

Universidade de Brasília

Instituto de Psicologia

Departamento de Psicologia Social e do Trabalho

Programa de Pós-Graduação em Psicologia Social, do Trabalho e das Organizações

Dissertação de Mestrado

**DILEMAS SOCIAIS: ORIENTAÇÃO DE VALOR SOCIAL, NORMAS E
COOPERAÇÃO**

**SOCIAL DILEMMAS: SOCIAL VALUE ORIENTATION, NORMS AND
COOPERATION**

Martina Mazzoleni

Brasília, 21 de dezembro de 2018

Dilemas sociais: Orientação de valor social, normas e cooperação

Social dilemmas: Social value orientation, norms and cooperation

Martina Mazzoleni

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Psicologia Social, do Trabalho e das Organizações, do Instituto de Psicologia da Universidade de Brasília, como parte dos requisitos para obtenção do título de Mestre em Psicologia Social, do Trabalho e das Organizações.

Orientador: Prof. Dr. Fabio Iglesias

Banca Examinadora:

Prof. Dr. Fabio Iglesias

Programa de Pós-Graduação em Psicologia Social, do Trabalho e das Organizações
Universidade de Brasília - UnB
Presidente

Prof. Dr. Diogo Conque Seco-Ferreira
Programa de Pós-Graduação em Psicologia
Universidade Federal de Sergipe - UFS
Membro externo

Prof. Dr. André Luiz Alves Rabelo
Programa de Pós-Graduação em Psicologia Social, do Trabalho e das Organizações
Universidade de Brasília - UnB
Membro interno

Prof. Dr. Hartmut Günther
Programa de Pós-Graduação em Psicologia Social, do Trabalho e das Organizações
Universidade de Brasília - UnB
Membro suplente

Brasília, 21 dezembro de 2018

DEDICATÓRIA

“Dedico este trabalho ao meu pai (*in memoriam*), por todos os momentos que estive ao meu lado, por seus conselhos e saberes compartilhados, que mesmo em sua ausência me guiam e me fortalecem”

AGRADECIMENTOS

Ao final deste trabalho, gostaria de expressar a minha gratidão às pessoas que foram muito importantes ao longo dessa trajetória desafiadora que é um Mestrado Acadêmico.

Ao meu orientador, Fabio Iglesias, pois o seu papel foi fundamental. Agradeço por todo apoio, incentivo e acolhimento desde o primeiro contato. Sou muito grata pela generosidade, disponibilidade e por todos os aprendizados que adquiri sob sua orientação.

À minha família, por todo o carinho e suporte.

À minha mãe, por sempre me apoiar em meus sonhos e objetivos, mas principalmente por sempre encontrar em sua companhia afeto e compreensão.

Aos meus irmãos, Ilana e Rodrigo, pelo companheirismo e por sempre me auxiliarem quando preciso.

À minha avó (*in memorian*), pelo exemplo de força e pelas palavras generosas que ficarão para sempre na minha lembrança.

Ao Filipe, por sua importância ao longo desse processo. Agradeço por todo o auxílio, carinho e por sempre estar ao meu lado.

A todos os meus amigos, em especial à Paola que mesmo de longe acompanhou todo o processo e incentivou cada etapa.

Ao João Centurion, por sua contribuição em meus primeiros passos em direção ao mestrado.

Às amigas com as quais o mestrado me presenteou. Em especial, agradeço à Angélica, à Lude e ao Jonathan pelas ajudas e pelo acolhimento.

Aos meus colegas do Grupo Influência - Raquel, Isângelo, Leonardo, Aline, Vithor e Lucas, agradeço pelos conhecimentos e bons momentos compartilhados.

Aos colegas do Laboratório de Psicologia Social, em especial ao Lucas Caldas pelas trocas e disponibilidade.

Ao Matheus Wisniewski, agradeço pelas colaborações feitas para a realização desta pesquisa.

Aos professores deste programa de pós-graduação agradeço pelos saberes transmitidos e por contribuírem para a minha formação acadêmica. Em particular, agradeço à Profa. Cristiane Faiad pelas contribuições para o desenvolvimento desta pesquisa.

Aos Professores Anderson Luiz Costa Júnior, Josemberg Moura Andrade, Denise de Souza Fleith, Goiara Mendonça de Castilho e Mirian Hesketh agradeço por viabilizarem a coleta de dados realizada.

Agradeço aos membros da banca examinadora pela qualidade das críticas e considerações que permitiram o aprimoramento desta Dissertação.

Agradeço à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES), pois o presente trabalho foi realizado com seu apoio - Código de Financiamento 001.

Sumário

Resumo	9
Abstract.....	11
Apresentação	13
Referências	15
Apresentação do Manuscrito 1	16
Manuscrito 1	17
Cooperação em dilemas sociais: Paradigmas experimentais e quadros teróricos	17
Resumo	17
Abstract.....	18
Cooperação em dilemas sociais: Paradigmas experimentais e quadros teróricos	19
Dilemas Sociais	19
Dilemas de Recusos e Dilemas de Bens Públicos	21
Jogos Experimentais	24
Teorias dos Dilemas Sociais.....	28
Considerações Finais	34
Referências	36
Apresentação do Manuscrito 2	41
Manuscrito 2	42
Medida Decomposta de Orientação de Valor Social: Adaptação e evidências de validade para o contexto brasileiro	42
Resumo	42

Abstract.....	43
Medida decomposta de orientação de valor social: Adaptação e evidências de validade para o contexto brasileiro	44
O Conceito de Orientação de Valor Social	46
Mensuração de Orientação de Valor Social	48
Método	53
Resultados.....	59
Discussão	60
Referências	66
Apresentação do Manuscrito 3	69
Manuscrito 3	73
<i>Social mindfulness</i> em jogos experimentais: Normas sociais, diferenças individuais e cooperação	73
Resumo	73
Abstract	74
<i>Social mindfulness</i> em jogos experimentais: Normas sociais, diferenças individuais e cooperação	74
Paradigmas Experimentais	78
Normas Sociais e Cooperação	79
Orientação de Valor Social e Cooperação.....	82
Método.....	83
Resultados.....	89

Discussão	92
Referências	99
Considerações Finais	104
Referências	104
Anexo 1 – Medida Decomposta de Orientação de Valor Social	105
Anexo 2 - Dilemas do Prisioneiro	107
Anexo 3 - Escala de Competição e Competitividade	108
Anexo 4 - Instruções do Paradigma SoMi.....	109

Lista de figuras

<i>Figura 1</i> - Matriz do dilema dos prisioneiros.....	25
<i>Figura 2</i> - Matriz de resultados genéricos do dilema dos prisioneiros	26
<i>Figura 3</i> - Representação gráfica da orientação de valor social.....	51
<i>Figura 4</i> - Representação gráfica dos itens primários.....	51
<i>Figura 5</i> - Exemplo de item da Medida Decomposta OVS	53
<i>Figura 6</i> - Representação gráfica dos itens secundários	55
<i>Figura 7</i> - Exemplo de escolhas de objetos no paradigma SoMi.....	86
<i>Figura 8</i> - Item da Medida Decomposta OVS na versão <i>online</i>	87

Resumo

Dilemas sociais são situações de interdependência em que há um conflito de interesses individuais e coletivos, exigindo sumariamente a escolha entre cooperar ou competir. São portanto um recurso metodológico fundamental para compreender problemas interpessoais e intergrupais, de modo a promover cooperação do nível micro ao macro. Além de escassamente investigados no Brasil, mesmo a literatura internacional ainda apresenta lacunas sobre como diversas variáveis disposicionais e situacionais podem influenciar isolada ou conjuntamente a tomada de decisão em dilemas sociais. Na forma de três manuscritos, esta dissertação investigou relações entre diferenças de personalidade, saliência de normas sociais e atitudes pró-sociais, utilizando instrumentos recentes que operacionalizam os construtos de *social mindfulness* e orientação de valor social (*social value orientation* – SVO). De natureza teórica e a partir da distinção entre dilemas de recursos e dilemas de bens públicos (contínuos e discretos), no Manuscrito 1 são revisados criticamente alguns dos principais paradigmas experimentais, tipos de estruturas, conceitos e teorias relevantes na área. O Manuscrito 2 é um estudo de adaptação (n = 176) da Medida Decomposta de OVS para o contexto brasileiro. Ela é formada por pares de auto e hetero-alocações de recursos derivados de pontos em um plano cartesiano, em que os escores são ângulos e geram quatro classificações (altruísta, pró-social, individualista e competitivo). Correlações negativas entre SVO e a Escala de Cooperação e Competitividade indicaram evidências de validade preditiva e convergente, sem diferenças nas decisões tomadas em um dilema dos prisioneiros. No Manuscrito 3 um experimento (n = 236) testou efeitos da saliência de normas descritivas e injuntivas em dilemas sociais, com base no paradigma *social mindfulness*. Não foram identificadas diferenças de cooperação entre as condições experimentais e a de controle, tampouco de interação das normas com a SVO. São discutidas implicações teóricas, metodológicas e aplicadas dos resultados, assim como sugestões para investigações futuras.

Palavras-chave: Dilemas sociais, Cooperação, Normas sociais, Orientação de Valor social, *Social Mindfulness*.

Abstract

Social dilemmas are interdependent situations in which there is a conflict between individual and collective interests, summarily demanding a choice between cooperating or competing. Hence, they are a fundamental methodological tool for understanding interpersonal and intergroup problems, as well as for promoting cooperation in micro and macro levels. In addition to being scarcely investigated in Brazil, even the international literature still presents gaps on how various dispositional and situational variables can influence decision making in social dilemmas, both jointly or separately. Organized as three manuscripts, this thesis investigated the relationship between personality differences, salience of social norms and pro-social attitudes, by using newly developed instruments that operationalize social mindfulness and social value orientation (SVO). Based on the difference between resource dilemmas and public good dilemmas (continuous and discrete), Manuscript 1 critically reviewed some of the main experimental paradigms, types of structures, concepts and relevant theories in the area. Manuscript 2 reports the adaptation of the Medida Decomposta de OVS for the Brazilian context (n = 176). It comprises pairs of self- and other- resource allocations derived from points on a Cartesian plane, in which scores are angles and generate four classifications (altruistic, pro-social, individualistic and competitive). Negative correlations between SVO the Competition-Cooperativeness Scale provided evidences for predictive and convergent validity, with no differences on choices made in a prisoner's dilemma. In Manuscript 3 an experiment (n = 236) tested the effects of descriptive and injunctive norms salience on cooperation behavior in social dilemmas, based on the *social mindfulness* paradigm. No differences were found in cooperation between the experimental and control conditions, nor interactions between norms and SVO. Theoretical, methodological and applied implications are discussed, as well as suggestions for future research.

Keywords: Social Dilemmas; Cooperation; Social Norms; Social Value Orientation; *Social Mindfulness*.

Apresentação

Compreender por que as pessoas cooperam, e como o fazem, é um tema ainda muito intrigante para a psicologia social, com muitas lacunas a serem preenchidas. A investigação da cooperação humana está intimamente ligada a situações que podem ser descritas a partir do conflito entre interesses individuais e interesses coletivos, nomeadas como dilemas sociais. Essas situações estão ao redor de todos, permeando as relações interpessoais e as escolhas do dia-a-dia. Como dividir a conta de um jantar, as tarefas domésticas ou os cuidados de um filho? Como chegar a um acordo na hora de negociar a compra e venda de um produto, ou decidir o destino de uma viagem em grupo? Tais cenários representam situações potencialmente conflituosas quando os interesses dos envolvidos forem divergentes. Quando uma opção gera maiores benefícios para um indivíduo, mas entra em conflito com os interesses dos demais, todos precisam decidir como serão divididos os ganhos e os custos para que se consiga chegar a uma solução. Tal impasse pode provocar grandes conflitos, pois a escolha que prioriza os interesses individuais costuma ser tentadora.

Dilemas sociais são pervasivos, podendo ser encontrados não apenas em situações cotidianas compartilhadas com pessoas próximas, mas também envolver escolhas que impactam a sociedade como um todo. Um exemplo disso está na escolha entre reciclar ou não o lixo; comprar produtos *eco-friendly* ou mais baratos e poluentes; consumir água potável de forma abundante ou racionar; doar sangue ou não; dar carona ou dirigir o carro sozinho, etc. São inúmeras as escolhas diárias que apresentam consequências coletivas, especialmente quando desempenhadas por um número significativo de pessoas. Como um exemplo mais próximo e mais recente pode-se destacar a maior crise hídrica da história do Distrito Federal, ocorrida entre os anos de 2017 e 2018. A principal estratégia utilizada pelo governo para minimizar o consumo de água pela população foi a imposição de um racionamento rotativo

entre as regiões administrativas do Distrito Federal, o que evidencia a importância das ações individuais na manutenção de um recurso coletivo.

Portanto, o estudo de dilemas sociais está intimamente ligado a diversos problemas sociais e ambientais que afligem a sociedade. Compreender a tomada de decisão em dilemas sociais torna-se essencial para o desenvolvimento de estratégias mais efetivas para a promoção da cooperação em tais cenários. A literatura científica aponta para a influência não apenas de aspectos contextuais, mas também intraindividuais nessa dinâmica de cooperação e competição em tais situações. Além disso, a análise combinada dessas características parece ser um caminho promissor de investigação.

A elaboração desta Dissertação é estruturada em três manuscritos: um estudo teórico e dois estudos empíricos. No Manuscrito 1 foi descrito um quadro teórico-conceitual dos dilemas sociais para analisar a escolha entre cooperar ou não em diversas situações sociais, assim como organizar os conceitos e classificações utilizados na literatura da área. O Manuscrito 2 teve como objetivos a adaptação para o contexto brasileiro e a busca de evidências de validade de um instrumento chamado Medida Decomposta de Orientação de Valor Social (*Social Value Orientation Slider Measure*). Esse instrumento visa a mensurar a orientação de valor social, construto que se refere a característica disposicional mais estudada a respeito do comportamento de cooperação. Por fim, o Manuscrito 3 teve como objetivo avaliar os efeitos da saliência das normas injuntivas e descritivas no comportamento de cooperação em participantes do paradigma experimental *Social Mindfulness*, assim como avaliar a influência da Orientação de Valor Social.

Tendo em vista a presença dos dilemas sociais em diversos conflitos interpessoais e intergrupais, a investigação de como as pessoas solucionam esse conflito entre interesses indivíduos e coletivos é de extrema importância. Apesar dessa temática ter sido foco de importantes pesquisas no cenário internacional, há uma escassez de estudos desenvolvidos no

Brasil, com poucas investigações sobre dilemas sociais (p. ex. Iglesias, Franco, Gisler, & Pisson, 2016; Silva & Ferreira, 2015).

Referências

- Iglesias, F., Franco, V. R., Gisler, J. V. T., & Pisson, D. L. (2016). Vieses cognitivos entre consumidores num dilema social simulado: Falso consenso, erro fundamental de atribuição, de ator-observador e de autosserviço. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 32(3), 1-8.
- Silva, F. S., & Ferreira, D. C. S. (2015). Tomada de decisão no Sharing Game: Um estudo exploratório sobre o efeito de variáveis contextuais. *Temas em Psicologia*, 23(4), 1061-1075.

Apresentação do Manuscrito 1

O primeiro Manuscrito desta Dissertação se propõe a organizar e sumarizar aspectos teóricos e metodológicos da investigação de dilemas sociais. Portanto, trata-se de estudo introdutório que discute conceitos, classificações e teorias utilizadas na literatura sobre dilemas sociais. Este Manuscrito dedica-se também a apresentar os principais paradigmas metodológicos utilizados na investigação de comportamento de cooperação e competição. O arcabouço teórico apresentado permite contextualizar e fomentar os Estudos descritos nos Manuscritos 2 e 3.

Manuscrito 1

Cooperação em dilemas sociais: Paradigmas experimentais e quadros teóricos

Cooperation in social dilemmas: Experimental paradigms and theoretical frameworks

Resumo

Dilemas sociais são situações de conflito entre interesses individuais e coletivos, em que os indivíduos são interdependentes. As escolhas nessas situações são tipicamente classificadas como cooperativas (gerando benefício coletivo) ou não cooperativas (gerando benefício apenas individual). Com vistas a compreender quais fatores melhor promovem cooperação, este trabalho teve como objetivo descrever e organizar os conceitos e classificações utilizados na literatura sobre dilemas sociais. Especial ênfase é dada às diferentes estruturas dos dilemas, que podem incluir dilemas de recursos e dilemas de bens públicos (tanto contínuos quanto discretos), assim como de primeira e de segunda ordem. São sumarizados alguns dos principais paradigmas metodológicos experimentais da área, assim como algumas das teorias que mais embasam o seu estudo. Discutem-se as aplicações potenciais da pesquisa sobre dilemas sociais, tendo em vista fenômenos práticos de pequena e larga escala.

Palavras-chave: Dilemas sociais; cooperação; jogos experimentais.

Abstract

Social dilemmas are situations that involve a conflict between personal and collective interests when individuals are interdependent. Choices in these situations are typically classified as cooperative (bringing collective benefits) or non cooperative (bringing personal benefits only). In order to understand which factors can better promote cooperation, this paper had the objective of describing and organizing concepts and classifications used in the literature on social dilemmas. Special emphasis is given to the different structures of dilemmas, that might include resource dilemmas and public goods dilemmas (both continuous and step-level), as well as of first and second order dilemmas. Some main experimental methodological paradigms are summarized, along with some relevant theoretical frameworks. Potential applications of social dilemma research considering small and large scale practical problems are discussed.

Keywords: social dilemmas; cooperation; experimental games.

Cooperação em dilemas sociais: Paradigmas experimentais e quadros teóricos

Como minimizar a especulação urbana, a poluição, a corrupção, a sonegação de impostos, os desmatamentos e os conflitos internacionais? Apesar da multifatorialidade que é característica desses e de vários outros problemas, o quadro teórico-metodológico dos dilemas sociais propõe que sejam analisados a partir do conflito entre interesses individuais e coletivos, fornecendo insights sobre estratégias que podem ser utilizadas para promover cooperação. Dilemas sociais são quase onipresentes, pois se manifestam em uma considerável gama de interações sociais que desafiam amplamente a cooperação. Ainda assim, são escassos no contexto brasileiro os estudos empíricos ou mesmo teóricos que apresentem uma revisão teórico-conceitual dos dilemas sociais, com vistas à sua aplicação prática (p. ex. Iglesias, Franco, Gisler, & Piasson, 2016; Silva & Seco-Ferreira, 2015). Para além de examinar achados específicos da área, que já foram revisados detalhadamente em publicações recentes (p.ex., Van Lange, Joireman, Parks, & Van Dijk, 2013), este trabalho tem como objetivo descrever e organizar os conceitos e classificações utilizadas na literatura, assim como sumarizar os paradigmas metodológicos e teorias que embasam o estudo dos dilemas sociais. Considera-se, especialmente, a promoção de comportamentos cooperativos em situações de interdependência, que são típicas nos problemas sociais e ambientais.

Dilemas sociais

Há quase quatro décadas, em um artigo publicado no *Annual Review of Psychology*, Dawes (1980) garantiu ao termo dilemas sociais um espaço definitivo na psicologia, referindo-se à situação de conflito entre interesses individuais e coletivos, na qual os indivíduos são interdependentes. A interdependência significa que as consequências geradas a cada participante do dilema são determinadas não apenas por suas próprias escolhas, mas também pelas escolhas feitas pelas outras pessoas envolvidas (Pletzer et al., 2018). Tal dinâmica pode ser observada na definição dos dilemas sociais apresentada por Dawes:

situações em que o comportamento não cooperativo gera o melhor resultado individual, mas se todos optam por não cooperar, o resultado será pior do que se tivessem cooperado.

Portanto, os dilemas sociais estão intimamente relacionados ao comportamento de cooperação, uma vez que o dilema tipicamente reside na escolha que cada indivíduo deve fazer entre cooperar ou não cooperar (competir). A opção não cooperativa costuma ser a mais tentadora aos indivíduos, já que gera melhores resultados individuais, pelo menos no curto prazo. Ainda assim, os melhores resultados coletivos decorrem da cooperação de todos, sendo, portanto, a escolha que contribui para o sucesso de um grupo (Tyler, 2011).

O alcance da aplicabilidade dos dilemas sociais é bastante amplo, pois podem envolver dois indivíduos, um pequeno grupo, uma nação inteira ou, até mesmo, toda a humanidade. A diversidade dos cenários caracterizados como dilemas sociais é um dos grandes indicativos de sua relevância, sendo praticamente onipresente no convívio em sociedade. Vários problemas urbanos já são conhecidamente apresentados como dilemas sociais, como no exemplo popular de escolhas entre o transporte motorizado individual e o transporte público. Apesar do carro trazer maiores vantagens individuais, como conforto, liberdade e conveniência, se essa escolha for realizada por muitas pessoas haverá prejuízos para a coletividade, retratado mais visivelmente por fatores como o congestionamento nas grandes cidades e menos visivelmente por fatores como a emissão de poluentes na atmosfera (Vugt, 1995). Em contraste, utilizar o transporte público é a opção cooperativa, portanto desejável, uma vez que resulta em um benefício para a coletividade mesmo que haja prejuízos individuais.

A escolha do meio de transporte apresenta a essência dos dilemas sociais, alusiva ao conflito de interesses. Por isso, os dilemas também são chamados de situações de motivações mistas (Van Lange & Joireman, 2008) e sua área de estudo é por vezes também nomeada como psicologia do gerenciamento de recursos (Gifford, Steg, & Reser, 2011). Entretanto, há

uma perspectiva ainda não contemplada nessa interpretação – o conflito temporal, essencial para compreender os dilemas sociais (Joireman, Van Lange, & Van Vugt, 2015). Eles apresentam um conflito temporal porque há uma oposição entre os interesses de longo-prazo e os de curto-prazo (Van Lange & Joireman, 2008). Escolher o próprio carro como meio de transporte envolve um dilema social com consequências negativas ambientais atrasadas. Portanto, um comportamento cooperativo costuma gerar benefícios a longo prazo, mas nem sempre está associado a benefícios imediatos (Tyler, 2011), tornando ainda mais desafiadora a sua promoção. Considerando a perspectiva temporal, uma definição mais abrangente dos dilemas sociais foi proposta por Van Lange et al (2013), como *"situações nas quais um curso de ação não cooperativa é (às vezes) tentador para cada indivíduo, na medida em que produz resultados superiores (geralmente de curto prazo) para si mesmo, e se todos perseguirem esse curso de ação não cooperativo, todos estão (muitas vezes a longo prazo) piores do que se todos tivessem cooperado"* (p. 126).

