Importa destacar que esse conceito de Obediência é distinto do conceito abordado anteriormente, estudado por Robert C. Kelman. Para Kelman, a Obediência é um dos tipos de Conformidade; já para Milgram, a Obediência é uma das formas de Concordância, juntamente com a Conformidade.

Milgram, um dos pioneiros e principais pesquisadores do assunto, também detectou que fatores ambientais exercem grande influência sobre o nível de obediência dos indivíduos (MILGRAM, 1974). Caso as ordens sejam dadas por uma pessoa que não esteja em posição de autoridade, ou caso outros indivíduos discordem das ordens recebidas, o nível de obediência tende a diminuir. A obediência também é um fenômeno que ultrapassa fronteiras, sendo bastante similar em diferentes sociedades e culturas ao redor do mundo; é mais intensa, porém, em povos cujo senso de coletividade é mais acentuado.

Um dos problemas desse fenômeno é que, muitas vezes, o indivíduo deixa de se enxergar como responsável pelas próprias ações, passando a se considerar apenas um instrumento, seguindo os comandos da figura de autoridade, sem se preocupar com as consequências de seus atos (MILGRAM, 1974); a pessoa que ocupa uma posição de autoridade exerce uma influência muito intensa sobre os subordinados e estes tendem a seguir suas ordens quase cegamente. Esse fato é bastante perigoso, principalmente no ambiente militar, em que, muitas vezes, se lida com vidas humanas e qualquer descuido ou interpretação errônea pode causar perdas inestimáveis.

Assim, percebe-se que a Obediência pode levar a mudanças de comportamento, tanto positivas, quanto negativas, sem que o indivíduo se sinta diretamente responsabilizado pelas consequências de suas atitudes, sendo importante verificar se os comportamentos praticados são apropriados, ou não.

Há, no entanto, outra visão, significativamente distinta da de Milgram sobre a obediência. Para Stephen Gibson, a obediência também pode ser observada, mesmo que haja a ausência de ordens diretas que partam de uma figura de autoridade (GIBSON, 2018). Para o professor, os indivíduos ainda podem ser considerados como obedientes, pois seguiriam exigências implícitas do sistema ou realidade em que estariam inseridos, mesmo que não recebam ordens diretas de uma autoridade. Assim, a persuasão seria efetuada não por uma figura de autoridade, mas por uma situação ou contexto, em que o indivíduo se encontre ou em que esteja incluído.

### **2.1.3 Grupo**

De acordo com a Psicologia Social, um grupo passa a existir quando duas ou mais pessoas passam a se identificar como tal (TAJFEL, 1981), ou quando passam a interagir e depender uns dos outros, de alguma maneira. Segundo alguns autores, algumas outras características são necessárias para caracterizar um grupo, de fato, como: estrutura social e diferentes papéis dentro do grupo (SHERIF e SHERIF, 1969), interação pessoal, face a face (BALES, 1950), o grupo como resultado de experiências e resultados comuns (LEWIN, 1948) e um conjunto de normas internas e seguidas por seus membros, bem como uma estrutura de poder que defina a quantidade de influência e autoridade que cada membro do grupo possui. Um aspecto muito importante para a existência do grupo é a identidade comum, por meio da qual os seus membros veem uns aos outros como tais e compartilham ideias semelhantes.

Os grupos são formados a partir da necessidade humana de pertencimento, a qual é inata, universal e fundamental a todo ser humano (BAUMEISTER e LEARY, 1995). Tal necessidade é uma predisposição de formar e manter relacionamentos estáveis, fortes e positivos, presente em todas as culturas e civilizações, sendo algo arraigado na própria natureza humana.

A percepção do grupo como uma unidade coesa, bem como o sentimento de pertencimento de um indivíduo em relação ao grupo é chamado de Entitatividade (CAMPBELL, 1958). Segundo esse conceito, o grupo torna-se uma estrutura única, diferente de seus membros, quando observados individualmente; assim, o grupo torna-se um sistema distinto da soma de suas partes. Quando um indivíduo se sente membro do grupo, ele passa a

possuir uma Identidade Social (TAJFEL E TURNER, 1986), ao perceber um alinhamento entre seus princípios e interesses e os do grupo. Indivíduos integrados ao grupo são chamados de *ingroups*. Se o indivíduo não é capaz de se integrar adequadamente ao grupo, ele deixa os demais membros e se torna um *outgroup*.

Solomon Asch (1956) também fez importantes descobertas sobre o comportamento dos grupos, relacionando-o com a Conformidade. Para ele, o tamanho do grupo também influencia na conformidade dos indivíduos. Quanto maior o grupo, mais indivíduos se conformaram, até certo limite, a partir do qual o número de indivíduos conformados não aumenta mais (ASCH, 1956). Outro fator que influencia grandemente na conformidade é a unanimidade, em que esse fenômeno é muito mais provável quando o grupo é unânime, mas tende a se reduzir drasticamente se algum membro do grupo for discordante.

Um outro fenômeno que pode ocorrer nos grupos é a Deindividuação. Nesse caso, o indivíduo perde seu senso de identidade e responsabilidade social, passando a ver seu comportamento como resultado das normas do grupo em que está inserido (NICKERSON, 2021). Isso pode levá-lo a praticar comportamentos que não realizaria, caso estivesse fora do grupo. O anonimato é um fator que contribui fortemente para a Deindividuação, porque leva à perda de contenções internas, da identidade própria e da responsabilidade pelos próprios comportamentos; ele também reduz controles baseados em culpa, vergonha ou medo, que estariam funcionando, caso o indivíduo estivesse afastado do grupo.

#### **2.1.4 Identidade Social**

O conceito de Identidade Social foi descrito pelo psicólogo social Henri Tajfel, sendo uma de suas principais contribuições para esse campo de estudos; sua definição consiste em quem o indivíduo pensa ser, baseado nos grupos dos quais é integrante (MCLEOD, 2019). O fato de integrarem os grupos serviria como uma fonte de orgulho pessoal e autoestima, dando aos indivíduos uma sensação de pertencimento.

A criação de identidades de grupo, no entanto, leva, conseqüentemente, à categorização das pessoas como pertencentes (*ingroups*) e não pertencentes (*outgroups*) ao grupo; bem como à visão enviesada a respeito dessas categorias, com uma perspectiva favorável aos membros do próprio grupo e uma posição mais negativa sobre pessoas externas ao grupo (ISLAM, 2014). Há também uma tendência de se acentuar as características distintivas que existem entre os grupos, exagerando as diferenças entre as categorias, o que pode criar uma visão que não corresponde, de fato, à realidade, dando origem aos chamados “estereótipos” (ISLAM, 2014).

A divisão das pessoas entre os grupos tem profundo impacto no modo como as pessoas percebem, avaliam e se lembram umas das outras (WEITEN, 2013); os indivíduos também tendem a perceber a diversidade entre os membros de seu próprio grupo, mas a ignorá-la em outros grupos, analisando-os simplisticamente, como se fossem mais homogêneos, o que ajuda a sustentar a crença nos supracitados estereótipos (WEITEN, 2013).

Quando algo apresenta ameaças à Identidade Social, os indivíduos tendem a reagir de duas formas: ou eles passam a favorecer e apreciar exageradamente membros do próprio grupo, colocando-os acima de pessoas externas; ou eles passam a criticar pessoas que são de fora do grupo, como forma de afirmar o valor de seu grupo e fazê-lo parecer superior, de acordo com Weiten (2013).

As pessoas, no entanto, são compostas, além da Identidade Social, também da Identidade Pessoal, por serem tanto indivíduos, quanto membros de grupos. E essas pessoas tendem a utilizar mais, ou menos, cada uma dessas identidades, dependendo do ambiente, do contexto e da situação em que se encontram; fatores como permeabilidade, legitimidade e estabilidade das diferenças de status entre grupos de um contexto social são alguns fatores que podem influenciar o uso da Identidade Pessoal, ou da Social, segundo Turner e Reynolds (2012).

### **2.1.5 Influência Social**

A Influência Social pode ser definida como qualquer processo em que as atitudes, opiniões, crenças ou comportamentos de uma pessoa são alterados ou controlados por alguma forma de comunicação social; ela pode incluir conformidade, concordância, polarização de grupos, influência social minoritária, obediência, persuasão e influência das normas sociais, como escreveu Colman (2014); outras considerações significativas na conceituação desse fenômeno, são que a mudança comportamental pode ocorrer na presença real ou até imaginada do influenciador e que o indivíduo influenciado agiria de forma diferente, caso não ocorresse a ação da Influência Social (ARONSON e ARONSON, 2018; MICHENER, DELAMATER e MYERS, 2005). Há duas principais formas de Influência Social, que levam as pessoas a se conformarem às regras sociais: a Normativa e a Informativa (HOGG, 2010). A Influência Social Normativa ocorre quando os indivíduos se conformam às normas sociais por medo de consequências sociais negativas, como críticas ou rejeição (WEITEN, 2013); também pode ocorrer quando um indivíduo não sabe ao certo como se comportar em determinado contexto social, seguindo, então, as ações praticadas pela maioria, a fim de evitar desaprovação e se

integrar ao grupo (CIALDINI, *et al.*, 2008; SHERIF, 1936). Por isso, é associada ao processo de Concordância, descrito por Herbert Kelman e as alterações tendem a ser temporárias (MCLEOD, 2021). Já a Influência Social Informativa, também chamada de Prova Social, acontece quando o indivíduo não sabe como agir em situações ambíguas ou desconhecidas, buscando nos demais membros do grupo, julgados melhor informados, orientação sobre as atitudes corretas a serem tomadas, a fim de praticar o que se considera certo e direito, no contexto em questão (WEITEN, 2013). Assim, é associada ao processo de Internalização, também descrito por Kelman (MCLEOD, 2021).

Em ambientes onde a identidade é relevante, a Influência Social e seus efeitos são dependentes da identidade social das pessoas ligadas ao comportamento ou modo de pensar do grupo. Dessa forma, os indivíduos tendem a se conformar com os procedimentos de pessoas que são membros do grupo, ou que tenham modos de pensar aos quais eles desejem ser associados; assim como tendem a divergir de condutas de outros, exteriores ao grupo, ou que apresentem práticas às quais eles queiram evitar ser associados, de acordo com Berger (2012).

#### **2.1.5.1 Resistência à Influência Social**

Apesar de a Influência Social ter uma importância considerável nas alterações de comportamento dos indivíduos, é possível resistir a ela. A falta de unanimidade de um grupo é um fator que leva mais membros a discordarem da opinião da maioria (ASCH, 1956). O indivíduo discordante é chamado “dissidente”. Ao não concordar com a opinião do grupo, ele abre uma oportunidade, outra opção de escolha para os demais membros, que se sentem mais à vontade para expressar opiniões contrárias também (PSYCHOLOGY HUB, 2021), resistindo, assim, à Influência Social e apresentando um comportamento mais independente.

O Locus de Controle também tem um papel significativo na resistência à conformidade e à obediência. Esse conceito consiste na quantidade de controle que um indivíduo sente possuir sobre si próprio (LOPEZ-GARRIDO, 2020). O Locus de Controle pode ser dividido em dois tipos: Interno e Externo (ROTTER, 1954). Quando uma pessoa possui um locus majoritariamente externo, ela percebe seus comportamentos como o resultado de influências externas, ou da sorte; quando o locus é prevalentemente interno, o indivíduo identifica que ele próprio tem um elevado nível de controle sobre os próprios comportamentos, assumindo maior responsabilidade pelas próprias atitudes e condutas. Dessa forma, uma pessoa com Locus de Controle predominantemente interno, seria mais resistente à Conformidade e à Obediência (Influência Social, de forma geral), sendo mais independente e assumindo as consequências de

suas escolhas e modos de pensar. Em contrapartida, aqueles que possuem um locus predominantemente externo, tendem a ceder mais facilmente às pressões da Influência Social, se conformando ou obedecendo, por tomarem menor responsabilidade pelos próprios comportamentos e necessitarem de maior aprovação externa, segundo Study Rocket (201-?) e Psychology Hub (2021).

### **2.1.6 O Contexto Militar**

A realidade vivenciada pelos militares em seu dia a dia apresenta uma série de distinções, se comparada às demais profissões do meio civil. De acordo com o Estado Maior do Exército (2014), a disponibilidade permanente, o estrito cumprimento de ordens, a hierarquia rígida, a dedicação exclusiva, o risco de vida e a restrição a Direitos Trabalhistas são algumas características da profissão militar mais marcantes e que a distinguem das carreiras civis.

Há também o que se chama de Ética Militar, que consiste em uma série de preceitos morais que devem ser observados pelos militares e que são impostos pela instituição. “O sentimento do dever, o pundonor militar e o decoro da classe impõem, a cada um dos integrantes das Forças Armadas, conduta moral e profissional irrepreensíveis” (BRASIL, 1980). Tais normas diferem consideravelmente da ética civil, pois:

Se a ética reflete o conceito moral de um grupo, pode-se afirmar que o comportamento do militar, em qualquer nível hierárquico, deve se subordinar aos ditames dos elevados padrões de probidade, encerrados na própria concepção de sua atividade profissional. Daí a existência daquilo que se convencionou chamar de “Ética Militar”, que nada mais vem a ser do que a própria ética, porém sensivelmente mais rígida, disciplinadora e restritiva do que a vigente no seio da sociedade, voltada a moldar o “agir militar”. (DIRETORIA DO PATRIMÔNIO HISTÓRICO E CULTURAL DO EXÉRCITO, 201-?)

A cultura militar, apesar de estar em constante evolução e desenvolvimento, e refletir o ambiente em que se encontra inserida, mantém a sua essência, servindo de modelo e encorajando o cumprimento dos preceitos da Ética Militar. Os valores pregados pelo Exército visam adequar o comportamento individual e coletivo dos militares, a fim de que se tornem uma unidade coesa e permanente, segundo a Diretoria do Patrimônio Histórico e Cultural do Exército (201-?). Por esse motivo, os militares passam a fazer parte de uma coletividade unida, em que os objetivos do grupo/instituição estão acima dos objetivos do indivíduo; além disso, cada indivíduo, normalmente, tem certo envolvimento emocional, tanto com seus pares, quanto com a Força (CUNHA e CURRAN, 2013).

Algumas características peculiares da profissão militar são a disponibilidade permanente, em que “O militar se mantém disponível para o serviço ao longo das 24 horas do dia” (ESTADO MAIOR DO EXÉRCITO, 2014); a dedicação exclusiva, que preconiza que “O militar não pode exercer qualquer outra atividade profissional” (ESTADO MAIOR DO EXÉRCITO, 2014); e o vínculo com a profissão, no qual “Mesmo na inatividade, o militar permanece vinculado à profissão. Os militares inativos, quando não reformados, constituem a ‘reserva’ de 1ª linha das Forças Armadas, devendo se manterem prontos para eventuais convocações e retorno ao serviço ativo” (ESTADO MAIOR DO EXÉRCITO, 2014). Tais características podem levar os militares a internalizar fortemente os valores pregados pelo Exército, uma vez que “ser militar” se torna, na prática, uma parte considerável das vidas dos membros da Força, deixando de ser somente uma profissão.

### **3 REFERENCIAL METODOLÓGICO**

Na presente seção do trabalho, serão definidas as etapas que foram seguidas e os critérios e princípios que foram utilizados na pesquisa. Foram usados os seguintes procedimentos metodológicos: leituras prévias, para aumentar o conhecimento sobre o tema; definição da população que foi investigada, bem como da amostra utilizada; escolha e preparação dos instrumentos de coletas de dados e delimitação das etapas em que foi realizada a análise dos dados coletados. Após estipular as bases metodológicas do trabalho, o objetivo foi permitir sua adequada execução, dentro dos prazos fixados no cronograma indicado, bem como possibilitar o acompanhamento das fases do estudo.

#### **3.1 Procedimentos de pesquisa**

No presente trabalho, foi realizada uma pesquisa do tipo descritiva. Esse tipo de pesquisa caracteriza-se pela observação e registro das variáveis dos fatos observados, bem como sua subsequente correlação, sem que o pesquisador, no entanto, manipule essas variáveis. O pesquisador não se envolve com os dados coletados, permanece apenas observando-os e documentando-os, com a máxima precisão possível. Os fatos também devem ser observados em seu ambiente natural, não em um ambiente controlado.

A abordagem da pesquisa realizada foi do tipo quantitativa, uma vez que esse modelo se adequa bem à pesquisa do tipo descritiva. Nessa abordagem, os dados são coletados de forma



quantitativa, muitas vezes, por meio de questionários, entrevistas, testes padronizados e observações, os quais facilitam a análise e a interpretação dos dados.

Para a realização da pesquisa que embasou o presente trabalho, foram utilizados alguns procedimentos de coleta de dados, os quais caracterizam a pesquisa como bibliográfica, levantamento e pesquisa de campo (ROESLER, 2019). A pesquisa bibliográfica é um pré-requisito para qualquer outra pesquisa científica, pois busca desenvolver e explicar o problema, baseando-se no conhecimento publicado em outros artigos, livros, manuais etc., a fim de expandir o conhecimento sobre a área e utilizá-lo para embasar o próprio trabalho. Cabe destacar que as fontes de pesquisa são secundárias (o que caracteriza a pesquisa bibliográfica) e não primárias (o que caracterizaria uma pesquisa documental), pois os conteúdos pesquisados já foram tornados públicos através de meios de comunicação, como revistas, jornais, livros, teses, dentre outros, fato que facilita a obtenção das informações, pois as fontes são mais numerosas e de acesso mais facilitado. O levantamento busca analisar, quantitativamente, as características de uma população, com uma amostra ou com o todo da população, para obter dados e informações que permitam analisar e concluir sobre o problema em questão; alguns meios usados nesse instrumento de pesquisa são o questionário, a entrevista e o formulário. Já a pesquisa de campo, caracteriza-se pela coleta dos dados em campo, no local em que os fenômenos pesquisados ocorrem espontaneamente, com o pesquisador registrando variáveis consideradas importantes para a pesquisa; para isso, são utilizados como meios de coleta de dados a entrevista, o questionário, a observação direta e outros testes.

Os dados foram coletados a partir de 58 cadetes cursando o Curso de Formação de Oficiais da Academia Militar das Agulhas Negras, dos quatro anos da formação, sendo 17 do primeiro ano, 12 do segundo ano, 28 do terceiro ano e 1 do quarto ano.

Procurou-se conseguir amostras de cadetes de todos os quatro anos da formação da AMAN, para avaliar as diferenças entre os entrevistados de cada segmento. Cada turma possui, em média, 400 militares e os questionários foram de caráter voluntário, não havendo número mínimo, nem limite de militares para responder as perguntas realizadas no documento.

A realização da pesquisa se baseou no instrumento de coleta de dados Questionário. Este instrumento se caracteriza por uma série ordenada de perguntas, as quais são respondidas pelo indivíduo questionado; tais perguntas permitem analisar com maior exatidão as informações obtidas e tirar conclusões mais acertadas sobre o assunto pesquisado. Os questionários, de forma geral, devem ser objetivos, ter extensão limitada, ser impessoais e de fácil entendimento, quanto ao seu preenchimento. Esses instrumentos permitem obter informações de um grande número de pessoas de uma só vez, dão maior agilidade à tabulação

e estudo dos dados obtidos, devido às perguntas padronizadas e, devido a isso, possibilita uniformidade na medição das respostas dadas pelos questionados. As perguntas podem ser abertas, fechadas ou mistas.

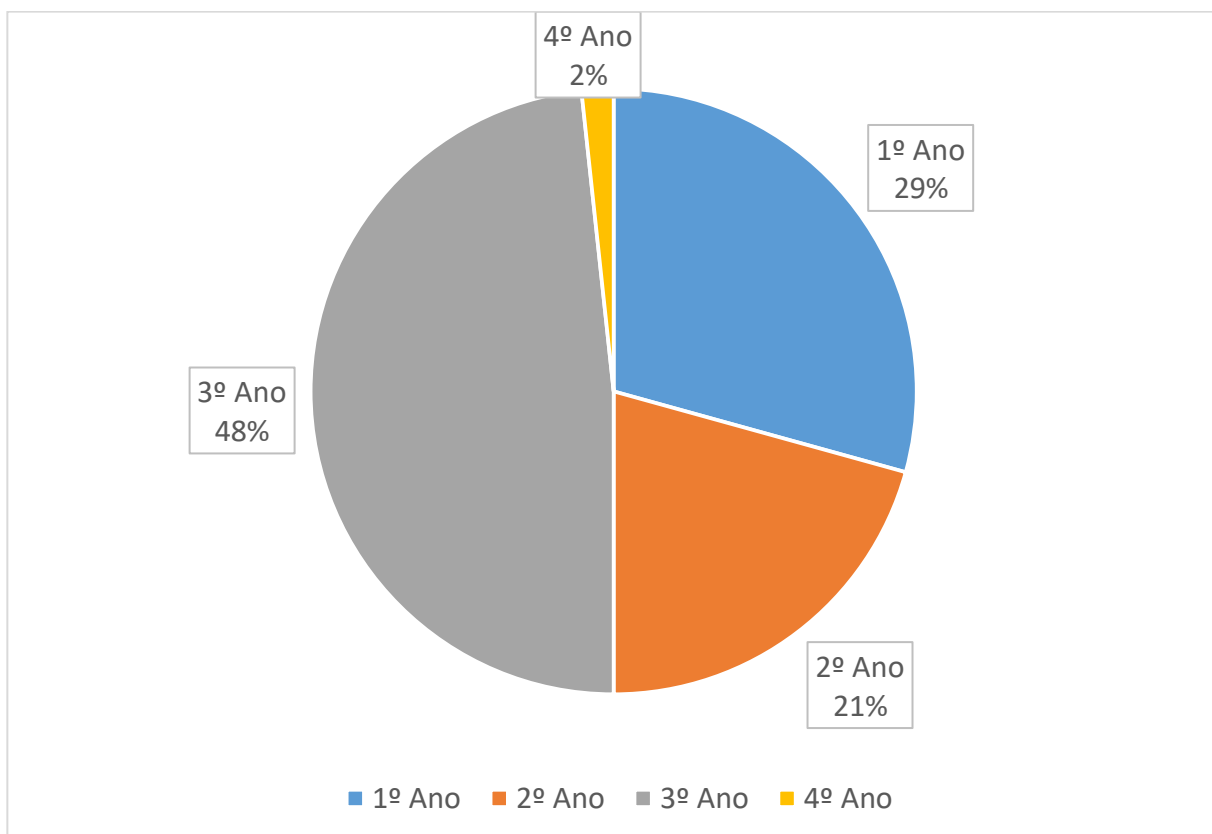
Como citado, a pesquisa teve como instrumento um questionário, cujo modelo está presente nos apêndices do presente trabalho. O questionário foi aplicado virtualmente, sendo distribuído através de mídias sociais (aplicativos de mensagens instantâneas) para cadetes de todos os anos da formação na AMAN. É composto de dez perguntas, abertas, fechadas e mistas, que visam identificar os entrevistados (questão 1), verificar a pertinência das ideias presentes nesse projeto, através dos questionamentos apresentados (questões 2 a 9) e permitir que os entrevistados façam comentários e observações, caso desejem (questão 10). Após a aplicação do instrumento de pesquisa, os dados obtidos foram analisados, organizados e apresentados, servindo de embasamento para a posterior discussão que foi levantada sobre os resultados, confrontando-os com as hipóteses apresentadas e propondo soluções para os problemas encontrados.

#### **4 RESULTADOS E DISCUSSÃO**

O universo abrangido pelo questionário se limita a militares que estão cursando o CFO AMAN. Esses militares se encontram em uma situação bastante peculiar, em que estão sujeitos a influências constantes do grupo (devido ao regime de internato, adotado por poucas instituições no país), tanto de seus pares, os demais cadetes, quanto de superiores, os oficiais que comandam as frações. Dessa forma, seu comportamento frente ao processo de formação seria distinto do observado em outras instituições de ensino, sejam elas militares, ou civis. Assim, o questionário divulgado visa avaliar se o grupo, de fato, influencia a formação dos cadetes e de que maneira ocorre essa influência. A seguir, serão apresentados os resultados obtidos pelo instrumento de pesquisa adotado.

Os militares que responderam à pesquisa, de caráter voluntário, foram 58, oriundos dos quatro anos de formação da AMAN, com quantidades diferentes de respostas em cada ano. A maior parte dos indivíduos que responderam, no entanto, corresponde ao terceiro ano, como pode-se observar no gráfico abaixo:

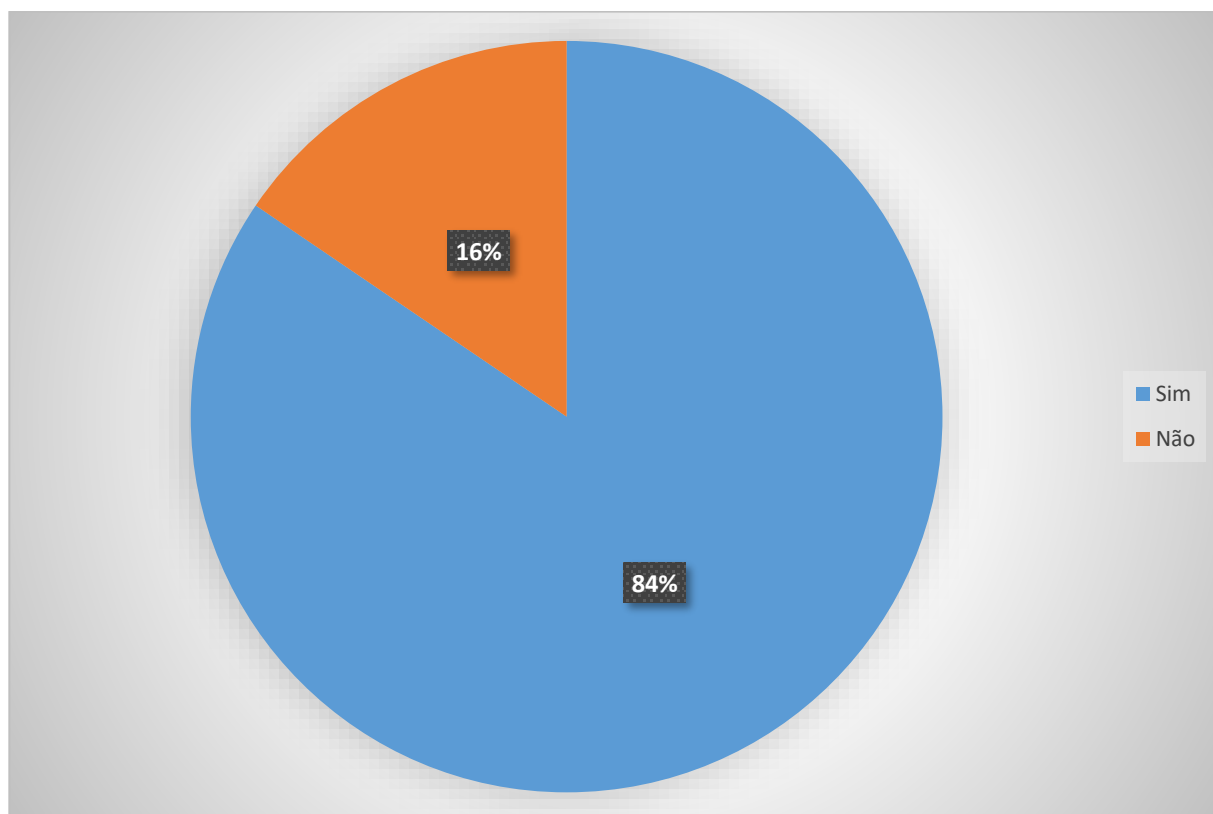
Gráfico 1 – Quantidade de cadetes abordados, por ano de formação da AMAN



Fonte: AUTOR (2022)

A maior parte dos cadetes questionados considera que seus comportamentos são distintos (resposta “Sim”), atualmente, se comparados com o período em que ingressaram na carreira militar, entrando na Escola Preparatória de Cadetes do Exército (EsPCEEx).

Gráfico 2 – Seus comportamentos são diferentes de quando ingressou na EsPCEEx?



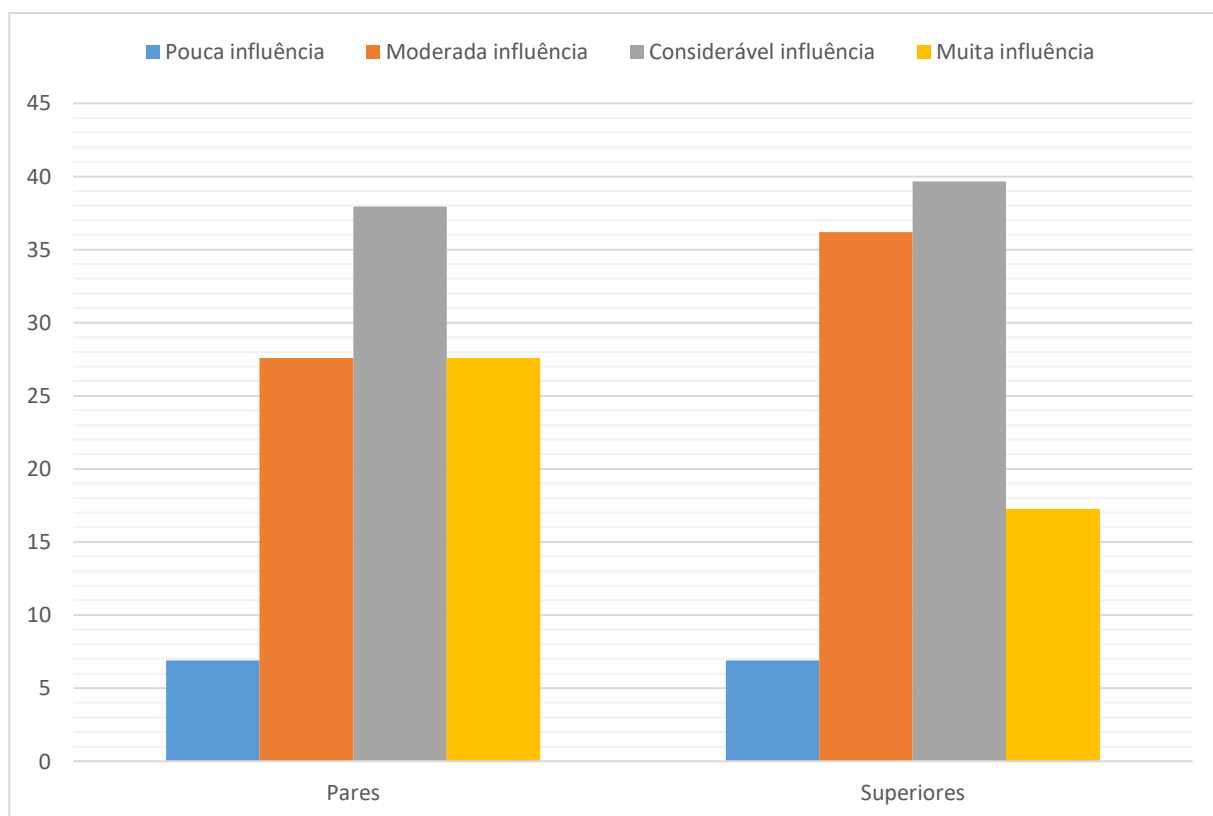
Fonte: Autor (2022)

Quando perguntados a respeito dos principais fatores que podem ter ocasionado tais mudanças de comportamento ou pensamento, 70,7% dos questionados respondeu que foram influências de superiores e 69% respondeu que foram influências de pares. 58,6% dos abordados disse que seu comportamento se alterou devido a experiências pessoais, sem que terceiros interferissem, 53,4% identificou mudanças por causa de influências dos valores da instituição Exército Brasileiro, 17,2% por causa de influências de familiares e 1,7% não identificou mudanças em seu comportamento e modo de pensar.

As diferenças de atitude e visão de mundo observadas pelos questionados, em sua maioria (62,1%), foram consideradas marcantes e consideráveis. 36,2% considerou as alterações razoáveis, observadas somente em certos aspectos e 1,7% não percebeu alterações, ou considerou-as insignificantes.

Com relação à intensidade com que o grupo, considerando pares e superiores, influenciou ou modificou o comportamento ou o pensamento dos militares abordados, as respostas podem ser observadas no gráfico abaixo:

Gráfico 3 – Intensidade da influência de pares ou superiores sobre o comportamento

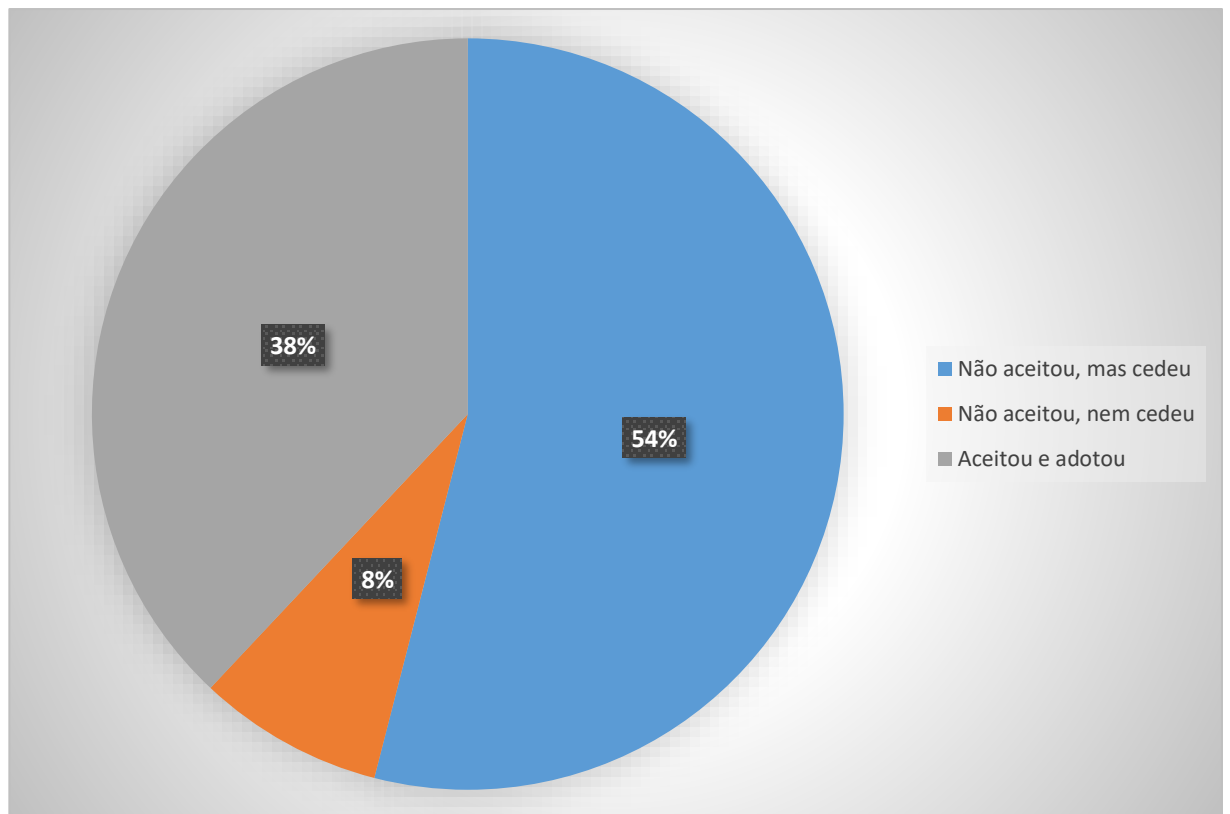


Fonte: Autor (2022)

Com relação a situações em que houve conflitos entre os valores e visões de mundo dos questionados e os apresentados pelo grupo, 82,8% afirmaram já terem experimentado tais divergências, enquanto 17,2% declararam não terem passado por tal episódio.

No caso dos militares que experimentaram desacordos, 54% disse não ter aceitado a visão do grupo, mas ter que ceder e adotar tal visão, 8% revelou não ter aceitado, nem cedido à visão do grupo e 38% afirmou ter entendido, aceitado e adotado a visão apresentada pelo grupo, como se pode ver na seguinte representação:

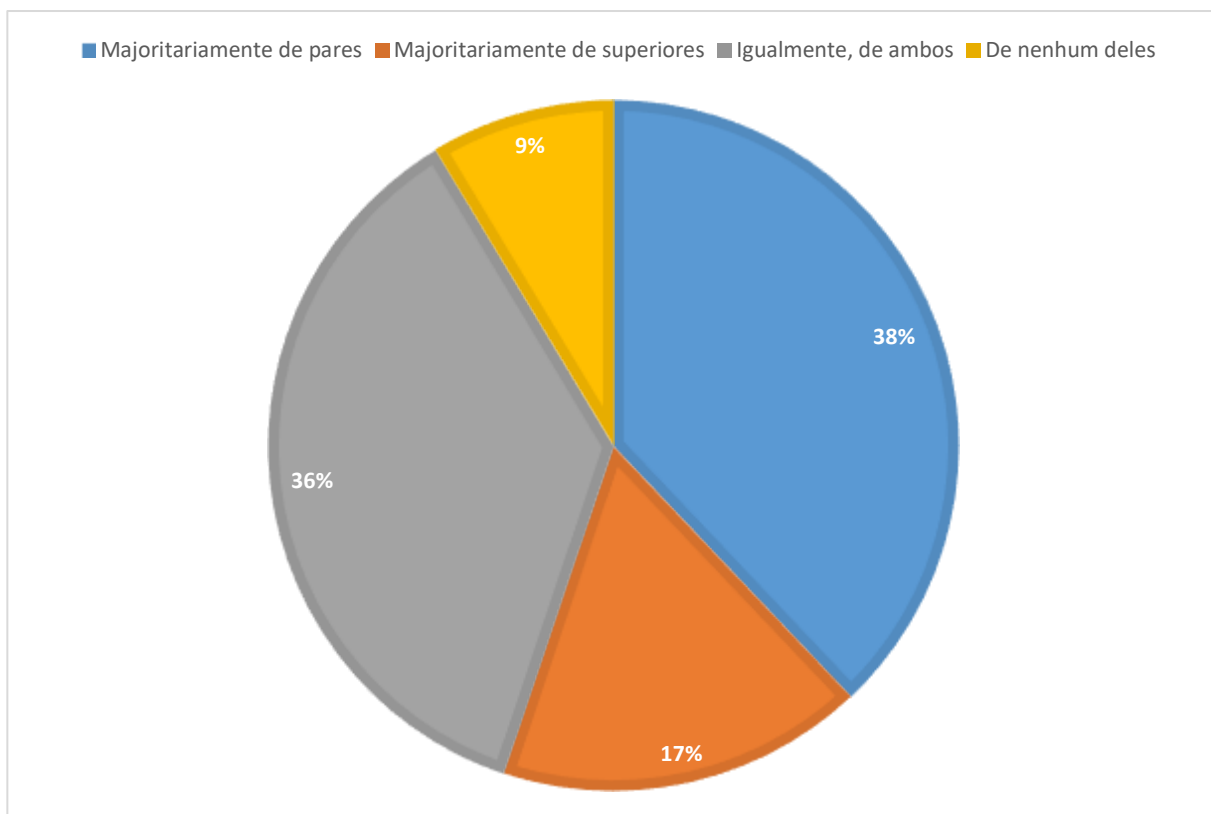
Gráfico 4 – Entendimento e aceitação da visão do grupo



Fonte: Autor (2022)

Em seguida, os questionados responderam se tendem a adotar mais facilmente os comportamentos observados em pares, ou em superiores, como pode ser observado no seguinte gráfico:

Gráfico 5 – Tendência em adotar, com mais facilidade, comportamentos de pares, ou superiores



Fonte: Autor (2022)

Por fim, quando perguntados sobre se a visão e o modo de pensar que possuem agora está alinhado com os valores pregados pelo Exército Brasileiro, 84,5% dos questionados respondeu positivamente, 12,1%, negativamente, 1,7% afirmou estar alinhado em partes, pois ainda há divergências ou discordâncias e 1,7% disse que está alinhado parcialmente, pois há certas culturas da instituição não cultuadas pelos abordados e às quais eles não estão dispostos a aceitar para se integrar ao grupo, como se observa no gráfico:

Gráfico 6 – Considera que sua visão/modo de pensar estão alinhados com os do EB?



Fonte: Autor (2022)

A partir dos resultados obtidos no formulário, serão discutidos os temas apresentados a seguir.

A maioria dos questionados relatou ter sofrido alterações em sua maneira de se comportar ou de pensar, ao longo do período de formação. Tal fato se relaciona com os pensamentos desenvolvidos por Kelman (1958), no caso dos militares que se identificaram com os princípios apresentados pelo Exército, passando a internalizar comportamentos observados e praticados; por Crutchfield (1955), no caso daqueles que, inicialmente não concordaram, mas cederam à pressão do grupo; e por Asch (1956), uma vez que os grupos formados no contexto da formação militar são numerosos, e quanto mais pessoas pensando de certa maneira, maiores as chances de indivíduos divergentes se conformarem ao pensamento da maioria.

Aproximadamente 70% dos abordados pela pesquisa afirmaram que os principais fatores para sua alteração comportamental ou de pensamento foram devidos à influência de seus



pares e/ou superiores, seguidos por cerca de 55% dos questionados, que relataram ter sofrido alterações devido a influências dos próprios valores pregados pela instituição Exército Brasileiro, ou devido a experiências pessoais, sem o envolvimento de outras pessoas. Esses dados demonstram a atuação da Influência Social, tanto Informativa, quanto Normativa. A influência Normativa costuma ser mais frequente no início do período de formação, em que os militares são submetidos a uma carga mais elevada de estressores, gerando preocupações e temores, os quais são inerentes à formação militar (CLARK, 2017); sob essa realidade, os indivíduos tendem a se conformar devido ao temor de sofrer críticas, desaprovação ou rejeição, tanto pelos demais membros de seu círculo hierárquico, quanto pelos instrutores, que são seus superiores. Já a influência Informativa tende a ocorrer ao longo de todo o período de formação, uma vez que os militares sempre se depararão com situações ambíguas e/ou desconhecidas (de que forma proceder em ambientes novos, como ministrar instruções, qual tratamento dar a autoridades e superiores, dentre outras ocasiões), levando-os a buscar orientações com outros indivíduos mais experientes e bem informados, para saber como agir da melhor forma no contexto apresentado; essa forma de influência associa-se com a Internalização, porque o indivíduo que busca referências, normalmente, acredita e aceita como verdadeiros e corretos os comportamentos das pessoas que o estão direcionando.

Outro fator que pode ser observado é que a Cultura e a Ética Militares também podem ter uma interferência marcante na alteração do comportamento dos militares. A fim de se integrar ao ambiente militar, os indivíduos podem passar a seguir os preceitos impostos pela Ética Militar, para que se adequem às expectativas que o Exército tem sobre eles, tornando-se o que a Força necessita que eles sejam, para estarem em condições de cumprir suas atribuições. A Cultura Militar, geralmente, também tem papel marcante, pois ao longo do normalmente extenso tempo passado em ambientes militares, os indivíduos passam a adquirir hábitos e costumes característicos da profissão militar, incorporando-os aos seus próprios hábitos, tanto dentro, quanto fora dos quartéis.

Quanto ao grau ou nível das alterações percebidas no comportamento, cerca de 98% dos questionados relatou que tais alterações foram marcantes ou razoáveis. As Forças Armadas são um ambiente em que a identidade é bastante relevante, pois é um fator de coesão e leva a um melhor desempenho profissional (JOHANSEN, 2013). Assim, segundo Berger (2012), em ambientes em que a identidade é importante, os indivíduos tendem a se conformar com comportamentos de outros sujeitos, membros do grupo que desejam integrar. Por isso, as mudanças de comportamento observadas pelos questionados se mostraram consideráveis; uma vez que desejavam integrar-se ao Exército, passaram a conformar-se com as práticas realizadas

na instituição. A conformidade leva à aprovação por parte dos membros do grupo e ao orgulho pessoal, enquanto a inconformidade gera a desaprovação e o constrangimento (SUHAY, 2015); por isso os militares tendem a alterar significativamente suas atitudes, a fim de se adequarem ao ambiente da caserna.

Tratando sobre as diferentes intensidades em que pares ou superiores tiveram influência sobre alterações de comportamento e pensamento, a maioria dos questionados (cerca de 39%) relatou a influência como “considerável”, tanto para os pares, quanto para os superiores; tais resultados demonstram o quanto os comportamentos do grupo realmente podem influenciar os dos indivíduos que estão se inserindo no grupo em questão, de forma significativa, na forma da Concordância. No caso dos pares, os processos mais comuns seriam a Identificação e a Internalização (KELMAN, 1958), uma vez que não há uma figura de autoridade, nem ordens entre militares do mesmo círculo hierárquico; ao se sentirem parte de um mesmo grupo, integrados entre si e à instituição – por meio do processo da Entitatividade (CAMPBELL, 1958) – os indivíduos tendem a adotar as posturas propagadas naquele ambiente (Identificação); e após certo período experimentando a vida militar, aqueles que se adaptaram, passam a enxergar os valores pregados por ela como verdadeiros e corretos, incorporando-os ao seu modo de pensar e passando a propagá-los (Internalização). Já no caso da influência gerada pelos superiores, o processo mais evidente é a Obediência (KELMAN, 1958), uma vez que eles são figuras de autoridade e emitem ordens sobre a maneira como os indivíduos devem, ou não, se comportar. Outro fator que acentua a Obediência, especificamente no caso do contexto militar, é o senso de coletividade; para Milgram (1974), em grupos em que esse senso é mais acentuado, a Obediência pode ser melhor verificada. Quanto aos demais resultados, apenas poucos abordados (cerca de 7%) conceituaram a influência como “pouca” e não houve quem relatasse tal influência como “nenhuma”, ou nula. Por outro lado, aqueles que a consideraram como “muita influência” e “moderada influência”, se dividiram de forma interessante entre os pares e superiores. No que diz respeito aos pares, aqueles que responderam “muita” e “moderada” foram a mesma quantidade (cerca de 27%), o que reforça o que foi discorrido anteriormente, uma vez que a grande maioria (cerca de dois terços) dos questionados afirma que sofreu “muita” ou “considerável” influência de seus pares em sua formação. Já com relação aos superiores, uma parcela menor (cerca de 17%) relatou a influência como “muita” e uma grande parte (aproximadamente 36%) julgou-a “moderada”. Esse resultado mostra que os militares tendem a ser mais influenciados por seus próprios pares, do que por seus superiores, por meio, principalmente, da Concordância e de seus processos de Identificação e Internalização (KELMAN, 1958), em detrimento do processo de Obediência (KELMAN, 1958), uma vez que

não há uma figura de autoridade definida entre os pares, sendo eles pertencentes ao mesmo círculo hierárquico. Cabe recapitular que como esse fenômeno consiste em seguir ordens diretas emitidas por uma autoridade, os indivíduos agiriam de forma diferente, caso a ordem não fosse emitida pelos superiores (MCLEOD, 2007); alguns fatores que poderiam explicar essas ocorrências são certas condições que favorecem ou desencorajam a Obediência. Caso a figura de autoridade se afaste ou se ausente, ou caso mais de um indivíduo discorde das ordens dadas, a taxa de Obediência tende a ser reduzida (MCLEOD, 2017); por outro lado, quando há mais de uma figura de autoridade presente, ou quando há símbolos que demonstram a autoridade da figura, o índice de obediência tende a ser aumentado (MCLEOD, 2017). Assim, em um ambiente de ordens sendo emitidas, com vários instrutores presentes, com seus uniformes (portando símbolos de autoridade, como divisas e brevês), durante o expediente, a Obediência tende a ser elevada. No entanto, após o fim do expediente, nos alojamentos e alas, longe da presença das autoridades e onde os militares podem expressar livremente suas discordâncias e insatisfações (mais de um indivíduo discordante), tal Obediência será bem menor, surtindo, portanto, menor efeito no comportamento dos indivíduos, a longo prazo. Há também a questão das Identidades Pessoal e Social, as quais são mais, ou menos salientes, dependendo do ambiente e do contexto. Quando o indivíduo está sozinho, ou com seus conhecidos mais próximos, tende a expressar mais sua Identidade Pessoal; em contrapartida, quando está em grupo, mesmo que este seja composto por pares, tende a manifestar mais sua Identidade Social (LEAPER, 2011).

Quanto ao surgimento de conflitos entre os valores e modos de pensar defendidos pelos questionados e aqueles apresentados pelo grupo, uma pequena parte afirmou nunca ter passado por situações assim (cerca de 17%), enquanto a esmagadora maioria (de, aproximadamente, 83%) respondeu que já vivenciou situações do tipo. Dentre esses, a maior parte (92%) aceitou a visão adotada pelo grupo, assumindo uma Identidade Social (TAJFEL e TURNER, 1986) que permitisse sua integração e aceitação pelos demais membros; dos que aceitaram, no entanto, a maioria (cerca de 59%) não concordava com o modo de pensar do grupo, mas teve que abdicar de suas próprias visões, em favor das do grupo, para evitar consequências negativas, como rejeição, por exemplo (Influência Social Normativa, segundo Weiten, 2013). A outra parcela (cerca de 41%) entendeu e aceitou para si a visão do grupo, caracterizando a Internalização (KELMAN, 1958), uma vez que os indivíduos, após analisar os valores propostos a eles, acharam-nos coincidentes com seus próprios valores e concepções, passando a adotá-los livre e espontaneamente. Dentre os abordados que relataram já terem sofrido conflitos entre seus modos de pensar e os do grupo, uma pequena parcela (8%) respondeu não ter aceitado e nem

cedido, ou se amoldado à visão do grupo. Esses indivíduos tendem a se tornar os chamados *outgroups* (TAJFEL e TURNER, 1986) ou seja, aqueles que não se integraram corretamente ao grupo, podendo até serem rejeitados, ou não considerados como parte do grupo. Esses militares tendem também a apresentar um Locus de Controle preponderantemente interno, assumindo maior controle e responsabilidade por suas escolhas e não necessitando tanto da aprovação externa (PSYCHOLOGY HUB, 2021).

Sobre a origem principal das alterações de comportamento percebidas pelos questionados, a maior parte (37,9%) deles afirmou adotar, mais facilmente, os comportamentos observados apenas em pares e uma parte bastante considerável (36,2%) respondeu que adota, mais facilmente, as condutas tanto de pares quanto de superiores; apenas uma pequena parcela relatou adotar, mais facilmente, as atitudes vistas somente em superiores (17,2%) e uma parte ainda menor (8,6%) respondeu que não adota facilmente as condutas de nenhum deles. Esses resultados demonstram que os pares têm uma influência mais significativa que os superiores na alteração dos comportamentos dos militares, pois suas condutas são mais facilmente assimiladas. O processo de Influência Social exercido pelos pares tende a se encaixar no tipo Informativa, porque os indivíduos procuram orientação a respeito de atitudes sobre as quais eles não sabem como agir, buscando em companheiros mais experientes ou perspicazes o modo correto de se comportar (WEITEN, 2013). As pessoas tendem a ser influenciadas por outras pessoas consideradas experientes ou entendidas em determinado assunto de interesse, ou por outras pessoas consideradas como semelhantes a elas próprias, de maneiras percebidas como significativas (OLDMEADOW, *et al.*, 2003), o que é o caso dos pares, que estão partilhando do mesmo processo de formação. Outro fator é que, apesar de o indivíduo, os pares e os superiores formarem um mesmo grupo, por serem todos pertencentes ao EB (são todos militares), os pares formam grupos mais cerrados e menores, nos quais os indivíduos são mais próximos e se consideram mais semelhantes, o que aumenta a Entitatividade (CAMPBELL, 1958) no grupo. Dessa forma, os membros de grupos formados dentre militares do mesmo círculo hierárquico (pares) tendem a influenciar-se entre si de forma mais significativa que os superiores.

Quanto ao alinhamento entre os valores dos indivíduos questionados e os do Exército Brasileiro, a grande maioria (84,5%) deles respondeu que seus valores estão condizentes com os cultuados pela instituição. Tal resultado demonstra que os militares estão, na maior parte, devidamente inseridos na Força, apresentando os valores e condutas exigidos por ela. A Ética Militar tem um papel muito importante na formação desse caráter militar, uma vez que “visa moldar o ‘agir militar’” (DIRETORIA DO PATRIMÔNIO HISTÓRICO E CULTURAL DO

EXÉRCITO, 201-?), tornando os indivíduos vindos do mundo civil, das mais diversas realidades e origens, em militares disciplinados, coesos e unidos (DIRETORIA DO PATRIMÔNIO HISTÓRICO E CULTURAL DO EXÉRCITO, 201-?), preparados para agir da maneira que o Exército necessitar. Assim, percebe-se que o grupo, composto tanto por pares, quanto por superiores, na maioria dos casos, é bem-sucedido ao influenciar positivamente a prática e a internalização das condutas militares, de forma que mesmo durante e, mais ainda, ao final do período de formação militar da AMAN, os indivíduos estão alinhados, no que tange aos seus valores, com o que se espera de um oficial do Exército Brasileiro. Dessa forma, constata-se que os militares responsáveis pela formação acadêmica estão bem qualificados e preparados para formar os futuros oficiais de carreira. No entanto, ainda há uma pequena parcela (15,5%, aproximadamente) dos militares abordados pelo questionário que não reconhece que seus valores estejam alinhados com os da instituição; dentro deste grupo, cerca de 77% afirma não estar alinhado, enquanto os 23% restantes relata estar alinhado em partes, podendo haver certos aspectos da cultura militar com os quais eles não se identificam. Tais indivíduos apresentam certa resistência à conformidade, conforme Asch também pôde perceber em suas pesquisas; ele verificou que quando o grupo não é unânime sobre certo assunto, a taxa de conformidade tende a se reduzir (ASCH, 1956). Assim, se apenas uma pessoa discordar, há uma considerável chance de mais membros do grupo também divergirem da opinião ou conduta predominante. No entanto, mesmo que esses indivíduos discordem de algum princípio ou prática encorajados pela instituição, é provável que eles adotem uma Identidade Social adequada ao ambiente de trabalho, reservando suas discordâncias para ambientes privados, onde possam manifestar melhor sua Identidade Pessoal (LEAPER, 2011). Outro aspecto importante a ser considerado é o Locus de Controle. É possível que os indivíduos resistentes tenham um locus predominantemente interno, o que significa que eles veriam seus comportamentos como resultado de suas próprias escolhas, assumindo maior responsabilidade por suas condutas e necessitando de menor aprovação externa (PSYCHOLOGY HUB, 2021) dos demais membros do grupo, o que permitiria que eles, eventualmente, fossem dissidentes dos valores e condutas aceitos pelos outros militares e pela instituição. Outra possibilidade é que eles estejam agindo através da Obediência (KELMAN, 1958), apenas seguindo ordens, sem, no entanto, aceitar as condutas praticadas na presença de uma figura de autoridade; ou que estejam praticando uma Concordância apenas pública, sem passarem pela Identificação ou pela Internalização (KELMAN, 1958), mas apenas seguindo as normas sociais para manter as aparências frente aos outros membros do grupo. Algumas maneiras de adequar os comportamentos e condutas desses militares dissidentes seriam buscar integrá-los melhor ao

grupo e fazer com que se sintam, de fato, membros da instituição, favorecendo assim, o processo de identificação (KELMAN, 1958); aplicar as sanções disciplinares, que também têm um papel importante na adequação dos comportamentos divergentes, sendo um importante meio formal de controle social (LUMEN, 20--?); e recompensar comportamentos considerados adequados, de forma a encorajar sua reprodução. O Condicionamento Operante, descrito por Skinner (1976) demonstra que os indivíduos tendem a repetir ações que são recompensadas, bem como a praticar menos atitudes que são punidas (MCLEOD, 2018). Dessa forma, tanto as sanções, quanto as recompensas seriam uma forma eficaz de ajustar os comportamentos e valores divergentes dos encorajados e cultuados pelo Exército.

## **5 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Considerando o universo dos respondentes, a influência do grupo na alteração dos comportamentos dos cadetes foi, de fato, considerável. Quanto à verificação das fontes de influências sobre os cadetes, a maioria dos militares questionados relatou ter passado por processos de Influência Social, tanto de seus pares, quanto de seus superiores ao longo do seu período de formação, as quais foram as principais fontes de mudança em sua conduta. Quanto ao exame do nível de aceitação, a maior parte deles também considerou que as alterações sentidas foram significativas, e que os pares tiveram uma influência ligeiramente maior que os superiores nas atitudes dos indivíduos em formação, sendo de mais fácil aceitação os comportamentos observados em outros pares. Dentre os militares que sofreram alterações em seus comportamentos – a maioria dos questionados – muitos deles tiveram conflitos de valores e/ou condutas entre seus próprios princípios e os apresentados pelo grupo e pela instituição; dentre os que passaram por tais situações de conflito, no entanto, a grande maioria cedeu e aceitou os pontos de vista apresentados. Quanto ao alinhamento dos valores dos militares abordados com os valores da Força, a esmagadora maioria dos questionados afirmou estar com seus princípios e condutas alinhados com os cultuados pela instituição, mostrando que o processo de formação está sendo eficaz em moldar os cadetes, de acordo com o padrão exigido pelo Exército Brasileiro.

Dessa forma, percebe-se que o convívio no ambiente acadêmico, amplificado pela característica do internato, que aproxima ainda mais os membros do grupo, foi eficaz na influência e adequação dos comportamentos dos cadetes questionados. A formação mostrou-se capaz de moldar e transformar a conduta e o modo de pensar dos militares abordados, de forma que eles atinjam o modelo que o Exército espera e demanda deles, a fim de que sejam capazes

de desempenhar de forma adequada suas funções nos corpos de tropa. Após formados, na situação de líderes, eles poderão difundir os valores aprendidos na AMAN, levando seus subordinados a se adequarem ao padrão cobrado pela instituição.

Quanto aos indivíduos respondentes que ainda não se encaixaram ou aceitaram o padrão do Exército, seria interessante buscar integrá-los melhor aos demais militares, principalmente seus pares, os quais, segundo a pesquisa, têm melhores condições de influenciar suas condutas, para que eles se identifiquem com os outros membros do grupo e se conformem ao padrão mostrado a eles. A aplicação de sanções e a concessão de recompensas também é um meio eficiente de encorajar os comportamentos desejáveis e desencorajar aqueles que se pretende reduzir, por meio do Condicionamento Operante (SKINNER, 1976); tal processo pode ser executado por meio da correta aplicação de Fatos Observados, procedimento praticado na rotina dos militares em formação.

## REFERÊNCIAS

### Referências consultadas:

ARONSON, Elliot; ARONSON, Joshua. **The Social Animal**. Worth Publishers, 2018.

ARONSON, Elliot; WILSON, Timothy D.; AKERT, Robin M. **Social Psychology, 7<sup>th</sup> Edition**. Pearson, 2009.

ASCH, S. E. Studies of independence and conformity. **Psychological monographs: General and applied**. n. 70, p. 1-70, 1956.

BALES, R. F. **Interaction process analysis: A method for the study of small groups**. Chicago: University of Chicago Press, 1950.

BAUMEISTER, Roy F.; LEARY, Mark R.; The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. **Psychological Bulletin**, v. 117, n. 3, p. 497-529, 1995. Disponível em: <<https://psycnet.apa.org/record/1995-29052-001>>. Acesso em: 9 de jan. de 2022.

BERGER, Jonah A. When Does Social Influence Attract versus Repel? Identity-Signaling, Conformity, and Divergence. **University of Pennsylvania**, Pennsylvania, 2012. Disponível em: <[https://repository.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1385&context=marketing\\_papers](https://repository.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1385&context=marketing_papers)>. Acesso em: 27 de jan. de 2022.

BRASIL. Lei nº 6.880, de 9 de dezembro de 1980. Dispõe sobre o Estatuto dos Militares. Presidência da República, Casa Civil: Subchefia para Assuntos Jurídicos, 1980. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l6880.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6880.htm). Acesso em: 26 fev. 2022.

CAMPBELL, D. T. Common fate, similarity, and other indices of the status of aggregates of persons as social entities. **Behavioral Science**, v. 3, p. 14-25, 1958.

CIALDINI, Robert B.; NOLAN, Jessica M.; SCHULTZ, P. Wesley; GOLDSTEIN, Noah J.; GRISKEVICIUS, Vladas. Normative Social Influence is Underdetected. **Personality and Social Psychology Bulletin**, v. 34, n. 7, p. 913-923. PubMed, 2008. Disponível em: <[https://www.researchgate.net/publication/5305895\\_Normative\\_Social\\_Influence\\_Is\\_Underdetected](https://www.researchgate.net/publication/5305895_Normative_Social_Influence_Is_Underdetected)>. Acesso em: 10 de fev. de 2022.

CLARK, James. 'Enlisted Military' Named Most Stressful Job In The World. **Task&Purpose**, 2017. Disponível em: <<https://taskandpurpose.com/joining-the-military/enlisted-military-named-stressful-job-world/>>. Acesso em: 27 de jan. de 2022.

COLMAN, Andrew M. **A Dictionary of Psychology**. Oxford: Oxford University Press, 2014.

CRUTCHFIELD, R.. Conformity and Character. **American Psychologist**. n. 10, p. 191-198, 1955.

CUNHA, Kyle J.; CURRAN, Elizabeth R.. **A Brief Military Culture Overview**. Springfield College Undergraduate Project, 2013. Disponível em: <<https://www.co.grafton.nh.us/wp-content/uploads/2013/11/Military-Culture-PDF.pdf>>. Acesso em: 13 de jul. de 2021.

DIRETORIA DO PATRIMÔNIO HISTÓRICO E CULTURAL DO EXÉRCITO. Valores e Ética Profissional Militar. Cartilha 2, 201-?.

ESTADO MAIOR DO EXÉRCITO. EB20-MF-10.101: O Exército Brasileiro. Brasília: CENTRO DE DOCTRINA DO EXÉRCITO, 2014. p. 82.

GIBSON, Stephen. Obedience without orders: Expanding social psychology's conception of obedience. **British Journal of Social Psychology**, 2018. Disponível em: <<https://bpspsychub.onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/bjso.12272>>. Acesso em: 25 de jan. de 2022.

HOGG, Michael A. Influence and leadership. In: FISKE, S. T.; GILBERT, D. T.; LINDZEY, G. **Handbook of social psychology**. John Wiley and Sons, Inc., 2010. p. 1166-1207. Disponível em: <<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/9780470561119.socpsy002031>>. Acesso em: 10 de fev. de 2022.

ISLAM, Gazi. Social Identity Theory. In: TEO, Thomas. **Encyclopedia of Critical Psychology**. Nova York: Springer-Verlag, 2014. p. 1781-1783 Disponível em: <[https://www.researchgate.net/publication/281208338\\_Social\\_Identity\\_Theory](https://www.researchgate.net/publication/281208338_Social_Identity_Theory)> . Acesso em: 30 de jan. de 2022.

JOHANSEN, Rino Bandlitz. The impact of military identity on performance in the Norwegian Armed Forces. **University of Bergen**, Bergen, 2013. Disponível em: <<https://bora.uib.no/bora-xmlui/bitstream/handle/1956/7833/dr-thesis-2013-Rino-Bandlitz-Johansen.pdf?sequence=1&isAllowed=y>>. Acesso em: 27 de jan, de 2022.

KELMAN, Herbert C.. Compliance, identification and internalization three processes of attitude change. **Conflict Resolution**. Harvard, volume 2, n. 1, p. 52-60, 1958.



LEAPER, Campbell. More Similarities than Differences in contemporary Theories of social development?: a plea for theory bridging. **ScienceDirect**, 2011. Disponível em: <<https://www.sciencedirect.com/topics/psychology/social-identity-theory>>. Acesso em: 01 de fev. de 2022.

LEWIN, K. **Resolving Social Conflicts, Selected Papers on Group Dynamics**. Nova York: Harper, 1948.

LOPEZ-GARRIDO, Gabriel. Locus of Control. **Simply Psychology**, 2020. Disponível em: <<https://www.simplypsychology.org/locus-of-control.html>>. Acesso em: 06 de fev. de 2022.

LUMEN. **Social Control**, 201-?. Disponível em: <<https://courses.lumenlearning.com/boundless-sociology/chapter/social-control/#:~:text=or%20social%20uniformity-.Conformity,and%20behaviors%20to%20group%20norms.>>. Acesso em: 8 de fev. de 2022.

MACKIE, D. M.; MAITNER, A. T.; SMITH, E. R. Intergroup Emotions Theory. **Handbook of prejudice, stereotyping and discrimination**. Nova York, 2009.

MCLEOD, Saul. Obedience to Authority. **Simply Psychology**, 2007. Disponível em: <<https://www.simplypsychology.org/obedience.html>>. Acesso em: 26 de jun. de 2021.

MCLEOD, Saul. Social Identity Theory. **Simply Psychology**, 2019. Disponível em: <<https://www.simplypsychology.org/social-identity-theory.html>>. Acesso em: 30 de jan. de 2019.

MCLEOD, Saul. The Milgram Shock Experiment. **Simply Psychology**, 2017. Disponível em: <<https://www.simplypsychology.org/milgram.html>>. Acesso em: 29 de jan. de 2022.

MCLEOD, Saul. What is Conformity?. **Simply Psychology**, 2016. Disponível em: <<https://www.simplypsychology.org/conformity.html>>. Acesso em: 26 de jun. de 2021.

MCLEOD, Saul. What Is Operant Conditioning and How Does It Work?. **Simply Psychology**, 2018. Disponível em: <<https://www.simplypsychology.org/operant-conditioning.html>>. Acesso em: 8 de fev. de 2022.

MICHENER, H. Andrew; DELAMATER, John D.; MYERS, Daniel J. **Psicologia Social**. Cengage Learning, 2005.

MILGRAM, Stanley. **Obedience to Authority: An Experimental View**. Harper & Row, 1974.

NICKERSON, Charlotte. What Is Deindividuation in Psychology? Definition and Examples. **Simply Psychology**, 2021. Disponível em: <<https://www.simplypsychology.org/what-is-deindividuation.html>>. Acesso em: 25 de jan. de 2022.

OLDMEADOW, Julian A.; PLATOW, Michael J.; FODDY, Margaret; ANDERSON, Donna. Self-Categorization, Status and Social Influence. **Social Psychology Quarterly**, v. 66, n. 2, 2003. Disponível em: <<https://www.jstor.org/stable/1519844>>. Acesso em: 02 de fev. de 2022.

PSYCHOLOGY HUB. **Explanations of resistance to social influence**, 201-?. Disponível em: <<https://www.psychologyhub.co.uk/explanations-of-resistance-to-social-influence/>>. Acesso em: 06 de fev. de 2022.

Resistance to Social Influence. **Study Rocket**, 201-?. Disponível em: <<https://studyrocket.co.uk/revision/a-level-psychology-aqa/introducing-topics-in-psychology/resistance-to-social-influence#:~:text=Social%20support%3A%20People%20may%20resist,allowing%20them%20to%20act%20independently.>>. Acesso em: 6 de fev, de 2022.

ROESLER, Rafael. et al. **Iniciação à Pesquisa Científica**. 2ª edição. Academia Militar das Agulhas Negras, Resende-RJ: Acadêmica, 2019.

ROTTER, Julian B. **Social Learning and Clinical Psychology**. Michigan: Prentice-Hall, 1954.

SHERIF, M. **The psychology of social norms**. Harper, 1936. Disponível em: <<https://psycnet.apa.org/record/1937-00871-000>>. Acesso em: 10 de fev. de 2022.

SHERIF, Muzafer; SHERIF, Carolyn W. **Social Psychology**. Nova York: Harper & Row, 1969.

SKINNER, B. F. **About Behaviorism**. Vintage Books, 1976.

STALLEN, Mirre; SANFEY, Alan G. The neuroscience of social conformity: implications for fundamental and applied research. **Frontiers in Neuroscience**, 2015. Disponível em: <<https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fnins.2015.00337/full>>. Acesso em: 13 de jul. de 2021.

SUHAY, Elizabeth. Explaining Group Influence: The Role of Identity and Emotion in Political Conformity and Polarization. **Springer Link**, 2015. Disponível em: <<https://link.springer.com/article/10.1007/s11109-014-9269-1#citeas>>. Acesso em: 27 de jan. de 2022.

TAJFEL, Henri. **Human Groups and Social Categories: Studies in Social Psychology**. Cambridge University Press, 1981.

TAJFEL, Henri; TURNER, John C. The Social Identity Theory of Intergroup Behavior. In: JOST, J. T.; SIDANIUS, J. (org.). **Political psychology: Key readings**, Psychology Press, 2004. p. 276-293.

TURNER, J. C.; REYNOLDS, Caroline. Self-categorization theory. In: VAN LANGE, Paul; KRUGLANSKI, Arie; HIGGINGS, E. **Handbook of Theories of Social Psychology**. Londres: SAGE Publications Ltd, 2012. Disponível em: <[https://www.researchgate.net/publication/293162479\\_Self-categorization\\_theory](https://www.researchgate.net/publication/293162479_Self-categorization_theory)>. Acesso em: 01 de fev. de 2022.

WEITEN, W. **Psychology: Themes and Variations**. 9. ed. Belmont: Wadsworth, Cengage Learning, 2013.

## APÊNDICE A – Questionário realizado com os cadetes da AMAN

1. Ano de formação da AMAN:
  - a. 1º Ano
  - b. 2º Ano
  - c. 3º Ano
  - d. 4º Ano
  
2. Você considera que, de forma geral, possui comportamentos muito distintos de quando ingressou na EsPCEX?
  - a. Sim
  - b. Não
  
3. Quais os principais fatores que podem ter ocasionado uma mudança de comportamento ou pensamento? (pode marcar mais de uma alternativa)
  - a. Experiências pessoais, sem influências de terceiros
  - b. Influências de pares
  - c. Influências de superiores
  - d. Influências dos valores da instituição em si (Exército)
  - e. Influências de familiares
  - f. Não ocorreram mudanças de comportamento/pensamento
  
4. De que maneira você acha que a formação alterou suas atitudes e sua visão de mundo?
  - a. Consideravelmente, alterações marcantes
  - b. Razoavelmente, algumas alterações
  - c. Alterações insignificantes ou inexistentes
  
5. Em que intensidade você considera que o grupo (pares e superiores) influenciaram ou modificaram seu comportamento?

	Pares	Superiores
a. Nenhuma influência		
b. Pouca influência		
c. Moderada influência		
d. Considerável influência		
e. Muita influência		
  
6. Você já se encontrou em situações de conflito entre seus valores/visões de mundo e as que o grupo tinha?
  - a. Sim
  - b. Não
  
7. Em caso positivo, você:
  - a. Entendeu, aceitou e adotou a visão do grupo
  - b. Não aceitou, mas teve que ceder e adotar a visão do grupo
  - c. Não aceitou e não cedeu à visão do grupo
  - d. Nunca me encontrei em situações desse tipo
  
8. Você tende a concordar e adotar mais facilmente comportamentos observados em pares, ou superiores?
  - a. Majoritariamente de pares

- b. Igualmente, de ambos
- c. Majoritariamente de superiores
- d. De nenhum deles

9. Você considera que sua visão/modo de pensar atual está alinhado com os valores pregados pelo Exército Brasileiro? Se desejar, discorra na opção “Outros”

- a. Sim
- b. Não
- c. Outros

10. Espaço destinado a observações, caso queira: