

UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM PSICOLOGIA COGNITIVA

GUILHERME RIBEIRO EULÁLIO CABRAL

Julgamento Distributivo em contextos de trabalho cooperativo e de uso de propriedade

Recife
2015

GUILHERME RIBEIRO EULÁLIO CABRAL

Julgamento Distributivo em contextos de trabalho cooperativo e de uso de propriedade

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Psicologia Cognitiva da Universidade Federal de Pernambuco como requisito para obtenção do título de Doutor em Psicologia Cognitiva.

Área de concentração: Cultura e Cognição

Orientadores:
Prof. Dr. Antonio Roazzi
Prof. Dr. Leonardo Rodrigues Sampaio

Recife
2015

Catálogo na fonte
Bibliotecária Maria do Carmo de Paiva, CRB4-1291

C117j Cabral, Guilherme Ribeiro Eulálio.

Julgamento distributivo em contextos de trabalho cooperativo e de uso de propriedade / Guilherme Ribeiro Eulálio Cabral. – Recife: O autor, 2015.

224 f. : il. ; 30 cm.

Orientador: Prof. Dr. Antonio Roazzi.

Coorientador: Prof. Dr. Leonardo Rodrigues Sampaio.

Tese (doutorado) - Universidade Federal de Pernambuco. CFCH. Pós-Graduação em Psicologia Cognitiva, 2015.

Inclui referências, apêndices e anexo.

- 1 Psicologia Cognitiva. 2. Justiça distributiva. 3. Cooperação. 4. Propriedade. I. Roazzi, Antonio (Orientador). II. Sampaio, Leonardo Rodrigues (Coorientador). III. Título.

153 CDD (22.ed.)
30)

UFPE (BCFCH2015-

ATA DA 85ª DEFESA DE TESE DE DOUTORADO DO PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM
PSICOLOGIA COGNITIVA DO CENTRO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS DA UNIVERSIDADE
FEDERAL DE PERNAMBUCO, NO DIA 25 DE FEVEREIRO DE 2015.

Aos 24 (vinte e quatro) dias do mês de fevereiro (2015), às quatorze horas, no Auditório do 8º andar do Centro de Filosofia e Ciências Humanas-CFCH da Universidade Federal de Pernambuco, em sessão pública, teve início a defesa da Tese de Doutorado intitulada "Julgamento Distributivo em Contextos de Trabalho Cooperativo e de Uso de Propriedade" do aluno GUILHERME RIBEIRO EULÁLIO CABRAL, na área de concentração Psicologia Cognitiva, sob a orientação do Prof. Dr. Antonio Roazzi. O doutorando cumpriu todos os demais requisitos regimentais para a obtenção do grau de DOUTOR em Psicologia Cognitiva. A Banca Examinadora foi indicada pelo Colegiado do Programa de Pós-Graduação em Psicologia Cognitiva na sua 1ª Reunião Ordinária/2015 e homologada pela Diretoria de Pós-Graduação, através do Processo Nº 23076.005359/2015-80 em 06 (seis) de fevereiro de dois mil e quinze (2015), composta pelos Professores Doutores ANTONIO ROAZZI (Presidente e 1º Orientador, do Dep. de Psicologia/UFPE), Mª WALESKA CAMBOIM LOPES DE ANDRADE (Examinador Externo, Unidade Acadêmica de Serra Talhada/UFRPE), Mª DO ROSÁRIO DE FÁTIMA BRANDÃO AMORIM (Examinador Externo, Dep. de Educação/UFRPE), BRUNO CAMPELLO DE SOUZA (Examinador Interno, Dep. de Ciências Administrativas/UFPE) e SANDRA PATRÍCIA ATAIDE FERREIRA (Examinador Interno). Após cumpridas as formalidades, o candidato foi convidado a discorrer sobre o conteúdo da Tese. Concluída a explanação, o candidato foi arguido pela Banca Examinadora que, em seguida, reuniu-se para deliberar e conceder ao mesmo a menção APROVADA da referida Tese. E, para constar, lavrei a presente Ata que vai por mim assinada, Secretária de Pós-Graduação, e pelos membros da Banca Examinadora.

Recife, 24 de fevereiro de 2015

BANCA EXAMINADORA:

Prof. ANTONIO ROAZZI

Profa. Mª WALESKA CAMBOIM LOPES DE ANDRADE

Profa. Mª DO ROSÁRIO DE FÁTIMA BRANDÃO AMORIM

Prof. BRUNO CAMPELLO DÊ SOUZA

Profa. SANDRA PATRÍCIA ATAIDE FERREIRA

“Cada descoberta, cada progresso, cada aumento da riqueza da humanidade tem o seu princípio no conjunto do trabalho manual e cerebral do passado e do presente. Logo, com que direito poderia alguém apossar-se da menor parcela desse imenso patrimônio e dizer:

'Isto é meu, não é vosso?’”

PIOTR KROPOTKIN

Agradecimentos

À minha família, especialmente, meu pai José Eulálio Cabral Filho, minha mãe Ivanise Ribeiro Eulálio Cabral, meus irmãos Leonardo, Giordano e Fernando, e meu primo Luiz Cauê, pela companhia, pelo apoio e pelo incentivo.

À minha namorada Luciana, que me motivou e me deu forças para iniciar essa caminhada, estando ao meu lado durante os períodos em que estivemos perto e nos que passamos longe.

Aos velhos amigos, Zé, Fábio, Navalhada, Luiz, HVB, Ângelo, Rodrigo, Juliano e Anderson por me acompanharem também nessa etapa e me darem a certeza da existência da amizade.

A todos os colegas de turma, por tornar este curso mais agradável e com quem tive a oportunidade de conviver, em especial, Rebeca, Patrícia, Franciela e Ananias.

A toda equipe de desenvolvedores e pesquisadores do Psyfun, em especial, Samuel, Erick, Delando, Décio e Juliane, pelo interesse em participar deste trabalho e pela dedicação.

Ao Professor Antonio Roazzi, pela orientação, pela atenção e pela confiança dada a mim desde o primeiro momento.

Ao Professor Leonardo Sampaio, pelas contribuições feitas ao trabalho, pela disponibilidade em ajudar em diversas situações e pela amizade.

A todos os integrantes do LDAPP da Univasf, em especial, Victor que me ajudou a coletar os dados em um momento fundamental.

Ao Professor Peter R. Blake, pela oportunidade oferecida, pelas contribuições feitas à minha formação e por toda a atenção dada.

A todos os integrantes do SDLL da Boston University, em especial, Telli, Kari e Laura, pelas contribuições dada a minha pesquisa e pelo convívio harmonioso.

Aos professores do programa de Pós-graduação em Psicologia Cognitiva, pelos ensinamentos no campo da Psicologia Cognitiva.

Às funcionárias da Pós-graduação em Psicologia Cognitiva, Vera Amélia, Vera Lúcia e Elaine, pela maneira gentil e prestativa que sempre me atenderam.

A CAPES pelo apoio financeiro ao trabalho.

Meus sinceros agradecimentos

Resumo

CABRAL, G.R.E. *Julgamento Distributivo em contextos de trabalho cooperativo e de uso de propriedade*. 2015. 233 p. Tese (Doutorado). Programa de Pós-graduação em Psicologia Cognitiva, Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2015.

A cooperação é um aspecto central na vida social dos seres humanos, sendo a produção de bens uma das suas mais importantes manifestações. A propriedade está diretamente vinculada ao usufruto desta produção. A psicologia tem se ocupado cada vez mais em investigar o julgamento e o comportamento distributivo das pessoas. Deste modo, o presente trabalho teve como objetivo geral investigar como a propriedade e o trabalho cooperativo afetam o julgamento distributivo. Para isso, foram realizados três estudos. Em todos eles, foram contadas histórias hipotéticas em que a propriedade (posse de meios de produção e de matéria-prima) e o trabalho cooperativo de dois personagens eram controlados a partir de condições experimentais. Participaram dos estudos 355 estudantes universitários que responderam quanto cada personagem deveria receber em cada história. Os tempos de resposta referente às distribuições de recursos também foram mensurados. Especificamente, os fatores finalidade do trabalho, perspectivas dos participantes em relação aos personagens e monetarização dos recursos, além de aspectos sócio-demográficos, foram investigados. Foi utilizada uma ferramenta de criação de formulários online para coleta dos dados. Tendo em vista uma contribuição metodológica, foi desenvolvido o protótipo de um jogo de computador para ser utilizado como ferramenta de pesquisa, tendo sido descrito seu processo de desenvolvimento, contudo, ainda está em fase de teste. Resultados indicaram que o trabalho foi mais valorizado do que a posse dos meios de produção ou da matéria-prima, pois mais recursos foram alocados aos personagens que trabalharam colaborativamente comparados com os que cederam seu meio de produção ou seus ingredientes. A finalidade, a perspectiva do participante e monetarização também se mostraram relevantes, entretanto, os resultados referentes às variáveis sócio-demográficas não foram conclusivos. Em relação aos tempos de resposta, os julgamentos distributivos foram mais rápidos, bem como considerados mais fáceis, quando dois personagens trabalhavam juntos. Ademais, observou-se que a decisão por uma distribuição igualitária pode estar associada a aspectos cognitivos voltados a contextos colaborativos. Os resultados foram discutidos com base em recentes estudos sobre comportamento e julgamento de partilha e cooperação, levando-se em conta principalmente aspectos cognitivos e evolutivos.

Palavras-chave: Justiça Distributiva. Cooperação. Propriedade. Cognição. Tomada de decisão.

Abstract

CABRAL, G.R.E. *Distributive Judgments in contexts of cooperative work and property use*. 2015. 233 p. Thesis (Doctorate). Programa de Pós-graduação em Psicologia Cognitiva, Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2015.

Cooperation is central to human beings social life, especially regarding the way goods are produced. Property and ownership is strongly related to production distribution. Psychology has increasingly been more interested in distributive judgments and behaviors. Therefore this thesis aimed at investigating the strength of collaborative labor and property use on distributive judgments. Three studies were conducted to achieve this goal. In all of them, hypothetical stories were told in order to assess possible differences in resources distribution considering contributions of ownership (means of production and raw material) and cooperative labor (whether character worked together or not) in productive activities. Participants were 355 undergraduate students from universities in Pernambuco. They were invited to allocate resources between two characters in each scenario. For each decision, response time were measure as well. Specifically, work purpose, participant perspectives and resource monetarization effects on distributions were also investigated, besides socioeconomic aspects. For data collection it was used a online survey application. In order to make a methodological contribution, it was also developed a video game prototype to be used as a research tool. Its development process was described, however it is still in a beta version. Results showed that labor was considered more valuable than ownership, because more resources were allocated to characters who work together than those who lent means of production or raw materials. Specifically, results also show that work purpose, participant perspective and monetarization had an effect on their distributive judgments. However, no conclusion could be drawn from socioeconomic variables. Regarding response times, decisions were faster and also considered easier in cooperative work scenarios. Moreover, it was observed that decision for an equal distribution can be related to cognitive mechanisms driven towards collaboration. Results are discussed focusing on recent research considering cognitive mechanisms and evolutionary aspects that affect distributive judgments and behaviors.

Keywords: Distributive Justice. Cooperation. Ownership. Cognition. Decision Making.

Lista de Figuras

- Figura 1:** Captura da tela inicial do Slingshot Challenge, mostrando as opções de estratégias dos NPCs e a opção em que se joga com outra pessoa..... 106
- Figura 2:** Captura da tela da configuração das latas na rodada do jogador 1. A cor do jogador é identificada pela pedra, neste caso, amarela. Deste modo, ganha-se pontos ao acertar as latas da mesma cor e dá-se pontos acertando-se as latas da cor do outro jogador..... 108
- Figura 3a:** Captura de tela com a perspectiva do jogador 1. Como pode ser comparada com a figura 3b, ao lado, em cada turno há a possibilidade de se cooperar ou não cooperar, consistindo em uma situação análoga ao Dilema do Prisioneiro.....110
- Figura 3b:** Captura de tela referente ao jogador 2. O posicionamento das latas se inverte de acordo com a mudança de cor correspondente. Assim, cada jogador tem a mesma oportunidade de cooperar em cada rodada..... 110
- Figura 4:** Captura de tela com a disposição das latas em que se pode ganhar o mesmo número de pontos independente da cooperação com o outro jogador ou não..... 111
- Figura 5:** Captura de tela em que se promove a igualdade de pontos em cada rodada quando se decide cooperar.....112
- Figura 6:** Disposição das latas com estrutura de apoio para que o jogo deixe de ser o Dilema do Prisioneiro e passe a funcionar como a Caça ao Cervo..... 113
- Figura 7:** Dois personagens são mostrados no ambiente em que foi produzida a limonada. Na sequência são mostrados os personagens, logo após, a frente de cada um deles, é apresentado o que eles possuem. Neste exemplo, um dos personagens possui limões e um liquidificador e o outro apenas limões..... 119
- Figura 8:** Comparação entre os valores dados aos personagens de acordo com a contribuição..... 122
- Figura 9:** Diferenças das distribuições considerando os fatores relativos ao trabalho e ao tipo

de propriedade.....	125
Figura 10: SSA das nove variáveis considerando os julgamentos distributivos para os contextos de trabalho em conjunto e trabalho individual.....	127
Figura 11: SSA das oito histórias, considerando o julgamento distributivo para os fatores ajuda na fabricação dos bolinhos (de outra pessoa ou de uma máquina), finalidade (para venda ou para levar a um pique-nique) e perspectiva do participante (dando ou pegando bolinhos), tendo como variáveis externas (e) Escola Pública e Escola Particular. Coordenada 1x2 da Solução 3-D a partir do Coeficiente de Pearson (Coeficiente de 0.126).....	142
Figura 12: Médias dos tempos de respostas dos julgamentos distributivos separado por tipo de ajuda.....	144
Figura 13: SSA das oito histórias considerando a facilidade dos julgamentos distributivos para os fatores ajuda na fabricação dos bolinhos (de outra pessoa ou de uma máquina), finalidade (para venda ou para levar a um piquenique) e perspectiva do participante (dando ou pegando bolinhos).....	145
Figura 14: SSA das oito histórias considerando o tempo de resposta aos julgamentos distributivos para os fatores ajuda na fabricação dos bolinhos (de outra pessoa ou de uma máquina), finalidade (para venda ou para levar a um piquenique) e perspectiva do participante (dando ou pegando bolinhos).....	146
Figura 15: Proporção de distribuições igualitárias e não igualitárias, em relação às condições experimentais.....	147
Figura 16: Médias dos tempos de resposta para cada condição experimental, para distribuições igualitárias e não igualitárias.....	148
Figura 17: Exemplo de como foi apresentada a história referente à condição em que se usa a propriedade (meios de produção) de outra pessoa na realização de uma atividade de produção de bolinhos neste estudo.....	157

Figura 18: Exemplo de como foi apresentada a história referente à condição em que se usa a propriedade (matéria-prima) de outra pessoa na realização de uma atividade de produção e venda de bolinhos neste estudo.....	157
Figura 19: Quantidade média alocada para o segundo personagem, em função do tipo de contribuição.....	161
Figura 20: Quantidades médias alocadas, em função do sexo e da condição experimental.....	162
Figura 21: Quantidade média alocada, em função da cidade dos participantes e da condição experimental.....	163
Figura 22: Média de distribuição, em função do tipo de recurso (Dinheiro e Produtos) e da condição experimental.....	164
Figura 23: Frequência de distribuições igualitária e de divisões desiguais, em relação à forma de contribuição realizada na atividade produtiva.....	167
Figura 24: Projeção SSA referente aos julgamentos distributivos das seis variáveis para os contextos de trabalho em conjunto e uso de propriedade.....	170
Figura 25: Tempo médio de resposta, em função da perspectiva dos participantes.....	173
Figura 26: Tempos médios de resposta de acordo com a forma de contribuição.....	173
Figura 27: Projeção SSA referente aos julgamentos distributivos das seis variáveis para os contextos de trabalho em conjunto e uso de propriedade.....	175
Figura 28: Médias dos tempos de resposta para cada condição experimental, para distribuições igualitárias e desiguais.....	177

Lista de Tabelas

Tabela 1. Matriz de resultados do Dilema do Prisioneiro com a pena em anos na prisão..	57
Tabela 2. Matriz genérica de resultados do Dilema do Prisioneiro.....	57
Tabela 3. Matriz de resultados das possíveis pontuações em cada rodada do Slingshot Challenge.....	108
Tabela 4. Matriz genérica de resultados do Dilema do Prisioneiro.....	109
Tabela 5. Matriz de resultados com configuração das latas ressaltando distribuições igualitárias.....	111
Tabela 6. Médias, em %, e os respectivos desvios-padrão das distribuições em cada história.....	139
Tabela 7. Correlação entre as historia e as variáveis dicotômicas sexo, tipo de escola, tipo de Universidade e tipo de curso e a variável continua idade.....	140
Tabela 8. Médias e desvios-padrões das alocações, em função do cenário e do tipo de recurso.....	159
Tabela 9. Frequência das divisões igualitárias para cada condição experimental.....	165
Tabela 10. Probabilidades calculadas a partir do Teste Exato de Fisher relativas às condições experimentais referentes ao tipo de recurso e divisão igualitária.....	165
Tabela 11. Frequência de casos em que não deu nada ao segundo personagem e quanto de deu mais da metade dos recursos.....	168
Tabela 12. Médias e desvios-padrões dos tempos de resposta (em segundos) de acordo com as condições.....	172

Sumário

Capítulo 1	
Introdução	15
Parte I	
Fundamentação teórica	26
Capítulo 2	
Considerações acerca da divisão de recursos: julgamento e comportamentos distributivos	27
2.1 Comportamento distributivo.....	35
2.2 Julgamento distributivo.....	41
2.3 Teoria da decisão.....	46
2.4 Síntese do capítulo.....	49
Capítulo 3	
Aspectos psicológicos e comportamentais da cooperação	51
3.1 Evolução da Cooperação.....	53
3.2 Aspectos cognitivos	62
3.3 Aspectos morais.....	63
3.4 O que pode promover a cooperação?.....	66
3.5 Cooperação e Distribuição de Recursos.....	69
3.6 Síntese do capítulo.....	72
Capítulo 4	
Contribuições da Psicologia para o entendimento da propriedade	75
4.1 Mecanismos evolutivos da propriedade.....	77
4.2 Atribuição de propriedade.....	83
4.3 Trabalho e propriedade.....	89
4.4 Síntese do capítulo.....	94
Parte II	
Estudos empíricos	97
Capítulo 5	
Problematização e objetivo da tese	98

Capítulo 6

Estudo piloto do desenvolvimento de ferramenta digital	104
6.1 Desenvolvimento do jogo <i>Slingshot Challenge</i>	105
6.2 Outras possibilidades de uso do <i>Slingshot Challenge</i>	110
6.3 Estudo piloto do <i>Slingshot Challenge</i>	113

Capítulo 7

Julgamento Distributivo em contextos de trabalho cooperativo e de uso de propriedade – Primeiro estudo empírico	117
7.1 Métodos.....	117
7.1.1. Participantes.....	117
7.1.2. Instrumentos.....	117
7.1.3. Procedimentos.....	120
7.2 Resultados.....	120
7.2.1. Análise dos dados.....	120
7.2.2. Variáveis sócio-demográficas.....	122
7.2.3. Efeito de ordem.....	123
7.3 Discussão.....	128
7.4 Limitações do estudo.....	133

Capítulo 8

Julgamento Distributivo em contextos de trabalho cooperativo e de uso de propriedade – Segundo estudo empírico	135
8.1 Métodos.....	136
8.1.1 Participantes.....	137
8.1.2 Instrumentos.....	137
8.1.3 Procedimentos.....	137
8.2 Resultados.....	138
8.3 Discussão.....	148

Capítulo 9

Julgamento Distributivo em contextos de trabalho cooperativo e de uso de propriedade – Terceiro estudo empírico	154
9.1 Métodos.....	155
9.1.1. Participantes.....	155
9.1.2. Instrumentos.....	156
9.1.3. Procedimentos.....	158
9.2 Resultados.....	158
9.2.1. Alocação dos recursos.....	158
9.2.1.1. Distribuições igualitárias versus não igualitárias.....	164
9.2.1.2. Avaliação de distribuições atípicas.....	167
9.2.1.3. Estrutura subjacente dos julgamentos distributivos.....	169
9.2.2. Tempo de resposta.....	170
9.2.2.1. Análise da estrutura subjacente para os tempos de resposta.....	174
9.2.2.2. Tempos de resposta nas distribuições igualitárias e não igualitárias.....	176
9.3 Discussão.....	178

Capítulo 10	
Discussão geral e considerações finais.....	186
10.1 Limitações da pesquisa.....	195
10.2 Possibilidades para estudos futuros.....	197
10.3 Considerações finais.....	198
Referências.....	201
APÊNDICES.....	218
ANEXO.....	223

Capítulo 1

Introdução

A vida em sociedade exige que as pessoas se comportem de maneira a permitir que ela se mantenha, ou mesmo prospere, e não que se desfaça. Vários foram os modelos que surgiram para tentar explicar ou atribuir qual seriam as características de uma sociedade justa e, muito provavelmente, novos modelos continuarão a surgir. A Moral, tendo como um de seus aspectos a Justiça, está intimamente ligada ao modo como as pessoas deveriam se comportar em suas relações sociais.

Sobre esse assunto, os filósofos gregos foram dos que mais influência exerceram no mundo ocidental e suas referências são clássicas. Embora Aristóteles tenha escrito importante obra sobre ética, *Ética a Nicômaco*, o pensador mais lembrado é Platão (Russell, 2001), ao considerar que a sociedade justa seria aquela em que os mais sábios e os mais inteligentes – para ele os filósofos – deveriam assumir seu comando. Platão criou uma hierarquia para a organização social a fim de que ela fosse bem governada, como descrito em sua obra *A República* (Audi, 1999). A Moral aqui tem um papel político e normativo e essa visão da Moral como uma questão política não se encerra na Grécia Antiga e é até hoje é utilizada em princípios legais de muitos países.

No século XVIII, dois filósofos merecem destaque no estudo da moralidade. O mais proeminente foi Kant que considera a razão como fator de explicação para o julgamento moral, através do que denominou de Imperativo Categórico: a Moral deveria ser buscada internamente e não através de fatores externos ao indivíduo. Hume por outro lado, mesmo antes de Kant, considera que é através da emoção que julgamos o que deve ou não ser feito

(Russell, 2001).

Atualmente o estudo da moralidade vem sendo realizado de forma bastante extensiva e novos estudos tem trazido vários dilemas morais para a vida cotidiana e tendo-se questionado também a origem de nossa capacidade de julgamento moral. Abordagens evolucionistas têm sido frequentes na tentativa de encontrar uma resposta a esta questão (Yamamoto, Alencar, & Lacerda, 2009). Assim, o tema tornou-se cada vez mais uma área de estudos científicos, sem excluir seus aspectos filosóficos.

Na Psicologia, os estudos de Piaget (1934/1994) iniciam a investigação experimental da Moral (Freitas, 2002). Seus estudos levantam a questão do desenvolvimento da justiça na criança. Piaget ressalta que fatores afetivos não podem ser dissociados de fatores cognitivos. Entretanto, mesmo ressaltando que as pessoas não deveriam desvincular a emoção dos julgamentos morais, ele não deu a devida atenção a este aspecto, concentrando-se, fundamentalmente, na questão da racionalidade, sendo, assim, um herdeiro de Kant (Freitas, 2002).

Entre seres humanos, a quantidade de recursos produzida pelos indivíduos variam consideravelmente em função das circunstâncias em que são produzidos, dependendo, por exemplo, da disponibilidade de matéria-prima, do desenvolvimento tecnológico, da interação entre as pessoas, da necessidade de determinado produto, entre outros motivos. Ao mesmo tempo, a quantidade de pessoas que usufruem destes recursos também não é constante, variando de acordo com a localidade e o tempo. Desta forma, o quanto cada pessoa terá acesso aos recursos disponíveis será diferente de acordo com a sociedade e da época em que vive.

Além disso, muitos desses recursos são desejados por uma grande quantidade de indivíduos, enquanto outros nem tanto. Alguns deles podem ser farta e/ou facilmente acessíveis enquanto outros são escassos ou demandam grande esforço para serem obtidos em

larga escala. Isso faz com que os recursos tenham valores diferentes, inclusive, podendo ser também apreciados (ou não apreciados) distintamente por grupos específicos (comunidade, sociedade, etc.). Como os recursos são finitos, existe, portanto, uma necessidade de serem criados critérios de como eles serão distribuídos entre as pessoas (ou grupo de pessoas). Outro aspecto é que os recursos podem ser valorados positiva ou negativamente. Assim, podem-se distribuir benefícios, como por exemplo, comida, ou malefícios, como punições.

Este assunto vem sendo discutido desde a Antiguidade e pode ser inserido dentro do tema Justiça Distributiva (Konow, 2008), ou seja, qual é a forma justa, ou mais justa, de se distribuírem recursos, sejam eles positivos ou negativos. O termo justiça traz à tona a questão de bom ou mau, certo ou errado. A moralidade, portanto, aparece como elemento central. Os critérios de distribuição de recursos ao serem formulados consideram inevitavelmente elementos de justiça. Por isso mesmo, muito se vem debatendo sobre o que caracterizaria algo (ou algum critério) como sendo justo ou injusto (Konow, 2008).

Filósofos da Grécia Antiga trouxeram importantes contribuições para o pensamento ocidental e conseqüentemente para a discussão sobre a Justiça na atualidade. Platão afirmava que o governo da República deveria ser exercido fundamentalmente pelos filósofos por serem os únicos com capacidade moral para governar com Justiça. Sandel (2012a) discorre sobre várias abordagens referentes à Justiça Distributiva, no que tange a Aristóteles, refletindo sobre o conceito de virtude e como isso poderia influenciar a boa sociedade e a felicidade dos seus cidadãos. A virtude seria uma forma de se atingir uma finalidade. Isto acarretaria em critérios para distribuição pois ela deve alcançar uma determinada finalidade. Assim, por exemplo, uma vara de pescar deveria ser distribuída entre os melhores pescadores, pois neste caso estaria cumprindo a razão para que foi feita da melhor maneira.

Ainda, segundo Sandel (2012a), nem todos concordam com esta abordagem. Pensadores liberais conservadores sugerem que o indivíduo é o único responsável por seu

destino e que a busca pelos interesses individuais bastaria para levar o bem-estar geral à população. A distribuição dos bens seria feita na busca individual de cada um a fim de conseguir o que deseja para si. Nenhuma forma de redistribuição de riqueza deveria ser feita ao não ser voluntariamente. Tomando o exemplo anterior, a vara de pescar poderia ser de alguém pouco familiarizado com a pesca, mesmo que isso significasse que um bom pescador não a possuísse. Na verdade, mesmo que alguém tivesse duas varas de pescar enquanto faltasse uma para o pescador, elas não deveriam ser redistribuídas forçosamente, pois violaria o direito à propriedade do indivíduo.

O Utilitarismo (Mill, 2000) é uma corrente filosófica que também coloca o indivíduo no centro da questão, mas de uma forma diferente. Segundo esta perspectiva, a distribuição dos recursos é justa quando se beneficia um maior número de pessoas. Continuando na hipótese da vara de pescar e do pescador, as varas de pescar deveriam ser distribuídas entre pessoas que conseguissem pescar mais peixes e/ou gostassem mais desta atividade. O conceito de utilidade é fundamental para se avaliar tais benefícios, assim, uma vara de pescar teria mais utilidade para alguém que ainda não possui nenhuma do que para alguém que já possui várias. Deste ponto de vista, a redistribuição de bens é justa se puder ampliar a quantidade de benefícios entre as pessoas.

De um modo geral, para os utilitaristas, deve-se contrapor o quanto se tem de benefício a partir do quanto se tem de prejuízo. Caso uma ação beneficie três pessoas enquanto uma outra pessoa é penalizada por isso, esta ação é melhor do que outra que beneficie uma só pessoa mesmo sem a haver o prejuízo de ninguém, desde que os benefícios e os prejuízos sejam da mesma magnitude.

De um outro ponto de vista, Rawls (1993) considera que a conduta humana deveria ser conduzida sob um véu de ignorância. Isto aconteceria se agíssemos sem sabermos em quais condições nos encontraríamos. Por exemplo, caso existissem dois grupos de pessoas e dentre

elas alguém fosse indicado a distribuir um determinado bem, o véu de ignorância não permitiria que essa pessoa soubesse a qual grupo ela pertenceria. Logo, se ela privilegiasse um dos dois grupos, poderia acabar prejudicando o seu próprio grupo. Desta forma, haveria uma tendência em se distribuir o bem da maneira mais justa possível para que se evitasse o risco de ser desfavorecido.

A influência destas correntes filosóficas tem-se estendido a outras áreas da sociedade, como, por exemplo, a Economia, que recebeu forte influência do liberalismo (Hunt, 1982). Apesar de algumas controvérsias sobre qual o grau de liberalismo realmente existente, o *homo economicus* foi a forma de caracterizar o comportamento humano pelos economistas clássicos. A ideia do *laissez-faire* numa economia de mercado seria a maneira em que se gerariam mais riquezas, as quais seriam alocadas com mais eficiência. Segundo esta abordagem, as pessoas estariam buscando maximizar seus ganhos de acordo com o seu interesse individual.

Sandel (2012b) comenta que este ponto de vista, levou alguns economistas a propor soluções econômicas para problemas como fertilidade humana, doação de órgãos, entre outros, pois, tais questões poderiam ser resolvidas isolando-as de questões morais, ao serem consideradas somente uma forma mais eficiente de alocação de recursos.

Várias são as críticas a essa abordagem econômica, em relação a questões morais. Sandel (2012b) advoga, contudo, que a economia não deveria entrar no debate sobre distribuição de recursos que não sejam econômicos, pois a própria comercialização destes bens acarretaria a sua degradação. Isto aconteceria porque as operações passariam a ser comerciais quando deveriam ser morais. Esse aspecto pode ser ilustrado com o exemplo real, dado por Sandel (2012b), de uma creche que decidiu penalizar os pais que não buscavam seus filhos na hora marcada com uma multa. A partir desta medida, os pais passaram a perceber o atraso como um fato econômico ao qual se poderia atribuir um preço. O resultado foi um

aumento dos atrasos por parte do país, pois, ao pagar a multa, livraram-se da culpa que sentiam ao chegar depois do horário especificado para buscarem seus filhos e viam aquelas horas de espera a mais apenas como uma mercadoria que poderia ser paga por um certo preço.

Outro alvo de críticas às teorias econômicas clássicas tem sido a ênfase na competição. Tais críticas (Singer, 2002) fundamentam-se no raciocínio em que a competição favorece aqueles que conseguiram acumular riquezas (ou privilégios) ao longo de sua trajetória. Tal riqueza tenderia ainda a se concentrar entre os que têm sucesso, pois a medida que saem vencedores nas competições passam a ter mais recursos, em detrimento dos demais. Dessa forma, passam a ter vantagem em uma nova rodada competitiva, gerando assim uma desigualdade crescente. Assim, as empresas que possuem mais capital são, portanto, as mais beneficiadas neste sistema competitivo, já que largariam na frente. Uma alternativa proposta pelo que se chamou de Economia Solidária seria, então – principalmente para aqueles que não possuem capital –, a solidariedade de uns com os outros, e não a ênfase na competição, pois desta maneira seria possível uma vida mais digna aos mais necessitados.

Desta forma, a Economia Solidária surgiu como uma alternativa a alguns trabalhadores que haviam perdido seus empregos em decorrência da crise que levou a falência muitas empresas, na década de 1990 e início dos anos 2000, no Brasil, por exemplo (Singer, 2000). Como estas empresas entraram em falência e não tinham como quitar seus débitos com os empregados, algumas delas foram assumidas pelos próprios trabalhadores. Isso permitiu que eles não perdessem seus empregos e de alguma forma pudessem recuperar em parte os valores a eles devidos (Tauile & Rodrigues, 2004).

A partir dessa nova situação, passou-se a buscar um novo modelo de produção que se fundamentasse na prática da autogestão, caracterizada por tomadas de decisão mais democráticas, relações sociais de cooperação entre pessoas e grupos, e pela horizontalidade nas relações sociais em geral, inclusive, nas decisões de como os recursos provenientes das

atividades das empresas eram distribuídos entre os trabalhadores.

Recentemente, a psicologia tem se interessado por empreendimentos solidários. Alguns autores sugerem que ela pode contribuir para o entendimento deste assunto, abrindo um novo campo de atuação da especialidade. Haveria, assim, uma possibilidade de ajudar na consolidação destes empreendimentos dentro das organizações, ao abordar as relações de trabalho (Favero & Eidelwein, 2004; Veronesei & Guareschi, 2005) ou fora delas, tratando de sustentabilidade e consumo (Kanan, 2011), ou ainda, na transição entre as duas dimensões, ao se buscar emprego (Nardi & Yates, 2005).

Segundo Coutinho e colaboradores (2005), é necessário adaptar técnicas tradicionais da psicologia do trabalho, mudando o foco da atuação dos psicólogos sociais e do trabalho nas organizações, não mais exercendo uma função de captação de mão-de-obra, mas sim passando a lidar com as mudanças que estes profissionais enfrentam ao assumirem novas funções, antes exclusivas dos cargos gerenciais (Coutinho, Beiras, Picinin, & Lückmann, 2005). Ainda para estes autores, existe uma abordagem da psicologia do trabalho que questiona os objetivos da psicologia organizacional tradicional, havendo portanto, um interesse também no entendimento do que é o trabalho humano em seus significados e em suas manifestações. Assim, o lucro das empresas e a produtividade deixariam de ter prioridade, pois a saúde e o bem-estar do trabalhador seriam visto como fatores fundamentais no desenvolvimento das atividades profissionais.

A psicologia do trabalho interessada em promover as organizações solidárias enfatiza, fundamentalmente, o desenvolvimento da autonomia e da solidariedade, levando em consideração a identidade profissional de cada um. Esta abordagem considera a psicologia comunitária como contribuição fundamental, tomando emprestado seus métodos de fortalecimento do vínculo grupal entre os trabalhadores, principalmente, nas camadas menos favorecidas da sociedade (Coutinho *et al*, 2005).

A distribuição de recursos, portanto, passa necessariamente por aspectos morais, embora podendo variar quanto ao seu grau de intensidade. A psicologia não se absteve de investigar o comportamento moral do ser humano. Piaget (1932/1994) inaugura os estudos deste tema, buscando entender qual é a ontogênese deste fenômeno.

Apesar de todas as pessoas lidarem com a distribuição de recursos constantemente, este é um tema no qual não há consenso. Muitas são as divergências dependendo de quais visões filosóficas e/ou econômicas sejam privilegiadas. Ao que parece, há uma convergência em se julgar justo dividir os recursos igualmente se todos os envolvidos contribuírem igualmente para a obtenção destes recursos. Entretanto, são praticamente inexistentes as situações reais em que a condição de igualdade é alcançada. A todo momento, é necessário avaliar diferenças de habilidades, necessidades, desempenho, e esforço, entre outros aspectos pessoais de cada indivíduo. Além disso, os indivíduos dispõem de recursos materiais que os auxiliam em suas atividades, aumentando e/ou melhorando seus atributos pessoais e, conseqüentemente, propiciando uma melhor qualidade e/ou maior quantidade de recursos produzidos.

Uma das características dos recursos materiais utilizados nas atividades humanas é que eles não precisam ser de uso exclusivo de apenas uma pessoa ou grupo de pessoas. A possibilidade de compartilhamento destes recursos implica em se pensar na sua propriedade, ou seja, pensar em quem teria o direito de determinar quando usá-lo e por quem. Dessa forma, caso alguém queira utilizar um instrumento de outra pessoa para produzir um bem, precisará do consentimento de seu proprietário. Este poderá exigir algum “retorno” ao dar permissão de uso visto que este instrumento aumentará a capacidade daquela pessoa em realizar sua atividade, produzindo mais do que seria o caso se não o utilizasse. Na verdade, vários são os modos de se aumentar a produção. A partir destas considerações, aqui serão elencados três fatores: a) o aumento da produção pode ser feita ao se ter mais pessoas trabalhando em

conjunto, b) ao se utilizarem meios de produção que facilitem o trabalho e c) ao se aumentar a oferta de matéria-prima necessária para a produção.

Diante do exposto, pode-se considerar que o aprofundamento destas questões é de grande importância para subsidiar o entendimento que se tem a respeito do fenômeno – o qual está presente no cotidiano de todos – e repercute fortemente na vida em sociedade. Com estes elementos em mente, o objetivo geral deste estudo é investigar o impacto da propriedade de meios de produção, da propriedade da matéria-prima, e do trabalho no julgamento distributivo.

Esta tese é organizada conforme o seguinte delineamento geral. Ela está dividida em duas partes e dez capítulos incluindo esta Introdução. O segundo capítulo trata especificamente sobre distribuição de recursos. Traça uma breve trajetória do desenvolvimento desta área de pesquisa, fundamentalmente, do ponto de vista da Psicologia, levando em consideração suas origens, seus métodos e discute alguns fatores relevantes para o entendimento deste assunto a partir de estudos empíricos.

O terceiro capítulo aborda o tema da cooperação, em especial, entre os seres humanos. Além de ser um elemento central deste trabalho, é um fator importante na distribuição de recursos. Por isso, foi dedicado um capítulo inteiro para discuti-la. Partimos de uma abordagem evolucionista para explicar como foi possível a evolução da cooperação a partir da seleção natural e quais as relações que a cooperação tem com a divisão de recursos, sobretudo, em sua dimensão moral.

O quarto capítulo traz a discussão de outro elemento fundamental da pesquisa, a propriedade. Levantamos a recente bibliografia que vem sendo construída na Psicologia dentro de duas abordagens: uma desenvolvimentista, considerando como as crianças começam a entender e lidar com a posse de objetos no seu cotidiano; e uma outra organizacional, que discute o papel do senso de propriedade entre os indivíduos em um ambiente de trabalho.

O capítulo 5 problematiza a questão de pesquisa proposta e define o objetivo geral da tese. O capítulo 6 que descreve a experiência do desenvolvimento parcial de uma ferramenta digital de entretenimento para ser usada como instrumento de pesquisa.

Os capítulos 7, 8 e 9 são fruto de três estudos empíricos realizados. Todos intimamente interrelacionados. No capítulo 7, referente ao primeiro estudo, os resultados mostraram que o trabalho foi mais valorizado do que a posse dos meios de produção ou da matéria-prima. Além disso, foi identificada uma estrutura nas respostas dos participantes que distinguem

questões em que dois personagens trabalhavam em conjunto e questões em que um personagem trabalhava sozinho.

No capítulo 8, discute-se o segundo estudo em que se aprofundou as questões levantadas no estudo anterior. Os resultados corroboraram os encontrados anteriormente e ainda indicaram que fatores como o que se fará com os recursos e a perspectiva em relação aos personagens impactaram os julgamentos distributivos dos participantes. Além de ter sido discutida a questão do tempo de resposta.

O último estudo empírico é discutido no capítulo 9, mais uma vez pôde-se verificar as diferentes influências da propriedade e do trabalho na divisão dos recursos. Neste estudo também foi aprofundada a questão do tempo de resposta e de fatores como a monetarização podem afetar os julgamentos distributivos.

Por fim, temos o décimo e último capítulo em que se faz uma discussão geral dos resultados encontrados nos três estudos relatados nos capítulos 7, 8 e 9, encerrando-o com as considerações finais.

Parte I

Fundamentação teórica

Capítulo 2

Considerações acerca da divisão de recursos: julgamento e comportamento distributivos

A aquisição de recursos é essencial para a sobrevivência de qualquer espécie, principalmente, se pensar em alimentos. Os seres humanos buscam ou produzem seus recursos de maneiras bastante distintas das outras espécies animais, inclusive, havendo uma enorme diversidade de formas de produção e produtos gerados entre os próprios seres humanos.

O modo de se dividirem os bens disponíveis a um determinado grupo é uma questão bastante debatida e ainda sem solução definitiva. A justiça distributiva é uma das áreas que tratam essencialmente dessa questão. Várias abordagens já foram feitas na tentativa de encontrar uma resposta ao assunto. A justiça distributiva trata precisamente de discutir qual a forma justa de se distribuir os bens entre as pessoas em um grupo social. O bem pode ser tanto positivo, como recompensas, quanto negativos, como punições. Ao mesmo tempo os bens podem ser os mais diferentes possíveis, variando, por exemplo, de vagas em universidades a dinheiro. A relevância da Justiça Distributiva pode ser ilustrada pela discrepância do julgamento das pessoas em relação à qual seria a forma ideal de distribuição da riqueza de uma nação entre a população, a percepção que os indivíduos têm de como ela estaria distribuída e da real distribuição existente. A comparação destas três situações mostraram que, há uma concentração de riqueza muito maior do que a esperada, ao mesmo tempo em que se gostaria que fossem ainda menores (Norton & Ariely, 2011).

Neste capítulo, a distribuição de recursos será abordada sob três perspectivas. A primeira constará da justiça distributiva, enfatizando os julgamentos das pessoas em relação a situações hipotéticas. A segunda abordagem considerará contribuições mais recentes da

literatura que avaliam os comportamentos distributivos quando as decisões tomadas nos experimentos geram consequências reais para os participantes. Por último, será discutida a contribuição da teoria da tomada de decisões no que diz respeito a distribuição de recursos.

A distribuição de recursos está associada a um julgamento moral, especialmente, por envolver a questão da justiça. De fato, um dos aspectos mais revelantes no estudo da moralidade é a questão da Justiça. Como tema de grande abrangência, é assunto abordado nas diversas áreas das Ciências Humanas e Sociais. Várias são as propostas para descrever a melhor maneira de repartir os bens em sociedade. Na História recente, duas formas se mostraram conflitantes, o Capitalismo e o Socialismo, embora haja divergências internas pelas várias correntes de cada uma destas linhas de pensamento. Uma frase proferida por Marx (1961), como exemplo, relativa à Justiça Distributiva, em sua Crítica ao Programa de Gotha, propõe “De cada um de acordo com suas capacidades, a cada um de acordo com suas necessidades”.

Dessa forma, princípios como a igualdade irrestrita na distribuição dos rendimentos, a necessidade de cada indivíduo ou as características de cada um, seriam exemplos de aspectos a serem levados em conta ao se distribuir os bens de forma justa.

Na Justiça Distributiva, existem tanto teorias normativas, que definem quais regras devem existir para uma justa distribuição de bens, quanto teorias empiricamente orientadas.

Estas teorias podem ser divididas em duas abordagens distintas: micro ou macro-dimensionais. A distinção entre estas abordagens refere-se ao nível em que a justiça é medida: levando-se em consideração o senso de justiça de cada pessoa como indivíduo ou levando-se em conta a relação de grupos de pessoas, comunidades e/ou sociedades na distribuição dos bens (Assmar, 2000).

A contribuição do estudo sobre o julgamento distributivo na Psicologia começou com Piaget (1932/1994), em seu livro *O Juízo Moral na Criança*, inaugurando a temática da

moralidade na pesquisa psicológica. Ele elaborou uma teoria em que as crianças passariam por fases de desenvolvimento moral. Até os oito anos de idade, aproximadamente, elas estariam submetidas à autoridade e, conseqüentemente, o julgamento do que é justo ou não se daria em função da obediência a figuras como pais e professores, por exemplo, o que Piaget chamou de heteronomia.

As crianças na faixa dos nove aos doze anos de idade entrariam na fase de autonomia, em que julgariam das distribuições de acordo com suas próprias regras. Nesta faixa etária, a regra adotada pelas crianças passariam a ter uma concepção igualitarista absoluta em relação à distribuição de recursos. Nesta fase, todos deveriam receber as mesmas quantidades de bens, ao mesmo tempo em que as penalidades também seriam as mesmas, independentemente, da infração cometida. A partir dos doze anos de idade, as crianças começariam a levar em consideração as diferenças pessoais de cada indivíduo e de cada situação, passando a utilizar um princípio equitativo de distribuição, sendo este princípio um refinamento do princípio da igualdade da fase anterior. Sampaio, Camino e Roazzi (2009) salientam que a equidade deve utilizar necessariamente aspectos afetivos da empatia e a tomada de perspectiva, pois são elas que permitem ao indivíduo ser capaz de avaliar as diferentes perspectivas dos sujeitos e se colocar no lugar deles. Além disso, a reciprocidade os induziria a um tratamento igualitário e ao respeito mútuo.

O respeito é um aspecto fundamental nos estudos do desenvolvimento moral em Piaget. Como salienta Freitas (2002), havia, à época de Piaget, uma concordância entre os autores que consideravam o respeito como elemento fundamental da vida moral. Entretanto, havia, por outro lado, uma discordância concernente à relação entre respeito e lei moral. Piaget tentou, então, esclarecer esta questão com seu estudo sobre o julgamento moral em crianças, aplicando o método psicogenético.

Sob a influência do psicólogo e pedagogo Pierre Bovet, Piaget passa a atentar para o

jogo como forma de compreender o sentimento de dever-se agir de determinada maneira. Num jogo, há regras – análogas às regras morais – que devem ser aceitas e, conseqüentemente, seguidas. Contudo, as regras morais são impostas às crianças pelos adultos, enquanto no jogo são elas próprias que as estabelecem. Daí surge a distinção entre a moral heterônoma e a moral autônoma.

Piaget considerava que o respeito é um sentimento que se desenvolve na criança na interação que ela estabelece com o seu meio social. Portanto, era imprescindível que se soubesse qual o tipo de relação social estabelecida. A partir disso, as relações sociais poderiam ser pautadas pela coação social ou pela cooperação. Desta forma, considera que entre as crianças participantes dos jogos existe uma coletividade de iguais, pois os adultos exercem apenas uma influência secundária. Freitas (2002) observa que Piaget tinha como principal objetivo nas suas pesquisas sobre a noção de justiça na criança, investigar os efeitos da cooperação entre as pessoas, em especial, quando são consideradas como iguais.

Atentando para a proposta de julgamento distributivo de Piaget, percebe-se que ele colocava a divisão equitativa de bens como um modo mais sofisticado de igualdade, visto que levaria em consideração as diferenças pessoais de cada envolvido na partilha dos recursos. Ou seja, a igualdade permanece presente nos julgamentos realizados, embora alguns aspectos possam influenciar o julgamento de maneira que algumas pessoas recebam mais do que outras. Assim, a distribuição desigual de bens seria uma forma de corrigir injustiças, não se prestando a criar privilégios nem acúmulo de riqueza.

Sob a influência de Piaget, Kohlberg (1964, 1976, 1984/1992) sugeriu que as fases piagetianas fossem aprofundadas e criou seis etapas de desenvolvimento sócio-moral. Kohlberg foi um seguidor de Piaget na pesquisa sobre o desenvolvimento do julgamento moral e uma das suas contribuições para o avanço das pesquisas deste tema foi exatamente a criação de um instrumento para avaliação de julgamentos morais. Este instrumento chamado

de *Moral Judgment Interview (MJI)* utiliza diferentes dilemas morais e suas respostas e justificativas serviram para que Kohlberg (1964, 1976, 1984/1992) identificasse três níveis de raciocínio moral, subdivididos em dois estágios cada, resultando num total de seis estágios de desenvolvimento.

O primeiro nível foi chamado de pré-convencional e contém os estágios 1 e 2. O estágio 1 está baseado na punição e obediência. O indivíduo aceita e cumpre as regras para evitar qualquer castigo. As pessoas que se encontram no estágio 2 comportam-se egoisticamente, seguindo as regras, desde que sejam vantajosas para elas.

Kohlberg (1984/1992) denominou o segundo nível de convencional, no qual se inserem os estágios 3 e 4. Neste nível, os indivíduos aceitam a ordem social e levam em conta o julgamento dos outros. No estágio 3, há a aderência à visão de mundo da sociedade refletida num conformismo e à necessidade de aceitação social. No estágio 4, a ideia é a manutenção da ordem social, sendo neste estágio que se encontram a maioria das pessoas, entre jovens e adultos. O último nível de desenvolvimento moral é o pós-convencional, no qual existe uma moralidade baseada em princípios universais. As leis, portanto, devem se orientar para os direitos dos seres humanos sendo que se elas não respeitarem tais direitos devem ser descumpridas e modificadas. É neste nível que se encontram os estágios 5 e 6. No estágio 5 se considera a observância das leis como sendo a aceitação de um contrato social daquela sociedade, acarretando um respeito ao bem-estar da maioria das pessoas. O estágio 6 é o último estágio de desenvolvimento e poucos conseguiriam atingi-lo. Aqui, o julgamento moral deve seguir princípios universais, como dignidade e direitos humanos. O bem-estar se estende para toda a humanidade e as leis não podem desrespeitar de tais princípios, sendo, portanto, legítima a desobediência nestes casos.

Estudos recentes têm criticado as formulações teóricas desses autores. Uma das críticas se refere aos métodos utilizados, que se apoiavam demasiadamente em descrições

verbais dos julgamentos ou em situações que envolviam uma grande necessidade de racionalização. Maldonato e Dell'orco (2010) comentam que, cada vez mais, pesquisadores têm afirmado que boa parte de nosso comportamento em relação a outras pessoas são fruto de experiências abaixo do patamar da consciência. Acrescentam, ainda, que investigações no campo do julgamento moral têm sido influenciadas pela linguística, ao fazerem analogias com o uso da linguagem pelos seres humanos. Pois falamos mesmo sem conhecer a gramática de nossa língua materna.

Nesta perspectiva, os indivíduos poderiam ser dotados de um senso inato de moralidade (Haidt & Joseph, 2007; Hauser, 2006). A proposta de Hauser (2006), por exemplo, sugere que as pessoas seriam equipadas com uma gramática moral. Hauser (2006) baseou sua proposta na investigação de dilemas morais em que os participantes eram apresentados a situações em que se poderia salvar a vida de um grupo de cinco pessoas que estavam na iminência de serem atingidas por um trem ao sacrificar uma pessoa que não fazia parte deste grupo e, portanto, não seria atingida. De maneira geral, havia duas situações distintas na forma em que as cinco pessoas seriam salvas. Em uma delas, poderia ser acionada uma alavanca que mudaria a direção do trem, desviando-o do grupo de pessoas, contudo, seu novo trajeto atingiria uma pessoa que estava no outro trilho, sendo assim atingida no lugar das outras cinco. Para esta situação, os participantes optaram em puxar a alavanca, sacrificando uma pessoa para salvar outras cinco. Na segunda situação, havia também cinco pessoas na iminência de serem atingidas por um trem, entretanto, o trem poderia ser desviado de sua trajetória caso uma pessoa que passava perto da alavanca fosse empurrada, pois desta forma ela bateria na alavanca, mudando a direção do trem, salvando as pessoas, embora ela seria atingida pelo trem. Para esta situação, os participantes afirmaram que não empurrariam a pessoa, mesmo se fosse para salvar as outras cinco. Os resultados encontrados neste experimento o fez afirmar que nossos julgamentos morais seriam feitos intuitiva e

automaticamente num primeiro momento e só depois a razão e a emoção entrariam em cena.

Haidt (2007) também advoga que os julgamentos morais são rápidos e intuitivos. É somente depois de realizar o julgamento que buscamos a razão para justificá-lo. De acordo com esta abordagem, cinco princípios seriam inatos: cuidado/mau-trato, justiça/reciprocidade, lealdade/pertencimento a grupos, autoridade/respeito e pureza/sagrado. Estes princípios não implicam uma rigidez ao lidar com os dilemas morais (Haidt & Joseph, 2007), pois seu conteúdo seria revisto e ampliado durante o desenvolvimento da criança através da construção ativa do conhecimento moral existente dentro de cada contexto cultural.

Em pesquisas recentes sobre comportamentos referentes à justiça, reciprocidade e divisão de recursos têm-se encontrado resultados em crianças em torno dos três anos de idade (LoBue, Nishida, Chiong, DeLoache, & Haidt, 2011; Warneken, Lohse, Melis, & Tomasello, 2011; Hamann, Warneken, Greenberg, & Tomasello, 2011, Vaish, Missana, & Tomasello, 2011) que estudos anteriores como os de Piaget e Kohlberg só esperariam em criança com pelo menos oito anos. A razão pela qual tais resultados não teriam sido obtidos seria a utilização de métodos em que se necessitava de respostas verbais das crianças para justificar seus julgamentos (Hauser, 2006). Ademais, essas pesquisas exigem das crianças um domínio linguístico que muitas delas ainda não possuiriam aos três anos de idade. Assim, pesquisas que lidassem com o comportamento e as reações frente a situações envolvendo conteúdo moral, ao invés de serem necessárias justificativas, seriam mais apropriadas para identificar precocemente tais habilidades.

Dessa forma, pesquisas que abordam questões de distribuição de recursos em crianças, têm encontrado, por exemplo, uma capacidade de se considerar mérito e esforço pessoal em crianças que só seriam esperadas em idades mais avançadas. Baumard, Mascaro e Chevalier (2012) realizaram um estudo em que contavam uma história hipotética para crianças de três a quatro anos de idade. Eram histórias em que duas crianças faziam biscoitos, mas uma delas

resolvia ir brincar porque achava tedioso fazer os biscoitos e preferia ir brincar, deixando a outra trabalhando sozinha. No final eram feitos dois biscoitos, um grande e outro pequeno. Nessa versão da história, as crianças não tinham a possibilidade de dividir os biscoitos igualmente entre os dois personagens. Ao serem perguntados como distribuiriam os biscoitos, houve uma preferência em dar o biscoito grande para a personagem que havia trabalhado e o pequeno para a que decidiu ir brincar. Em um outra versão, três biscoitos do mesmo tamanho seriam feitos. Neste caso, as crianças poderiam dividir igualmente, embora sobrasse um dos biscoitos. Os resultados mostraram que houve uma preferência por dar um biscoito a cada personagem. Contudo, ao serem indagadas a quem dariam o terceiro biscoito, caso tivessem de fazer isso, uma parte significativamente maior optou pelo personagem que trabalhou mais.