Dilemas de recursos e dilemas de bens públicos

As características temporais estão relacionadas à distinção feita entre as estruturas que os dilemas sociais podem assumir: dilemas de recursos e dilemas de bens públicos. No primeiro caso, os membros de um grupo compartilham um recurso escasso que todos podem usufruir, mas se a sua exploração for excessiva o esgotamento será uma consequência inevitável (Van Lange, Balliet, Parks, & Van Vugt, 2014). Portanto, o dilema reside na escolha sobre como o bem comum será administrado (Bicchieri, 2002; Van Dijk & Wilke, 2000). O dilema de recursos é muito utilizado para estudar questões ambientais, como o consumo de água, de energia ou a pesca. É frente a este cenário que Hardin (1968) apresenta a possibilidade de um desfecho negativo para o coletivo, que ocorre quando todos buscam o maior resultado individual, chamado, em seu célebre artigo publicado na *Science*, de “tragédia dos comuns”. Segundo Hardin, os indivíduos não são capazes de administrar um

recurso comum sem levá-lo ao esgotamento, alertando que cada um buscaria maximizar o próprio ganho e, por isso, não utilizariam a melhor estratégia a longo prazo.

No dilema de bens-públicos cada membro do grupo possui um recurso que pode ser usado para contribuir com a formação de um bem coletivo. Neste caso, há uma consequência negativa imediata que precisa ser assumida por um número suficiente de pessoas para que haja uma consequência positiva a longo prazo (Van Lange, Balliet, Parks, & Vugt, 2014). Uma vez que o bem público tenha sido provido, todos podem acessá-lo, independentemente da sua contribuição (Fehr & Fischbacher, 2004; Van Dijk, & Wilke, 2000). Em essência, um bem público é justamente um recursos que todos podem acessar e que depende da contribuição dos indivíduos, a partir da doação de um valor financeiro, dedicação de tempo ou aplicação de esforços (Parks, Joireman, & Van Lange, 2013). Exemplos do dilema de bens públicos envolvem a construção de uma praça ou uma quadra de esportes por moradores de um bairro e a doação para um banco de sangue.

Adicionalmente, os dilemas de bens públicos podem ser diferenciados entre dilemas de bens públicos contínuo (*continuous-form game*) e discreto (*step-level game*). No primeiro, um bem público pode ser fornecido em quantidades variáveis, de forma proporcional ao capital acumulado (Parks, Joireman, & Van Lange, 2013). Em contrapartida, no dilema de bens públicos discreto é necessário atingir uma determinada quantidade de recursos para que o bem público seja provido (Abele, Stasser, & Chartier, 2010). Isto é, um bem público discreto não é disponibilizado se apenas uma parte do capital necessário for arrecadada (Parks, Joireman, & Van Lange, 2013). Entretanto, como revela a literatura, tais subcategorias são amplamente negligenciadas nas investigações sobre dilemas sociais.

No dilema de bens públicos e no dilema de recursos, o interesse coletivo é garantido quando cada membro contribuir e assumir uma parte dos custos individuais (Fehr & Fischbacher, 2004). Mas a escolha racional frequentemente é não contribuir ou contribuir

pouco, dado que todos poderão acessar o bem público de uma forma não proporcional à contribuição que fizeram (Yamagishi, 1986). A tentação por maximizar o resultado individual e imediato pode levar o indivíduo a se comportar como um *free rider* (“parasita”), ou seja, obtendo vantagem da cooperação dos demais, desfrutando do resultado da contribuição dos outros, sem ter realmente contribuído. Por isso, manter o foco no benefício coletivo não é uma tarefa fácil: enquanto os demais cooperam, a decisão de não cooperar permite desfrutar de um bem público sem qualquer prejuízo individual.

A diferenciação entre os dilemas de bens públicos e dilemas de recursos é fundamental, pois a própria operacionalização da cooperação depende do tipo de dilema apresentado. Frente a essas estruturas, a cooperação pode assumir duas formas principais: contribuir para um bem-público, em um dilema de bens-públicos; ou não consumir excessivamente de um recurso, no caso de dilema de recursos (Van Lange, Joireman, Parks, & Van Dijk, 2013). Apesar das semelhanças entre os tipos de dilemas, há diferenças perceptivas e psicológicas notáveis para os indivíduos que os vivenciam, sendo incorreto presumir que o comportamento que ocorre em um tipo de dilema se apresentará da mesma forma em um outro tipo de dilema (Van Lange, Balliet, Parks, & Van Vugt, 2014). Em dilemas de bens públicos, por exemplo, há o risco de contribuir e mesmo assim o bem não ser fornecido. Pelo fato de haver esse obstáculo, que deve ser superado antes do recebimento de um benefício, também se atribui ao dilema o nome de “cercas sociais”. No caso dos dilemas de recursos a cooperação não envolve a doação de um capital pessoal, portanto não há o risco de cooperar e de não haver ganhos. Apesar do comportamento cooperativo restringir o consumo de um recurso, também permite, ao menos parcialmente, seu consumo imediato. Neste dilema, o nome “armadilhas sociais” também é adequado, pois a percepção do problema gerado pelo consumo excessivo do recurso torna-se mais evidente apenas a longo

prazo, quando há o declínio da disponibilidade do recurso (Parks, Joireman, & Van Lange, 2013).

Algumas daquelas diferenças perceptivas e comportamentais foram apresentadas experimentalmente por Van Dijk e Wilke (1995; 2000) ao identificarem a variação em dilemas assimétricos relaciona à percepção do que seria justo em cada tipo de dilema. Em um dilema de recursos, as pessoas tendem a guiar o seu comportamento a partir da regra da igualdade, de forma que cada membro do grupo tenha a mesma quantidade final do recurso. No entanto, em um dilema de bens públicos há preferência pela regra da proporcionalidade. Em suma, seja consumindo um recurso coletivo ou contribuindo para a formação de um bem público, manter o foco no benefício coletivo será sempre o grande desafio. Compreender quais são as condições atreladas à tomada de decisão cooperativa é um dos grandes focos de interesse científico na área de dilemas sociais, o que exige metodologia adequada e o uso de experimentos.

Jogos experimentais

Na psicologia social e nas ciências sociais em geral, os jogos experimentais (ou jogos econômicos) são uma das principais ferramentas metodológicas utilizadas para a investigação da cooperação humana (Van Lange & Van Doesum, 2015). Tal metodologia é proveniente da teoria dos jogos, desenvolvida por Neumann e Morgenstern (1944). Os autores estabeleceram as noções básicas da teoria dos jogos no livro *Theory of Games and Economic Behavior*, que tinha como objetivo prever o comportamento das pessoas em situações interdependentes, a partir de cálculos matemáticos (Van Lange, Balliet, Parks, & Vugt, 2014). Os testes formais das proposições da teoria dos jogos foram iniciados por Flood e Dresher (1952), ao conceberem uma tarefa que simulava situações interdependentes. Assim, apresentava-se uma matriz de resultados para investigar o comportamento dos participantes. Entretanto, considerando a complexidade da tarefa, o matemático Albert Tucker identificou a

importância de adicionar um contexto aos valores apresentados na matriz de resultados. Escolheu a anedota de dois prisioneiros, interrogados separadamente para confessar um crime no qual foram parceiros. Posteriormente, este jogo veio a ser chamado de “dilema dos prisioneiros” (Van Lange, Balliet, Parks, & Vugt, 2014).

O jogo “Dilema do prisioneiro” pode ser classificado como um tipo de dilema de bens públicos, composto por dois jogadores que devem escolher entre uma opção cooperativa de ação (confessar) e outra não cooperativa (não confessar), mas sem conhecer qual será a escolha do seu parceiro de interação. Logo, a diferença reside no fato do dilema de bens públicos permitir que gradações de cooperação sejam expressas, sem se restringir a uma decisão meramente dicotômica, permitindo também o envolvimento de um número maior de participantes (Abele, Stasser, & Chartier, 2010). Uma matriz expondo as quatro possibilidades de resultados que derivam da combinação das escolhas sumariza o que é apresentado aos prisioneiros (Figura 1). O melhor resultado individual decorre obviamente da opção não cooperativa (0 anos na prisão), mas se essa for a escolha de ambos, receberão um resultado pior do que se tivessem cooperado (3 anos na prisão). Em suma, fica claro que a estratégia mais vantajosa depende da escolha do outro jogador (Axelrod, 1984), simbolizando a essência das situações interdependentes.

		Jogador A	
		Confessar	Não confessar
Jogador B	Confessar	1 ano / 1 ano	2 anos / 0 anos
	Não confessar	0 anos / 2 anos	3 anos / 3 anos

Figura 1. Matriz do Dilema dos Prisioneiros

Dois pontos de vistas podem ser empregados ao analisar os resultados apresentados na matriz da Figura 1: os resultados individuais e os resultados conjuntos. Isso significa que, focando nos resultados individuais, o segundo e o terceiro quadrante da matriz indicam os resultados mais vantajosos, a depender do prisioneiro. Esses resultados permitem que um prisioneiro tenha o maior resultado individual, mesmo que à custa do prejuízo do outro prisioneiro. Mas se o foco for nos ganhos conjuntos, a soma dos valores de cada quadrante é o que realmente interessa. Neste caso, o resultado mais vantajoso é representado no primeiro quadrante, uma vez que apresenta os valores menos prejudiciais para ambos os prisioneiros. Portanto, a opção cooperativa maximiza o ganho conjunto e a opção não cooperativa maximiza o ganho individual.

		Jogador A	
		Confessar	Não confessar
Jogador B	Confessar	(R) / (R)	(T) / (S)
	Não confessar	(S) / (T)	(P) / (P)

Figura 2. Matriz de Resultados Genéricos do Dilema dos Prisioneiros. R = situação recompensadora; S = *sucker* (situação trouxa); T = situação tentadora; P = situação punitiva.

A Figura 2 apresenta os tipos de resultados genéricos que cada participante pode receber a partir da combinação das escolhas dos jogadores. O maior resultado individual ocorre quando o participante escolhe não cooperar e o outro escolhe cooperar, ou seja, é o resultado mais tentador, representado pela letra T. Neste caso, aquele que cooperou acaba tendo o pior resultado possível, representado pela letra S (nomeado *sucker*, em inglês, como

referência ao trouxa). Se ambos fizerem a escolha por não cooperar, os dois participantes receberão um resultado pior, ou seja, uma punição por não terem cooperado, representado pela Letra P. Entretanto, se ambos cooperarem, terão um bom resultado, representado pela letra R de recompensa (Axelrod, 1984). Os valores apresentados no dilema dos prisioneiros precisam seguir a seguinte estrutura: $T > R > P > S$ (Rapoport, 1967).

O dilema dos prisioneiros é o exemplo mais emblemático de um dilema social, que serviu na verdade como protótipo para o desenvolvimento de muitos outros, como o jogo do ditador, o jogo do ultimato, o *jogo da confiança* e o *chicken game* (covarde). A representação dos dilemas de bens públicos e dilemas de recurso em jogos experimentais foi nomeada por Dawes (1980) como *give-some dilemmas* e *take-some dilemmas*, respectivamente. No *give-some dilemma* o bem público é uma bonificação (pontos, fichas, dinheiro, etc) dividida entre todos os participantes, de forma igualitária. Para isso, há uma determinada quantia que deve ser atingida a partir da contribuição dos participantes para um fundo de investimento grupal. Em contrapartida, no *take-some dilemma* há um recurso coletivo que os participantes podem coletar. Se os membros do grupo tiverem sucesso em restringir suas coletas, também será atribuída uma bonificação, dividida entre todos. Dessa forma, o resultado final de cada participante deriva da coleta feita individualmente, combinada com a parcela recebida da bonificação (Dijk & Wilke, 2000).

Esses paradigmas apresentam alta validade interna e externa, servindo como um modelo generalizável para situações sociais reais (Balliet, Li, Macfarlan, & Van Vugt, 2011; Iglesias et al., 2016). Uma clara vantagem dessa metodologia é a sua capacidade de medir o comportamento do indivíduo para além de apenas intenções de comportamento ou respostas sobre decisões meramente hipotéticas (Balliet et al., 2011). Além disso, permitem driblar dificuldades éticas e práticas que poderiam surgir ao tentar investigar dilemas sociais diretamente em situações reais (Van Lange & Van Doesum, 2015). Por fim, considerando

que os jogos experimentais são uma tentativa de simular dilemas sociais reais, é importante transpor suas características para o cenário empírico, tornando-se necessário ser cauteloso na escolha do jogo, de forma a estar alinhado com os objetivos da investigação (Abele et al., 2010). Isso exige um aparato teórico-conceitual que esteja baseado em elementos psicossociais, cognitivos, econômicos e evolucionistas.

Teorias de dilemas sociais

Segundo o modelo econômico tradicional, os seres humanos são agentes autointeressados, que buscam o ganho individual, ou seja, há uma premissa de que as pessoas muito mais competem do que cooperam (Fehr & Gächter, 2000; Henrich et al, 2001). Contudo, apesar dessa hipótese ter servido tradicionalmente como base para diversas áreas do conhecimento, ela foi refutada em diferentes situações (Fehr & Gächter, 2000) e em estudos envolvendo diferentes sociedades (Henrich et al., 2001). Na prática, as pesquisas experimentais apontam taxas de cooperação que variam entre 40% e 60% (Bicchieri, 2002), indicando a necessidade de outras explicações para a tomada de decisão em dilemas sociais.

Uma das críticas que o estudo sobre dilemas sociais sofre está relacionada ao pouco embasamento em uma teoria que seja sólida o suficiente para incorporar a complexidade dos fenômenos envolvidos (Van Lange, Balliet, Parks, & Vugt, 2014). Apesar da crítica, alguns modelos teóricos têm sido utilizados com sucesso para compreender a tomada de decisão em dilemas sociais e têm apresentado grande potencial heurístico, destacando-se a teoria da interdependência, a lógica da adequação e as teorias evolucionistas, conforme apresentado por Van Lange et al. (2013).

Teoria da interdependência social.

Inicialmente proposta por Thibaut e Kelley (1959) e aprimorada por Kelley e Thibaut (1978), a teoria da interdependência se dedica à análise sistemática da estrutura das situações interpessoais em que os indivíduos são interdependentes (Kelley et al., 2003). Sua proposta se

distancia de uma perspectiva intra-individual, que atribui foco maior à cognição e às emoções do indivíduo, avançando em direção a uma análise interpessoal, que atribui importância à estrutura da situação (Rusbult & Van Lange, 2008). Uma das grandes contribuições da teoria diz respeito ao desenvolvimento de uma taxonomia das situações interdependentes, que engloba seis dimensões: dependência mútua, poder, conflito, coordenação, interdependência futura e certeza da informação (Gerpott et al., 2018). À luz dessa perspectiva, é possível avaliar como características situacionais influenciam os comportamentos de competição e de cooperação.

A teoria da interdependência se contrasta com os modelos de auto-interesse, ao oferecer o conceito de transformação. Ela permite extrapolar a ideia de um impacto direto dos resultados gerados ao indivíduo, em direção a uma explicação que utiliza considerações mais amplas das interações sociais (Rusbult & Van Lange, 2003). O processo de transformação ocorre sobre uma matriz dada (*given matrix*) apresentada nos jogos experimentais, sendo “transformada” em uma matriz efetiva (*effective matrix*) (Van Lange & Joireman, 2008). Portanto, o comportamento deixa de ser simplesmente um reflexo das preferências individuais e passa a ser influenciado por outras características da situação e das relações interpessoais, como considerações das possibilidades e regras de reciprocidade, por exemplo (Rusbult & Van Lange, 2008). Tanto a avaliação das metas de longo prazo quanto a preocupação com o bem-estar das outras pessoas ganham um papel importante para a compreensão das relações sociais. Portanto, o comportamento seria um resultado das preferências individuais transformadas, ou seja, influenciadas por outras regras implícitas da situação. O processo de transformação permite compreender porque uma pessoa cooperaria em um cenário como o dilema dos prisioneiros, que inicialmente apresenta a competição como a escolha mais vantajosa (Van Lange & Joireman, 2008).

Teoria da lógica de adequação (Logic of appropriateness).

O quadro teórico da lógica de adequação, proposto por March (1994) compreende a tomada de decisão como sendo baseada em três elementos: classificação da adequação, identidade e regra. Difere, portanto, da teoria racional em que o processo de tomada de decisão é resultante da análise de ganho e perdas gerados aos indivíduos. De fato, March assume que as decisões do indivíduo podem ser feitas sem ter foco nos resultados que serão gerados (Messick, 1999). Para Weber, Kopelman e Messick (2004) esse quadro teórico pode ser utilizado para analisar a tomada de decisão em dilemas sociais, dado que a proposta da teoria apreende a natureza social dessas situações.

O julgamento da adequação da situação é o elemento primário em uma tomada de decisão. Para tanto, é preciso realizar uma categorização do tipo de situação apresentada a partir de um autoquestionamento, implícito ou explícito, a respeito do tipo de situação apresentada. A resposta para essa pergunta é adquirida a partir das pistas que estiverem disponíveis na situação (Messick, 1999). Logo, a busca por respostas envolve o reconhecimento de características situacionais e a comparação com outras situações conhecidas, que servem como protótipos para uma categorização (Weber, Kopelman e Messick 2004). A estrutura econômica pode ser uma dica situacional relevante. Por exemplo, se uma situação soma-zero for apresentada, há grandes chances da situação ser classificada como competitiva (Messick, 1999), o que possivelmente guiaria à opções de comportamentos congruentes com tal classificação. À luz dessa teoria, um comportamento competitivo poderia ser executado como uma resposta à forma como a situação foi interpretada. É importante observar quais características situacionais geram uma interpretação incorreta da situação e que poderiam gerar um comportamento competitivo inapropriado. Segundo Van Lange e Visser (1999), isso poderia gerar novos comportamentos competitivos, como forma de retaliação, sugerindo evidências de que uma interpretação adequada da situação é fundamental para a promoção de cooperação.

O segundo elemento que compõe a tomada de decisão na teoria da lógica de adequação é a identidade. Esta característica está relacionada a diferenças individuais que podem levar as pessoas a responder de diferentes formas às situações (Messick, 1999). Uma característica importante é a orientação de valor social, que diz respeito ao grau de preocupação que o indivíduo apresenta com o outro ao escolher seus próprios resultados (Murphy & Ackermann, 2013). Por fim, o terceiro elemento são as regras identificadas sobre como se comportar em uma situação. As pessoas tendem a se questionar a respeito de como pessoas semelhantes a ela se comportariam em tais condições. A importância das normas torna evidente o fato das decisões serem baseadas em preocupações com as consequências, mas sim com o comportamento apropriado à situação.

Teorias evolucionistas.

Encontrar explicações para o comportamento cooperativo a partir de uma perspectiva evolucionista foi um dos grandes desafios enfrentado pelos pesquisadores da área, dado que esse comportamento parece beneficiar apenas aqueles a quem a ação generosa se dirige e não a quem exerce a ação. Entretanto, segundo as principais teorias evolucionistas, a cooperação é um comportamento que foi evolutivamente selecionado justamente por causa dos benefícios fornecidos ao indivíduo a quem a cooperação é direcionada (Kurzban, Burton-Chellew, & West, 2015). A teoria da seleção parental (Hamilton, 1964), por exemplo, propõe que a seleção natural é um processo que favorece não apenas os comportamentos que beneficiam aos próprios organismos, mas também aqueles que carregam seus genes (Hardy & Vugt, 2006). Em outras palavras, os comportamentos que beneficiam parentes próximos são selecionados e perpetuados porque os parentes possuem cópias genéticas daqueles que exercem a ação benéfica. Apesar dessa teoria explicar um dos maiores exemplos de altruísmo - cuidado parental – não parece ser capaz de esclarecer ações cooperativas entre pessoas sem parentesco.

Em contrapartida, na teoria do altruísmo recíproco (Trivers, 1971) é possível encontrar fomento para essa explicação, pois compreende que apesar da cooperação envolver um custo imediato para o indivíduo, ela também pode trazer recompensas a longo prazo. Trata-se, nesse caso, de um processo de troca mútua, capaz de superar os custos iniciais (Kurzban, Burton-Chellew, & West, 2015). A partir dessa reciprocidade direta, um indivíduo coopera com outro e este retribui a ação, agindo de forma cooperativa com o primeiro (Barclay, 2004). Uma evidência empírica importante para as previsões dessa teoria foi fornecida por Axelrod (1984), em um torneio via computador no qual os participantes escolhiam sempre uma única estratégia de jogo que seria pareada com a escolha de outros jogadores. A estratégia *tit for tat* (ou seu equivalente popular, "olho por olho") foi a estratégia vencedora, que é caracterizada por iniciar com cooperação e depois repetir a decisão que o outro jogador tomou na rodada anterior. Essa estratégia evita o conflito, mantendo a cooperação enquanto o parceiro coopera e punindo a não cooperação do outro jogador.

Uma terceira teoria, conhecida como reciprocidade indireta (Alexander, 1987), fornece uma explicação ainda mais abrangente para a cooperação, pois compreende que a retribuição da ação cooperativa não precisa ser diretamente exercida pelo indivíduo que foi favorecido com a ação, prevendo que o grupo como um todo fornecerá essa recompensa (Hardy & Vugt, 2006). Assim, a reciprocidade indireta ocorre quando terceiros recompensam a pessoa que cooperou, a partir de novas ações generosas (Barclay, 2004) ou mesmo atribuindo status e prestígio ao indivíduo. Seguindo um raciocínio semelhante, a teoria da sinalização custosa (Zahavi & Zahavi, 1997) sugere que ao se engajar em ações cooperativas, as pessoas sinalizam informações a respeito delas mesmas, que impactam de forma positiva na sua reputação. Dessa forma, a reputação de um indivíduo cooperativo traz benefícios a ele em termos de acesso a futuros parceiros (Barclay & Willer, 2007).

É possível concluir que, tanto na teoria da reciprocidade indireta e na teoria da sinalização custosa, a reputação ganha um papel de destaque, sendo que diversas pesquisas apontam evidências que confirmam essa hipótese. Em dilemas de bens públicos simulados, quando há chances das pessoas se beneficiarem a partir de sua reputação como altruístas, elas tendem a cooperar mais (Barclay, 2004). Segundo Hardy e Vugt (2006), a competição é estimulada, justamente quando a reputação está em jogo. Tal proposição levou à elaboração de uma teoria mais recente, chamada de altruísmo competitivo. Este é o processo pelo qual os indivíduos tentam competir entre si em termos de generosidade, dado que o altruísmo aumentaria o status e a reputação do doador que, por sua vez, produziria benefícios sociais. Por exemplo, quando há a possibilidade de ser escolhido por um parceiro devido à sua reputação atrelada a generosidade, esta generosidade é impulsionada por uma forma de competição social (Barclay & Willer, 2007). Diversas pesquisas têm confirmado a existência de um altruísmo competitivo em humanos, algo frequentemente utilizado em mecanismos de gerenciamento de impressão.

Todas as teorias descritas permitem analisar a tomada de decisão em dilemas sociais, apresentando similaridades e contrastes entre si. Tanto a lógica da adequação quanto a teoria da interdependência fornecem explicações para o papel de diversas variáveis na escolha entre se comportar de forma competitiva ou cooperativa. Essas propostas não assumem uma resposta imediata a uma situação, como por exemplo no modelo tradicional econômico, mas compreendem o comportamento como resultante do processo de transformação e adequação, respectivamente. Segundo Weber et al (2004), cenários com poucas características sociais ou com aspectos econômicos salientes seriam situações nas quais o comportamento poderia ser melhor predito pelo modelo de escolha racional. Entretanto, diversos dilemas sociais apresentam uma configuração diferente, levando a imprecisões nas predições comportamentais feitas pelo modelo.

É válido apontar também contrastes entre a lógica da adequação e a teoria da interdependência, uma vez que diferentes destaques são atribuídos às variáveis que influenciam a tomada de decisão. A lógica da interdependência incorpora em seu modelo um importante foco no papel de características individuais e contextuais para interpretar e classificar uma situação. Já a teoria da interdependência adiciona uma importância às relações sociais e suas categorizações, para compreender os comportamentos competitivos e cooperativos. O estudo das influências de aspectos contextuais, individuais e inter-relacionais incorporados por cada uma das duas teorias permite compreender mecanismos proximais subjacentes ao comportamento cooperativo, ao passo que as teorias evolucionistas fornecem explicações sobre mecanismos mais distais. Explicações proximais estão relacionadas às características de uma determinada situação e como estas poderiam ter influenciado o comportamento emitido. Já as explicações distais auxiliam na compreensão das consequências adaptativas do comportamento, assim como de longo prazo (Ferreira & Evans, 2015).

Considerações Finais

Os dilemas sociais se manifestam em uma ampla gama de interações sociais que apresentam tanto um conflito entre interesses individuais e coletivos quanto entre interesses de curto e de longo prazo. Do micro ao macro, tal perspectiva pode ser adotada para analisar a divisão de tarefas domésticas entre um casal, a disputa por cargos e aumento salarial entre funcionários de uma empresa, ou mesmo em situações que envolvem proporções globais, como aquelas que têm impacto no meio ambiente. Além disso, podem fornecer insumos para compreender conflitos intergrupais envolvendo o confronto entre países pela exploração de recursos naturais, por exemplo. Tais conflitos desafiam vigorosamente diversos problemas sociais e ambientais, porque sua resolução envolve optar por cooperar e abrir mão de parte dos ganhos que o indivíduo ou grupo poderia obter, caso se comportasse de forma

competitiva. Além disso, nos dilemas sociais frequentemente há motivos para não se comportar de forma cooperativa, devido ao fato de que podem envolver um grande número de pessoas. Cada um pode considerar sua contribuição como insignificante para prover um bem público ou para levar um recurso ao esgotamento (Bicchieri, 2002), percepção equivocada que efetivamente representa uma das barreiras ao consumo responsável (Iglesias, Caldas, & Rabelo, 2014).

A compreensão sobre quais circunstâncias promovem a cooperação, em detrimento de resultados individuais imediatamente mais vantajosos, tem obtido avanços importantes em termos teóricos, metodológicos, analíticos e aplicados. De acordo com Bicchieri (2002), permitir que as pessoas conversem antes de tomar decisões em um dilema social simulado aumenta as taxas de cooperação - o chamado efeito da comunicação. Fehr e Gächter (2002) também mostraram que, com o tempo, as pessoas tendem a diminuir a cooperação, mas que o padrão se inverte quando há a possibilidade daqueles que não cooperam serem efetivamente punidos. Logo, uma forma de minimizar a atuação de *free riders* é utilizar a punição para tornar a não cooperação menos vantajosa para os indivíduos. Isso significa que resistir à tentação de não cooperar parece estar condicionado à diversas variáveis como recompensa (Balliet, Mulder & Van Lange, 2011), tamanho do grupo (Hamburger, Guyer & Fox, 1975); reciprocidade (Keser & van Winden, 2000), confiança (Balliet & Van Lange, 2012) e empatia (Van Lange, 2008), entre as mais importantes. Mas a cooperação ainda é um tema com amplas interfaces com outras áreas e dilemas sociais podem ser tratados, por exemplo, como metacontingências na análise do comportamento (Nogueira & Vasconcelos, 2016). O tema também exige mensuração por meio de novas técnicas e um potencial cada vez maior de aplicação a problemas reais, considerando-se, sobretudo, que diferenças culturais sejam incorporadas nas pesquisas e possam garantir a prevenção de comportamentos indesejáveis e a promoção daqueles desejáveis.

Referências

- Abele, S., Stasser, G., & Chartier, C. (2010). Conflict and coordination in the provision of public goods: A conceptual analysis of continuous and step-level games. *Personality and Social Psychology Review, 14*(4), 385-401.
- Axelrod, R. (1984). *The evolution of cooperation*. New York: Basic Books.
- Balliet, D., Li, N. P., Macfarlan, S. J., & Van Vugt, M. (2011). Sex differences in cooperation: A meta-analytic review of social dilemmas. *Psychological Bulletin, 137*, 881–909.
- Balliet, D., & Van Lange, P. A. M. (2013). Trust, conflict, and cooperation: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 139*(5), 1090-1112.
- Balliet D., Mulder, L. B., & Van Lange, P. A. (2011). Reward, punishment, and cooperation: A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 137*(4), 594-614.
- Barclay, P. (2004). Trustworthiness and competitive altruism can also solve the “tragedy of the commons”. *Evolution & Human Behavior, 25*, 209–220.
- Barclay, P., & Willer, R. (2007). Partner choice creates competitive altruism in humans. *Proceedings of the Royal Society-B, 274*, 749–753.
- Bicchieri, C. (2002). Covenants without swords: Group identity, norms, and communication in social dilemmas. *Rationality and Society, 14*(2), 192-228.
- Dawes, R. M. (1980). Social dilemmas. *Annual Review of Psychology, 31*, 169–193.
- Fehr, E., & Fischbacher, U. (2004). Social norms and human cooperation. *Trends in Cognitive Science, 8*, 185-190.
- Fehr, E., & Gächter, S. (2000). Fairness and retaliation: The economics of reciprocity. *Journal of Economic Perspectives, 14*(3), 159-181.
- Fehr, E., & Gächter, S. (2002). Altruistic punishment in humans. *Nature, 415*, 137–140.

- Ferreira, D. C. S., & Evans, A. M. (2015). Altruísmo, sanções de terceiros e cooperação: Uma introdução à pesquisa em psicologia econômica. In Avila, F. e Bianchi, A. (Orgs.). *Guia de Economia Comportamental e Experimental* (240-248) São Paulo: EconomiaComportamental.org.
- Gerpott, F. H., Balliet, D., Columbus, S., Molho, C., & De Vries, R. E. (2018). How do people think about interdependence? A multidimensional model of subjective outcome interdependence. *Journal of Personality and Social Psychology*, *115*(4), 716-742.
- Gifford, R., Steg, L., & Reser, J. P. (2011). Environmental psychology. In P. R. Martin, F. M. Cheung, M. Knowles, M. Kyrios, L. Littlefield, J. B. Overmier, & J. M. Prieto, *The IAAP handbook of applied psychology* (pp. 440-470). London: Blackwell.
- Hamilton, W. D. (1964). The genetical evolution of social behaviour (I and II). *Journal of Theoretical Biology*, *7*, 1–52.
- Hardin, G. (1968). The tragedy of the commons. *Science*, *162*, 1243–1248.
- Hardy, C. L., & Van Vugt, M. (2006). Nice guys finish first: The competitive altruism hypothesis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *32*, 1402–1413.
- Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E., Gintis, H., McElreath, R. (2001). In search of homo economicus: Behavioral experiments in 15 small-scale societies. *American Economic Review*, *91*(2), 3-78.
- Iglesias, F., Caldas, L. S., & Rabelo, L. A. T. (2014). Negando ou subestimando problemas ambientais: Barreiras psicológicas ao consumo responsável. *Psico*, *45*(3), 377-386.
- Iglesias, F., Franco, V. R., Gisler, J. V. T., & Piasson, D. L. (2016). Vieses cognitivos entre consumidores num dilema social simulado: Falso consenso, erro fundamental de atribuição, de ator-observador e de autosserviço. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, *32*(3), 1-8.

- Kelley, H. H., & Thibaut, J. W. (1978). *Interpersonal relations: A theory of interdependence*. New York: Wiley.
- Kelley, H. H., Holmes, J. G., Kerr, N. L., Reis, H. T., Rusbult, C. E., & Van Lange, P. A. M. (2003). *An atlas of interpersonal situations*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Kurzban, R., Burton-Chellew, M. N., & West, S.A. (2015). The evolution of altruism in humans. *Annual Review of Psychology*, 66, 575-599.
- March, J. (1994). *A primer on decision-making: How decisions happen*. New York: Free Press.
- Messick, D. M. (1999). Alternative logics for decision making in social settings. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 39(1), 11–28.
- Murphy, R. O., & Ackermann, K. A. (2013). Social value orientation: Theoretical and measurement issues in the study of social preferences. *Personality and Social Psychology Review*, 18(1) 13–41.
- Nogueira, E. E., & Vasconcelos, L. A. (2016). De macrocontingências à metacontingências no jogo dilema dos comuns. *Revista Brasileira de Análise do Comportamento*, 11(2), 104-116.
- Pletzer, J. L., Balliet, D., Joireman, J., Kuhlman, D. M., Voelpel, S. C., & Van Lange, P. A. M. (2018). Social value orientation, expectations, and cooperation in social dilemmas: A meta-analysis. *European Journal of Personality*, 32(1), 62-83.
- Rapoport, A. (1967). A note on the “index of cooperation” for Prisoner’s Dilemma. *Journal of Conflict Resolution*, 11(1), 100–103.
- Rusbult, C. E., & Van Lange, P. A. M. (2003). Interdependence, interaction and relationships. *Annual Review of Psychology*, 54, 351-375.

- Rusbult, C. E., & Van Lange, P.A.M. (2008). Why we need interdependence theory. *Social and Personality Psychology Compass*, 2(5), 2049–2070.
- Silva, F. S., & Seco-Ferreira, D. C. S. (2015). Tomada de decisão no sharing game: Um estudo exploratório sobre o efeito de variáveis contextuais. *Temas em Psicologia*, 23(4), 1061-1075.
- Thibaut, J. W., & Kelley, H.H. (1959). *The social psychology of groups*. New York: Wiley.
- Trivers, R. (1971). The evolution of reciprocal altruism. *Quarterly Review of Biology*, 46, 35–57.
- Tyler, T. R. (2010). *Why people cooperate: The role of social motivations*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Van Dijk, E., & Wilke, H. (1995). Coordination rules in asymmetric social dilemmas: A comparison between public good dilemmas and resource dilemmas. *Journal of Experimental Social Psychology*, 31, 1-27.
- Van Dijk, E., & Wilke, H. (2000). Decision-induced focusing in social dilemmas: Give-some, keep-some, take-some, and leave-some dilemmas. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 92–104.
- Van Lange, P. A. M., & Joireman, J. A. (2008). How we can promote behavior that serves all of us in the future. *Social Issues and Policy Review*, 2(1), 127-157.
- Van Lange, P. A. M., & Van Doesum, N. J. (2015). Social mindfulness and social hostility. *Current Opinion in Behavioral Sciences*, 3, 18–24.
- Van Lange, P. A. M., Balliet, D., Parks, C. D., & Van Vugt, M. (2014). *Social dilemmas: The psychology of human cooperation*. New York: Oxford University Press.
- Van Lange, P. A. M., Joireman, J., Parks, C. D., & Van Dijk, E. (2013). The psychology of social dilemmas: A review. *Organization Behavior and Human Decision Processes*, 120, 125-141.

- Van Vugt, M., Meertens, R. M., & Van Lange, P. A. M. (1995). Car versus public transportation? The role of social value orientations in a real-life social dilemma. *Journal of Applied Social Psychology, 25*(3), 258-278.
- Von Neumann, J., & Morgenstern, O. (1944). *Theory of games and economic behavior*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Weber, M., Kopelman, S., & Messick, D. (2004). A conceptual review of decision making in social dilemmas: Applying the logic of appropriateness. *Personality and Social Psychology Review, 8*(3), 281–307.
- Yamagishi, T. (1986). The provision of a sanctioning system as a public good. *Journal of Personality and Social Psychology, 51*, 110–116.
- Zahavi, A., & Zahavi, A. (1997). *The handicap principle: A missing piece of Darwin's puzzle*. New York: Oxford University Press.

Apresentação do Manuscrito 2

No Manuscrito 2 apresentam-se as etapas de adaptação da Medida Decomposta de Orientação de Valor Social (*Social Value Orientation Slider Measure*) para o contexto brasileiro, assim como da busca por evidências de validade da medida. Esse instrumento possibilita a mensuração da orientação de valor social (OVS), que diz respeito ao grau de preocupação que um indivíduo possui em relação aos próprios ganhos e aos ganhos das outras pessoas. Portanto, essa variável disposicional se refere à motivação que guia a tomada de decisão em situações envolvendo a divisão de recursos. Considerando que esse tipo de cenário está presente em diversas situações reais, a investigação da OVS é essencial para compreender os comportamentos de cooperação e competição. Apesar disso, é evidente uma carência de estudos, assim como de medidas construídas ou adaptadas para outros contextos além do original (e mais ainda para o contexto nacional) que mensuram esse construto. Sendo assim, o Estudo descrito no Manuscrito 2 teve como objetivo adaptar a Medida Decomposta de Orientação de Valor Social, de forma a disponibilizar uma medida robusta para a mensuração da orientação de valor social, que possa ser utilizada em pesquisas realizadas com amostras provenientes da população brasileira. Compreende-se que, para haver um progresso na avaliação do comportamento em situações interdependentes, é necessária a disponibilidade de medidas confiáveis para explorar a influência da orientação de valor social na tomada de decisão social. Além disso, a adaptação desse instrumento viabilizou o teste empírico realizado no Estudo 3 dessa Dissertação.

Manuscrito 2

Medida Decomposta de orientação de valor social: Adaptação e evidências de validade para o contexto brasileiro

Social value orientation Slider Measure: Adaptation Validity evidences for the Brazilian context

Resumo

O presente estudo teve como objetivo adaptar a Medida Decomposta de Orientação de Valor Social (*Social Value Orientation Slider Measure - SVO*) para o contexto brasileiro e verificar evidências de validade preditiva e convergente. São descritas as etapas de tradução e adaptação do instrumento. Foi realizada uma coleta de dados com uma amostra composta por 176 estudantes universitários (132 mulheres), com média de 21,25 anos de idade ($DP = 4,30$). Os participantes responderam a Medida decomposta OVS, a Escala de Cooperação e Competitividade e a uma versão impressa do dilema do prisioneiro. A medida SVO se correlacionou negativamente com a Escala de Cooperação e Competitividade. Não houve diferenças nos escores de SVO em função das escolhas no dilema dos prisioneiros. São discutidas as propriedades psicométricas do instrumento, assim como limitações e potenciais usos na pesquisa sobre dilemas sociais e cooperação.

Palavras-chave: Orientação de valor social; Dilemas sociais; Cooperação.

Abstract

The present study aimed at adapting the Social Value Orientation Slider Measure (SVO) to the Brazilian context and testing evidences of predictive and convergent validity. The steps of translation and adaptation of the instrument are described. Data were collected with a sample of 176 university students (132 female), with a mean age of 21,25 years (DP = 4,30).

Participants answered the SVO Measure, the Cooperation-Competitiveness Scale, and a printed version of the prisoner's dilemma. The SVO measure was negatively correlated with the Cooperation-Competitiveness Scale. There were no differences in SVO scores based on Prisoner's Dilemma choices. The psychometric properties of the measurement, as well as its limitations and potential uses in social dilemma and cooperation research, are discussed.

Keywords: Social value orientation; Social dilemmas; Cooperation.

Medida decomposta de orientação de valor social: Adaptação e evidências de validade para o contexto brasileiro

Dilemas sociais são situações em que há um conflito entre os interesses individuais e os interesses coletivos das pessoas envolvidas (Foddy, Smithson, Schneider, & Hogg, 2013). Estão, portanto, intimamente relacionados a comportamentos de cooperação, ao passo que cooperar é a opção pró-social disponível para ser executada. Logo, compreender quais os elementos envolvidos na escolha entre cooperar ou não cooperar, frente a um dilema social, é essencial para solucioná-los. Embora a psicologia social, a psicologia ambiental e a área de comportamento do consumidor investiguem mais frequentemente os fenômenos relacionados a dilemas sociais na psicologia, diversas outras áreas do conhecimento têm se dedicado a explorar os mecanismos relevantes para a tomada de decisão (Pletzer et al., 2018).

O modelo econômico tradicional compreende que os seres humanos são agentes racionais que buscam exclusivamente o ganho individual, pois desprezam qualquer interesse pelos resultados gerados às outras pessoas (Rabin, 1993). A visão apresentada não admite qualquer variação da motivação do comportamento, assumindo exclusivamente uma perspectiva oposta à pró-socialidade (Fehr & Fischbacher, 2002). No entanto, muitos trabalhos revelaram que as pessoas podem abordar dilemas sociais como um conjunto mais amplo de motivos do que apenas a busca de interesse pessoal (p.ex., Fehr & Fischbacher, 2004; Rai & Fiske, 2011; Van Lange, Baillet, Parks, & Van Vugt, 2014). O modelo de preferências sociais assume o interesse individual como sendo apenas uma das explicações para o comportamento humano, dando espaço à outras motivações que incorporam a preocupação com os demais indivíduos (Charness & Rabin, 2002). O termo preferências sociais foi utilizado por Messick e McClintock (1968), posteriormente referido como orientação de valor social (*social value orientation*), para definir um traço de personalidade

que descreve a importância atribuída aos resultados individuais e das outras pessoas (Ackermann, Fleiß, & Murphy, 2016; Pletzer et al., 2018). Assim, o construto está relacionado com o quanto cada pessoa está disposta a sacrificar seus resultados em prol de um resultado melhor ou pior para o(s) outro(s) envolvidos (Murphy, Ackermann, & Handgraaf, 2011).

As pesquisas apontam para uma considerável influência das características disposicionais em dilemas sociais, especialmente a orientação de valor social (Van Lange, Joireman, Parks, & Van Dijk, 2013). Essa medida de diferenças individuais parece afetar a forma como as pessoas interpretam as situações e optam entre se comportar de forma cooperativa ou não. Uma meta-análise realizada por Balliet, Parks e Joireman (2009) constatou que aproximadamente 9% da variância da cooperação em dilemas sociais é explicada pelo valor de orientação social. Além disso, está correlacionada positivamente com cooperação e negativamente com conflito (Gerpott et al., 2017). Um outro aspecto que revela a importância da investigação e mensuração desse construto é o fato de variáveis situacionais afetarem de formas diferentes o comportamento, a depender do tipo de orientação de valor social (Brucks & Van Lange, 2015; Van Lange & Klapwijk, 2011).

Em uma revisão realizada por Bogaert, Boone e Declerck (2008) foi constatado que muitos estudos se dedicaram à investigação das orientações (p.ex., Ackermann, Fleiß, & Murphy, 2016; Murphy & Ackermann, 2014; Joireman, Van Lange, & Van Vugt, 2004), mas poucos atribuíram foco à mensuração e validade. Rompendo com tais padrões, estudos mais recentes (p.ex., Murphy, Ackermann, & Handgraaf, 2011; Murphy & Ackermann, 2014) não somente proporcionaram comparações sistemáticas entre os principais instrumentos de medida, como também elaboraram um novo instrumento, que supera diversas limitações em comparação aos demais - *SVO Slider Measure*. Entretanto, no cenário nacional ainda há a carência de instrumentos elaborados e/ou adaptados que mensurem esse construto. Portanto,

o presente estudo teve como objetivo a adaptação do instrumento *SVO Slider Measure* e a busca por evidências de validade.

O Conceito de Orientação de Valor Social

O modelo de orientação de valor social foi fortemente influenciado pela teoria da interdependência (Kelley & Thibaut, 1978; Kelley et al., 2003), sobretudo pelo conceito de transformação - caracterizado como um processo no qual estão envolvidas as regras que os indivíduos utilizam preferencialmente em suas interações sociais (Rusbult & Van Lange, 2003). As regras guiam os indivíduos a buscar diferentes resultados para eles e para as outras pessoas com quem interagem. O conceito de transformação admite que as pessoas levam em consideração mais do que os ganhos individuais, ao modificar a estrutura objetiva da situação considerando os resultados gerados aos outros, assim como os resultados futuros.

A sensibilidade relacionada aos resultados ocasionados às outras pessoas pode assumir diferentes formas, o que permitiu o desenvolvimento de uma taxonomia dos tipos de orientações. O primeiro a propor que haveria diferentes motivações foi Deutsch (1960), ao distinguir três categorias: cooperativa, individualista e competitiva. A tríade foi citada por Messick e McClintock (1968) em sua teoria da motivação do comportamento de escolha, descrevendo-a de forma operacional, respectivamente, como; maximização dos ganhos conjuntos, maximização dos ganhos individuais e maximização do ganho relativo. Uma nova classificação foi oferecida por Liebrand (1984), ao sintetizar as orientações em quatro diferentes graus de preocupação entre o próprio bem-estar e o do outro: altruísta, pró-social, individualista e competitiva. A orientação altruísta está relacionada ao intuito de maximizar os ganhos do outro, sem considerar os próprios resultados (Ackermann et al., 2016), porém costuma manifestar-se apenas quando há uma ligação empática (Van Lange & Joireman, 2008). No tocante a orientação pró-social, Van Lange (1999) propôs uma visão não apenas em termos de aumento dos ganhos conjuntos, mas também como aumento da igualdade entre

os resultados. Segundo esse último autor, alguns indivíduos pró-sociais têm seus comportamentos motivados pela busca de uma maior igualdade entre o próprio ganho e o da outra pessoa, ao passo que outros visam a maximizar os ganhos conjuntos.

Posteriormente Van Lange e Joireman (2008) sintetizaram as orientações em seis esferas: cooperação, igualdade, individualismo, competição, altruísmo e agressão. A agressão foi a última classificação a ser adicionada e refere-se à meta de minimizar os resultados do outro. Entretanto, ela costuma ser ativada apenas quando o indivíduo percebe que a outra pessoa não está agindo de forma cooperativa. Apesar dos constantes aperfeiçoamento da teoria, ainda hoje muitas pesquisas se limitam ao uso da tríade competitivo, individualista e cooperativo, para retratar os valores de orientação social. Uma outra forma de se referir aos tipos de orientações é agrupando orientação altruísta, cooperativa e igualitária a partir da regra pró-social comum que guia o comportamento: beneficiar ao outro. A regra anti-social, por outro lado, tem como finalidade o benefício próprio e é partilhada entre os indivíduos com orientação mais individualista e competitiva (Rusbult & Van Lange, 2003). Por isso, comumente as pesquisas diferenciam os indivíduos de forma binária, entre aqueles que são pró-self e os que são pró-sociais (Ackermann et al., 2016; Bogaert, Boone, & Declerck, 2008). Os pró-sociais são tanto aqueles que possuem o objetivo de tornar mais semelhantes os resultados, quanto aqueles que visam a maximizar os ganhos conjuntos. Já os pró-self abarcam não somente a motivação de maximizar o ganho pessoal, como também de aumentar o ganho relativo (Pletzer et al., 2018).

Não é correto assumir que a orientação de valor social determina os comportamentos. Apesar de ser uma característica relativamente estável, ela deve ser analisada em termos de probabilidade. Em outras palavras, um indivíduo pode apresentar diversos tipos de orientações, mas a probabilidade de cada uma ser ativada varia de acordo com a sua predisposição. De outra forma não haveria variação comportamental frente aos diferentes

contextos e parceiros de interação, o que seria desadaptativo para um convívio em sociedade (Van Lange & Joireman, 2008). Por fim, é importante considerar que a forma como a classificação das orientações foi utilizada trouxe algumas inconsistências para a área, dado que por muito tempo ignorou-se que a quantificação do construto é melhor representada em uma escala contínua (Murphy et al., 2011). Esse equívoco ocorreu porque alguns dos principais instrumentos de mensuração da orientação de valor social forneceram apenas resultados categóricos (Bogaert et al., 2008). Considerando a relação dinâmica entre conceitos e mensuração, gerou-se um impacto negativo no desenvolvimento da teoria (Murphy & Ackermann, 2014).

Mensuração da Orientação de Valor Social

Os principais instrumentos de mensuração da orientação de valor social utilizam o método conhecido como jogos decompostos (*decomposed games*), desenvolvido por Messick e McClintock (1968) na elaboração de seus itens. Os jogos decompostos envolvem uma tarefa de distribuição de recursos, realizada de forma unilateral, na qual o respondente deve escolher entre pares de resultados para ele e para uma outra pessoa (Bogaert et al., 2008). Tradicionalmente, as investigações sobre dilemas sociais utilizam os jogos econômicos como sua principal ferramenta de pesquisa, porém eles salientam a interdependência da situação, evidenciando um framing estratégico ao qual a maioria das pessoas é reativa (Greiff, Ackermann, & Murphy, 2016).

Já a escolha unilateral dos jogos decompostos permite minimizar a influência das crenças a respeito das preferências e comportamentos das outras pessoas (Murphy & Ackermann, 2014), portanto um método mais apropriado para mensurar a orientação de valor social (OVS). Nota-se que não é usual, na investigação do valor de orientação social, o uso de medidas tradicionais de autorrelato das atitudes ou das intenções de comportamento (Murphy et al., 2011).

Dentre os instrumentos que se baseiam nos jogos decompostos, três merecem destaque: a *Triple-Dominance Measure*, o *Ring Measure* e a *SVO Slider Measure*. Segundo uma meta-análise realizada por Pletzer et al. (2018), são esses os instrumentos mais utilizados na mensuração da orientação de valor social. O *Triple-Dominance Measure* (Van Lange, Otten, De Bruin, & Joireman, 1997) inclui nove itens, nos quais são apresentadas três opções de respostas, sendo cada uma representativa de um tipo de preferência (Van Lange, 1999). Apesar do uso muito popular (Bogaert et al., 2008), esse instrumento apresenta baixa sensibilidade (Murphy et al., 2011) e produz apenas três resultados, unicamente categóricos: orientação pró-social, individualista e competitiva (Murphy & Ackermann, 2014; Pletzer et al., 2018). Além disso, o respondente deve apresentar no mínimo 66,7% de consistência em suas respostas a um tipo de orientação, caso contrário não poderá receber uma classificação (Bogaert et al., 2008), o que costuma gerar uma perda substancial de informação. Mas o instrumento também é criticado pela escolha aleatória dos valores utilizados para representar cada classificação (Aksoy & Weesie, 2012).

O *Ring Measure*, composto por 24 itens de pares de alocações de resultados, foi elaborado por Liebrand (1984). Sua proposta derivou do estudo de Griesinger e Livingston (1973), que desenvolveu um modelo geométrico das preferências sociais, a partir da projeção das orientações em um plano cartesiano. Uma estrutura em formato de anel é projetada nesse sistema de coordenadas cartesianas, sendo as orientações posicionadas sobre ele. No eixo x são representados os resultados gerados para o próprio indivíduo e no eixo y os resultados gerados para o outro. Dessa forma, cada orientação é representada por vetores resultantes da combinação dos resultados, sendo os valores incorporados na função de utilidade $U(x, y) = x + ay$. O *Ring Measure* apresenta baixa fidedignidade (Murphy et al., 2011; Pletzer et al., 2018) e costuma ser utilizado para produzir resultados apenas categóricos, mesmo que

ofereça informações contínuas também. Isso ocorre porque a informação contínua é bidimensional, referente aos valores nos eixos x e y (Murphy & Ackermann, 2014).

O instrumento mais recentemente desenvolvido na área é o *SVO Slider Measure* (Murphy et al., 2011), que inclui itens compostos por pares de alocações de recursos entre a própria pessoa e uma outra desconhecida. Os valores apresentados nos itens derivam de pontos em um plano cartesiano, representando as alocações de recursos para a própria pessoa (Eixo X) e para o outro (Eixo Y). Ambas as dimensões podem ser compreendidas em termos de ângulo, transformados em classificações das preferências. Portanto, é possível produzir dados em um nível de medida de razão, assim como categórica. Além disso, o *SVO Slider Measure* é a única medida que se propõe a diferenciar maximização dos ganhos e aversão à desigualdade.

O *SVO Slider Measure* compartilha semelhanças com o instrumento *Ring Measure*, pois ambos derivam seus itens de pontos em um plano cartesiano, no qual um formato de anel é projetado (Figura 3), sendo cada ponto representado de forma bidimensional. No entanto, considerando que as pessoas não costumam atribuir um valor negativo ao resultado individual, no *SVO Slider Measure* assume-se que o valor do resultado individual é igual a 1,0. Assim, apenas se considera o valor atribuído ao resultado escolhido para o outro. Sob essa perspectiva, o ângulo assume uma interpretação unidimensional, superando portanto uma das limitações do *Ring measure*. Além disso, tal interpretação não comporta motivações como martírio, masoquismo, sadismo e sadomasoquismo, nas quais os indivíduos costumam depreciar seus próprios resultados. Apenas metade do anel projetado no plano cartesiano é apreciado, ou seja, quatro dos oito pontos cardeais são usados como exemplares das orientações, sendo eles: altruísmo, pró-social, competição e individualismo (Figura 4). Nessa estrutura de anel, atribuem-se novos valores ao ponto central (50, 50), apresentando um raio com valor 50 (Murphy & Achermann, 2014).

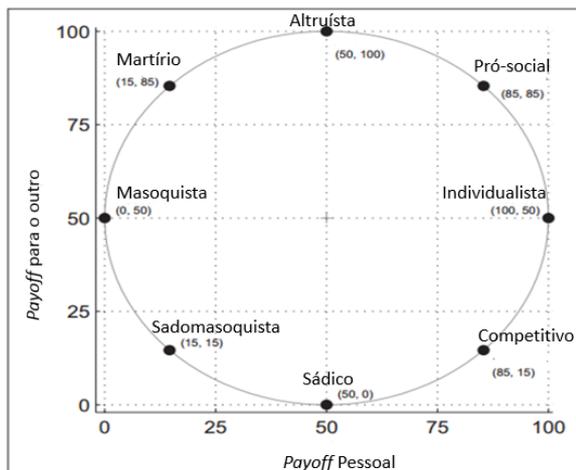


Figura 3. Representação gráfica da orientação de valor social (adaptado de Murphy & Achermann, 2013).

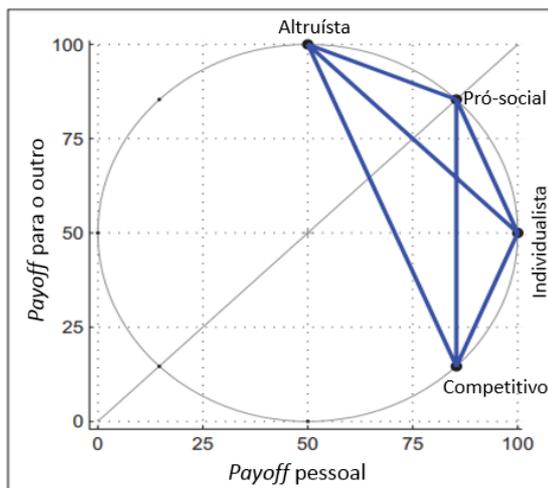


Figura 4. Representação gráfica dos itens primários de orientação de valor social (adaptado de Murphy & Achermann, 2013).

O SVO Slider Measure é um instrumento amplamente utilizado em investigações da área, como por exemplo para avaliar decisões em alocações de recursos utilizando *eye-tracking* (Fiedler, Glöckner, Nicklisch, & Dickert, 2013); confiança (Ackermann & Murphy, 2014), corrupção (Weisel & Shalvi, 2015); reciprocidade (Ackermann, Fleiß, & Murphy, 2016) e *Social Mindfulness* (Doesum, Van Lange, & Van Lange, 2013). Apesar das

orientações de valor social serem amplamente investigadas no contexto internacional, apenas dois estudos (Iwai, 2016; Silva, Matsushita & De Carvalho, 2015) foram identificados na literatura nacional que se propuseram a mensurar a OVS, utilizando o *SVO Slider Measure*. Entretanto, é de suma importância evidenciar que não foi relatado qualquer cuidado metodológico relacionado à tradução/adaptação dessa medida. Portanto, além de pôr em risco a validade dos resultados dessas pesquisas, o cenário nacional se mantém carente de instrumentos confiáveis e robustos para a mensuração dessa variável disposicional.

Considerando a relevância da orientação de valor social para compreender a tomada de decisão social e a ausência de instrumentos elaborados e/ou adaptados para o contexto brasileiro que mensurem esse construto, o presente estudo teve como objetivo a adaptação do instrumento *SVO Slider Measure*, assim como a avaliação de suas qualidades psicométricas. No entanto, o termo “deslizante” (*slider*) atribuído originalmente ao instrumento restringe sua aplicação, uma vez que o formato impresso não permite que o respondente efetivamente “deslize” entre as opções de divisão de recursos. Por isso, convencionou-se chama-lo aqui como Medida Decomposta de Orientação de Valor Social (Medida Decomposta OVS). Embora existam outras medidas para o mesmo construto, como o *Ring Measure* e *Triple-Dominance Measure*, a escolha pela Medida Decomposta OVS se justifica pelo fato de superar limitações que os demais instrumentos apresentam, assim como apresentar melhores propriedades psicométricas. Espera-se suprir a lacuna identificada e contribuir para o desenvolvimento de estudos nacionais, especialmente aqueles relacionados a comportamentos de cooperação e dilemas sociais. Dado o enorme potencial do paradigma dos dilemas sociais para investigar problemas básicos e aplicados de nossa sociedade, qualquer programa de pesquisas na área deve se valer inicialmente de medidas robustas e que possam ser dinamicamente empregadas.

Método

Participantes

Participaram do estudo 176 estudantes universitários, com idade média de 21,25 (DP = 4,30), sendo 132 mulheres. Os participantes eram alunos de diferentes cursos de graduação (35,3% do curso de psicologia) e cursavam, em média, o 4º semestre (DP = 2,70). Todos foram recrutados em salas de aula, a partir da anuência prévia dos professores responsáveis.

Instrumentos

Medida Decomposta de Orientação de Valor Social (Anexo 1). O instrumento foi elaborado originalmente na língua inglesa (Murphy et al., 2011) e os próprios autores adaptaram para três outros idiomas posteriormente: alemão, holandês e francês. Ele é composto por 15 itens, caracterizados como combinações de divisão de recursos entre o respondente e uma outra pessoa desconhecida. O respondente deve avaliar as combinações de valores e assinalar a de sua preferência. Com o intuito de garantir que o respondente compreendeu a tarefa, deve escrever os valores numéricos escolhidos no espaço indicado ao lado de cada item (Figura 5), como forma de checagem dupla da resposta (Murphy & Achermann, 2013).

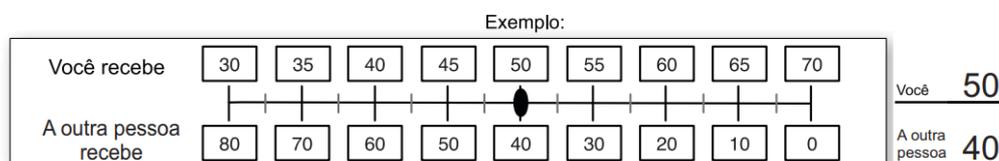


Figura 5. Exemplo de item da Medida Decomposta OVS.

O instrumento é dividido em duas partes: seis itens primários e nove itens secundários. Os itens primários derivam da conexão entre quatro pontos que representam protótipos das principais orientações (Figura 2). O resultado desses itens é obtido em uma

escala contínua, por meio de ângulos. Para calculá-lo devem-se computar as médias das alocações feitas para a própria pessoa e para o outro. Em seguida, subtrai-se o valor 50 de cada média e, por fim, calcula-se a tangente inversa da razão entre as duas médias (Murphy et al., 2011): Um grau de preocupação negativa com o resultado do outro é indicado por um ângulo negativo, ao passo que um ângulo positivo indica um grau de preocupação positiva (Ackermann, Fleiß, & Murphy, 2016). Portanto, a preocupação com o resultado do outro é indicada de forma crescente (Gerpott et al., 2017). O ângulo pode também ser categorizado em quatro orientações: altruísta, pró-social, individualista e competitiva, seguindo os seguintes critérios: $SVO^\circ > 57.15^\circ$: Orientação altruísta; $22.45^\circ < SVO^\circ < 57.15^\circ$: Orientação pró-social; $-12.04^\circ < SVO^\circ < 22.45^\circ$: Orientação individualista; $SVO^\circ < -12.04^\circ$: Orientação competitiva.

Os itens secundários avaliam a motivação relacionada à orientação pró-social, podendo ser classificada como aversão à desigualdade ou como maximização dos ganhos conjuntos. Por isso, esses itens são apenas considerados caso o respondente tenha apresentado uma orientação pró-social na primeira parte do instrumento (Murphy et al., 2011). A motivação por minimizar a desigualdade é representada pelas opções de alocação próximas à linha de 45° (Figura 6), ao passo que a busca por maximizar os resultados conjuntos é expressa pelas opções que estão nas extremidades dos itens (Murphy & Ackermann, 2013). O cálculo do escore gerado com base nas escolhas realizadas nos itens secundários é feito a partir do índice de aversão à desigualdade (*inequality aversion* - IA Index) (conforme descrito em Ackermann & Murphy, 2012 e Murphy et al., 2011). O índice varia de 0 (motivação perfeitamente aversa à desigualdade) a 1,0 (motivação perfeitamente maximizadora dos ganhos conjuntos) (Ackermann, Fleiß, & Murphy, 2016).

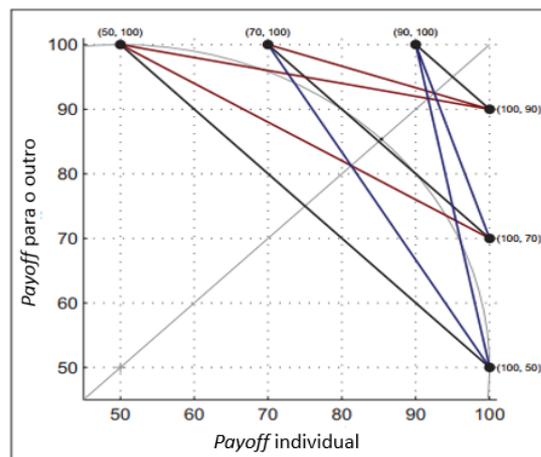


Figura 6. Representação gráfica dos itens secundários (adaptado de Murphy & Achermann, 2013).

A respeito das propriedades psicométricas do Medida Decomposta de OVS, Murphy et al. (2011) relataram um $r = 0,91$ como fidedignidade teste-reteste e uma consistência categórica de 89%. Comparando os resultados categóricos gerados pelo Medida Decomposta de OVS com o *Triple-Dominance Measure* e o *Ring Measure*, identificou-se boa validade categórica convergente. Os indivíduos foram classificados com a mesma orientação identificada pelo *Ring Measure* em 75% das vezes e com a mesma orientação identificada pelo *Triple-Dominance Measure* em 74% das vezes. Em relação à validade preditiva, foi encontrado um $r(98) = 0,24$ entre o ângulo do indivíduo e a escolha feita em um dilema do prisioneiro.

Escala de Cooperação e Competitividade (Anexo 2). Utilizou-se uma versão brasileira da *Competitiveness and Cooperation Scale*, desenvolvida por Stapel e Koomen (2005), com 11 itens que mensuram atitudes em relação a comportamentos de cooperação e competição. Embora na versão original os itens sejam tratados como parte de uma única dimensão, a versão adaptada da escala para o Brasil possibilitou a organização em dois fatores com boas qualidades psicométricas e evidências de validade de construto via análise

fatorial: 1) Competitividade ($\alpha = 0,84$), com seis itens; e 2) Cooperação, com cinco itens ($\alpha = 0,82$) (Teixeira, Iglesias, & Castro, 2010). Em cada item, o participante deve indicar o grau de concordância em uma escala de cinco pontos (1 - discordo plenamente a 5 - concordo plenamente).

Um teste da escala, aqui realizado, buscou também encontrar evidências de validade e fidedignidade. Embora a adaptação por Teixeira, Iglesias e Castro (2010) já tivesse apresentado resultados robustos, realizou-se aqui um exame da matriz de correlações entre todos os itens e da qualidade de suas distribuições, tendo em vista tratar-se de novo contexto de utilização. No entanto, cinco deles revelaram correlações sistematicamente próximas de zero e foram portanto excluídos da análise, garantindo fatorabilidade da matriz remanescente ($KMO = 0,71$) apesar da diminuição substancial no total de itens. Análises de componentes principais sugeriram uma solução unidimensional, tal como utilizada originalmente por Stapel e Koomen (2005), embora com evidências bem menos robustas de fidedignidade ($\alpha = 0,59$). Assim, após a inversão de itens, quando apropriado, gerou-se para a Escala de Cooperação e Competitividade um escore único, com valores mais altos indicando competitividade e valores mais baixos indicando cooperação.

Dilema do prisioneiro (Anexo 3). O dilema dos prisioneiros é baseado na anedota de dois prisioneiros que são acusados de um crime, mas na ausência de provas a polícia os mantém em celas separadas e incommunicáveis, alertando sobre diferentes consequências de pena de prisão conforme confessem ou mantenham-se calados. Tem-se um dilema com uma difícil decisão racional, porque confessar parece a melhor resposta apenas se houver confiança de que o outro prisioneiro também confessará, já que não confessar é frequentemente mais atrativo. O dilema é tradicionalmente apresentado em formato experimental, de forma que dois jogadores devem escolher entre uma opção cooperativa de ação e outra não cooperativa (p.ex., Axelrod, 1980). No presente estudo, entretanto,

apresentou-se uma versão impressa do dilema dos prisioneiros, de forma que os participantes eram instruídos a escolher entre cooperar ou não cooperar apenas imaginando que suas respostas seriam aleatoriamente pareadas com a escolha de outro respondente. As instruções descreveram um típico cenário do dilema do prisioneiro com uma matriz de resultados 2 x 2 (Figura 1), seguindo o formato padrão de resultados $T > R > P > S$, sendo $T = 0$; $R = 1$; $P = 2$; $S = 3$ (Figura 2).

		Jogador A	
		Confessar	Não confessar
Jogador B	Confessar	1 ano / 1 ano	2 anos / 0 anos
	Não confessar	0 anos / 2 anos	3 anos / 3 anos

Figura 1. Matriz do Dilema dos Prisioneiros

		Jogador A	
		Confessar	Não confessar
Jogador B	Confessar	(R) / (R)	(T) / (S)
	Não confessar	(S) / (T)	(P) / (P)

Figura 2. Matriz de Resultados Genéricos do Dilema dos Prisioneiros. R = situação recompensador; S = *sucker* (situação trouxa); T = situação tentadora; P = situação punitiva.

Procedimentos

Na etapa inicial de adaptação da Medida Decomposta OVS participaram dois tradutores brasileiros e bilíngues, ambos com experiência profissional no ensino da língua inglesa, sendo que um deles possuía vivência nos Estados Unidos e no Canadá. Seguindo as sugestões de Beaton et al (2000), apenas um dos tradutores possuía relativa familiaridade com o construto mensurado. A síntese das traduções foi realizada por um especialista bilíngue, com experiência em pesquisa na área de psicologia social. A tradução reversa foi feita por um especialista com formação na área de letras português-inglês.

Os procedimentos de tradução e adaptação basearam-se nas recomendações feitas por Borsa, Damásio e Bandeira (2012) e pela *International Test Commission* (2016). Primeiramente, o autor do instrumento original foi contatado, com o objetivo de solicitar sua autorização. A seleção dos especialistas para participar das etapas de adaptação foi realizada a partir do perfil profissional e acadêmico descrito em seus currículos *Lattes*. Em seguida, os especialistas foram convidados individualmente, via e-mail, tendo-se enviado a eles os formulários correspondentes a cada etapa de adaptação. Na primeira etapa, foram realizadas duas traduções independentes, que foram sintetizadas em uma única versão, visando a manter as equivalências semânticas, contextuais, conceituais, idiomáticas e linguísticas. A versão sintetizada foi aplicada em uma pequena amostra (N = 15) com características semelhantes ao público-alvo. Em seguida, os respondentes foram questionados a respeito de dificuldades e dúvidas apresentadas ao preencher o instrumento. Após este feedback ter sido coletado, foram implementadas pequenas alterações de forma nas instruções. Na última etapa, foi elaborada uma retrotradução, encaminhada por e-mail ao autor do instrumento original, solicitando sua contribuição para a avaliação da equivalência conceitual com o instrumento original, ainda que o autor não tenha podido desenvolver a tarefa.

A coleta foi realizada presencialmente, em salas de aula da Universidade de Brasília, com alunos matriculados em disciplinas do Curso de Psicologia. Primeiramente, os participantes deveriam assinar um Termo de Consentimento Livre e Esclarecido e, em seguida, responder aos três instrumentos. Embora a aplicação tenha sido coletiva, os participantes responderam individualmente e em silêncio às medidas. A ordem de aplicação dos instrumentos foi contrabalanceada a cada coleta, para controlar os efeitos de uma medida sobre a outra. O tempo de aplicação durou em média 15 minutos.

Resultados

Os escores obtidos nos seis primeiros itens da Medida Decomposta OVS resultaram em ângulos que variaram -7,82 à 52,91. O valor médio do ângulo foi de 32,83 (DP = 11,19), indicando portanto uma orientação pró-social - a mediana foi 34,87. A medida apresentou, assim, uma assimetria negativa na sua distribuição (-1,24) e uma Curtose positiva (1,32). O escore mais frequente (20,5%) foi de 37,48, representando a moda do ângulo, seguido de 34,88 (17,6%). Não houve diferenças de sexo para os ângulos, $t(168) < 1$, $p = ns$. Com base na classificação proposta por Murphy et al. (2011), a maioria dos participantes (81,8%) foi classificada como pró-social e apenas 15,9% foram classificados como individualistas. Nenhum participante obteve pontuação equivalente à orientação altruísta ou competitiva. Também não se verificaram associações com o sexo dos participantes quando considerada a categorização dos ângulos, $\chi^2(1) < 1$, $p = ns$.

A partir das escolhas feitas nos itens secundários da OVS, foi calculado o índice de aversão à desigualdade (IA index) dos 125 participantes classificados como pró-sociais e demais critérios estabelecidos por Ackermann e Murphy (2012). O valor médio obtido de 0,17 (DP = 0,18) indica que os participantes pró-sociais apresentaram um padrão de escolhas mais consistente com aversão à desigualdade, portanto não consistente com a maximização

dos ganhos conjuntos. Ao dividir a amostra de pró-sociais ao meio (0,5), apenas nove participantes apresentaram uma tendência a maximizar os ganhos conjuntos, indicado por Índice IA maior do que 0,50. Destaca-se que somente um participante foi classificado como perfeitamente maximizador dos ganhos conjuntos (IA index = 1,0), enquanto 29 (16,5%) foram classificados como perfeitamente avessos à desigualdade (IA index = 0). No dilema dos prisioneiros, a maioria dos participantes (56,8%) optou por não confessar (decisão competitiva), enquanto 42,6% optaram por confessar (decisão cooperativa). Não houve diferenças nos ângulos em função da decisão relatada pelos participantes no dilema dos prisioneiros, $t(169) = 1,29, p = 0,20, d = 0,19$. Também não houve diferenças na categorização dos ângulos em função dessas respostas, $X(1) = 1,6, p = 0,69$.

Dado que os itens da Escala de Cooperação e Competitividade formaram um escore único, verificou-se uma média de 2,02 (DP = 0,58), revelando tendência maior à atitude cooperativa do que competitiva. Homens (M = 2,15; DP = 0,65) se relataram mais competitivos do que as mulheres (M = 1,97; DP = 0,55), $t(172) = 1,71, p = 0,08, d = 0,30$. Verificou-se uma correlação negativa dessa medida com os ângulos da OVS, $r(176) = -0,25, p = 0,001$. Quando considerada a categorização dos ângulos, os individualistas relataram maiores níveis de competitividade (M = 2,36; DP = 0,54) do que os pró-sociais (M = 1,95; DP = 0,54), $t(170) = 3,50, p = 0,001, d = 0,72$. Os participantes que não confessaram no dilema dos prisioneiros (competitivos) se mostraram também mais competitivos na Escala de Cooperação e Competitividade, $t(173) = 1,79, p = 0,07, d = 0,28$. Apesar do resultado não ser estatisticamente significativo, foi encontrado um tamanho de efeito relativamente pequeno.

Discussão

O presente estudo teve como objetivo adaptar o instrumento Medida Decomposta OVS para o contexto brasileiro, assim como buscar evidências de validade convergente e validade preditiva para seu uso. A partir das análises descritivas dos itens primários,

observou-se uma assimetria de distribuição dos ângulos de OVS, o que resultou em desigualdades no número de participantes classificados em cada tipo orientação. A orientação pró-social foi a mais frequente, seguida da orientação individualista. Os dados encontrados a partir da análise dos itens primários apresentaram características semelhantes aos estudos desenvolvidos por Murphy et al (2011) e Murphy e Ackermann (2014), o que pode ser apontado como uma evidência inicial de fidedignidade da medida. Ainda que a assimetria da distribuição possa ser reflexo de características da amostra, a semelhança com os resultados encontrados em outros estudos gera dúvidas a respeito da sensibilidade do instrumento para identificar os diferentes tipos de orientações. Apesar da possibilidade de classificação em quatro tipos de categorias, observa-se que não é comum haver tamanha variabilidade empírica, uma vez que raramente indivíduos são classificados como altruístas e competitivos. Tal aspecto levou à necessidade de reduzir a OVS para duas categorias de análise: pró-sociais e individualistas. Sugere-se que em estudos futuros esse construto seja mensurado apenas como uma variável contínua (e não categórica).

Houve ainda algumas diferenças nos itens secundários em relação aos resultados encontrados em estudos da área. O valor médio do Índice de aversão à desigualdade (Índice IA) foi menor do que o valor encontrado por Murphy et al(2011), por exemplo. Quando o valor médio foi convertido em um valor categórico, a motivação pró-social naquele estudo foi classificada como maximização dos ganhos conjuntos. Já no presente estudo o valor médio encontrado apresentou motivação oposta, de aversão à desigualdade. Apesar disso, a maioria apresentou escores mais próximos de aversão à desigualdade em ambos os estudos. As diferenças encontradas podem decorrer de características específicas da amostra, inclusive de diferenças culturais entre os países em que foram realizadas as coletas. Não foi possível avaliar critérios específicos relacionados às diferenças de caracterização das amostras entre

os estudos, uma vez que os demais autores não descreveram as características dos participantes de forma detalhada.

Ainda no que diz respeito ao resultado encontrado a partir dos itens secundários, outras pesquisas apontam na mesma direção. Eek e Gärling (2006), utilizando outros instrumentos de mensuração, identificaram que pró-sociais apresentam preferência por resultados iguais e não por maximizar os ganhos conjuntos. Independentemente do fato do próprio resultado ser maior ou menor do que o outro, as escolhas dos pró-sociais foram guiadas por minimizar as diferenças de resultados. Um outro estudo utilizando imagens de ressonância magnética funcional apontou que pró-sociais são avessos à desigualdade em uma tarefa de divisão de recursos, sendo o grau dessa aversão predita pela ativação da amígdala (Haruno & Frith, 2009).

No tocante à escolha dos participantes no Dilema do Prisioneiro, não houve diferenças significativas em função dos escores dos itens primários, assim como não houve diferenças do tipo classificação das orientações. Portanto, não foi identificado um efeito preditivo da OVS no comportamento de cooperação no Dilema do Prisioneiro. As evidências de validade preditiva da Medida Decomposta OVS não se mostraram favoráveis, pelo menos como se esperaria idealmente, a partir da relação testada entre as variáveis. Tal resultado, no entanto, pode ter sido influenciado por características do delineamento da pesquisa. Considerando que apenas um instrumento de mensuração foi utilizado, isso pode indicar que o Dilema do Prisioneiro não foi uma medida comportamental suficientemente robusta para atingir esse objetivo.

Murphy et al (2011) encontraram evidências de validade critério a partir de uma correlação moderada ($r = 0,24$) entre os ângulos de OVS e as escolhas no Dilema do Prisioneiro, indicando uma relação positiva entre as variáveis. No entanto, as escolhas foram realizadas em um experimento com incentivo financeiro, a partir de um sorteio, o que pode

ter influenciado as diferenças em relação aos resultados deste estudo. Ainda assim, tal justificativa parece ser pouco consistente, pois uma meta-análise realizada por Balliet et al (2009) verificou um tamanho de efeito maior nos estudos em que os participantes não receberam qualquer retorno financeiro, se comparados aos estudos em que os participantes receberam um pagamento ou poderiam receber a partir de um sorteio. Outro possível motivo que poderia ter influenciado os resultados refere-se ao fato dos participantes terem realizado uma única escolha no Dilema do Prisioneiro. Porém, essa explicação também vai de encontro aos resultados apontados por Balliet et al., pois constataram que a quantidade de interações (escolha única ou escolhas sucessivas) em um jogo experimental não modera o tamanho de efeito da orientação de valor social.

É válido ressaltar que a medida utilizada foi a escolha do participante em uma situação hipotética, logo não um comportamento propriamente dito. Possivelmente o uso de um experimento cujo participante deva efetivamente executar um comportamento seria uma medida comportamental mais adequada para avaliar o papel preditivo do OVS sobre o comportamento. Por isso, sugere-se que novos estudos sejam realizados para buscar outras evidências de validade preditiva, especialmente no que diz respeito ao uso de jogos experimentais para avaliar o comportamento e preferencialmente combinando diferentes medidas, métodos e técnicas.

Um estudo realizado por Murphy & Ackermann (2014) encontrou uma correlação significativa ($r = 0,47$) entre OVS e distribuição de recursos em jogos de Dilemas de bens-públicos. Em conformidade, a meta-análise realizada por Balliet et al. (2009) apontou um efeito moderador do tipo de dilema na relação entre OVS e cooperação. Foi identificado que a orientação de valor social apresenta um maior poder preditivo sobre o comportamento em dilema de bens-públicos, quando comparado ao dilema de recursos (Balliet et al., 2009). Com base nesses resultados, incentiva-se que investigações futuras utilizem um jogo que também

simule Dilemas de Bens-públicos, para testar novas evidências de validade preditiva. O uso desse dilema possibilita que a cooperação seja mensurada de forma contínua e não apenas dicotômica, como no Dilema dos Prisioneiros (Abele, Stasser, & Chartier, 2010).

A partir das análises realizada, foi identificada uma correlação negativa entre os escores da Escala Cooperação e Competitividade e os ângulos da Medida Decomposta de OVS. Sendo a Escala utilizada uma medida atitudinal a respeito de ações competitivas e cooperativas, tal instrumento avalia um construto está teoricamente relacionado à orientação de valor social. Portanto, a correlação significativa encontrada pode ser interpretada como uma evidência de validade convergente, conforme aponta Pasquali (2007) e Campbell e Fiske (1959). Com base na classificação dos tipos de orientações, conforme esperado, individualistas relataram maiores níveis de competitividade, ao passo que cooperativos relataram maiores níveis de cooperação.

Após 50 anos do trabalho seminal de Messick e McClintock (1968) que introduziu o estudo das preferências individuais, ainda não havia instrumentos adaptados ou elaborados para o cenário nacional que permitissem a mensuração da orientação de valor social. Sendo assim, o presente trabalho pode contribuir de forma singular para a literatura brasileira, ao disponibilizar o instrumento Medida Decomposta OVS . Espera-se que a contribuição impulse o desenvolvimento de novas pesquisas sobre essa e várias outras características disposicionais na tomada de decisão em situações interdependentes. Isso é relevante sobretudo quando ainda que se conhece pouco também sobre as próprias variáveis situacionais nos dilemas em nossa cultura (Iglesias, Franco, Gisler, & Piasson, 2016; Nogueira & Vasconcelos, 2016; Silva & Ferreira, 2015; Saraiva & Iglesias, 2016), apesar de amplamente investigadas na literatura internacional. Em especial, acredita-se na importância de estudos que incorporem a mensuração da OVS para avaliar como os efeitos de variáveis situacionais se apresentam de formas distintas a depender dessa característica diposicional.

Por fim, a relevância da investigação das OVS não se restringe às contribuições teóricas, mas também envolve aportes práticos importantes. A configuração de vários dilemas sociais atinge grandes proporções, envolvendo um grande número de pessoas que desconhecem o comportamento umas das outras. Tal estrutura pode ser vista como uma evidência da importância da OVS para a resolução de dilemas sociais desafiadores. Isso porque é justamente em um cenário de maior incerteza que a influência dessa característica disposicional parece ser maior, uma vez que pode ser usada como uma pista que gera expectativas em relação ao comportamento das outras pessoas (Pletzer et al., 2018). Há várias evidências de validade ecológica da OVS (Van Lange, Balliet, Parks, & Van Vugt, 2014), como por exemplo, a diferença encontrada entre os tipos de orientações e o engajamento em comportamentos pró-ambientais (Joireman, Lasane, Bennett, Richards, & Solaimani, 2001), comportamentos de cidadania organizacional (Nauta, De Dreu, & Van der Vaart, 2002) e escolha do meio transporte (Van Vugt, Meertens, & Van Lange, 1995).

Referências

- Abele, S., Stasser, G., & Chartier, C. (2010). Conflict and coordination in the provision of public goods: A conceptual analysis of continuous and step-level games. *Personality and Social Psychology Review, 14*(4), 385-401.
- Ackermann, K. A., Fleiß, J., & Murphy, R. O. (2016). Reciprocity as an individual difference. *Journal of Conflict Resolution, 60*(2), 340-367.
- Ackermann, K. A., & Murphy, R. O. (2012). *Tutorial on how to evaluate the SVO Slider Measure's secondary items*. Retirado de http://vlab.ethz.ch/svo/SVO_Slider
- Aksoy, O., & Weesie, J. (2012). Beliefs about the social orientations of others: A parametric test of the triangle, false consensus, and cone hypotheses. *Journal of Experimental Social Psychology, 48*, 45–54.
- Axelrod, R. (1984). *The evolution of cooperation*. New York: Basic Books.
- Balliet, D., Parks, C., & Joireman, J. (2009). Social value orientation and cooperation in social dilemmas: A meta-analysis. *Group Processes & Intergroup Relations, 12*(4), 533–547.
- Beaton, D. E., Bombardier, C., Guillemin, F., & Ferraz, M. B. (2000). Guidelines for the process of cross-cultural adaptation of self-report measures. *Spine, 25*(24), 3186-3191.
- Bogaert, S., Boone, C., & Declerck, C. (2008). Social value orientation and cooperation in social dilemmas: A review and conceptual model. *British Journal of Social Psychology, 47*, 453–480.
- Borsa, J. C., Damásio, B. F., & Bandeira, D. R. (2012). Adaptação e validação de instrumentos psicológicos entre culturas: algumas considerações. *Paidéia, 22*(53), 423-432.
- Campbell, D. T., & Fiske, D. W. (1959). Convergent and discriminant validation by the multitrait-multimethod matrix. *Psychological Bulletin, 56*, 81-105.

- Charness, G., & Rabin, M. (2002). Understanding social preferences with simple tests. *The Quarterly Journal of Economic*, *117*(3), 817-869.
- Deutsch, M. (1960). The effect of motivational orientation upon trust and suspicion. *Human Relations*, *13*, 123-139.
- Da Silva, S., Matsushita, R., & De Carvalho, M. (2015). Prosocial people take better care of their own future well-being. *Open Access Library Journal*, *2*: e2181.
- Eek, D., & Gärling, T. (2006). Prosocials prefer equal outcomes to maximizing joint outcomes. *British Journal of Social Psychology*, *45*(2), 321-37.
- Fehr, E., & Fischbacher, U. (2002). Why social preferences matter: The impact of non-selfish motives on competition, cooperation and incentives. *The Economic Journal*, *112*(478), C1-C33.
- Fehr, E., & Fischbacher, U. (2004). Social norms and human cooperation. *Trends in Cognitive Sciences*, *8*(4), 185-190.
- Fiedler, S., Glöckner, A., Nicklisch, A., & Dickert, S. (2013). Social value orientation and information search in social dilemmas: An eye-tracking analysis. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, *120*, 272-284.
- Foddy, M., Smithson, M., Schneider, S., & Hogg, M. A. (Eds.) (2013). *Resolving social dilemmas: Dynamic, structural, and intergroup aspects*. New York: Psychology Press.
- Gerpott, F. H., Balliet, D., Columbus, S., Molho, C., & De Vries, R. E. (2018). How do people think about interdependence? A multidimensional model of subjective outcome interdependence. *Journal of Personality and Social Psychology*, *115*(4), 716-742.

- Greiff, M., Ackermann, K. A., & Murphy, R. O. (2016). *The influences of social context on the measurement of distributional preferences*. Working Paper Series, University of Zurich, Department of Economics, 224.
- Griesinger, D. W., & Livingston, J. W. Jr. (1973). Toward a model of interpersonal motivation in experimental games. *Behavioral Science, 18*, 173-188.
- Haruno, M., & Frith, D. C. (2010) Activity in the amygdala elicited by unfair divisions predicts social value orientation. *Nature Neuroscience, 13*(2), 160-161.
- Iglesias, F., Franco, V. R., Gisler, J., & Piasson, D. L. (2016). Vieses cognitivos entre consumidores num dilema social simulado: Falso consenso, erro fundamental de atribuição, de ator-observador e de autosserviço. *Psicologia: Teoria e Pesquisa, 32*, 1-8.
- International Test Commission (2016). *The ITC guidelines for translating and adapting tests*. Disponível em www.InTestCom.org
- Iwai, T. (2016). Orientação de valor social, sistema de valores e comportamento cooperativo: Um estudo experimental. *Revista de Administração Mackenzie, 17*(1), 82-111.
- Joireman, J. A., Lasane, T. P., Bennett, J., Richards, D., & Solaimani, S. (2001). Integrating social value orientation and the consideration of future consequences within the extended norm activation model of proenvironmental behavior. *British Journal of Social Psychology, 40*, 133–155.
- Joireman, J. A., Van Lange, P. A. M., & Van Vugt, M. (2004). Who cares about the environmental impact of cars? Those with an eye toward the future. *Environment and Behavior, 36*, 187–206.
- Kelley, H. H., Holmes, J. G., Kerr, N. L., Reis, H. T., Rusbult, C. E., & Van Lange, P. A. M. (2003). *An atlas of interpersonal situations*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

- Kelley, H. H., & Thibaut, J. W. (1978). *Interpersonal relations: A theory of interdependence*. New York: John Wiley.
- Liebrand, W. (1984). The effect of social motives, communication and group-size on behavior in an n-person multi-stage mixed-motive game. *European Journal of Social Psychology, 14*, 239–264.
- Messick, M. D., & McClintock, C. G. (1968). Motivational bases of choice in experimental games. *Journal of Experimental Social Psychology, 4*, 1-25.
- Murphy, R. O., & Ackermann, K. A. (2014). Social value orientation: Theoretical and measurement issues in the study of social preferences. *Personality and Social Psychology Review, 18*(1), 13-41.
- Murphy, R. O., & Ackermann, K. A. (2015). Social preferences, positive expectations, and trust based cooperation. *Journal of Mathematical Psychology, 67*, 45–50.
- Murphy, R.O., Ackermann, K. A., & Handgraaf, M. J. J. (2011). Measuring social value orientation. *Judgment and Decision Making, 6*(8), 771-781.
- Nauta, A., De Dreu, C. K. W., & Van der Vaart, T. (2002). Social value orientation, organizational goal concerns, and interdepartmental problem-solving behavior. *Journal of Organizational Behavior, 23*, 199–213.
- Nogueira, E. E., & Vasconcelos, L. A. (2016). De macrocontingências a metacontingências no jogo dilema dos comuns. *Revista Brasileira de Análise do Comportamento, 11*(2), 104-116.
- Pasquali, Luiz. (2007). Validade dos testes psicológicos: Será possível reencontrar o caminho? *Psicologia: Teoria e Pesquisa, 23*(spe), 99-107.
- Pletzer, J. L., Balliet, D., Joireman, J., Kuhlman, D. M., Voelpel, S. C., & Van Lange, P. A. M. (2018). Social value orientation, expectations, and cooperation in social dilemmas: A meta-analysis. *European Journal of Personality, 32*(1), 62-83.

- Rai, T. S., & Fiske, A. P. (2011). Moral psychology is relationship regulation: Moral motives for unity, hierarchy, equality, and proportionality. *Psychological Review*, *118*(1), 57-75.
- Rabin, M. (1993). Incorporating fairness into game theory and economics. *American Economic Review*, *82*(5), 1281-1302.
- Rusbult, C. E., & Van Lange, P. A. M. (2003). Interdependence, interaction, and relationships. *Annual Review of Psychology*, *54*, 351-375.
- Silva, F.S., & Ferreira, D.C.S. (2015). Tomada de decisão no sharing game: Um estudo exploratório sobre o efeito de variáveis contextuais. *Temas em Psicologia*, *23*(4), 1061-1075.
- Saraiva, R. B., & Iglesias, F. (2016). Cooperation under pressure: Time urgency and time perspective in social dilemmas. *Time & Society*, *25*(2), 393-405.
- Stapel, D. A., & Koomen, W. (2005). Competition, cooperation, and the effects of others on me. *Journal of Personality and Social Psychology*, *88*(6), 1029-1038.
- Teixeira, L. A. G., Iglesias, F. Castro, R. (2010). *Mensurando atitudes em dilemas sociais: Versão brasileira da Escala de Cooperação e Competitividade*. Manuscrito não publicado.
- Van Doesum, N. J., Van Lange, D. A. W., & Van Lange, P. A. M. (2013). Social mindfulness: Skill and will to navigate the social world. *Journal of Personality and Social Psychology*, *105*(1), 86-103.
- Van Lange, P. A. M. (1999). The pursuit of joint outcomes and equality in outcomes: An integrative model of social value orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, *77*(2), 337-349.
- Van Lange, P. A. M., Balliet, D., Parks, C. D., & Van Vugt, M. (2014). *Social dilemmas: The psychology of human cooperation*. New York: Oxford University Press.

- Van Lange, P. A. M., & Joireman, J. A. (2008). How we can promote behavior that serves all of us in the future. *Social Issues and Policy Review*, 2(1), 127-157.
- Van Lange, P. A. M., Joireman, J., Parks, C. D., & Van Dijk, E. (2013). The psychology of social dilemmas: A review. *Organization Behavior and Human Decision Processes*, 120, 125-141.
- Van Lange, P. A. M., Klapwijk, A., Van Munster, L. V. (2011). How the shadow of the future might promote cooperation. *Group Processes & Intergroup Relations*, 14(6), 857-870.
- Van Lange, P. A. M., Otten, W., De Bruin, E., & Joireman, J. (1997). Development of prosocial, individualistic, and competitive orientations: Theory and preliminary evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 733–746.
- Van Vugt, M., Meertens, R. M., & Van Lange, P. A. M. (1995). Car versus public transportation? The role of social value orientations in a real-life social dilemma. *Journal of Applied Social Psychology*, 25(3), 258-278.
- Weisel, O., & Shalvi, S. (2015). The collaborative roots of corruption. *National Academy of Sciences*, 112(34), 10651-10656.

Apresentação do Manuscrito 3

Uma expressiva parte dos estudos sobre cooperação atribui foco ao conflito de interesses presentes nos dilemas sociais que distancia os indivíduos de escolher a opção cooperativa de ação. Apesar de ser claramente relevante para a tomada de decisão, a configuração estrutural dos dilemas sociais não deve ser vista como o único desafio a ser superado no que concerne a promoção de cooperação. Por isso, uma nova linha de pesquisa evidencia um outro aspecto a ser considerado na análise dos comportamentos cooperativos. Tal perspectiva se interessa a respeito de como os indivíduos percebem (ou não) o cenário de interdependência, bem como a consideração com as pessoas com quem compartilham tais cenários.

Quando as pessoas se deparam com situações interdependentes, elas estão conscientes de como suas ações irão impactar o outro? As pessoas escolheriam cooperar quando essa opção de ação não envolvesse grandes prejuízos à elas? Poucos estudos realizados se dedicaram a encontrar respostas para tais questionamentos, mas uma recente linha de pesquisa conhecida como *Social Mindfulness* está avançando em direção à importantes explicações para esse tópico de investigação. O Manuscrito 3 apresenta um estudo empírico realizado com base nessa linha de pesquisa. O estudo teve como objetivo testar o efeito de normas injuntivas e descritivas no comportamento de cooperação em participantes de um Paradigma *Social Mindfulness*. Tal paradigma apresenta uma tarefa em um cenário que a interdependência é pouco evidente, podendo o participante optar entre um curso de ação cooperativo ou não cooperativo.

Manuscrito 3

***Social Mindfulness* em jogos experimentais: Normas sociais, diferenças individuais e cooperação**

***Social Mindfulness* in experimental games: Social norms, individual differences and cooperation**

Resumo

A cooperação pode ocorrer em situações sociais que a característica de interdependência não esteja evidente e que a ação cooperativa seja de baixo custo. Apesar disso, grande parte das investigações sobre dilemas sociais não incorpora tais características às situações investigadas. Uma recente linha de pesquisa conhecida como *Social Mindfulness* traz contribuições importantes que ampliam o conceito de cooperação e apresentam um novo paradigma experimental. O presente estudo teve como objetivo testar o efeito da saliência de normas descritivas e injuntivas no comportamento de participantes do paradigma *Social Mindfulness*, assim como de avaliar a influência da orientação de valor social. Um experimento online com 236 participantes (73,7% mulheres) designou os participantes aleatoriamente para cada Condição de norma injuntiva (N = 67), Condição de norma descritiva (N= 85) e *Condição* controle (N = 84). Os participantes também responderam a um questionário complementar ao paradigma SoMi, assim como ao instrumento Medida Decomposta OVSe um breve questionário sobre informações sociodemográficas. Não foram identificadas diferenças nas taxas de cooperação entre as condições e também não foi identificado um efeito de interação entre normas e orientação de valor social. São discutidas implicações teóricas e metodológicas dos resultados, assim como sugestões para investigações futuras.

Palavras-chave: *Social Mindfulness*; normas sociais; cooperação.

Abstract

Cooperation may occur in social situations where the interdependence characteristics are not evident and cooperative actions are low cost. Despite this, a large portion of the investigations about social dilemmas do not incorporate such characteristics into the situations investigated. A recent line of research known as *Social Mindfulness* brings important contributions that amplify the concept of cooperation and presents a new experimental paradigm. The objective of the present study was to test the effects of the salience of descriptive and injunctive norms in the behavior of the participants on the *Social Mindfulness* paradigm, as well to evaluate the influence of the social value orientation. An online experiment with 236 participants (73% women) randomly assigned the participants to each Injunctive norm condition (N=67), Descriptive norm condition (N=85) and Control Condition (N=84). The participants also answered a complementary questionnaire to the SoMi paradigm, as well as the SVO Slider Measure and a brief questionnaire about social demographic information. No differences in cooperation rates in the conditions were identified, nor was an effect of interaction between norms and social value. The theoretical implications and methodology of the results were discussed, as well as the suggestions for future research.

Key-words: *Social Mindfulness*; social norms, cooperation.

***Social mindfulness* em jogos experimentais: Normas sociais, diferenças individuais e cooperação**

Compreender o que leva as pessoas a cooperarem nas situações em que a busca pelo interesse coletivo conflita com o interesse individual é um dos principais desafios para resolver problemas sociais. Entretanto, considerando que comportamentos cooperativos derivam da escolha por priorizar o resultado coletivo em detrimento do resultado individual, grande parte das pesquisas sobre cooperação humana assume a premissa de que agir dessa forma envolve custos substanciais ao indivíduo (Van Lange & Van Doesum, 2015). Além disso, reconhecem que as pessoas envolvidas em um dilema social estão continuamente conscientes da interdependência dos indivíduos, assim como dos interesses dos diversos atores envolvidos. Em muitas situações sociais é comum que esses critérios não sejam preenchidos, indicando que a cooperação pode ser expressa a partir de um espectro mais amplo de possibilidades. Tal pluralidade torna necessário que as investigações científicas incorporem novos formatos, que sejam representativos dos diversos tipos de cooperação, superando as limitações teórico-metodológicas existentes. Uma recente linha de pesquisa, nomeada como *social mindfulness*, tem representado justamente um exemplo de nova perspectiva para os comportamentos cooperativos (Dou, Wang, Li, Li, & Nie, 2018). Essa área de investigação amplia a definição tradicional do termo *Mindfulness* como associado a uma consciência autocentrada, comumente utilizada no contexto clínico, para um conceito que envolve uma atenção direcionada ao outro (Van Doesum, Karremans, Fikke, De Lange, & Van Lange, 2018), ou seja, uma atenção social plena

O conceito de *social mindfulness* está vinculando à ideia de uma "mente social", pois significa estar atento ao outro no momento atual, considerando seus interesses antes de tomar uma decisão (Van Lange & Van Doesum, 2015). Essa linha de pesquisa aponta para a

necessidade do reconhecimento ativo da presença imediata ou esperada da outra pessoa na situação, de forma que a interdependência seja percebida para que ocorra a ação cooperativa. Portanto, compreende-se que se as pessoas estiverem autofocadas, ao invés de estar com o foco de sua atenção direcionada ao outro, provavelmente não irão cooperar. . Um outro aspecto essencial se refere à importância atribuída ao outro, ou seja, o nível de consideração dada ao seu parceiro de interação. Esta consideração precisa ser positiva e incorporar uma preocupação benevolente em relação ao que a outra pessoa precisa e/ou deseja (Van Doesum, Van Lange, & Van Lange, 2013).

Diferentemente do pensamento tradicional relacionado à cooperação, o tipo de comportamento associado ao *social mindfulness* não envolve grandes sacrifícios (Van Lange & Van Doesum, 2015), ou seja, é um tipo de cooperação de baixo custo. Isso se dá pelo fato de o foco da ação não recair sobre a determinação dos resultados das outras pessoas, mas sobre em que medida a escolha de um indivíduo amplia ou restringe as escolhas do outro (Van Doesum et al., 2013). Sua conceitualização está embasada na teoria da interdependência (Kelley & Thibaut, 1978) e “como as pessoas controlam os resultados uns dos outros, ou seja, suas recompensas e custos, bem-estar, satisfação-insatisfação” (Kelley, Holmes, Kerr, Reis, Rusbult, & Van Lange, 2003, p. 18).. Em um dilema social, agir de forma socialmente consciente significa ampliar o nível de controle da outra pessoa sobre os próprios resultados (Van Lange & Van Doesum, 2015), Sendo assim, no comportamento relacionado ao pensamento *social mindfulness* o indivíduo se certifica de que ele não determina nem restringe possibilidades para outras pessoas, no que diz respeito aos resultados. Logo, o conceito está intimamente relacionado ao estudo dos dilemas sociais, dado que envolve a forma como as pessoas harmonizam o conflito entre suas necessidades pessoais e as das outras pessoas.

A recente linha de pesquisa sobre comportamentos de cooperação de baixo custo apresenta uma configuração do cenário interdependente que incorpora certas sutilezas das relações interpessoais. É possível imaginar situações cotidianas que demandam tanto a identificação da presença do outro quanto uma preocupação com o seu bem-estar, para que um comportamento de cooperação pouco custoso seja executado. São exemplos de ações não cooperativas quando uma pessoa decide estacionar em um local que dificulta a passagem de outros carros, parar no meio de uma calçada forçando os outros a desviar do seu caminho, levantar de uma cadeira em um estádio limitando a visão de quem está atrás, não compartilhar uma informação importante com colega de trabalho ou pegar o último biscoito salgado, mesmo havendo vários doces a serem escolhidos. Nessas situações, provavelmente, a presença das outras pessoas não foi percebida ou considerada como relevante para motivar uma ação diferente. Optar pelo comportamento cooperativo não afetaria de forma significativa os resultados do próprio ator da ação, ao passo que o comportamento não cooperativo é capaz de trazer prejuízos aos demais envolvidos, especialmente em termos de restrição do controle sobre os próprios resultados (Van Doesum et al., 2013).

O baixo custo para o indivíduo não significa, entretanto, que o comportamento tenha uma pequena importância social. Pelo contrário, pode representar um importante papel na construção e na manutenção de relações interpessoais (Dou et al., 2018). Esse tipo de cooperação se apresenta como uma estratégia útil, estando correlacionada com maiores níveis de cooperação dos parceiros de interação, além dos benefícios para a reputação provenientes (p.ex., ser percebido como alguém mais confiável (Van Doesum et al., 2013). Portanto, apesar de ser uma ação de baixo custo para quem a pratica, as pessoas tendem a perceber e apreciar o comportamento caracterizado por *social mindfulness* (Van Lange & Van Doesum, 2015).

Paradigmas Experimentais

Tradicionalmente as pesquisas sobre cooperação humana envolvem o uso de jogos experimentais, apresentando uma estrutura que reflete os pressupostos atribuídos tipicamente aos dilemas sociais e ao comportamento de cooperação. Esses jogos utilizam matrizes, que têm a função de expor os possíveis resultados para cada participante, utilizando números que representam de forma abstrata os custos e recompensas resultantes da interação (Kelley et al., 2003). Um primeiro ponto a ser destacado concerne ao fato de as matrizes tornarem evidente a interdependência de resultados (Greiff, Ackermann & Murphy, 2016), fornecendo informações bastante explícitas sobre as possíveis consequências a cada participante. Outra característica comum nesses jogos diz respeito à operacionalização da cooperação, que costuma envolver grandes custos (Van Lange & Van Doesum, 2015). Mas tais atributos não se assemelham a muitas situações sociais reais, pois as pessoas podem não perceber a interdependência ou desconhecer os resultados estimados pelas outras pessoas.

Aumentar a validade ecológica dos paradigmas utilizados na investigação dos dilemas sociais é uma das grandes preocupações dos pesquisadores na área. Constantemente novos paradigmas são desenvolvidos visando a reproduzir diversas das principais características dos dilemas sociais reais (Van Lange, Joireman, Parks, & Van Dijk, 2013). Seguindo o mesmo cuidado, uma recente ferramenta de pesquisa foi desenvolvida para mensurar o comportamento de cooperação de baixo custo associado ao conceito de *social mindfulness* - o paradigma *social mindfulness* (SoMi) (Van Doesum et al., 2013). Trata-se de uma tarefa inspirada no paradigma das canetas (Kim & Markus, 1999), em que são apresentados objetos em diferentes cores a ser escolhidos pelo participante. As escolhas envolvem uma díade, de forma que as decisões tomadas limitam ou mantêm as opções de resultados do parceiro de interação. Isso porque o participante é incumbido de escolher entre objetos que aparecem duplicados/triplicados ou objetos que possuem um único exemplar.

Van Doesum, Van Lange e Van Lange (2013) encontraram evidências de validade do paradigma SoMi, ao fornecerem diferentes instruções aos participantes. Alguns participantes foram instruídos a manter os interesses da outra pessoa em mente e outros foram instruídos a manter os próprios interesses em mente. Os autores verificaram que as pessoas que mantiveram os interesses do outro em mente escolheram por mais vezes o objeto duplicado, ou seja, optaram por escolhas que não restringiam os resultados do outro - um indicativo de cooperação. Em contrapartida, os participantes que mantiveram os próprios interesses em mente realizaram mais escolhas que restringiam as opções de resultados do outro, isto é, optaram pelo objeto único. Dessa forma, aquele estudo apresentou indícios de que manter o foco nas necessidades e interesses do outro pode conduzir a um comportamento cooperativo que, ao invés de limitar as opções de escolha, fornece um maior controle ao parceiro.

O paradigma SoMi traz algumas inovações para o formato dos jogos experimentais, dado que deixa menos evidente a interdependência da situação e a informação sobre qual comportamento traria maior benefício para o outro participante. Apesar disso, é importante salientar que o paradigma, assim como alguns jogos experimentais amplamente utilizados em pesquisas sobre dilemas sociais, como o Jogo do ditador e o Jogo da confiança, não se configura como uma reprodução fiel dos dilemas sociais. Mas esses recursos fornecem insights sobre questões fundamentais para a tomada de decisão em dilemas sociais como, por exemplo, altruísmo e confiança (Van Lange et al., 2013). Logo, a mesma reflexão pode ser atribuída ao SoMi e seu papel na compreensão do comportamento de cooperação de baixo custo.

Normas Sociais e Cooperação

Em dilemas sociais os indivíduos são interdependentes, o que significa dizer que precisam escolher entre ações que impactam não apenas o bem-estar próprio, mas também das outras pessoas (Joireman, Kuhlman, Van Lange, Doi, & Shelley, 2003). Isso indica que

as normas sociais exercem uma poderosa influência sobre a decisão de cooperar ou não cooperar, dado que emergem em um cenário no qual a ação de um indivíduo passa a ser de interesse das outras pessoas, devido à possibilidade desse comportamento impactar o bem-estar de todos os membros do grupo (Fehr & Fischbacher, 2004). Apesar disso, a literatura sobre os dilemas sociais tem dedicado pouca atenção para o papel das normas sociais (Bicchieri, 2016; Weber, Kopelman, & Messick, 2004), evidenciando a demanda por novos estudos.

De acordo com a teoria da norma focada (Cialdini, Kallgren, & Reno, 1991; Kallgren, Reno, & Cialdini, 2000) o impacto das normas sociais sobre o comportamento dependerá do quanto a atenção do indivíduo está focada nas normas do tipo descritiva ou do tipo injuntiva. Considerando que diversas normas podem estar atuando em um mesmo contexto, convergentes ou divergentes, a influência predominante no comportamento do indivíduo será daquela norma sobre a qual o foco recai. As normas sociais podem orientar o comportamento, tanto a partir de processos deliberados quanto automáticos, sendo que no segundo caso, pistas contextuais podem guiar o comportamento a partir de heurísticas (Bicchieri, 2006). Segundo Cialdini (2003; 2011) as normas descritivas se referem à percepção de como a maioria das pessoas tipicamente se comporta em uma determinada situação. As normas injuntivas estão relacionadas à percepção de quais comportamentos são aprovados em uma situação. Além dos poucos estudos investigando os efeitos independentes das normas descritivas e injuntivas sobre o comportamento de cooperação (Raihani & McAuliffe, 2014), não foram encontradas investigações que tenham avaliado o efeito dessas normas sobre a cooperação de baixo custo.

Segundo Van Lange, Rockenback e Yamagishi (2014), nas situações em que há um pequeno conflito entre interesses individuais e coletivos há uma forte norma social de cooperação, dado que cooperar não se apresenta como uma escolha muito distante dos interesses do indivíduo. Em contrapartida, uma situação envolvendo um grande conflito de

interesses geraria menor uniformidade nas expectativas a respeito de como as pessoas se comportariam, o que poderia indicar normas sociais mais fracas. Sob o mesmo ponto de vista, Van Lange e Van Doesum (2015) presumem que, nas situações em que cooperar é uma ação de baixo custo para o indivíduo, a cooperação seria o comportamento normativo, como por exemplo, na situação representada pelo paradigma SoMi. Nesses casos se espera que as pessoas se comportem de forma cooperativa, dado que não envolve um grande sacrifício para o indivíduo, ao mesmo tempo que concebe um benefício substancial para o coletivo. Tais normas criam expectativas de que as pessoas irão se comportar em conformidade e, assim, muitas vezes há punição quando são violadas (Dawes, 1980; Van Lange, et al., 2014). O comportamento em conformidade com a norma é aceito e apreciado pela maioria, ao passo que o comportamento transgressor gera desaprovação.

Tendo em vista as lacunas apresentadas na literatura, o presente estudo tem como seu objetivo geral avaliar o efeito das normas descritivas e injuntivas sobre o comportamento de cooperação de baixo custo utilizando o paradigma *social mindfulness* (SoMi). Espera-se que ao salientar uma norma social de cooperação, o comportamento seja guiado por ela, estimulando um resultado cooperativo. Adicionalmente, a presente pesquisa objetivou avaliar qual tipo de norma exerce maior efeito sobre o comportamento de cooperação. Como apontaram Weber et al. (2004), é mais provável as pessoas se comportarem de forma individualista, conforme dita o modelo racional, quando as características sociais do contexto estão minimizadas. Uma forma de salientar a norma social é exatamente a partir da utilização de mensagens normativas. Schultz, Nolan, Cialdini, Goldstein e Griskevicius (2007) utilizaram informação sobre a norma descritiva para promover comportamento pró-ambiental, atraindo os comportamentos desviantes para próximo do comportamento desejado. Um estudo realizado por Raihani e McAuliffe (2014) investigou o impacto das normas descritivas e injuntivas na doação voluntária em um jogo do ditador, a partir da manipulação

das normas por meio de instruções fornecidas aos participantes. Na condição da norma descritiva, os participantes recebiam a informação de que a maioria das outras pessoas fez uma contribuição acima de um valor estipulado pelos experimentadores. Na condição da norma injuntiva, as informações recebidas pelo participante continham a sugestão de que ele realizasse uma contribuição acima de um valor estipulado pelos experimentadores. Apesar dos resultados da pesquisa indicarem uma maior influência das normas injuntivas, a informação utilizada para manipular tais normas pode ter sido interpretada pelo participante como sugestões vindas do próprio experimentador sobre como se comportar. Logo, há a possibilidade da manipulação ter sido percebida como a sugestão de uma autoridade e o efeito observado ser proveniente majoritariamente da obediência do participante. Portanto, o presente estudo buscou utilizar as instruções para realizar a manipulação das normas sociais, mas modificou a forma como as normas injuntivas foram apresentadas, de modo a evitar uma interpretação ambígua dos resultados.

Orientação de Valor Social e Cooperação

A situação pode apresentar características capazes de determinar o comportamento das pessoas, se destacando frente a fatores disposicionais. Ainda assim, alguns atributos individuais podem sensibilizar mais ou menos às influências contextuais (Friedman & Schustack, 2016). Logo, em uma situação interdependente a tomada de decisão não será influenciada apenas por características situacionais, mas também por características individuais (Joireman et al. 2003), o que confere à área de psicologia da personalidade um papel fundamental na psicologia social. Snyder e Ickes (1985), por exemplo, apontam que um ambiente pode criar uma situação psicologicamente “forte” ou “fraca”. Situações “fortes” apresentam uma estrutura bem definida, fornecendo pistas a respeito de qual comportamento desempenhar. No caso das situações “fracas”, a estrutura pouco definida não apresenta o mesmo impacto sobre o comportamento, permitindo que os comportamentos sejam

influenciados por fatores disposicionais, o que resulta em uma maior variação comportamental (Kwaadsteniet, Van Dijk, Wit, & De Cremer, 2006). Dentre as características disposicionais capazes de guiar o comportamento, destaca-se a orientação de valor social - o valor atribuído aos próprios ganhos e aos ganhos do outro, manifestado em forma de preferências por determinadas distribuições de recursos (Eek & Gärling, 2006). A orientação de valor social está correlacionada com o comportamento de cooperação (Balliet, Parks, & Joireman, 2009; Murphy, Ackermann, & Handgraaf, 2011), sendo fundamental mensurar essa variável nas investigações sobre cooperação, assim como avaliar sua influência em diferentes cenários de interdependência.

Uma clara importância da orientação de valor social se apresenta pelo fato dessa variável influenciar a forma como características ambientais impactam o comportamento dos indivíduos. Por exemplo, Van Lange, Klapwijk e Van Munster (2011) identificaram que uma situação na qual há a expectativa de interações repetidas com o mesmo parceiro apenas afeta de forma significativa o comportamento de indivíduos com orientação individualista, mas não aqueles com orientação cooperativa. Segundo os autores, a expectativa da interação repetida pode ser percebida como uma oportunidade para reciprocidade, levando a uma cooperação estratégica por parte dos individualistas. Apesar da orientação de valor social possuir um papel importante na compreensão dos comportamentos cooperativos, uma vez que variáveis contextuais podem influenciar o comportamento de formas diferentes a depender do tipo de orientação de valor social, poucos estudos investigando essa relação foram realizados (Bogaert, Boone, & Declerck, 2008). Portanto, o presente estudo visa a identificar se os efeitos das normas sociais se diferenciam, a depender do tipo de orientação de valor social. Espera-se que as normas afetem o comportamento cooperativo de indivíduos com orientação *pró-self* e que tal efeito não seja significativo em participantes com orientação *pró-social*, dada a tendência a cooperar mesmo quando a norma não está saliente. Logo, salientar as

normas de cooperação seria uma estratégia de caracterizar a situação como mais “forte”, de forma a guiar o comportamento cooperativo mesmo em participantes com orientação pró-*self*.

Para atingir os objetivos descritos, foi planejado um estudo experimental entre-sujeitos, para testar efeitos da saliência das normas no comportamento de cooperação, operacionalizado a partir das escolhas do participante na tarefa *Social Mindfulness* (SoMi). Conforme o raciocínio teórico adotado, especificou-se como variável independente a norma social de cooperação (descritiva e injuntiva), operacionalizada a partir das instruções da tarefa. Da mesma forma, foram incorporadas ao delineamento medidas que pudessem mensurar variáveis disposicionais, utilizando-se, portanto, uma medida de orientação de valor social (OVS). A hipótese testada refere-se, além do efeito principal das normas sociais, também do efeito de interação entre variáveis contextuais (normas) e disposicionais (OVS).

Método

Participantes

Foi estimada uma amostra de 251 participantes ($N = 251$), a partir de cálculo amostral realizado utilizando o software G* Power. O nível de confiabilidade adotado foi de 0,95, com erro amostral de 0,05, tamanho de efeito d de 0,50 e poder do teste de 0,95. Inicialmente a amostra foi composta por 293 participantes, com um perfil bastante diversificado, entretanto foram excluídos os participantes que ignoraram um dos instrumentos ($N = 51$) ou que eram menores de 18 anos ($N = 6$). Assim, a amostra final foi composta por 236 participantes, sendo 73,7% mulheres. A média de idade foi de 32,55 anos ($DP = 12,50$), variando entre 18 e 81. Quanto ao estado civil dos participantes, eram; 62,7% solteiros, 29,2% casados, 4,7 separados e 1,3% viúvos. Em relação à região do país em que os participantes moravam; 47,5% na Região Centro-Oeste, 38,6% na Região Sul, 11,9% na Região Sudeste, 0,4% na Região Nordeste e 0,4% na Região Norte. Apenas dois participantes residiam no exterior (Estados Unidos e Portugal). Em relação ao grau de escolaridade dos participantes; 42,8% eram pós-

graduados, 26,9% graduados, 19,5% com graduação incompleta, 7,6 % com ensino médio completo, 1,3% com ensino médio incompleto e 1,3% com ensino fundamental completo. Os participantes foram designados aleatoriamente para cada condição experimental: Condição Norma Injuntiva (N = 67), Condição Norma Descritiva (N = 85) e Condição Controle (N = 84).

Instrumentos

Tarefa SoMi. Trata-se de um paradigma desenvolvido por Van Doesum et al. (2013), que se configura a partir da apresentação de três ou quatro objetos ao participante, que deve escolher apenas um deles. Os produtos são idênticos, exceto pelo fato de haver variação na cor em que são apresentados (p. ex., maçãs vermelhas e maçãs verdes). A tarefa é composta por 24 oportunidades de escolha, aqui nomeadas como partidas, divididas entre 12 experimentais e 12 de controle. Nas partidas experimentais os objetos são apresentados na proporção 3:1 (3 iguais e 1 diferente) ou 2:1 (2 iguais e 1 diferente). Nas de controle, os objetos são apresentados na proporção 2:2 (2 iguais e 2 diferentes) ou 3:0 (3 iguais e 0 diferentes). As partidas de controle não impactam o escore final do participante, servindo apenas para combater a habituação enquanto a tarefa é executada. Foram utilizadas 12 categorias de produtos (p. ex., maçã, presente, toalha, etc.), sendo cada uma exibida duas vezes - uma na partida experimental e a outra na partida de controle (Figura 7). Quando o produto duplicado é escolhido, atribui-se uma pontuação ao participante (1,0), ao passo que quando o produto único é escolhido, o participante não pontua (0). O resultado final é a média dos escores (entre 0 e 1,0).

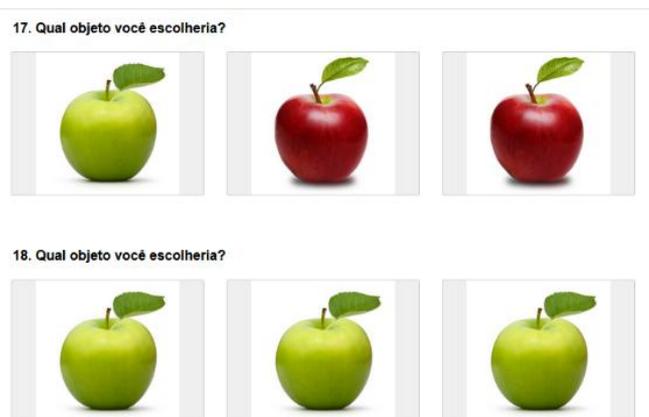


Figura 7. Exemplo de escolhas de objetos no paradigma SoMi.

Medida Decomposta de Orientação de Valor Social (Anexo 1). Foi desenvolvida originalmente por Murphy et al. (2011) e adaptado para o contexto brasileiro no Manuscrito 2 desta dissertação. O instrumento é composto por 15 itens, divididos entre primários e itens secundários. Cada item apresenta nove opções de distribuição de recursos para que o respondente indique a de sua preferência. Os itens primários resultam em uma escala contínua, que pode também ser categorizada em quatro tipos de orientação: altruísta, pró-social, individualista e competitiva. Os itens secundários avaliam qual motivação está relacionada às escolhas dos indivíduos pró-sociais, integrando dois tipos de classificação: aversão à desigualdade ou maximização dos ganhos conjuntos. O instrumento apresentou em sua publicação original evidências de fidedignidade a partir de teste-reteste ($r = 0,91$), assim como uma consistência categórica de 89% (Murphy et al., 2011). Para realizar a coleta *online* foi elaborada uma versão da Medida Decomposta OVS para ser aplicada em conjunto com os demais instrumentos (Figura 8), o que implicou na alteração da estrutura de visualização dos itens quando comparada a versão original do instrumento.

35. Escolha uma opção de distribuição

Você 85 A outra pessoa	Você 87 A outra pessoa	Você 89 A outra pessoa	Você 91 A outra pessoa	Você 93 A outra pessoa	Você 94 A outra pessoa	Você 96 A outra pessoa	Você 98 A outra pessoa	Você 100 A outra pessoa
15	19	24	28	33	37	41	46	50
<input type="radio"/>								

Figura 8. Item da Medida Decomposta OVS na versão *online*.

Procedimentos

A coleta de dados foi realizada em formato on-line, por meio da plataforma *SurveyMonkey*. O convite foi feito em listas de e-mails e redes sociais, utilizando a técnica bola de neve para recrutar os participantes (Baltar & Brunet, 2012). Para garantir a participação livre e esclarecida, uma mensagem inicial era exibida ao acessar o link de pesquisa, contendo a descrição dos objetivos do estudo, assim como informações garantindo o anonimato e sigilo das respostas. Para concordar em participar da pesquisa, o participante deveria clicar em um botão disponível ao final da página. A ordem de aplicação dos instrumentos foi realizada da forma seguinte.

Na tarefa SoMi o participante era convidado a imaginar que havia uma "outra pessoa" envolvida, mas que eles não se conheciam e que provavelmente não se encontrariam em uma situação futura. O participante era informado que seriam apresentados três ou quatro objetos por vez e que deveriam escolher apenas um deles, sabendo que uma vez escolhido, o objeto não seria repostado. Além disso, era informado que, para cada oportunidade, o participante sempre seria o primeiro a escolher e que portanto a outra pessoa poderia escolher apenas depois dele. Logo, se o produto duplicado fosse escolhido, isso permitiria que a outra pessoa tivesse a opção de escolher entre os mesmos dois tipos de produtos. Caso fosse escolhido o objeto que possui apenas um exemplar, estaria privando a outra pessoa de obter aquele que já

foi escolhido. A ordem de apresentação dos itens e de apresentação dos objetos em cada item foi randomizada por meio da plataforma online.

Três condições experimentais (Anexo 4) foram manipuladas a partir das instruções fornecidas aos participantes, sendo a designação dos participantes para cada condição realizada de forma aleatória. Na Condição Experimental 1, a norma injuntiva de cooperação foi salientada a partir de uma informação adicional, que comunicava que “a maioria das pessoas que realizou a tarefa achou apropriado escolher o objeto que aparece duplicado”. Na Condição Experimental 2, a norma descritiva de cooperação foi salientada a partir de uma informação adicional, que comunicava que “a maioria dos participantes que realizou a tarefa escolheu o objeto que aparece duplicado”. Na Condição Controle nenhuma informação foi adicionada nas instruções.

Foi elaborado um breve questionário com nove questões, para ser respondido de forma complementar à tarefa SoMi. O participante foi instruído a imaginar um segundo cenário, no qual a outra pessoa escolheria os objetos antes. Prontamente eram exibidos três objetos, sendo dois da mesma cor (verdes) e um de cor diferente (azul). O participante era questionado sobre a sua expectativa a respeito da escolha que a outra pessoa faria (“qual produto você acha que o outro participante escolheria?”). O participante deveria imaginar que, no cenário descrito acima, a outra pessoa escolheu o produto não-duplicado (“Imagine que no cenário descrito acima, o outro participante escolheu o produto azul e que você é o próximo a escolher”) para responder às questões seguintes: a) "Você acha que ele se comportou de forma semelhante às pessoas que você conhece?" ; b) "A maioria das pessoas que você conhece aprovaria a escolha que ele fez?"; c) "Você acha que o outro participante deveria ser punido por ter feito a escolha que ele fez?"; d) "Você acha que o outro participante deveria ser recompensado por ter feito a escolha que ele fez?". As respostas eram

indicadas em uma escala de cinco categorias de concordância (do Discordo Totalmente ao Concordo Totalmente). Os participantes também foram solicitados a indicar o nível de raiva, de gratidão e de decepção em relação ao outro participante, em escalas de 0 a 10 pontos. Por fim, deveriam escolher entre realizar uma tarefa semelhante futuramente com a mesma pessoa com quem interagiram na tarefa ou realizá-la com um participante diferente.

Em seguida, os participantes deveriam responder à Medida Decomposta OVS, que foi adaptada para ser aplicada online. Por fim, para caracterizar um perfil sociodemográfico dos participantes, um pequeno questionário foi elaborado, incluindo dados sobre sexo, idade, profissão, escolaridade e estado civil. Ao finalizar o questionário, era exibida uma mensagem de agradecimento, juntamente com informações de contato dos pesquisadores responsáveis, assim como o website do grupo de pesquisa em que as pesquisas sobre a temática de psicologia social aplicada podem ser consultadas.

Resultados

Um exame das respostas na Tarefa SoMi (apenas as partidas experimentais) mostrou que a média de escores obtida foi de 0,53 (DP = 0,19), indicando que foram realizadas mais escolhas cooperativas do que competitivas. Além disso, 69,49% dos participantes apresentaram um escore médio igual ou superior a 0,50. Entretanto, apenas três participantes obtiveram um escore igual a 1,0, o que representa que todas as suas escolhas foram cooperativas. Tendência oposta foi constatada em sete participantes, que não fizeram qualquer escolha cooperativa, representada por um escore igual a 0.

No questionário complementar à tarefa SoMi foi verificado que, em relação à expectativa de comportamento do outro, 133 participantes (56,4%) afirmaram acreditar que o outro participante escolheria o objeto único (portanto escolha não cooperativa). Após os participantes serem instruídos a imaginar que o outro participante hipotético teria escolhido o objeto único, 51,7% concordaram ou concordaram totalmente que escolher o objeto único é

um comportamento semelhante ao comportamento das pessoas que eles conhecem. O mesmo valor de 51,7% dos participantes concordaram ou concordaram totalmente que a maioria das pessoas aprovaria o comportamento de escolha pela objeto único. A maioria dos participantes (91,9%) discordou ou discordou totalmente que o outro participante deveria ser punido por ter escolhido o objeto único. Além disso a maioria dos participantes (58,9%) discordou ou discordou totalmente que o outro participante deveria ser recompensado por ter escolhido o objeto único. Finalmente, a maioria dos participantes (58,5%) indicou que escolheria o mesmo parceiro para realizar uma tarefa semelhante futuramente. No que se refere às emoções direcionadas ao outro participante, em uma escala de 0 até 10, verificou-se um nível médio de raiva igual a 0,95 (DP = 1,38), um nível médio de gratidão igual a 2,26 (DP = 3,00) e um nível médio de decepção igual a 1,21 (DP = 1,81).

Os ângulos encontrados na Medida Decomposta OVS variaram de -7,81 à 61,39. O valor médio do ângulo foi de 35,24 (DP = 9,23), indicando segundo o critério de Murphy et al. (2011) uma orientação pró-social. A maioria dos participantes (91,9%) foi classificada como pró-social, 7,6 % como individualistas e 0,4% como competitivos. Nenhum participante obteve pontuação referente à orientação altruísta. A partir dos itens secundários da Medida Decomposta OVS, verificou-se o Índice de aversão à desigualdade (Índice IA - *IA Index*). Esse índice foi computado para 189 participantes, segundo os critérios estabelecidos por Ackermann e Murphy (2012). Foi identificado um valor médio de 0,15 (DP = 0,16), indicando que os participantes pró-sociais apresentaram um padrão de escolhas mais consistente com aversão à desigualdade, do que um padrão relacionado à maximização dos ganhos conjuntos. A maioria dos participantes (94,70%) apresentou um IA Index menor do que 0,50, ou seja, realizou escolhas mais consistentes com aversão à desigualdade. Dentre esses participantes, 52 realizaram escolhas perfeitamente aversas a desigualdade (IA index = 0). As escolhas dos demais participantes foram mais consistentes com a maximização dos

ganhos conjuntos (ou seja, maior do que 0,50), mas nenhum participante realizou escolhas perfeitamente maximizadoras dos ganhos conjuntos (que seriam expressas por um IA index = 1).

Foi verificada uma associação entre saliência das normas (três condições experimentais) e expectativa de escolha do outro. Quando houve saliência de normas (injuntivas ou descritivas), os participantes apresentaram maiores expectativas de que o outro participante escolheria o objeto duplicado (opção cooperativa). Na condição controle, os participantes escolheram mais o objeto único (opção competitiva), $\chi(2) = 7,04, p = 0,03$. A associação se manteve quando comparados os dois tipos de normas (injuntivas e descritivas), $\chi(1) = 7,01, p = 0,008, r = 0,17$.

As mulheres apresentaram uma média maior no Paradigma SoMi ($M = 0,55$; $DP = 0,18$) quando comparadas aos homens ($M = 0,48$; $DP = 0,20$), $t(234) = 2,02, p = 0,04, d = 0,37$. Participantes que esperaram que o outro escolhesse o objeto duplicado ($M = 0,58$; $DP = 0,17$) revelaram maiores médias no paradigma SoMi do que os que esperaram que o outro escolhesse o objeto único ($M = 0,49$; $DP = 0,19$), $t(234) = 3,82, p < 0,001, d = 0,50$. Não houve diferença no Paradigma SoMi entre os participantes que escolheriam realizar a tarefa com a "mesma pessoa" e os que escolheriam uma outra pessoa, $t(234) < 1, p = ns$.

Testou-se uma ANCOVA Fatorial 3(condição experimental) x 2(sexo) tendo o ângulo OVS como covariável, para verificar seus efeitos no Paradigma SoMi. Houve um efeito principal do sexo (mulheres apresentaram maior média), $F(1, 2,74) = 35,17, p = 0,01, \eta^2 = 0,93$ e um efeito principal da condição experimental (Injuntiva, Controle, Descritiva), $F(2, 1,92) = 8,57, p = 0,11, \eta^2 = 0,90$. Não houve efeito da Orientação de Valor Social, $F(1, 229) < 1, p = ns$.

Não se confirmaram efeitos de contraste ou análise de tendência na comparação das condições experimentais de norma injuntiva, descritiva e controle. Também não foi

identificado um efeito da saliência das normas quando comparadas as duas condições experimentais (norma injuntiva e descritiva) ($M = 0,53$; $DP = 0,18$) com a condição controle ($M = 0,53$; $DP = 0,21$), $F(234) = 0,28$, $p = ns$.

Discussão

Este estudo teve como objetivo avaliar o papel da percepção das normas injuntivas e descritivas nos comportamentos de escolha do Paradigma SoMi, um modelo experimental ainda pouco utilizado nas investigações sobre dilemas sociais. Inicialmente verificou-se que o nível médio de cooperação no paradigma SoMi foi semelhante aos níveis encontrados em uma sequência de estudos realizados por Van Doesum et al. (2013). Tal semelhança também foi observada na tendência das mulheres a realizarem mais escolhas cooperativas na tarefa. Essa diferença entre os sexos nem sempre é evidente nos estudos sobre cooperação. Conforme uma meta-análise realizada por Balliet, Li, Macfarlan e Van Vugt (2011) apontou, não há diferenças significativas nos níveis gerais de cooperação de homens e mulheres, apenas uma associação entre sexo e cooperação quando moderada por algumas características do contexto social. Portanto, o paradigma SoMi pode apresentar características que discriminam o efeito do sexo.

Também não houve diferença no comportamento de escolha no paradigma SoMi em função da orientação de valor social. Esperava-se que os indivíduos pró-sociais escolheriam mais os objetos duplicados, ao passo que individualistas escolheriam mais os objetos únicos, conforme identificado por Van Doesum et al. (2013). Sendo a orientação de valor social uma característica da personalidade que diz respeito à variação na preocupação com os resultados e bem-estar das outras pessoas (Pletzer, Balliet, Joireman, Kuhlman, Voelpel, & Van Lange, 2018), indivíduos com altos escores de OVS poderiam expressar uma consideração positiva ao realizar escolhas que não limitassem as opções do outro participante. Mesmo que tenha sido desigual a distribuição de participantes entre as classificações das orientações

(individualista, competitivos, pró-sociais e altruístas), o que prejudicou as análises de comparação de grupos, também não foram identificados resultados significativos ao tratar a OVS como uma medida contínua. Entretanto, o fato da maioria dos participantes ter sido classificada como pró-social indica a baixa variabilidade da OVS na amostra, que representa uma possível justificativa para o fato essa característica não ter influenciado o comportamento no Paradigma SoMi.

É importante salientar que a Medida Decomposta OVS foi aplicada em formato online, sendo a estrutura de visualização dos itens diferente da versão impressa e original do instrumento. Apesar disso, a distribuição dos escores da Medida Decomposta OVS foi semelhante aos resultados encontrados em outros estudos (p. ex. Murphy & Ackermann, 2013; Murphy et al., 2011), assim como no Manuscrito 2 desta Dissertação. Portanto, há indícios de que a versão online do instrumento mantém a capacidade de mensurar adequadamente a orientação de valor social.

Foi identificada uma associação entre saliência das normas e expectativa da escolha do outro participante. Tal resultado encontra respaldo na compreensão de Bicchieri (2006) sobre normas sociais, já que se deve compreendê-las não apenas em termos de comportamento, mas também de expectativa compartilhada a respeito de como se deve agir em uma determinada situação. Assim, acredita-se que ao salientar as normas sociais, ambas as dimensões - comportamento e expectativa - podem ser influenciadas de alguma forma. Apesar do objetivo desta pesquisa ser a mudança comportamental, o resultado encontrado aponta que a manipulação das normas esteve associada apenas à expectativa de comportamento. É válido destacar que, em dilemas sociais, as expectativas desempenham um papel muito importante, já que é comum haver grande incerteza em tais cenários sobre as ações das outras pessoas. Dessa forma, a escolha do próprio comportamento é influenciada pelas expectativas de como o outro irá se comportar, ou seja, se cooperará ou não (Pletzer et

al., 2018). Considerando que há uma tendência a cooperar com aqueles que são cooperativos e não cooperar com aqueles que não são cooperativos, a regra da reciprocidade desempenha um papel fundamental nessa dinâmica (Axelrod, 1984). A reciprocidade pode explicar os maiores níveis de cooperação no paradigma SoMi entre os participantes que esperavam que o outro escolheria o objeto duplicado, isto é, o efeito identificado das expectativas no comportamento de escolha. Sendo assim, a expectativa de cooperação pode ter levado os participantes a ser recíprocos e realizar mais escolhas pelo objeto duplicado na tarefa.

Apesar do participante ter sido instruído a imaginar que o seu parceiro de interação no paradigma SoMi escolheu o objeto único, restringindo as possibilidades de escolha, não houve preferência por um novo parceiro de interação para realizar uma tarefa futura. Tal resultado pode ser justificado pelo fato de apenas uma escolha do parceiro imaginado ter sido revelada, dado que tal informação pode não ter sido considerada suficiente para julgar negativamente o parceiro de interação. Essa suposição advém dos resultados encontrados em um dos experimentos realizados por Van Doesum et al. (2013), em que foi manipulada a quantidade de escolhas feitas pelo objeto duplicado no paradigma SoMi realizadas por um confederado. Os participantes realizaram menos avaliações negativas sobre o confederado quando apenas uma escolha não cooperativa havia sido feita, comparado a um cenário em que mais ações não cooperativas foram realizadas. Portanto, considerando que no presente estudo apenas uma escolha do participante imaginado foi informada, acredita-se que houve espaço para dúvidas a respeito da motivação dessa escolha, resultando em julgamento mais lenientes pelos participantes. Apesar da escolha pelo objeto único poder transmitir um significado de indiferença (Van Lange & Van Doesum, 2015) e falta de preocupação com as demais pessoas na situação interdependente, a quantidade de informações sobre o outro participante pode ter sido relevante para a seleção do mesmo parceiro para realizar uma tarefa futura.

Em relação aos demais resultados encontrados no questionário complementar do paradigma SoMi, as perguntas relativas aos níveis de gratidão e de recompensa foram utilizadas para combater ameaças à validade interna, de forma a minimizar características de demanda do estudo, o que poderia comprometer a fidedignidade das respostas dos participantes. Foram informados baixos níveis de gratidão direcionados ao outro participante, assim como baixos níveis de concordância com a afirmação de que o outro participante deveria ser recompensado pela escolha feita. Sentimentos de gratidão são eliciados quando as pessoas se comportam em conformidade com as normas sociais, que por sua vez podem impulsionar ações de recompensa (Fehr & Fischbacher, 2004).

Como resultado principal, não foram encontrados efeitos da manipulação da saliência das normas, tanto a injuntiva quanto a descritiva, quando comparados com uma condição de controle sem qualquer saliência de norma social. Uma das justificativas plausíveis para a ausência de um efeito nesta pesquisa pode decorrer do fato da norma de cooperação não ser uma norma social forte no tipo de tarefa realizada. Alguns resultados encontrados a partir das respostas do questionário complementar à tarefa SoMi apontam nessa direção, como por exemplo a maioria dos participantes ter discordado que o participante imaginado deveria ser punido pelo comportamento de escolha do objeto único, dado que quando as normas são violadas costuma haver punição (Van Lange, et al., 2014). É justamente para evitar uma punição que as pessoas guiam seu comportamento de forma a entrar em conformidade com a norma (Fehr & Fischbacher, 2004), pois as sanções informam qual o comportamento apropriado (Bicchieri, 2007). Além disso, a raiva costuma impulsionar o comportamento de punição (Fehr & Gächter, 2002; Nelissen & Zeelenberg, 2009), mas baixos níveis de raiva direcionados ao outro participante também foram relatados. No entanto, também é importante considerar que as sanções podem ser realizadas por indivíduos que foram diretamente afetados pela violação da norma ou por uma "terceira parte" não envolvida. Quando a

punição é exercida por uma terceira pessoa, haveria maiores indicativos de que comportamento punitivo estaria relacionado com uma motivação normativa, uma vez seus resultados que não estariam diretamente ligados e não haveria um interesse individual evidente (Fehr & Fischbacher, 2004). Dessa forma, um comportamento punitivo no presente estudo poderia estar mais relacionado a estratégia de reciprocidade (Axelrod, 1984) do que regulatória das normas sociais, por exemplo.

Considerando a ação das normas sociais como dependente de pistas salientes no contexto (Bicchieri, 2006; Cialdini, Kallgren, & Reno, 1991), uma segunda justificativa para não ter sido identificado um efeito da saliência das normas corresponde à manipulação realizada nas instruções, pois possivelmente não foi suficiente para salientar as normas no paradigma utilizado. Portanto, no que concerne às limitações do estudo, acredita-se que a manipulação das normas foi pouco eficaz, visto que houve uma pequena diferenciação entre a norma injuntiva (“achou apropriado escolher”) e a norma descritiva (“escolheu”). Por isso, sugere-se que investigações futuras avaliem novamente os efeitos das normas sociais a partir do uso de uma manipulação que apresente uma configuração mais evidente das normas aos participantes, como por exemplo salientando as normas a cada oportunidade de escolha dos objetos. Além disso, recomenda-se o uso de um delineamento de medidas repetidas, uma vez que essa configuração poderia ser mais sensível às pequenas diferenças entre as escolhas feitas em cada condição experimental (Shaughnessy, Zechmeister & Zechmeister, 2012). Associar um delineamento entre-sujeitos também será útil para avaliar o efeito de interação da orientação de valor social dos participantes e saliência das normas. Investigações futuras também podem se valer da utilização de um pequeno questionário com perguntas para verificar se o participante compreendeu de forma satisfatória a tarefa (*check list*). Seguindo essas propostas, os participantes seriam questionados a respeito das escolhas disponíveis e

possibilidade de resultados para cada um dos jogadores no paradigma SoMi (p.ex., Murphy & Ackermann, 2013).

Uma segunda limitação do estudo diz respeito ao fato de não ter sido mensurado o comportamento, mas sim a intenção comportamental. Isso porque foi utilizado o recurso de imaginação para operacionalizar o cenário de interdependência com o outro participante. Apesar de tal estratégia ter sido utilizada de forma eficaz em outros estudos (p. ex. Van Doesum, Van Prooijen, Verburgh, & Van Lange, 2016), investigações mais recentes que foram realizadas fora do laboratório revelam que a presença física de outra pessoa elicia mais respostas *Social Mindfulness* (Van Doesum, Karremans, Fikke, De Lange, & Van Lange, 2018). Estudos também sugerem que a ação baseada em *Social Mindfulness* parece depender do contexto. Ou seja, esse comportamento pode ou não ser expresso a depender da configuração que uma situação apresenta. Van Doesum et al (2016) manipularam em um experimento a proximidade do participante em relação a pessoa com quem supostamente interagiriam no Paradigma SoMi. Eles identificaram que as pessoas agem em conformidade com o pensamento *Social Mindfulness* ao interagir com amigos, quando comparado às pessoas desconhecidas ou inimigas. Em um segundo experimento realizado pelos mesmos autores, membros do endogrupo eliciaram mais comportamento socialmente consciente do que membros do exogrupo. Por fim, ressalta-se que apesar do paradigma SoMi adotar estímulos que não são muito populares na cultura brasileira (p. ex., tulipas), não há evidências que isso tenha comprometido a validade do instrumento, portanto acredita-se na adequação das categorias de objetos utilizadas.

O conceito de *Social Mindfulness* foi introduzido há apenas cinco anos por Van Doesum et al. (2013), assim como o paradigma SoMi. Tendo em vista o breve histórico de investigação, o presente estudo aponta para novos caminhos que podem contribuir para o desenvolvimento da área, assim como de estratégias que incentivem as pessoas a agir com

base no pensamento *Social Mindfulness*. Sendo tal conceito pertinente ao cuidado e à consideração com as necessidades das outras pessoas em uma situação interdependente (Dou et al., 2018), é importante compreender como influencia as escolhas em dilemas sociais reais. Estudos revelam que pistas contextuais são capazes de salientar o caráter social de uma situação e promover mais comportamentos congruentes com o *Social Mindfulness* (Van Doesum e al., 2018), levando a crer que a saliência de normas sociais conduziria a resultados semelhantes. Acredita-se que investigações como a realizada no presente estudo revelam informações importantes sobre como as pessoas se comportam em situações em que a opção cooperativa é pouco custosa e a interdependência é pouco evidente. Ainda pouco se sabe a respeito de *Social Mindfulness*, especialmente no que diz respeito ao papel das normas sociais, entretanto esse trabalho apresentou contribuições iniciais relevante para a compreensão dessa relação.

Referências

- Axelrod, R. (1984). *The evolution of cooperation*. New York: Basic Books.
- Ackermann, K. A., & Murphy, R. O. (2012). *Tutorial on how to evaluate the SVO Slider Measure's secondary items*. Retirado de http://vlab.ethz.ch/svo/SVO_Slider
- Balliet, D., Parks, C., & Joireman, J. (2009). Social value orientation and cooperation in social dilemmas: A meta-analysis. *Group Processes & Intergroup Relations*, 12(4), 533–547.
- Balliet, D., Li, N. P., Macfarlan, S. J., & Van Vugt, M. (2011). Sex differences in cooperation: A meta-analytic review of social dilemmas. *Psychological Bulletin*, 137, 881–909.
- Baltar, F., & Brunet, I. (2012). Social research 2.0: Virtual snowball sampling method using Facebook. *Internet Research*, 22(1), 57-74.
- Bogaert, S., Boone, C., & Declerck, C. (2008). Social value orientation and cooperation in social dilemmas: A review and conceptual model. *British Journal of Social Psychology*, 47, 453–480.
- Bicchieri, C. (2016). *Norms in the wild: How to diagnose, measure, and change social norms*. New York: Oxford University Press.
- Bicchieri, C. (2006). *The grammar of society. The nature and dynamics of social norms*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cialdini, R.B. (2011). The focus theory of normative conduct. In P.A. Van Lange, A.W. Kruglanski, & E.T. Higgins (Eds.), *Handbook of theories of social psychology* (Vol. 2, pp. 295-312). New York: Sage.
- Cialdini, R. B. (2003). Crafting normative messages to protect the environment. *Current Directions in Psychological Science*, 12(4), 105–109.

- Cialdini, R.B., Kallgren, C.A., & Reno, R.R. (1991). A focus theory of normative conduct. *Advances in Experimental Social Psychology*, 24, 201–234.
- Dawes, R. M. (1980). Social dilemmas. *Annual Review of Psychology*, 31, 169–193.
- De Kwaadsteniet, E. W, Van Dijk, E., Wit, A., & De Cremer, D. (2006). Social dilemmas as strong versus weak situations: Social value orientations and tacit coordination under resource size uncertainty. *Journal of Experimental Social Psychology* 42, 509–516.
- Dou, K., Wang, Y. J., Li, J. B., Li, J. J., & Nie, Y. G. (2018). Perceiving high social mindfulness during interpersonal interaction promotes cooperative behaviours. *Asian Journal of Social Psychology*, 21(1-2), 97-106.
- Eek, D., & Gärling, T. (2006). Prosocials prefer equal outcomes to maximizing joint outcomes. *The British Journal of Social Psychology*, 45(2), 321-37.
- Fehr, E., & Fischbacher, U. (2004). Social norms and human cooperation. *Trends in Cognitive Sciences*, 8(4), 185-190.
- Fehr, E., & Gächter, S. (2002). Altruistic punishment in humans. *Nature*, 415, 137–140.
- Friedman, H. S., & Schustack, M. W. (2016). *Personality: Classic theories and modern research*. Boston: Pearson.
- Greiff, M., Ackermann, K. A., & Murphy, R. O. (2016). *The influences of social context on the measurement of distributional preferences*. Working Paper Series, University of Zurich, Department of Economics, No 224. Disponível em <http://dx.doi.org/10.5167/uzh-123664>
- Joireman, J.A., Kuhlman, D.M., Lange, P.A., Doi, T., & Shelley, G.P. (2003). Perceived rationality, morality, and power of social choice as a function of interdependence structure and social value orientation. *European Journal of Social Psychology*, 33, 413–437.

- Kallgren, C. A., Reno, R. R., & Cialdini, R. B. (2000). A Focus theory of normative conduct: When norms do and do not affect behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26(8), 1002–1012.
- Kelley, H. H., Holmes, J. G., Kerr, N. L., Reis, H. T., Rusbult, C. E., & Van Lange, P. A. M. (2003). *An atlas of interpersonal situations*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Kelley, H. H., & Thibaut, J. W. (1978). *Interpersonal relations: A theory of interdependence*. New York: Wiley.
- Kim, H., & Markus, H. R. (1999). Deviance or uniqueness, harmony or conformity? A cultural analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 785–800.
- Murphy, R. O., & Ackermann, K. A. (2015). Explaining behavior in public goods games: The role of preferences and beliefs. *Academy of Management Proceedings*, <https://doi.org/10.5465/ambpp.2015.16361abstract> REF INCOMPLETA
- Murphy, R.O., Ackermann, K. A., & Handgraaf, M. J. J. (2011). Measuring social value orientation. *Judgment and Decision Making*, 6(8), 771-781.
- Nelissen, R.M., & Zeelenberg, M. (2009). Moral emotions as determinants of third-party punishment: Anger, guilt, and the functions of altruistic sanctions. *Judgment and Decision Making*, 4(7), 543–553.
- Pletzer, J. L., Balliet, D., Joireman, J., Kuhlman, D. M., Voelpel, S. C., & Van Lange, P. A. M. (2018). Social value orientation, expectations, and cooperation in social dilemmas: A meta-analysis. *European Journal of Personality*, 32(1), 62-83.
- Raihani, N.J., & McAuliffe, K. (2014). Dictator game giving: The importance of descriptive versus injunctive norms. *PLoS One*, 10;9(12): e113826
- Shaughnessy, J. J., Zechmeister, E. B., & Zechmeister, J. S. (2012). *Metodologia de pesquisa em psicologia*. Porto Alegre: AMGH.

- Schultz, P. W., Nolan, J. M., Cialdini, R. B., Goldstein, N. J., & Griskevicius, V. (2007). The constructive, destructive, and reconstructive power of social norms. *Psychological Science, 18*(5), 429-34.
- Snyder, M., & Ickes, W. (1985). Personality and social behavior. In G. Lindzey & E. A. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (pp. 883-948). New York: Random House.
- Van Doesum, N. J., Karremans, J. C., Fikke, R., de Lange, M. A., & Van Lange, P. A. M. (2018). Social mindfulness in the real world: The physical presence of others induces other-regarding motivation. *Social Influence*. Online first.
- Van Doesum, N. J., Van Lange, D. A. W., & Van Lange, P. A. M. (2013). Social mindfulness: Skill and will to navigate the social world. *Journal of Personality and Social Psychology, 5*, 86-103.
- Van Doesum, N. J., Van Prooijen, J. W., Verburgh, L., & Van Lange, P. A. M. (2016). Social hostility in soccer and beyond. *Plos One, 11*(4), e0153577.
- Van Lange, P. A. M., Klapwijk, A., & Van Munster, L. (2011). How the shadow of the future might promote cooperation. *Group Processes and Intergroup Relations, 14*, 857-870.
- Van Lange, P. A. M., & Van Doesum, N. J. (2015). Social mindfulness and social hostility. *Current Opinion in Behavioral Sciences, 3*, 18-24.
- Van Lange, P. A. M., Joireman, J., Parks, C. D., & Van Dijk, E. (2013). The psychology of social dilemmas: A review. *Organization Behavior and Human Decision Processes, 120*, 125-141.
- Van Lange, P. A. M., Rockenbach, B., & Yamagishi, T. (2014). *Reward and punishment in social dilemmas*. New York: Oxford University Press.

Weber, M., Kopelman, S., & Messick, D. (2004). A conceptual review of decision making in social dilemmas: Applying the logic of appropriateness. *Personality and Social Psychology Review*, 8(3), 281–307.

Considerações Finais

Conforme discutido ao longo desta Dissertação, dilemas sociais são situações que testam a capacidade do ser humano de conviver harmonicamente em sociedade. Cooperar frente a contextos que apresentam conflitos entre interesses individuais e coletivos é um obstáculo que precisa ser superado, para que um caminho possa ser trilhado em direção à resolução de diversos problemas sociais e ambientais alarmantes. Apesar da evidente relevância, poucas pesquisas foram realizadas no contexto nacional sobre comportamento de cooperação, especialmente com foco para o desenvolvimento de estratégias que visem sua promoção. Dessa maneira, os estudos realizados nesta Dissertação trazem algumas contribuições relevantes que geram novos *insights* sobre a cooperação humana especialmente em cenários onde cooperar é pouco custoso para o indivíduo.

Ao longo desta Dissertação foram descritos os três estudos realizados que abordam comportamentos de cooperação de forma teórica e empírica. Além disso, foram discutidas implicações práticas dos resultados encontrados nos estudos, assim como sugestões para investigações futuras. Acredita-se que os resultados dos testes experimentais realizados fornecem indicativos para a elaboração de estratégias mais eficazes na promoção de cooperação em dilemas sociais. Tendo como inspiração o modelo *full-cycle social psychology* (Mortensen & Cialdini, 2010), aponta-se à necessidade de novas investigações que utilizem métodos observacionais e experimentos de campo, de forma a aumentar a validade ecológica dos testes empíricos realizados nesta Dissertação.

Referência

Mortensen, C. R., & Cialdini, R. B. (2010). Full-cycle social psychology for theory and application. *Social and Personality Psychology Compass*, 4(1), 53-63.

Anexo 1

Medida Decomposta de Orientação de Valor Social

Instruções

Nesta tarefa você terá um par escolhido de forma aleatória, a quem nos referiremos como a **outra pessoa**. Esta outra pessoa é alguém que você não conhece e portanto vocês permanecerão anônimos. Você tomará uma série de decisões sobre a distribuição de recursos entre você e essa outra pessoa, de forma completamente confidencial. Para cada uma das seguintes questões, por favor indique a distribuição que você prefere, **marcando a respectiva posição ao longo da linha do meio**. Você pode fazer apenas uma marcação para cada questão.

Imagine que suas decisões irão render dinheiro tanto para você quanto para a outra pessoa. No exemplo abaixo, uma pessoa escolheu distribuir o dinheiro de forma que receba 50 reais, enquanto a outra pessoa anônima recebe 40 reais.

Não há respostas certas ou erradas, apenas preferências pessoais. Após ter tomado sua decisão, **escreva o resultado da distribuição de dinheiro nos espaços à direita**. Como você pode ver, suas escolhas irão influenciar tanto a quantidade de dinheiro que você recebe, quanto a quantidade de dinheiro que a outra pessoa recebe.

Exemplo:

Você recebe	30	35	40	45	50	55	60	65	70	
A outra pessoa recebe	80	70	60	50	40	30	20	10	0	

Você 50

A outra pessoa 40

1

Você recebe	85	85	85	85	85	85	85	85	85	
A outra pessoa recebe	85	76	68	59	50	41	33	24	15	

Você _____

A outra pessoa _____

2

Você recebe	85	87	89	91	93	94	96	98	100	
A outra pessoa recebe	15	19	24	28	33	37	41	46	50	

Você _____

A outra pessoa _____

3

Você recebe	50	54	59	63	68	72	76	81	85	
A outra pessoa recebe	100	98	96	94	93	91	89	87	85	

Você _____

A outra pessoa _____

4

Você recebe	50	54	59	63	68	72	76	81	85	
A outra pessoa recebe	100	89	79	68	58	47	36	26	15	

Você _____

A outra pessoa _____

5

Você recebe	100	94	88	81	75	69	63	56	50	
A outra pessoa recebe	50	56	63	69	75	81	88	94	100	

Você _____

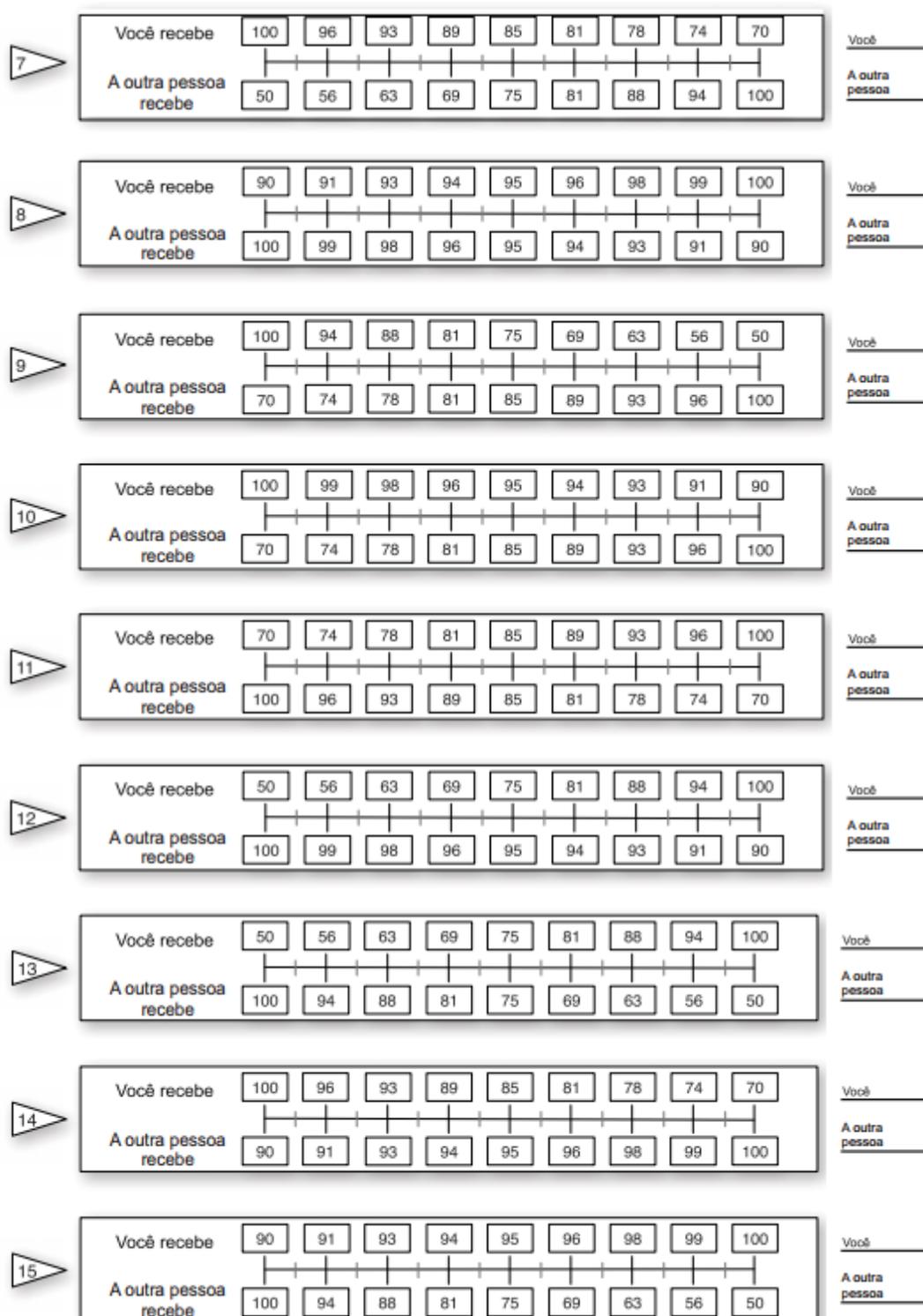
A outra pessoa _____

6

Você recebe	100	98	96	94	93	91	89	87	85	
A outra pessoa recebe	50	54	59	63	68	72	76	81	85	

Você _____

A outra pessoa _____



Anexo 2

Dilema do Prisioneiro

Imagine uma situação em que você e uma outra pessoa são acusadas de cometer um crime, mas não há provas suficientes para condenar nenhum dos dois. Por isso, vocês foram chamados individualmente para prestar um depoimento. Você tem duas opções: confessar ou não confessar. A consequência de cada escolha depende do que a outra pessoa também irá escolher.

Atenção: sua resposta será aleatoriamente pareada com outro aluno em sala de aula. A combinação da escolha dos dois irá gerar um dos resultados hipotéticos abaixo:

- Se você **confessar** e a outra pessoa também **confessar**, ambos ficarão presos apenas 1 ano.
- Se você **não confessar** e a outra pessoa também **não confessar**, ambos ficarão presos 2 anos.
- Se você **confessar**, mas a outra pessoa **não confessar**, você ficará preso 3 anos e a outra pessoa estará livre da prisão.
- Se você **não confessar**, mas a outra pessoa **confessar**, você estará livre da prisão e a outra pessoa ficará presa 3 anos.

A matriz abaixo apresenta todas as combinações de resultados:

		VOCÊ	
		CONFESSA	NÃO CONFESSA
A OUTRA PESSOA	CONFESSA	1 ano preso / 1 ano preso	Livre da prisão / 3 anos preso
	NÃO CONFESSA	3 anos preso / Livre da prisão	2 anos preso / 2 anos preso

Qual a sua escolha?

() Confessar

() Não confessar

Anexo 3
Escala de Cooperação e Competitividade

Por favor, indique sua opinião sobre cada uma das afirmativas utilizando a escala abaixo:

Discordo plenamente	Discordo	Não concordo nem discordo	Concordo	Concordo plenamente
1	2	3	4	5

1. Eu acho que trabalho em grupo é mais importante que ganhar.	
2. Eu me incomodo quando outras pessoas têm um desempenho melhor do que o meu.	
3. Eu prefiro trabalhar com os outros em um grupo a trabalhar sozinho.	
4. Eu não me importo se eu prejudicar outras pessoas para obter sucesso.	
5. Eu gosto de ver todo mundo se sair bem em um jogo.	
6. Acho que em grupo, as pessoas deveriam saber que nem sempre conseguem só o que elas querem.	
7. Eu quero ser uma pessoa bem-sucedida, nem que seja à custa dos outros.	
8. Eu acho que dar o melhor de si não é suficiente, o importante é ganhar.	
9. Eu gosto de competir num jogo como se minha vida dependesse disso.	
10. Eu gosto de ajudar os outros mesmo quando isso contraria os meus interesses individuais.	
11. Eu admiro as pessoas que se tornam bem-sucedidas, superando seus concorrentes.	

Agora, por favor informe alguns dados pessoais:

Idade: _____ Sexo: Masculino Feminino

Curso: _____

Semestre: _____

**Anexo 4 –
Instruções do Paradigma SoMi**

Condição Experimental – Norma Injuntiva

Instruções

Imagine que você está prestes a realizar uma tarefa com outro participante que você não conhece e que provavelmente não encontrará em uma situação futura. Serão apresentados três ou quatro objetos por vez e a sua tarefa é escolher apenas um deles. Dentre os objetos que serão expostos, você vai perceber que alguns aparecem repetidos e outros não.

Para cada oportunidade, imagine que você sempre será o primeiro a escolher e que o outro participante poderá realizar a escolha apenas **DEPOIS** de você. Uma vez que o objeto for escolhido, ele não será repostado.

A maioria das pessoas que realizou a tarefa achou apropriado escolher o objeto que aparece duplicado.

Para escolher um objeto, basta clicar em cima dele.

Condição experimental: Norma descritiva

Instruções

Imagine que você está prestes a realizar uma tarefa com outro participante que você não conhece e que provavelmente não encontrará em uma situação futura. Serão apresentados três ou quatro objetos por vez e a sua tarefa é escolher apenas um deles. Dentre os objetos que serão expostos, você vai perceber que alguns aparecem repetidos e outros não.

Para cada oportunidade, imagine que você sempre será o primeiro a escolher e que o outro participante poderá realizar a escolha apenas **DEPOIS** de você. Uma vez que o objeto for escolhido, ele não será repostado.

A maioria das pessoas que realizou a tarefa escolheu o objeto que aparece duplicado.

Para escolher um objeto, basta clicar em cima dele.

Condição controle**Instruções**

Imagine que você está prestes a realizar uma tarefa com outro participante que você não conhece e que provavelmente não encontrará em uma situação futura. Serão apresentados três ou quatro objetos por vez e a sua tarefa é escolher apenas um deles. Dentre os objetos que serão expostos, você vai perceber que alguns aparecem repetidos e outros não.

Para cada oportunidade, imagine que você sempre será o primeiro a escolher e que o outro participante poderá realizar a escolha apenas **DEPOIS** de você. Uma vez que o objeto for escolhido, ele não será repostado.

Para escolher um objeto, basta clicar em cima dele.