Os resultados desse estudo mostraram haver uma tendência em dividir igualmente os recursos, mas que crianças com quatro anos de idade já eram capazes de levar em consideração o mérito e o esforço. Entretanto, elas não foram capazes de explicar adequadamente o motivo pelo qual tomaram suas decisões (Liénard, Chevallier, Mascaro, Kiurad & Baumard, 2013).

Estes resultados não se restringem a estudos cuja variável dependente são os julgamentos e são corroborados por pesquisas que avaliam os comportamentos reais das crianças. De fato, resultados do estudo de Kanngiesser e Warneken (2012) mostraram que crianças de três anos de idade também levam em consideração o mérito e o esforço quando há uma consequência real para elas a partir de suas decisões. Nesse estudo, as crianças participavam de uma atividade controlada pelos pesquisadores para que fossem mais ou menos produtivas do que um fantoche manuseado por um experimentador. Após o término da atividade, elas recebiam adesivos e poderiam dar alguns deles para o fantoche. As crianças deram menos adesivos quando eram mais produtivas e menos quando eram menos produtivas, apesar de ter sido identificado um viés quanto a se beneficiar da divisão dos adesivos.

Hauser e colaboradores (2007) afirmam que o julgamento moral poderia estar dissociado das suas respectivas justificativas, inclusive, em adultos, o que tornaria o método que utilizasse apenas respostas verbais inadequado para todas as idades, no que se refere às questões morais. Nesta perspectiva, a alocação de recursos e a justificativa correspondente a tais decisões podem ser vistas como sendo dois processos diferentes: primeiramente, as pessoas fazem seus julgamentos morais intuitivamente e, somente depois, explicam seus motivos para justificá-los (Haidt, 2001, 2007; Hauser, 2006; Hauser, Cushman, Young, Kang-Xing Jin & Mikhail, 2007).

Entretanto, nem sempre acontece uma correspondência entre julgamento distributivo e comportamento distributivo em situações em que as decisões feitas durante os experimentos têm consequência real para os participantes (Smith, Blake, & Harris, 2013). Como visto nos dois estudos descritos, apesar de eles terem identificado a mesma capacidade de considerar mérito e esforço, em situações hipotéticas nas quais um julgamento é feito sem consequência para os participantes, foi encontrada uma tendência à divisão igualitária (Baumard, Mascaro e Chevalier, 2012), enquanto que, em experimentos com base no comportamento real, houve um viés em direção ao benefício próprio (Kanngiesser e Warneken, 2012). Além disso, estudos mostram que mesmo julgamentos do que se considera justo variam se tais julgamentos envolvem uma ação própria ou uma ação de uma terceira pessoa, o que foi chamado de hipocrisia moral (Batson, Thompson, Seufferling, Whitney, e Strongman, 1999).

2.1 Comportamento distributivo

A discrepância entre julgamentos e comportamentos distributivos têm motivado recentes pesquisas ao focar no objetivo de compreender como as atitudes das pessoas são afetadas diretamente por suas decisões. De um modo geral, cada vez mais tem sido utilizados jogos econômicos que colocam os participantes diante de situações em que doam ou recebem

recursos. Um deles é o Jogo do Ultimato, no qual dois jogadores participam, cada um com um papel diferente. Há o proponente que recebe uma quantia qualquer e pode fazer uma oferta de qualquer valor ao recipiente. Cabe ao recipiente aceitar ou não a oferta. Caso a oferta não seja aceita, ambos ficam sem nada. Por outro lado, se o recipiente aceitar o que lhe foi proposto, recebe a quantia ofertada e o proponente fica com o restante do total recebido.

Um outro jogo parte do mesmo ponto inicial, só que, ao recipiente, não cabe nenhuma decisão, ficando com a quantia que lhe for dada, independentemente do valor. Por isso, ele foi chamado de Jogo do Ditador, já que o que o ofertante (o ditador) tem todo o poder de decidir como será dividido o recurso.

Recentemente, o tema da justiça tem sido objeto também de estudos na área das ciências econômicas. É interessante notar que esta preocupação com a justiça pretende confrontar os pressupostos das teorias econômicas clássicas que consideram que as pessoas agiriam unicamente pela busca do interesse próprio. Desta forma, tentando maximizar seus rendimentos através de decisões racionais. Para que isso ocorra, as informações a respeito das situações enfrentadas devem ser claras e bem compreendidas por todos os envolvidos.

A atenção dada à justiça origina-se de estudos realizados com jogos econômicos, como os mencionados anteriormente, nos quais os participantes alocam recursos entre si e a outros participantes. Os resultados encontrados mostram que a hipótese de o comportamento ser movido apenas pelo interesse próprio não consegue explicar satisfatoriamente as decisões tomadas nesses contextos (Fehr & Schmidt, 2003). De modo geral, esses jogos são extremamente simples, de fácil compreensão pelas pessoas e com alto poder investigativo por conseguir isolar bem as variáveis. Alguns deles são descritos, a seguir.

Como os jogos são realizados com consequências reais aos participantes, não se trata de um julgamento, mas sim, de um comportamento distributivo. Esses comportamentos começaram a ser estudados por economistas, contudo, cada vez mais os psicólogos têm

utilizado o método para investigar aspectos psicológicos, inclusive, de desenvolvimento infantil, referentes ao comportamento de partilha.

Um ponto de partida para se entender os comportamentos voltados para a alocação e distribuição de recursos é a hipótese de que as pessoas possuem uma aversão à iniquidade, que pode ser de dois tipos: uma divisão de recursos desigual vantajosa (alguém sendo beneficiado) ou sendo prejudicado, vítima de uma iniquidade desvantajosa. A dinâmica do Jogo do Ultimato favorece a investigação da aversão à iniquidade por permitir que o jogador que recebe a oferta possa mostrar que não está satisfeito com a quantia oferecida ao rejeitá-la. Inúmeros experimentos têm investigado as decisões das pessoas no Jogo do Ultimato. Oosterbeek, Sloof e van de Kuilen (2004) realizaram uma meta-análise de 75 artigos que usando o jogo do ultimato em diferentes países, e identificaram que, em média, as pessoas ofereciam 40% do montante, não havendo uma diferença significativa entre as regiões estudadas. Entretanto, quanto maior o montante a ser dividido menor o percentual oferecido.

Em relação às rejeições, elas giram em torno de 16% de todas as ofertas dadas, apesar de as quantidades de rejeições terem sido significativamente distintas, dependendo da região onde o experimento foi realizado. Assim como as ofertas, o valor do montante também influenciou as rejeições que foram menores quando o montante era maior; além disso, quanto maior a oferta menor o número de rejeições, como esperado.

Apesar desse comportamento geral em relação ao Jogo do Ultimato, tem-se procurado entender o porquê desses comportamentos. Para isso, variações foram realizadas com o intuito de isolar algumas variáveis que poderiam influenciar as decisões. Uma delas é a intenção daqueles que fazem as ofertas. Sutter (2007) realizou um estudo, restringindo as possibilidades de ofertas dos participantes, criando duas condições. Na primeira, os participantes tinham duas opções de divisão do recurso: poderiam oferecer 20%, ficando com 80% para si ou poderiam dividi-lo em partes iguais, 50% para cada um. Numa segunda condição, as pessoas

também tinham a opção de oferecer apenas 20%, contudo a segunda opção era de oferecer 80% do total. Neste caso, uma oferta de 20% seria mais justificável, já que a opção alternativa acarretaria em abrir mão de grande parte do recurso. Nesse estudo, uma mesma quantia oferecida (20%) tinha duas características distintas. Na primeira condição quem oferecia os 20% estava claramente evitando uma divisão igualitária, enquanto na segunda condição, não está evidente qual a intenção em se oferecer pouco, ao mesmo tempo em que se pode considerar que mesmo querendo ser mais justo as circunstâncias não permitiriam. Isso levou a uma diminuição significativa das rejeições em comparação à condição anterior. Dessa forma, não é somente a diferença na divisão do recurso que define o sentimento de injustiça, mas também a intenção em poder evitá-la.

Para avaliar essa questão mais profundamente, Dawes e colaboradores (2007) colocaram pessoas para receber parte de uma quantia que seria distribuída aleatoriamente por um computador entre os integrantes do grupo de participantes. Desse modo, após a distribuição do recurso, cada participante poderia redistribuir os valores entre os integrantes do grupo, mas haveria uma custo individual para isso. Os resultados mostraram que apesar de não ter havido nenhum motivo específico para as formas de distribuição, os participantes pagaram o custo de redistribuição com o intuito de diminuir as diferenças de recursos entre eles. Além disso, foi verificado que a desigualdade desencadeou sentimentos negativos, como raiva, mesmo não havendo ninguém a quem responsabilizar pela sua ocorrência. E ainda, aqueles que se sentiram mais raivosos foram os que gastaram mais para restaurar a igualdade.

Wright e colaboradores (2012) elaboraram um interessante experimento para avaliar a aceitação ou rejeição de ofertas em um jogo do ultimato. Partindo de estudos com chimpanzés, que observaram um comportamento maximizador de ganhos desta espécie ao lidar com oferta de alimentos, os autores induziram pessoas a sentirem sede em graus diferentes, acarretando uma necessidade de consumo de água diferenciada entre os

participantes. A versão do jogo do ultimato nesse estudo utilizava água como recurso, que seria utilizada para matar a sede induzida aos participantes. Desta maneira, criaram uma situação em que um mesmo recurso seria mais ou menos valorizado, dependendo da condição experimental. Os autores avaliaram duas medidas: a sede objetiva, medida pela quantidade de sal no sangue dos participantes, e a sede subjetiva, medida pelo que as pessoas afirmavam ser o nível de sua sede atual. Dois resultados distintos foram encontrados em relação a estas variáveis. Para a sede objetiva, não houve diferença na quantidade de rejeições da oferta de água entre as pessoas induzidas à sede daquelas que não o foram. Entretanto, houve uma aceitação significativamente maior da oferta de uma quantidade pequena de água por parte dos participantes que afirmaram estar com mais sede.

Os autores comentam que mesmo sob uma condição de necessidade fisiológica, as pessoas, ainda assim, permanecem com um senso de justiça, o que pode ser algo específico dos seres humanos, já que esse resultado contrasta com os encontrados com chimpanzés. Contudo, ao se avaliar subjetivamente que algo lhes é importante, as pessoas passam a tomar decisões mais voltadas para o interesse próprio (Wright, Hodgson, Fleming, Symmonds, Guitart-Masip e Dolan, 2012). Todavia, o aumento da sede não foi especificado pelos autores. Assim, as pessoas podem ter tido condições de rejeitarem a oferta de água por suportarem a sede um pouco mais, já que seria esperado que poderiam beber água em breve. O nível de necessidade de água pela quantidade de sal colocada na corrente sanguínea pode não ter tornado o valor dela muito maior do que era antes.

Outro estudo recente que reforça a hipótese de que a justiça está presente em decisões sobre distribuição de recursos, foi realizado por Morewedge, Krishnamurti e Ariely (2014) com pessoas sob efeito de álcool. Esse estudo testou duas hipóteses que tentam explicar o motivo pela qual são oferecidas quantias relativamente altas e também porque as pessoas rejeitam ofertas abaixo de um determinado limiar. Uma abordagem sugere que a possibilidade

de uma futura interação entre as pessoas, implicaria uma decisão estratégica de, invertida a situação, aquele que ofereceu uma quantia razoável seria beneficiado com uma oferta também generosa em uma próxima interação. Assim sendo, as ofertas aparentemente generosas seriam, na verdade, decisões em benefício próprio para maximizar os ganhos, tendo em vista recompensas futuras.

De um outro ponto de vista, há explicações que afirmam que as rejeições são fruto de um tipo de vingança por se oferecer uma quantia vista como injusta. As pessoas rejeitariam as ofertas, portanto, para penalizar o ofertante e não para investir em um ganho futuro decorrente de novas interações. Tendo em vista estas duas perspectivas, Morewedge, Krishnamurti e Ariely (2014) realizaram um jogo do ultimato, recrutando pessoas que haviam ingerido uma grande quantidade de bebida alcoólica na saída de alguns bares e, em laboratório, com pessoas sob efeito do álcool, mas com menor intensidade, bem como pessoas sóbrias.

A ideia por trás deste experimento foi identificar se os participantes tomavam suas decisões com um planejamento de longo prazo ou baseados em condições imediatas, já que indivíduos sob o efeito do álcool estão mais focados no que acontece no momento do que em situações futuras. Os resultados mostraram que, sob o efeito do álcool, as pessoas rejeitaram mais ofertas do que aquelas que tomam decisões sem terem ingerido álcool, enquanto, não houve aumento na quantia ofertada entre os que haviam ingerido bebidas alcoólicas. A partir desse resultado, os autores afirmaram que as rejeições de ofertas consideradas como injustas seriam resultado de um sentimento de insatisfação (ou mesmo raiva) que as levaria a optarem por se vingar de pessoas pouco generosas, negando-lhes o recurso, mesmo se isso implicasse em um custo para si mesmo.

A maneira como os recursos são divididos nesses jogos têm mostrado que as pessoas não se comportam apenas movidas pelo interesse próprio, apesar de ele desempenhar algum papel na distribuição de recursos. Isso coloca em xeque as teorias econômicas clássicas que

modelam o comportamento humano como se visassem exclusivamente à maximização dos ganhos pessoais (Fehr & Schmidt, 2003).

2.2 Julgamento distributivo

Retomemos a questão da Justiça Distributiva. Apesar da valorização atual em se investigar o comportamento real das pessoas em situações de divisão de recursos, os julgamentos que cada um faz a respeito de situações hipotéticas não devem ser desconsideradas.

A Justiça Distributiva exerce uma grande influência nas teorias e estudos empíricos a respeito da divisão de recursos. Várias são as áreas que se ocupam em investigar e refletir sobre este tema, como Filosofia, Economia, Sociologia e Psicologia. Na Psicologia, algumas abordagens foram bastante influentes, levando Sampaio, Camino e Roazzi (2009) a dividirem as teorias da justiça em relação aos princípios envolvidos nos julgamentos distributivos, bem como no nível de análises das distribuições. Segundo esses autores, os critérios de justiça poderiam ser unidimensionais, em que apenas um princípio distributivo é levado em consideração ou multidimensionais em que vários princípios são considerados importantes na determinação do que é ou não justo, dependendo do contexto no qual estão inseridos. Além disso, poderiam tratar as distribuições em relação aos indivíduos (micro-justiça) ou a grupos pessoas (macro-justiça). Embora, os autores considerem que pesquisas a respeito da macro-justiça sejam escassas, vários estudos têm se preocupado em avaliar a distribuição dos recursos em ambientes de trabalho (Sampaio, Camino e Roazzi, 2009). As organizações têm sido um ambiente propício para que os estudos da macro-justiça se desenvolvam, especialmente, por existir uma grande variedade de estruturas organizacionais que dão condições para que diferentes aspectos concernentes à Justiça Distributiva sejam investigados; faz-se necessária, inclusive, uma distinção entre justiça distributiva e justiça procedural

(Nowakowski & Colon, 2005).

De acordo com Assmar (2000), a principal abordagem unidimensional propõe que as pessoas fariam um cálculo de *inputs* e *outcomes* para atribuir as distribuições como justas ou não, considerando, assim, que o justo é o proporcional. Ainda segundo Assmar (2000), há autores que advogam que outros elementos deveriam ser acrescentados à análise como, por exemplo, a avaliação da necessidade de cada pessoa, tratando assim a Justiça Distributiva de forma multidimensional, ao afirmar que a Justiça surge da interação entre os indivíduos; logo os fatores isolados não explicam satisfatoriamente a percepção de Justiça de cada indivíduo (Assmar, 2000). Em relação ao confronto entre as abordagens unidimensionais e multidimensionais, esta última tem sido mais bem sucedida. Pesquisas têm mostrado que os resultados favorecem modelos multidimensionais, sendo o princípio da equidade um dentre muitos que podem ser utilizados ao julgar a distribuição de recursos com justa ou não, podendo ser considerado, inclusive, injusto, em relação a outros princípios (Sampaio, Camino, e Roazzi, 2009). Teorias da justiça têm considerado que um só princípio distributivo não dá conta de explicar os inúmeros resultados encontrados nos estudos sobre justiça e comportamento distributivo. Embora haja uma discussão sobre se esses princípios seriam aplicados em contextos específicos ou se dependem dos contextos, mas não determinados por eles (Konow, 1996; 2001).

Sampaio, Camino e Roazzi (2009) elencaram quatro grandes teorias psicossociais da justiça, a saber: a Teoria do Autointeresse, a Teoria da Crença num Mundo Justo, a Teoria da Atribuição e a Teoria da Ideologia. Apesar de todas terem grande influência, duas delas parecem estar mais presentes nas abordagens econômicas e psicológicas, a Teoria do Autointeresse e a Teoria da Atribuição.

A Teoria do Autointeresse tem sido fundamentalmente adotada nas teorias econômicas. Entretanto, como mencionado na seção anterior, nesta perspectiva, as pessoas estariam sempre

tentando maximizar seus ganhos pessoais. Embora, pesquisas indiquem algum tipo de favorecimento próprio na alocação de recursos, isso não quer dizer que os indivíduos estejam procurando conseguir a maior quantidade de bens para si mesmos em detrimento de outros. Como já foi argumentado anteriormente, investigações baseadas em jogos econômicos têm sido desenvolvidas, recentemente, observando-se que os resultados não podem ser explicados satisfatoriamente sem levar em consideração outros fatores além da maximização dos benefícios próprios.

Segundo Sampaio, Camino e Roazzi (2009), a Teoria da Atribuição postula que as pessoas criam modelos de explicação causais baseados na observação cotidiana de fatores existentes quando algum fenômeno ocorre. Deste modo elas atribuem a causa de algum acontecimento de acordo com as informações que possuem, afetando, por exemplo, os julgamentos distributivos. Isto porque fatores intrínsecos e extrínsecos ao indivíduo seriam considerados como causas ao se julgar uma distribuição justa ou não. Esta Teoria nos remete ao modelo desenvolvido por Konow (1996; 2001) relativo aos julgamentos distributivos.

Konow (1996; 2001) constrói um modelo com três princípios gerais que podem ser aplicados diferentemente em contextos específicos. O princípio fundamental deste modelo é o princípio da responsabilidade*: para que uma distribuição seja justa ela deveria considerar o quanto cada um contribuiu para o resultado final. Contudo variáveis exógenas que influenciaram no resultado, como fatores inatos ou fortuitos, não deveriam ser levados em contas. Três elementos precisam ser considerados ao se aplicar o princípio da responsabilidade: os fatores exógenos, que devem ser distribuídos igualmente entre todos os envolvidos, os custos presentes para a realização de uma atividade produtiva, que devem ser descontados, e a produtividade, que dará direito a uma parcela maior ou menor do resultado final produzido.

É importante destacar que o modelo desenvolvido por Konow (1996; 2001) trata de

*Tradução do autor para *accountability principle*.

uma noção de justiça desinteressada, de modo que o auto-interesse é minimizado (ou mesmo excluído) dos julgamentos. Segundo o autor, este fator iria inevitavelmente distorcer os julgamentos distributivos, tornando difícil que os três princípios elencados por ele se mostrassem efetivamente. Por isso, várias situações hipotéticas foram usadas por ele para testar seu modelo. Além disso, foram criadas situações distantes das realidades comuns das pessoas, justamente, para não haver uma contaminação de experiências pessoais ao julgar cada história.

Como exemplo do tipo de situação construída por Konow, será considerada a primeira formulação usada por ele. Duas pessoas naufragam e chegam a uma ilha desabitada onde a única comida existente são bananas. Os naufragos colhem as bananas e estas são divididas entre eles. Várias opções de distribuição de bananas entre os naufragos são apresentadas e os participantes julgavam se elas seriam justa ou injustas.

Em uma das versões desta história, um naufrago colhe 12 bananas, enquanto o outro colhe 8, ficando cada um a mesma quantidade que colheu. Neste caso, os resultados mostraram que a maioria dos participantes julgaram que houve uma distribuição justa. Contudo, o resultado se inverte, ou seja, esta distribuição desigual passa a ser considerada injusta pela maioria dos participantes, quando é dada a informação de que a pessoa que colheu menos bananas tem apenas uma mão em decorrência de uma má formação congênita. Conseqüentemente, mesmo que ele se esforce igualmente ao outro naufrago, a quantidade de bananas colhida seria menor. Por outro lado, nesta mesma situação, a distribuição foi considerada justa quando cada naufrago recebia 10 bananas, apesar de um deles ter sido mais produtivo. Verifica-se, portanto, que um fator que não está sob controle do indivíduo – neste exemplo, a má formação congênita –, mesmo influenciando o resultado de uma atividade produtiva, não deveria penalizar nem privilegiar os envolvidos, privando-os de parte dos recursos gerado ou beneficiando-os como uma maior proporção dos bens.

O segundo princípio proposto por Konow é princípio da eficiência. Ele diz respeito à melhor forma de se produzir. Em um dos exemplos usados, duas pessoas trabalham num mercado, uma delas arrumando as prateleiras com as mercadorias, a outra embalando as compras. Uma das pessoas é alta o que facilita a colocação de produtos em prateleiras superiores, enquanto a outra teria dificuldade em alcançá-la por ser mais baixa. Ao mesmo tempo, o trabalho na arrumação das prateleiras é mais valorizado do que o de embalar as compras; em consequência, ganha-se mais ao trabalhar nesta atividade. Nos experimentos realizados por este autor, o princípio da eficiência isoladamente não parece definir se uma distribuição é justa ou não, mas tem um efeito, tornando-a mais ou menos justa. Assim, situações que envolvem a penalização de uma pessoa para favorecer a maior eficiência da produção foram julgadas justas por mais pessoas comparadas a situações nas quais não houve nenhum ganho de produtividade geral.

O princípio da necessidade completa a lista de princípios que afetariam a sentimento de justiça referente à distribuição de recursos. Inicialmente, Konow (1996) não aprofundou a avaliação da influência destes dois últimos princípios em sua teoria, enfatizando exclusivamente a responsabilidade como fator preponderante nas questões de justiça distributiva. Entretanto, já apontava que alguns outros fatores poderiam exercer um papel relevante. Levando-se em conta a necessidade, os resultados encontrados por Konow (2001) mostram que situações que favoreciam aqueles mais necessitados eram vistas como mais justas, mesmo que isso implicasse em uma quantidade menor para aquele que produziu mais. Konow (2001) chama a atenção para que esses três princípios distributivos não seriam aplicados a contextos específicos, ou seja, não seriam os contextos que determinam quais princípios são utilizados. Nem por isso considera que os julgamentos distributivos seriam independentes do contexto. Dessa forma o contexto seria importante, mas a fim de prover informações relevantes para a tomada de decisões. Entretanto, muitas vezes esses contextos

não dão informações suficientes para se saber todas as variáveis envolvidas e, por isso, as pessoas, ao julgarem a distribuição, assumem que os fatores não especificados são constantes, não variando de indivíduo para indivíduo. Por isso, Konow (2001) inclui a influência do contexto nos julgamentos sobre justiça. Diferentemente de abordagens anteriores, a importância do contexto se apresenta nos pesos em que cada um dos princípios são dados pelas pessoas. Desta forma, seu modelo considera que os julgamentos são dependentes do contexto, mas não especificados por eles.

2.3 Teoria da Decisão

Uma abordagem bastante influente atualmente tem servido como base para explicação de vários julgamentos distributivos, bem como decisões referentes a consequências reais, a Teoria da Decisão. O caráter intuitivo dos julgamentos morais traz à tona a questão da tomada de decisão. Este tema tem sido consideravelmente estudado, inclusive, em relação à divisão de recursos, equidade e reciprocidade. Por isso, este assunto será discutido na próxima seção, principalmente, em relação à distinção entre decisões intuitivas e racionais.

A Teoria da Decisão pode oferecer contribuições para o entendimento dos julgamentos morais a partir das teorias duais da decisão como as de Lowenstein e Lerner (2003) e de Tversky e Kahneman (1974; Kahneman, 2012). Estes autores mostraram que as teorias sobre as tomadas de decisão anteriores, baseadas em uma racionalidade restrita, estavam equivocadas por avaliarem apenas a utilidade esperada percebida por cada um, com o intuito de maximizar o ganho.

Lowenstein e Lerner (2003) estavam preocupados em investigar o papel das emoções nas tomadas de decisão. Propuseram que as emoções influenciariam de duas maneiras as decisões, a primeira delas seria através de emoções esperadas, estando ela inserida nas ideias da tomada de decisão racional em que são consideradas as consequências futuras e suas

emoções subsequentes. E a segunda inovação trazida por estes autores está em se atentar também para as emoções imediatas. Estas emoções são experienciadas no momento da decisão e têm impactos diretos e indiretos na decisão. Assim, as emoções imediatas levariam à efetiva tomada de decisão ou influenciariam as consequências e as emoções esperadas, agindo, desta forma, indiretamente. Daí, seguem-se dois sistemas: um emocional-automático e outro deliberativo-controlado. Estes sistemas seriam complementares, de forma que o sistema deliberativo não funcionaria bem sob pressão de tempo, carga cognitiva elevada ou cansaço físico. Nestas ocasiões, recorrer-se-ia ao sistema emocional-automático. Além disso, caso os dois sistemas tomem decisões contrárias, prevaleceria o sistema emocional-automático. Percebe-se, portanto, que não estamos sempre tomando decisões racionais, fundamentadas em informações que possam ser bem avaliadas, em qualquer situação.

Tversky e Kahneman (1974; Kahneman, 2012) mostraram que muitas de nossas decisões estavam fora do alcance consciente. Ademais, estavam baseadas em heurísticas e vieses que possibilitam lidar com problemas muito difíceis de serem respondidos. Eventualmente, essas decisões se mostram inadequadas, mas em grande parte respondem bem às necessidades cotidianas dos indivíduos, tornando-se uma maneira útil de tomada de decisão. Para estes autores, também existiriam dois sistemas distintos. O primeiro deles seria um sistema automático e intuitivo que funcionaria a partir de habilidades inatas ou automatizadas através de aprendizado. Ele seria responsável pelo funcionamento tranquilo de nossas atividades mentais, aquelas que não exigiriam esforço para execução. Contudo, nem sempre conseguimos lidar com problemas automaticamente e, nestes momentos, entraria em ação um sistema mais lento, capaz de operações laboriosas. Kahneman e Tversky (1979; Kahneman, 2012) propuseram ainda que teríamos uma aversão ao risco, pois as perdas seriam percebidas com maior intensidade do que os ganhos, mesmo sendo eles da mesma magnitude. Consequentemente, seria valorizado mais o que se possui do que algo que somente seria

imaginado ter-se.

O mecanismo dual desenvolvido por Tversky e Kahneman, tem sido usado em diversas pesquisas em áreas que vão desde a hipocrisia moral (Valdesolo & DeSteno, 2008) a estudos que investigam as crenças religiosas das pessoas (Baumard & Boyer, 2013). Estudos que avaliam o comportamento cooperativo também têm levado em conta este duplo processo na tomada de decisões. Rand, Greene e Nowak (2012; Rand et al, 2013) analisaram o nível de cooperação de pessoas no Jogo dos Bens Públicos (*Public Goods Game*). Os participantes neste jogo recebem uma certa quantia e podem doar o quanto quiserem a uma espécie de fundo comum de investimentos. A soma do que foi doado é duplicado e redistribuído entre os participantes, independentemente de quanto cada um tenha doado. Dessa forma, se todos cooperarem, doando tudo o que têm, o montante final será o dobro do que era inicialmente e cada um duplicará o que tinha, sendo este o resultado ideal, pois a soma dos ganhos de todos os participantes é maior do que o valor que cada um tinha originalmente. Entretanto, alguém poderia se aproveitar da cooperação dos demais sem contribuir com nada, mas recebendo parte do rateio do montante comum a todos, o que levaria a um ganho individual maior para essa pessoa.

Os resultados dos estudos de Rand e colaboradores (Rand et al, 2012; 2013) mostraram que decisões mais rápidas e intuitivas acarretavam comportamentos mais cooperativos entre os participantes, através de doações de quantias maiores, do que quando os participantes eram colocados em uma condição de maior reflexão, ao serem solicitados a não tomarem suas decisões de imediato. Os autores sugerem que isto aconteceria devido às heurísticas cooperativas se desenvolverem nas experiências individuais, já que, de uma maneira geral, a cooperação é vantajosa ao lidarmos com problemas do cotidiano.

Como visto anteriormente, a colaboração entre as pessoas exerce uma forte influência na maneira em que os recursos são distribuídos. Os resultados têm mostrado que há uma

tendência à igualdade na distribuição quando os indivíduos trabalham juntos na execução de uma tarefa que gera recursos. Contudo, uma questão que se impõe é saber o motivo de os seres humanos colaborarem uns com os outros de uma forma que não se encontra em outras espécies de animais.

Harr e Spell (2009) investigaram os efeitos da percepção de justiça em relação à satisfação e rotatividade do trabalho. O senso de justiça nesse estudo se referia aos pagamentos de salários e recompensas monetárias decorrente das atividades produtivas. Incluíram nas análises o efeito da autonomia dos trabalhadores nas decisões referentes às suas atividades. Os resultados mostraram uma associação positiva entre o sentimento de justiça e a satisfação no trabalho, bem como uma associação negativa em relação à intenção de sair do emprego, diminuindo, assim, a rotatividade dos empregados. Além disso, foi observado um efeito moderador da autonomia em relação a estas duas variáveis. Para os autores, a autonomia também tinha um aspecto de recompensa, apesar de não monetária. Dessa forma, aqueles que tinham maior autonomia no trabalho estariam menos atentos à questão da justiça referente à remuneração. Portanto, um baixo nível de autonomia implicaria em uma menor satisfação no trabalho e uma maior intenção em trocar de emprego em comparação aos trabalhadores com alto grau de autonomia. Isso foi justamente o encontrado nesse estudo. Autonomia e apoio de colegas de trabalho servem como mediadores de estresse psicológico advindo de situações de injustiça dentro da organização (Rousseau, Salek, Aubé e Morin, 2009).

2.4 Síntese do capítulo

Este capítulo não teve como objetivo realizar uma revisão exaustiva da literatura a respeito da distribuição de recursos, mas sim, discutir as origens da investigação deste tema, especialmente, na Psicologia e seu desenvolvimento atual. Foram elencados diversos fatores

que podem interferir tanto nos julgamentos quanto nos comportamentos distributivos. De um modo geral, pode-se verificar que as pessoas possuem uma noção de justiça no que se refere às distribuições de recursos, havendo uma tendência em preferir as distribuições igualitárias às desiguais. Contudo, algumas circunstâncias proporcionam mudanças sobre esta preferência. Destaca-se que a busca pelo benefício próprio se faz presente, principalmente, quando as decisões têm consequências reais para o indivíduo.

Um ponto fundamental para a presente pesquisa diz respeito à influência da cooperação na distribuição de recursos. Na verdade, a própria distribuição de recursos pode ser interpretada como uma forma de cooperação entre as pessoas. A partir do momento que alguém oferece algo valioso para outrem, estaria agindo prossocialmente. Isto porque se abriria mão de algo que poderia ser útil para beneficiar outra pessoa, embora ainda haja controvérsias de até que ponto este tipo de ação se constitui de uma motivação egoísta ou altruísta (Batson & Powell, 2003).

Tendo em vista os avanços recentes nas investigações sobre a cooperação, em particular, referentes aos seres humanos, bem como a relação existente entre ela e a distribuição de recursos, foi aqui dedicado um capítulo específico para tratar deste assunto. Por isso, no próximo capítulo será discutida a evolução da cooperação, seus aspectos cognitivos e morais. Além disso, serão abordados aspectos relevantes para que a cooperação se estabeleça e como ela estaria ligada a produção de bens.

Capítulo 3

Aspectos psicológicos e comportamentais da cooperação

A cooperação está inserida no cotidiano das pessoas de tal forma que muitas vezes passa despercebida e o que chama a atenção é precisamente quando ela cessa. Vários exemplos podem ilustrar esta afirmação: se alguém interrompe uma fila ou a fala de alguém sem pedir permissão, ou se alguém bate a porta na cara de outra pessoa que está prestes a passar. Entretanto, a observação de ações cooperativas entre animais, tende a nos surpreender. Um fator importante e reconhecido é que somos seres biológicos, mas, os seres humanos trariam características comuns à sua espécie e características que os distinguem das demais. Uma dessas características seria uma forte pré-disposição à colaboração (Moll & Tomasello, 2007, Tomasello, 2014).

O comportamento cooperativo pode se apresentar em diferentes formas. Stevens, Cushman e Hauser (2005) investigaram quatro maneiras de agir que beneficia outro indivíduo, esta sendo a definição de cooperação para estes autores. A primeira delas é o Mutualismo. No Mutualismo, todos os envolvidos são beneficiados pela ação do cooperador. Um segunda maneira de cooperar é o altruísmo, quando um indivíduo age em benefício de outro em detrimento de um custo para si mesmo. Outra forma de cooperação é através da reciprocidade, neste caso, há um custo momentâneo para se ajudar, mas que será coberto por um benefício futuro. Por último, a penalização pela falta de reciprocidade também pode ser considerada uma forma de cooperação, pois estaria inibindo futuras relações quebrassem com a reciprocidade. Ao considerar estes aspectos, o altruísmo entre as pessoas se mostra como um fator essencial na compreensão do comportamento humano, bem como o mais difícil de ser explicado. Warneken e Tomasello (2009) realizaram um levantamento de estudos recentes e

mostraram que o altruísmo estaria dividido em três aspectos distintos: ajudar os outros a atingir seus objetivos, informar sobre coisas que outros indivíduos precisem ou queiram saber, e compartilhar bens valiosos. Os autores revisaram vários estudos comparando crianças com chimpanzés para investigar como estes três tipos de altruísmo se diferenciam nos comportamentos das duas espécies. Em relação à ajuda para se atingir um objetivo, pouca ou nenhuma diferença foi encontrada entre os comportamentos de crianças e chimpanzés. De modo geral, ambos ajudavam outro indivíduo quando este estava em dificuldade ou impossibilitado de executar uma tarefa, como, por exemplo, abrir uma porta ou pegar algo que tivesse caído de sua mão, mesmo sem que fosse solicitado. Contudo, no que se refere ao compartilhamento de recursos valiosos, como alimentos, as crianças eram muito mais propensas a dividi-los do que os chimpanzés. Inclusive, quando não se precisa abrir mão de parte do recurso.

Em um experimento que ilustra esta última situação, crianças e chimpanzés puxavam uma corda que aproximavam duas bandejas, uma para frente de quem puxa a corda e outra para frente de um segundo indivíduo que não participa do esforço, apenas sendo beneficiado pela ação. Em uma condição a bandeja do segundo indivíduo fica vazia, de modo que apenas quem puxa a corda recebe a comida. Na outra, as duas bandejas possuem a recompensa. Assim, quem puxa a corda sempre recebe a recompensa, independentemente de haver comida para o segundo indivíduo. Crianças escolheram beneficiar o outro, enquanto chimpanzés puxaram as cordas nas duas condições aleatoriamente.

Dar informações também aparece como uma característica que distingue crianças e chimpanzés. As informações podem ser relevantes e úteis para quem informa e para quem é informado. Os autores comentam que o tipo de informação que é dada em ambiente natural entre os chimpanzés são úteis principalmente para quem informa, isto também parece verdadeiro para primatas que se comunicam através de linguagem de sinais. Já as crianças

informam sobre coisas que só beneficiam outros. Um ponto importante da comparação deste tipo de altruísmo é que o custo para tal comportamento é tão baixo como o tipo de ajuda dada mencionada anteriormente. Portanto, o custo da ação não poderia ser o fator explicativo do altruísmo entre crianças e chimpanzés. Warneken e Tomasello (2009) sugerem que este tipo de comunicação com vista a ajudar o próximo, pode ter surgido de atividades colaborativas conjuntas durante um período evolutivo.

A cooperação entre as pessoas é uma das formas de prossociabilidade (Batson & Powell, 2003) e se mostra como um fator essencial na compreensão do comportamento humano, sendo sua origem pouco compreendida e fruto de intenso debate. Este capítulo tem como objetivo discutir recentes abordagens sobre o estudo da evolução da cooperação na nossa espécie e suas implicações em relação a aspectos morais, como a divisão de recursos.

3.1 Evolução da Cooperação

A partir da Teoria da Evolução das Espécies proposta por Darwin (1859/2004), entende-se que é através da competição que as espécies evoluem, ao disputar recursos escassos necessários à sobrevivência e à reprodução. Como a cooperação envolve custos àqueles que ajudam outros indivíduos, diminui, assim, suas vantagens relativas, tornando o comportamento cooperativo inadequado para a seleção natural. Um exemplo clássico é de mariposas marrons que se camuflam nas árvores propiciando uma defesa contra os predadores, enquanto outras de cores mais claras são facilmente avistadas. Este segundo grupo será atacado mais vezes implicando em uma menor taxa de reprodutiva do que as mariposas marrons. Como os genótipos são herdados de geração para geração, mais mariposas marrons nascerão, aumentando assim sua população.

Agora, caso as mariposas marrons passem a ajudar às claras ao serem atacadas pelos predadores, elas correriam um risco maior de serem alvo dos ataques, diminuindo a eficácia

de sua camuflagem. Este é apenas um exemplo dos custos que podem surgir durante a colaboração, tornando sua existência na natureza um problema a ser resolvido.

O comportamento cooperativo parece não ser adequado em um mundo competitivo. Uma das primeiras críticas a esta hipótese foi feita por Kropotkin (1902/2009). Kropotkin sugere que não se poderia atribuir à evolução das espécies somente a competição, a cooperação também seria um fator importante na seleção natural. Ele observou que espécies que competem entre si pelos mesmos recursos, ou até mesmo presas e predadores, passam a maior parte do tempo em convívio pacífico e harmonioso. Também chamou a atenção para a organização social das abelhas e formigas que sem a cooperação não sobreviveriam, além de comportamentos de várias espécies de animais baseados na ajuda mútua. Por fim, trata dos seres humanos, salientando de como toda sua história está repleta de diferentes formas de colaboração entre os indivíduos.

No entanto, a crítica feita por Kropotkin baseava-se em mecanismos de seleção de grupo, em que os indivíduos agiriam para benefício do grupo. Posteriormente, esta abordagem foi considerada equivocada para explicação do processo de seleção natural que deveria ter como unidade de explicação o indivíduo (Dawkins, 1976). Portanto, mecanismos de seleção a nível dos grupos não deveriam ser levados em consideração.

O problema da existência dos comportamentos cooperativos começou a ser resolvido com as teorias de seleção por parentesco (Hamilton, 1964) e do altruísmo recíproco (Trivers, 1971) que mostraram que, mesmo em ambientes competitivos, existem possibilidades de se evoluir à cooperação (West, Griffin, & Gardner, 2007), ainda que considerando a seleção natural ao nível do indivíduo.

Hamilton (1964) foi o primeiro a afirmar que, mesmo levando-se em conta somente o próprio indivíduo, seria vantajoso do ponto de vista evolutivo sacrificar-se para ajudar outro indivíduo, desde que eles tivessem algum grau de parentesco, pois, assim, compartilhariam

alguma carga genética. No nível individual, os genes passados para a próxima geração é o que determinaria o sucesso evolutivo. Logo, se o custo para ajudar ou cooperar com alguém é menor do que a taxa de preservação dos seus genes no outro indivíduo, ou coeficiente de parentesco (r) como Hamilton chamou, multiplicado pelo benefício recebido, então comportamentos altruístas serão fomentados. Deste modo, pais, filhos, irmãos teriam um cuidado maior um com o outro do que primos e tios.

A Teoria de Seleção por Parentesco de Hamilton conseguiu mostrar que o comportamento altruísta seria compatível com a seleção natural em um ambiente competitivo, entretanto, ainda restava demonstrar como indivíduos sem parentesco e estranhos uns aos outros apresentavam comportamentos de ajuda de maneira tão marcante como observados entre os seres humanos.

Trivers (1971) apresentou mais um argumento que indicava que existem situações em que ajudar o próximo são favoráveis à transmissão genética de uma geração a outra, mesmo entre estranhos. Estas situações estariam baseadas na reciprocidade. Ela seria tão poderosa que até mesmo indivíduos de espécies diferentes poderiam ser beneficiados caso se ajudassem mutuamente.

Da mesma forma do modelo desenvolvido por Hamilton, Trivers leva em consideração o custo da ajuda, o benefício recebido, contudo, avalia a chance em se encontrar com outro indivíduo altruísta, ou seja, que lhe ajudará quando necessitar, ao invés do coeficiente de parentesco. Assim, para que o comportamento altruísta evolua é necessário que exista um número relativamente grande de possibilidades de ajuda, e também que haja uma capacidade de detectar possíveis “traidores”, i.e., indivíduos que receberão ajuda quando precisem, mas não ajudarão os outros no futuro. Desta forma, se o custo de um indivíduo em ajudar é menor do que o benefício recebido pelo outro e, além disso, há uma grande chance do indivíduo receber ajuda em uma outra interação, o benefício médio dos indivíduos será maior do que se

não houver ajuda por parte de ninguém.

Outra contribuição à investigação sobre a evolução da cooperação vem com o uso da Teoria dos Jogos. Esta surgiu como um área da matemática que investigava tomada de decisões de jogadores, cujas escolhas afetam uns aos outros (REF). Em geral, dilemas são propostos, sendo analisadas as possíveis soluções. Várias áreas de investigação científica têm se utilizado da Teoria dos Jogos, como por exemplo, a Economia, a Biologia Evolutiva e a Psicologia. Os pesquisadores têm utilizado o aspecto interacional da Teoria dos Jogos para construir teorias e desenvolver experimentos (Rapoport & Zwick, 2000). No que se refere ao estudo da evolução da cooperação, vários dilemas têm sido utilizados, com destaque para o Dilema do Prisioneiro (REF).

Axelrod (1984/2010) montou um experimento para testar diferentes estratégias comportamentais em um ambiente que simulava condições de competição existentes na natureza em que ocorre a seleção natural. Foram feitas simulações em que cada estratégia interagia sob o Dilema do Prisioneiro, já que este dilema simula bem uma relação de competição em que um indivíduo tanto pode colaborar com o outro quanto agir para maximizar seu próprio benefício às custas do outro.

O Dilema do Prisioneiro clássico conta a história de dois suspeitos de terem cometido um crime em uma situação em que cada um pode cooperar ou não com o outro. Os dois são colocados em celas separadas e sem comunicação, sendo interrogados simultaneamente. Durante o interrogatório é perguntado se eles cometeram o crime que está sendo investigado, caso um deles confesse e testemunhe contra o outro, tendo este recusado a confessar, aquele que confessou sairia livre, enquanto o cúmplice teria 10 anos de prisão. Caso ambos os suspeitos ficassem em silêncio, só poderiam permanecer presos por seis meses, por falta de provas. Contudo, se os dois confessassem cada um pegaria cinco anos de prisão.

A decisão de não confessar é vista como um comportamento de cooperação entre os

dois suspeitos, já que não incrimina ninguém, e se ambos cooperaram, têm a menor pena conjunta. Entretanto, se eles confessarem, estão traindo a confiança do outro, ou seja, uma ação que tenta conseguir um benefício próprio as custas do outro. O Dilema surge porque a consequência da ação de cada um depende da decisão do outro. Os resultados do dilema é mostrado, normalmente, em uma matriz de resultados (Tabela 1).

Tabela 1. Matriz de resultados do Dilema do Prisioneiro com a pena em anos na prisão.

	Suspeito 1	
Suspeito 2	Coopera	Não coopera
Coopera	0,5, 0,5	10, 0
Não coopera	0, 10	5, 5

Como se pode ver na matriz, a decisão de não cooperar, confessando o crime, é vantajosa independentemente de o outro cooperar ou não. O Dilema do prisioneiro tem sido utilizado em diferentes formatos que simulam situações como esta. De um modo geral, a matriz de resultados pode ter diferentes valores desde que mantenha a seguinte relação entre os valores (Tabela 2):

$$T > R > P > S, \text{ onde,}$$

Tabela 2. Matriz genérica de resultados do Dilema do Prisioneiro.

	Indivíduo 1	
Indivíduo 2	Coopera	Não coopera
Coopera	R, R	T, S
Não coopera	S, T	P, P

Os diferentes valores de R, T, S e P favorecem mais ou menos a cooperação, pois

quando há um valor de T muito maior do que os demais, há uma maior recompensa ao decidir pela não cooperação. Por outro lado, se os valores de R e T são próximos, a cooperação se torna mais convidativa.

No experimento de Axelrod (1984/2010), foram convidados vários estudiosos para criarem estratégias que seriam confrontadas entre si para verificar qual delas se sairia melhor. A avaliação da estratégia vencedora se baseou no total acumulado de todas as interações. Originalmente, o Dilema do Prisioneiro foi descrito como uma situação de uma rodada. Entretanto, versões com diversas rodadas subsequentes refletem condições naturais em que as pessoas se reencontram com certa frequência e assim podem reconhecer com quem interagiu antes.

Nessa versão iterativa do Dilema do Prisioneiro, a estratégia mais bem sucedida estava baseada na reciprocidade e chama a atenção pela simplicidade. O nome dado à estratégia foi olho por olho (*tit for tat*), ela iniciava as interações cooperando e a partir da segunda interação repetia sempre a decisão do outro. Apesar de nem sempre terminar com a maior pontuação em confrontos diretos, teve o maior total ao somar os valores de todos seus confrontos.

O argumento para este sucesso é que essa estratégia, tendo um resultado bastante positivo quando interage com outras estratégias baseadas na cooperação não é facilmente explorada por estratégias egoístas. Dessa maneira, mesmo num ambiente de pessoas egoístas, um pequeno grupo de indivíduos cooperativos poderia se tornar predominante, desde que minimamente coeso (Axelrod, 1984/2010).

Atualmente, ao se teorizar sobre a evolução do caráter social do ser humano, tem-se resgatado o mecanismo de seleção de grupo (também referido como seleção multinível) como fator importante na explicação da evolução da cooperação (Nowak, 2006; 2012; Wilson, 2012), em que fatores individuais e coletivos seriam levados em conta. Nesta perspectiva, a seleção de grupo continua considerando a reprodução no nível individual, entretanto,

organizam os indivíduos em grupos relativamente coesos e separados uns dos outros. Desta forma, as interações aconteceriam dentro de cada grupo e, caso um grupo se torne muito numeroso, ele poderia dividir-se criando dois grupos diferentes mas com as mesmas características.

Nowak (2006; 2012) argumenta que haveria, assim, uma competição entre os grupos, pois o nível populacional seria restrito e com isso o surgimento de novos grupos implicaria na extinção de outros já existentes. Tendo em vista a evolução da cooperação, grupos formados por cooperadores seriam mais adaptados do que grupos de indivíduos egoístas. Isto porque o resultado das interações com base na cooperação geraria um maior benefício médio do que no caso de um grupo em que os indivíduos buscariam o maior ganho para si mesmo a despeito dos outros, como mencionado nos experimentos de Axelrod (1984/2010).

Esta abordagem não exclui as demais vistas anteriormente, mas sim acrescenta um novo modelo na evolução da cooperação, baseando nos mesmos princípios da relação entre custos e benefícios em cada interação. Além disso, salienta que a seleção natural em ambiente competitivo pode promover a cooperação, que, ao florescer cria novos níveis evolutivos, desenvolvendo mais um mecanismo evolutivo, o que Nowak (2006) chamou de seleção cooperativa, que atuaria junto à seleção natural e à mutação genética.

Alguns autores têm considerado que a cultura potencializou a seleção multinível, tornando possível à espécie humana a evolução do comportamento cooperativo (Chudek & Henrich, 2011; Henrich & McElreath, 2003), através da co-evolução gene-cultura (Richerson & Boyd, 2005).

De acordo com Richerson e Boyd (2005), a cultura afetaria a evolução no nível genético por impor novas pressões ambientais que não existiriam em sua ausência. A interação gene-cultura seria devida à evolução cultural. A cultura é conceituada como informações que são aprendidas e repassadas entre os indivíduos de maneira acumulativa de

geração a geração. Apesar de certa controvérsia sobre o que seria a cultura e como ela seria transmitida (Sperber & Nicolas, 2008; Henrich & Boyd, 2002), haveria nos seres humanos mecanismos cognitivos especializados em adquirir e manter elementos culturais das mais variadas formas que lhes possibilitaram a transmissão e a evolução da cultura (Claidière & Sperber, 2007; Sperber & Hirschfeld, 2004).

Desta forma, a cultura passaria por processos evolutivos próprios ao possuir uma alta taxa de fidelidade na sua transmissão entre as pessoas por várias gerações, embora não seja imune a pequenas falhas na reprodução, análoga às mutações genéticas. Uma das características da evolução cultural seria sua alta velocidade em relação à evolução biológica, criando, assim, novos ambientes em que os indivíduos devem se adaptar (Richerson, Boyd & Henrich, 2003).

Chudek e Henrich (2011) sugerem que a co-evolução gene-cultura resultou em mecanismos psicológicos voltados para o cumprimento de normas sociais. As normas sociais são entendidas aqui como padrões de comportamento aprendidos e exigidos pela comunidade. De um modo geral, a cultura nos auxilia a lidar com problemas que já foram resolvidos por outras pessoas, fazendo com que não seja necessário passar por um processo de tentativa e erro. Um dos problemas enfrentados por indivíduos cooperadores é identificar quem são aqueles que cooperarão no futuro. Segundo esses autores, o comportamento, em conformidade com as normas sociais de uma cultura, impediria consequências negativas e possibilitaria ganhos.

Através de uma seleção ao nível grupal, os genes que promovessem a aderência às normas seriam cada vez mais bem adaptados às subseqüentes evoluções culturais, implicando um aumento da população de pessoas com esta característica, bem como uma maior força no cumprimento das normas. Assim, estes grupos (ou comunidades) teriam uma vantagem competitiva sobre outros grupos que não incluíssem indivíduos tão bem adaptados ao

cumprimento das normas ou que possuíssem normas que não promovessem a cooperação. A diversidade cultural se encarregaria de gerar diferentes normas e valores sociais, acarretando maneiras próprios de cooperação em cada cultura.

Baumard, André, e Sperber (2013) abordam a questão da evolução da cooperação sob uma perspectiva diferente, discutindo a seleção natural apenas no nível individual. Para eles, a cooperação teria evoluído de relações mutualistas entre indivíduos. O mutualismo se caracteriza pelo benefício dos envolvidos em uma relação. Para que o comportamento cooperativo se estabeleça e prospere, é preciso que indivíduos cooperem mais com outros cooperadores do que outros indivíduos que se aproveitem da ajuda sem retribuí-la.

Assim, mecanismos que impeçam os comportamentos de trapaça devem existir. Um deles é a penalização dos indivíduos que são beneficiados, mas não cooperaram. Por outro lado, pode-se simplesmente deixar de escolher parceiros não cooperativos em futuras interações. Nesta perspectiva, os indivíduos estariam competindo em um mercado de cooperadores, ao deixar de cooperar quando outra pessoa também não coopera, ao invés de procurarem agir reciprocamente, punindo uma traição ou cooperando com quem cooperou anteriormente com ele. Em consequência, aqueles que agissem somente por interesse próprio, tentando maximizar seu ganho imediato, deixariam de ser escolhidos como parceiros. A falta de cooperação faria com que seus ganhos diminuíssem ao ponto de não conseguirem se reproduzir nas mesmas taxas dos cooperadores, sendo, portanto, extintos daquela comunidade com o passar do tempo.

Baumard, André, e Sperber (2013) revisaram vários estudos etnográficos mostrando que, em geral, as consequências de comportamentos de trapaça em diversas sociedades são combatidos com medidas que tentam restaurar a justiça e não pela punição *per se*. O mutualismo seria um dos fatores evolutivos para o caráter cooperativo dos seres humanos, entretanto, nas relações sociais com estranhos não há como saber antecipadamente quem será

cooperativo ou não. Assim a sociabilidade beneficia aqueles que cooperam, mas também os que têm vantagens competitivas sobre os outros membros, garantindo o maior usufruto dos recursos disponíveis.

3.2 Aspectos cognitivos

Para lidar com toda uma variedade de situações cooperativas e competitivas o cérebro humano é provavelmente dotado de mecanismos que favoreçam o bom desempenho para entender e prever atitudes e comportamentos de outras pessoas.

Stevens, Cushman e Hauser (2005) elencam algumas restrições psicológicas para que a cooperação se estabeleça. Para relações cooperativas baseadas no mutualismo, poucas habilidades cognitivas seriam necessárias para uma cooperação bem sucedida. Em relação à cooperação entre indivíduos relacionados por parentesco, seria necessário ao menos, ter a capacidade de reconhecer aqueles com quem se compartilhariam parte dos genes. Entretanto, a reciprocidade e a punição de trapaceiros exigem capacidade de reconhecer e lembrar aqueles que cooperaram de forma individualizada. Além disso, é preciso superar a tendência em diminuir o valor de uma ganho futuro, comparado com um benefício imediato.

Algumas capacidade cognitivas humanas favorecem a superação destas restrições, como por exemplo, a capacidade de reconhecimento facial, a habilidade linguística e a Teoria da Mente (Stevens, Cushman & Hauser, 2005). Dunbar (1998) sugere, inclusive, que o tamanho do cérebro humano se deve fundamentalmente ao processamento cognitivo das informações necessário para a vida social típica de nossa espécie, limitando inclusive o número de pessoas com as quais nos relacionamos, embora seja atribuída a quantidade bastante razoável de cerca de 150 pessoas.

Hauser, McAuliffe e Blake (2009) consideram que tanto a reciprocidade quanto o despeito entre as pessoas evoluíram por conta de demandas adaptativas das relações de

cooperação entre pessoas estranhas à família que vivem em grupos com um grande número de membros, ao mesmo tempo em que possuem capacidades para detecção da injustiça, tomadas de decisão voltadas para o futuro e inibição de comportamentos egoístas ou de auto-benefício.

Além destas capacidades, Trivers (1971) destaca que a detecção do trapaceiro é essencial, pelos motivos já mencionados anteriormente. A sofisticação desta habilidade exige que mecanismos mais sutis sejam usados para que a trapaça surta efeito. Assim, mecanismos de imitação que simulem amizade, simpatia, culpa, gratidão, entre outros sentimentos, tentarão esconder a tentativa da obtenção de ganhos pessoais à custa dos outros, inclusive, incorrendo até em auto-engano (Trivers, 2000).

Assim, para o indivíduo ser identificado como um cooperador, faz-se necessário ter comportamentos altruísticos genuínos, e não apenas estratégicos, para que ele possa ser escolhido entre os demais como parceiro. Isto acarretaria um desenvolvimento do senso moral entre as pessoas (Baumard & Sperber, 2012; Baumard, André & Sperber, 2013), exigindo também habilidades cognitivas para criar instituições sociais, sistemas simbólicos e tecnologias complexas para lidar com a imensa variedade de modos de cooperação existentes entre os humanos (Moll & Tomasello, 2007).

Comparando as atitudes de crianças às de chimpanzés, Moll e Tomasello (2007) comentam que a busca por vantagens individuais nas relações entre pares, provenientes da competição, seria muito mais uma característica dos chimpanzés. Nos seres humanos, haveria uma disposição bem mais acentuada em agir colaborativamente.

3.3 Aspectos morais

A moralidade seria, portanto, fruto da habilidade humana em agir cooperativamente, sendo uma forma de regular como os recursos produzidos pelos indivíduos em determinado grupo deveriam ser distribuídos. Conforme Tomasello e Vaish (2013), ao revisarem um série

de estudos com primatas e crianças para traçar as origens na moralidade humana filogenética e ontogeneticamente. Filogeneticamente, apontam que o comportamento cooperativos dos humanos provavelmente evoluiu de ancestrais comuns dos primatas. Isto porque chimpanzés também apresentam comportamentos cooperativos similares aos humanos, embora, menos sofisticados e menos abrangentes. De um modo geral, os chimpanzés (primatas geneticamente mais próximos dos humanos e também os mais estudados) ajudam uns aos outros apenas instrumentalmente, ou seja, quando é de seu interesse. A relação cooperativa é feita somente entre os envolvidos, sendo muitas vezes necessário um esforço daquele que precisa da ajuda para motivar o outro a ajudá-lo.

Em relação ao compartilhamento entre eles, apenas quando se trata de um recurso valioso, há cooperação à sua obtenção, especificamente, na caça de pequenos macacos. Neste caso, o chimpanzé dominante toma para si a melhor parte, enquanto os outros precisam exigir sua parte com bastante insistência. Em outras circunstâncias, que são a maioria, a coleta de alimentos se caracteriza pelo esforço individual, cabendo a cada um tomar conta de sua parte, sempre correndo o risco do chimpanzé dominante tomar para si o que deseja.

Assim, apesar dos chimpanzés ajudarem uns aos outros e dividirem recursos valiosos, isso ocorre de uma forma bastante distinta das dos humanos. Em primeiro lugar, as situações de cooperação entre as pessoas abarca uma diversidade não encontrada em outros animais. Tomasello e Vaish (2013) comentam que diferentemente dos outros primatas, mesmo a busca de recursos para subsistência é feita em colaboração. A propriedade é vista como uma relação cooperativa também por ser necessário que haja um reconhecimento de a quem pertence o que, inclusive, com um respeito à propriedade quando o dono não está presente. Como será abordado com mais detalhes no próximo capítulo, a propriedade não é uma característica inerente de nenhum bem, logo, é preciso haver acordos normativos e/ou institucionais que garantam a posse. Outro ponto importante é o cuidado com as crianças, que, normalmente, é

compartilhado entre familiares e amigos, não ficando exclusivamente com as mães. O ensino e a comunicação também são traços distintivos da maneira de cooperação entre os humanos. Além disso, as relações de poder não são definidas exclusivamente pela força. As relações humanas, fundamentalmente, nas sociedades caçadoras e coletoras, são baseadas na igualdade entre os indivíduos. Assim, existe um espaço para a política e não somente para a dominação do mais forte. Por último, a existência de normas e instituições sociais.

A aderência às normas eleva os níveis de cooperação além da interação instrumental, impondo um comportamento relativo a todos os que fazem parte de um grupo ou comunidade. Desta forma, são exigidas atitudes que serão repreendidas se não estiverem de acordo com o que se espera, independentemente de quem as realize. As pessoas não só têm uma expectativa do que os outros indivíduos farão em determinada situação, elas identificam o que outras pessoas deveriam fazer para seguir a norma. Segundo Tomasello e Vaish (2013), isto é o que cria o vínculo entre os indivíduos pertencentes a um mesmo grupo.

Em relação ao desenvolvimento infantil, esses autores comentam resultados de experimentos que mostram a capacidade precoce de crianças em reagir à transgressão de normas sociais e avaliar contextos para o compartilhamento de recurso e como isto estaria ligado a atividades cooperativas. Eles sugerem que experimentos devem colocar as crianças em contextos mais próximos às condições existentes no período em que os seres humanos desenvolveram suas capacidade cooperativas. Portanto, experimentos devem contrastar condições de trabalho em conjunto com condições de controle, como trabalho individual ou ganho sem esforço. Para casos de trabalho colaborativo, crianças preferem a igualdade, comparado às outras duas condições. Além disso, o trabalho realizado em conjunto parece facilitar a avaliação de justiça na distribuição de recursos em crianças de apenas três anos de idade.

Tomasello e Vaish (2013) mostram ainda que a reação à transgressão de normas

também já pode ser observada em crianças com três anos de idade, inclusive, de maneira bastante sofisticada. Primeiramente, avaliando, corretamente, que as normas servem para todos, inclusive para elas. Ademais, elas são capazes de diferenciar normas morais, aplicáveis universalmente, de normas sociais, que os membros de um grupo ou comunidade devem cumprir, mas que pessoas de fora deste círculo estão de alguma forma desculpadas de incorrer em erros de conduta.

3.4 O que pode promover a cooperação?

Um experimento simples, mas bastante elucidativo, mostra a interferência de haver alguém observando se nos comportamos de acordo com as normas. Neste experimento, as pessoas deveriam pagar pela bebida colocando o valor correspondente em uma caixa. No experimento, Bateson, Nettle e Roberts (2006) colocaram junto à esta caixa imagens de olhos de pessoas ou de flores, em semanas alternadas. Os participantes da pesquisa não estavam cientes de que se tratava de um experimento e agiam como de costume. Foi observado um aumento significativo na quantidade de dinheiro depositada na caixa justamente nas semanas referentes às imagens em olhos que lhes parecia estar observando como se faria o pagamento.

Fehr e Schneider (2009) tentaram reproduzir, sem sucesso, este resultado com um experimento em que figuras simulando olhos humanos “observavam” os participantes. Entretanto, os estudos diferiram em vários aspectos. Em primeiro lugar, as imagens usadas não eram fotos de olhos de pessoas, mas apenas um símbolo que se assemelhava a olhos humanos. Em segundo lugar, a forma de cooperação avaliada no estudo de Bateson, Nettle e Roberts (2006) se referia ao pagamento de um produto através de uma caixa de honestidade, enquanto no experimento de Fehr e Schneider (2009) foi realizado um jogo da confiança.

Estes últimos autores argumentam que o experimento conduzido por eles era mais controlado e por isso puderam concluir que pistas situacionais como olhos observadores não

produziam nenhum efeito em relação a um comportamento cooperativo. Porém, é necessário ressaltar as diferenças do que representaram as observações em cada estudo. As possíveis influências da preocupação com a reputação em relação à cooperação, apesar de bastante sensata, ainda precisam ser investigadas mais profundamente para que se possa compreender o seu papel.

Outro aspecto que pode interferir no comportamento cooperativo se refere à punição de agentes que agem em detrimento de outras pessoas. Fehr e Gächter (2002) investigaram o nível de cooperação de pessoas utilizando o Jogo do Bem Público (Public Goods Game), já descrito anteriormente. Neste estudo, cada participante recebia inicialmente 10 unidades monetárias, sendo o valor final resultante das interações com os outros participantes convertidos em dinheiro ao término do experimento. Foram montados grupos de quatro pessoas, havendo seis rodadas no total, de modo que nenhum indivíduo interagiu com o mesmo participante mais de uma vez. As pessoas poderiam estar no grupo em que havia punição ou não. A punição custava uma unidade monetária a quem optasse por punir outra pessoa. O alvo da punição pedia três unidades monetárias. Os resultados mostraram que as pessoas que estavam em grupos com possibilidade de punição doavam mais unidades monetárias ao “bem público” do que as que não poderiam ser punidas. Constataram ainda que as emoções serviam como mecanismos psicológicos para a punição, pois o nível de sentimento de raiva estava correlacionado com a quantidade de punições feitas pelo indivíduo.

Apesar destes resultados, outros estudos indicam que nem todos decidem punir aqueles que fogem às normas de cooperação. Utilizando uma configuração experimental um pouco diferente, Dreber, Rand, Fudenberg e Nowak (2008) compararam o desempenho daqueles que puniram os transgressores dos que decidiram não punir. As mudanças realizadas pelos autores tentaram se aproximar dos tipos de relações sociais vivenciadas no cotidiano. Dessa forma, optaram por interações repetidas considerando que a preocupação com a

reputação é algo fundamental. Como uma versão modificada do Dilema do Prisioneiro, foram dadas aos participantes três opções em cada rodada: cooperar, trapacear ou punir pagando-se um custo. Para o grupo controle, havia apenas as opções de cooperar ou trapacear, como no Dilema do Prisioneiro tradicional. Os resultados mostraram que a punição aumentou, de fato, o nível de cooperação entre as pessoas, embora, o total dos ganhos destes grupos não tenha sido acrescido. Além disso, os indivíduos que decidiram ter um custo para aplicar uma punição obtiveram menores ganhos finais do que aqueles que decidiram não punir. Os autores sugerem, portanto, que, do ponto de vista evolutivo, arcar com os custos da punição não seria um comportamento adaptativo.

É importante observar que no experimento realizado por Fehr e Gächter (2002) as relações entre as pessoas eram feitas em grupos de quatro. Por isso, a punição poderia ser custeada por um dos integrantes, de modo que o resultado final do grupo poderia não ser comprometido. Outro aspecto, é que no experimento de Dreber e colaboradores (2008), ao decidir pela punição, não havia mais a possibilidade de se cooperar, diferentemente, do ocorrido no outro experimento, em que a punição era feita após a decisão de cooperar ou não. Vale lembrar que na vida real, existem forças específicas que assumem o papel da penalização dos transgressores, como a polícia e os tribunais, não cabendo aos cidadãos, individualmente, tal função. Assim, a partir dos estudos verifica-se a importância da possibilidade de punição, embora, ainda resta a dúvida em que formato ela é eficiente na promoção da cooperação.

As relações sociais com pessoas conhecidas, feitas repetidas vezes, parece fazer parte do cotidiano da maioria. Esta constatação motivou estudos que avaliam como a possibilidade de futuras interações interferem nos comportamentos cooperativos das pessoas. Dal Bó (2005) abordou este assunto a partir do Dilema do Prisioneiro com rodadas repetidas, mas distinguindo repetição finitas, em que o número de rodadas era definido previamente, de repetições indefinidas, em que havia a probabilidade de haver uma próxima rodada,

simulando, assim, situações de interações infinitas.

Para os casos em que se sabia qual era a última rodada, foi encontrado um efeito de fim de jogo, ou seja, nas primeiras rodadas eram encontrados decisões em favor da cooperação, mas ao se aproximar do fim do jogo este tipo de decisão diminuía, culminado em um comportamento não cooperativo típico do Dilema do Prisioneiro na última rodada. Por outro lado, este efeito de fim de jogo não foi encontrado quando não estava determinado qual seria a última rodada. Não só isso, os níveis de cooperação também foram mais altos à medida em que a probabilidade de haver uma próxima rodada aumentava.

Como citado na capítulo anterior, Rand, Greene e Nowak (2012) realizaram um experimento no qual observaram que, quanto mais rápida e intuitivamente as pessoas decidem, mais cooperativas elas são, conforme sua interpretação, heurísticas cooperativas se desenvolvem nas experiências individuais, já que, de uma maneira geral, a cooperação é vantajosa ao lidarmos com problemas do cotidiano. Isto ressalta a importância das situações na vida real para a explicação da cooperação entre as pessoas.

3.5 Cooperação e Distribuição de Recursos

As pesquisas com crianças também mostram dois aspectos fundamentais para a compreensão da cooperação em seres humanos. Primeiramente, pode-se investigar a trajetória ontogenética do comportamento cooperativo. Em segundo lugar, ao inserir crianças cada vez mais novas nos experimentos, pode-se aprofundar o conhecimento a respeito dos possíveis aspectos inatos que contribuem para este tipo de comportamento.

Podem-se observar tendências altruísticas em diversos estudos com crianças ao dividir recursos (House, Henrich, Brosnan, & Silk, 2012; Melis, Altricher, & Tomasello, 2013; Moll & Tomasello, 2007; Tomasello & Warneken, 2008; Warneken, Lohse, Melis, & Tomasello, 2011). O fato de se compartilhar um recurso valioso se constitui em uma forma de cooperação

por dois motivos. Em primeiro lugar, a doação é ação custosa e é feita com o intuito de ajudar outras pessoas, ao se abrir mão de algo importante em benefício de outro, podendo ser vista como uma forma de cooperação, especificamente, altruísta.

Outro modo como o compartilhamento de recursos pode ser visto é como uma forma de cooperação que diz respeito a situações em que os recursos compartilhados serviriam como um investimento cujo resultado seria dividido entre todos os membros do grupo. Aqueles que não compartilham seus recursos estariam agindo em interesse próprio, aproveitando-se da cooperação alheia.

De um modo geral, os estudos sobre cooperação e altruísmo lidam com a divisão de recursos quando se tem uma ampla oferta de bens ou quando não são bens essenciais. Contudo, ao se considerar o valor do recurso, observa-se uma tendência em se buscar mais fortemente o benefício próprio. Por exemplo, crianças doam menos recursos quando lidam com objetos que valorizam mais. Como mostram Blake e Rand (2010), quando crianças foram colocadas para participar do jogo do ditador. Nesta versão infantil, as crianças recebiam dez adesivos e depois eram convidadas a doarem quantos quisessem para uma outra criança. Os adesivos eram categorizados conforme a preferência de cada criança. Eram mostrados quatro tipos para elas indicarem de qual gostavam mais e de qual gostavam menos. De um modo geral, os resultados verificaram que, nas distribuições dos adesivos de menor valor, foram doados em média 50% para a outra criança, contudo, ao serem distribuídos os adesivos preferidos, este percentual caiu para 40%, indicando uma maior sensibilidade para o valor do bem que está sendo compartilhado.

Novakova e Flegr (2013) avaliaram se o valor do bem teria algum efeito nas ofertas feitas por estudantes universitários. Os autores realizaram o jogo do ditador e do ultimato com quantias variando de \$1 a \$10.000. O objetivo era aumentar o custo do comportamento altruísta, neste caso a doação, para verificar se haveria uma busca mais acentuada do interesse

próprio. Os resultados confirmaram a hipótese de que haveria uma diminuição da quantia ofertada à medida que os valores aumentavam. No entanto, mesmo com um acréscimo de quatro ordens de grandeza nos valores, ainda assim, os participantes continuaram doando quantidades significativas de recursos, 23% em média no jogo do ditador quando os valores eram de \$10.000; e 37%, no jogo do ultimato.

Esses dois estudos ilustram que tanto crianças (Blake & Rand, 2010) quanto adultos (Novakova & Flegr, 2013) são sensíveis ao valor do recurso a ser dividido. Para itens mais valiosos, há uma tendência em se buscar mais benefício para si mesmo. Ainda que continue a existir uma motivação para beneficiar outra pessoa mesmo quando se poderia ficar com todos os recursos.

Sperber (1993) comenta sobre estudos antropológicos que sugerem um relativismo moral ao mostrar que na etnia Ik, na Uganda, foram observados comportamentos de pouquíssima colaboração entre as pessoas, com casos de acentuado egoísmo, inclusive, com mortalidade infantil por falta de cuidado dos adultos em relação à alimentação das crianças. Entretanto, Sperber ressalta que os Iks viviam, à época, em uma situação de restrição extrema de recursos devido a um exílio recente, indicando que a vida em tais situações pode acarretar em uma menor capacidade – ou mesmo a falta de capacidade – dos indivíduos para inibir o desejo de se apoderar de recursos valiosos.

Ao que parece seria necessário a existência de situações extremas para que as pessoas suprimissem a capacidade de compartilhar recursos com outras, haja vista que em condições experimentais os participantes não alteraram seus comportamentos de partilha quando há uma divisão injusta de um recurso valioso, como água, para quem está com sede (Wright et al, 2012).

Do ponto de vista da partilha de recursos provenientes de atividades colaborativas, Warneken, Lohse, Melis, e Tomasello (2011) mostraram uma tendência em crianças com três

anos de idade a dividir igualmente o resultado de uma atividade desde que ela tenha sido realizada conjuntamente. Tal tendência não foi verificada quando elas realizaram a mesma tarefa individualmente ou quando os recursos eram obtidos sem esforço. Blake, McAuliffe e Warneken (2014) sugerem que o trabalho colaborativo permite que as crianças avaliem seus conhecimentos sobre a justiça na partilha ao invés de agirem estrategicamente em seu próprio benefício.

Tomasello e Warneken (2008) ressaltam ainda que a forma igualitária de distribuição de bens entre pessoas se estabelece quando os envolvidos se identificam como sendo do mesmo grupo, podendo ser o caso de quando se trabalha em colaboração. Desta forma, a cooperação pode servir como um facilitador para processos cognitivos necessários em diferentes formas de relações sociais.

3.6 Síntese do capítulo

Alguns pontos são importantes a ressaltar. No que se refere aos dilemas da Teoria dos Jogos, o Dilema do Prisioneiro, apesar de ser um dos mais difundidos na investigação do comportamento cooperativo, cria uma situação que restringe as interações entre os jogadores, implicando em uma forma artificial, pouco encontrada nas relações interpessoais. Isto acontece devido à impossibilidade de comunicação entre as pessoas.

Outra situação similar ao Dilema do Prisioneiro é a Tragédia dos Comuns (Hardin, 1968). A tragédia surge por conta do baixo incentivo em se preservar um recurso que seria compartilhado por todos. Desta forma, aqueles que se aproveitem da colaboração alheia teriam um benefício maior do que os que cooperam na preservação do bem comum, o que levaria a um comportamento não cooperativo que acabaria com os recursos.

Entretanto, Ostrom (1990, 1999) argumenta que ao se permitir a comunicação entre os envolvidos, poder-se-ia chegar a soluções de manejo de bens comuns, fazendo a cooperação

aflorar, especialmente, com a constituição de normas sociais que facilitem tal cooperação. Em um dilema conhecido como Caça ao Cervo (Stag Hunt), dois caçadores podem optar por abater coelhos individualmente ou cooperarem para abater um cervo. O dilema consiste em esperar até que o cervo apareça, deixando de atirar nos coelhos, pois os tiros afugentariam os cervos. Este dilema caracteriza-se pela necessidade de coordenação nas ações dos caçadores, já que ambos saem ganhando quando cooperam, não havendo incentivo à “traição”, como no Dilema do Prisioneiro.

Do ponto de vista experimental, também salienta-se a importância da comunicação no comportamento cooperativo. Wyman, Rakoczy e Tomasello (2012) simularam um dilema da Caça ao Cervo com crianças de apenas três anos de idade. Neste experimento, havia duas recompensas, um de baixo e outra de alto valor. Ambas surgiam ao mesmo tempo e podiam ser recuperadas individual ou cooperativamente com um experimentador. Como as duas recompensas surgiam simultaneamente, era necessário escolher entre pegar a de baixo valor individualmente ou a de alto valor, sendo que esta última dependia de ajuda de outra pessoa. As crianças cooperaram mais quando houve comunicação entre elas e o experimentador, mesmo tendo sido de uma forma bastante incipiente, como um simples olhar.

O que se verifica é que o comportamento cooperativo pode estar ligado à possibilidade de comunicar que alguém está disposto a agir desta maneira. Pode-se pensar, inclusive, que esta comunicação seria feita de várias maneiras, por exemplo, de forma verbal, explicitando como se vai agir, ou através de condutas anteriores na forma de reputação, ou mesmo com a transmissão cultural de normas sociais que indiquem qual tipo de comportamento esperado daqueles que fazem parte da comunidade.

Chudek e Henrich (2011) ponderam que o zelo pela reputação pessoal e as punições podem favorecer a internalização das normas sociais. Eles se baseiam em estudos de atividades cerebrais que indicam uma ativação cerebral nos mesmos circuitos neuronais

referentes à recompensa quando há cooperação ou punição de acordo com as normas vigentes daquela localidade ou quando um pagamento é feito em dinheiro. Comentam ainda que violar as normas sociais implica em anular respostas automáticas do cérebro referentes ao controle cognitivo. Concluem, assim, que ao internalizar as normas, as pessoas precisam de um esforço cognitivo para rompê-las, diferentemente, de quando apenas as seguem.

Como pode ser observado a partir da literatura revisada neste capítulo, muitos dos estudos sobre cooperação utilizam dilemas e jogos econômicos para a sua investigação. Entretanto, várias também são as ressalvas feitas a estas abordagens por se tratar de situações descoladas da realidade muitas vezes adaptadas para se aproximarem de contextos ecologicamente válidos. Outro ponto que cabe salientar é que, de um modo geral, os jogos econômicos, como o jogo do ditador e do ultimato, são facilmente adaptados para serem aplicados a crianças, mas o mesmo não acontece com os dilemas cooperativos como o Dilema do Prisioneiro, o Jogo do Bem Público, da Caça ao Cervo. Isto levanta a questão de quais ferramentas seriam mais adequadas para serem utilizadas em experimentos com base nestes dilemas com amostras compostas por crianças.

Capítulo 4

Contribuições da Psicologia para o entendimento da propriedade

As ideias sobre a propriedade das coisas fazem parte da imensa gama de temas tratados desde os filósofos da Grécia Antiga e ainda são alvo de grande discussão. A propriedade tem sido um tema de interesse, principalmente do Direito, que estabelece as regras ou leis que definem as formas de propriedade em determinada localidade.

Recentemente, Friedman e Ross (2011) chamaram a atenção para a escassa literatura existente na psicologia tratando da propriedade. Os autores reuniram 21 motivos pelos quais a psicologia deveria se aprofundar na investigação da propriedade, os quais variam desde questões relacionadas à moralidade, ao desenvolvimento infantil, à sociabilidade e à cognição, até comparações filogenéticas.

Ao se investigar a propriedade, algumas questões semânticas são importantes, podendo-se referir de diferentes maneiras a uma pessoa que possui um objeto. Por exemplo, alguém pode ter um objeto ou alguém pode estar com um objeto. Deste modo, alguém pode ter (propriedade) um objeto, mas não estar com ele naquele momento, ou pode estar com (posse) um objeto que não é seu. A própria palavra propriedade pode ter dois significados, podendo se referir ao fato de ser dono, ou ter o direito de possuir algo, como também à própria coisa que se possui. Neste capítulo, ao nos referirmos à psicologia da propriedade, adotaremos o primeiro significado.

Neste sentido, os estudos sobre a propriedade, necessariamente, devem distinguir nitidamente entre a posse e a propriedade. Este é um aspecto crucial para se compreender diversas situações envolvendo a relação das pessoas com objetos e/ou com ideias, já que a propriedade intelectual vem sendo alvo de frequentes disputas jurídicas, muitas vezes, devido

ao desenvolvimento tecnológico, como é o caso das patentes.

A propriedade é o atributo de uma entidade que permite que o seu dono controle o seu uso. Assim, três fatores são imprescindíveis para que alguém possa ser considerado proprietário de algo. Primeiramente, o dono deve ter a prerrogativa de autorizar quem pode usar o que é dele; em segundo lugar, ele deve ter o controle do tempo de uso por outras pessoas e deve poder dispor do que é dele quando desejar; por último, cabe somente ao proprietário o direito de transferir as coisas dele para outra pessoa, por exemplo através de uma doação ou da venda (Snare, 1972).

Algumas considerações devem ser feitas, entretanto. Como a propriedade não é um elemento inerente a nenhuma entidade, ela só existe por conta da capacidade cognitiva de se atribuir a propriedade a alguém. Em muitos casos não há evidências para se identificar quem é o dono de um determinado objeto ou mesmo se existe um dono. Pode inclusive, questionar quais entidades são passíveis de terem um proprietário. Nesta linha de raciocínio, dever-se-ia restringir a propriedade a algo concreto como um objeto, ou ampliar seu escopo para algo abstrato como as ideias? As pessoas deveriam possuir apenas algo (concreto ou abstrato) produzido pelos indivíduos, ou elementos da natureza também estão sujeitos à posse humana? Além disso, as peculiaridades de cada entidade acarretaria formas diferentes de propriedade? Por exemplo, há objetos que só podem ser utilizados por uma pessoa de cada vez, como roupas, enquanto outros podem ser utilizados por várias pessoas ao mesmo tempo, como carros. Para estas duas classes de objetos, haveria um julgamento distinto das pessoas sobre a propriedade desses objetos, em que um tipo seja visto mais como uma propriedade individual e outro mais como coletiva? Existem também coisas que uma vez utilizadas não podem ser usadas novamente, como é o caso dos alimentos – pois não há como alimentar duas pessoas com o mesmo alimento – que divergem de outras que podem ser reutilizadas, como é o caso dos instrumentos de trabalho.

A Psicologia apenas recentemente vem se interessando mais fortemente pela investigação do tema da propriedade (Friedman & Ross, 2011). Neste capítulo, duas linhas de investigação da Psicologia foram consideradas, no que foi chamado de Psicologia da Propriedade¹. A primeira, centrada na Psicologia das Organizações, foca a questão da propriedade dentro das corporações. O objetivo tem sido entender qual é o papel do sentimento de propriedade dentro de uma corporação e o que leva os empregados das empresas a terem tal sentimento e quais as consequências disso. A segunda vertente diz respeito ao estudo do desenvolvimento infantil na compreensão da propriedade e como diferentes fatores norteiam as crianças ao lidarem com situações de conflito para se identificar quem é dono do quê. De um modo geral, os estudos com crianças estabelecem os julgamentos dos adultos como parâmetro para a maturidade do desenvolvimento. Entretanto, nem sempre os contextos envolvendo disputas sobre propriedade é de fácil resolução mesmo para adultos, implicando muitas vezes em disputas jurídicas. Assim, estudos realizados com adultos podem ser de grande ajuda para o entendimento do desenvolvimento infantil, de modo que alguns deles serão aqui incluídos nesta categoria.

4.1 Mecanismos evolutivos da propriedade

Alguns autores (Stake, 2002; Gintis, 2004; DeScioli & Wilson, 2011) têm buscado compreender mecanismos evolutivos que propiciaram várias espécies animais, inclusive os humanos, a terem um senso de propriedade sobre recursos valiosos para elas. Gintis (2004) baseia-se na Teoria dos Jogos em busca de comportamentos que atuam como estratégias estáveis de evolução. Isto significa que um grupo de indivíduos que se comportam de determinada maneira ao serem invadidos por outros indivíduos com comportamento diferentes não deixarão de conseguir recursos necessários à sua sobrevivência, não

¹ Existem várias nomenclaturas em inglês ao que é referido neste artigo como Psicologia da Propriedade, são elas: Psychology of Ownership, Psychology of Property, Psychology of Possession e Psychological Ownership.

sucumbindo assim à extinção. Estes comportamentos seriam estáveis evolutivamente justamente porque conseguiriam resistir a ataques externos.

Os modelos evolutivos para o surgimento do sentimento de propriedade e consequentemente, da propriedade em si, confrontam dois comportamentos em relação à posse de um recurso. O primeiro é um comportamento de ataque em que não se abre mão do recurso sem antes lutar fisicamente com quem tenta tirá-lo de quem o possui. O segundo é um comportamento de fuga que faz com que o sujeito, ao ser ameaçado, evite o enfrentamento. Nestes modelos, os indivíduos com o primeiro tipo de comportamento pagam custos elevados pelas agressões, mas ao se depararem com alguém com o segundo tipo de comportamento levam uma vantagem imediata, obtendo o recurso em disputa. Os indivíduos com o segundo tipo de comportamento correm o risco de perder seus recursos, mas não têm nenhum custo para mantê-los.

A condição para se considerar tal modelo como propenso à evolução da propriedade é que os custos do confronto para se conseguir o recurso devem ser maiores do que o valor do próprio recurso. Desta forma, a estratégia estável de evolução seria, na verdade, um misto entre os dois comportamentos descritos anteriormente. Tal comportamento, só buscaria o confronto quando o indivíduo já possuísse o recurso e o estivesse defendendo, evitando o confronto ao tentar se apropriar dos recursos de outro indivíduo. Este modelo simula bem dois aspectos do comportamento humano, o que foi chamado de *endowment effect* (Kahneman, Knetsch, & Thaler, 1990)² e a aversão à perda (Tversky & Kahneman, 1991). O primeiro propõe que valorizamos mais algo que possuímos do que algo que não possuímos, enquanto a aversão à perda sugere que valorizamos mais a perda do que os ganhos. Para Stake (2004), estes comportamentos seriam parte de um instinto de propriedade e buscam condições naturais que teriam correlatos em leis que tratam da propriedade. Através de vários exemplos,

² Endowment effect foi traduzido por efeito de dotação na tradução do livro Rápido e devagar: duas formas de pensar, de autoria de Daniel Kahneman (2012).

Stake considera que as leis sobre a propriedade refletem situações em que se propiciou a evolução da propriedade em diferentes espécies. Tais exemplos estão fundamentados, principalmente, na questão da territorialidade que parece ser um ponto de partida para a discussão da propriedade.

A propriedade restringe o uso de determinada coisa a outras pessoas (no caso das relações sociais entre humanos, já que restringe também o uso por qualquer outra espécie). Assim, os modelos para a evolução da propriedade consideram a coisa possuída como uma unidade que não poderia ser dividida, implicando na perda, caso alguém passe a usufruir do bem. O território é, portanto, visto como uma unidade em que se vive e de onde se retira o sustento através dos recursos provenientes dele.

Entretanto, uma pergunta importante que deve ser feita é: qual seria a distinção entre propriedade e direito de uso? Essa questão aborda justamente o problema levantado por Stake (2004) da posse adversa (*adverse possession*). O uso de determinado recurso traria aos seus usuários um sentimento de direito adquirido, ou seja, a propriedade estaria associada à utilização.

DeScioli & Wilson (2011) realizaram um experimento, através do uso de avatares virtuais, em que simulavam estudos feitos com animais não humanos e que ao mesmo tempo, colocavam em teste os modelos descritos anteriormente. Eles replicaram situações nas quais os participantes buscavam alimentos em arbustos para sobreviverem em um mundo virtual. Nas interações com outros participantes, poderiam ter seu arbusto invadido por outra pessoa ou entrar no arbusto que já estivesse ocupado. As interações decorrentes disso poderiam ser um ataque que prejudicava a saúde do participante que já estava ocupando o arbusto anteriormente, bem como do invasor. Eles poderiam também simplesmente deixar o arbusto e evitar o confronto, abrindo mão dos recursos existentes no arbusto, não havendo, portanto, nenhum prejuízo à saúde de ambos. Os resultados indicaram que a propriedade pode ser uma

forma de comportamento estratégico para contenção de conflitos e que isso seria uma estratégia ecologicamente estável para a evolução do senso de propriedade nos seres humanos, a partir da seleção natural. Contudo, isso não implicaria em afirmar que este seria um traço inato, instintivo, mas sim, uma capacidade cognitiva de lidar com situações diferentes, que exigem diversas formas de arranjos, possibilitando diferentes convenções sobre a propriedade em cada cultura ou dentro de cada sociedade, de acordo com fatores específicos de cada contexto, a fim de regular o usufruto dos recursos disponíveis.

Contudo, os autores comentam que este comportamento foi encontrado em condições específicas relacionadas à maneira como os recursos estavam distribuídos no ambiente. Em um ambiente em que os recursos se encontram mais concentrados em um mesmo local, os indivíduos passaram a ter mais confrontos pois necessitaram disputar a fonte de recursos com outros indivíduos. Já em ambientes onde os recursos estão dispersos igualmente, cada um pode procurar o seu próprio local de coleta de recursos. A concentração de recursos implicaria, portanto, numa valorização da localidade onde eles se encontram e, por isso, poderia haver uma maior incidência de conflitos nestas áreas (DeScioli & Wilson, 2011).

Apesar da propriedade ter esta ligação com a distribuição de recursos, e por isso implicando de alguma forma numa associação à ideia de justiça, Tummolinia, Scorollib e Borghi (2013) consideram que o senso de propriedade seria um mecanismo psicológico independente. O respeito ao direito à propriedade estaria ligado, na verdade, a mecanismos mais básicos, acarretando respostas mais rápidas das pessoas e menos variabilidade cultural do que o senso de justiça.

Rochat (2011) concorda com a ideia de que as pessoas tenham uma propensão inata a propriedade, contudo, esta propensão estaria sujeita a variações culturais as quais moldariam sua forma. Nesta perspectiva, a principal função da cultura seria regular a distribuição de recursos, atribuindo, portanto, aos indivíduos o que lhes pertenceria, de acordo com regras

que superassem as forças da seleção natural. Desta forma, a propriedade estaria na base do desenvolvimento do senso moral e por fim no senso normativo do que é certo e errado dentro da cultura na qual se é criado.

Para atingir um senso de propriedade amadurecido, Rochat (2011) sugere que as crianças passariam por seis níveis de desenvolvimento. Nos dois primeiros níveis, inicia-se a ideia de que a posse é inalienável, de modo que uma entidade possuída por alguém não pode mudar de dono. Nos níveis subsequentes, ela se torna algo alienável, em que se pode negociar e transferir a propriedade para outra pessoa. É a partir desta virada da compreensão da propriedade que a criança entraria numa fase de senso moral, com a responsabilidade e a reputação passando a ser algo importante. Alcançado neste nível de desenvolvimento, a necessidade de considerar o papel do outro se torna essencial, pois se começaria a atribuir a propriedade de objetos a outras pessoas.

Uma questão que se torna fundamental é, portanto, saber de que maneira as pessoas passam a possuir algo e também compreender quem merece possuir tais coisas. Para Rochat (2011) a cultura se encarrega de tal tarefa através de mitos, etiquetas, códigos de honra e Leis. Em termos psicológicos, Rochat atribui ao reconhecimento da alienabilidade da propriedade o ponto de virada no desenvolvimento do senso de propriedade. É a partir desta capacidade que as crianças, em torno de três anos, começam a lidar com o compartilhar de recursos valiosos, embora ainda privilegiando fortemente os próprios ganhos. Por volta dos cinco anos de idade é que as crianças entrariam no último nível de desenvolvimento do senso de propriedade, e a esta altura elas seriam capazes de compreender que as necessidades e vontades das pessoas como entes distintos. Além disso, que as normas sociais devem ser aplicadas a todos e que outras pessoas sabem disso. É neste momento que as crianças entrariam efetivamente no campo moral, estando atentas às necessidades dos intercâmbios sociais e entenderiam o poder social proveniente das trocas de propriedade. Este último nível só pode ser atingido com a

capacidade de alguém se colocar no lugar do outro. Não por acaso, sendo uma fase que coincide com o desenvolvimento da Teoria da Mente nas crianças (Harris et al, 1989).

A moralidade estaria vinculada ao senso de propriedade porque a noção de posse seria contraditória à harmonia social, já que ela implica um confronto para se obter o que se quer ou se precisa. Deste modo, as crianças devem superar a disputa natural por uma ética que as guie sobre quem deve ter certa propriedade e por quê. Com isso, seria possível perceber os benefícios da propriedade, desde que ela possa ser trocada e compartilhada com outras pessoas, sem o uso da força que obrigue alguém a abrir mão do que é seu em favor do mais forte.

A compreensão e respeito às normas sociais é primordial na relação com os outros, incluindo seus pertences. Para avaliar este aspecto em relação à propriedade, Rossano, Rakoczy e Tomasello (2011) realizaram um estudo em que crianças de dois e três anos de idade observavam alguém jogando fora um objeto. As condições experimentais consideravam este objeto como posse de quem promovia a ação (de jogar fora o objeto), da criança que participava do experimento apenas observando ou de uma terceira pessoa que não estaria presente. Nesse estudo foram observadas as manifestações das crianças que indicavam desaprovação em se jogar fora o objeto categorizados em níveis de normatividade. Os resultados mostraram que crianças de dois anos de idade protestavam mais quando o objeto pertencia a elas, em comparação às outras duas condições experimentais. Contudo, não houve diferença nas manifestações das crianças desta idade nas outras duas situações nas quais o objeto não pertencia a ela.

Por outro lado, crianças de três anos de idade fizeram uma distinção entre a situação em que a pessoa jogava fora algo que era seu e quando jogava fora algo de outra pessoa. Elas mostraram um grau de normatividade maior em seus protestos quando o experimentador jogava fora um objeto que não era dele, apesar de os protestos ainda terem um grau de

normatividade menor por parte das crianças do que quando o experimentador jogava fora os objetos pertencentes a elas. Isso indica que, mesmo as crianças estando mais sensíveis a situações em que estão diretamente envolvidas, a partir dos três anos de idade já começam a entender aspectos normativos do direito à propriedade, pois percebem que as normas sociais – neste caso, direito à propriedade – existem para outras pessoas dentro de um contexto social.

Segundo Rossano, Rakoczy e Tomasello (2011), a identificação desta capacidade em crianças tão jovens pode ser feita ao se modificar o método de investigação, pois as crianças que participaram do estudo estavam sujeitas a uma consequência real dos comportamentos, em contraste a estudos anteriores em que situações fictícias eram contadas às crianças e/ou em que justificativas verbais eram solicitadas para investigar o problema.

4.2 Atribuição de propriedade

A propriedade de um objeto não é algo fixo e imutável que passa a fazer parte da sua essência. Um objeto pode passar por vários donos, ou mesmo, ser descartado e não ter mais um proprietário, temporariamente ou em definitivo. Existem várias formas de um objeto mudar de proprietário, isto podendo acontecer através da venda ou da doação, por exemplo. Contudo, um objeto pode sofrer as mesmas ações de uma venda ou de uma doação, mas continuar com o mesmo dono. Uma transação financeira que possibilite a outra pessoa, que não seja o proprietário o uso de um objeto, pode ser feita através da venda ou do aluguel de um produto. Neste exemplo, apenas a forma contratual que estabelece como o objeto alugado deve ser devolvido ao seu dono é que muda. O mesmo acontece ao se emprestar algo a determinada pessoa, pois a ação envolvida é a mesma de uma doação, com a diferença de que, neste caso, a pessoa que está em posse do objeto passa a ser seu novo proprietário.

Identificar quem é dono do quê nem sempre é uma tarefa óbvia. No caso do estudo realizado por Rossano, Rakoczy e Tomasello (2011), as crianças foram informadas

previamente de quem eram os objetos. Contudo, muitas vezes nos deparamos com situações em que não há informações explícitas disponíveis para se concluir a quem um objeto pertence. Friedman e Neary (2008) abordaram esta questão para verificar qual elemento poderia ser usado como uma heurística para resolver uma situação como essa. Eles investigaram crianças em idade pré-escolar e os resultados indicaram uma tendência a considerarem o dono do objeto alguém que foi visto usando-o pela primeira vez, isto foi chamado de viés de primeira posse.

Outros estudos demonstraram que este viés de primeira posse não se restringe a crianças, pois adultos também possuiriam este viés para determinar quem possui o quê. Tal viés persistiu mesmo controlando-se diferentes contextos. Em um estudo realizado por Friedman (2008) um objeto foi considerado do personagem de uma história quando este personagem foi identificado como tendo a posse do objeto pela primeira vez, mesmo considerando que outros personagens tinham usado o objeto por mais tempo ou considerando estereótipos de gênero em relação ao tipo de objeto que homens e mulheres mais gostam. Outro estudo mais recente, no entanto, mostra que apesar da existência de um viés de primeira posse, crianças e adultos usam estereótipo de gênero e idade para decidir quem seria o dono dos objetos (Malcolm, Defeyter, & Friedman, 2014). Além disso, crianças de quatro anos de idade, ao serem confrontadas com duas pistas conflitantes, sendo uma delas a posse de um brinquedo e a outra uma informação verbal de quem seria o dono do brinquedo, preferiram levar em consideração a informação dada verbalmente, em detrimento da informação visual (ver quem estava com a boneca) (Blake, Ganea, & Harris, 2012). Isto indica que apesar de as crianças estarem sujeitas a um viés de primeira posse, este pode ser preterido quando se tem acesso a fontes de informações mais robustas.

Outros pesquisadores do campo de estudos sobre propriedade demonstram também uma preocupação em identificar os mecanismos cognitivos que possibilitem explicar o

comportamento e atitude das pessoas em relação à propriedade (Blumenthal, 2010; Fridman, 2010; Kalish & Anderson, 2011). Por exemplo, Friedman (2008) testou se um julgamento intuitivo em relação à propriedade pode convergir com decisões judiciais, através de um experimento no qual simulava hipoteticamente um caso real de disputa judicial entre dois caçadores para decidir quem deveria ficar com a caça. Neste episódio, os juízes julgaram em favor do caçador que tomou posse do animal antes do outro, que viu o animal antes, mas apenas o perseguia. Friedman (2008) comenta que a congruência entre a intuição das pessoas e as decisões dos juízes seria um aspecto importante das Leis, pois facilitaria o cumprimento destas.

Outro enfoque investiga a propriedade em relação ao objeto em si. Alguns tipos de coisas podem ser vistas como não pertencentes a ninguém enquanto outras são consideradas como tendo um dono. Neary, Van de Vondervoot e Friedman (2012) realizaram vários estudos tentando identificar se crianças entre três e seis anos de idade diferenciariam objetos fabricados por pessoas de coisas da natureza ao julgarem se haveria um dono para estas duas categorias. De modo geral, foi mostrada a elas uma série de figuras representativas de cada uma das categorias e era solicitado para que elas julgassem se para determinado objeto ou elemento da natureza haveria um dono ou não. Inicialmente, foram mostradas figuras de itens familiares às crianças, havendo uma maior incidência de atribuição de propriedade para os objetos que são reconhecidamente feitos por pessoas, como sapatos e bolas, quando comparados a coisas como plantas e pedras. Pela possibilidade de este ser um fator de confusão, os autores realizaram outros estudos com itens pouco familiares para a maioria das pessoas, implicando em um provável desconhecimento pelas crianças. Realizando algumas variações para maior controle sobre os julgamentos das crianças, foi mostrado que elas diferenciaram as duas categorias, considerando elementos da natureza como não pertencendo a ninguém, em contraste com os objetos fabricados pelas pessoas, apesar de esta última

afirmação ser menos robusta do que a primeira.

Três fatores foram levantados para a explicação deste resultado: 1) as crianças poderiam ter categorizado os itens de acordo com sua familiaridade com determinados aspectos que os constituintes dos itens (como ser feito de plástico, ou ser uma planta), e com isso, generalizarem para uma ou outra categoria (pertencer a alguém ou não); 2) outro fator que pode ter levado às crianças a fazerem a distinção é que os objetos fabricados passaram por um investimento, através do trabalho de alguém para serem produzidos, o que implicaria na definição de um proprietário; 3) por último, elas podem ter considerado que a fabricação de um objeto implica em ser dada uma função a ele para uso de alguém; desta forma, haveria uma associação entre a intenção do uso do objeto e o julgamento de que ele possui um dono. Dentro dos métodos utilizados, não foi possível indicar nenhuma destas três possibilidades como mais provável. Uma possibilidade de se esclarecer esses pontos seria realizar o mesmo estudo, mas com elementos da natureza que pudessem desempenhar a mesma função de um artefato fabricado por alguém, por exemplo, uma pedra, que poderia ser apresentada sendo usada para quebrar uma noz, tal como se fosse um martelo. Estes exemplos mostram que a transferência de propriedade é algo que exige uma habilidade cognitiva para considerar elementos abstratos aos objetos e que pode não ser de fácil entendimento para as crianças mais novas. Alguns estudos tentaram lançar luz sobre estas questões, indicando possibilidades de trajetórias desenvolvimentais na compreensão de como as crianças atribuem a propriedade de um objeto, em particular sobre a transferência de propriedade de uma pessoa a outra (Blake & Harris, 2009; Kim & Kalish, 2009).

A esse respeito, Kim e Kalish (2009) criaram histórias para que crianças de 4 a 5 anos e de 7 a 8 anos de idade julgassem quem, entre dois personagens, deveria decidir o que fazer com um objeto específico, considerando várias ações possíveis de serem realizadas com ele. As situações implicavam na transferência de um dono para outro (a venda de um produto) ou

no uso por outra pessoa sem uma efetiva mudança de seu dono (um produto emprestado ou encontrado), resultando na necessidade de retorno ao dono. Os resultados revelaram que, de um maneira geral, as crianças foram capazes de identificar o dono de acordo com o julgamento esperado pelos adultos, embora as mais novas tivessem alguma dificuldade em relação às mais velhas, indicando uma necessidade de amadurecimento para avaliar situações como essa.

Blake e Harris (2009) investigaram a transferência de propriedade sob uma ótica da troca de proprietário de forma legítima ou ilegítima, também atentos à questão do viés da primeira posse. Neste estudo crianças de dois a cinco anos julgavam quem seria o dono de um objeto em dois contextos diferentes. No primeiro, um objeto era dado de presente para outra pessoa, enquanto que no segundo o objeto era roubado. Os resultados mostraram que crianças de 2 e 3 anos apresentavam uma tendência a considerar o primeiro indivíduo a estar em posse do objeto como sendo seu dono. Tanto as crianças de quatro quanto as de cinco anos foram capazes de avaliar a transferência de propriedade, embora apenas as de cinco anos tivessem um julgamento maduro da situação. As crianças com quatro anos não distinguiram entre os aspectos legítimos e os ilegítimos presentes no estudo. Em contextos em que as histórias eram contadas com personagens adultos, o roubo foi visto como uma forma adequada de transferência de propriedade por crianças desta idade, o que não se verificou quando os personagens eram crianças.

Apesar de se identificar em crianças e adultos a tendência de atribuir a propriedade de um objeto àquele que pela primeira vez foi visto com ele, outros fatores podem ter um papel mais relevante nos julgamentos das pessoas sobre propriedade. Palamar, Le, e Friedman (2012) investigaram se a intenção e o controle sobre a ação que ocasionou a posse de um objeto suplantariam o viés de primeira posse. Os participantes do estudo julgaram quem deveria ser o dono de um objeto em uma disputa entre dois personagens, sendo que um deles

teria conseguido pegar o objeto antes do segundo personagem, cuja a ação acarretou a possibilidade da obtenção do objeto. Conforme a interpretação, tal ação poderia ser uma combinação da intencionalidade de se conseguir o objeto e do controle da ação exercida para obtê-lo. Os resultados demonstraram que os participantes julgaram que, se alguém buscar conseguir algo para si, mas nesta tentativa acaba dando a oportunidade a outra pessoa de pegá-lo antes dele – sendo portanto, a primeira pessoa a possuir tal coisa em suas mãos –, isso não confere a ela o direito de ficar com o objeto. Ao invés disso, a pessoa que intencionalmente buscava o objeto é que foi considerada como sendo a legítima dona do mesmo. Não obstante, o controle sobre a ação não mostrou a mesma força, sendo significativo para o julgamento dos participantes sobre quem deveria ser o dono do objeto, apenas quando era acompanhado da intenção em se possuir tal objeto.

Millar, Turri e Friedman (2014) realizaram um experimento levando em conta questões morais de violação do direito à propriedade, considerando a intencionalidade dos atos. No estudo, os participantes julgavam duas situações nas quais uma propriedade alheia era danificada. Na primeira delas, cinco peças seriam atingidas e, conseqüentemente, destruídas. Isso poderia ser evitado pelo uso de uma peça do mesmo tipo das que seriam destruídas como proteção às outras cinco. Na segunda versão da história, a ação que protegeu as cinco peças teria danificado uma outra peça do mesmo tipo, mas não intencionalmente. Os resultados mostraram que as pessoas consideraram menos aceitável o dano à propriedade quando ela foi usada intencionalmente para proteger as outras cinco, embora em ambos os casos, uma peça tenha sido avariada para preservar outras cinco. Millar, Turri e Friedman (2014) mostraram, desta forma, que um tipo de julgamento moral envolvendo a vida humana – aqueles vistos nos experimentos usando os problemas ligados a salvar vidas de pessoas que estavam na linha do trem (Hauser, 2006) – está presente também na preservação da propriedade e consideraram que, de alguma forma, pode existir uma “extensão” do dono do

objeto no próprio objeto.

A identificação da intencionalidade como um fator importante na atribuição de propriedade a alguém pode estar associada à ideia de que o trabalho desempenha também um importante papel ao se considerar quem possui o quê. Pode-se argumentar que quando uma pessoa dedica seu tempo e seu esforço a alguma coisa, está intencionalmente buscando determinado resultado na transformação ou criação de algo que, se atingido, passaria a ser visto como posse desta pessoa.

4.3 Trabalho e propriedade

Kanngiesser, Gjersoe e Hood (2010) investigaram se o investimento feito na produção de um material exerceria influência nos julgamentos sobre quem seria o dono do objeto resultante do trabalho. No estudo, pesquisaram a reação de crianças e adultos a respeito da propriedade de um objeto feito de massa de modelar. Os participantes foram colocados em uma condição em que se realizava um trabalho criativo, transformando a massa de modelar disforme em algo que se considerava um novo objeto. A partir disso, o produto resultante do trabalho era colocado em disputa entre o dono da massa de modelar e a pessoa que realizou o trabalho. Os resultados mostraram uma tendência em atribuir a propriedade do novo produto àqueles que trabalharam em detrimento dos donos anteriores. Isso não ocorreu quando o investimento realizado sobre o material não tinha um elemento criativo, indicando que o trabalho criativo deve ser levado em consideração como um fator importante na transferência de propriedade. Em um estudo recente (Kanngiesser & Hood, 2014a), foi observado que crianças entre dois e três anos de idade já identificam objetos recém-criados por elas com sendo seus.

Por outro lado, estes mesmos autores (Kanngiesser & Hood, 2014b) encontraram que não é apenas o esforço investido na produção de um objeto que define quem é considerado o

seu proprietário. Foi investigada uma situação em que uma obra de arte era produzida com vários tipos de material de valores diferentes, categorizados em dois grupos: um de alto valor e outro de valor baixo. A quantidade de valor agregado pelo trabalho do artista também variou, e da mesma forma, dois níveis foram colocados para a intervenção artística: num houve um acréscimo substancial do valor do produto final e no outro, não. Vale salientar que também foi analisada uma outra condição em que o trabalho investido, medido em tempo de atividade, era alto ou baixo. Os resultados evidenciaram que, no caso do contexto do estudo, não parece ser o trabalho apenas que define quem deveria possuir a obra de arte, mas o valor da matéria-prima é fundamental. Outro elemento importante é o quanto o trabalho do artista, transformando a matéria-prima em uma obra de arte, aumentou o valor do produto final. De um modo geral, apenas em trabalhos realizados com matérias-prima de baixo valor o trabalho implicou em uma preferência em se atribuir ao artista a propriedade da obra de arte, mesmo quando houve um alto investimento de tempo de dedicação. Contudo, quando a intervenção do artista propiciou um aumento expressivo do valor do produto final, foi mais provável que os participantes favorecessem o artista em relação ao dono do material.

Contudo, o valor atribuído a cada coisa nestes estudo foi feito por uma terceira pessoa que não estava diretamente envolvida nas histórias. É importante lembrar que a valoração das coisas dependem, por exemplo, de se alguém é dono ou não do produto (Beggan, 1992). Em um estudo em que existiam duas formas de ganhar dinheiro, uma com a promessa prévia de recebimento e outra em que só se saberia disso na hora do experimento, observou-se que o dinheiro ganho no momento do experimento foi gasto mais rapidamente do que quando as pessoas tinham apenas uma expectativa de que teriam o dinheiro (Arkes, Joyner, Pezzo, Nash, Siegel-Jacobs, e Stone, 1994). Além disso, o objeto produzido pode ter valor diferente para quem o produziu e para quem não estava participando da sua fabricação – ou seja, o próprio fato de se trabalhar na produção de um objeto – pode trazer um valor relativo para as pessoas

envolvidas numa disputa por determinado item.

A relação entre o valor agregado ao produto pelo trabalho e a sua propriedade levanta uma outra questão: grande parte do trabalho realizado pelas pessoas é feito ao utilizar algum tipo de ferramenta que as ajudam em suas tarefas. Estas ferramentas tanto ajudam a otimizar a produtividade como podem propiciar uma maior qualidade no resultado final do trabalho. Ao mesmo tempo, as ferramentas podem ser utilizadas por várias pessoas, algumas delas, inclusive, simultaneamente. Assim, o uso da ferramenta pode ser feito pelo próprio dono, por alguém que a tomou emprestada ou mesmo por alguém contratado pelo dono delas.

Fehr, Krehmelmer e Schmidt (2008) investigaram as maneiras mais eficientes de dois agentes lidarem com a forma de propriedade de uma firma. Havia duas possibilidades: em uma delas a pessoa A seria a dona da firma e contrataria outra pessoa B para trabalhar recebendo salário, enquanto ambos poderiam realizar os investimentos, sendo B o primeiro a investir e A, informada da decisão de B, investindo depois, e o proprietário A obteria os lucros e pagaria um salário fixo a B; a outra forma era que as duas pessoas A e B fossem as donas da firma conjuntamente, dividindo o investimento e os lucros. Os resultados indicaram que participantes na perspectiva da pessoa A preferiram possuir conjuntamente a empresa com B, mesmo que esta não seja a maneira mais rentável se for considerado apenas a busca pela maximização do lucro. Este resultado sugere que as pessoas levam em consideração elementos ligados à Justiça, até mesmo em relação à propriedade de empresas.

Este último exemplo reflete a base das relações econômicas existentes em empresas nas quais os trabalhadores são contratados para executar uma atividade utilizando meios de produção pertencentes aos proprietários. Em casos reais, alguns tipos de empresa proporcionam aos que trabalham algum tipo de propriedade dos meios de produção. Por exemplo, cooperativas podem ser formadas onde todos os seus membros possuem cotas iguais ou os empregados podem adquirir ações das empresas em que trabalham, possuindo, assim,

parte da empresa. Alguns estudos têm se interessado em avaliar de que forma o sentimento de propriedade que os trabalhadores têm sobre o lugar em que se trabalha, incluindo a empresa e também o próprio trabalho, afeta o trabalho realizado por eles, levando em conta tanto o ambiente produtivo (Pierce, O'driscoll, & Coghlan, 2004), como o desempenho (Avey, Avolio, Crossley, e Luthans, 2009; Pierce & Lodgers, 2004).

Pierce, Kostova e Dirks (2001; 2002) postulam que o sentimento de propriedade surge de três motivos básicos do ser humano. Primeiramente, consideram que as pessoas buscam exercer um efeito sobre as coisas e uma eficácia, um segundo motivo seria a identidade, e, por fim, a necessidade de ter um lugar que podem considerar como um lar. Estes motivos seriam independentes uns dos outros, de modo que cada um deles se associaria aditivamente aos outros. Embora não haja necessidade de todos estarem presentes para que o sentimento de propriedade exista, a presença de cada um aumentaria este sentimento, o que não impede que os motivos afetem uns aos outros. Além disso, os autores propõem que estes motivos precisam passar, pelo que eles chamaram de três caminhos: o controle do objeto, o conhecimento íntimo dele e ainda algum investimento realizado sobre ele.

Pierce, Kostova e Dirks (2001; 2002) destacam que o uso do objeto pode justamente prover esses três elementos já que usar pressupõe controlar o que se usa e quem usa, bem como o uso continuado de uma coisa leva ao aprofundamento do conhecimento sobre ela, o que pode acarretar ainda em um investimento sobre o objeto. O investimento pessoal poderia também acarretar uma ligação do indivíduo com o objeto possuído. Dentro de um ambiente de trabalho, os trabalhadores poderiam desenvolver tais sentimentos em relação às suas máquinas, à sua ocupação, ou aos produtos frutos do seu trabalho (Beaglehole, 1932).

Pierce, Kostova e Dirks (2001; 2002) fazem uma distinção entre a propriedade legal e o sentimento de propriedade, os quais nem sempre convergem. Eles comentam que apesar de alguém ser proprietário de algo imediatamente depois de lhe ser dado o direito legal de posse,

pode ser necessário algum tempo para que ele se sinta realmente como o dono, havendo casos em que isso pode nunca acontecer. Alternativamente, exemplificam o caso de um grupo de motoristas de caminhão que não se sentiam donos dos caminhões que dirigiam, até que uma nova política da empresa onde trabalhavam fosse implementada, indicando para cada motorista um caminhão específico para dirigir. Após este fato, e passado algum tempo, eles começaram a cuidar dos caminhões e tratá-los como “meu caminhão”, embora os caminhões não fossem deles legalmente, pois pertenciam à empresa. Mesmo assim, os motoristas passaram a tratar os caminhões de forma diferente, cuidando deles como se fossem seus.

Esta distinção entre o fato objetivo de ser o dono legal de alguma coisa e um aspecto subjetivo de se sentir proprietário levou a Pierce e colaboradores (2004) a tentarem explicar de que maneira a propriedade pode acarretar um aumento de produtividade de trabalhadores nas organizações. Os autores revisaram vários estudos que mostravam resultados conflitantes em relação ao impacto de os empregadores serem proprietários de parte dos lucros que a empresa teria na produtividade.

Segundo Pierce e colaboradores (2004), o erro nas avaliações que geraram resultados tão diferentes estava em se considerar somente o fato objetivo da propriedade. Quando os empregados passavam a possuir parte da empresa através de ações, por exemplo, eles não tinham o sentimento de que eram efetivamente donos de uma parte da empresa, apesar de legalmente o serem. Deste modo, estavam incluídos na mesma categoria (legalmente donos) diferentes formas de sentimentos em relação à propriedade. Levando em consideração este elemento subjetivo do sentimento de propriedade, os autores conseguiram encontrar uma relação positiva entre o aumento do sentimento de propriedade e o aumento do desempenho dos trabalhadores. Explicam esta associação através da melhoria da auto-estima dos trabalhadores e de uma maior autonomia e participação nas tomadas de decisão da empresa, que estariam intimamente ligadas à apropriação do trabalho, ao considerá-lo como seu. Além

disso, o sentimento de propriedade extrapolaria as atividades diretas dos trabalhadores e trariam um sentimento de pertencimento à própria organização. É importante ressaltar que a força de se sentir proprietário não permanece indefinidamente e pode se esvaír se os fatores que a promoveram deixarem de existir.

4.4 Síntese do capítulo

Apesar de ser um assunto que faz parte da vida de todos e norteia fortemente as relações sociais, a propriedade têm tido pouca atenção da pesquisa em Psicologia. Apenas recentemente houve um aumento dos estudos nesta área, principalmente, na Psicologia do Desenvolvimento. Algumas abordagens se referem a pesquisas sobre a propriedade nos ambientes produtivos, embora bem mais restritas. De um modo geral, há pouca interlocução entre as duas linhas de pesquisa na atualidade, embora se considere que existem pontos de interseção que podem enriquecer a compreensão sobre o tema, especialmente, no que tange ao papel do trabalho.

Por estar universalmente presente na vida dos seres humanos e em muitas espécies, modelos evolutivos tentam explicar como a noção de propriedade pode surgir, a partir do ponto de vista da seleção natural, ao mesmo tempo em que se tenta mostrar que as leis que versam sobre o direito à propriedade teriam alguma relação com nosso julgamento sobre o temas e situações existentes no mundo natural. Nesta perspectiva, enfatizam-se elementos culturais como as leis e as normas sociais que regulariam as alocações dos bens entre as pessoas, ainda que, ela não estaria totalmente descolada de nossa condição humana e da propensão a possuir coisas.

As pesquisas mostram que as crianças desde muito cedo já são capazes tanto de identificar os donos de objetos como de reagir a transgressões normativas. Contudo, é necessário um amadurecimento cognitivo maior para que elas possam lidar adequadamente

com situações envolvendo a transferência de propriedade de uma pessoa para outra. Contudo, questões como que tipo de entidade estaria sujeita à propriedade, ou mesmo que tipo de entidade seria passível de possuir alguma coisa (Nolesa, Keilb, Bloomb, & Gelmana, 2012) ainda não estão bem esclarecidas (Neary, Van de Vondervoot, & Friedman, 2012) . Ao mesmo tempo diversas formas de propriedade são passíveis de coexistir, como por exemplo uma distinção entre propriedade individual e coletiva (Pierce & Jussila, 2010). Seria interessante que estudos futuros pudessem avançar nas classificações de tipos de propriedade e quais entidades estariam inseridas em cada categoria. Por exemplo, a categoria de propriedade pública poderia ser acrescentada a essa lista, o que ajudaria na compreensão do comportamento das pessoas em relação aos bens públicos.

Na verdade a base territorialista para explicação da evolução da propriedade pode ser discutida a partir dos seguintes termos: uma distinção entre a propriedade individual (meu) e coletiva (nosso) pode implicar em uma grande diferença em relação ao conceito de propriedade. Alguém pode considerar um local (cidade, bairro, etc.) como seu, mas, na verdade, num espaço coletivo como esse, é impossível não ter que compartilhá-lo com outras pessoas, tornando-o não mais apenas meu, mas nosso. Caso alguém de fora chegasse a este lugar e tentasse modificá-lo, o senso de propriedade, provavelmente, faria com que não se considerasse justa aquela modificação.

Alternativamente, pode-se interpretar esta situação como se o indivíduo estranho estivesse se apropriando do local, ou seja, tratando o local como de sua propriedade. Desta forma, a propriedade coletiva tenderia a impedir que uma pessoa a tornasse uma propriedade individual, o que levaria a uma negação da propriedade a um indivíduo. O resultado disso é que a propriedade coletiva pode ser vista justamente como uma não propriedade. Considera-se, portanto, que é preciso mais pesquisas para se aprofundar a discussão de modo a que se compreenda melhor a que se refere o sentimento de pertencimento e a que se refere o

sentimento de propriedade. Ressalta-se que o pertencimento mantém o sujeito inserido em uma localidade, cultura, ou grupo de pessoas, em que cada um se sente fazendo parte e não sob o controle de outrem.

Neste sentido, sugere-se que pesquisas futuras investiguem mais a fundo a relação entre trabalho e propriedade, pois o trabalho constitui grande parte das atividades humanas. Diferentemente de outras espécies, as atividades das pessoas nem sempre tem como finalidade produzir recursos de primeiras necessidades. Além disso, o avanço tecnológico acarreta, cada vez mais, o surgimento de novas ferramentas e na intensificação do uso de instrumentos de trabalho que possibilitam novas maneiras de produzir um item, bem como de novas profissões e a fabricação de novos produtos. Assim, as regras de propriedade dos instrumentos de trabalho sofrem constantes modificações e pouco se sabe sobre os julgamentos a respeito de como as diferentes formas de utilização da propriedade de outros na produção interfere na partilha dos recursos produzidos.

De forma geral, percebe-se que a propriedade é um tema ainda incipiente e que novos estudos têm trazido importante contribuição para o aprofundamento do conhecimento deste fenômeno, aliás, com resultados que parecem contradizer estudos anteriores realizados pelos mesmos autores (Friedman, 2008; Malcolm, Defeyter, & Friedman, 2014). A falta de uma teoria que norteie as pesquisas parece ser resultado justamente da necessidade de se implementar mais pesquisas nesta área ainda pouco explorada.

Considera-se, portanto, que seria interessante, como sugestão de estudos futuros um aprofundamento das investigações sobre os mecanismos cognitivos e afetivos à construção do senso de propriedade. Isto possibilitaria um melhor entendimento de amplos aspectos relacionados à vida em sociedade, que incluiriam dimensões jurídicas, políticas, econômicas ou até mesmo educacionais.

Parte II
Estudios empíricos

Capítulo 5

Problematização e objetivo da tese

Como aqui já mencionado, desde a Grécia Antiga a vida do ser humano em sociedade é um tema exaustivamente discutido. A psicologia tem cada vez mais se ocupado também em entender este assunto, trazendo novas abordagens e propondo teorias sobre como os seres humanos se inserem na sociedade das mais variadas formas. Em especial, a cooperação entre as pessoas se apresenta como um elemento fundamental desta sociabilidade. Além disso, os seres humanos possuem uma maneira singular de vida social não encontrada nas outras espécies animais (Moll & Tomasello, 2007; Tomasello, 2014).

A distribuição de recursos e a cooperação entre as pessoas se mostram como fatores essenciais na compreensão do comportamento humano e do sentimento de justiça. Estudos recentes sugerem que a cooperação está relacionada a aspectos evolutivos que permitiram a nossa espécie adaptar-se plenamente à vida social, sendo a cultura vista como um importante mecanismo que possibilitou a evolução de tais habilidades sociais (Henrich & McElreath, 2003; Henrich & Henrich, 2007; Chudek & Henrich, 2011) através de uma co-evolução gene-cultura (Richerson & Boyd, 2005). Os seres humanos seriam ainda equipados com mecanismos cognitivos para adquirir e manter a cultura em sua grande diversidade (Sperber & Hirschfeld, 2004; Claidière & Sperber, 2007) e isto teria como consequência a produção de distintas maneiras de cooperação e a elaboração de normas e valores sociais voltados para regulação deste tipo de relação interpessoal.

Um dos aspectos que chamam a atenção são as várias formas de cooperação praticadas pelos indivíduos, sendo que uma das mais prevalentes e importantes é a produção de bens. No decorrer da história humana novas formas de produção foram criadas. Inicialmente, como caçadores-coletores, passando pelo desenvolvimento da agricultura, até a revolução industrial.

Apesar do surgimento das novidades, as antigas não deixaram de existir. Para a maior compreensão das atividades produtivas atuais é necessário levar em consideração as relações entre o trabalho, a propriedade e a distribuição de recursos que envolvam aspectos cooperativos.

Tem-se utilizado largamente dois jogos econômicos, descritos anteriormente, o Jogo do Ditador e o Jogo de Ultimato, para investigar a distribuição de recursos e formas de cooperação. Entretanto, alguns autores alertam para o caráter demasiadamente abstrato destes jogos e sugerem que, nos experimentos utilizando tais jogos, deveriam ser fornecidas informações suficientes para que os participantes pudessem responder de maneira mais próxima à sua experiência cotidiana (Baumard, Boyer, & Sperber, 2010; Eckel & Grossman, 1995).

Em um estudo realizado por Oxoby e Spraggon (2008) foi usado o Jogo do Ditador levando em consideração a origem do recurso a ser dividido. Os participantes foram organizados em dois grupos, A e B. Cada participante do grupo B respondia um teste padronizado de conhecimento e, dependendo do número de acertos, recebia valores de \$10, \$20 ou \$40. Indivíduos do grupo A foram apresentados ao teste, mas não o responderam. Contudo, foram informados sobre quanto os integrantes do grupo B ganhavam para cada nível de acerto. Em seguida, foram emparelhados indivíduos dos grupos A e B, sendo os do grupo A informados somente quanto os indivíduos do grupo B tinham ganho, mas não o número de itens respondidos corretamente. Foram realizados três tratamentos em relação a esta versão do jogo do ditador: 1) as pessoas que iriam doar o dinheiro respondiam o teste e com isso teriam que oferecer parte do que ganharam à outra pessoa, 2) as pessoas na posição de receptor respondiam o teste e o valor correspondente ao número de acertos era dividido por outra pessoa no papel do ditador, e 3) os valores correspondentes ao número de acertos era sorteado sem se responder ao teste e o ditador alocava o recurso com indivíduos do grupo A. Os autores mostraram que há uma diferença nas doações ao se considerar a legitimidade e o direito à

propriedade. Os resultados encontrados indicaram que quando o ditador precisa conquistar o recurso, nada é doado ao receptor. Já quando é o receptor quem conquistou o recurso, ofereceu-se mais do que 50% do recurso.

O senso de propriedade tem sido estudado, sobretudo, levando-se em conta a atribuição de posse de um objeto (Friedman & Ross, 2011; Friedman & Neary, 2008, Kanngiesser, Gjersoe & Hood, 2010), suas possíveis origens (Descioli & Wilson, 2011) e sua relação com o desenvolvimento moral das pessoas (Rochat, 2011). Contudo, ao pesquisar a literatura para esta tese, não se encontrou estudos empíricos que relacionassem a propriedade com a justiça distributiva, ou seja que buscassem explicar como as pessoas avaliam a justiça da distribuição de recursos com alguém que não participou da produção, mas cujos insumos (nesta pesquisa, meios de produção e matéria-prima) foram essenciais para a produção do bem.

Como discutido até aqui, a origem do recurso a ser dividido é de suma importância no entendimento destas situações, mas não se deve esquecer do destino do recurso a ser oferecido (Eckel e Grossman, 1995). Também é fundamental considerar que a propriedade habilita ao seu dono definir sobre o usufruto dos seus recursos. Como foi dito anteriormente, o investimento realizado sobre um objeto é um dos aspectos relevantes no estabelecimento de quem o possui e na relação que as pessoas têm com ele (Neary, Van de Vondervoot, Friedman, 2012). Além disso, atentamos como o papel do trabalho criativo influencia na atribuição e transferência de propriedade (Kanngiesser, Gjersoe, e Hood, 2010).

Devemos ter em mente que a realização de um trabalho pode ser tanto individual como coletiva e ainda de caráter competitivo ou colaborativo. Assim, as decisões a respeito da distribuição de recursos e do sentimento de justiça precisam ser contextualizadas a partir desses elementos, favorecendo uma maneira mais igualitária de partilha (Warneken et al, 2011; Tomasello & Warneken, 2008) ou que favoreça mais o interesse próprio (Rochat et al, 2009). Ainda, que não se saiba bem até que ponto, a busca por estar em vantagem é desejada

(Blake & McAuliffe, 2011).

No que diz respeito a divisão dos recursos, ademais, Baumard, Mascaró e Chevallier (2012) defendem que o mérito em se contribuir para a realização de determinado produto deve ser o principal fator na sua partilha. Consideram que a capacidade para a criança julgar a justiça de tal distribuição seja um traço evolutivo da espécie e não precisaria passar por um período de desenvolvimento infantil, como analisado por Piaget (1932/1994). O compartilhamento de recursos valiosos surge desde cedo. Achados de Warneken e colaboradores (2011) mostraram uma tendência em crianças de apenas três anos de idade a dividir igualmente o resultado de uma atividade conjunta, mesmo quando poderiam facilmente reter tudo para si. Entretanto, ao trabalharem na mesma tarefa individualmente com os mesmos resultados, esta tendência não foi mantida.

Recentemente, estudos têm mostrado que princípios universais ligados à moralidade poderiam ser inatos, inclusive, sugerindo-se que os julgamentos morais seriam realizados em nível não consciente, algumas vezes não se sabendo justificá-los (Haidt, 2001; 2007; Hauser, 2006; Hauser, Cushman, Young, Kang-Xing Jin & Mikhail, 2007), mesmo, considerando-se dois sistemas distintos de tomada de decisão, um rápido e intuitivo, outro lento e ponderado (Tversky & Kahneman, 1974; Kahneman, 2012; Lowenstein et al, 2003) nas decisões sobre cooperação (Rand, Greene & Nowak, 2012; Rand et al 2013).

Neste sentido, e considerando a possibilidade de superar as lacunas metodológicas deixadas pelos trabalhos que seguiram a abordagem piagetiana da justiça distributiva, pesquisadores contemporâneos têm adotado os chamados jogos econômicos e situações hipotéticas como importantes ferramentas para avaliação dos raciocínios distributivos de crianças e adultos (Baumard, Mascaró & Chevallier, 2012; Fehr & Gächter 2002; Henrich et al., 2010; Rochat et al, 2009; Warneken & Tomasello, 2009).

Os pontos levantados até agora mostram que as pessoas se preocupam com a justa distribuição dos recursos e que princípios distributivos norteiam os julgamentos. Além disso,

o trabalho feito em conjunto ou individualmente, junto ao sentimento de propriedade do recurso, são fatores importantes a serem considerados. Entretanto, não é de nosso conhecimento nenhum estudo que tenha investigado os efeitos do uso de uma propriedade em uma atividade produtiva, seja sob a forma de matéria-prima ou de meios de produção, nos julgamentos distributivos das pessoas.

Vale a pena salientar também que o tema da justiça distributiva tem sido estudado em contextos de ambiente de trabalho (Haar, & Spell, 2009) sob um ponto de vista motivacional, como também a influência do sentimento de propriedade sobre as estruturas produtivas nas empresas (Pierce, O'driscoll, & Coghlan, 2004; Pierce & Jussila, 2010). Contudo, não são também conhecidos estudos que levem em conta os elementos constituintes deste ambiente, i.e., matérias-primas, meios de produção e trabalho, para investigar o efeito que cada um pode ter nos julgamentos distributivos.

Concernente, portanto, aos pontos levantados anteriormente surgem questionamentos como: Dos insumos necessários para produção, qual tipo de propriedade seria mais valorizada? O tipo de contribuição para a realização de um trabalho produtivo influencia os julgamentos distributivos das pessoas mesmo se cada forma de contribuir resultar na mesma produção final? Alguma maneira específica de produzir acarretaria maior igualdade nos julgamentos distributivos? Existe diferença na carga cognitiva dos julgamentos distributivos de acordo com a maneira de como os recursos são produzidos?

A presente tese aborda tais questionamentos tomando como ponto de partida a seguinte pergunta de pesquisa: De que maneira a contribuição dada em um atividade produtiva afetaria os julgamentos distributivos de recursos obtidos a partir de um trabalho realizado em conjunto ou realizado individualmente?

Desta forma, o nosso objetivo principal foi investigar a influência que a propriedade de insumos necessários para a produção – posse de meios de produção e/ou de matéria-prima – e o trabalho exercem no julgamento distributivo.

Além disso, esta pesquisa também teve como objetivo contribuir metodologicamente com o desenvolvimento de novas ferramentas de pesquisa.

Considerando estes objetivos, foi realizada uma pesquisa experimental em que se utilizaram histórias hipotéticas que serviram para inserir os participantes em situações específicas de distribuição de recursos e cooperação. Com esse intuito, foram realizados três estudos empíricos, além do desenvolvimento preliminar de uma ferramenta de entretenimento digital como instrumento de pesquisa. Os delineamentos experimentais controlaram diversos contextos envolvendo a propriedade de recursos e a cooperação para realização de um trabalho.

Capítulo 6

Estudo piloto para desenvolvimento de ferramenta digital

Como ponto de partida da pesquisa, buscou-se construir uma ferramenta digital para ser usada como instrumento de pesquisa. Essas ferramentas variam quanto a sua categorização, podendo abranger conceitualmente desde questionários eletrônicos (Andrews, 2003), rede de blogs (Saka, 2008), narrativas digitais interativas, frameworks de simulação de jogos econômicos (Baptista, Dimas, Prada, Santos & Martinho, 2013), ambientes virtuais (Bainbridge, 2007), ambientes de realidade virtual (Loomis, 1999), vídeo games (Bainbridge, 2007) até sistemas digitais *online* de terceirização de mão-de-obra remunerada conhecidos como Online Labor Market (Horton, 2011). Sob a inspiração destas iniciativas recentes de uso de tecnologias digitais para o desenvolvimento de tais ferramentas, a primeira proposta desta pesquisa foi a criação de um jogo de computador que simulasse as relações de propriedade e trabalho conjunto em uma atividade produtiva em que os recursos produzidos seriam distribuídos entre os jogadores.

Este trabalho não se baseou na utilização de jogos comerciais complexos, como os MMORPGs (e.g. World of Warcraft e Second Life) nem em *engines* específicas para psicologia, como o INVITE (Baptista et al, 2013). No primeiro caso, o nível de complexidade torna extremamente difícil haver um controle firme dos contextos envolvidos. No segundo, há uma grande limitação de *game design*, tornando mais difícil a criação de jogos divertidos, podendo assim diminuir o grau de engajamento dos participantes, principalmente, tratando-se de crianças. Deste modo, foi escolhido em tipo de jogo casual. De acordo com a Casual Games Association (www.casualgamesassociation.org), um jogo casual se caracteriza por ser divertido, simples e fácil de aprender e jogar, abrangendo um público diversificado. Por estes

motivos, teria um desenvolvimento relativamente simples e com maior controle dos contextos envolvidos, mantendo um grau de flexibilidade para a criação de jogos seguindo uma grande variedade de mecânicas e modos de jogo.

Inicialmente, foi definido que o jogo se constituiria de um jogo de tiro. O objetivo seria acertar latas posicionadas em cima de um muro, atirando-se pedras com um estilingue. A ideia fundamental seria dividir os pontos ganhos ao final da partida, representando a divisão de recursos. Os dois tipos de propriedades consideradas na pesquisa seriam representados pelas pedras (matéria-prima) e o estilingue (meio de produção).

O jogo teria uma perspectiva em 3D, facilitando a identificação do jogador (participante da pesquisa) como o agente da ação. O jogo seria jogado em turnos por dois jogadores, em que um deles poderia ser outra pessoa ou um *Non-Player Character* (NPC), uma simulação computacional. Além disso, poderiam haver situações de jogos com várias rodadas ou rodada única, como também diferentes perfis de NPCs. Este tipo de ferramenta de pesquisa foi projetada para o público infantil, contudo sem restrição de idade.

Entretanto, esta primeira proposta de construção da ferramenta se mostrou de um nível de complexidade não esperado, principalmente, do ponto de vista da compreensão por parte dos jogadores das variáveis em questão. Por exemplo, a identificação de a quem pertenceria cada elemento se mostrou não trivial. Além disso, o tipo de pontuação necessária para a realização da pesquisa exigiria que os jogadores realizassem várias operações matemáticas para acompanhar os resultados finais e qual a contribuição que cada participante teria feito. Estas dificuldades se acentuam se forem consideradas a participação de crianças como jogadores.

6.1 - O desenvolvimento do Slingshot Challenge

A partir destas reflexões, houve uma mudança de planos com o intuito de diminuir a complexidade das regras do jogo, tornando mais claro o objetivo aos participantes, ao mesmo

tempo que as variáveis estudadas passariam a ser mais controladas. Ainda com o intuito de investigar o comportamento cooperativo, o jogo do estilingue, denominado posteriormente de Slingshot Challenge (Figura 1 mostra a tela de abertura do jogo), foi transformado em um Dilema do Prisioneiro. Foi escolhido o Dilema do Prisioneiro por este ser amplamente utilizado nas investigações sobre cooperação. Outro motivo foi a possível facilidade na utilização deste jogo por crianças. Do nosso conhecimento, apenas os experimentos de Tedeschi, Hiester e Gahagan (1969), Matsumoto, Haan, Yabrove, Theodorou e Carney (1986) e Fan (2000) utilizaram o Dilema do Prisioneiro com crianças. Alencar, Siqueira e Yamamoto (2008) investigaram a cooperação entre crianças através do Jogo do Bem Público e Wyman, Rakoczy e Tomasello (2012) através do dilema da Caça ao Cervo.

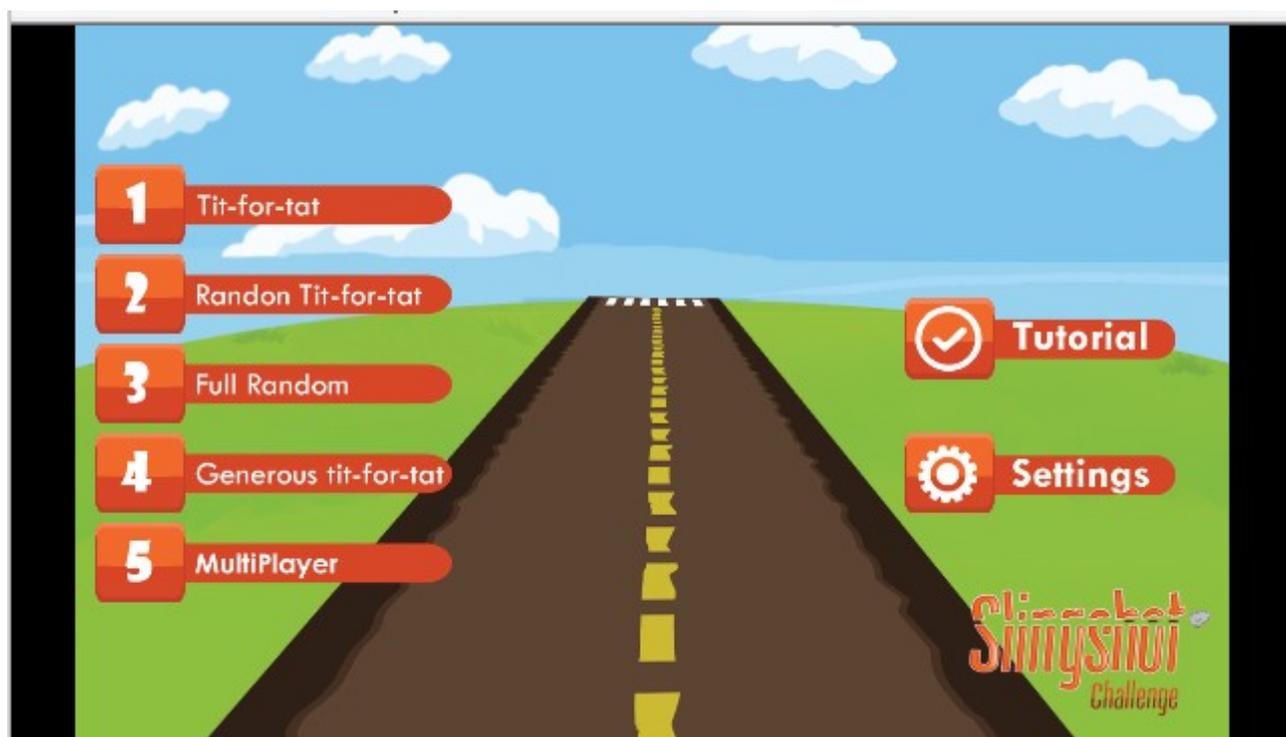


Figura 1: Captura da tela inicial do Slingshot Challenge, mostrando as opções de estratégias dos NPCs e a opção em que se joga com outra pessoa.

A dinâmica do jogo projetado inicialmente foi mantida, de modo que cada jogador teria que acertar latas para ganhar pontos. Entretanto, a configuração das latas em cima do

muro desta versão simulavam o dilema de cooperar ou não com o outro jogador. Desta forma, os elementos referentes à propriedade da matéria-prima e do meio de produção foram descartados. Da mesma maneira da ideia original, o jogo poderia ser jogado por duas pessoas ou por uma pessoa e um NPC.

Como se pode observar na Figura 1, existem quatro opções de NPCs e uma opção de se jogar com outra pessoa. O NPC número 1 se comporta segundo a estratégia *Tit for tat*: começa cooperando e depois repete a jogada feita pelo outro jogador. O número 2 procede da mesma maneira do anterior, mas caso o outro jogador não coopere, o NPC tem 50% de chance de cooperar ou não. A terceira estratégia é simplesmente um NPC que se comporta aleatoriamente em cada rodada. O último NPC é o mais generoso, da mesma forma do *Tit for tat*, ele começa cooperando e só deixa de cooperar depois de duas rodadas não cooperativas consecutivas do outro jogador.

Para simular o Dilema do Prisioneiro, haviam duas pilhas de latas posicionadas em cada lado do muro. Elas eram identificadas por cores, assim latas verdes dariam pontos ao jogador verde e latas amarelas dariam pontos ao jogador amarelo; existiam ainda as latas cinzas, que não valiam pontos. Cada jogador era identificado pela cor da pedra que seria lançada pelo estilingue. Cada jogador poderia, portanto, escolher se acertava as latas da sua própria cor, ganhando pontos, ou se acertava as latas da cor do segundo jogador, deixando de ganhar pontos na sua rodada e dando pontos. Os jogadores jogavam em turnos alternados.

Como pode ser visto na Figura 2, a configuração das latas simulava o Dilema do Prisioneiro, pois, em cada rodada, sempre havia quatro latas com a cor do segundo jogador e apenas duas latas da cor do jogador da vez.

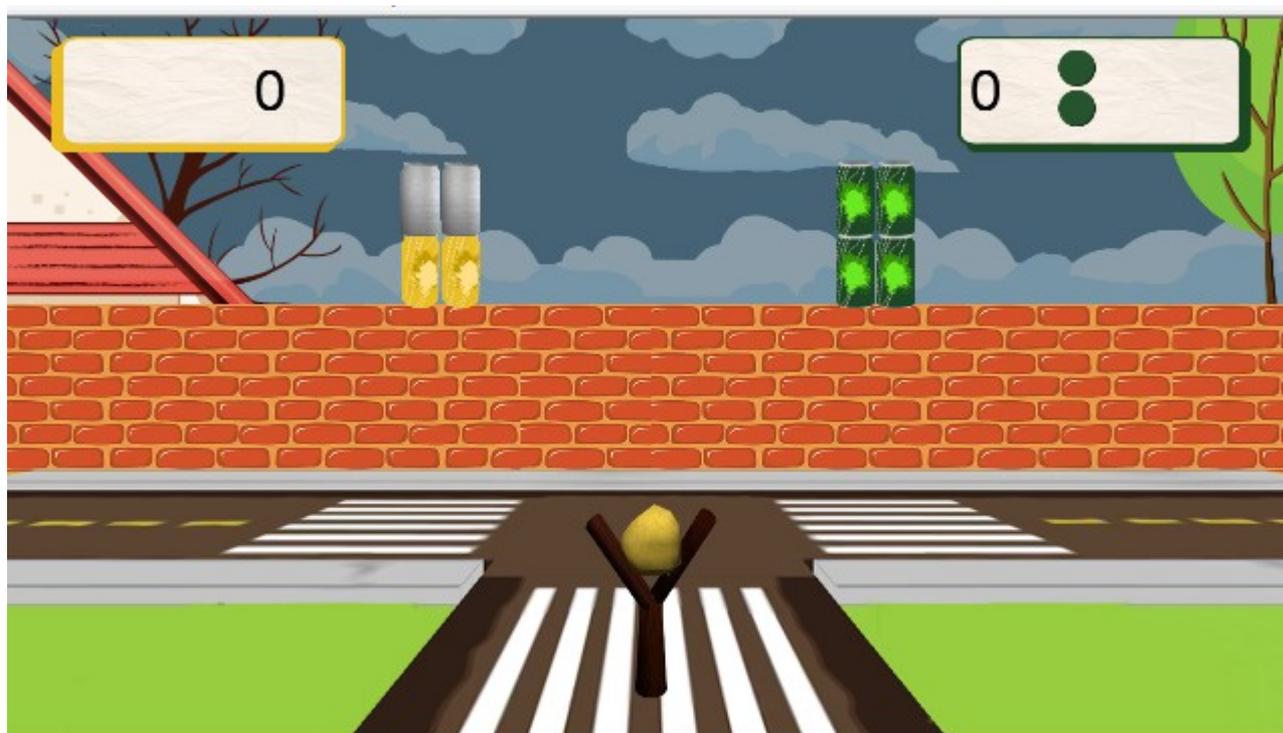


Figura 2: Captura da tela da configuração das latas na rodada do jogador 1. A cor do jogador é identificada pela pedra, neste caso, amarela. Deste modo, ganha-se pontos ao acertar as latas da mesma cor e dá-se pontos acertando as latas da cor do outro jogador.

Assim, se cada jogador acertasse as latas do outro, ambos teriam seus pontos duplicados, o que se configuraria como uma cooperação conjunta. Ou seja, cada um ganharia quatro pontos. Outra possibilidade seria a cooperação de um dos jogadores e a não cooperação do outro, de maneira que o primeiro daria quatro pontos, mas o segundo não retribuiria, acertando suas próprias latas, ficando com seis pontos, enquanto o primeiro ficaria sem nada (Tabela 3). Se colocarmos as pontuações possíveis em um matriz de resultados, teremos:

Tabela 3. Matriz de resultados das possíveis pontuações em cada rodada do Slingshot Challenge.

Jogador 2	Jogador 1	
	Acertar as latas do outro	Acerta suas próprias latas
Acertar as latas do outro	4, 4	0, 6
Acerta suas próprias latas	6, 0	2, 2

Esta matriz de resultados tem a mesma estrutura do Dilema do Prisioneiro descrita anteriormente, no terceiro capítulo, e está reproduzida abaixo (Tabela 4), com os pré-requisitos relativos aos valores $T > R > P > S$ preservados. Acertar as latas do outro representa cooperação e acertar suas próprias latas representa não cooperar.

Tabela 4. Matriz genérica de resultados do Dilema do Prisioneiro.

	Indivíduo 1	
Indivíduo 2	Coopera	Não coopera
Coopera	R, R	T, S
Não coopera	S, T	P, P

Apesar de ter sido possível construir uma dinâmica com funcionamento análogo ao Dilema do Prisioneiro, o Slingshot Challenge foi desenvolvido para ser jogado em turnos, com isso, o jogador conhece a jogada anterior, diferentemente, do Dilema do Prisioneiro, em que os jogadores decidem simultaneamente sem informações sobre se o outro cooperará ou não (as Figuras 3a e 3b mostram as perspectivas de cada jogador). Esta diferença foi uma das preocupações, pois poderia desconfigurar o dilema. No entanto, isto se aproxima das relações pessoais na vida real, em que as trocas são feitas em turnos. Além disso, leva em consideração a reflexão feita anteriormente a respeito da comunicação das pessoas, que mostra que a coordenação de comportamentos cooperativos podem ser facilitados (Wyman, Rakoczy & Tomasello, 2012), especialmente, para aqueles cooperadores condicionais, que cooperam desde que saiba que o outro também cooperará (Fischbacher, Gächter, & Fehr, 2001; Fehr & Fischbacher, 2003).

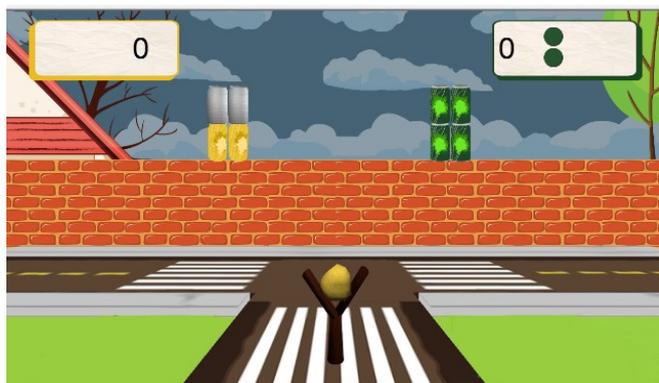


Figura 3a: Captura de tela com a perspectiva do jogador 1. Como pode ser comparada com a figura 3b, ao lado, em cada turno há a possibilidade de se cooperar ou não cooperar, consistindo em uma situação análoga ao Dilema do Prisioneiro.

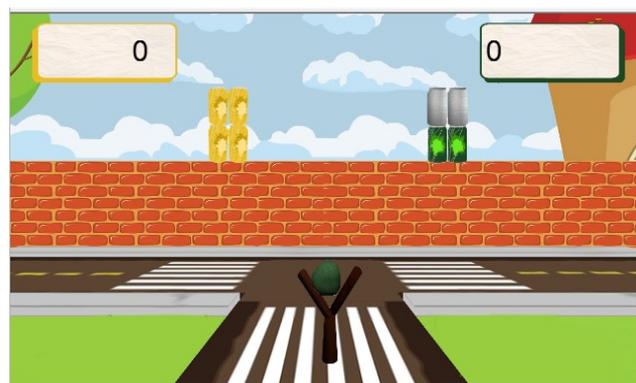


Figura 3b: Captura de tela referente ao jogador 2. O posicionamento das latas se inverte de acordo com a mudança de cor correspondente. Assim, cada jogador tem a mesma oportunidade de cooperar em cada rodada.

6.2 - Outras possibilidades de uso do Slingshot Challenge

Por outro lado, o mecanismo de pontuação desenvolvido para este jogo, baseado na configuração das latas, possibilita diversas variantes. Isto implica que diferentes matrizes de resultados podem ser construídas, abordando o Dilema do Prisioneiro em conjunto com outras questões envolvendo a divisão de recursos. As figuras 4 e 5 abaixo ilustram duas possibilidades.

A Figura 4 mostra uma configuração em que a quantidade de latas da cor do jogador da vez é a mesma em cada lado. Contudo, na pilha de latas do lado direito, além das latas referentes à pontuação do próprio jogador, há também uma lata que dá pontos ao outro jogador. Neste caso, o jogador não arrisca perder nada em dar um ponto ao outro jogador, este exemplo se assemelha a pesquisas que investigam o comportamento prossocial, como por exemplo, a realizado por House, Henrich, Brosnan e Silk (2012), pois o mesmo esforço pode beneficiar somente o agente ou as duas pessoas.

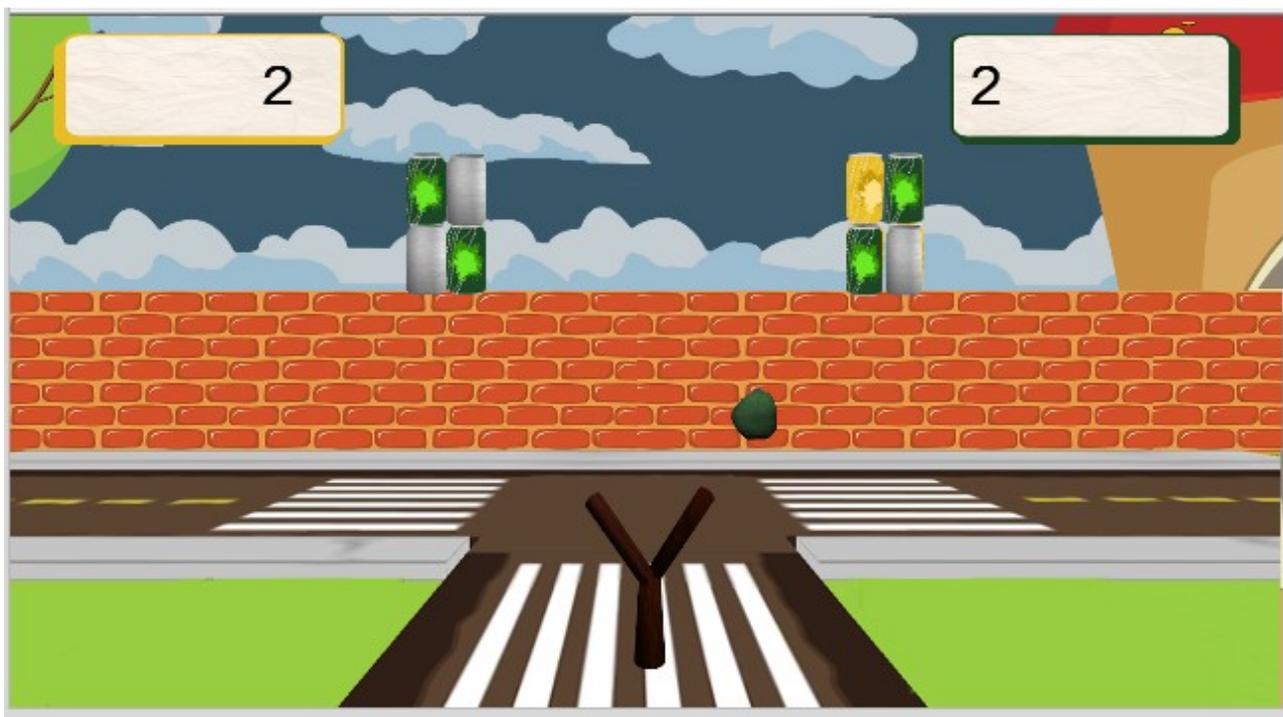


Figura 4: Captura de tela com a disposição das latas em que se pode ganhar o mesmo número de pontos independente da cooperação com o outro jogador ou não.

No caso ilustrado pela Figura 5, a aversão à iniquidade pode ser abordada em conjunto com o Dilema do Prisioneiro. Observando-se a imagem, pode-se ver que de no lado direito, há três latas de cada cor e no lado esquerdo quatro verdes e uma amarela.

A Tabela 5, mostra a matriz de resultado para esta configuração:

Tabela 5. Matriz de resultados com configuração das latas ressaltando distribuições igualitárias.

Jogador 2	Jogador 1	
	Acertar as latas do outro	Acerta suas próprias latas
Acertar as latas do outro	6, 6	4, 7
Acerta suas próprias latas	4, 7	5, 5

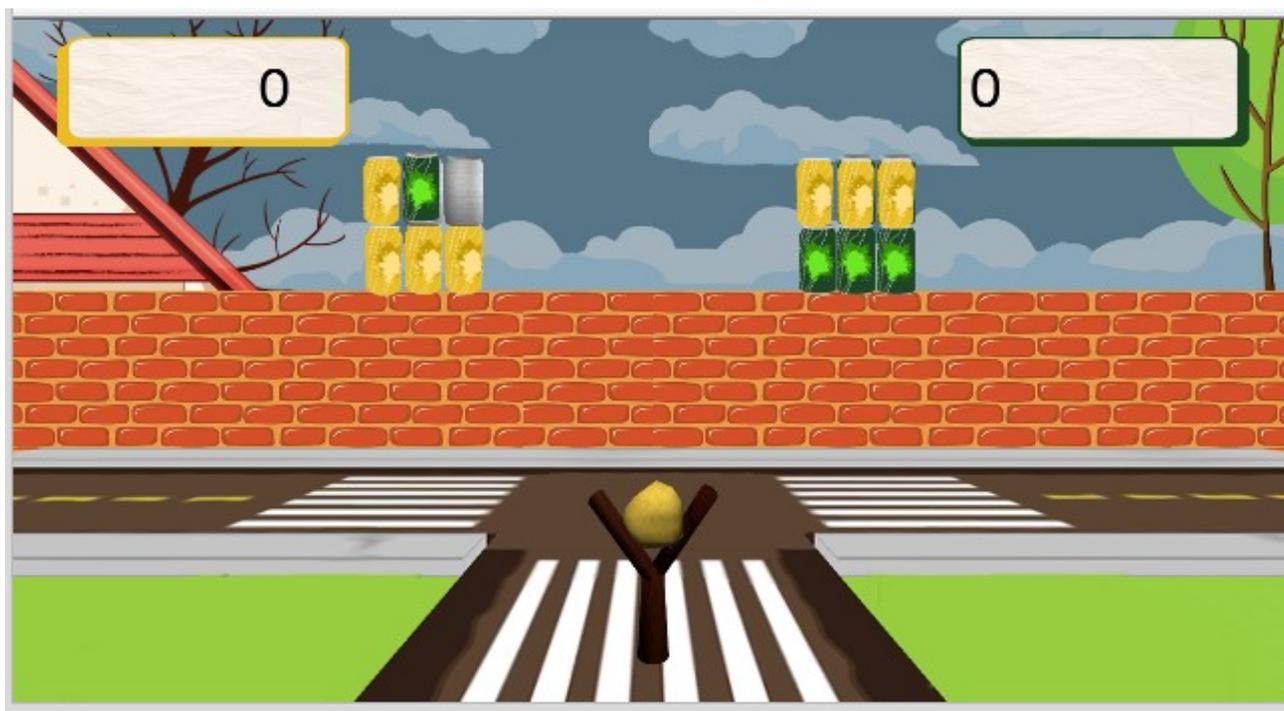


Figura 5: Captura de tela em que se promove a igualdade de pontos em cada rodada quando se decide cooperar.

A hipótese decorrentes desta configuração é que o fato de ganhar o mesmo número de pontos que o outro jogador na jogada pode proporcionar uma maior cooperação, diferentemente, de quando para cooperar não se ganha nada de imediato.

Outra versatilidade do *Slingshot Challenge* é que o Dilema do Prisioneiro pode ser convertido em outros dilemas como o da Caça ao Cervo, facilmente. A Figura 6 mostra como esta variação poderia ser implementada. Na figura, pode-se ver que há uma lata e cada cor em cada lado, mas que a uma estrutura de madeira que apoia mais quatro latas, duas de cada cor. A ideia é que para se derrubar as latas que estão apoiadas sobre a estrutura, seria necessário derrubar dois dos três apoios de sustentação, não sendo possível acertar as latas, diretamente. Desta forma, apenas se ambos cooperarem, cada jogador acertando um apoio, ambos ganhariam dois pontos. Se cada jogador decidisse não cooperar ganhariam apenas um ponto.



Figura 6: Disposição das latas com estrutura de apoio para que o jogo deixe de ser o Dilema do Prisioneiro e passe a funcionar como a Caça ao Cervo.

Uma variação do Jogo do Bem Público também seria possível utilizando-se o Slingshot Challenge. Isto seria viável ao colocar mais de dois jogadores para participar do jogo. Neste caso, haveria latas da cor de cada jogador e cores de latas que acumulariam pontos para ser divididos entre todos os participantes ao final da rodada. As configurações das latas seguiriam a mesma arrumação da versão referente ao Dilema do Prisioneiro, apenas com o ajustes das cores de referência. Um ponto positivo desta versão do Jogo do Bem Público é que a não cooperação exige uma ação do jogador – acertar suas próprias latas –, como no Dilema do Prisioneiro. Isto não ocorre na versão tradicional, em que a não cooperação é feita pela omissão da contribuição para o fundo comum de investimento. Este fato torna a comparação do comportamento cooperativo ou não nos dois dilemas mais adequada.

6.3 - Estudo piloto do Slingshot Challenge

Apesar do desenvolvimento do jogo não ter chegado ao ponto de se conseguir coletar dados, houve a oportunidade de se realizar um estudo piloto em que foram observados alguns aspectos da sua utilização como ferramenta de pesquisa.

O estudo piloto foi realizado em dois momentos diferentes no Museu da Ciência de

Boston, nos Estados Unidos. Em torno de 15 crianças entre cinco e dez anos de idade e alguns adultos participaram deste estudo. Um dos objetivos do jogo é que ele seja intuitivo e de fácil compreensão. Desta forma, criou-se um tutorial animado sem texto com o intuito de que as pessoas pudessem compreender o jogo sem a intervenção de outra pessoa e, por não envolver instruções textuais, pudessem ser jogado por falantes de qualquer idioma. O *Slingshot Challenge* foi desenvolvido para ser jogado em *tablets*, embora a versão de teste pudesse ser jogado também em computadores.

No primeiro dia do estudo piloto, as pessoas jogaram com um experimentador que estava presente no local, embora não tivesse sido explicitado com quem se estava jogando. De um modo geral, o tutorial criado para explicar o funcionamento do jogo não funcionou e foi necessário que os participantes fossem instruídos verbalmente para que pudessem entender como jogar e qual o objetivo do jogo. A partir da constatação de que uma explicação verbal seria exigida, optou-se por criar os NPCs e deixar as pessoas jogarem apenas com o computador, após um experimentador ter deixado claro qual a dinâmica do jogo. Este procedimento foi realizado no segundo momento do estudo, tendo os participantes utilizado o computador, desta vez.

O que se pôde observar desta experiência, em primeiro lugar, foi a importância do dispositivo utilizado para jogar. As crianças, principalmente, tiveram muito mais facilidade em manusear o *tablet* do que o computador. Além disso, uma explicação verbal do funcionamento do jogo é fundamental, em especial, para crianças. Outra coisa que chamou a atenção foi que as crianças se divertiram durante o jogo, algumas delas perguntando se estava já disponível para *download*. Este foi um resultado bastante positivo, pois o Dilema do Prisioneiro não é de fácil compreensão e sua versão com rodadas repetidas o torna ainda mais difícil de ser desempenhado por crianças.

A esse respeito, neste segundo momento, ficou claro que as crianças entendiam a dinâmica do jogo, já que algumas delas conseguiram até descrever a estratégia usada pelo

NPC, tendo sido escolhido sempre a estratégia *Tit for tat*. Entretanto, não ficou claro o motivo pelo qual as crianças estavam decidindo quase sempre não cooperar com o outro jogador. Somente sob forte influência do experimentador, que algumas vezes explicava enfaticamente que se ganharia mais pontos caso elas acertassem a lata da cor referente ao NPC e ele agisse, em seguida, da mesma forma, comportamentos cooperativos foram observados.

Uma das hipóteses levantadas para que isso tenha acontecido foi que por se tratar de um jogo, as crianças queriam ganhar, não se importando com o placar. Ou seja, que o caráter competitivo dos jogos teria levado as crianças a não agirem cooperativamente. Outra hipótese é que os pontos ganhos no jogo não representavam grande valor para os participantes, de modo que eles estavam mais interessados em acertar as suas latas do que ganhar pontos.

Como foi realizado apenas este estudo piloto para avaliar a adequação deste jogo com ferramenta de pesquisa, outras pesquisas são necessárias para que se possa concluir que este é um caminho promissor a se seguir. No entanto, alguns aspectos parecem bastante pertinentes para se considerar o desenvolvimento de jogos para o uso em pesquisas, particularmente, em Psicologia.

Alguns deles são: a) jogos são divertidos e por isso mais fáceis de serem interessantes para crianças; b) as pesquisas podem ser replicadas por outros pesquisadores fielmente; c) a portabilidade dos aparelhos eletrônicos atuais possibilitam que sejam utilizados sem necessidade de laboratórios; d) jogos *online* habilitam que jogadores de localidades diferentes possam interagir; e e) no caso específico no Slingshot Challenge, o desenvolvimento de um tutorial eficiente possibilitaria que traduções fossem feitas facilmente, tornando o jogo uma ferramenta utilizável por falantes de vários idiomas com pouquíssimo esforço. Esta não é uma lista exaustiva e muito menos uma garantia de sucesso, embora sugira possibilidades de avanços.

Todavia, é importante ressaltar algumas dificuldades encontradas durante o desenvolvimento deste projeto. Um ponto crucial é a necessidade de uma equipe altamente

capacitada em desenvolvimento de jogos, principalmente a dependência de profissionais e pesquisadores das áreas de informática e *design*. Isto implica em custos elevados e grande disponibilidade de tempo. O presente jogo foi desenvolvido devido à parceria com um grupo de pesquisa em informática que apoiou a ideia e envolveu um estudante de mestrado, alguns alunos de iniciação científica e profissionais na área de desenvolvimento de jogos.

Do ponto de vista do desenvolvimento do jogo em si, uma das maiores dificuldades foi o balanceamento entre a diversão e o controle das variáveis estudadas. Isto faz com que a primeira ideia descrita no início do capítulo não fosse posta em prática e também restringiu alguns elementos importantes em qualquer jogo de serem utilizados, pois poderiam influenciar nas decisões dos jogadores.

Por exemplo, o número de latas colocadas em cima do muro deveria ser facilmente mensurável. O nível de dificuldade também se mostrou um problema a ser resolvido, na atual versão, é extremamente fácil acertar as latas de modo que a habilidade dos jogadores não interfiram nas decisões, embora isto tenha deixado o jogo menos divertido, além de dificultar o balanceamento de fases mais difíceis.

As dificuldades encontradas no desenvolvimento do jogo não possibilitou seu uso para coleta de dados e testes mais aprofundados para avaliar sua viabilidade como instrumento de pesquisa. Inclusive, tendo sido necessário desviar-se do objetivo inicial da pesquisa que era investigar a divisão de recursos em contextos produtivos. Isto fez com que se recorresse ao uso de ferramentas já consolidadas como formulários eletrônicos *online* para o prosseguimento dos estudos empíricos. Foi escolhida a ferramenta de construção de formulários para Web Limesurvey 2.05, por ser de código aberto e sem custos para sua utilização. Os próximos três capítulos se referem aos estudos empíricos realizados, tendo em vista atingir os objetivos desta pesquisa.

Capítulo 7

Julgamento Distributivo em contextos de trabalho cooperativo e do uso de propriedade

Primeiro estudo empírico

Este primeiro estudo teve como objetivo principal analisar a influência da propriedade e do trabalho cooperativo na distribuição dos recursos. Foram considerados dois tipos de propriedade: posse da matéria-prima e posse dos meios de produção. Este estudo tem ainda como objetivos específicos investigar se estes tipos de propriedade influenciam diferentemente a divisão de recursos e verificar as influências de variáveis sócio-demográficas como sexo, formação e nível econômico.

7.1 Métodos

7.1.1 Participantes

O presente estudo foi realizado com estudantes universitários, dos cursos de Psicologia e Sistemas de Informação, das Universidades Federal de Pernambuco e Federal Rural de Pernambuco, respectivamente. No total, participaram 89 alunos (42 homens e 47 mulheres), com idades entre 17 e 28 anos ($M = 20,25$; $DP = 2,25$), sendo 56 estudantes de Psicologia e 33 de Sistemas de Informação.

7.1.2 Instrumentos

O experimento constituiu-se da apresentação de três histórias hipotéticas a respeito de dois personagens que fizeram limonadas para vender, lucrando R\$ 100. O experimento possuía três condições que foram abordadas em três histórias, com pequenas diferenças: na

primeira história, um personagem possuía um liquidificador e os limões para fazer a limonada, enquanto o outro personagem não tinha os limões, desta forma, um dos personagens tinha a matéria-prima, enquanto o outro não; na segunda história, o segundo personagem não possuía o liquidificador, enquanto o primeiro tinha tanto o liquidificador quanto os limões, possuindo a mais, o meio de produção; por fim, na última história, ambos tinham o liquidificador e os limões. A partir destas condições, foi possível avaliar a influência do tipo de contribuição dos personagens (i.e., meio de produção e matéria-prima) sobre as decisões distributivas dos participantes. .

Além disso, cada história tinha duas versões, uma em que os dois personagens trabalhavam juntos e outra em que o segundo personagem trabalhava sozinho. Com isso, pode-se avaliar a influência da contribuição feita através do trabalho (cooperativo ou individual).

Foram utilizadas ilustrações (Figura 7) com imagens que representavam os personagens realizando atividades referentes a preparação de limonada. Havia figuras representando a matéria-prima (limões), meio de produção (um liquidificador), pessoas e uma cozinha como ambiente onde seria feita a limonada, no formato de tirinhas de quadrinho.

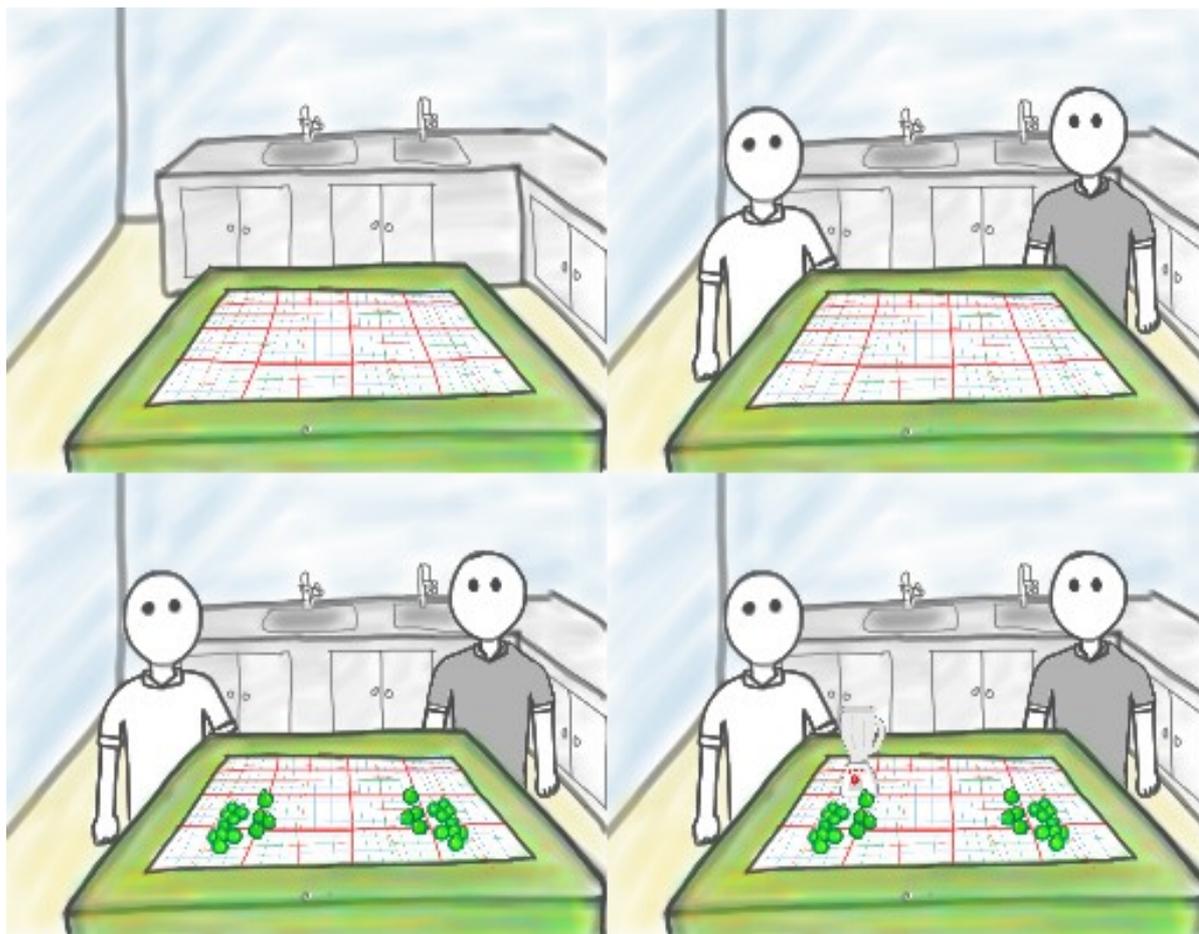


Figura 7: Dois personagens são mostrados no ambiente em que foi produzida a limonada. Na sequência são mostrados os personagens, logo após, a frente de cada um deles, é apresentado o que eles possuem. Neste exemplo, um dos personagens possui limões e um liquidificador e o outro apenas limões.

As histórias tinham o seguinte formato (as demais histórias encontram-se no Apêndice

A):

História 1: a) João e Carlos querem fazer limonadas para vender. João tem os limões.

Cada um levou o seu liquidificador e os dois trabalham juntos. Depois de venderem as limonadas, lucraram R\$ 100, já descontado o que foi gasto. Quanto você daria a cada um?

b) E se João ficasse conversando, enquanto Carlos fazia as limonadas, quanto você daria para cada um?

Cada participante recebeu um protocolo para coleta dos dados, contendo questões

sócio-demográficas e espaços em branco para preencher com o valor que julgaram que cada um dos personagens deveria receber em cada história.

7.1.3 Procedimentos

Os participantes foram informados que seriam contadas três histórias e que eles deveriam responder no protocolo a cada uma delas, esclarecendo que não existia uma resposta correta e que eles deveriam dar suas respostas da forma que julgassem mais adequado.

Os instrumentos foram aplicados coletivamente, em sala de aula com o auxílio de um projetor que mostrava as imagens enquanto as histórias eram contadas.

Foi utilizado um delineamento intrassujeitos, de modo que todos os participantes ouviram as três histórias e responderam a cada uma delas. Para controlar o efeito de ordem, foi utilizado um quadrado latino, em que cada história foi contada em uma sequência diferente para cada grupo de participantes.

7.2 Resultados

7.2.1 Análise dos dados

A partir das histórias criadas para este estudo foi possível analisar os dados de duas formas complementares. Na primeira delas, foi analisado o efeito dos três diferentes tipos de contribuição dados na atividade produtiva: a) se o personagem contribuiu ao trazer o meio de produção, que somente ele tinha; b) se o personagem contribuiu ao trazer a matéria-prima, que somente ele dispunha; e c) se somente um dos personagens contribuiu com o trabalho, mas que ambos possuíam tanto o meio de produção quanto a matéria-prima. Desta forma, pode-se avaliar qual tipo de contribuição foi mais valorizada pelos participantes, ao comparar quanto foi dado a cada personagem.

De maneira geral, pôde-se observar que foi dada uma maior quantidade de dinheiro para o personagem cuja contribuição se distinguiu por ter trabalhado (Média = 75,79; DP = 14,83), por outro lado o menor valor dado foi para o personagem que apenas trouxe o meio de produção (Média = 55,57; DP = 7,51), tendo a contribuição através da oferta da matéria-prima ficado em uma posição intermediária em relação às outras duas condições (Média = 61,51; DP = 10,38), como ilustrado na Figura 8.

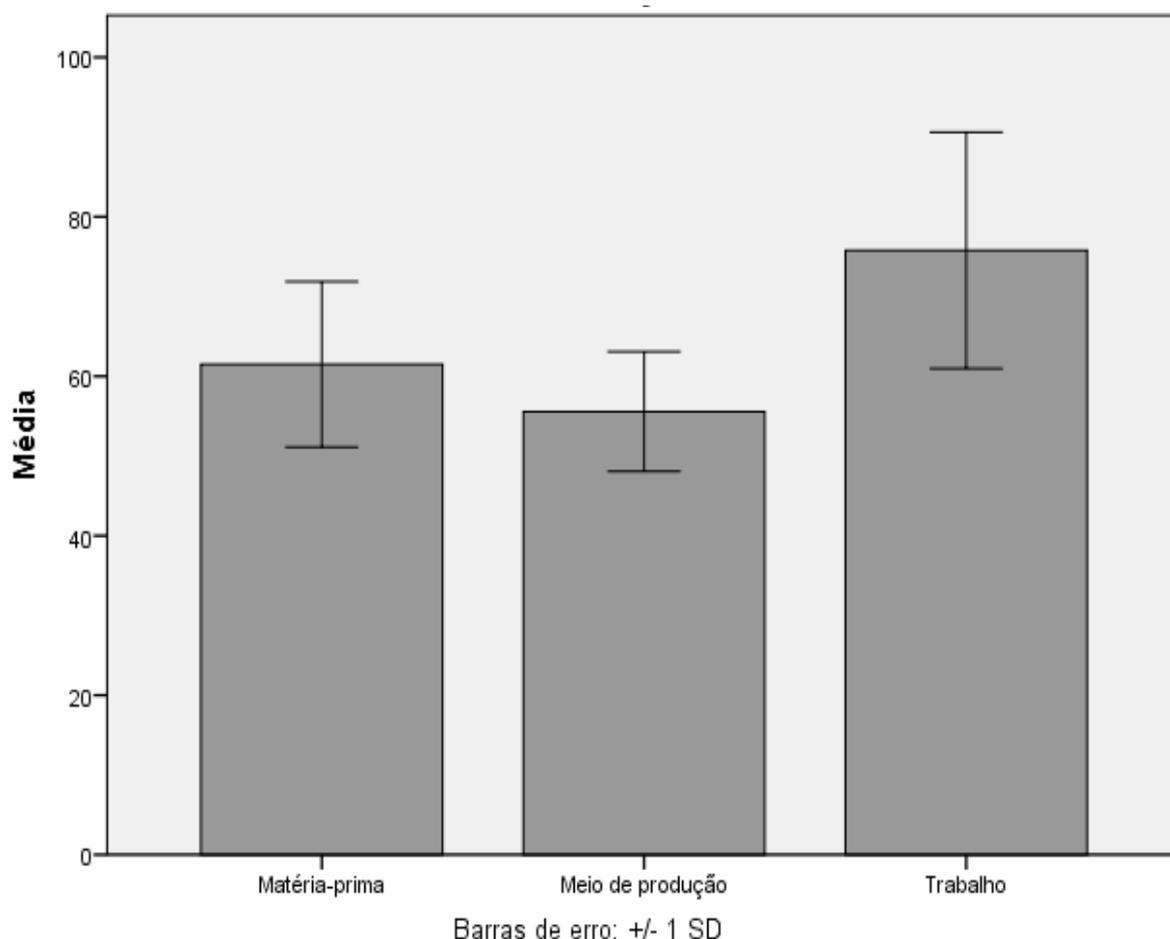


Figura 8: Comparação entre os valores dados aos personagens de acordo com a contribuição.

7.2.2 Variáveis sócio-demográficas

Inicialmente, foi verificado se houve influência de variáveis sócio-demográficas sobre os julgamentos distributivos. Para isso, foi realizada uma Análise de Variância Multivariada 2 (Sexo: masculino e feminino) X 2 (Curso: ciência da computação e psicologia) X 3 (Contribuição: meio de produção, matéria-prima ou trabalho). Nenhum efeito foi encontrado em relação ao Sexo e ao Curso ($F_{(1,85)} = 1,2$, $p = 0,28$; $F_{(1,85)} = 1,45$, $p=0,23$, respectivamente). Para verificar algum efeito da idade, os participantes foram categorizados em dois grupos: menores de 20 anos e 20 anos ou mais. Também não foi identificado nenhum efeito da idade

sobre os julgamentos distributivos ($F_{(1,87)} = 1,91$, $p = 0,171$).

7.2.3 Efeitos de ordem

Foi analisado se houve algum efeito relacionado às ordens nas quais as histórias eram apresentadas sobre as variáveis medindo a contribuição da matéria-prima, do meio de produção e do trabalho, a partir de um quadrado latino. Também não foi encontrado nenhum efeito de ordem nas distribuições ($F_{(2,86)} = 2,59$, $p = 0,08$).

Desta forma, para fins de análise, os dados foram agrupados sem distinção de sexo, idade, curso e ordem das histórias e a partir daí foi realizada uma Análise de Variância Multivariada de medidas repetidas para verificar o efeito dos três tipos de contribuição dos personagens na atividade produtiva sobre a distribuição dos recursos. Como resultado, observou-se um efeito significativo do tipo de contribuição dada pelos personagens em cada cenário ($F_{(1,85)} = 91,44$, $p < 0,001$, $\eta^2 = 0,51$). Análises post hoc foram realizadas, usando o critério de Bonferroni. Esta análise identificou uma diferença significativa para as três combinações de pareamento entre as variáveis (meio de produção x matéria-prima, trabalho x meio de produção, e trabalho x matéria-prima), todas com $p < 0,001$.

Assim, considera-se que os participantes julgaram que a contribuição feita através do trabalho seria a mais valorizada, enquanto a do meio de produção seria a menos valorizada. Além disso, os dois tipos de propriedade foram valorizados de maneira diferente, privilegiando-se a matéria-prima.

A segunda abordagem da análise dos dados teve como objetivo aprofundar a investigação acerca dos resultados anteriores. Para isso, foi realizada análise de variância 2 (Tipo de Trabalho: em conjunto x individual) X 2 (Tipo de Propriedade: meio de produção x matéria-prima) para verificar se houve efeitos principais dos fatores trabalho e tipo de propriedade nas distribuições feitas. Para esta análise também foram verificados a influência

do sexo, da idade, do curso e da ordem. Para todas estas variáveis não houve nenhum resultado significativo ($p > 0,05$ em todos os casos). Da mesma forma de antes, todas as distribuições realizadas pelos participantes foram analisadas em conjunto.

Para verificar os efeitos de cada fator sobre os julgamentos distributivos foi realizada uma Análise de Variância Multivariada com medidas repetidas de dois fatores (2×2). Os resultados mostraram que houve um efeito principal significativo do trabalho ter sido realizado em conjunto ou individualmente, em relação à quantidade de recursos distribuída entre os personagens, [$F_{(1,88)} = 241,3, p < 0,001, \eta^2 = 0,74$]. Também foi identificado um efeito principal do tipo de propriedade nas distribuições, [$F_{(1,88)} = 24,0, p < 0,001, \eta^2 = 0,22$]. Entretanto, não foi encontrado nenhum efeito de interação entre os fatores [$F_{(1,88)} = 1,5, p = 0,23$].

Como pode ser visto na Figura 9, os personagens que trabalharam em conjunto receberam sempre mais do que os que não trabalharam, mesmo se estes possuíam um tipo de propriedade que o outro personagem que trabalhou não possuía. Em relação ao tipo de propriedade, a inspeção da Figura 9 mostra ainda que a posse da matéria-prima foi mais valorizada do que a posse do meio de produção, independente, do personagem ter trabalhado ou não.

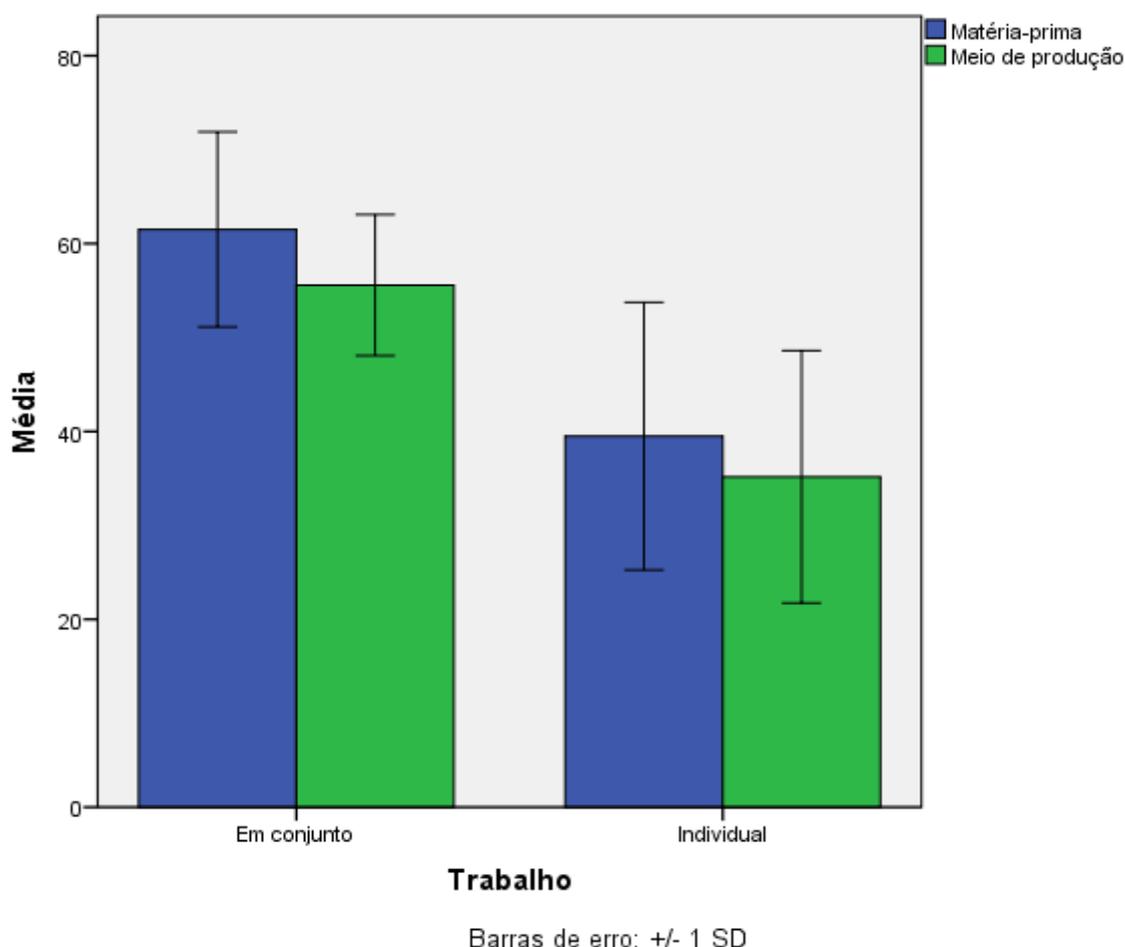


Figura 9: Diferenças das distribuições considerando os fatores relativos ao trabalho e ao tipo de propriedade.

Estes resultados reforçam os achados encontrados na análise anterior, mostrando que tanto o trabalho ter sido realizado em conjunto, como o tipo de propriedade que cada personagem possuía, têm um papel importante nos julgamentos distributivos. Por outro lado, eles evidenciam uma informação que não estava explícita antes: não só o trabalho é mais valorizado do que a propriedade, mas o efeito do trabalho sobre o julgamento distributivo é maior do que o exercido pelo tipo de propriedade utilizada na produção, ao se comparar os valores de η^2 para cada fator. Pode-se observar que o fator trabalho explica mais de três vezes a mais a variância dos julgamentos distributivos, quando comparado ao nível de explicação do tipo de propriedade possuída.

Por último, os dados foram submetidos a análise multidimensional não-métrica, Análise da Estrutura de Similaridade (SSA, em inglês, "*Similarity Structure Analysis*" ou "*Smallest Space Analysis*"; Borg & Lingoes, 1987; Guttman, 1965; Roazzi, 1995). Nessa análise a maior proximidade entre as variáveis (ou pontos) indica maior correlação entre elas, sendo que o intuito do uso da SSA foi analisar a estrutura subjacente aos julgamentos distributivos, tendo em vista a maior grandeza do efeito do trabalho em relação ao tipo de propriedade.

Para a Análise da Estrutura de Similaridade, foram calculadas as diferenças entre as distribuições dos dois personagens em cada história e a diferença entre a distribuição, em relação ao mesmo personagem na versão em que ele trabalhava em conjunto e na versão da história em que ele não trabalhava. Isto resultou em nove variáveis que representam a relação dos personagens nos julgamentos distributivos em contextos de trabalho em conjunto e individual.



Figura 10: SSA das nove variáveis considerando os julgamentos distributivos para os contextos de trabalho em conjunto e trabalho individual.

A projeção do SSA mostra uma distinção clara de três áreas contíguas separadas por linhas paralelas (Figura 10), evidenciando uma estrutura axial na qual os pontos representando os julgamentos em contexto de trabalho em conjunto estão localizados na extremidade à esquerda na projeção, enquanto que aqueles representando os julgamentos em situações de trabalho individual estão localizados na extremidade oposta. Há ainda uma área intermediária na qual os pontos representando as diferenças entre as distribuições nos dois contextos avaliados se encontram. Estes pontos intermediários salientam a dificuldade em se delinear áreas que separem completamente os dois tipos de propriedade. Este resultado indica uma

estrutura de julgamentos distributivos baseada nas duas formas de contribuição relativas ao trabalho na produção de um recurso.

7.3 Discussão

As seis situações hipotéticas deste estudo permitiram avaliar os julgamentos distributivos em contextos produtivos. É importante ressaltar inicialmente que em uma das histórias houve uma completa concordância de como distribuir os recursos, pois na situação em que ambos os personagens estavam em condições idênticas (ambos possuíam tanto a matéria-prima, quanto o meio de produção, além de terem trabalhado juntos), houve uma divisão estritamente igual entre os dois, com cada um recebendo 50%, sem variação entre os participantes. Isto indica que em condições iguais de posse e esforço empreendido a norma de justiça para divisão dos recursos julgada pelos participantes nesta pesquisa foi a igualdade.

Tendo este ponto de partida, neste trabalho dois fatores foram analisados em relação à distribuição de recursos provenientes de uma atividade produtiva: o uso da propriedade e esforço empregado através do trabalho. Os resultados mostraram que, de uma forma geral, estes dois fatores foram relevantes nos julgamentos distributivos dos participantes, não havendo distinção da maneira como homens e mulheres decidiram distribuir o dinheiro entre os personagens.

Em relação à propriedade, houve uma distinção entre dois fatores fundamentais a qualquer sistema produtivo: a matéria-prima e o meio de produção. As situações foram estruturadas de maneira que não houvesse uma disparidade entre estes dois tipos de propriedade (por exemplo, uma matéria-prima muito barata e um meio de produção de alto valor ou vice-versa). Em decorrência disso, foram escolhidos itens e produtos baratos, que pudessem ser utilizados por qualquer pessoa e de amplo acesso, tornando o grau de importância da matéria-prima e do meio de produção equivalentes, em certo sentido, no

contexto investigado.

Ao comparar as distribuições feitas nas histórias em que um dos personagens tinha a matéria-prima, enquanto o outro não tinha, com as histórias em que um dos personagens tinha o meio de produção, mas o outro não, os resultados mostraram que os participantes valorizaram mais quem tinha a matéria-prima. Uma hipótese que poderia explicar este resultado parte de uma das características que distingue a matéria-prima do meio de produção. Uma diferença crucial entre estes dois tipos de propriedade é que o produto resultante do trabalho consome a matéria-prima totalmente, de forma que ela só pode ser usada uma vez, em especial, para produtos alimentícios.

Por outro lado, os meios de produção são por definição reutilizáveis. Apesar de haver um desgaste pelo seu uso, a necessidade de substituição só aparece, normalmente, depois de ter sido utilizado várias vezes. Outro ponto decorrente disso, é que os meios de produção podem ser usados por diferentes pessoas, enquanto as matérias-primas só podem ser aproveitadas naquele momento. Desta forma, é possível emprestar, alugar, vender ou dar algum tipo de meio de produção, ou seja, pode haver tanto uma transferência momentânea quanto definitiva em relação aos meios de produção, enquanto, que a transferência da posse das matérias-primas é irreversível.

Portanto, a maior quantidade de recursos dada a quem possuía a matéria-prima em comparação aos possuidores dos meios de produção pode ter sido em decorrência de dois elementos mencionados acima. Em primeiro lugar, a impossibilidade do reuso da matéria-prima pode ter dado a ela um valor maior intrínseco. Um outro aspecto, é que o uso do meio de produção, por poder ser utilizado em outro momento, pode ter sido visto como uma concessão ou um empréstimo no qual a relação financeira estaria em segundo plano, implicando em uma menor necessidade de compensação pelo seu uso.

Por último, também pode-se considerar a hipótese de que a matéria-prima seria

percebida como um item essencial para a fabricação do produto, enquanto que poder-se-ia abrir mão no meio de produção já que seria possível a produção mesmo sem o seu uso.

Do ponto de vista do efeito do trabalho na distribuição dos recursos, os resultados encontrados neste estudo estão de acordo com outras pesquisas que mostram que ele é fundamental na divisão de bens, sendo amplamente valorizado. Inclusive, sendo considerado por crianças de apenas poucos anos de vida (Hamann et al, 2011; Tomasello, & Warneken, 2008; Warneken et al, 2011). Entretanto, não foram encontradas pesquisas anteriores que contrastassem estes efeitos com outras formas de produção de bens, especificamente, comparando o trabalho com o uso de meios de produção.

Os meios de produção surgiram justamente para servir como força de trabalho, substituindo, em parte, o esforço exercido pelas pessoas para realização de alguma atividade produtiva, nas mais diversas áreas. Desta forma, existem várias semelhanças entre o esforço do trabalho e o uso de meios de produção, principalmente, dentro de uma sociedade com um sistema produtivo baseado no capitalismo. Muitas profissões se extinguíram, inclusive, com o surgimento de novas tecnologias que tornaram antigos meios de produção obsoletos, como é o exemplo da extinção da atividade de datilógrafo, recentemente, com o advento dos computadores pessoais.

Além disso, trabalhadores foram substituídos por máquinas em muitas fábricas e são vistos como vendedores de mão-de-obra, sendo contabilizados como capital humano. Tendo isto em mente, uma atividade em que duas pessoas trabalhassem para produzir uma certa quantidade de bem, poderia ser feita apenas por uma pessoa usando algum tipo de máquina. Assim, a contribuição dada ao resultado final pode ser feita tanto trabalhando como disponibilizando uma máquina para alguém.

Os resultados encontrados mostraram que, apesar das similaridades em relação a eficiência na produção, o personagem que participou da produção trabalhando foi retribuído

com uma quantidade de dinheiro maior do que os que não trabalharam. Isto foi analisado de duas formas distintas, o que reforça este resultado: em uma delas, duas situações foram comparadas, pois na primeira versão um dos personagens tinha algo que o outro não tinha (meio de produção ou matéria-prima), mas ambos trabalhavam juntos, enquanto que na outra apenas o personagem que não tinha a propriedade trabalhava. Interessante notar que ao trabalharem juntos, aquele com a propriedade a mais recebeu mais, indicando que sua contribuição foi considerada maior por conta da sua posse. Entretanto, aquele que continuou trabalhando teve sua parcela aumentada nas distribuições, de tal forma que se invertem os percentuais de cada um, pois os participantes tenderam a atribuir ao personagem trabalhador a maior parte dos recursos produzidos.

Assim, uma comparação direta entre a contribuição dada pelo trabalho e a contribuição dada pela posse de uma propriedade favoreceu o trabalho. Esta maior valorização do trabalho foi confirmada ao se realizar a segunda comparação. Desta vez, havia três situações, em duas delas um dos personagens possuía um dos tipos de propriedade e trabalhava junto com o outro personagem, assim, seu diferencial na contribuição para o resultado final era devida a sua posse, na terceira situação, ambos os personagens tinham as mesmas propriedades, mas apenas um deles trabalhava, com isso, o seu diferencial no resultado final era devido ao trabalho. Mais uma vez, os resultados indicaram que o trabalho foi mais valorizado do que a posse da propriedade.

Duas hipóteses surgem deste último resultado. Na primeira delas pode-se considerar que o trabalho em conjunto propicia uma divisão mais igualitária dos bens. Desta forma, nas distribuições em que ambos os personagens trabalharam haveria uma diminuição dos efeitos decorrentes da posse. Isto indicaria que não só o trabalho seria mais valorizado, mas que também implicaria em levar as pessoas a julgar diferentemente a distribuição quando participam de uma atividade produtiva juntas.

A segunda hipótese leva em consideração a questão da responsabilidade (*accountability*) no resultado final obtido pela atividade das pessoas (Konow, 1999; 2001). Apesar, do meio de produção poder aumentar a eficiência, ele precisa ser operacionalizado por alguém. Assim, o fato de alguém possuir uma máquina que facilite o trabalho, não faria com que ele fosse responsável pelo produto fabricado. Esta hipótese está de acordo com a proposta de Konow (Experimentos 2A, 2B e 2C; 2001) por ser identificada uma consideração da eficiência na produção, dando-se mais dinheiro ao personagem com um diferencial de posse. Contudo, ela não superaria a responsabilidade quando variáveis externas não influenciam a produtividade (Konow, 2001).

Os resultados obtidos por meio das análises SSA dão algumas pistas sobre essas hipóteses. Nestas análises foram encontradas regiões formando uma estrutura axial das distribuições dos recursos, delimitando claramente áreas em que houve contextos de trabalho em conjunto e contexto que o trabalho foi realizado individualmente. Isto corrobora a primeira hipótese levantada que sugere a existência de uma maneira diferenciada dos julgamentos distributivos quando duas pessoas colaboram em um trabalho produtivo. Principalmente, por ter sido encontrada uma estrutura axial, indicando que estas duas facetas estariam em regiões opostas.

Como considerações finais, gostaríamos de ressaltar que o presente estudo abordou um tema ainda pouco investigado na psicologia, apesar de ser já bastante discutida em áreas, tais como sociologia e economia. Isso possibilitou salientar que o trabalho tem um papel central nos julgamentos sobre distribuição dos recursos, sobrepondo-se à propriedade dos meios de produção e das matérias-primas, pelo menos em se tratando de uma amostra de estudantes universitários no nordeste brasileiro. Também mostrou-se importante porque demonstrou que as pessoas consideraram que igualdade seria a norma justa para casos em que duas pessoas contribuem da mesma forma em uma atividade produtiva. Contudo, em situações de

diferentes formas de contribuição, o princípio da responsabilidade (*accountability*) parece estar diretamente ligado ao trabalho. Assim, o trabalho em conjunto pode, inclusive, influenciar no modo de julgamento distributivo das pessoas.

7.4 Limitações do estudo

Algumas questões que limitaram o estudo merecem comentários. A primeira delas diz respeito a ordens das perguntas sobre a divisão dos recursos, quando o trabalho foi realizado em conjunto e na versão individual, esta tendo sido feita sempre por último. Isto pode ter levado os participantes a ver a situação de trabalho individual como um abandono da responsabilidade do trabalho por parte do outro personagem, implicando em uma retaliação no momento de fazer a segunda divisão. Outro problema com este estudo foi que não havia uma história em que um dos personagens não possuía nada, limitando assim a análise dos efeitos dos dois tipos de propriedade separadamente.

Um aspecto importante é que as histórias foram contadas sempre em uma perspectiva de terceira pessoa, que, apesar de adequada para a investigação da justiça, pode não ter captado bem o sentimento de propriedade essencial para o objetivo deste estudo. Do ponto de vista dos contextos distributivos, os participantes apenas distribuíram o recurso decorrente de uma venda, outros produtos em contextos diferentes podem acarretar diferentes formas de divisão de recurso. Esta limitação do escopo analisado também gerou poucos pontos na projeção SSA, dificultando um aprofundamento da análise.

Considerando as limitações elencadas, pesquisas que supram essas deficiências seriam importantes para o aumento do conhecimento acerca da influência da propriedade e do trabalho nos julgamentos distributivos. Contudo, sugere-se também que algumas outras variáveis possam ser estudadas para lançar luz sobre processos cognitivos envolvidos nestes julgamentos. Assim, pesquisas que imponham limites temporais aos participantes ao

distribuírem os recursos podem avaliar o efeito de decisões intuitivas, contrapondo-se a decisões mais elaboradas. Poderia também ser medido o tempo de resposta para avaliar em quais contextos as decisões são mais rápidas e em quais elas ocorrem de maneira mais lenta e reflexiva.

O entendimento sobre fatores que afetam a distribuição dos recursos também poderia ser aprofundado ao se realizar pesquisas através de experimentos nos quais as decisões tomadas tivessem uma consequência real para os participantes, ao invés de histórias hipotéticas. Pois em experimentos de comportamentos reais fatores como interesse próprio poderiam ser inseridos na análise, bem como o sentimento de propriedade poderia ser mais saliente ao se ter em mãos, possuindo efetivamente tanto um meio de produção, quanto uma matéria-prima que seriam usados na produção.

Capítulo 8

Julgamento Distributivo do trabalho cooperativo e do uso de propriedade – Segundo estudo empírico

Alguns aspectos são cruciais na decisão de como distribuir recursos, entre eles: (a) o quão valioso é o bem a ser repartido (Blake & Rand, 2010), (b) o trabalho realizado para obtenção do bem (Warneken et al, 2011), (c) o senso de propriedade que temos sobre o bem (Oxoby & Spraggon, 2008), e (d) se compartilhamos com pessoas do nosso grupo ou alguém de um outro grupo ao qual não pertencemos (Bohnet & Frey, 1999; Fehr, Glätzle-Rützler & Sutter, 2013).

Este segundo estudo tem como objetivo geral aprofundar a análise da influência da propriedade e do trabalho cooperativo nos Julgamentos Distributivos realizada no estudo anterior. Para tanto, têm-se como objetivos específicos analisar as distribuições e os tempos de resposta, bem como variáveis sociodemográficas, a partir de três parâmetros. O primeiro deles controla a maneira em que os bolinhos foram feitos. Em uma das histórias, dois personagens trabalham juntos na produção dos bolinhos. Na segunda condição deste parâmetro, um dos personagens tem uma máquina que dobra a velocidade da produção do personagem que fará os bolinhos. Assim, um personagem trabalha sozinho com a máquina do outro. Nos dois casos, o esforço realizado e o resultado obtido são os mesmos, já que duas pessoas trabalhando juntas dobram a velocidade de produção.

Outro parâmetro trata do que será feito com os bolinhos. Optou-se por duas finalidades: produzir os bolinhos para vender ou para levar a um pique-nique. No primeiro caso, há uma finalidade comercial, acarretando uma impessoalidade de quem vai consumir os bolinhos e em uma possibilidade de rendimento monetário a quem fez os bolinhos, para o

pique-nique, há uma condição de compartilhamento com amigos e não existe uma potencial perda financeira ao se abrir mão dos bolinhos.

Por último, colocou-se o participante em duas perspectivas diferentes em relação aos personagens das histórias. Em uma ele deveria dar os bolinhos e na outra ele deveria pegá-los para si. Aqui, há uma diferença em se colocar no papel de ajudar outra pessoa ou ser ajudado por ela, bem como de usar a máquina de outra pessoa ou deixar que usem sua máquina. Além disso, a decisão entre duas ações opostas (dar e pegar) pode implicar em maneiras diferentes de alocação de recursos.

8.1 Métodos

Para avaliar o julgamento distributivo dos participantes foram criadas oito histórias hipotéticas em que dois personagens (um deles era identificado como sendo o participante) estavam envolvidos na produção de bolinhos. Três variáveis foram controladas: a **finalidade** da fabricação dos bolinhos (para venda ou para um piquenique), se os bolinhos eram feitos com a **ajuda** de uma pessoa ou de uma máquina, e o papel que cada participante se colocava nas histórias (dando bolinhos ao outro personagem ou pegando bolinho para si - **perspectiva**). Foi realizado, portanto, um delineamento fatorial 2 X 2 X 2. Além dessas histórias, os participantes liam uma história controle, sem especificação da finalidade e em que se trabalhava sozinho sem uso de máquinas.

Em cada história, 20 bolinhos deveriam ser divididos. Foram medidos quantos bolinhos os participantes davam aos personagens (ou pegavam dos personagens para si) e os respectivos tempos de resposta. Os participantes tinham 11 opções, indo de nenhum a 20 bolinhos. Este formato foi escolhido por facilitar as respostas, acarretando decisões mais rápidas (Rand *et al*, 2013). Foram utilizadas uma escala *likert* de cinco pontos (1- Muito fácil a 5- Muito difícil) para medir a facilidade que tiveram em responder e uma escala *likert* de

quatro pontos para medir a confiança que tiveram em suas respostas (1 Sem confiança a 4 Confiança total). Foi realizado um delineamento intra-sujeitos, em que cada participante respondia a tais questões referentes a todas as histórias, sendo controlada a ordem de apresentação das histórias de acordo com um quadrado latino.

8.1.1 Participantes

Participaram desta pesquisa 156 estudantes universitários (71 homens e 85 mulheres), com idade entre 16 e 46 anos ($M = 20,8$; Desvio-padrão = 3,2), de diferentes cursos e instituições de ensino, preponderantemente, do Estado de Pernambuco (95%) e da Universidade Federal de Pernambuco (77%), sendo 33% provenientes de escolas públicas e 67% de escolas privadas.

8.1.2 Instrumentos

Para coleta dos dados, foi utilizada a ferramenta de criação de formulários online *LimeSurvey 2.05*. Nela, foram criadas seções para um bloco de questões sócio-demográficas e para cada história e suas respectivas perguntas citadas anteriormente. Cada história foi apresentada com ilustrações para facilitar a leitura, em um formato similar a histórias em quadrinhos.

8.1.3 Procedimentos

Foi disponibilizado o link de acesso à ferramenta para os estudantes, que responderam individualmente às questões. Ao acessar a ferramenta, era apresentado ao participante um termo de consentimento livre e esclarecido, explicando a pesquisa e depois de aceitá-lo, cada participante deveria responder algumas questões relacionadas ao seu perfil sócio-demográfico.

Após esta primeira etapa, as histórias eram apresentadas aos participantes que respondiam três questões: 1) Quanto cada personagem deveria receber, 2) qual a facilidade que ele teve em responder à questão e 3) qual a confiança que teve em sua resposta. As histórias e as respectivas perguntas eram mostradas em páginas diferentes, para possibilitar a medição do tempo de resposta de cada pergunta, especificamente. Dessa maneira, inicialmente o participante lia a história e depois prosseguia para a página seguinte para decidir como dividiria os bolinhos. Por fim, respondia às perguntas relacionadas à facilidade e à confiança de suas respostas.

A primeira história apresentada era sempre a de controle, com o intuito de familiarizar o participante com a tarefa e as questões subsequentes. As ordens das oito histórias seguintes eram selecionadas aleatoriamente pela própria ferramenta, para controlar o efeito de ordem.

As respostas foram gravadas automaticamente em um banco de dados em um servidor web e posteriormente exportadas para um arquivo do pacote estatístico SPSS.

8.2 Resultados

Os resultados mostraram que o maior percentual de bolinhos atribuídos ao segundo personagem aconteceu na história em que os bolinhos foram feitos com outra pessoa e que seriam levados a um piquenique (41,5%). Por outro lado, o menor percentual de bolinhos foi dado na história em que o participante pegava para si os bolinhos de alguém que tinha usado sua máquina para vender bolinhos (16,7%) (Tabela 6).

Tabela 6. Médias, em %, e respectivos desvios-padrão das distribuições em cada história.

Condições do experimento		Ajuda			
Finalidade	Perspectiva	Homem	Máquina		
		Média (%)	DP	Média (%)	DP
Venda	Dar	38,7	17,29	26,4	16,53
	Pegar	31,4	21,47	16,7	17,70
Piquenique	Dar	41,5	15,60	29,2	16,91
	Pegar	32,9	19,46	20,4	19,67

Para verificar os efeitos de cada fator sobre os julgamentos distributivos, foi realizada uma Análise de Variância Multivariada com medidas repetidas de três fatores (2 x 2 x 2), tendo como variável dependente o número de bolinhos distribuídos. Os resultados mostraram que houve um efeito principal significativo para a finalidade [$F(1,154) = 11,4$, $p < 0,001$, $\eta^2 = 0,07$]; encontrou-se também um efeito principal significativo para o tipo de ajuda [$F(1,154) = 161,7$, $p < 0,001$, $\eta^2 = 0,51$]; bem como um efeito principal significativo da perspectiva do participante [$F(1,154) = 70,7$, $p < 0,001$, $\eta^2 = 0,31$]. Contudo, não foi observado nenhum efeito de interação significativo entre essas variáveis.

Foi verificado também se houve influência das variáveis sócio-demográficas, mas não foi encontrado nenhum efeito significativo em relação ao sexo ($F(1,154) = 1,36$, $p = 0,25$), idade – até 20 anos ou com mais de 20 anos – [$F(1,154) = 1,44$, $p = 0,23$], curso – estudantes de cursos de humanas ou não – [$F(1,154) = 0,29$, $p = 0,59$], instituição de ensino – estudantes da UFPE ou não – [$F(1,154) = 1,33$, $p = 0,25$]. Em relação à proveniência de escola pública ou privada, houve um efeito marginalmente significativo [$F(1,154) = 3,3$, $p = 0,072$].

A partir do resultado da Análise de Variância, optou-se por investigar mais profundamente a possibilidade de influência das variáveis sexo, tipo de escola, tipo de universidade, curso e idade. Assim, foi realizada uma correlação ponto bisserial, com exceção da idade, em que foi feita uma correlação de Pearson por ser uma variável contínua. A Tabela

7 mostra um efeito significativo de ser proveniente de escola pública em dois contextos específicos em que se envolvia a produção de bolinhos para levar para um piquenique, quando pegou os bolinhos para si após ajudar o personagem da história ou terem usado sua máquina.

Tabela 7. Correlação entre as histórias e as variáveis dicotômicas sexo, tipo de escola, tipo de Universidade e tipo de curso e a variável contínua idade.

Tipo de História		Mascu- lino ^a	Escola Pública ^a	UFPE ^a	Ciências Humana ^a	Idade ^b
Resposta.Controle	PB+	-.026	.052	.128	-.092	.020
	<i>p</i>	.744	.522	.118	.253	.805
Pessoa/Pique/Dar	PB	.146	.130	.160	.029	-.065
	<i>p</i>	.069	.105	.050	.717	.422
Pessoa/Pique/Pegar	PB	.070	.237**	.059	.024	-.038
	<i>p</i>	.387	.003	.474	.763	.634
Pessoa/Venda/Dar	PB	.064	.082	.044	.016	-.013
	<i>p</i>	.425	.308	.591	.838	.874
Pessoa/Venda/Pegar	PB	.081	.079	.083	-.040	-.105
	<i>p</i>	.316	.324	.310	.616	.193
Maqu/Pique/Dar	PB	.056	-.058	.075	-.062	.004
	<i>p</i>	.484	.472	.361	.440	.963
Maqu/Pique/Pegar	PB	.020	.171*	.012	-.115	.041
	<i>p</i>	.802	.033	.883	.153	.608
Maqu/Venda/Dar	PB	.066	.074	.083	-.034	.001
	<i>p</i>	.411	.360	.312	.676	.992
Maqu/Venda/Pegar	PB	.030	.071	.018	-.050	.021
	<i>p</i>	.713	.381	.830	.532	.796

Nota: ^a Correlação Ponto Bisserial (PB); ^b Correlação de Pearson

Com estes resultados, pode-se mostrar que os participantes atribuíram um percentual maior de bolinho aos outros personagens quando a finalidade do trabalho era levar bolinhos para um piquenique (30,7%) do que quando iriam vendê-los (27,9%).

A respeito da ajuda ser de outra pessoa ou de uma máquina, os resultados mostram um efeito mais marcante deste fator, implicando em uma divisão mais próxima de uma divisão igualitária ao se trabalhar com outra pessoa (35,8%) do que quando se usa a máquina de alguém (22,8%), mesmo obtendo-se os mesmos resultados. Além disso, pode-se também afirmar que foram dados mais bolinhos (33,6%) do que pegos para si (25%).

Para analisar a estrutura das respostas dos julgamentos distributivos, os dados foram submetidos à análise multidimensional não-métrica, Análise da Estrutura de Similaridade (SSA, em inglês, "*Similarity Structure Analysis*" ou "*Smallest Space Analysis*"; Borg & Lingoes, 1987; Guttman, 1965; Roazzi, 1995; Roazzi & Dias, 2001), de acordo com este modelo de análise, a maior proximidade entre as variáveis (ou pontos) indica maior correlação entre elas (Figura 11).

A projeção do SSA confirma os resultados da Análise de Variância Multivariada, quando se observa a delimitação de regiões para cada um dos fatores investigados, com efeitos significativos sobre as distribuições dos participantes. A inspeção da Figura 11 demonstra que os fatores ajuda recebida – de uma pessoa ou de uma máquina – e da perspectiva do participante – se dava o recurso ou pegava-o para si configuram-se axialmente. Todos os pontos referentes ao trabalho com outra pessoa se encontram do lado direito da projeção, enquanto os pontos referentes ao uso de máquina estão do lado oposto. No que se refere à perspectiva de dar ou pegar os bolinhos, há uma separação regional entre a parte superior, onde estão os pontos das distribuições, em que pegava os recursos para si, enquanto na parte inferior localizam-se os pontos em que davam os recursos. Desta forma, pode-se observar quatro regiões contíguas, indicando uma combinação entre estes dois fatores. Entretanto, na região central concentram-se os pontos referentes à finalidade de venda da produção, enquanto na parte periférica os pontos referentes às distribuições feitas para um contexto de um piquenique. Pode-se perceber, portanto, uma estrutura radex para os três fatores combinados.

Assim, as histórias que tinham uma finalidade comercial obtiveram distribuições mais associadas entre si, enquanto num contexto de lazer (piquenique), parece haver uma oposição entre as decisões de dar os bolinhos ou de pegá-los para si. Além disso, tem-se uma distinção nos posicionamentos dos pontos referentes aos julgamentos distributivos de estudantes

provenientes de escola pública e de escola privada. Os estudantes de escola pública se situam mais próximos da região da perspectiva de pegar os bolinhos, enquanto os de escola privada se aproximam mais da perspectiva de dar os bolinhos.

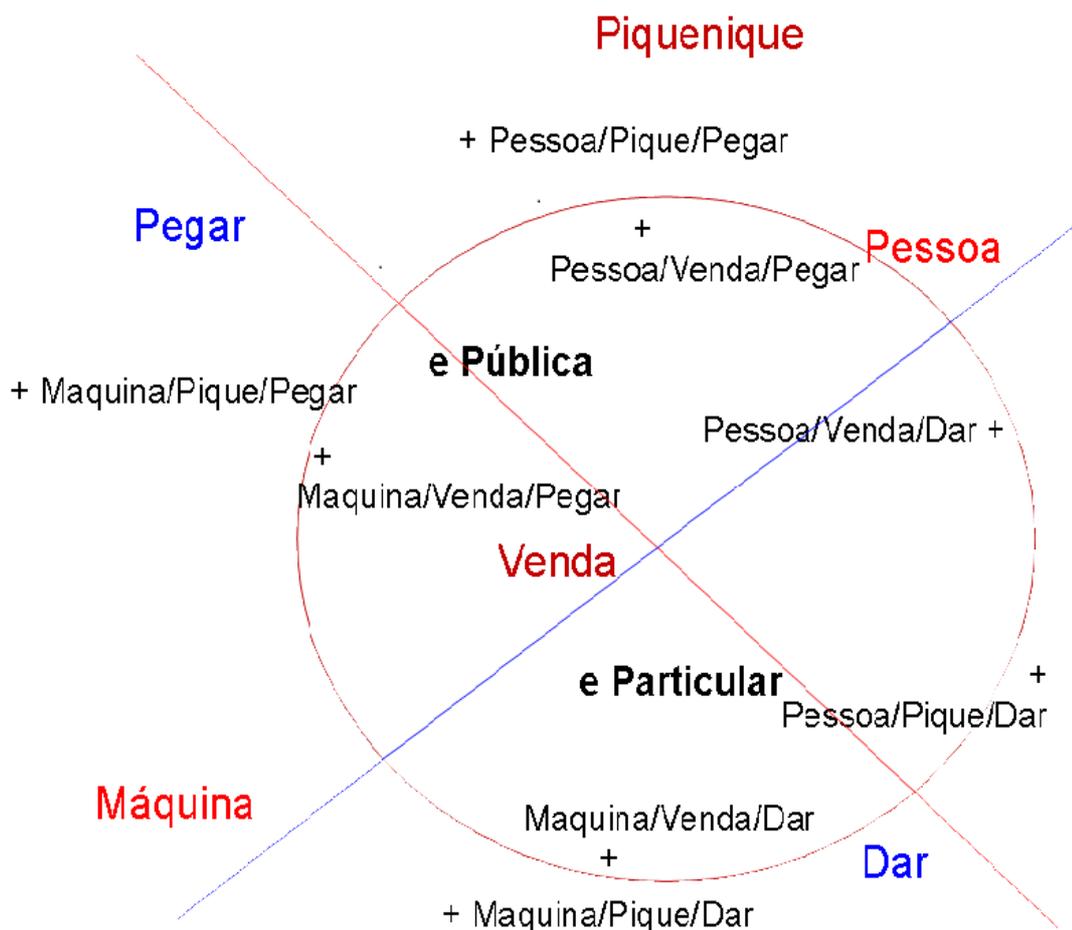


Figura 11: SSA das oito historias, considerando o julgamento distributivo para os fatores ajuda na fabricação dos bolinhos (de outra pessoa ou de uma máquina), finalidade (para venda ou para levar a um pique-nique) e perspectiva do participante (dando ou pegando bolinhos), tendo como variáveis externas (e) Escola Pública e Escola Particular. Coordenada 1x2 da Solução 3-D a partir do Coeficiente de Pearson (Coeficiente de 0.126).

Além das distribuições, foi investigado se as condições experimentais tiveram algum efeito em relação à facilidade percebida de realizar os julgamentos. Para isso, foi realizada uma Análise de Variância Multivariada 2 (Perspectiva: dar ou pegar) X 2 (Finalidade: venda

ou piquenique) X 2 (Contribuição: meio de produção ou trabalho). Um efeito principal foi encontrado em relação à Contribuição e à Finalidade ($F(1,155) = 11,803$, $p = 0,001$, $\eta^2 = 0,071$; $F(1,155) = 8,344$, $p=0,004$, $\eta^2 = 0,051$, respectivamente). Apesar de não ter sido encontrado um efeito principal da Perspectiva ($F(1,155) = 3,16$, $p=0,077$), foi encontrada uma interação entre os fatores Contribuição e Perspectiva ($F(1,155) = 6,536$, $p=0,012$, $\eta^2 = 0,04$).

Para verificar o efeito de cada fator sobre os tempos de resposta nos julgamentos distributivos, mais uma vez, foi realizada uma Análise de Variância Multivariada com medidas repetidas de três fatores ($2 \times 2 \times 2$). Foram excluídos os tempos de resposta maiores do que 120 segundos, por ser um período longo, indicando que o respondente não estaria concentrado em resolver a tarefa naquele momento. Os resultados mostram que houve um efeito principal somente para as condições em que o personagem era ajudado por outra pessoa ou por uma máquina [$F(1,154) = 5,02$, $p = 0,024$, $\eta^2 = 0,03$]. Para os fatores finalidade e perspectiva do participante, as diferenças de tempo de respostas não foram significativas [$F(1,154) = 0,017$, $p = 0,9$ e $F(1,154) = 0,034$, $p = 0,86$; respectivamente]. Também não foram encontrados efeitos de interação entre variáveis, no que se refere aos tempos de resposta.

Os resultados dos tempos de resposta para o julgamento distributivo em cada história indicam que as situações nas quais as distribuições foram feitas mais rapidamente aconteceram nas histórias em que dois personagens trabalhavam juntos (Média = 14,2s, Desvio-padrão = 6,26) do que ao se usar uma máquina (Média = 15,4s, Desvio-padrão = 8,05), como pode ser visto na Figura 12.

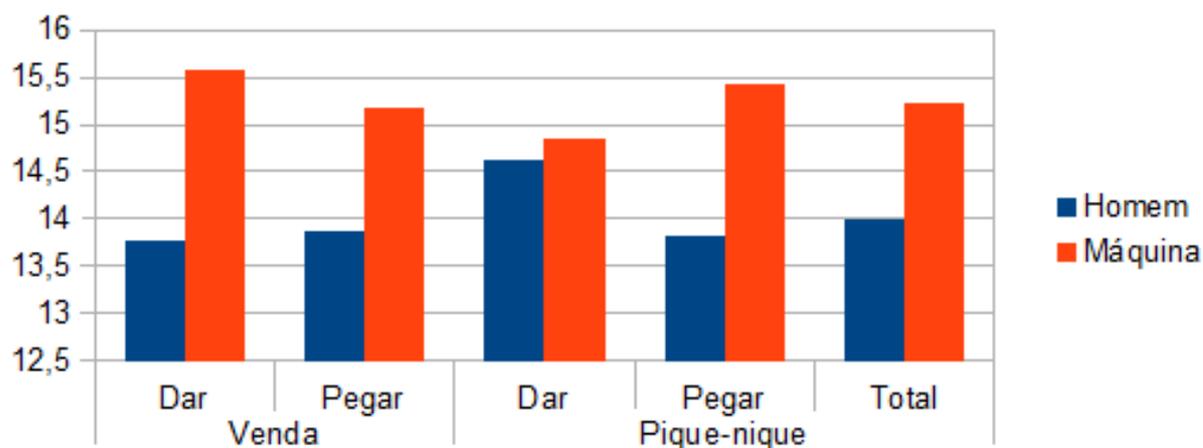


Figura 12: Médias dos tempos de resposta dos julgamentos distributivos separados por tipo de ajuda.

Tal como foi feito em relação à análise dos julgamentos distributivos, também foi realizada uma análise multidimensional não-métrica (SSA) para a facilidade em realizar as distribuições (Figura 13) e os tempos necessários para cada participante fazer suas distribuições em cada história (Figura 14). O intuito foi analisar a estrutura subjacente aos tempos de resposta.

Conforme ilustra a Figura 13, a projeção destas variáveis referentes à facilidade dos julgamentos distributivos mostra uma estrutura modular em relação a cada perspectiva do participante em dar ou pegar o recurso, além de uma área central composta de variáveis referentes à forma de contribuição, com as variáveis referentes ao uso do meio de produção na periferia (estrutura polar), constituindo-se em uma estrutura geral de tipo radex. Isso também confirma os resultados da Análise Variância Multivariada, pois só é possível definir regiões para as variáveis (pontos) que distinguem situações de trabalho com outra pessoa e o uso da máquina na produção dos bolinhos, além de quatro regiões vizinhas em que cada uma delas estão localizados os pontos referentes à contribuição e perspectiva, indicando uma interação entre as variáveis, assim como encontrado na Análise Variância.

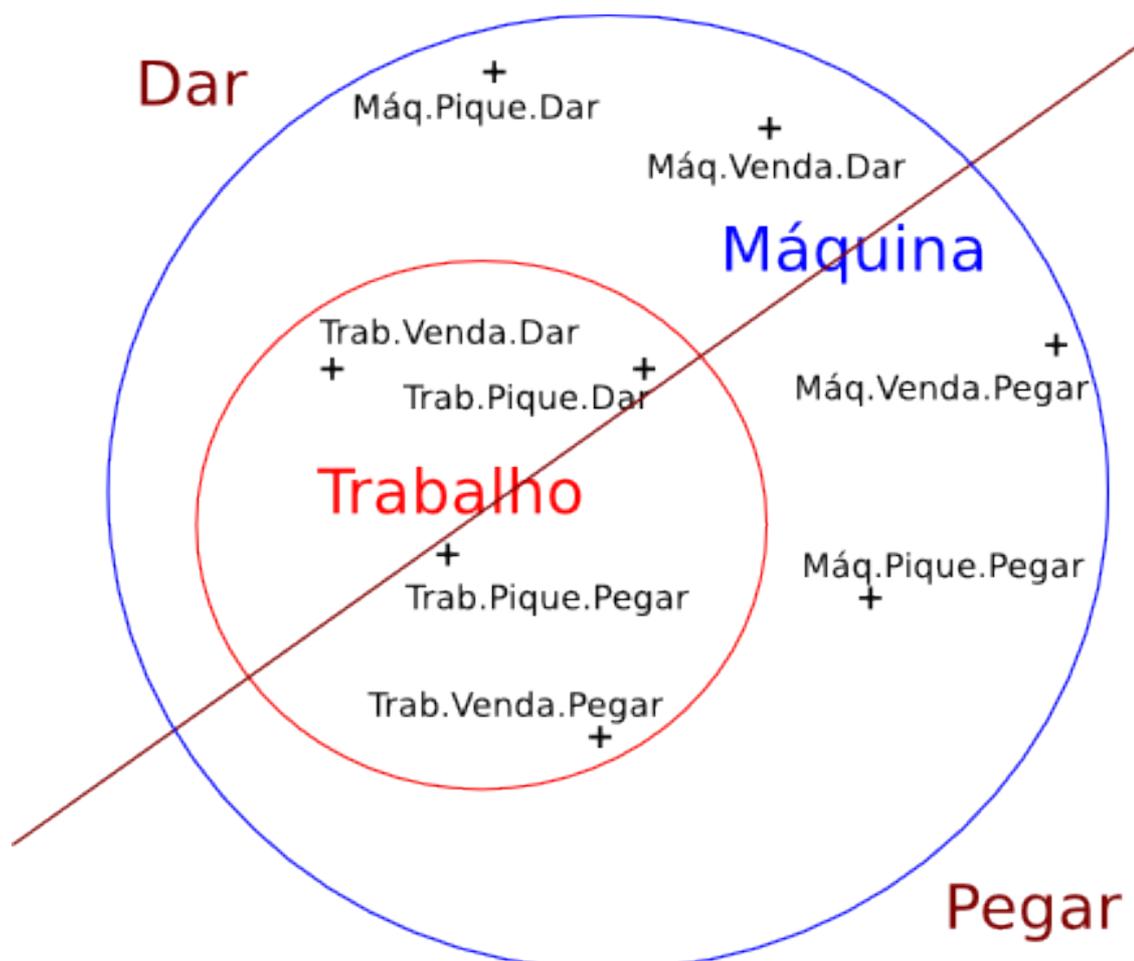


Figura 13: SSA das oito histórias considerando a facilidade dos julgamentos distributivos para os fatores ajuda na fabricação dos bolinhos (de outra pessoa ou de uma máquina), finalidade (para venda ou para levar a um piquenique) e perspectiva do participante (dando ou pegando bolinhos).

Conforme ilustra a Figura 14, a projeção destas variáveis também confirma os resultados da Análise Variância Multivariada, pois só é possível definir regiões para as variáveis (pontos) que distinguem situações de trabalho com outra pessoa e o uso da máquina na produção dos bolinhos. A distribuição dos pontos na projeção SSA indica uma estrutura modular para os tempos de resposta em situação de cooperação no trabalho entre dois personagens. Os pontos referentes a esta situação estão dispostos na região central, enquanto, as variáveis referentes ao uso de máquina de outra pessoa estão dispersas na parte periférica da Figura 14.

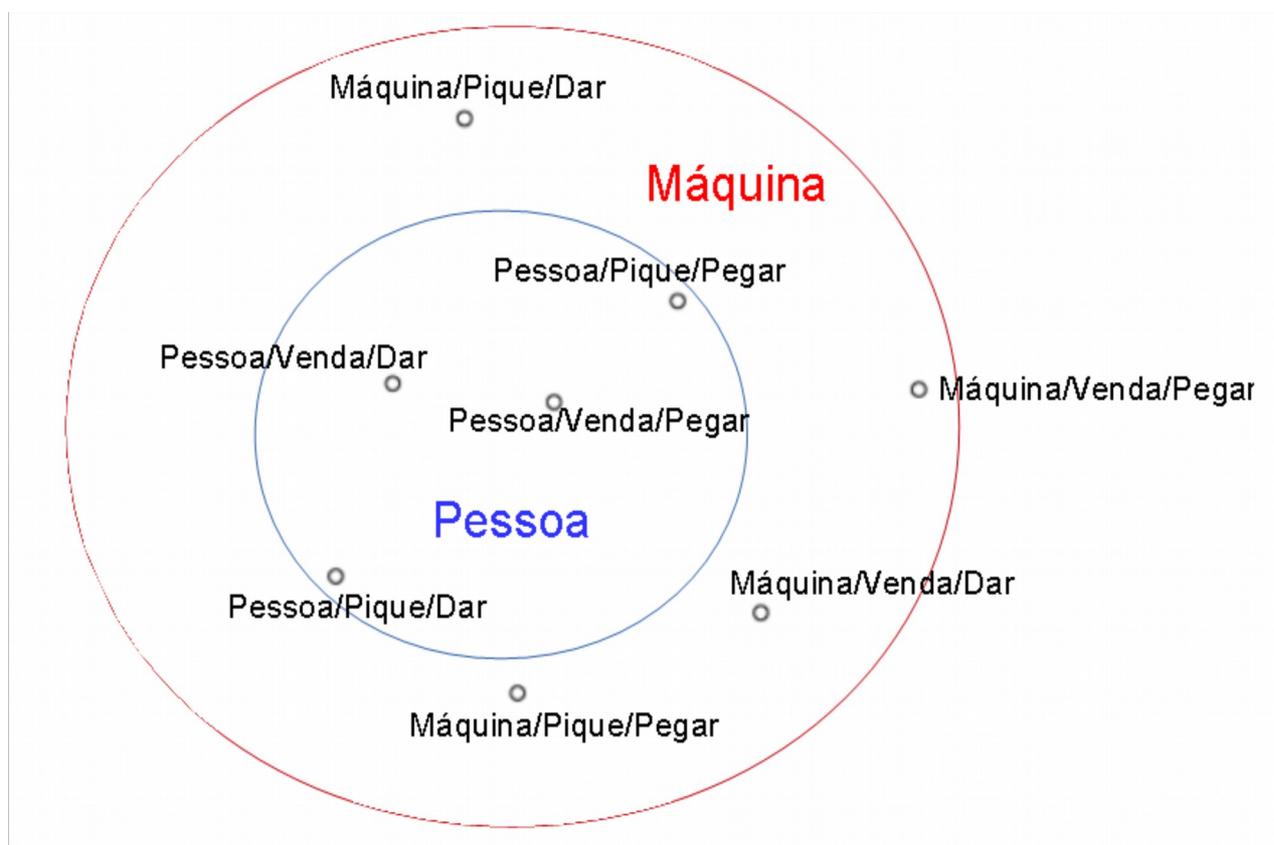


Figura 14: SSA das oito histórias considerando o tempo de resposta aos julgamentos distributivos para os fatores ajuda na fabricação dos bolinhos (de outra pessoa ou de uma máquina), finalidade (para venda ou para levar a um piquenique) e perspectiva do participante (dando ou pegando bolinhos).

Uma última análise foi realizada referente ao tipo de distribuição: igualitária e não igualitária. Foi verificado que nas condições em que dois personagens trabalhavam juntos nas histórias, foi encontrada uma incidência de divisões igualitárias bem maior, conforme pode ser observado na Figura 15.

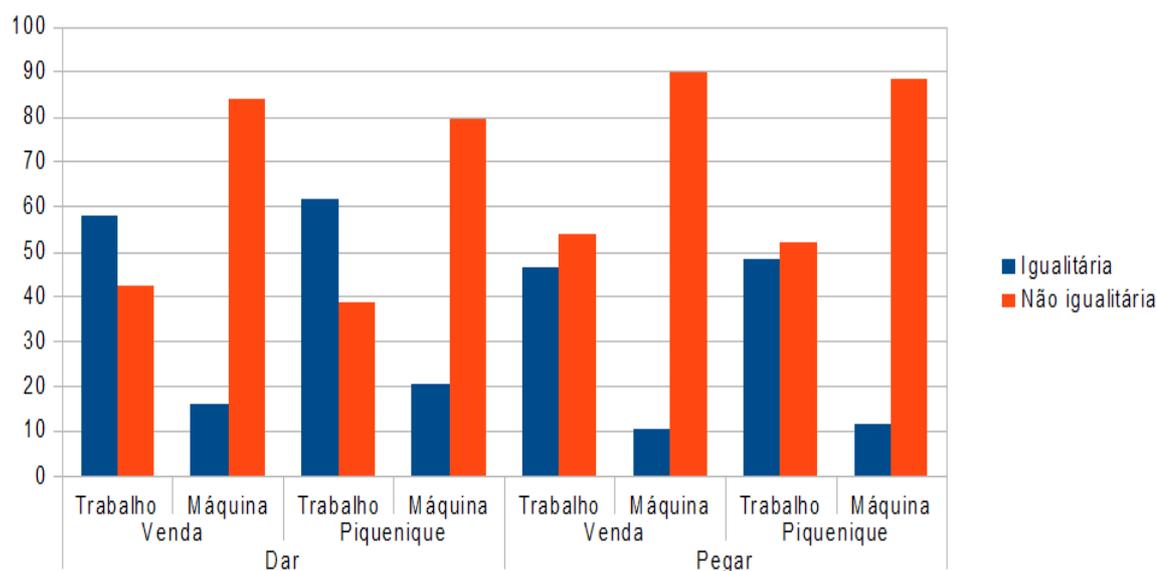


Figura 15: Proporção de distribuições igualitárias e não igualitárias, em relação às condições experimentais.

Considerando a categorização das distribuições em igualitárias e não igualitárias, foram comparados os tempos de resposta de cada categoria para cada condição experimental. De um modo geral, respostas mais rápidas foram encontradas quando os participantes decidiram pela igualdade. Das oito condições experimentais deste estudo, em três delas as diferenças entre as médias dos tempos de resposta foram estatisticamente significativas, todas elas referentes à condição de trabalho em conjunto, como pode ser verificado na Figura 16.

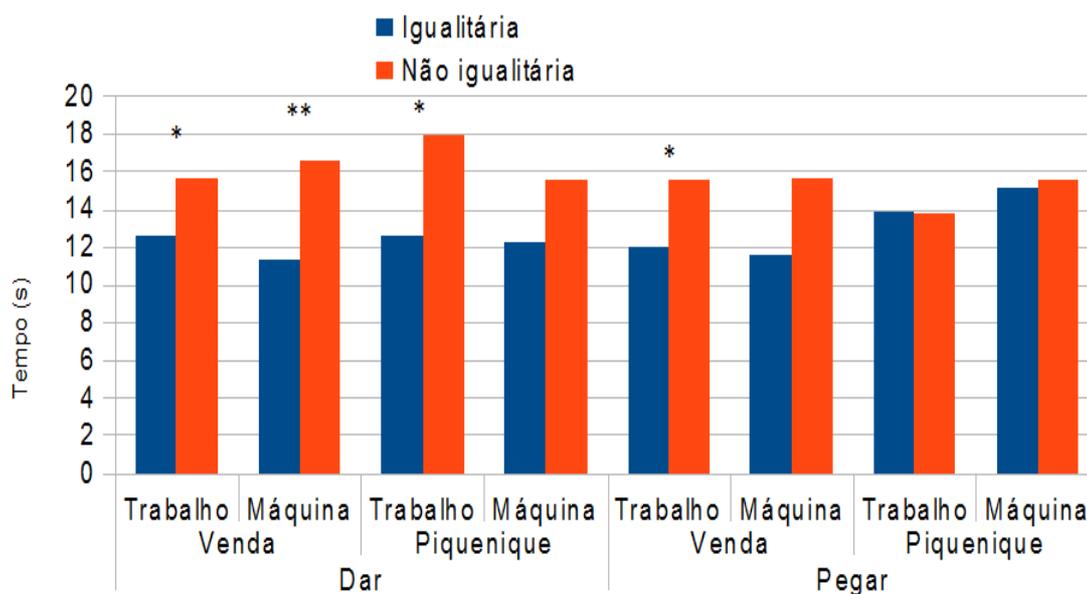


Figura 16: Médias dos tempos de resposta para cada condição experimental, para distribuições igualitárias e não igualitárias. Médias comparadas usando teste t de Student com amostra independente.

* $p < 0,05$.

8.3 Discussão

De um modo geral, no presente estudo foram encontrados diferentes fatores que influenciaram as decisões sobre a divisão de recursos: primeiro diz respeito à finalidade do que se faria com tais recursos, sendo que a finalidade de venda dos bolinhos acarretou uma menor quantidade dada ao outro personagem, em relação à situação em que os bolinhos seriam levados para um piquenique.

Duas considerações podem ser feitas a partir desse resultado: a venda de bolinhos pode ser interpretada como uma forma de sustento, diferentemente de quando leva-se bolinhos para compor um piquenique, em que se esperaria ser um momento de lazer, sem comprometimento de ganhos financeiros. De acordo com esta interpretação, aquele que irá vender os bolinhos precisa mais deste recurso do que aquele que os levaria para um piquenique, levando o participante a utilizar um princípio baseado na necessidade para realizar a divisão.

Por outro lado, o compartilhamento de bolinhos em um piquenique implica que eles serão divididos entre pessoas ligadas ao personagem, podendo ser interpretadas como amigos, colegas de trabalho ou mesmo membros da família. Isto poderia acarretar uma tendência em se querer ficar com mais bolinhos, para proporcionar um maior bem-estar das pessoas que compõem seu círculo de relacionamento mais próximo.

Levando-se em consideração estas interpretações, os resultados indicam que os participantes consideraram que o personagem que iria vender os bolinhos deveria dispor de mais unidades por se tratar de uma finalidade mais voltada para a necessidade de ganhar dinheiro para pagar as despesas.

Em relação à perspectiva em que os participantes foram colocados, estudos anteriores (Skarzinska, 1989) demonstram que a avaliação sobre o grau de justiça de uma determinada distribuição tende a variar se o indivíduo é colocado na posição de um observador externo (não envolvido) ou de um ator (as consequências da distribuição irão lhe afetar diretamente). Entretanto, neste estudo, ambos estão na posição de um ator, mas em papéis “opostos”, no que diz respeito às consequências da distribuição.

Aqui, também temos duas possíveis interpretações para os resultados: os participantes podem ter se colocado na perspectiva de um maior ganho para si mesmos, o que acarretaria uma menor quantidade de bolinhos deixados para o segundo personagem, ou os participantes poderiam ter se colocado na posição de precisar tirar algo de outra pessoa. Neste caso, ao serem perguntados quantos bolinhos eles pegariam para si, haveria uma associação com subtrair uma quantidade, ao invés de se somar, ao se dar algo a alguém. Além disso, pode-se considerar que seja mais saliente um respeito ao direito à posse ou à propriedade dos bolinhos quando se solicita que alguém pegue algo e que tal direito deve ser respeitado.

Os resultados mostraram que uma menor quantidade de bolinhos foi pega, em relação à quantidade de bolinhos dados. Consideramos, portanto, que quando os participantes estavam

na posição de dar os recursos se sentiram mais proprietários dos bolinhos do que quando foram solicitados a pegá-los, possibilitando uma maior facilidade em transferir a propriedade dos bolinhos para o outro personagem. Isso pode ter diminuído a tendência de se tomar mais para si mesmo, quando era necessário pegá-lo do personagem que estava em posse dos bolinhos.

Ao se comparar as duas condições nas quais se controlava o modo de produção dos bolinhos, encontramos o maior efeito dos três principais fatores analisados neste estudo. De maneira geral, os participantes deram mais e pegaram menos bolinhos quando as histórias mostravam que o seu personagem trabalhava junto com outro personagem do que quando um dos personagens usava a máquina de outro, mesmo se isso não implicasse em nenhuma mudança no resultado final da produção de bolinhos. Ao observar-se a projeção SSA, corroborou-se o impacto dos dois tipos de realização do trabalho, já que os pontos referentes ao trabalho em conjunto se concentraram no centro da figura, indicando maior associação entre as divisões dos recursos neste cenário.

Também foi visto uma diferença entre estudantes universitários provenientes de escolas públicas e privadas. Na projeção SSA pode-se ver que os participantes que estudaram em escolas públicas estão mais próximos da faceta em que se encontram os pontos relativos ao “pegar os bolinhos”, enquanto os provenientes de escolas privadas estão situados na região oposta, referente à faceta “dar os bolinhos”. Ao mesmo tempo, estes tendem um pouco à região do uso da máquina, enquanto os de escola pública se situam numa posição fronteira entre trabalho em conjunto com outra pessoa e uso da máquina, não sendo possível determinar em quais das duas facetas deveriam estar inseridos. Esta distinção entre julgamentos distributivos entre pessoas que estudam em escola pública e privada também foi encontrado em estudos anteriores, em que os participantes que eram alunos de escola pública usaram um princípio distributivo baseado mais na necessidade, enquanto os de escolas particulares no

princípio da produtividade (Sampaio et al, 2008).

Além disso, na situação em que os personagens trabalharam juntos, na qual o participante levaria os bolinhos para um piquenique e estava na posição de doação dos bolinhos, houve a maior aproximação da divisão igualitária (41,5% - 58,5%). Mesmo esta sendo a condição mais próxima da divisão igualitária, ainda assim, a divisão feita pelos participantes acarretou um favorecimento para o participante ($p < 0,001$ (teste- t) para teste de valor específico de 50%). Não fica claro, entretanto, se isto ocorreu devido a uma tendência em se desejar mais para si ou por se considerar o segundo personagem apenas como “ajudante” na tarefa realizada.

Dessa forma, nota-se uma maior valorização (ou reconhecimento) da contribuição dada pelo trabalho exercido por outra pessoa do que pela contribuição de alguém dispor do uso de uma máquina. Um estudo futuro poderia contrapor esta situação de uma forma diferente: em vez de se dividir o resultado, como feito neste trabalho, poder-se-ia colocar os participantes em situações em que tivessem que escolher entre ter a ajuda de outra pessoa ou usar a máquina de outrem para realizar um trabalho, sabendo que em seguida dividiriam o resultado final com ela. Um possível resultado é que os participantes prefiram usar a máquina de outra pessoa, talvez por se sentirem mais merecedores do que produziram e por isso ficarem com mais para si mesmos. Por outro lado, é possível que o trabalho realizado junto com outra pessoa seja mais gratificante e acarrete outros tipos de benefício não-monetários, implicando em uma preferência pelo trabalho em conjunto mesmo que ao final acabe ficando com menos para si.

Além das análises das quantidades distribuídas pelos participantes, também foram medidos os tempos de resposta em cada situação. Para esta variável, o único fator significativo correspondeu ao trabalho ter sido feito em colaboração entre dois personagens ou se realizado individualmente com o uso de uma máquina de outra pessoa. Foi observado

que respostas mais rápidas foram dadas a situações de trabalho colaborativo, indicando ser exigida uma menor carga cognitiva para a tomada de decisão nesta situação.

Duas hipóteses são sugeridas para a explicação deste resultado: a primeira aborda o tipo de cooperação entre os dois personagens nas histórias propostas. Nelas, ambos foram beneficiados com a produção de bolinhos, já que houve um aumento da produção e com isso uma possibilidade de maior ganho para o personagem que queria fazer os bolinhos; da mesma maneira, o segundo personagem também foi beneficiado, por ganhar uma parte do excedente. Pode-se caracterizar esta relação entre eles como uma forma de Mutualismo em que as duas partes cooperam e saem beneficiadas (Baumard, André & Sperber, 2013). Esta forma particular de cooperação exigiria habilidades cognitivas menos sofisticadas do que outros tipos de cooperação, como o altruísmo e a reciprocidade, já que o benefício através da cooperação mutualista é obtido simultânea e imediatamente à realização da atividade em conjunto. Com isso, por exemplo, não há a necessidade em se reconhecer os possíveis cooperadores e/ou beneficiários, nem de guardar na memória quem o auxiliou para uma futura ajuda baseada na reciprocidade (Stevens, Cushman, & Hauser, 2005). A segunda hipótese explicativa poderia ser dada através da hipótese da heurística social (Rand, Greene, & Nowak, 2012; Rand et al, 2013) que indica uma associação entre cooperação e a maneira de se tomar uma decisão, sendo ela mais intuitiva ou mais elaborada (Kahneman, 2012). Tal hipótese sugere que, limitando o tempo de resposta para tornar a tomada de decisão mais intuitiva e menos reflexiva durante um jogo de Bens Públicos, os participantes tendem a cooperar mais. Contudo, no presente estudo, o sentido da associação entre tempo de decisão e cooperação se inverteu. Aqui não houve restrição prévia de tempo para resposta, mas sim que as pessoas precisaram de menos tempo para decidirem quanto dar a cada personagem quando o contexto era de trabalho colaborativo. Outra consideração importante a se fazer é que a natureza do que se referiu à cooperação nos estudos supramencionados é bem distinta.

Apesar disso, aqui também foi encontrada uma associação entre tempo de resposta e uma atividade cooperativa. A hipótese da heurística social chama a atenção para o fato de que na vida cotidiana, na qual comportamentos cooperativos de um modo geral são vistos como mais benéficos, de modo que na falta de uma oportunidade em se avaliar totalmente uma situação seria melhor optar pela cooperação. As histórias criadas para este estudo colocaram os participantes em uma situação na qual eles estavam numa atividade colaborativa com outra pessoa e isso pode também ter tornado mais fácil para eles julgarem a forma mais adequada de dividir os recursos, especialmente, se considerarmos que as histórias podem ter criado um cenário de mutualismo envolvendo os personagens (Stevens, Cushman, & Hauser, 2005).

Em resumo, apesar das quantidades distribuídas terem sido influenciadas pelos três fatores elencados neste estudo, o tempo de resposta só foi afetado por um deles. Assim, propõe-se que ao se dividirem os recursos numa situação de trabalho em conjunto, essas situações são cognitivamente mais fáceis de lidar do que quando se trabalha usando a máquina de outra pessoa. Aparentemente, os participantes precisaram elaborar mais sobre a finalidade do que se iriam fazer com os recursos e a perspectiva em que se encontram ao realizar seus julgamentos distributivos, quando usam a máquina de outra pessoa para fabricação de um produto, do que quando trabalham colaborativamente com outrem.

Capítulo 9

Julgamento Distributivo em contextos de trabalho cooperativo e do uso de propriedade

Terceiro estudo empírico

A partir dos resultados obtidos nos dois estudos anteriores, foi desenvolvido um terceiro que teve como objetivo abordar novas variáveis, bem como aprofundar as análises feitas nos outros dois estudos. Desta forma, foram acrescentados novos elementos em relação aos estudos anteriores, bem como resgatados outros para se aprofundar a investigação sobre seus efeitos. Mais especificamente, quatro fatores principais foram investigados em relação aos seus efeitos sobre os julgamentos distributivos dos participantes, sendo um deles comum aos outros estudos anteriores, neste referente ao objetivo principal da pesquisa, as diferentes formas de contribuição na produção. Os outros três fatores manipulados foram: a perspectiva dos participantes nas histórias, a cidade de residência dos participantes e o tipo de recurso distribuído.

Em relação ao fator formas de contribuição, a matéria-prima, que estava ausente no segundo estudo, foi reinserta nos contextos das histórias. Isto fez com que se pudesse comparar os resultados da influência da posse da matéria-prima nas alocações dos recursos com o primeiro estudo e, ademais, analisar os tempos de resposta nesta condição, o que ainda não havia sido feito.

Tendo em vista os efeitos encontrados referentes à perspectiva dos participantes no segundo estudo, decidiu-se por investigar também outras duas perspectivas, de modo que os participantes neste estudo foram colocados como atores e observadores externos. Isto porque, de acordo com Skarzynska (1989), estas duas perspectivas afetam os julgamentos distributivos. Assim, metade das histórias foram apresentadas utilizando-se o pronome você,

identificando-os como sendo um dos personagens (como no segundo estudo), sendo, portanto, o ator da ação, enquanto na outra metade das histórias, os personagens foram tratados na terceira pessoa (como no primeiro estudo), por meio do uso do pronome ele.

Considerando que diferenças culturais podem afetar os julgamentos distributivos, buscou-se também investigar se a cidade onde os participantes residem, sendo de duas regiões bem diferentes do estado de Pernambuco, Recife e Petrolina, teriam alguma influência na alocação dos recursos. Por fim, foram levados em conta dois tipos de recursos diferentes, com histórias em que os produtos finais eram alocados e em outros que estes produtos teriam sido vendidos e o dinheiro obtido com a venda seria alocado.

Assim como no segundo estudo, neste também foram medidos tanto a quantidade de recursos dada aos personagens, quanto os tempos de resposta em cada decisão.

9.1 Método

9.1.1 Participantes

Compuseram a amostra, 110 estudantes universitários, sendo 61 homens e 49 mulheres, com idade entre 18 e 50 anos (Média = 21,3; d.p. = 3,9). No que se refere à instituição de ensino, 56 eram estudantes da Univasf (dos cursos de engenharia, farmácia e psicologia), em Petrolina, e 53 da UFPE, em Recife (cursos de design, ciência da computação e engenharia biomédica), e um não informado. Do total de participantes, 49 eram provenientes de escolas públicas, 57 de escolas particulares e 4 não informaram.

Como no estudo dois, foram utilizadas histórias hipotéticas nas quais dois personagens interagem na produção de um produto. As histórias foram mostradas em formato de quadrinhos nas quais diferentes contribuições eram feitas por donos de meios de produção ou de matéria-prima e trabalhadores na produção de produtos, como exemplificado nas figuras

17 e 18. Os participantes julgavam como alocar recursos aos personagens das histórias. Além disso, responderam as questões relativas às histórias em duas perspectivas diferentes, em relação aos dois personagens. Na primeira condição, um dos personagens foi identificado como sendo o próprio participante, utilizando-se o pronome “você” (perspectiva do ator), enquanto que na segunda os personagens foram identificados por nomes próprios, tendo sido usado o tratamento em terceira pessoa (perspectiva do observador). Cada participante foi solicitado a fazer os julgamentos em todas as seis condições experimentais (delineamento intrassujeito).

Houve uma condição adicional na alocação de recursos neste estudo, constituída por uma situação na qual ocorria a distinção entre o produto final do trabalho: ora o participante deveria alocar o dinheiro recebido com a venda do produto, ora os próprios produtos, resultados do trabalho realizado. Para esta condição, foram divididos dois grupos de participantes, um para cada condição descrita (delineamento inter-sujeitos).

Dessa maneira, constituiu-se um delineamento fatorial 3 (Trabalho, Meios de produção e Matéria-prima) X 2 (Ator e Observador) intra-sujeito e duas condições inter-sujeitos (alocar produtos ou dinheiro). A ordem de apresentação das histórias foi controlada, com cada grupo de história iniciando com uma forma de contribuição diferente e invertendo-se as perspectivas dos participantes.

Além dessas histórias, os participantes foram apresentados a uma história controle em que um personagem trabalha sozinho sem uso de máquinas e na qual outro personagem que não participou da produção pede alguns produtos a ele.

9.1.2 Instrumentos

Para coleta dos dados, foi utilizada a mesma ferramenta online do estudo 2 (Limesurvey 2.05). Nela, foram criadas seções para um bloco de questões sócio-demográficas

e para cada história e suas respectivas perguntas que seguiram o seguinte padrão, tendo sido feitos ajustes de acordo com os contextos das histórias:

Quanto (ou quantos) você daria para (nome do personagem) que trabalhou com você [ou deixou você usar os ingredientes (ou nome da máquina referente ao meio de produção)]?

Cada história foi apresentada com ilustrações para facilitar a leitura, em um formato similar a histórias em quadrinhos, com as decisões sobre o quanto deveria ser dado aos personagens ocorrendo por meio de um campo no qual o participante poderia escolher uma das opções, que variavam de de zero a dez.



Figura 17: Exemplo de como foi apresentada a história referente à condição em que se usa a propriedade (meios de produção) de outra pessoa na realização de uma atividade de produção de bolinhos neste estudo.



Figura 18: Exemplo de como foi apresentada a história referente à condição em que se usa a propriedade (matéria-prima) de outra pessoa na realização de uma atividade de produção e venda de bolinhos neste estudo.

9.1.3 Procedimento

Foi enviado o link de acesso à ferramenta para os estudantes universitários, que responderam individualmente às questões. Inicialmente era apresentado um termo de consentimento livre e esclarecido, explicando a pesquisa e depois de aceitá-lo, cada participante começava a tarefa, respondendo as questões sócio-demográficas.

Após esta primeira etapa, as histórias e a pergunta sobre quanto deveria ser dado ao outro personagem foram apresentadas em páginas diferentes para possibilitar a medição do tempo de resposta de cada pergunta, especificamente. Assim, primeiramente, o participante lia a história e depois prosseguia para a página seguinte, para decidir como os bolinhos deveriam ser divididos.

A primeira história apresentada era sempre a de controle, para permitir que o participante se familiarizasse com a ferramenta e as questões subsequentes. As ordens das histórias seguintes foram selecionadas aleatoriamente pela própria ferramenta para controlar o efeito de ordem.

As respostas foram gravadas automaticamente em um banco de dados de um servidor web e posteriormente exportadas para um arquivo do pacote estatístico SPSS, que foi utilizado como ferramenta para realização das análises estatísticas.

9.2 Resultados

9.2.1 Alocação dos recursos

A Tabela 8 apresenta a média e o desvio-padrão das alocações realizadas pelos participantes em cada uma das situações hipotéticas. De maneira geral, o contexto em que mais recursos foram dados foi aquele no qual ambos os personagens trabalharam em conjunto ($M = 4,4$; $D.P. = 0,8$), com o participante na perspectiva de ator da ação e alocação

do produto, ao invés do dinheiro decorrente de sua venda.

Por outro lado, a menor quantidade de recursos foi dada para o personagem da história na qual era utilizado o meio de produção do segundo personagem e em que o recurso alocado era o dinheiro recebido pela venda do produto, com a história sendo contada na perspectiva em que o participante era o ator da ação ($M = 2,7$; $D.P. = 1,4$).

Tabela 8. Médias e desvios-padrões das alocações, em função do cenário e do tipo de recurso.

	Ator						Observador					
	Trabalho		Produção		Matéria		Trabalho		Produção		Matéria	
Recurso	M	D.P	M	D.P	M	D.P	M	D.P	M	D.P	M	D.P
Dinheiro	4,4	0,8	2,7	1,4	3,8	1,2	4,3	1,0	2,9	1,5	3,8	1,3
Produto	4,7	0,8	3,5	1,3	4,6	1,3	4,5	1,2	3,4	1,4	4,3	1,4

Para avaliar os efeitos dos fatores Perspectiva do participante e Forma de Contribuição sobre a quantidade alocada, foram realizadas Análises de Variância Multivariada Mistas, considerando-se as características sócio-demográficas, sexo, idade (maiores ou menores de 20 anos), escola de proveniência (se pública ou privada) como variáveis independentes. Os resultados demonstraram que não houve nenhum efeito de interação destas variáveis com os dois fatores analisados ($F(1,97) = 2,479$, $p = 0,119$; $F(1,97) = 0,193$, $p = 0,661$; $F(1,94) = 0,23$, $p = 0,63$; respectivamente para a Perspectiva do participante e $F(2,194) = 1,574$, $p = 0,21$; $F(1,97) = 0,216$, $p = 0,643$; $F(2,188) = 1,448$, $p = 0,238$; respectivamente para a Forma de contribuição). Contudo, foi encontrada uma diferença significativa nas alocações dos recursos em relação ao sexo ($F(1,97) = 11,508$, $p = 0,001$, $\eta^2 = 0,106$), com as mulheres alocando mais recursos para o segundo personagem do que os homens.

Outras duas variáveis investigadas foram se os participantes estudavam em Petrolina (Univasf) ou em Recife (UFPE) e o tipo de recurso distribuído (Dinheiro ou Produto). Em relação à localidade, não foi encontrado nenhum efeito de interação entre onde se estuda e os

fatores Perspectiva do participante ($F(1,96) = 0,024$; $p = 0,878$), nem entre a Forma de contribuição ($F(2,192) = 2,083$, $p = 0,13$). De maneira semelhante, também não foram encontrados efeitos interativos relacionados ao tipo de recursos distribuídos e aqueles dois fatores [$F(1,97) = 3,649$; $p = 0,059$ (Perspectiva) e $F(1,97) = 2,977$, $p = 0,088$ (Forma de contribuição)]. Entretanto, foram encontradas diferenças significativas destas duas variáveis para as distribuições como um todo. Mais especificamente, os estudantes de Petrolina alocaram mais recursos para o segundo personagem do que os de Recife ($F(1,96) = 4,401$, $p = 0,038$, $\eta^2 = 0,044$). Em relação ao tipo de recurso, histórias em que eram distribuídos o dinheiro decorrente da venda do produto, foram as que uma menor quantidade de recurso foi destinado ao segundo personagem ($F(1,97) = 8,271$, $p = 0,005$, $\eta^2 = 0,079$).

Como não foram encontrados efeitos de interação entre as variáveis analisadas acima e os dois fatores investigados neste estudo, uma Análise Multivariada de Medidas Repetidas foi realizada, para verificar os efeitos da Perspectiva do participante nas histórias e da Forma de contribuição na atividade produtiva em relação à quantidade de recursos alocados entre os personagens. Os resultados mostraram um efeito principal significativo da Forma de contribuição [$F(2,196)=57,955$, $p < 0,001$, $\eta^2 = 0,372$]. Entretanto, nenhum efeito foi encontrado para a perspectiva dos participantes [$F(1,98)=1,158$, $p = 0,283$] e também não houve nenhuma diferença estatisticamente significativa para interação entre estes dois fatores [$F(2,196)=0,843$, $p = 0,432$].

Testes post-hoc com correção de Bonferroni revelaram que as diferenças nas alocações de recursos nas três condições de contribuição produtiva foram significativas, quando comparadas em pares, indicando que foram dados mais recursos ao segundo personagem nas histórias de contextos de trabalho em conjunto, seguido de contextos de uso da matéria-prima ($p = 0,018$); e ainda, que a menor quantidade média de recursos foi dada nos contextos de uso de meio de produção ($p < 0,001$ para as duas comparações), como observado na Figura 19

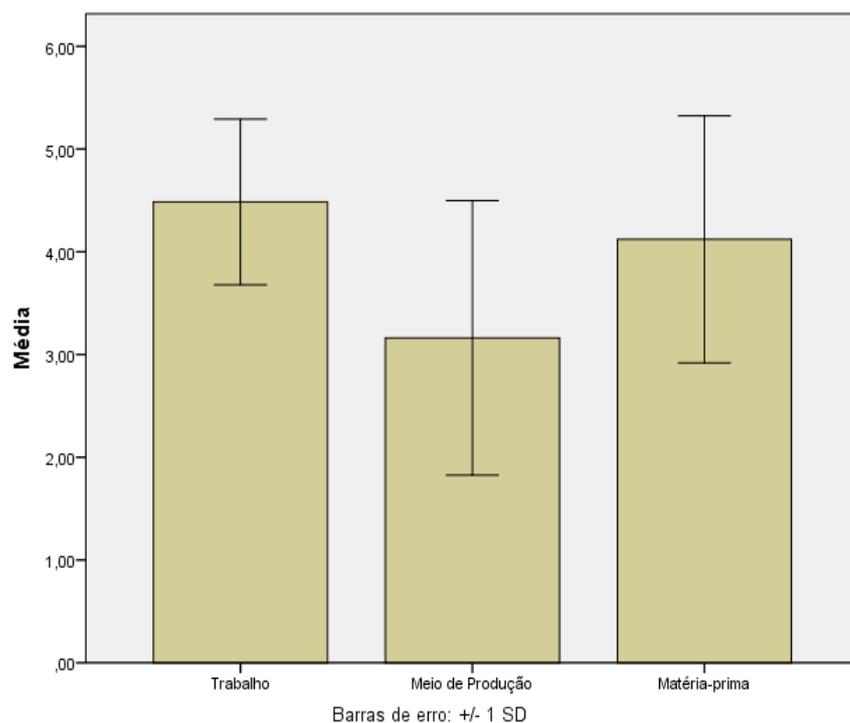


Figura 19: Quantidade média alocada para o segundo personagem, em função do tipo de contribuição.

Tendo em vista as influências do sexo, localidade e tipo de recursos nos julgamentos distributivos, foram realizados testes para diferença de média (Teste t de Student pareado) de cada contexto separadamente para estas variáveis. As diferenças entre homens e mulheres foram significativas ($p < 0,05$) em todas as histórias com perspectiva de atores e somente no contexto de uso do meio de produção na perspectiva de observadores, com as mulheres alocando mais recursos em todas as situações (Figura 20).

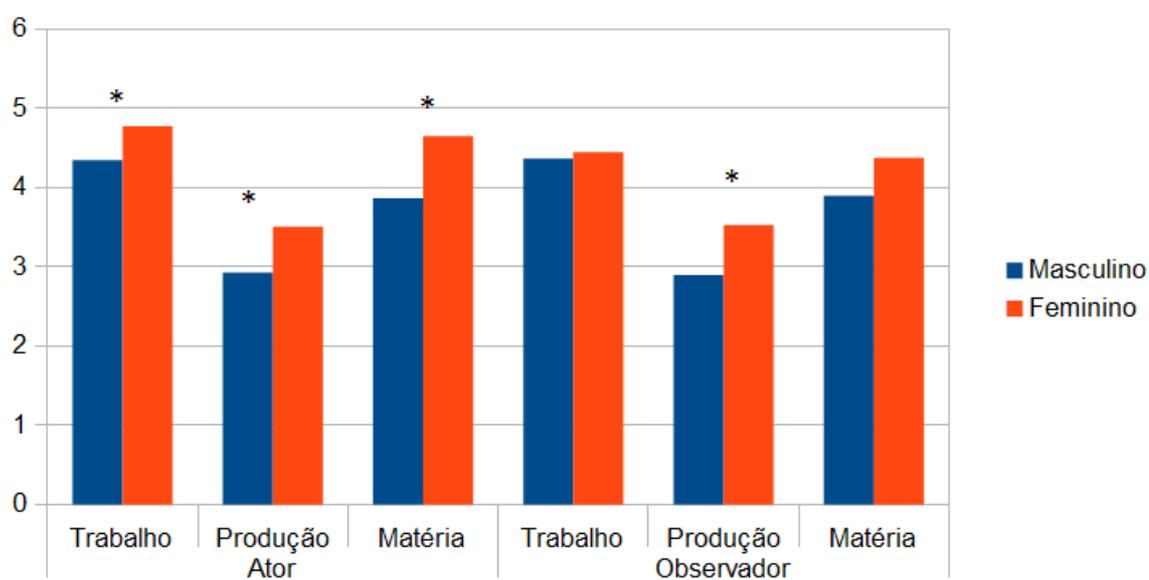


Figura 20: Quantidades médias alocadas, em função do sexo e da condição experimental.

* $p < 0,05$

Em relação à cidade em que os participantes estudavam, apesar de ter sido encontrado um efeito significativo, anteriormente, ele parece ter sido devido a diferença de apenas um contexto, qual seja, quando a história se referia ao uso da matéria-prima e os participantes estavam na perspectiva de ator, como mostra a Figura 21. Por isso, a influência desta variável será vista com cautela, preferindo-se considerá-la pouco relevante para explicação dos julgamentos distributivos.

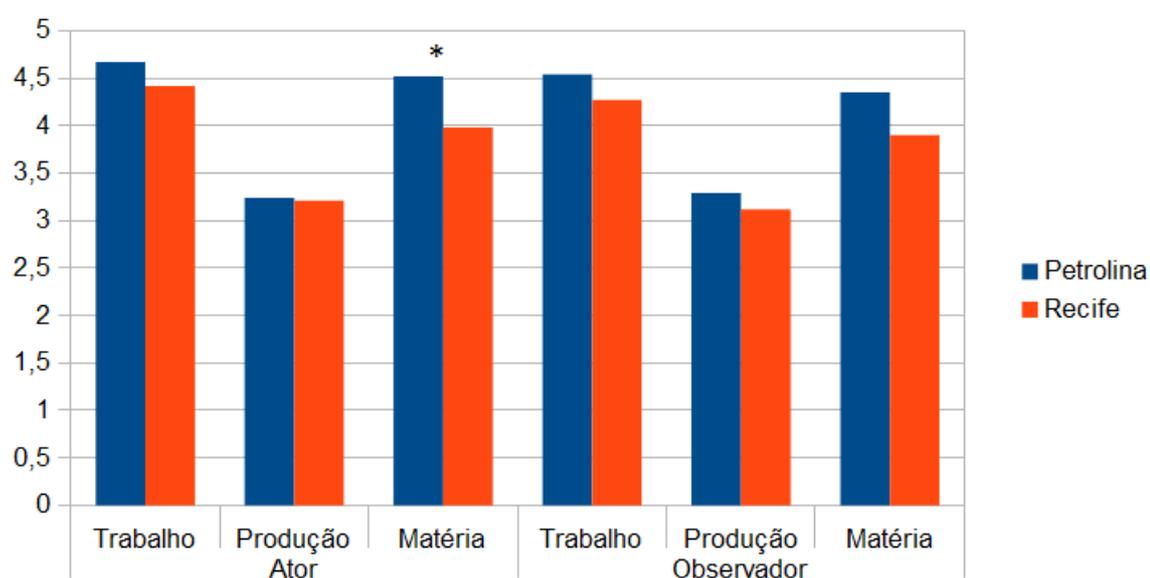


Figura 21: Quantidade média alocada, em função da cidade dos participantes e da condição experimental.

* $p < 0,05$

Por último, os resultados das comparações entre as médias das distribuições dos produtos e do dinheiro não mostraram uma diferença significativa para condições experimentais de trabalho em conjunto, somente para as de uso de propriedade. Pode-se também observar que quantidades menores de recursos foram alocadas ao segundo personagem quando se envolvia a alocação dinheiro, como ilustrado na Figura 22.

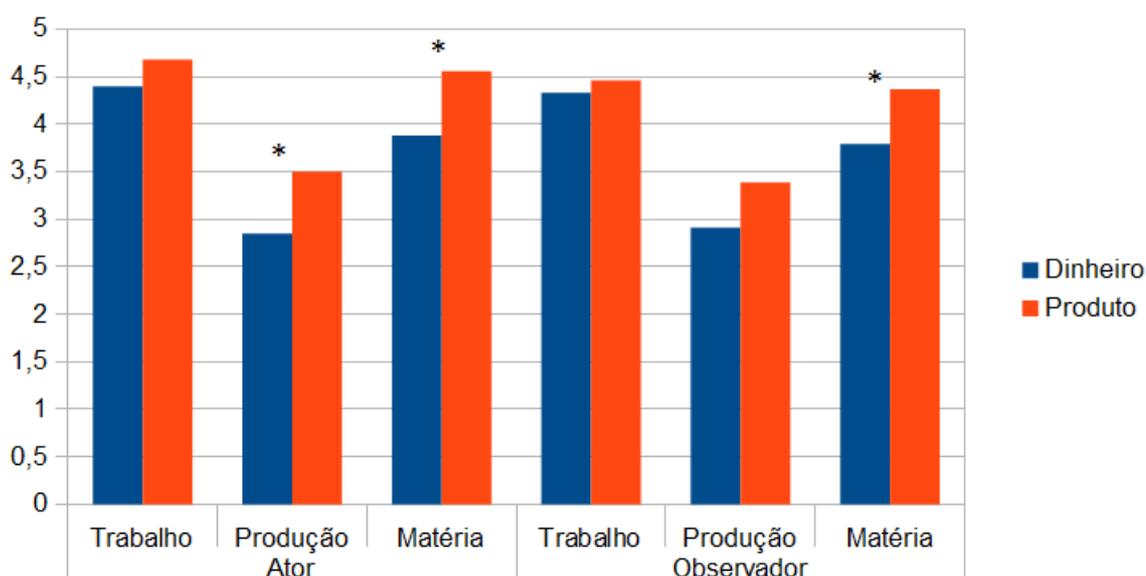


Figura 22: Média de distribuição, em função do tipo de recurso (Dinheiro e Produtos) e da condição experimental.

* $p < 0,05$

9.2.1.1 Distribuições igualitárias versus não igualitárias

Além da análise das quantidades alocadas por cada participante aos personagens, também foram investigadas algumas categorias de distribuição. Dois tipos de classificação foram feitas, distinguindo-se distribuições igualitárias, em que foram alocados 50% dos recursos para cada personagem, de distribuições desiguais, qualquer outra proporção. De um modo geral, em 45,1% de todas as distribuições realizadas, os recursos foram divididos

igualmente, enquanto 54,9% de forma desigual.

Embora, de maneira geral, tenham ocorrido distribuições iguais e desiguais em proporções bem semelhantes, quando se considera a análise mais detalhada em função do contexto de distribuição, constatou-se que a quantidade dessas duas categorias variou bastante.

A análise da Tabela 9 mostra que distribuir os produtos (e não o dinheiro), assim como trabalhar em conjunto (mais do que sozinho) implicou em mais igualdade na hora de decidir sobre a distribuição.

Tabela 9. Frequência das divisões igualitárias para cada condição experimental.

		Ator						Observador					
		Trabalho		Produção		Matéria		Trabalho		Produção		Matéria	
Recurso	Divisão	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Dinheiro	Igualitária	29	60,4	7	14,6	16	33,3	29	60,4	9	19,1	14	29,8
	Desigual	19	39,6	41	85,4	32	66,7	19	39,6	38	81,9	33	70,2
	Total	48	100	48	100	48	100	48	100	47	100	47	100
Produto	Igualitária	41	73,2	17	30,4	33	61,1	45	73,8	16	25,8	31	51,7
	Desigual	15	26,8	39	69,6	21	38,9	16	26,2	46	74,2	29	48,3
	Total	56	100	56	100	54	100	61	100	62	100	60	100

Para verificar se o tipo de recurso influenciou as formas de distribuição entre os participantes, foram realizados testes exatos de Fisher para as tabelas de contingência 2 (Dinheiro e Produto) x 2 (Igualdade e Desigualdade) para as condições experimentais, isoladamente. As probabilidades de cada teste são mostradas na Tabela 10, a seguir:

Tabela 10. Probabilidades calculadas a partir do Teste Exato de Fisher relativas às condições experimentais referentes ao tipo de recurso e divisão igualitária.

	Ator			Observador		
	Trabalho	Produção	Matéria	Trabalho	Produção	Matéria
Probabilidades	p = 0,2	p = 0,07	p = 0,06	p = 0,2	p = 0,5	p = 0,003

Também foram feitos testes exatos de Fisher para as tabelas de contingência 2 (Ator e Observador) x 2 (Igualdade e Desigualdade) para as três condições experimentais relativas a Forma de contribuição feita à atividade (Trabalho, Meio de produção e Matéria-prima). Em nenhum deles houve uma associação significativa ($p = 1,0$; $p = 1,0$; e $p = 0,4$, respectivamente).

Dado que foram encontradas algumas associações significativas e marginalmente significativas entre a forma de distribuição e o tipo de recursos, foram analisadas, separadamente, se as relações das três formas de contribuição realizadas exerceram alguma influência na divisão sobre se a distribuição deveria ser igualitária ou não, por meio do teste do Qui-quadrado. Os resultados mostraram que para ambos os tipos de recurso, a forma de contribuição na realização da atividade produtiva está associada a uma divisão igualitária ou não ($p < 0,001$), tanto para a alocação de dinheiro quanto para de produtos).

Desta forma, foram agrupados os dois tipos de recursos e realizado um teste qui-quadrado de tendência para verificar a significância das relações, de um modo geral, e testar se haveria uma tendência linear entre as três formas de contribuição. Nesta última análise, além da significância da relação ($\chi^2 (2, 660) = 84,547, p < 0,001$), foi encontrada uma tendência linear das proporções entre os dois tipos de distribuição, favorecendo as distribuições desiguais nos contextos de uso de meio de produção para uma aproximação a um equilíbrio das proporções em contextos de uso da matéria-prima e, finalmente, invertendo as proporções nos contextos de trabalho em conjunto nos quais favoreceu as divisões igualitárias (Figura 23).

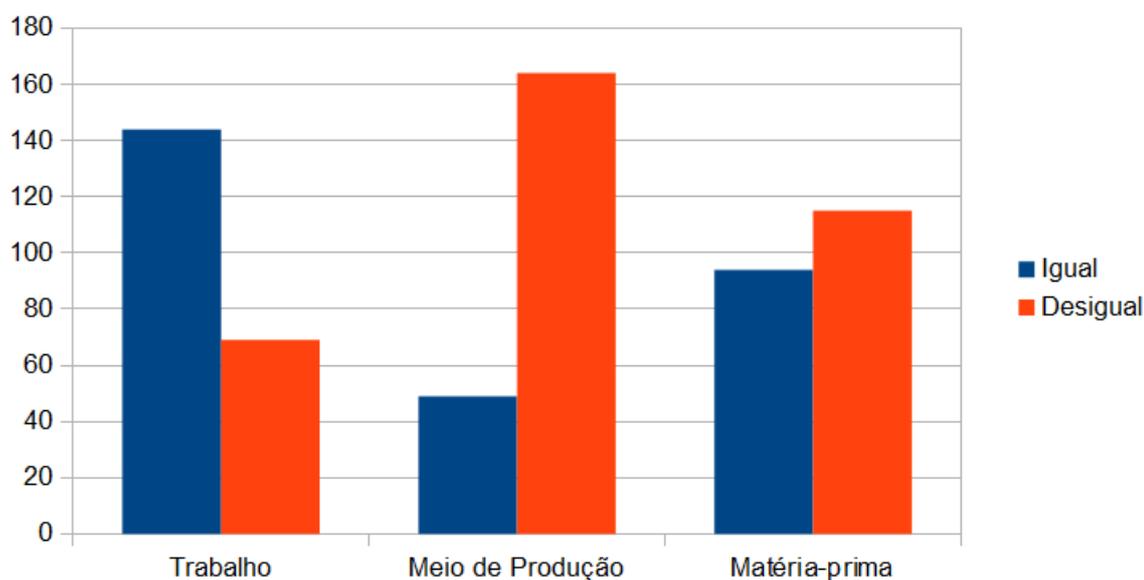


Figura 23: Frequência de distribuições igualitárias e de divisões desiguais, em relação à forma de contribuição realizada na atividade produtiva. $\chi^2 (2, 660) = 84,547$, $p < 0,001$ e associação linear significativa ($p < 0,001$).

9.2.1.2 Avaliação de distribuições atípicas

A desigualdade da distribuição pôde ser feita de diferentes formas. Em cada história, pôde-se alocar de zero a dez itens, fossem eles em forma de dinheiro ou de produtos. Assim, existiram 10 formas diferentes de distribuir desigualmente os recursos. Entretanto, podemos categorizar dois tipos que representaram aproximadamente 5% dos casos neste estudo e podem ser considerados casos atípicos. O primeiro deles se refere a quando não se deu nada para o segundo personagem. Este caso é atípico porque de alguma forma houve uma contribuição para o aumento da produção em todas as três situações elencadas neste estudo, podendo ser considerado como egoísta. Esta opção representaria um julgamento em que se tentaria maximizar os ganhos quando se tem a oportunidade de ficar com tudo para si. No total das mais de 600 distribuições realizadas, 15 tiveram este caráter.

O segundo caso atípico diz respeito aos casos de distribuição nos quais o participante deu mais ao segundo personagem do que a si mesmo (na perspectiva do ator) ou ao primeiro personagem (na perspectiva do observador). A estranheza deste tipo de distribuição se dá pelo motivo contrário ao anterior, pois, neste caso, privilegia-se o outro em detrimento de si mesmo, sem que haja nenhuma razão evidente que justifique tal comportamento, podendo ser considerado altruísta. Foram encontradas 16 distribuições feitas desta forma. A Tabela 11 resume a incidência dos tipos egoístas e altruísta na forma de distribuição em relação ao trabalho feito em conjunto e o uso de propriedade.

Tabela 11. Frequência de casos de distribuição altruísta e egoísta.

Tipo de distribuição	Tipo de contribuição dada na execução da atividade produtiva			
	Trabalho	Meio de produção	Matéria-prima	Total
Egoístas	2	10	3	15
Altruístas	3	4	9	16
Total	5	14	12	31

Para verificar a associação entre estas duas formas de distribuição e as formas de contribuição, foi realizado um Teste Exato de Fisher, que resultou em uma associação marginalmente significativa ($p = 0,06$). Diante do pequeno número de casos existentes, sugere-se que as condições de uso do meio de produção favoreceram o interesse próprio em se ficar com o recurso todo para si, enquanto que o uso de matéria-prima favoreceu que se desse mais da metade dos recursos para o personagem que a disponibilizou. Pode-se ainda sugerir que o trabalho em conjunto favoreceu a divisão igualitária por ter tido a menor incidência desses casos limites, corroborando os resultados anteriores.

9.2.1.3 Estrutura subjacente dos julgamentos distributivos

Todas as análises realizadas anteriormente indicaram que as três formas de contribuição na realização das atividades produtivas influenciaram o julgamento distributivo dos participantes. Por isso, uma análise de similaridades foi conduzida com o intuito de verificar se alguma estrutura subjacente seria encontrada. A Figura 24 mostra uma projeção SSA com estrutura modular em relação a cada forma de contribuição, além de uma área central composta de variáveis referentes à perspectiva do Ator, com as variáveis referentes à perspectiva Observador na periferia (estrutura polar), constituindo-se em uma estrutura geral de tipo radex. Desta forma, as contribuições distinguem-se umas das outras, mas sem uma ordem hierárquica. Enquanto que os julgamentos dos participantes quando colocados na perspectiva de ator nas histórias estariam mais associados entre si do que na perspectiva de observador, indicando uma hierarquia.



Figura 24: Projeção SSA referente aos julgamentos distributivos das seis variáveis para os contextos de trabalho em conjunto e uso de propriedade.

9.2.2 Tempo de resposta

Uma segunda medida analisada neste estudo foram os tempos de resposta para cada situação de distribuição. Para fins de análise, foram excluídas as respostas que duraram mais do que 30 segundos, uma vez que respostas demasiadamente longas podem ser indicativas de falta de concentração na atividade o que compromete uma comparação adequada do tempo que o participante precisou para tomar sua decisão. Para avaliar os efeitos dos fatores Perspectiva do participante e Forma de Contribuição também foram realizadas Análises de

Variância Multivariada Mistas, levando-se em conta as variáveis sócio-demográficas, sexo, idade, e se estudaram em escola pública ou privada. Nenhum efeito de interação foi encontrado entre estas variáveis e os fatores investigados com relação ao tempo de resposta. Para a perspectiva do participante: $F(1,73) = 0,855$, $p = 0,358$; $F(1,73) = 0,190$, $p = 0,664$; $F(1,73) = 0,435$, $p = 0,512$; e para a forma de contribuição: $F(2,146) = 0,202$, $p = 0,817$; $F(2,146) = 0,1056$, $p = 0,35$; $F(2,146) = 0,611$, $p = 0,544$, e para cada variáveis sócio-demográfica, respectivamente.

Em relação a cada uma das variáveis sócio-demográficas, individualmente, foi encontrado um efeito do sexo no tempo dos julgamentos distributivos, em que os homens foram mais rápidos do que as mulheres ($F(1,73) = 6,978$, $p = 0,01$, $\eta^2 = 0,087$).

Também não foram encontrados efeitos de interação, considerando-se a localidade ($F(1,79) = 0,126$, $p = 0,724$) e o tipo de recurso ($F(1,79) = 0,324$, $p = 0,571$), nem efeitos principais decorrentes dessas variáveis ($F(1,79) = 0,052$, $p = 0,82$; $F(1,79) = 0,083$, $p = 0,794$, respectivamente).

Uma Análise Multivariada de Medidas Repetidas foi realizada para verificar os efeitos da Perspectiva do participante nas histórias e da Forma de contribuição na atividade produtiva em relação ao tempo de resposta para cada distribuição feita. Os resultados mostraram um efeito principal marginalmente significativo para o fator Perspectiva ($F(1,82) = 3,508$, $p = 0,065$, $\eta^2 = 0,041$) e um efeito principal significativo em relação à forma de contribuição ($F(2,164) = 7,548$, $p = 0,001$, $\eta^2 = 0,084$).

Um teste post-hoc com correção de Bonferroni indicou que as médias dos tempos de respostas foram significativamente diferentes apenas na condição de uso do meio de produção, em relação tanto ao trabalho em conjunto ($p = 0,032$), quanto o uso de matéria-prima ($p = 0,002$), sendo a diferença entre as médias dos tempos entre histórias baseadas no trabalho em conjunto e uso de matéria-prima não significativa ($p = 0,897$).

Como pode-se observar na Tabela 12, a menor média dos tempos de respostas foi no contexto das histórias envolvendo o trabalho em conjunto, com o participante na perspectiva de ator ($M = 6,4s$; $D.P. = 4,4s$). Por outro lado, a maior média dos tempos de respostas foi nas situações de uso do meio de produção, quando os participantes foram colocados na perspectiva de observadores ($M = 8,9s$; $D.P. = 6,0s$).

As Figuras 25 e 26, ilustram os efeitos principais dos fatores Perspectiva e Forma de contribuição, respectivamente, mostrando que, de um modo geral, as decisões tomadas na perspectiva de ator nas histórias foram mais rápidas do que as decisões tomadas na perspectiva de observador. Em relação a Forma de contribuição, pode-se observar que nas histórias em que o personagem usava um meio de produção do outro personagem, as decisões foram tomadas mais lentamente, se comparadas tanto às decisões referentes as histórias em que os dois personagens trabalhavam em conjunto, quanto nas que era usada a matéria-prima do segundo personagem.

Tabela 12. Médias e desvios-padrões dos tempos de resposta (em segundos) de acordo com as condições.

		Ator				Observador					
Trabalho		Produção		Matéria		Trabalho		Produção		Matéria	
M	D.P	M	D.P	M	D.P	M	D.P	M	D.P	M	D.P
6,4	4,4	7,8	5,1	6,9	4,7	8,1	4,7	8,9	6,0	6,8	4,1

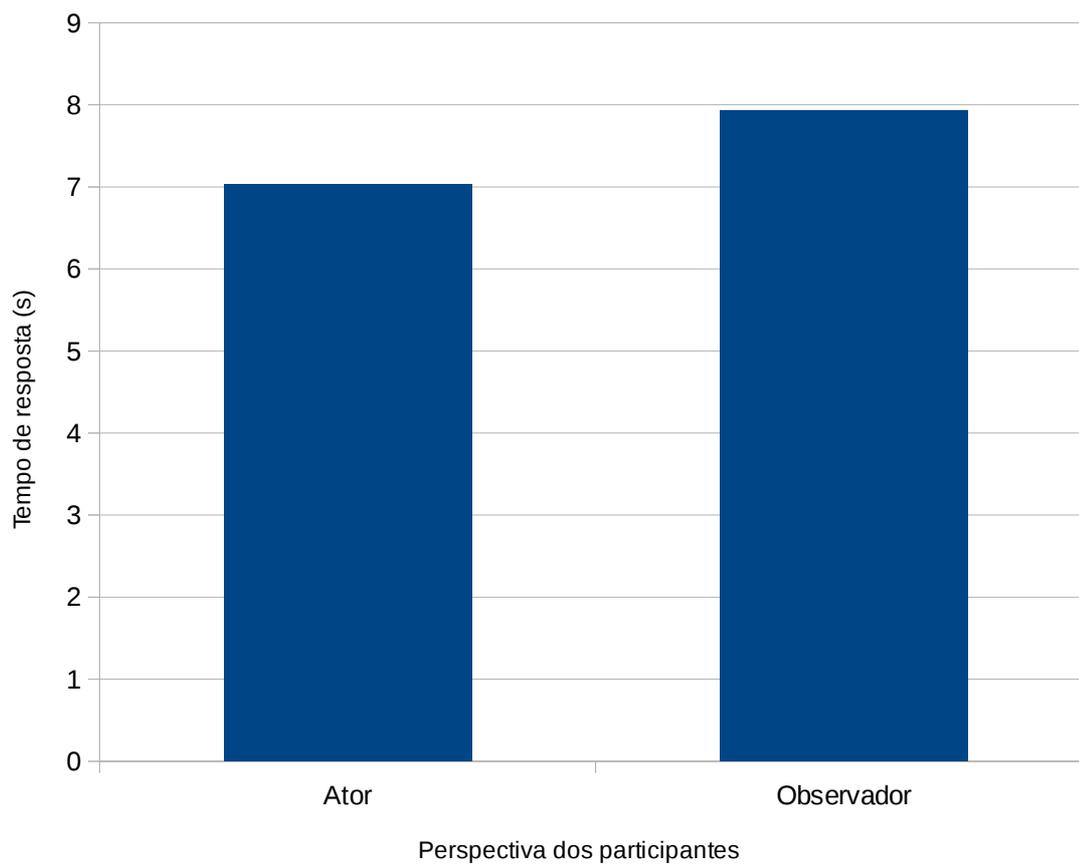


Figura 25: Tempo médio de resposta, em função da perspectiva dos participante.

$F(1,82) = 3,508$, $p = 0,065$, $\eta^2 = 0,041$.

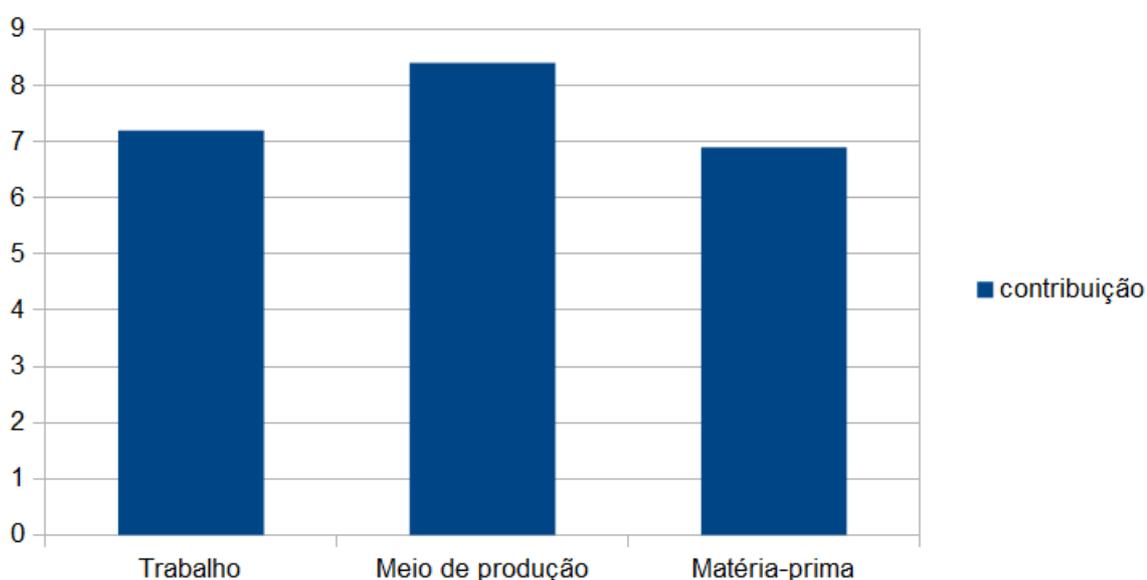


Figura 26: Tempos médios de resposta de acordo com a forma de contribuição. As diferenças foram significativas para o uso do meio de produção em comparação ao trabalho ($p = 0,032$) e uso da matéria-prima ($p = 0,002$), teste post-hoc com correção de Bonferroni.

9.2.2.1 Análise da estrutura subjacente para os tempos de resposta

Assim como na análise das alocações de recursos, também foi verificada a estrutura subjacente relativa tanto aos tempos de resposta nos julgamentos distributivos, quanto ao ponto de perspectiva utilizando a SSA, apontando a existência de uma estrutura RADEX. Para a medida tempos de resposta nos julgamentos distributivos encontrou-se uma estrutura polar, com as variáveis referentes ao tempo de decisão nas histórias em que se usava a matéria-prima do segundo personagem ao centro, seguida de uma área um pouco mais periférica, na qual se encontram as variáveis referentes ao trabalho em conjunto, e na área mais externa, localizam-se as variáveis referentes ao uso de meio de produção (Figura 27). Além disso, também é possível separar em duas partes as variáveis em questão: no lado direito localizaram-se as referentes a perspectiva de observador e no lado esquerdo as de ator.

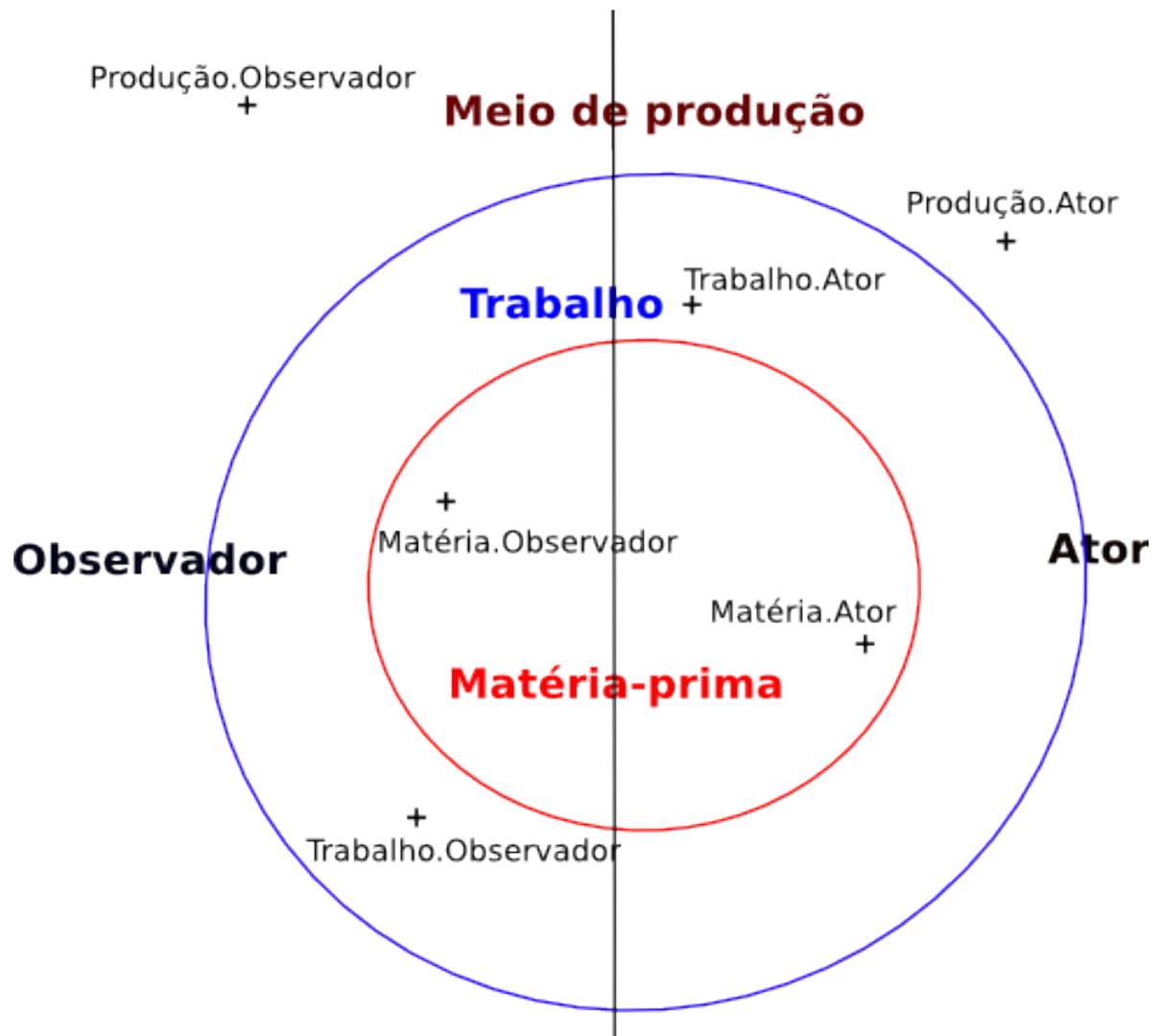


Figura 27: Projeção SSA referente aos julgamentos distributivos das seis variáveis para os contextos de trabalho em conjunto e uso de propriedade.

9.2.2.2 *Tempos de resposta nas distribuições igualitárias e não igualitárias*

Uma vez que cada participante decidiu pela igualdade em situações específicas, não se pôde realizar uma Análise de Variância Multivariada de Medidas Repetidas. Sendo assim, cada condição experimental foi dividida em dois grupos, de acordo com o tipo de distribuição feita, se igualitária ou não e a partir deste agrupamento, foram realizados seis testes t de Student de grupos independentes para comparar os tempos médios de resposta dos participantes. Como pode ser observado na Figura 28, os tempos foram sempre maiores quando as distribuições eram desiguais, contudo, as diferenças entre os dois grupos foram apenas marginalmente significativas para a condição de trabalho em conjunto e perspectiva de ator ($p = 0,062$) e significativa para a condição de uso de meio de produção, também na perspectiva de ator ($p = 0,002$). Para todas as outras condições as diferenças das médias dos tempos não foram significativas ($p > 0,05$).

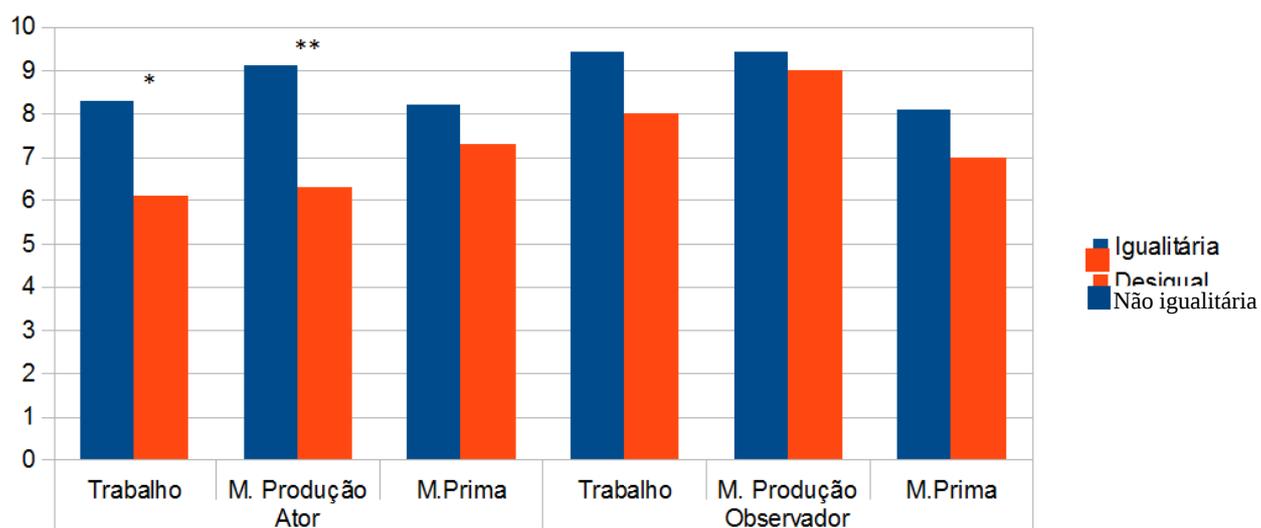


Figura 28: Médias dos tempos de resposta para cada condição experimental, para distribuições igualitárias e não igualitárias.

Médias comparadas usando teste t de Student com amostra independente.

* *Diferença marginalmente significativa, $p = 0,062$.*

** $p = 0,002$.

9.3 Discussão

Os resultados deste último estudo demonstraram que as decisões distributivas dos estudantes universitários também foram influenciadas pela forma de contribuição na produção dos bens. A contribuição para a atividade produtiva realizada através do trabalho cooperativo foi a mais valorizada pelos participantes, quando comparada com as demais formas de contribuição, pois mais recursos foram dados ao segundo personagem quando ele trabalhava em conjunto com o primeiro, do que quando ele possuía algum tipo de propriedade, matéria-prima ou meio de produção, e permitia que eles fossem usados na atividade produtiva. Além disso, a contribuição através do empréstimo de um meio de produção foi a menos valorizada.

Este resultado corrobora os encontrados nos estudos anteriores dessa tese, nos quais também se observou uma maior valorização do trabalho em relação à posse de algum tipo de propriedade, e no qual a matéria-prima também foi mais valorizada do que o meio de produção (primeiro estudo). Entretanto, no presente experimento não foi encontrado nenhum efeito da perspectiva dos participantes nas histórias sobre os julgamentos distributivos.

A estrutura subjacente das alocações dos recursos mostrada na projeção SSA está de acordo com estes resultados, tendo sido possível agrupar as três formas de contribuição em áreas contíguas, cada uma contendo as perspectivas de ator e de observador. Entretanto, as regiões se estruturaram de maneira distinta das encontradas nos outros dois estudos, não tendo sido evidenciada nenhuma hierarquia nas associações (estrutura modular), no qual os pontos referentes às decisões do trabalho em conjunto se concentravam no centro da projeção, sendo circundados pelos pontos referentes ao uso de uma máquina (meio de produção), como encontrado no segundo estudo. A estrutura encontrada neste terceiro estudo também se diferenciou da do primeiro em que foram observadas regiões de oposição entre os itens (estrutura axial), em que de um lado estavam os pontos relativos ao trabalho em conjunto e do outro os relativos ao trabalho individual.

Contudo, é preciso lembrar que os delineamentos dos três estudos foram diferentes e que no primeiro estudo não se pôde avaliar a estrutura subjacente dos dois tipos de propriedade usada na produção separadamente. Por outro lado, no segundo, foi investigada apenas a posse do meio de produção, enquanto que no terceiro, foi possível uma análise mais abrangente de cada um desses elementos, o que acarretou uma projeção SSA indicando a existência de uma terceira estrutura no agrupamento dos pontos referentes aos julgamentos distributivos.

Além disso, foi possível agrupar os pontos referentes às decisões feitas na perspectiva do ator na área central da projeção, apesar de isto poder ter sido facilitado pelo pequeno número de pontos existentes. Desta forma, vale ressaltar alguns aspectos metodológicos em relação a este fator, que podem ter contribuído para não se encontrar diferenças na análise anterior através da Análise de Variância Multivariada. Inicialmente, pode-se considerar que uma das diferenças entre as duas versões, além da referência ao próprio participante como protagonista ou não, foi que as perguntas na versão observador se referiam a como o participante acharia que os personagens decidiriam e não como ele decidiria propriamente, como na versão ator.

Desse modo, os participantes podem ter se colocado no lugar do personagem e decidido como se fossem eles próprios os envolvidos na situação, distribuindo, assim, de maneira semelhante nos dois casos. Uma hipótese é que a pergunta deveria ter sido feita como se o participante fosse julgar uma situação da qual não faria parte, distribuindo os recursos entre dois personagens, colocando-se mais nitidamente, apenas como um observador que não seria afetado pelas consequências de suas próprias decisões.

Outro ponto diz respeito à semelhança entre as histórias, o que pode ter afetado a decisão dos participantes por já terem julgado uma situação bastante semelhante anteriormente. Diferentemente das histórias do segundo estudo, que apesar de terem o mesmo

nível de similaridade, colocavam os participantes em posições distintas em que numa das versões era o proprietário do meio de produção e na outra apenas usuário. Além disso, as ações também eram outras, pois em uma delas se davam e na outra se pegavam recursos. Estes dois aspectos podem ter contribuído para a perspectiva dos participantes ter gerado um efeito significativo no segundo estudo, mas nenhum efeito neste último.

Como dito anteriormente, o efeito da localidade (estudantes de Petrolina ou Recife) sobre as distribuições foi encontrado apenas em uma das seis condições experimentais e, por isso, será considerado como não efetivo. Diferenças culturais poderiam ter implicado em valorizações distintas dos três tipos de contribuição, ao se ter uma maior ou menor experiência com o trabalho conjunto ou com o uso de matérias-primas e meios de produção, em regiões com uma economia distintas, a saber, uma baseada na agricultura e produção de alimentos e bebidas (Petrolina), e a outra baseada em serviços e indústria (Recife).

Desta forma, embora haja algumas diferenças entre as regiões onde estas cidades se inserem, o tipo de relação de trabalho e de uso e investimento em matéria-prima e meios de produção não sejam tão díspares assim, além de serem duas cidades da região Nordeste do Brasil. De todo modo, não se descarta a hipótese de que as diferenças inter e intraculturais influenciam julgamentos distributivos, talvez sendo necessário comparar diferenças mais marcantes.

Outro fator adicionado a este terceiro estudo foi o tipo de recurso alocado, podendo-se verificar, de maneira geral, um efeito significativo quando se comparou a distribuição de produtos com a distribuição de dinheiro. Neste último caso, menores quantias foram dadas ao segundo personagem, indicando uma tendência em se buscar mais acentuadamente o interesse próprio quando se envolvem recursos monetários ao invés de produtos. Isto pode ser relacionado ao valor do recurso que está sendo alocado, pois o dinheiro seria visto como um bem mais valioso do que o produto em si (Rand & Blake, 2008).

Embora não se tenha encontrado um efeito de interação entre o tipo de recurso e as formas de contribuição, os resultados comparando as médias das alocações para cada condição experimental mostrou que houve uma diferença significativa em três das quatro condições que envolviam o uso de propriedade e que nas duas situações de trabalho em conjunto as diferenças não foram significativas. Mesmo sem se poder extrair conclusões robustas desta análise, sugere-se que ao se trabalhar com outra pessoa em colaboração em uma mesma atividade há uma tendência para distribuir os recursos de maneira igualitária, diminuindo as diferenças entre a alocação de produtos e dinheiro.

A categorização das distribuições em igualitárias e desiguais oferece algumas possibilidades de interpretação dos resultados que indicaram uma incidência muito maior de igualdade quando os personagens trabalhavam juntos. Essa situação pode ter sido a causa da elevação da média na condição de trabalho conjunto, de modo que a maior valorização pode ter sido, na verdade, uma diferenciação qualitativa das decisões. Assim, em vez de se decidir imediatamente quanto seria alocado aos personagens, os participantes podem ter feito uma decisão em duas etapas distintas. Na primeira etapa, seria definido se a distribuição seria igualitária ou não, somente numa segunda etapa, seria decidida a quantidade. A decisão pela igualdade seria mais rápida; pois, na segunda etapa, a quantidade já teria sido estabelecida: 50% para cada um. Entretanto, para decisão não igualitárias, ainda seria necessário decidir pela quantidade específica.

Seriam necessário novos estudos que aprofundassem esta questão com o intuito de avaliar até que ponto esta hipótese se confirma. Contudo, a análise dos tempos de respostas podem oferecer algumas pistas a esse respeito. Inicialmente, vamos considerar os tempos para as decisões de uma forma geral. Tanto a perspectiva do participante quanto a forma de contribuição tiveram efeitos significativos sobre o tempo de resposta. Em relação à perspectiva do participante, vale ressaltar o que foi discutido anteriormente sobre a forma em

que as perguntas foram apresentadas. Mais especificamente, é possível que os participantes tenham se colocado no lugar do personagem na versão do observador, implicando em um maior tempo para processar as informações, já que seria necessário acionar diferentes operações cognitivas na decisão, embora, os resultados da decisão em si não tenham levado a diferenças significativas.

Na comparação dos tempos de resposta em relação às formas de contribuição na produção, os resultados foram semelhantes aos encontrados no segundo estudo, sendo mais rápidas as respostas na condição de trabalho em conjunto do que no uso de meio de produção do outro personagem, não havendo diferenciação, por outro lado, dos tempos na condição de uso da matéria-prima. Dos resultados vistos até este momento, as decisões referentes às histórias envolvendo o uso de matéria-prima de um segundo personagem na fabricação de um produto têm se inserido em um ponto intermediário entre contextos de trabalho em conjunto e uso de meio de produção.

Como o efeito das formas de contribuição sobre os tempos de resposta não foi grande, pode ter havido um ponto intermediário referente às situações de uso de matéria-prima não captado neste estudo. Por isso, é sugerido que futuras investigações atentem para formas de controle na medição do tempo de resposta, para que se possa avaliar com maior precisão tais efeitos.

Os tempos de resposta em relação a distribuições igualitárias ou desiguais foram analisados em cada condição experimental e os resultados não foram significativos em nenhum contexto em que os participantes eram observadores das histórias. Isto pode ter acontecido em decorrência de aspectos metodológicos que implicaram em maior carga cognitiva nestas condições, camuflando possível diferenças entre elas. Por outro lado, nas histórias em que os participantes foram identificados como um dos personagens, tanto no contexto de trabalho em conjunto quanto no de uso de meio de produção, as distribuições

igualitárias foram mais rápidas do que as desiguais.

Interessante notar que, apesar das diferenças entre as situações abordadas neste estudo, todas elas podem ser caracterizadas como alguma forma de cooperação para realização de uma atividade. Embora as distribuições igualitárias tenham incidido diferentemente em cada condição, nos casos em que foi adotado este tipo de distribuição, os participantes podem ter considerado em primeiro lugar se a distribuição seria igualitária ou não.

Para tentar avaliar esta hipótese mais de perto, comparou-se também o tempo de resposta para a condição de controle. Nesta condição não havia nenhuma colaboração e a atividade era feita individualmente por um personagem, sem o uso de nenhum tipo de propriedade de um terceiro. Ao final, era perguntado quanto se daria para alguém que pedisse uma parte dos produtos que ele tinha acabado de fazer. Nesta condição, as distribuições igualitárias foram mais demoradas do que as desiguais, contrastando com o resultado das condições nas quais as histórias ilustravam atividades em que se era ajudado por outro personagem. Algumas pesquisas (Rand & Blake, 2008; Engel, 2011) propõem que as decisões de quanto doar sejam tomadas em duas etapas, com a diferença que se decidiria inicialmente se alguma coisa seria doada ou não, para depois decidir a quantidade.

Uma hipótese que pode ser levantada para explicar estes resultados é que a depender do contexto em que os indivíduos estão inseridos, mecanismos distintos são acionados no momento de um julgamento ou decisão. Com isso, as decisões e julgamentos seriam feitos tendo em vista categorias as quais estariam inseridos. Blake e Rand (2008) sugerem que ao tomar decisões a respeito da quantidade de recursos a serem doados, as crianças decidem em primeiro lugar se doarão alguma coisa ou se ficarão com tudo para si. Apenas depois desta definição, avaliariam quanto seria doado a outra pessoa. Este estudo foi realizado fora de um contexto de trabalho colaborativo. Entretanto, as crianças reconhecem uma norma distributiva baseada na igualdade em situações hipotéticas, mas nem sempre as aplicam quando estão em

situações reais e seriam influenciadas pela forma de execução do trabalho, se feito em conjunto ou individualmente, para se ajustarem a esta norma (Blake, McAuliffe & Warneken, 2014).

Hipóteses de heurísticas para tomadas de decisão em relação à distribuição de recursos (Civai, Rumiati & Rustichini, 2013) e a comportamento cooperativos (Rand, Greene & Nowak, 2012; Rand et al, 2013) têm sido propostas. Civai, Rumiati e Rustichini (2013) sugerem que as decisões distributivas são tomadas a partir de mecanismos cognitivos que aplicam regras como divisões igualitárias, quando não há motivo para proceder de outra forma. Estas regras podem ser quebradas quando outros fatores entram em jogo como, por exemplo, o interesse próprio.

O que se propõe aqui é que o trabalho em conjunto seria um facilitador para aplicação da heurística proposta por Civai, Rumiati e Rustichini (2013). Isto é que atividades individuais seriam avaliadas em relação à doação ou não e em atividades colaborativas seriam avaliadas, primeiramente, em relação à igualdade ou não. Em ambos os casos, após essa primeira categorização, um refinamento no processamento das informações definiria a quantidade. Estudos futuros que fossem desenvolvidos para testar especificamente esta hipótese seriam de grande valor. Um ponto importante a ser considerado a respeito deste argumento é a não conformidade dos resultados obtidos em contextos de uso de matéria-prima. Isso porque os tempos de resposta das distribuições igualitárias, apesar de menores, não foram significativamente diferentes das desiguais neste contexto específico. Além disso, a estrutura subjacente encontrada para os tempos de resposta situam os pontos referentes ao uso da matéria-prima na área mais central da projeção SSA, sendo seguida de círculos concêntricos dos pontos relativos ao trabalho em conjunto e, por fim, dos relativos ao uso do meio de produção. Se esta estrutura for comparada à estrutura encontrada no segundo estudo, pode-se observar que as regiões referentes ao trabalho em conjunto e ao meio de produção são

similares – estrutura axial com os pontos relativos ao trabalho no centro.

Seria de esperar, então, que as posições das regiões correspondentes ao trabalho e à matéria-prima estivessem invertidas e assim, mais uma vez, destoando dos resultados esperados ao se comparar com outros dois contextos. Entretanto, mesmo com estas discrepâncias, há indícios de que em situações de atividade colaborativa, decidir por uma distribuição igualitária seria mais rápida do que decidir por formas desiguais de alocação de recursos. Na mesma direção, decisões referentes ao trabalho realizado em conjunto com outra pessoa também tenderiam a ser mais rápidas.

Capítulo 10

Discussão geral e considerações finais

A presente pesquisa teve como objetivo principal investigar diferenças nos julgamentos distributivos de estudantes universitários em diferentes contextos de produção de bens. Foram considerados três elementos essenciais em qualquer atividade produtiva: trabalho, matéria-prima e meio de produção. Para alcançar esse objetivo foram realizados três estudos nos quais duas variáveis dependentes foram avaliadas, *a distribuição dos recursos* entre dois personagens feita pelos participantes em histórias hipotéticas – variando-se as formas de contribuição de cada um deles, através da posse de um dos tipos de propriedade ou do esforço laboral – e *o tempo de resposta* para os respectivos julgamentos distributivos.

Os três estudos foram desenvolvidos de maneira complementar, de modo a preencher lacunas e aprofundar a investigação de questões levantadas por cada um deles. De um modo geral, os resultados foram consistentes entre os estudos, contribuindo para um melhor entendimento sobre o julgamento distributivo, quando aquelas questões estão envolvidas. A falta de estudos referentes aos contextos aqui abordados, em particular, fez com que nossa pesquisa se configurasse em uma abordagem bastante exploratória. Assim sendo, mais perguntas foram levantadas do que resultados obtidos.

Em primeiro lugar, é importante salientar que os termos alocação, distribuição e divisão de recursos foram empregados indistintamente na pesquisa. Isto porque os participantes sempre dispunham de uma certa quantidade de recursos a serem atribuídos por eles entre dois personagens, considerando-se, por isso, uma equivalência dos três termos. Feita esta observação, destaca-se que os resultados demonstraram que as distribuições foram bastante afetadas pelo modo como os personagens participavam da produção dos recursos em

tela. É importante salientar que, para cada estudo específico, a quantidade de itens produzidos, em todas as histórias, era a mesma, somente tendo sido feitos de forma diferente. Assim, não estava em jogo a eficiência na produção nem a qualidade do produto decorrente de alguma contribuição específica, fosse ela feita através do trabalho, do uso de um meio de produção ou de matéria-prima.

Os três estudos indicaram o esforço laboral como a forma de contribuição mais valorizada pelos estudantes que participaram da pesquisa. Além disso, os resultados do primeiro estudo indicaram um poder explicativo do trabalho muito maior do que da propriedade do meio de produção ou da matéria-prima, em relação às variações das quantidades distribuídas.

Na proposição desses estudos, consideramos, como base, aspectos fundamentais da evolução da espécie humana. Desse ponto de vista, a colaboração para obtenção de alimentos tem sido considerada um aspecto crucial que propiciou a evolução de capacidades cognitivas e sociais dos seres humanos (Tomasello & Vaish, 2013), no que se refere tanto às diferentes formas de organização das atividades produtivas (Kaplan, Hooper, & Gurven, 2009) quanto nas relações interpessoais dos membros de uma mesma comunidade e dos membros de grupos externos (Schmidt, Rakoczy, & Tomasello, 2012; Engelmann, Over, Herrmann, & Tomasello, 2013). Essas configurações sociais implicaram, inclusive, no desenvolvimento das regras morais criadas para se lidar com a distribuição dos recursos (Tomasello & Vaish, 2013) provenientes do trabalho em conjunto.

A prevalência do trabalho conjunto sobre as outras contribuições na produção de bens encontrada neste trabalho está de acordo com esta perspectiva evolutiva, pois demonstrou-se uma maior disponibilidade para dividir os produtos de um trabalho quando estes eram resultantes da cooperação entre dois indivíduos, do que quando estes eram obtidos a partir do trabalho isolado.

Outro aspecto importante observado foi que o trabalho em conjunto implicou em maior quantidade de divisões igualitárias. Esta constatação, aliás, colocou em dúvida se a maior valorização do trabalho foi devida à igualdade das distribuições ou à maior quantidade de recursos dada. Este resultado vai ao encontro de uma tendência por distribuições em quantidades iguais entre os participantes de uma atividade conjunta, já tendo sido encontrada em crianças (Warneken et al, 2011). Além disso, também já foi verificada a mesma tendência de distribuição quando os recursos eram divididos entre membros do mesmo grupo (Tomasello & Warneken, 2008). Uma possível explicação que ajudaria a compreender este padrão de resultados é a de que o trabalho feito junto com outra pessoa implicaria em uma identificação dos envolvidos como pertencentes ao mesmo grupo. Estudos futuros que abordassem esta questão especificamente poderiam contribuir para avaliar se a mesma se confirma ou não.

A partir das análises multidimensionais realizadas em cada um dos três estudos, diferentes estruturas subjacentes foram encontradas nas projeções SSA. De modo geral, foi possível delimitar regiões para cada tipo de contribuição à atividade produtiva. Entretanto, elas mostraram aspectos distintos em cada estudo. Isto pode ter acontecido devido aos diferentes delineamentos de pesquisa adotados. A estrutura encontrada no primeiro estudo indicou uma oposição entre distribuições em contextos de trabalho em conjunto e trabalho individual. No segundo estudo, especificamente, em que houve uma contraposição restrita da contribuição na produção feita pelo trabalho e pelo uso de meio de produção de outro personagem, neste caso, os julgamentos referentes ao trabalho se localizaram na área central do plano cartesiano. Tomados em conjunto, estes resultados se alinham com estudos (Hamann, Bender & Tomasello, 2014) que indicam que o trabalho colaborativo facilita o reconhecimento do esforço empreendido e do merecimento.

Ainda em relação aos efeitos do trabalho sobre as distribuições, como discutido

anteriormente, o modelo desenvolvido por Konow (1996; 2001) contempla três princípios distributivos de justiça, o princípio da responsabilidade (*accountability*), o da necessidade e o da eficiência, que seriam aplicados de acordo com o contexto no qual a distribuição ocorre.

Nas histórias criadas para esta pesquisa, a produção se mantém constante nos diferentes contextos, tornando o princípio da eficiência pouco relevante. Ao mesmo tempo, nenhuma menção direta a necessidades especiais dos personagens foi feita, apenas algumas inferências são possíveis e que, ainda assim, não interferiram nos efeitos do tipo de contribuição. Desse modo, o princípio da responsabilidade responderia pelas diferenças das distribuições realizadas pelos participantes. Como discutido anteriormente, no sétimo capítulo, neste princípio, Konow considera que fatores extrínsecos ao indivíduo seriam descontados ao julgar justa uma distribuição. Assim, a atribuição de responsabilidade (*accountability*) por parte de quem permitiu o uso da propriedade na produção do recurso pode não ter ficado tão clara, implicando em julgamentos com um menor grau de associação comparado aos julgamentos referentes ao trabalho realizado em conjunto.

Os efeitos da forma de contribuição na produção não se restringiram somente às distribuições: os tempos para julgar como elas seriam feitas e a facilidade do julgamento também foram afetados. Estas medidas foram analisadas com o intuito de testar a hipótese de que uma atividade realizada em conjunto por duas pessoas poderiam acarretar julgamentos distributivos mais fáceis e mais rápidos. Isto devido à história evolutiva da espécie humana, na qual relações mutualistas, como a produção de bens em que os envolvidos se beneficiam diretamente do resultado, simultaneamente, são consideradas fundamentais na evolução das relações sociais dos seres humanos (Trivers, 1971; Stevens, Cushman & Hauser, 2005; Baumard, André & Sperber, 2013, Vaish & Tomasello, 2013). Esse resultado foi encontrado nos dois estudos em que os tempos foram medidos, constatando-se que nos contextos de trabalho em conjunto os julgamentos foram mais rápidos e fáceis.

Nas situações em que a propriedade de outro personagem foi utilizada na produção, algum tipo de cooperação foi estabelecido. Pois, de alguma maneira, os personagens donos dos meios de produção ajudaram nas atividades descritas nas histórias, disponibilizando recursos úteis à produção, o que poderia ser considerado, inclusive, como uma forma de mutualismo. Entretanto, nestes contextos, as histórias apresentavam o trabalho sendo realizado individualmente, de modo que o trabalho em conjunto pôde favorecer não apenas um tipo de distribuição mais igualitária, mas também facilitar o julgamento em si. Nesta perspectiva, os resultados indicando decisões mais rápidas em distribuições igualitárias também teriam sido encontrados devido à possibilidade que as pessoas utilizariam heurísticas que permitiriam elas se adequarem a normas de igualdade.

É interessante notar que os resultados das distribuições referentes aos casos relativos à matéria-prima se colocam em posição intermediária entre os encontrados nos contextos de trabalho em conjunto e propriedade de meio de produção. E em relação aos tempos, dificultam a interpretação dos resultados. Um estudo elaborado por Neary, Van de Vondervoot e Friedman (2012) mostra que crianças diferenciam artefatos fabricados pelas pessoas e elementos da natureza em relação à possibilidade de eles terem um proprietário. Os autores distinguiram claramente os itens que pertenciam a estas duas categorias. Entretanto, várias coisas podem ser incluídas nas duas categorias, ficando ambígua a qual delas pertenceria, como por exemplo, as matérias-primas usada na fabricação de algum produto. Esta indefinição quanto à atribuição de propriedade de elementos ambíguos pode ter gerado os resultados conflitantes referentes às condições experimentais envolvendo o uso de matéria-prima. Apesar dos adultos poderem atribuir propriedade destes elementos de forma diferente das crianças seja por um maior amadurecimento sócio-cognitivo ou por uma maior familiaridade em lidar com essas situações, as matérias-primas continuam a se configurar como um bem distinto dos meios de produção por serem advindas da natureza, muitas vezes

sem interferência humana para sua obtenção a não ser a coleta. Além disso, como discutido no primeiro estudo, o fato de ser passível de utilização apenas uma vez, enquanto os meios de produção poderem ser utilizados em diversas ocasiões. Por isso, sugere-se que estudos futuros atentem para a necessidade de um maior controle sobre as condições experimentais que se refiram à matéria-prima.

Os três estudos abordaram de forma distinta a finalidade dos recursos para os personagens: no primeiro, os recursos a serem divididos eram originários da venda de produtos, de modo que o dinheiro era dividido; no segundo, foi feita uma distinção entre dois propósitos e assim, os recursos eram divididos tendo em vista seu uso para venda ou para consumo entre amigos em um piquenique. Por fim, no último estudo, os recursos foram divididos em forma de dinheiro, após a venda, e em forma de produto, sem mencionar qualquer tipo de finalidade posterior. Dessa forma, os elementos monetários e comerciais estavam presentes de alguma maneira em todos os estudos e talvez por isso os resultados tenham, de certo modo, convergido, com algumas ressalvas.

Nos dois últimos estudos, foi possível realizar uma comparação entre os contextos referentes à finalidade do recurso produzido. De um modo geral, verificou-se que os participantes levaram em consideração as diferentes finalidades em seus julgamentos distributivos. O propósito de venda no segundo estudo implicou em uma alocação de recurso maior para quem iria vender o produto, em comparação a quem iria levá-lo ao piquenique. Isto está de acordo com o encontrado no terceiro estudo, pois a distribuição de dinheiro implicou em menores quantidades de recursos para o segundo personagem.

Entretanto, é interessante notar que ao alocar os recursos sob a perspectiva de pegar o recurso para si, ao invés de oferecê-lo ao outro personagem, os participantes pegaram menos recursos, conseqüentemente, deixando mais para o outro, logo quando o propósito era a venda do produto. A comercialização e/ou monetarização dos recursos impactou nas decisões dos

participantes de forma que eles os distribuíram com maior benefício próprio nesta condição, dando menos ao outro, sendo o caso mencionado logo acima, uma exceção. Por isso, não se pode afirmar que a relação comercial favoreceu o auto-benefício, pois se este fosse o caso, os participantes deveriam pegar mais para si na condição de venda do produto (segundo estudo), o que não aconteceu.

É possível que os participantes tenham preenchido uma lacuna informacional ao julgar quanto cada personagem deveria receber, ao avaliarem o contexto da distribuição, considerando outros princípios – como o da necessidade – sem se restringir ao princípio da responsabilidade, como sugere Konow (2001). A partir destes resultados, considera-se valioso aprofundar a investigação dos efeitos do dinheiro e da comercialização nos julgamentos distributivos, no que se refere a mercados sociais e monetários (Heyman & Ariely, 2004), em que neste último o esforço seria mais sensível a compensações, enquanto que em mercados sociais o esforço seria o mesmo independentemente da qualquer recompensa.

O efeito da perspectiva dos participantes nas histórias teve um impacto limitado, pois foram encontradas diferenças nos julgamentos distributivos somente quando a mudança de perspectiva implicava em ações distintas. Todavia, as perspectivas de ator e de observador não resultaram em distribuições diferenciadas, como poderia ser esperado tendo em vista o estudo realizado por Skarzynska (1989). Apesar disso, a estrutura encontrada na projeção SSA do terceiro estudo sugere que pode haver uma distinção em se colocar pessoalmente na situação, ou como observador externo.

Como mencionado antes, os presentes resultados podem ter sido influenciados por aspectos metodológicos. Por exemplo, por terem sido usadas histórias hipotéticas semelhantes, os participantes podem ter-se colocado sempre na perspectiva de atores. Assim, outras formas de elaborar as perguntas, explicitando mais claramente essas duas perspectivas, bem como, um delineamento inter-sujeitos de modo que a interferência da semelhança nas

histórias não seja um fator relevante, podem trazer mais elementos para o entendimento desta questão.

As variáveis sócio-demográficas não mostraram um claro impacto nos julgamentos distributivos. A idade não teve efeito em nenhum estudo, talvez, devido à pouca variação, já que as amostras foram integradas por estudantes universitários. Em relação ao nível sócio-econômico (medida pela proveniência de escola pública ou privada), em apenas um dos estudos ele desempenhou algum papel. O mesmo pode-se dizer a respeito do sexo. Somente no terceiro estudo, as mulheres se distinguiram dos homens, ao alocarem mais recursos para o segundo personagem das histórias. Este talvez seja o resultado que pode ser mais relevante já que estudos anteriores encontraram diferenças relacionadas ao sexo, com as mulheres tendendo mais à igualdade e os homens ao mérito (Sampaio, Camino & Roazzi, 2007; 2010). Desta forma, os resultados foram inconclusivos quanto aos aspectos sócio-demográficos, necessitando, portanto, de mais estudos. Como sugestão de próximas pesquisas que investiguem a distribuição de recursos em contextos de trabalho em conjunto e uso de propriedade, valeria a pena considerar outras variáveis sócio-econômicas, como por exemplo, ser empregado ou empregador, ou mesmo, proprietário ou assalariado de indústrias. Outro aspecto que pode lançar luz ao tema, seria comparar pessoas que trabalham em cooperativas de produção com pessoas que trabalham em empresas com estrutura tradicional.

Ao se investigar os julgamentos distributivos, a busca pela equidade é apresentada como a forma madura de justiça, pois seriam considerados fatores individuais das pessoas, de modo que aqueles que mais se esforçaram merecem a maior fatia da divisão, mesmo considerando que outros princípios podem interferir neste julgamento (Konow, 2000). Esta abordagem vem desde Piaget (1932/1994) até estudos recentes que demonstram que crianças com três anos já conseguem diferenciar o esforço empreendido e não se limitam a dividir igualmente os recursos (Baumard, Mascaro, & Chevallier, 2012; Kanngiesser & Warneken,

2012). Lembrando que algumas vezes a equidade pode ser interpretada como uma forma mais sofisticada ou mesmo um refinamento do princípio da igualdade.

Pode-se observar que, caso uma norma de distribuição igualitária irrestrita fosse adotada, pessoas que se aproveitariam da produção alheia poderiam usufruir de algo pelo qual não teriam feito nenhum investimento. No entanto, ao serem percebidas como estando nas mesmas condições, a divisão igualitária é vista como a forma justa de alocar os recursos. Tem sido verificado, inclusive, que mesmo se uma distribuição desigual for feita de forma aleatória por uma máquina, há reações por parte das pessoas para restaurar a igualdade (Dawes et al, 2007). Tem se encontrado, por outro lado, evidências no funcionamento cerebral que indicam a participação de sistemas neurofuncionais associados a distribuições igualitárias e de interesse próprio (Civai, Crescentinia, Rustichini, & Rumiati, 2012). Destacamos, portanto, que, no primeiro estudo, em uma das condições experimentais os dois personagens possuíam os mesmos bens produtivos e trabalharam juntos o que fez com que todos os participantes alocassem 50% dos recursos produzidos para cada personagem, o que indica que a norma social da igualdade esteve fortemente presente no julgamento dos participantes.

Foi encontrada também uma preferência pela distribuição igualitária em situações de trabalho em conjunto e uma menor incidência para situações de uso de meio de produção de propriedade de outro personagem. Um resultado que vale a pena comentar, apesar de pouco conclusivo, diz respeito aos tempos de resposta para as decisões por distribuições igualitárias. Tanto no segundo quanto no terceiro estudo, foram encontrados tempos menores ao decidir pela igualdade, comparado com as demais formas desiguais de divisão dos recursos. Embora, nem todas as diferenças tenham sido estatisticamente significativas, pode-se observar uma tendência em decidir mais rapidamente em distribuições igualitárias.

No segundo estudo, em três das quatro condições nas quais os personagens trabalharam juntos foram encontradas diferenças significativas, mas somente em uma para as

condições de uso da máquina de outro personagem. No terceiro estudo, em duas das três condições com os participantes na perspectiva de atores nas histórias, as diferenças nos tempos foram significativas, embora nenhuma na perspectiva de observadores.

No entanto, é importante ressaltar que os estudos não foram delineados para verificar esta hipótese, especificamente. Por este motivo, a distribuição das divisões igualitárias não permitiram que análises mais detalhadas fossem feitas. Assim, propõe-se que sejam desenvolvidos estudos com o objetivo de avaliar a hipótese de que decisões por divisões igualitárias sejam tomadas mais rapidamente do que decisões em que os recursos sejam distribuídos desigualmente, em contextos de atividade cooperativa. Um dos fatores a ser considerado seria justamente os tipos de atividades cooperativas.

Essa hipótese reforçaria a proposta de que a igualdade serviria como uma heurística social que define a regra distributiva, mas que esta regra poderia ser modificada à medida que outros elementos contextuais entrassem em jogo (Civai, Rumiati & Rustichini, 2013). Deve-se observar ainda outras propostas em que a cooperação teria um caráter intuitivo por fornecer uma heurística, pois a cooperação seria vantajosa no cotidiano das pessoas (Rand, Greene & Nowak, 2012; Rand et al, 2013) o que levaria a decisões mais rápidas serem mais cooperativas.

10.1 Limitações da pesquisa

Vale a pena salientar algumas limitações desta pesquisa que podem servir como parâmetro para outras futuras, além de delimitar o alcance desta. Inicialmente, o delineamento intrassujeitos adotado pode ter criado alguns obstáculos. Também o fato de as histórias serem bastante semelhantes podem ter influenciado os participantes mais do que o desejado, mesmo com o cuidado de controlar as ordens de apresentação das histórias.

Neste sentido, futuros estudos com grupo controle e grupos com diferentes condições

experimentais podem ser úteis para verificar possíveis interferências deste formato de tarefa. Outro ponto a ser considerado é que, de toda forma, foram utilizados apenas cenários hipotéticos. Experimentos envolvendo o comportamento real poderiam chegar a novos resultados, enriquecendo a discussão, em especial, no que se refere à questão da propriedade.

A medição do tempo de resposta também merece ser mencionada. A ferramenta utilizada na pesquisa foi um formulário online de código aberto que possibilitava que em cada pergunta fosse contado o tempo de permanência naquela página. No segundo estudo, o participante mudava de página após clicar em um botão de prosseguir, desta forma, havendo a possibilidade de mudança de resposta e a necessidade de dar um clique a mais, depois de ter decidido a sua opção. No terceiro estudo, foi realizada uma modificação no código do formulário para que se mudasse a página logo após o clique na opção desejada. Assim, não havia possibilidade de mudança de resposta e o tempo medido foi mais rápido do que no estudo anterior, por não se precisar clicar em outro botão para prosseguir.

Para próximas pesquisas sugere-se que se adote o segundo procedimento. Além disso, seria interessante, ao invés de se contar o tempo, controlar o tempo de resposta, forçando os participantes a responderem de forma intuitiva ou deliberada. Outra forma de envolver a medição do tempo nas análises seria a utilização de medidas implícitas para estudos referentes a julgamento distributivo, o que parece ainda não ter sido feito.

A composição da amostra também foi um fator limitador, pois apenas estudantes universitários participaram dos estudos. Esta tem sido uma limitação em grande parte das pesquisas, já que o perfil dos participantes têm se restringido a esse grupo, muitas vezes pela dificuldade em se conseguir pessoas de outra forma. Assim, uma maior diversidade amostral seria um bom caminho para que os resultados encontrados tenham maior validade externa e possam ser generalizados de forma adequada. Além disso, outros grupos etários como crianças e adolescentes podem aprofundar o entendimento a partir de uma perspectiva

desenvolvimentista.

Por fim, considera-se que os cenários construídos para a pesquisa estavam restritos a uma forma de atividade produtiva específica. Apesar de se ter um contexto geral de uso de três elementos básicos da produção (trabalho, meios de produção e matéria-prima), as histórias tratavam de uma pequena produção feita por apenas uma ou duas pessoas. Os meios de produção e as matérias-primas eram baratas e fáceis de encontrar. Levando em conta estes aspectos, poderiam ser criadas novas situações que envolvessem uma produção mais parecida com fábricas (mesmo de pequeno porte), com várias pessoas trabalhando, ou em que fossem empregados meios de produção que necessitassem de um grande investimento para suas aquisições.

10. 2 Possibilidades de pesquisas futuras

Estudos futuros que possam avançar em relação a algumas limitações do presente trabalho, seriam de grande interesse para o avanço do conhecimento sobre julgamento distributivo em contextos de atividades produtivas. Além deles, considera-se importante salientar outras duas abordagens que ampliariam o escopo da investigação do assunto.

A primeira delas diz respeito ao foco investigado. Ficou claro nesta pesquisa que o modo como o trabalho é executado tem forte influência sobre a distribuição dos recursos. Contudo, poderiam ser analisados vários outros aspectos ligados à moralidade que seriam afetados pelo fato de o trabalho ter sido feito em conjunto ou individualmente, mesmo que o resultado final fosse o mesmo. Por exemplo, seria interessante investigar se há uma tendência ao compartilhamento de um sentimento de culpa por um erro cometido, em casos nos quais as pessoas desempenhassem determinada tarefa juntas, mesmo se o responsável pelo erro fosse somente um dos colaboradores. Ou mesmo, avaliar as preferências a respeito da organização das atividades. Estudos futuros poderiam colocar os participantes em contextos nos quais eles

precisassem escolher entre trabalhar com outras pessoas para atingir um determinado objetivo, ou trabalhar sozinho com o uso de alguma ferramenta que possibilitasse que ele atingisse o mesmo objetivo, usando o mesmo esforço.

A outra abordagem que estudos posteriores poderiam utilizar se refere a uma questão metodológica. Estudos recentes (Blake, McAuliffe, & Warneken, 2014) têm confrontado os julgamentos distributivos feito através de histórias hipotéticas e comportamentos em que existem consequências reais a partir das decisões tomadas durante os experimentos.

As diferenças nas alocações de recursos nestas duas abordagens podem evidenciar novos elementos da influência do trabalho colaborativo, da propriedade dos meios de produção ou da matéria-prima, ou mesmo, corroborar resultados nos julgamentos distributivos. Por exemplo, experimentos cuja variável dependente seja o comportamento com consequências reais podem potencializar aspectos como o interesse próprio, diminuindo, assim, os casos em que divisões igualitárias fossem feitas. Contudo, a tendência em se repartir os bens igualmente quando duas pessoas trabalham juntas pode manter-se, enquanto, pode diminuir nas atividades realizadas individualmente. Isto corroboraria a hipótese de que o trabalho em conjunto favorece a igualdade. Dessa forma, uma nova hipótese poderia ser levantada: o trabalho colaborativo favoreceria que mecanismos cognitivos de cumprimento de normas sociais – neste caso, a divisão igualitária –, fossem acionados.

10.3 Considerações finais

O tema da Justiça Distributiva já tem uma longa tradição na Psicologia, desde o trabalho desenvolvido por Piaget. De lá para cá, avanços teóricos e metodológicos têm sido feitos, bem como novas abordagens em situações diversas. A presente pesquisa se insere neste contexto, tendo buscado novos caminhos investigativos para o aprofundamento deste tema, ao tratar de julgamentos distributivos em contextos de trabalho cooperativo e uso de propriedade,

inclusive, levando-se em conta variáveis pouco estudadas como a medição dos tempos de resposta.

Pela falta de estudos anteriores, a necessidade de pesquisas futuras para maior compreensão do tema é fundamental. De maneira que esta pesquisa se caracterizou como fundamentalmente exploratória que, espera-se, sirva como um ponto de partida para que outras possam surgir.

Apesar das limitações, de um modo geral, evidenciou-se um papel diferenciado do trabalho em relação à propriedade de recursos produtivos, em vários níveis, tendo sido este o mais valorizado. Ao que tudo indica, o trabalho parece ter incentivado os participantes a distribuir igualmente os bens e de maneira mais rápida. Isto indica também que pesquisas que investiguem dois mecanismos cognitivos para julgamentos e tomadas decisões, um rápido e intuitivo e outro lento e elaborado (Kahneman, 2012), são bem-vindas. Estes resultados mostram ainda a importância do trabalho e chamam a atenção para o impacto que diferentes formas de organização produtivas pode ter sobre a vida das pessoas, já que grande parte do cotidiano delas se dá durante o trabalho, que pode ser exercido nas mais diversas formas.

No atual sistema de produção, há uma tendência em tornar o trabalho atomizado, considerando-se a soma dos esforços individuais equivalente ao trabalho realizado coletivamente. A diminuição do caráter cooperativo do trabalho também se apresenta sob a forma de alta competitividade entre membros da mesma organização, em busca de benefícios pessoais. Apesar disso, tem-se a retomada da valorização de equipes de trabalho e da autonomia destas equipes na execução das atividades, o que tem tido um efeito positivo na produtividade e no bem-estar dos trabalhadores (Pierce, O'driscoll, & Coghlan, 2004; Pierce & Lodgers, 2004; Avey, Avolio, Crossley, & Luthans, 2009).

A reflexão feita por alguns autores de que as pessoas são sobretudo colaborativas, mas dependem de instituições que promovam a cooperação para que ela se fortaleça (Baumard,

2012; Fehr & Fischbacher, 2004), é particularmente relevante no que se refere à produção de bens. Como salienta Tomasello (2008), a evolução da espécie humana propiciou as pessoas a coordenarem atividades complexas. Contudo, isto só pode ser feito através da cultura, pois nesta os conhecimentos e ferramentas são repassados e acumulados a cada geração, e não através do comportamento ou da genialidade individual.

Tomasello (2008) propõe ainda que nem sempre a cooperação é utilizada para atos bondosos, sendo a guerra um caso claro, quando tais atos se voltam, em geral, para pessoas de fora do grupo, como inimigos nacionais, por exemplo. Assim, a definição do grupo seria um elemento chave para que ações voltadas para o bem geral sejam alcançadas. O trabalho em conjunto parece disparar mecanismos cognitivos que facilitam as relações sociais, podendo, inclusive, ser um elemento de identificação das pessoas envolvidas nas atividades, servindo como uma forma de constituição de grupos.

Referências

- Alencar, A., Siqueira, J., & Yamamoto, M. (2008). *Evolution and Human Behavior*, 29(1), 42–48.
- Andrews, D., Nonnecke, B., & Preece, J. (2003). Electronic survey methodology: A case study in reaching hard-to-involve Internet users. *International Journal of Human-Computer Interaction*, 16(2), 185-210.
- Arkes, R., Joyner, C., Pezzo, M., Nash, J., Siegel-Jacobs, K., e Stone, E. (1994). The Psychology of Windfall Gains. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 59(3), 331–347.
- Assmar, E. (2000). A Psicologia Social e o estudo da justiça em diferentes níveis de análise. *Psicologia: Reflexão e Crítica*, 13(3), 497-506.
- Audi, R. (1999). *The Cambridge Dictionary of Philosophy*. 2ª Ed. Cambridge: Cambridge University Press.
- Avey, J., Avolio, B., Crossley, C., & Luthans, F. (2009). Psychological Ownership: Theoretical Extensions, Measurement, and Relation to Work Outcomes. *Journal of Organizational Behavior*, 30, 173–191.
- Axelrod, R. (2010). *A evolução da cooperação*. São Paulo: Leopardo Editora.
- Bainbridge, W. S. (2007). The scientific research potential of virtual worlds. *science*, 317(5837), 472-476.
- Baptista, M., Damas, H., Dimas, J., Raimundo, G., Prada, R., Martinho, C., ... & Pena, J. (2013, September). A serious game based on a public goods experiment. In *Social Computing (SocialCom), 2013 International Conference on* (pp. 774-781). IEEE.
- Bateson, M., Nettle, D., & Roberts, G. (2006). Cues of being watched enhance cooperation in real-world setting. *Biology Letters*, 2, 412-414.

- Batson, C. D., Thompson, E. R., Seuferling, G., Whitney, H., & Strongman, J. (1999). Moral hypocrisy: Appearing moral to oneself without being so. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 525–537.
- Baumard, N. (2012) The restorative logic of punishment: Another argument in favor of weak selection, Comment on Guala's "Reciprocity: weak or strong? What punishment experiments do (and do not) demonstrate", *Behavioral and Brain Sciences*, 35(1), 17-18.
- Baumard, N., & Boyer, P. (2013). Religious beliefs as reflective elaborations: a modified dual-process model. *Current Directions in Psychological Science*.
doi:10.1177/0963721413478610
- Baumard, N., André, J., & Sperber, D. (2013). A Mutualistic Approach to Morality: The evolution of fairness by partner choice. *Behavioral and Brain Sciences*, 36, 59–122.
- Baumard, N., Boyer, P., & Sperber, D. (2010) Evolution of Fairness: Cultural Variability. *Science*, 23(329), 388-389.
- Baumard, N., Mascaro, O., & Chevallier, C. (2012) Preschoolers are able to take merit into account when distributing goods. *Developmental Psychology*, 48(2) 492-498.
- Beaglehole, E. (1932). *Property: a study in social psychology*. New York: Macmillan.
- Beggan, J. (1992). On the social nature of nonsocial perception: The mere ownership effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62(2), 229-237.
- Blake, P. R. & Rand, D. G. (2010). Currency value moderates equity preference among young children. *Evolution and Human Behavior*, 31, 210-218.
doi:10.1016/j.evolhumbehav.2009.06.012
- Blake, P. R., & McAuliffe, K. (2011). “I had so much it didn’t seem fair”: Eight-year-olds reject two forms of inequity. *Cognition*, 120, 215-224.
doi:10.1016/j.cognition.2011.04.006
- Blake, P. R., McAuliffe, K., & Warneken, F. (2014). The developmental origins of fairness:

- the knowledge-behavior gap. *Trends in Cognitive Sciences*, 18(11), 559–561.
- Blake, P., & Harris, P. L. (2009). Children's understanding of ownership transfers. *Cognitive Development*, 24(2), 133–145.
- Blake, P., Ganea, P., & Harris, P. (2012). Possession is not always the law: With age, preschoolers increasingly use verbal information to identify who owns what. *Journal of Experimental Child Psychology*, 113(2), 259–272.
- Blumenthal, J. A. (2010). Property law: A cognitive turn. *Psychonomic Bulletin & Review*, 17(2), 186–191.
- Bohnet, I., & Frey, B. S. (1999). Social distance and other-regarding behavior in dictator games: Comment. *The American Economic Review*, 89(1), 335-339.
- Borg, I. & Lingoes, J.C. (1987). *Multidimensional similarity structure analysis*. New York: Springer.
- Chudek, M. & J. Henrich (2011) Culture-gene coevolution, norm-psychology and the emergence of human prosociality. *Trends in Cognitive Sciences*, 15(5), 218-226.
- Civai, C., Crescentini, C., Rustichini, A., & Rumiati, R.I. (2012). Equality vs self-interest in the brain: differential roles of anterior insula and medial prefrontal cortex. *NeuroImage*, 62, 102-112. doi: 10.1016/j.neuroimage.2012.04.037
- Civai, C., Rumiati, R.I., & Rustichini, A. (2013). More equal than others: Equity norms as an integration of cognitive heuristics and contextual cues in bargaining games. *Acta Psychologica*, 144(1), 12-18. doi: 10.1016/j.actpsy.2013.05.002.
- Claidière, N. & Sperber, D. (2007). The role of attraction in cultural evolution. *Journal of Cognition and Culture*, 7, 89-111.
- Coutinho, M. C., Beiras, A., Picinin, D., & Lückmann, L. (2005). Novos caminhos, cooperação e solidariedade: a Psicologia em empreendimentos solidários. *Psicol. Soc.*, 17(1), 7-13.

- Dal Bó, P. (2005). Cooperation under the shadow of the future: experimental evidence from infinitely repeated games. *American Economic Review*, 95(5), 1591-1604.
- Darwin, C. (1859/2004). *A origem das espécies*. São Paulo: Martin Claret.
- Dawes, C. T., Fowler, J. H., Johnson, T., McElreath, R., & Smirnov, O. (2007). Egalitarian motives in humans. *Nature*, 446, 794-796.
- Dawkins, R. (1976/2007). *O gene egoísta*. Rio de Janeiro: Companhia das Letras.
- DeScioli, P., & Wilson, B. J. (2011). The territorial foundations of human property. *Evolution and Human Behavior*, 32(5), 297-304.
- Dreber, A., Rand, D.G., Fudenberg, D. & Nowak, M.A. (2008). Winners don't punish. *Nature*, 452, 348-351.
- Dunbar, R. (1998). The social brain hypothesis. *Evolutionary Anthropology*, 6, 178-190.
- Eckel, C., & Grossman, P. (1996). Altruism in anonymous dictator games. *Games And Economic Behavior*, 16, 181–191.
- Engel, C. (2011). Dictator games: a meta study. *Experimental Economics*, 14(4), 583-610.
- Engelmann, J. M., Over, H., Herrmann, E., & Tomasello, M. (2013). Young children care more about their reputation with ingroup members and possible reciprocators. *Developmental Science*, 16(6), 552-558.
- Fan, C-P. (2000). Teaching children cooperation — An application of experimental game theory. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 41(3), 191–209.
- Favero, E., & Eidelwein, K. (2004). Psicologia e cooperativismo solidário: Possíveis (des)encontros. *Psicologia & Sociedade*, 16(3), 35-40.
- Fehr, E. & Fischbacher, U. (2003). The Nature of Human Altruism. *Nature*, 425, 785-791.
- Fehr, E. & Gächter, S. (2002). Altruistic punishment in humans. *Nature*, 415, 137-140.

- Fehr, E. & Schmidt, K. (1999). A theory of fairness, competition and cooperation. *Quarterly Journal of Economics*, 114, 817-868.
- Fehr, E., & Schneider, F. (2010). Eyes are on us, but nobody cares: are eye cues relevant for strong reciprocity? *Proceedings. Biological sciences / The Royal Society*, 277(1686), 1315-1323.
- Fehr, E., Glätzle-Rützler, D., & Sutter, M. (2013). The development of egalitarianism, altruism, spite and parochialism in childhood and adolescence. *European Economic Review*, 64, 369-383.
- Fehr, E., krehelmer, S., & Schmidt, K. (2008). Fairness and the Optimal Allocation of ownership Rights. *Economic Journal*, 118(531), 1262–1284.
- Fischbacher, U., Gächter, S., & Fehr, E. (2001). Are people conditionally cooperative? Evidence from a public goods experiment. *Economic Letters*, 71(3), 397-404.
- Freitas, L. B. L. (2002). Piaget e a consciência moral: Um kantismo evolutivo? *Psicologia: Reflexão e Crítica*, 15(2), 303-308.
- Friedman, O. (2008). First possession: An assumption guiding inferences about who owns what. *Psychonomic Bulletin & Review*, 15(2), 290–295.
- Friedman, O. (2010). Necessary for possession: How people reason about the acquisition of ownership. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36(9), 1161–1169.
- Friedman, O. & Ross, H. (2011). Twenty-one reasons to care about the psychological basis of ownership. *New Directions for Child and Adolescent Development*, 132, 1-8.
- Friedman, O., & Neary, K. R. (2008). Determining who owns what: Do children infer ownership from first possession?. *Cognition*, 107(3), 829–849.
- Gintis, H. (2007). The evolution of private property. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 64(1), 1–16.

- Guttman, L. (1965). A faceted definition of intelligence. In *Studies in Psychology, Scripta Hierosolymitana*. Hebrew University, Jerusalem, 14.
- Haar, J. & Spell, C. (2009). How does distributive justice affect work attitudes? The moderating effects of autonomy. *The International Journal of Human Resource Management*, 20(8), 1827–1842.
- Haidt, J. (2001). The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological Review*, 108, 814-834. doi:10.1037//0033-295X.108.4.814
- Haidt, J. (2007). The new synthesis in moral psychology. *Science*, 316, 998-1002. doi:10.1126/science.1137651
- Haidt, J., & Joseph, C. (2004). Intuitive Ethics: How Innately Prepared Intuitions Generate Culturally Variable Virtues. *Daedalus*, 133(4), 55-66.
- Haidt, J., & Joseph, C. (2007). The moral mind: How 5 sets of innate moral intuitions guide the development of many culture-specific virtues, and perhaps even modules. In P. Carruthers, S. Laurence, and S. Stich (Eds.) *The Innate Mind*, Vol. 3. New York: Oxford, 367-391.
- Hamann, K., Warneken, F., Greenberg, J., & Tomasello, M. (2011). Collaboration encourages equal sharing in children but not chimpanzees. *Nature*, 476, 328-331.
- Hamilton, W. (1964). The genetical evolution of social behaviour. I. *Journal of Theoretical Biology*, 7(1), 1–16.
- Hardin, G. (1968). The Tragedy of the Commons. *Science*, 162(5364), 1243-1248.
- Harris, P., Johnson, C., Huttona, D., Andrews, G., & Cooke, T. (1989). Young Children's Theory of Mind and Emotion. *Cognition & Emotion*, 3(4), 379-400.
- Hauser, M. (2006). *Moral minds: The nature of right and wrong*. New York, NY: HaperCollins

Publishers.

- Hauser, M. D., McAuliffe, K., & Blake, P. R. (2009). Evolving the ingredients for reciprocity and spite. *Philosophical Transactions of the Royal Society B*, 364(1533), 3255-3266.
- Hauser, M., Cushman, F., Young, L., Kang-Xing Jin, R., & Mikhail, J. (2007). A dissociation between moral judgments and justifications. *Mind & Language*, 22,1–21.
doi:10.1111/j.1468-0017.2006.00297.x
- Henrich, J. & McElreath, R. (2003). The Evolution of Cultural Evolution. *Evolutionary Anthropology*, 12(3), 123-135.
- Henrich, J. & R. Boyd (2002). On Modeling Cognition and Culture: Why replicators are not necessary for cultural evolution. *Journal of Cognition and Culture*, 2(2), 87-112.
- Henrich, J., J. Ensminger, et al. (2010). Markets, Religion, Community Size, and the Evolution of Fairness and Punishment. *Science*, 327(5972), 1480-1484.
- Henrich, N., & Henrich, J. (2007). *Why humans cooperate: A cultural and evolutionary explanation*. Oxford: Oxford University Press.
- Heyman, J. & Ariely, D. (2004). Effort for Payment: A Tale of Two Markets. *Psychological Science*, 15(11), 787-793.
- Horton, J. J., Rand, D. G., & Zeckhauser, R. J. (2011). The online laboratory: Conducting experiments in a real labor market. *Experimental Economics*, 14(3), 399-425.
- House, B. R., Silk, J. B., Henrich, J., Barrett, H. C., Scelza, B. A., Boyette, A. H., Hewlett, B., McElreath, R., & Laurence, S. (2013). Ontogeny of prosocial behavior across diverse societies. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 110(36), 14586-14591.
- Hunt, E. (1982). *História do Pensamento Economico: Uma Perspectiva Crítica*. Rio de Janeiro: Campus.
- Kahneman, D. (2012). *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Rio de Janeiro: Objetiva.

- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decisions under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1990). Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem. *The Journal of Political Economy*, 98(6), 1325–1348.
- Kalish, C., & Anderson, C. (2011). Ownership as a social status. *New Directions for Child and Adolescent Development*, 2011(132), 65–77.
- Kanan, L. A. (2011). Consumo sustentável e economia solidária: Alguns conceitos e contribuições da Psicologia. *Fractal: Revista de Psicologia*, 23(3), 607-624.
- Kanngiesser, P., & Hood, B. M. (2014a). Young children's understanding of ownership rights for newly made objects. *Cognitive Development*, 29, 30–40.
- Kanngiesser, P., & Hood, B. M. (2014b). Not by labor alone: Considerations for value influence use of the labor rule in ownership transfers. *Cognitive Science*, 38(2), 353-366.
- Kanngiesser, P., & Warneken, F. (2012). Young children consider merit when sharing resources with others. *PloS one*, 7(8), 43979. doi:10.1371/annotation/221e5f19-370e-4a52-add8-f882437bc85d
- Kanngiesser, P., Gjersoe, N. L., & Hood, B. M. (2010). The effect of creative labor on property-ownership transfer by preschool children and adults. *Psychological Science*, 21, 1236-1241.
- Kaplan, H., Hooper, P., & Gurven, M. (2009). The evolutionary and ecological roots of human social organization. *Philosophical Transactions of the Royal Society*, 364(1533), 3289-3299.
- Kim, S., & Kalish, C. W. (2009). Children's ascription of property rights with changes of ownership. *Cognitive Development*, 24(3), 322–336.
- Kohlberg, L. (1964). Development of moral character and moral ideology. In: Hoffman, M. L.; Hoffman, L. W (Orgs.). *Review of Child Development Research*. Vol. 1. Russell Sage

Foundation: New York, 212-321.

Kohlberg, L. (1976). Moral stages and moralization: the cognitive-developmental approach.

In: Lickona, T. (Org.). *Moral Development and Behavior: Theory, Research and Social Issues*. Holt, Rinehart and Winston: New York, 76-90.

Kohlberg, L. (1984). *Psicologia del desarrollo moral*. 2a vol. Editorial Disclée de Brower S/A: Bilbao, 1992.

Konow, J. (1996). A positive theory of economic fairness. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 31(1), 13-35.

Konow, J. (2001). Fair and square: the four sides of distributive justice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 46(2), 137-164. [doi:10.1016/S0167-2681\(01\)00194-9](https://doi.org/10.1016/S0167-2681(01)00194-9)

Konow, J. (2008). Distributive Justice. In: M. A. Genovese & L. C. Han (Ed.), *The Encyclopedia of American Government and Civics*, New York: Facts-on-File.

Kropotkin, P. (1902/2009). *Ajuda mútua: um fator de evolução*. São Sebastião: A Senhora Editora.

Liénard, P., Chevallier, C., Mascaro, O., Kiura, P., & Baumard, N. (2013). Early understanding of merit in Turkana children. *Journal of Cognition and Culture*, 13(1), 57-66. [doi:10.1163/15685373-12342084](https://doi.org/10.1163/15685373-12342084)

LoBue, V., Nishida, T., Chiong, C., DeLoache, J. S., & Haidt, J. (2010). When getting something good is bad: Even three year olds react to inequality. *Social Development*, 20, 154-170. [doi:10.1111/j.1467-9507.2009.00560.x](https://doi.org/10.1111/j.1467-9507.2009.00560.x)

Loomis, J. M., Blascovich, J. J., & Beall, A. C. (1999). Immersive virtual environment technology as a basic research tool in psychology. *Behavior Research Methods, Instruments, & Computers*, 31(4), 557-564.

Lowenstein, G., & Lerner, J.S. (2003). The role of affect in decision making. In R. Davidson,

- K. Scherer, & H. Goldsmith (Eds.), *Handbook of affective science*, 619-642. New York: Oxford University Press.
- Malcolm, S., Defeyter, M., & Friedman, O. (2014). Children and adults use gender- and age-stereotypes in ownership judgments. *Journal of Cognition and Development*, *15*, 123-135.
- Maldonato, M., & Dell'orco, S. (2010). Esferas conscientes e inconscientes. *Scientific American Brasil*, *40*, 22-29.
- Marx, K. (1961). Crítica do Programa de Gotha. In *Marx/Engels. Obras escolhidas*, v.2. Rio de Janeiro: editorial Vitória.
- Matsumoto, D., Haan, N., Yabrove, G., Theodorou, P., & Carney, C. (1986). Preschoolers' Moral Actions and Emotions in Prisoner's Dilemma. *Developmental Psychology*, *22*(5), 663-670.
- Melis, A., Altricher, K., Schneider, A, Tomasello, M. (2013). Allocation of resources to collaborators and free-riders by 3-year-olds. *J. of Experimental Child Psychology*, *114*(2), 364-370.
- Mill, J. S. (2000). *A liberdade/Utilitarismo*. São Paulo: Martins Fontes.
- Millar, J.C., Turri, J., & Friedman, O. (2014). For the greater goods? Ownership rights and utilitarian moral judgment. *Cognition*, *133*(1), 79–84.
- Moll, H., & Tomasello, M. (2007). Cooperation and human cognition: The Vygotskian intelligence hypothesis. *Philosophical Transactions of the Royal Society*, *362*, 639-648.
- Morewedge, C. Krishnamurti, T., & Ariely, D. (2014). Focused on fairness: Alcohol intoxication increases the costly rejection of inequitable rewards. *Journal of Experimental Social Psychology*, *50*, 15–20.
- Nardi, H. C., & Yates, D. B. (2005). Transformações contemporâneas do trabalho e processos

- de subjetivação: os jovens face à nova economia e à economia solidária. *Estudos de Psicologia (Natal)*, 10(1), 95-103.
- Neary, K.R., Van de Vondervoort, J.W., & Friedman, O. (2012). Artifacts and natural kinds: Children's judgments about whether objects are owned. *Developmental Psychology*, 48, 149-158.
- Nolesa, N., Keilb, F., Bloomb, P. & Gelmana, S. (2012). Children's and adults' intuitions about who Can own things. *Journal of Cognition and Culture*, 12, 265–286.
- Norton, M. I., & Ariely, D. (2011). Building a better America—One wealth quintile at a time. *Perspectives on Psychological Science*, 6(1), 9-12.
- Novakova, J. & Flegr, J. (2013). How Much Is Our Fairness Worth? The Effect of Raising Stakes on Offers by Proposers and Minimum Acceptable Offers in Dictator and Ultimatum Games. *PLoS ONE*, 8(4): e60966. doi:10.1371/journal.pone.0060966
- Nowak, M. (2006). Five rules for the evolution of cooperation. *Science*, 314(5805), 1560-1563. <http://dx.doi.org/10.1126/science.1133755>
- Nowak, M. (2012). Evolving cooperation. *J. Theor. Biol.*, 299, 1-8. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jtbi.2012.01.014>
- Oosterbeek, Sloof, e van de Kuilen (2004). Cultural Differences in Ultimatum Game Experiments: Evidence from a Meta-Analysis. *Experimental Economics*, 7, 171–188
- Ostrom, E. (1990). *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. New York: Cambridge University Press.
- Oxoby, R. J., & Spraggon, J. M. (2008). Mine and yours: Property rights in dictator games. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 65, 703-713.
- Palamar, M., Le, D. T., & Friedman, O. (2012). Acquiring ownership and the attribution of responsibility. *Cognition*, 124(2), 201–208.

- Piaget, J. (1994). *O juízo moral na criança* (4ª ed.). São Paulo: Summus (originalmente publicado em 1932).
- Pierce, J. , O'driscoll, M., & Coghlan, A. (2004). Work environment structure and psychological ownership: the mediating effects of control. *The Journal of Social Psychology, 144*(5), 507-534.
- Pierce, J. & Jussila, I. (2010). Collective psychological ownership within the work and organizational context: construct introduction and elaboration. *Journal of Organizational Behavior, 31*, 810–834.
- Pierce, J. & Lodgers, L. (2004). The Psychology of Ownership and Worker-Owner Productivity. *Group & Organization Management, 29*(5), 588-613.
- Pierce, J., Kostova, T., Dirks, K. (2001). Toward a theory of psychological ownership in organizations. *Academy of Management Review, 26*, 298-310.
- Pierce, J., Kostova, T., Dirks, K. (2002). The state of psychological ownership: integrating and extending a century of research. *Review of General Psychology, 13*(4), 23-38.
- Rand, D. G., Peysakhovich, A., Kraft-Todd, G. T., Newman, G. E., Wurzbacher, O., Nowak, M. A., Greene, J. D. (2014). Intuitive Cooperation and the Social Heuristics Hypothesis: Evidence from 15 Time Constraint Studies. *Nature Communications, 5*, 3677. <http://ssrn.com/abstract=2222683> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2222683>
- Rand, D., Greene, J. , & Nowak, M. (2012). Spontaneous giving and calculated greed. *Nature, 489*, 427–430.
- Rapoport, A. & Zwick, R. (2000). Game theory. In A. E. Kazdin (Ed.), *Encyclopedia of Psychology*. New York: Oxford University Press, 424-426.
- Rawls, J. (1993). *Uma teoria da justiça*. Lisboa: Editorial Presença.
- Richerson, P. J. & Boyd, R. (2005). *Not by genes alone: how culture transformed human*

- evolution*. Chicago: University of Chicago Press.
- Richerson, P., Boyd R., & Henrich, J. (2003). The cultural evolution of cooperation. In P. Hammerstein (Ed.). *Genetic and Culture Evolution of Cooperation*. Boston: MIT Press.
- Roazzi, A. (1995). Categorização, formação de conceitos e processos de construção de mundo: Procedimento de classificações múltiplas para o estudo de sistemas conceituais e sua forma de análise através de métodos de análise multidimensionais. *Cadernos de Psicologia*, 1, 1-27.
- Rochat, P; Dias, M.D.G; Liping, G; Broesch, T; Passos-Ferreira, C; Winning, A; Berg, B (2009). Fairness in distributive justice by 3- and 5-year-olds across seven cultures. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 40 (3), 416-442.
- Rochat, P. (2011). Possession and morality in early development. *New Directions in Child and Adolescent Development*, 132, 23-38.
- Rochat, P., Dias, M.D.G., Guo, L. Broesch, T., Passos-Ferreira, C., Winning, A., & Berg, B. (2009). Fairness in distributive justice by 3-and 5-year-olds across 7 cultures. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 40(3), 416-442.
- Rossano, F., Rakoczy, H., & Tomasello, M. (2011). Young children's understanding of violations of property rights. *Cognition*, 121(2), 219–227.
- Rousseau, V., Salek, S., Aubé, C. & Morin, E. (2009). Distributive justice, procedural justice, and psychological distress: the moderating effect of coworker support and work autonomy. *Journal of Occupational Health Psychology*, 14(3), 305–317.
- Russell, B. (2001). *História do pensamento ocidental: uma aventura dos pré-socráticos a Wittgesntein*. Rio de Janeiro: Ed. Ediouro.
- Saka, E. (2008). Blogging as a research tool for ethnographic fieldwork. In EASA Media Anthropology Network e-seminar.

- Sampaio, L., Camino, C., & Roazzi, A. (2009) Justiça distributiva: uma revisão da literatura psicossocial e desenvolvimentista. *Psicologia em Estudo*, 14(4), 631-640.
- Sampaio, L., Camino, C., Roazzi, A. (2007). Justiça distributiva em crianças de 5 a 10 anos de idade. *Psicologia: Reflexão e Crítica*, 20(2), 195-202.
- Sampaio, L., Camino, C., Roazzi, A. (2010) . Produtividade, necessidade e afetividade: justiça distributiva e empatia em jovens brasileiros. *Psicologia em Estudo*, 15, 161-170.
- Sandel, M. J. (2012a). *Justiça: o que é fazer a coisa certa*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- Sandel, M. J. (2012b). *O que o dinheiro não compra: os limites morais do mercado*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- Singer, P. (2000). Economia Solidária: um Modo de Produção e Distribuição. In P. Singer & A. R. Souza (Org.), *A Economia Solidária no Brasil: a Autogestão como Resposta ao Desemprego*. São Paulo: Contexto.
- Singer, P. (2002). *Introdução à economia solidária*. São Paulo: Fundação Perseu Abramo.
- Skarzynska, K (1989). Evaluative perspective and distributive justice. In: Eisenberg, N., Reykowski, J., Staub, E. (Orgs.). *Social and Moral Values: individual and societal perspectives*. Hillsdale, N. J. Erlbaum, 139-152.
- Smith, C. E., Blake, P. R. & Harris, P. L. (2013). I Should but I Won't: Why Young Children Endorse Norms of Fair Sharing but Do Not Follow them. *PLoS ONE*, 8(3): e59510
- Snare, F. (1972). The concept of property. *American Philosophical Quarterly*, 9(2), 200-206.
- Sperber, D. (1993). Remarques anthropologiques sur le relativisme moral. Dans Jean-Pierre Changeux (ed.), *Fondements naturels de l'éthique*, Paris: Odile Jacob, 319-334.
- Sperber, D. & Claidière, N. (2008). Defining and explaining culture (comments on Richerson

- and Boyd, Not by genes alone). *Biology and Philosophy*, 23(2), 283-292.
- Sperber, D. & Hirschfeld, L. (2004). The cognitive foundations of cultural stability and diversity. *Trends in Cognitive Science*, 8, 40-46.
- Sperber, D. & Hirschfeld, L. (2004). The cognitive foundations of cultural stability and diversity. *Trends in Cognitive Science*, 8(1), 40-46.
- Stake, J. (2004). The property 'instinct'. *Philosophical Transactions of the Royal Society London B*, 359(1451), 1763-1774.
- Stevens, J., Cushman, F., & Hauser, M. (2005). Evolving the psychological mechanisms for cooperation. *Annu. Rev. Ecol. Evol. Syst*, 36, 499–518.
- Sutter, M. (2007). Outcomes versus intentions: On the nature of fair behavior and its development with age. *Journal of Economic Psychology*, 28, 69–78.
- Tauile, J., & Rodrigues, H. (2004). Economia Solidária e Autogestão: A Criação e Recriação de Trabalho e Renda. *Mercado de Trabalho: Conjuntura e Análise (IPEA)*, 9(24), 35-43.
- Tedeschi, J., Hiester, D., & Gahagan, J. (1969). Matrix Values and the Behavior of Children in the Prisoner's Dilemma Game. *Child Development*, 40(2), 517-527.
- Tomasello, M. & Vaish, A. (2013). Origins of human cooperation and morality. *Annual Review of Psychology*, 64, 231–255.
- Tomasello, M. (2014). The ultra-social animal. *European Journal of Social Psychology*, 44(3), 187-194.
- Tomasello, M. & Warneken, F. (2008). Share and share alike. *Nature*, 454, 1057-1058.
- Trivers, R. (2000). The elements of a scientific theory of self-deception. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 907, 114–131. doi: 10.1111/j.1749-6632.2000.tb06619.x

- Trivers, R. L. (1971). The evolution of reciprocal altruism. *The Quarterly Review of Biology*, 46(1), 35–57.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1991). Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference Dependent Model. *Quarterly Journal of Economics*, 106(4), 1039–1061.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131.
- Vaish, A., Missana, M., & Tomasello, M. (2011). Three year old children intervene in third party moral transgressions. *British Journal of Developmental Psychology*, 29(1), 124–130.
- Valdesolo, P. & David DeSteno, D. (2008). The duality of virtue: Deconstructing the moral hypocrite. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44(5), 1334–1338.
- Veronese, M. V.; & Guareschi, P. (2005). Possibilidades solidárias e emancipatórias do trabalho: Campo fértil para a prática da psicologia social crítica. *Psicol. Soc.*, 17(2), 58–69.
- Warneken, F. & Tomasello, M. (2009). Varieties of altruism in children and chimpanzees. *Trends in Cognitive Science*, 13, 397–402.
- Warneken, F., Lohse, K., Melis, A., & Tomasello, M. (2011). Young children share the spoils after collaboration. *Psychological Science*, 22, 267–73.
- West, S. A., Griffin, A. S., & Gardner, A. (2007). Evolutionary explanations for cooperation. *Current Biology*, 17(16), 661–672.
- Wilson, E. O. (2012). *A conquista social da terra*. Rio de Janeiro: Companhia das Letras.
- Wright, N., Hodgson, K., Fleming, S., Symmonds, M., Guitart-Masip, M. & Dolan, R. (2012). Human responses to unfairness with primary rewards and their biological limits. [10.1038/srep00593]. *Scientific Reports*, 2.

- Wyman, E., Rakoczy, H., & Tomasello, M. (2013). Non-verbal communication enables children's coordination in a "Stag Hunt" game. *European Journal of Developmental Psychology, 10*(5), 597-610.
- Yamamoto, M., Alencar, A., Lacerda, A. (2009). Comportamento moral, ou como a cooperação pode trabalhar a favor de nosso genes egoístas. In. *Psicologia Evolucionista*, Rio de Janeiro: Guanabara Koogan.

APÊNDICES

APÊNDICE A – Histórias utilizadas no primeiro estudo

História 1: a) José e Daniel queriam fazer limonadas, os dois tinham os limões e cada um tinha um liquidificador. Eles trabalharam juntos para fazer as limonadas e após terem vendido tudo, eles lucraram R\$ 100, já descontado tudo o que foi gasto. Dos R\$ 100 de lucro, quanto você daria para José e Daniel?

b) E se José ficasse conversando, enquanto Daniel fazia as limonadas, quanto você daria para cada um?

História 2: a) João e Carlos querem fazer limonadas para vender. João tem os limões. Cada um levou o seu liquidificador e os dois trabalham juntos para fazer as limonadas. Depois de venderem as limonadas, eles lucraram R\$ 100, já descontado tudo o que foi gasto. Dos R\$ 100 de lucro, quanto você daria para João e Carlos?

b) E se João ficasse conversando, enquanto Carlos fazia as limonadas, quanto dos R\$ 100 você daria para cada um?

História 3: a) Jaime e Fábio tinham vários limões para fazer limonadas. Jaime tinha um liquidificador e Fábio, não. Os dois trabalharam juntos para fazer as limonadas e tiveram um lucro de R\$ 100 com a venda, já descontado os custos. Dos R\$ 100 de lucro, quanto você daria para Jaime e Fábio?

b) E se Jaime ficasse conversando, enquanto Fábio fazia as limonadas, quanto dos R\$ 100 você daria para cada um?

APÊNDICE B – Quadrinhos utilizados no no segundo estudo

Por favor, leia a história abaixo. Após a leitura, você precisará responder uma pergunta sobre ela. Leia-a com atenção até tê-la compreendido bem. Se necessário, leia mais de uma vez.



Você quer fazer bolinhos para levar a um piquenique.

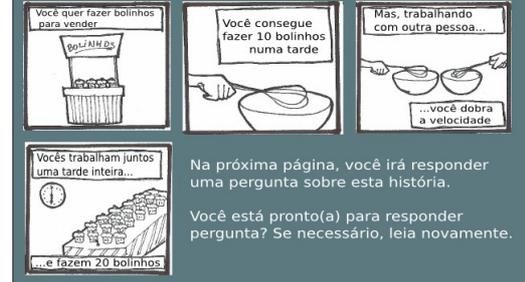
Você consegue fazer 10 bolinhos numa tarde.

Mas, trabalhando com outra pessoa...
...você dobra a velocidade.

Vocês trabalham juntos uma tarde inteira...
...e fazem 20 bolinhos.

Na próxima página, você irá responder uma pergunta sobre esta história.
Você está pronto(a) para responder pergunta? Se necessário, leia novamente.

Por favor, leia a história abaixo. Após a leitura, você precisará responder uma pergunta sobre ela. Leia-a com atenção até tê-la compreendido bem. Se necessário, leia mais de uma vez.



Você quer fazer bolinhos para vender.

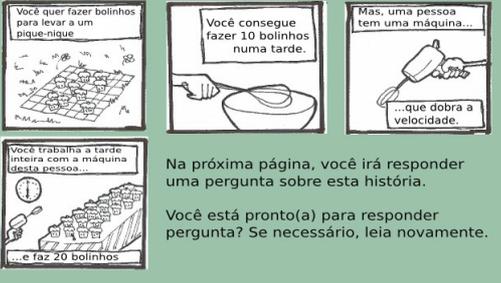
Você consegue fazer 10 bolinhos numa tarde.

Mas, trabalhando com outra pessoa...
...você dobra a velocidade.

Vocês trabalham juntos uma tarde inteira...
...e fazem 20 bolinhos.

Na próxima página, você irá responder uma pergunta sobre esta história.
Você está pronto(a) para responder pergunta? Se necessário, leia novamente.

Por favor, leia a história abaixo. Após a leitura, você precisará responder uma pergunta sobre ela. Leia-a com atenção até tê-la compreendido bem. Se necessário, leia mais de uma vez.



Você quer fazer bolinhos para levar a um piquenique.

Você consegue fazer 10 bolinhos numa tarde.

Mas, uma pessoa tem uma máquina...
...que dobra a velocidade.

Você trabalha a tarde inteira com a máquina desta pessoa...
...e faz 20 bolinhos.

Na próxima página, você irá responder uma pergunta sobre esta história.
Você está pronto(a) para responder pergunta? Se necessário, leia novamente.

Por favor, leia a história abaixo. Após a leitura, você precisará responder uma pergunta sobre ela. Leia-a com atenção até tê-la compreendido bem. Se necessário, leia mais de uma vez.



Uma pessoa quer fazer bolinhos para vender.

Ela consegue fazer 10 bolinhos numa tarde.

Mas, trabalhando com você...
...ela dobra a velocidade.

Vocês trabalham juntos uma tarde inteira...
...e fazem 20 bolinhos.

Na próxima página, você irá responder uma pergunta sobre esta história.
Você está pronto(a) para responder pergunta? Se necessário, leia novamente.

Por favor, leia a história abaixo. Após a leitura, você precisará responder uma pergunta sobre ela. Leia-a com atenção até tê-la compreendido bem. Se necessário, leia mais de uma vez.



Uma pessoa quer fazer bolinhos para levar a um piquenique.

Ela consegue fazer 10 bolinhos numa tarde.

Mas, você tem uma máquina...
...que dobra a velocidade.

Ela trabalha a tarde inteira com a sua máquina...
...e faz 20 bolinhos.

Na próxima página, você irá responder uma pergunta sobre esta história.
Você está pronto(a) para responder pergunta? Se necessário, leia novamente.

Por favor, leia a história abaixo. Após a leitura, você precisará responder uma pergunta sobre ela. Leia-a com atenção até tê-la compreendido bem. Se necessário, leia mais de uma vez.



Uma pessoa quer fazer bolinhos para vender.

Ela consegue fazer 10 bolinhos numa tarde.

Mas, você tem uma máquina...
...que dobra a velocidade.

Ela trabalha a tarde inteira com a sua máquina...
...e faz 20 bolinhos.

Na próxima página, você irá responder uma pergunta sobre esta história.
Você está pronto(a) para responder pergunta? Se necessário, leia novamente.

Por favor, leia a história abaixo. Após a leitura, você precisará responder uma pergunta sobre ela. Leia-a com atenção até tê-la compreendido bem. Se necessário, leia mais de uma vez.



Uma pessoa quer fazer bolinhos para levar a um piquenique.

Ela consegue fazer 10 bolinhos numa tarde.

Mas, trabalhando com você...
...ela dobra a velocidade.

Vocês trabalham juntos uma tarde inteira...
...e fazem 20 bolinhos.

Na próxima página, você irá responder uma pergunta sobre esta história.
Você está pronto(a) para responder pergunta? Se necessário, leia novamente.

Por favor, leia a história abaixo. Após a leitura, você precisará responder uma pergunta sobre ela. Leia-a com atenção até tê-la compreendido bem. Se necessário, leia mais de uma vez.



Você quer fazer bolinhos para vender.

Você consegue fazer 10 bolinhos numa tarde.

Mas, uma pessoa tem uma máquina...
...que dobra a velocidade.

Você trabalha a tarde inteira com a máquina desta pessoa...
...e faz 20 bolinhos.

Na próxima página, você irá responder uma pergunta sobre esta história.
Você está pronto(a) para responder pergunta? Se necessário, leia novamente.

APÊNDICE C – Quadrinhos e perguntas representativos dos utilizados no terceiro estudo referentes a distribuição de dinheiro

Imagine que você quer fazer biscoitos para vender...
...E você vende cada um por \$1

Mas você só consegue fazer 5, se trabalhar sozinho

Beto tem um mixer e se você pedir para usá-lo, você consegue fazer 10

Você pede para usar o mixer e consegue fazer 10 biscoitos

Alguém compra todos os biscoitos e você recebe \$10

Por favor, responda a questão sobre essa história na próxima página.

Quanto você daria para Beto que deixou você usar o mixer?

Imagine que você quer fazer bolinhos

Mas você só consegue fazer 5 se usar somente seus ingredientes

Marcos tem mais ingredientes e se você pedir para usá-los, você consegue fazer 10

Você pede para usar os ingredientes...
...e você faz 10 biscoitos

Alguém compra todos os bolinhos e você recebe \$10

Por favor, responda a questão sobre essa história na próxima página.

Quanto você daria a Marcos que deixou você usar os ingredientes?

Imagine que você quer fazer limonada para vender...
...E você vende cada copo por \$1

Mas você só consegue fazer 5 copos, se trabalhar sozinho

Se você pedir para João ajudá-lo, vocês conseguem fazer 10

Você trabalha com João e...
... juntos vocês fazem 10 copos

Alguém compra todos os copos de limonada e você recebe \$10

Por favor, responda a questão sobre essa história na próxima página.

Quanto você daria para João que trabalho com você?

APÊNDICE D – Quadrinhos e perguntas representativos dos utilizados no terceiro estudo referentes a distribuição de produtos

Imagine que Luiz quer fazer limonada

Mas ele só consegue fazer 5 copos, se trabalhar sozinho

Beto tem um espremedor e se Luiz pedir para usá-lo, ele consegue fazer 10

Luiz pede para usar o espremedor...

...e consegue fazer 10 copos

Por favor, responda a questão sobre essa história na próxima página.

Quantos você acha que Luiz daria para Beto que o deixou usar o espremedor?

Imagine que Fábio quer fazer bolinhos

Ele consegue fazer 5 se trabalhar sozinho

Se Fábio pedir a Júlio para ajudá-lo, ele consegue fazer 10

Fábio pede a ajuda de Júlio e juntos...

...eles fazem 10 bolinhos

Por favor, responda a questão sobre essa história na próxima página.

Quantos você acha que Fábio daria para Júlio que trabalhou com ele?

Imagine que Daniel quer fazer biscoitos

Mas ele só consegue fazer 5 se usar somente os ingredientes dele

Carlos tem mais ingredientes e se Daniel pedir para usá-los, ele consegue fazer 10

Daniel pede para usar os ingredientes e ele faz 10 biscoitos

Por favor, responda a questão sobre essa história na próxima página.

Quantos você acha que Daniel daria para Carlos que o deixou usar os ingredientes?

ANEXO – Termo de Consentimento Livre e Esclarecido**UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO- UFPE
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM PSICOLOGIA COGNITIVA****TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO**

Convidamos o (a) Sr.(a) para participar, como voluntário (a), da pesquisa **A influência da propriedade na alocação de recursos em empreendimentos cooperativos**. Esta pesquisa é orientada pelo Prof. Antonio Roazzi e está sob a responsabilidade do pesquisador Guilherme Ribeiro Eulálio Cabral, residente na Rua da Aurora, 573, apto 1603, Boa Vista - Recife-PE, CEP 50050-904. Telefone: (81) 9770-4549. email: grecabral@gmail.com. É válido destacar que em caso de dúvidas é possível entrar em contato mediante ligação a cobrar.

Este Termo de Consentimento pode conter informações que o/a senhor/a não entenda. Caso haja alguma dúvida, pergunte à pessoa que está lhe entrevistando para que o/a senhor/a esteja bem esclarecido(a) sobre sua participação na pesquisa. Após ser esclarecido(a) sobre as informações a seguir, caso aceite em fazer parte do estudo, rubriche as folhas e assine ao final deste documento, que está em duas vias. Uma delas é sua e a outra é do pesquisador responsável. Em caso de recusa o (a) Sr. (a) não será penalizado(a) de forma alguma. Também garantimos que o (a) Senhor (a) tem o direito de retirar o consentimento da sua participação em qualquer fase da pesquisa, sem qualquer penalidade.

INFORMAÇÕES SOBRE A PESQUISA:

A presente pesquisa tem como objetivo principal investigar a influência do trabalho e da propriedade (meios de produção e das matérias-primas) sob os julgamentos distributivos em situações referentes à fabricação de produtos. Para alcançar tal objetivo os participantes deverão decidir como alocar recursos situações hipotéticas descritas com a ajuda de figuras.

A participação do voluntário na presente pesquisa ocorrerá de maneira breve. Será solicitado ao participante que responda questões sobre a distribuição de recursos entre dois personagens em um formulário eletrônico. O tempo total para as respostas é estimado em cerca de 20 minutos, mas que poderá ser usado o tempo que cada um achar necessário. Será solicitado ainda que os voluntários respondam as perguntas de maneira sincera e esclarecido que não há resposta correta para nenhuma questão.

Essa pesquisa traz riscos mínimos diretos aos participantes, como por exemplo, algum tipo de desconforto ou constrangimento, no entanto, esses riscos poderão ser minimizados por ser realizado de forma individual e o participante estará livre para desistir de participar do procedimento de coleta a qualquer momento.

Os voluntários podem ter um benefício direto pela participação na pesquisa pela possibilidade de uma autorreflexão sobre os temas tratados na pesquisa, implicando em um maior conhecimento sobre si mesmo ou de situações que poderiam ser pouco familiares aos voluntários da pesquisa. Além disso, existem benefícios indiretos, pois a participação na pesquisa aumentará o conhecimento sobre a compreensão das pessoas sobre propriedade e o que fundamenta o comportamento de partilha entre elas.

É importante destacar que ao aceitar participar da presente pesquisa será assegurado ao

participante total sigilo e anonimato além do direito de retirar o consentimento a qualquer momento sem que haja qualquer prejuízo da continuidade do acompanhamento/ tratamento usual.

As informações desta pesquisa serão confidenciais e serão divulgadas apenas em eventos ou publicações científicas, não havendo identificação dos voluntários, a não ser entre os responsáveis pelo estudo, sendo assegurado o sigilo sobre a sua participação. Os dados coletados serão armazenados nos computadores pessoais do pesquisador responsável e do orientados da presente pesquisa. Tais materiais, bem como o presente documento serão guardados durante cinco anos podendo ser revistos e reutilizados com o passar dos anos. O pesquisador será o responsável pela guarda dos dados.

Se houver necessidade, as despesas para a sua participação serão assumidos pelos pesquisadores (ressarcimento de transporte e alimentação). Fica também garantida indenização em casos de danos, comprovadamente decorrentes da participação na pesquisa, conforme decisão judicial ou extra-judicial.

Em caso de dúvidas relacionadas aos aspectos éticos deste estudo, você poderá consultar o Comitê de Ética em Pesquisa Envolvendo Seres Humanos da UFPE no endereço: **(Avenida da Engenharia s/n – 1º Andar, Sala 4 – Cidade Universitária, Recife-PE, CEP: 50740-600, Tel.: 2126.8588 – e-mail: cepccs@ufpe.br).**

(Assinatura do pesquisador)

CONSENTIMENTO DA PARTICIPAÇÃO DA PESSOA COMO VOLUNTÁRIO(A)

Eu, _____, RG/ CPF/_____, abaixo assinado, concordo em participar do estudo **A influência da propriedade na alocação de recursos em empreendimentos cooperativos**, como voluntário (a). Fui devidamente informado (a) e esclarecido(a) pelo(a) pesquisador (a) sobre a pesquisa, os procedimentos nela envolvidos, assim como os possíveis riscos e benefícios decorrentes de minha participação. Foi-me garantido que posso retirar meu consentimento a qualquer momento, sem que isto leve a qualquer penalidade ou interrupção de meu acompanhamento/assistência/tratamento.

Local e data _____

Nome e Assinatura do participante ou do responsável legal: _____

Presenciamos a solicitação de consentimento, esclarecimentos sobre a pesquisa e aceite do(a) voluntário(a) em participar.

Nome:
Assinatura:

Nome:
Assinatura: