

EFEITO MODERADOR DA ATIVAÇÃO DA IDENTIDADE ENTRE ORIENTAÇÃO DE VALOR E DESEMPENHO NO CONTEXTO DE CONTRATO BASEADO EM META ORÇAMENTÁRIA DE GRUPO.

Mamadou Dieng

mamadou@usp.br

Reinaldo Guerreiro

reiguerr@usp.br

Andson Braga

abraga@usp.br

RESUMO

O presente estudo teve como objetivo investigar o papel moderador da ativação da identidade no efeito da SVO sobre o desempenho de grupo em contrato de incentivo baseado em meta orçamentária de grupo. Em um experimento, 135 estudantes de curso de graduação de quatro (4) Instituições de Ensino Superior do Estado da Paraíba realizaram um jogo repetido de dilema de bem público nas condições experimentais de identidade pessoal e identidade de grupo. Os resultados indicaram significância estatística do efeito principal da identidade no desempenho de grupo, enquanto a SVO não teve efeito significativo. Encontraram-se evidências de moderação da SVO no efeito da ativação da identidade de grupo nos grupos de participantes com SVO individualista e competidor, confirmando assim a hipótese de transformação de motivos. Porém, nenhum efeito foi observado nos grupos de participantes com SVO pró-social, refutando desta forma a hipótese de ampliação de motivos.

Palavras chave: Identidade, Orientação Social, Incentivo em Grupo, Bem Público.

INTRODUÇÃO

Upton (2009) examinou os efeitos da orientação de valor social (SVO) e os contratos de incentivo de grupo sobre a variação de desempenho e desempenho. O SVO inclui três tipos principais de orientação de valor: pro-sociais (que valorizam cooperação e igualdade em resultados); Individualistas (que se concentram em suas próprias recompensas); e, os concorrentes (que procuram vantagem relativa sobre os outros, mesmo às suas próprias custas). Como ele explica, em um ambiente de grupo, alguma sensibilidade à dinâmica de interações interpessoais, incluindo como os indivíduos se comportam quando

suas ações afetam os resultados de colegas de trabalho, pode informar o desenho da avaliação de desempenho e do sistema de remuneração.

O estudo da influência de motivos e valores sociais no desenho e uso de informações contábeis gerenciais é uma importante linha de pesquisa da contabilidade gerencial (SPRINKLE, 2003). Estudos de contabilidade examinaram os papéis dos sistemas de contabilidade formal e mecanismos de controle informal, como cultura, honestidade, identificação de grupo e estrutura da equipe, como formas de abordar problemas de controle organizacional (KACHELMEIER e SHEHATA, 1997; ROWE, 2004). Por exemplo, Kachelmeier e Shehata (1997) examinaram o efeito das dimensões culturais do individualismo versus coletivismo em um contexto de auditoria. Eles destacam a importância de estudar as diferenças individuais dentro de grupos culturais ou sociais depois de notar variação significativa dentro de grupos culturais.

Com base na análise de diferentes motivações sociais, Upton (2009) formulou a hipótese de que os prosociais, com sua preferência por conjunta e igualdade nos resultados, se comportem em um alto nível entre os três contratos de incentivo. Espera-se que os individualistas, com sua preferência por resultados próprios, respondam aos incentivos proporcionados pelas metas orçamentárias, consistentes com as previsões econômicas. Espera-se que os concorrentes, com uma preferência por vantagem relativa, contribuam menos para o desempenho do grupo, a menos que a própria riqueza seja gravemente afetada. Estes resultados experimentais suportam esta previsão.

Upton (2009) também conjectura que a pesquisa futura poderia investigar o projeto da medida do desempenho e os sistemas da recompensa que alinham positivamente os motivos dos concorrentes com os objetivos organizacionais. A concorrência entre grupos, com outras unidades organizacionais ou *benchmarks* externos, pode resultar em maior desempenho, canalizando a preferência dos concorrentes por vantagem relativa para grupos externos em vez de membros do grupo próprios. Seguindo esta sugestão, e utilizando argumentos extraídos da literatura sobre identidade de grupo e orientação de valor social, investigamos se a identidade de grupo modera a relação entre orientação de valor social e desempenho do grupo.

A escolha se justifica em função de limitações dos estudos anteriores quanto à incorporação do fator identidade como um antecedente do comportamento cooperativo nos experimentos sobre os contratos específicos mencionados, embora as evidências empíricas sobre contrato de incentivo em grupo já mostraram que a identidade de grupo impacta o desempenho do grupo em um contrato de incentivo em

grupo (Blazovich, 2013; Towry, 2003). No entanto, o efeito da identidade de grupo foi examinado em contratos de incentivo em grupo com características de um contrato de salário fixo e de remuneração por peça produzida (Towry, 2003), assim faltam evidências sobre as implicações da ativação da identidade em contratos baseados em meta orçamentária.

Espera-se que os resultados deste experimento tenham implicações importantes na compreensão da interação entre SVO e identidade no contexto empresarial, de modo que as evidências acerca da amplitude em que os empregados se identificam com os seus colegas de trabalho possam mitigar significativamente os problemas associados com a observabilidade das suas ações no trabalho (Akerlof & Kranton, 2005). Também, espera-se que as descobertas da pesquisa ressaltam a importância de promover efetivamente a coordenação, a cooperação e as relações interpessoais positivas entre os membros de uma organização. Para Chen et al. (2010), as relações positivas podem gerar uma série de resultados importantes, tais como a partilha mais eficaz dos recursos e das informações, maior confiança e melhor desempenho.

2 BASE TEÓRICA E HIPÓTESES

2.1 Cenário do Experimento

Para testar as hipóteses relativas à influência moderadora da identidade nos efeitos da orientação de valor social, fez-se necessário criar um cenário experimental, onde algumas premissas foram assumidas a respeito da identificação e mensuração do desempenho do indivíduo e do grupo em um dilema de jogo de bens públicos com mecanismo voluntário de contribuição, incerteza sobre os aspectos do esforço e desempenho do indivíduo, e utilidade do indivíduo derivada no jogo.

Neste estudo, admite-se que há um grupo de tamanho “n” que participa em um dilema de bens públicos com mecanismo voluntário de contribuição, onde a produção do grupo corresponde ao somatório das contribuições individuais (ou seja, uma função aditiva de produção). A contribuição individual é uma função da quantidade de recursos e se converte diretamente no resultado da produção. Neste cenário, cada membro do grupo tem conhecimento da sua relação esforço (contribuição) – desempenho (ou seja, não há incerteza de desempenho a nível individual) e as contribuições de cada um do grupo são transparentes para o outro, o que aumenta a importância da interdependência entre os membros do grupo.

Além disso, cada participante é dotado de certa quantidade de recursos – para o propósito deste estudo representando a capacidade de fornecer esforços no trabalho – que pode alocar entre uma conta individual, que irá beneficiá-los diretamente (para o propósito deste estudo, se esquivando no trabalho), e

uma conta de grupo (para o propósito deste estudo, trabalhando para a cooperação em grupo) dividida igualmente entre os membros do grupo. A empresa (principal) observa a produção do grupo, mas não as contribuições individuais e utiliza esta produção em um contrato de incentivo em grupo para remunerar os empregados que têm utilidade, tanto se esquivando no trabalho, quanto contribuindo para a cooperação da produção.

Escolheu-se o contrato de incentivo baseado na meta orçamentária moderada, porque este tipo de contrato apresenta maior eficácia em relação ao contrato por peça produzida e ao contrato baseado em meta orçamentária elevada, e representa os problemas de controle de trapaça, *free-riding* e da coordenação em trabalhos de grupo. Além disso, neste contrato, os prosociais são os indivíduos que menos se esquivam nas contribuições dos outros membros do grupo em comparação com os individualistas e os competidores, isto é, apresentam maior desempenho de grupo.

2.2 Contrato de incentivo em grupo baseado em meta orçamentária

Upton (2009) descreve o contrato definindo alguns parâmetros para a função de recompensa do agente. O contrato de grupo baseado em orçamento remunera cada membro do grupo uma parte igual do bônus do grupo quando a meta orçamentária do grupo é atingida e um valor por unidade de $b > 0$ para cada unidade que excede a meta orçamentária do grupo. O bônus é equivalente ao produto da meta orçamentária e do valor por unidade, ou seja, $b \times \text{meta orçamentária}$. A remuneração total do agente i depende tanto da decisão do próprio agente i quanto da decisão do outro agente e se a meta orçamentária é alcançada. A função de recompensa do agente i é expressa como segue:

$$TP_i = bCD + bD(O_1 + O_2 - C) + a(T_i - O_i)$$

Onde:

TP_i = remuneração total para o agente i ;

O_i = contribuição ao grupo pelo empregado i ;

T_i = contribuição total

a = utilidade individual (remuneração) por unidade decorrente da troca individual; e

b = remuneração individual por unidade decorrente da contribuição total do grupo.

C = meta orçamentária

$D = 1$ se a contribuição do grupo for igual ou superior à meta orçamentária; 0 outro.

A Tabela 2 ilustra as remunerações e os equilíbrios de Nash no contrato baseado em meta orçamentária moderada (nível médio). Os valores dos parâmetros utilizados para elaborar a matriz de remuneração ($b=20$ e $a=30$; meta orçamentária = 800) foram também utilizados no experimento.

O contrato baseado orçamento descreve um jogo de bens públicos com a meta orçamentária modelada como limiar ou pontos de provisão. Um contrato baseado em orçamento pode resultar em vários equilíbrios de Nash. Porém, contribuição igual à zero permanece um equilíbrio. Além disso, várias combinações de contribuições dos membros do grupo cuja soma é igual ao nível orçamentário são também equilíbrios de Nash e geram ganhos elevados para cada membro do grupo do que não contribuir com o grupo. Portanto, o nível de orçamento funciona como um mecanismo de controle formal para mitigar o efeito *free-riding* (Upton, 2009).

O contrato baseado em meta orçamentária tem equilíbrios de Nash positivos que envolvem contribuições com a produção do grupo, e estes equilíbrios são pareto superiores à trapaça completa (HOLMSTRÖM, 1982). Isso ocorre porque a descontinuidade na recompensa que existe através dos contratos baseados em orçamento pode mudar o benefício incremental de trabalhar. Especificamente, suponha que os outros membros do grupo estejam trabalhando e que o trabalhador marginal, alocando o seu tempo total ao trabalho é capaz de assegurar que a meta orçamentária do grupo seja atingida e que a remuneração para cada membro do grupo seja igual ($b \times$ meta orçamentária). Se o trabalhador marginal não exercer esforço, no entanto, a meta orçamentária do grupo não será alcançada e a remuneração do incentivo será igual a \$0. Neste caso, o benefício de estar trabalhando, ($b \times$ meta orçamentária) pode ultrapassar estritamente o benefício de trapacear, a $x T_i$. Trabalhando é, assim, sustentado como um equilíbrio de Nash (melhor resposta mútua) (FISHER et al., 2003).

Segundo Guymon et al. (2008), este contrato baseado em meta orçamentária é o mesmo que o contrato por peça produzida, exceto que ele paga zero se o resultado da produção do grupo estiver abaixo da meta do orçamento. Existem muitos equilíbrios de Nash na condição do contrato baseado em orçamento com a função de produção aditiva desde que o resultado do grupo seja superior ou igual à meta orçamentária. Considerando a remuneração para resultados abaixo da meta orçamentária, a única estratégia de equilíbrio é trapacear nesta região e optar pela contribuição ao grupo = 0, assim o resultado total será igual à zero. Não há equilíbrio de Nash com resultado estritamente positivo que esteja abaixo da meta orçamentária; um agente está em melhor situação praticando o *free-riding* completamente.

Agora, considere resultados no nível ou acima da meta orçamentária. Aqui, existem muitos equilíbrios, mas todos têm resultado igual à meta orçamentária. Existem vários equilíbrios porque o equilíbrio não exige que cada agente contribua com uma quantidade igual ao resultado do grupo, assim contribuindo com uma parte igual para atingir a meta orçamentária. A escolha ótima do nível da contribuição depende do número dos outros membros e da meta orçamentária (GUYMON et al., 2008). Fisher et al. (2003) explicam que existem dois equilíbrios de Nash em estratégias puras ¹ quando há duas pessoas dentro de um grupo e a meta orçamentária exigir a máxima de contribuição de cada pessoa. Não há equilíbrio com as contribuições que excedem a meta orçamentária porque, neste caso, um indivíduo enfrenta um contrato por peça produzida após as contribuições de o grupo atingir a meta orçamentária. Assim um indivíduo irá obter melhor recompensa caso não contribuir com o grupo uma vez a meta orçamentária seja alcançada (GUYMON et al., 2008).

O contrato de incentivo definido no cenário deste estudo possui uma matriz dada específica porque o uso e o nível do orçamento afetam as recompensas dos membros do grupo. A matriz dada baseada nos valores dos parâmetros do experimento é apresentada na Tabela 1. A matriz transformada para individualistas, pró-sociais e competidores baseada no modelo de Van Lange (1999) é apresentada nas Tabelas 1, 2 e 3 apresentadas a seguir. Os equilíbrios de Nash são destacados nestas Tabelas.

Tabela 1 - Tabela de Remuneração para Individualistas, Competidores e Pró-sociais - Matriz Dada (e Matriz efetiva para individualistas) ²

		Escolha do Indivíduo 1 (I1)																	
		Pessoal		0		100		200		300		400		500		600		700	
		Grupo (Projeto)		700		600		500		400		300		200		100		0	
		I1	I2	I1	I2	I1	I2	I1	I2	I1	I2	I1	I2	I1	I2	I1	I2		
Escolhas do Indivíduo 2 (I2)	0	700	280	280	260	290	240	300	220	310	200	320	180	330	160	340	0	210	
	100	600	290	260	270	270	250	280	230	290	210	300	190	310	30	180	30	210	
	200	500	300	240	280	250	260	260	240	270	220	280	60	150	60	180	60	210	
	300	400	310	220	290	230	270	240	250	250	90	120	90	150	90	180	90	210	
	400	300	320	200	300	210	280	220	120	90	120	120	120	150	120	180	120	210	
	500	200	330	180	310	190	150	60	150	90	150	120	150	150	150	180	150	210	
	600	100	340	160	180	30	180	60	180	90	180	120	180	150	180	180	180	210	
	700	0	210	0	210	30	210	60	210	90	210	120	210	150	210	180	210	210	

Fonte: Dados da pesquisa (2016)

Tabela 2 - Tabela de Remuneração para Competidores - Matriz Efetiva³

Escolha do Indivíduo 1 (I1)

Escolhas do Indivíduo 2 (I2)

Pessoal	Grupo (Projeto)	0		100		200		300		400		500		600		700	
		700		600		500		400		300		200		100		0	
		I1	I2	I1	I2	I1	I2	I1	I2	I1	I2	I1	I2	I1	I2	I1	I2
0	700	0	0	-30	30	-60	60	-90	90	-120	120	-150	150	-180	180	-210	210
100	600	30	-30	0	0	-30	30	-60	60	-90	90	-120	120	-150	150	-180	180
200	500	60	-60	30	-30	0	0	-30	30	-60	60	-90	90	-120	120	-150	150
300	400	90	-90	60	-60	30	-30	0	0	-30	30	-60	60	-90	90	-120	120
400	300	120	-120	90	-90	60	-60	30	-30	0	0	-30	30	-60	60	-90	90
500	200	150	-150	120	-120	90	-90	60	-60	30	-30	0	0	-30	30	-60	60
600	100	180	-180	150	-150	120	-120	90	-90	60	-60	30	-30	0	0	-30	30
700	0	210	-210	180	-180	150	-150	120	-120	90	-90	60	-60	30	-30	0	0

Fonte: Dados da Pesquisa (2016)

Tabela 3 - Tabela de Remuneração para Pró-sociais - Matriz Efetiva⁴

Escolha do Indivíduo 1 (I1)

Escolhas do Indivíduo 2 (I2)

Pessoal	Grupo (Projeto)	0		100		200		300		400		500		600		700	
		700		600		500		400		300		200		100		0	
		I1	I2	I1	I2	I1	I2	I1	I2	I1	I2	I1	I2	I1	I2	I1	I2
0	700	560	560	520	520	480	480	440	440	400	400	360	360	320	320	0	0
100	600	520	520	540	540	500	500	460	460	420	420	380	380	60	60	60	60
200	500	480	480	500	500	520	520	480	480	440	440	400	400	120	120	120	120
300	400	440	440	460	460	480	480	500	500	460	460	420	420	180	180	180	180
400	300	400	400	420	420	440	440	460	460	420	420	380	380	240	240	240	240
500	200	360	360	380	380	400	400	420	420	380	380	340	340	300	300	300	300
600	100	320	320	340	340	360	360	380	380	340	340	300	300	360	360	360	360
700	0	0	0	60	60	120	120	180	180	240	240	300	300	360	360	420	420

Fonte: Dados da pesquisa (2016)

No contexto do contrato de incentivo com meta moderada, os individualistas avaliam matrizes dadas como matrizes efetivas, ou seja, são idênticas (ver Tabela 1) enquanto os competidores e os prosociais transformam as matrizes dadas em matrizes efetivas (ver Tabela 2 e 3). Neste contrato, para cada tipo de SVO, os equilíbrios de Nash ocorrem conforme descreve as Tabelas 1, 2 e 3 mencionadas.

A matriz transformada (efetiva) representa diferentes preferências para padrões de resultados (ganhos ou remunerações) para cada tipo de SVO. Em adição a estas preferências, o comportamento atual de individualistas, pró-sociais e competidores em um cenário interativo de grupo é provavelmente afetado de forma diferente pelo grau em que o nível de identidade é evidenciado. Os tratamentos de identidade pessoal e de grupo fornecem uma situação especial para examinar os efeitos da identidade pessoa e de

grupo porque conforme as hipóteses transformação de motivos e de ampliação, os individualistas e competidores reagem aos efeitos da identidade de forma diferente em comparação com os pró-sociais. Se a identidade de grupo é importante na determinação do comportamento em um cenário de grupo, isto é, mudando as preferências dos individualistas e competidores de um lado e do outro lado, aumentando a confiança geral dos pró-sociais, então a identidade pode atuar como variável moderadora entre a SVO e o desempenho do grupo medido pela sua capacidade contributiva.

Na condição de controle do experimento, ou seja, no cenário em que a identidade pessoal é ativada, a introdução da meta no contrato de incentivo limita a extensão da trapaça porque a meta orçamentária cria um equilíbrio com remuneração e utilidade maior do que a remuneração obtida caso não efetuar contribuições ao grupo. A coordenação em um equilíbrio de maior resultado é consistente com as preferências dos individualistas que buscam maximizar os seus resultados individuais. Acima da meta orçamentária, espera-se que os individualistas não contribuam porque nesta zona existe uma tensão para trapacear. Isto implica uma vontade dos individualistas garantirem que contribuições suficientes sejam realizadas para alcançar, mas não exceder a meta orçamentária.

De acordo com a matriz transformada (Tabela 2) do contrato, a estratégia dominante dos competidores é de não contribuir ao grupo no contrato de incentivo baseado em meta moderada. Para obter vantagem relativa, um competidor deve contribuir menos para o grupo do que o outro membro do grupo. Este comportamento sugere que a trapaça e a coordenação são prováveis problemas significativos para os grupos de competidores. Por último, em se tratando dos prosociais, a matriz transformada (efetiva) para estes é mostrado na Tabela 3. No contrato de incentivo baseado em orçamento moderado, os equilíbrios de Nash ocorrem no nível igual ou superior à meta orçamentária na linha diagonal e levando a contribuições iguais à zero. Consequentemente, contribuições para o grupo são provavelmente elevadas neste tipo de contrato, o que também sugere que a trapaça é menos provável com os pró-sociais no contrato baseado em meta orçamentária moderada.

Quanto à condição experimental (tratamento da identidade de grupo), aplicando o tratamento de identidade de grupo, espera-se que, em relação à condição de controle (tratamento de identidade pessoal), os participantes serão menos propensos a escolher menores contribuições no mecanismo voluntário de contribuição do jogo de bens públicos, levando a um aumento de eficiência de coordenação e de resultado ótimo de Pareto. Em comparação com o tratamento de identidade de pessoal, ações que geram uma forte

identidade de grupo nos grupos experimentais aumentarão significativamente a escolha de uma estratégia de maximização do resultado do grupo no jogo de bens públicos.

Portanto, espera-se que o nível de identidade afetará as preferências dos individualistas transformando seus motivos (hipótese de transformação de motivos) e a expectativa dos pró-sociais ampliando sua confiança no comportamento dos outros (hipótese de ampliação). Os efeitos da identidade de grupo serão diferentes para as pessoas que estão principalmente preocupadas com a sua própria recompensa (ou seja, os individualistas) ou o grupo como um todo (ou seja, os pró-sociais). Em outras palavras, espera-se que a SVO dos participantes modere a relação entre a identidade de grupo e a cooperação (BARON e KENY, 1986; DE CREMER e VAN VUGT, 1999), isto é, o desempenho dos grupos. Considerando a condição de controle em que existe a evidenciação da identidade pessoal e a condição experimental onde é efetuado o tratamento de identidade de grupo, então as expectativas em relação ao comportamento dos grupos de SVO podem ser feitas com base na influência da manipulação da identidade sobre a transformação da matriz dada de remuneração em matriz efetiva e na função de remuneração do agente que gera sua utilidade a partir do contrato.

2.3 ORIENTAÇÃO DE VALOR SOCIAL E ATIVAÇÃO DA IDENTIDADE

Os psicólogos sociais reconheceram há muito tempo que as pessoas diferem fundamentalmente no que diz respeito à sua SVO conhecido na literatura anglo-saxônica como *social value orientation* (*svo*), isto é, as preferências relativas a si e a outros, e que essas diferenças afetam o comportamento cooperativo em situações de interdependência (Boagaert et al., 2008).

A SVO é um construto retirado da psicologia social que tem como significado “Empatia Social”. Este construto conceitua-se como referente a preferências por padrões de ganhos relativos a si e a outro indivíduo, focando em três diferentes categorias de tipologia, quais sejam: cooperação (isto é, maximizar ganhos para si e outros); individualismo (isto é, maximizar ganhos para si com pouca ou nenhuma consideração pelo ganho do outro); e competição (isto é, maximizar a vantagem relativa sobre o ganho do outro) (VAN LANGE, 1999). Estas três categorias de tipologia de SVO possibilitam a classificação dos indivíduos em três diferentes grupos de SVO, porém é comum encontrar na literatura relacionada outras tipologias e formas de classificação dos indivíduos conforme sua preferência social.

Van Lange (1999) destaca que uma estruturação relativamente parcimoniosa baseada em literatura empírica existente sugere a importância de duas diferentes orientações pró-sociais, incluindo cooperação (isto é, maximização do ganho próprio e alheio; MaxJoint) e igualdade (isto é, minimização

da diferença absoluta entre o ganho próprio e alheio; MinDiff), e duas orientações “pró-si”, incluindo individualismo (isto é, maximização do ganho próprio com pouca ou nenhuma consideração pelo ganho alheio; MaxOwn) e competição (isto é, maximização do próprio ganho em relação ao ganho alheio; MaxRel).

Baseando-se no modelo integrado de Van Lange (1999), Upton (2009) mostrou que a SVO dos indivíduos, ou seja, a amplitude em que os indivíduos estão preocupados com a forma como as suas ações afetam as recompensas de outros indivíduos interdependentes, altera provavelmente a gravidade dos problemas de trapaça e de coordenação. Desta forma, a SVO dos indivíduos é potencialmente uma consideração importante na tentativa de gerenciar a trapaça e os problemas de coordenação no contexto de contratos de incentivos em grupo. Especificamente, a trapaça parece ser contrária às preferências dos prosociais que preferem bons resultados tanto para si quanto para os seus colegas do mesmo grupo. Por esta razão, a trapaça pelos prósociais é menos provável que por outros tipos de SVO. De forma semelhante, conseguir a coordenação para atingir uma meta orçamentária elevada maximiza os resultados individuais e conjuntos de todos os empregados, o que é consistente com as preferências dos indivíduos com orientação de valor prosocial.

As estruturas baseadas em grupo não melhoram automaticamente o desempenho (NARANJO-GIL et al., 2012) porque a sua eficácia depende da interação com diversas características do grupo (SÁNCHEZ-EXPÓSITO, GÓMEZ-RUIZ e NARANJO-GIL, 2014). No entanto, um sistema de incentivos deve ser alinhado com outros elementos chave para guiar adequadamente o comportamento dos membros de uma equipe (SÁNCHEZ-EXPÓSITO et al., 2014). Entre estes outros elementos, as pesquisas vêm destacando a importância da identidade do grupo na eficácia dos sistemas de incentivos em grupo (BLAZOVICH, 2013; TOWRY, 2003). Por exemplo, a potencialidade de considerar a identidade do grupo para induzir o comportamento cooperativo em indivíduos com diferentes tipos de SVO, quando as empresas adotam sistemas formais de controle, tais como os orçamentos para aumentar a motivação e a coordenação dentro das organizações.

Apoiando-se na teoria geral de cooperação de Pruitt e Kimmel (1977), Boone e Declerck (2008) apresentam um quadro conceitual que desvenda por que e quando pessoas com diferentes SVO podem vir a cooperar. A principal proposta destes autores é que duas lógicas fundamentalmente diferentes de comportamento cooperativo – uma baseada em incentivos extrínsecos e outra baseada na confiança – podem ser discernidas dependendo a SVO de uma pessoa. A figura 3 ilustra as relações entre as

tendências dos tipos de SVO, as influências contextuais ((3) e (4)) e os mecanismos ((1) e (2)) pelos quais estes últimos afetam o comportamento cooperativo individual.

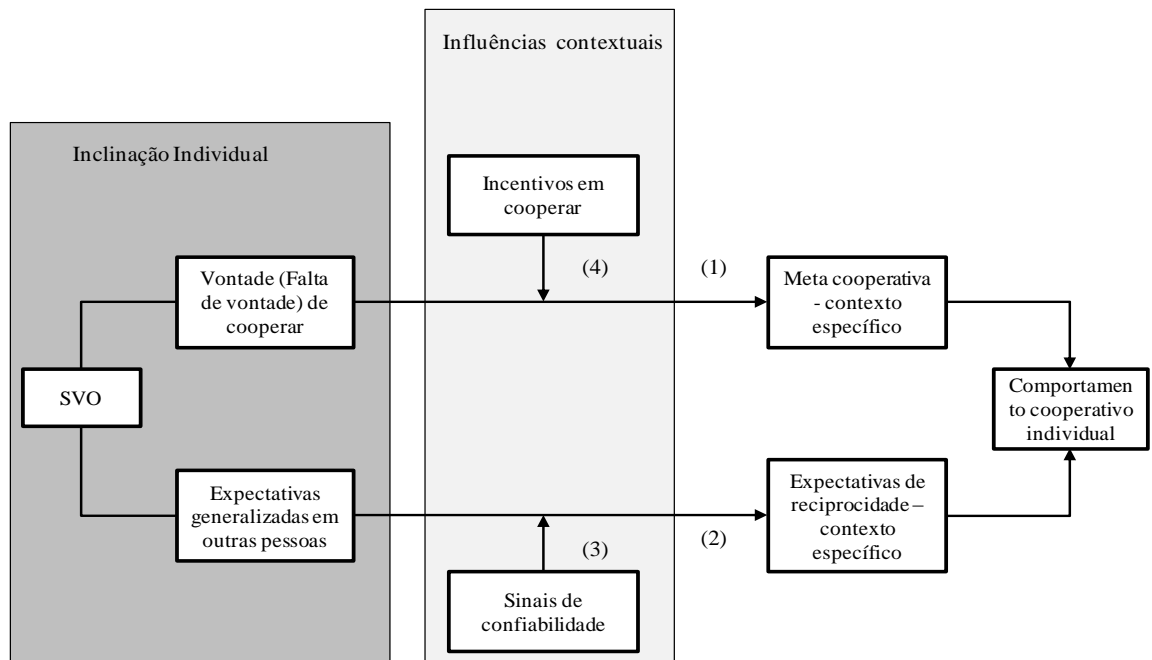


Figura 3 – Estrutura Conceitual do comportamento cooperativo
 Fonte: Bogaert, , Boone, e Declerck, (2008).

Os prosociais estão preocupados com os resultados das outras pessoas e adotam um tipo de racionalidade orientada socialmente (VAN LANGE, 2000). Suas inclinações naturais em cooperar os tornam vulneráveis à exploração por aqueles que não cooperam. No entanto, os pró-sociais não são “irracionais” e só vão cooperar quando esperam que seu comportamento cooperativo seja retribuído (VAN LANGE e SEMIN-GOOSSENS, 1998; DE CREMER e VAN LANGE, 2001). Portanto, é de esperar que os pró-sociais sejam muito sensíveis às informações ou fatores que sinalizam confiança de tal maneira a reduzir o medo de ser explorado. Os pró-sociais hesitarão quando lhes falta confiança. Com base nisso, a confiança generalizada ou induzida pode ser considerada como moderador importante do comportamento cooperativo dos pró-sociais (BOGAERT et al., 2008).

Em contraposição, os individualistas e os competidores possuem preferências puras em seu interesse próprio e tentam se comportar de acordo com os princípios da racionalidade econômica. Além disso, buscam explorar os outros e são sempre gananciosos (SMEESTERS et al., 2003). No entanto, os individualistas e os competidores irão cooperar quando é do seu melhor interesse tomar esta decisão. Desta forma, é de esperar também que os incentivos explícitos presentes na interação social sejam principais moderadores do comportamento cooperativo dos individualistas e dos competidores (BOGAERT et al., 2008).

Embora o modelo teórico tenha apresentado a coexistência de dois caminhos para estimular o comportamento cooperativo em indivíduos com diferentes orientações de valor social, a literatura a partir da qual esta conclusão é derivada fornece pouca evidência direta. E de fato, poucas pesquisas existem sobre a interação entre confiança, incentivos explícitos e *SVO* (BOONE, DECLERCK e KIYONARI, 2010). Neste sentido, para obter evidências empíricas, vários experimentos têm investigado como a *SVO* interage com os incentivos explícitos e a confiança para afetar o comportamento cooperativo, utilizando diferentes abordagens conceituais e operacionais para manipular dos incentivos explícitos e da confiança.

De Cremer e Van Vugt (1999) explicam como é que um aumento da identificação social (identidade de grupo) afeta as decisões de contribuição de pessoas com diferentes orientações de valor social e o que isto significa para as interpretações propostas a respeito da identificação social em situação de dilema social. Os autores mencionam duas hipóteses concorrentes sobre o papel dos processos de identificação social nas decisões de contribuição de pessoas com *SVO* diferente. Em primeiro lugar, se os efeitos da identificação social são devidos a uma transformação de motivos, então se pode esperar que um maior senso de identidade de grupo afetasse especialmente as decisões de pessoas que normalmente não estariam dispostos a contribuir, ou seja, pessoas com orientação social individualista e competitiva. Quando a identificação com o grupo é alta, o foco mudará de uma preocupação com seus resultados pessoais para os resultados do grupo como um todo. Estes indivíduos vão começar a atribuir maior valor para o estabelecimento do bem coletivo e, portanto, tornam-se motivados a contribuir confirmando a hipótese de transformação de motivos (KRAMER e GOLDMAN, 1995).

Além disso, com base na hipótese de transformação de motivos, não se deve esperar que os pró-sociais sejam muito sensíveis aos efeitos da identificação social já que estão principalmente preocupados com o bem-estar do grupo, em vez do seu bem-estar pessoal. Os motivos dos pró-sociais são direcionados a maximizar os resultados do grupo (MESSICK e McCLINTOCK, 1968). Dessa forma, o aprimoramento do nível de identidade de grupo não deve incentivá-los ainda mais para cooperar. Por outro lado, se a identificação social aumenta a confiança nos outros, conseqüentemente, é de se esperar o efeito inverso nos pró-sociais e nos individualistas e competidores.

Um argumento subjacente da teoria da meta/expectativa é que reforçar a confiança pode aumentar a cooperação, mas apenas entre aqueles que estão realmente preocupados com o bem-estar do grupo, e gostariam de alcançar a meta de cooperação mútua, ou seja, as pessoas com orientações pró-sociais. Apesar do fato de que os pró-sociais desejam estabelecer cooperação mútua, os seus esforços de

contribuição podem ser um pouco inibidos pelo fato de que não esperam muitos dos outros do seu grupo retribuir a sua cooperação. Adicionalmente, os pró-sociais em comparação com os individualistas e os competidores acreditam que os outros cooperam mais, mas eles esperam também alguma variabilidade nos níveis de cooperação das pessoas (KELLEY e STAHELSKI, 1970). Então, um maior sentimento de confiança reduz esta variabilidade nas expectativas entre os pró-sociais, mas não entre os individualistas e os competidores.

No entanto, quando a identidade de grupo é evidenciada, eles podem desenvolver uma maior confiança nos outros e isso irá afetar positivamente a sua intenção de contribuição (PRUITT e KIMMEL, 1977). Assim, de acordo com esta interpretação, a identificação social é capaz de amplificar as intenções de cooperação das pessoas com orientação pró-social, melhorando a sua confiança nos outros. No entanto, com base na hipótese da amplificação da meta (KRAMER e GOLDMAN, 1995), a expectativa é que as pessoas com orientações individualistas e competidores sejam muito sensíveis aos efeitos da identificação social uma vez que são pessoas que por natureza faltam motivação para cooperar, e, portanto, um aumento de confiança no comportamento cooperativo em outras pessoas não fará diferenças em suas decisões.

Em resumo, a discussão teórica exposta anteriormente evidencia duas hipóteses concorrentes sobre a influência moderadora da SVO na relação entre identidade e comportamento cooperativo em dilemas sociais. A análise destas hipóteses sugere que se identidade de grupo afeta positivamente a confiança em outros, então este efeito influenciaria principalmente as decisões das pessoas com orientação de valor pró-social (Hipótese de amplificação de meta). Em contrapartida, se a identidade de grupo afeta o peso que as pessoas atribuem ao resultado do grupo contra o seu resultado pessoal, então as decisões dos individualistas e dos competidores serão mais suscetíveis de serem afetadas pelo fator identidade de grupo. Quando a identidade de grupo é forte, seus motivos são transformados do nível pessoal para o nível de grupo, aumentando assim a cooperação. Portanto, os individualistas e competidores que se concentram no seu resultado pessoal, assim devem ser mais influenciado por uma identidade forte de grupo (Hipótese de transformação de meta) (DE CREMER e VAN VUGT, 1999).

2.4 DESENVOLVIMENTO DAS HIPÓTESES

Simpson (2006) mostrou através de dois experimentos que o efeito positivo da identidade no comportamento cooperativo é mais eficaz em situações de dilema em que os incentivos em desertar decorrem da maximização do próprio ganho em vez da falta de confiança. Como o interesse pelo próprio

ganho é um motivo primário para os individualistas e os competidores (mas não para os pró-sociais), então reforçar a identidade do grupo é mais susceptível de transformar o objetivo dos individualistas e competidores comparados aos pró-sociais.

Boone et al. (2010) investigaram como a SVO interage com incentivos explícitos, por um lado, e a confiança induzida por outro lado, para provocar impacto no comportamento cooperativo. Em três experimentos, os sujeitos (n=322) jogaram o Dilema do Prisioneiro de uma rodada (DP, com fraco incentivo cooperativo) e um jogo do seguro – *Assurance Game* (AG, com forte incentivo cooperativo) nas condições de com ou sem sinais de confiança. Os autores constataram, de acordo com as expectativas, que o comportamento cooperativo é fortemente estimulado pelos incentivos explícitos, mas não pela confiança, entre as pessoas com orientação individualista e competitiva. Por outro lado, a confiança foi identificada como sendo muito importante para melhorar o comportamento cooperativo dos participantes com orientação de valor pró-social, enquanto os incentivos explícitos foram menos importantes em comparação com os individualistas e competidores. Em resumo, o estudo revelou duas lógicas fundamentalmente diferentes para estimular o comportamento cooperativo: uma baseada em incentivos explícitos e outra na confiança.

Na mesma linha, investigações experimentais utilizaram a identidade como fator para manipular os incentivos explícitos e avaliar a influência moderadora da SVO na relação entre identidade e comportamento cooperativo. A literatura sobre SVO fornece vários exemplos que indicam que o alinhamento da meta de cooperação com o interesse próprio aumenta especialmente entre individualistas e competidores (DE CREMER e VAN VUGT, 1999; DE CREMER et al., 2008). Nestes estudos, o alinhamento de meta foi operacionalizado pela indução experimental da identidade, a qual transforma o objetivo pessoal em objetivo coletivo (BREWER e KRAMER, 1986). Como os pró-sociais atribuem por natureza peso significativo ao resultado dos outros, é esperado que a identidade induzida experimentalmente não afetasse os seus comportamentos (BOGAERT et al., 2008).

De Cremer e Van Vugt (1999) realizaram três estudos experimentais para examinar as duas hipóteses alternativas sobre os efeitos positivos e amplamente estabelecidos da identificação social na promoção da cooperação em dilemas sociais. Eles formularam a hipótese de que os efeitos da identificação social poderiam ser atribuídos a (1) um aumento do peso alocado ao bem coletivo (hipótese de transformação de meta) ou (2) um aumento de confiança na cooperação de outros membros do grupo

(hipótese de amplificação de meta). Para testar as duas explicações, os autores examinaram os efeitos da identificação social sobre as contribuições a um bem público de pessoas com diferente perfil de SVO.

As expectativas quanto as hipóteses formuladas previam que um aumento de identificação com o grupo iria aumentar as contribuições, em particular nas pessoas preocupadas essencialmente com o seu próprio resultado (individualistas e competidores) e, alternativamente, que um aumento da identificação com o grupo afetaria principalmente as decisões das pessoas preocupadas com o resultado do grupo (pró-sociais). Os resultados dos três estudos forneceram suporte para a hipótese de transformação de meta em vez da hipótese de amplificação de meta, sugerindo que os indivíduos egoístas podem ser encorajados a cooperar através do aumento do senso da identificação com o grupo.

Com base nas evidências apontadas anteriormente, constata-se que embora o estudo de Boone et al. (2010) tenha confirmado duas lógicas fundamentais (hipóteses de transformação de motivos e de amplificação de meta) para promover a cooperação em grupo de pessoas com orientações diferentes de valor social, os três experimentos realizados por De Cremer e Van Vugt (1999) deram mais suporte à hipótese de transformação de motivos do que a hipótese de amplificação de meta. Vale salientar que os estudos apresentaram diferenças na forma como incentivos explícitos e confiança foram manipulados operacionalmente e possivelmente, isto pode ter provocado efeitos nos resultados divergentes a respeito da hipótese de amplificação de meta. Ainda, a extensão em que a identidade de grupo foi tratada nos pró-sociais pode ter sido insuficiente para causar o efeito esperado e contribuir para a confirmação da hipótese de amplificação de meta (DE CREMER e VAN VUGT, 1999).

Pesquisas anteriores têm mostrado então que uma forte identidade de grupo provoca efeito positivo no comportamento de individualistas e competidores, porém o mesmo efeito é controverso em indivíduos classificados como pró-sociais. Mesmo que estas pesquisas tenham testado as hipóteses de transformação de metas e de amplificação de meta em situações de dilema social, ainda não se conhece os resultados empíricos dos mesmos testes em um ambiente de produção com os indivíduos incentivados por um contrato de grupo baseado em meta orçamentária. Tal contrato apresenta um cenário de dilema social em que conflitam os interesses individuais e os do grupo e existe probabilidade de trapacear é do lado dos individualistas e dos competidores do que dos pró-sociais. Além disso, a meta orçamentária introduz problemas de coordenação e de cooperação para que o resultado do grupo seja alcançado e o grupo receber o bônus, o que é diferente da manipulação da “*point provision*” de De Cremer e Van Vugt (1999) que exigia contribuições de certa quantidade de pessoas para fornecer o bem público.

Nesse sentido, investigar os efeitos da interação entre a SVO e a identidade no contexto do contrato de grupo baseado em meta orçamentária é uma oportunidade de pesquisa porque permite diagnosticar as hipóteses de transformação de motivos e de amplificação de meta em um tipo de contrato que descreve um cenário de bens públicos e considerado como um contrato mais eficaz para pró-sociais do que para individualistas e competidores. Este contrato apresenta vários equilíbrios de Nash, o equilíbrio dominante de risco que tem a contribuição do grupo igual à zero em que cada agente estabelece sua estratégia não contribuir com o grupo e o equilíbrio dominante de recompensa que tem produção igual à meta orçamentária, neste caso a estratégia do agente é escolher contribuir com o grupo cuja quantidade é conjecturada pelo (s) outro (s) agente (s). Todos os agentes podem não contribuir com a mesma quantidade (GUYMON et al., 2008). Fisher et al. (2003) destacam que são também equilíbrios de Nash as combinações de contribuições excedendo a meta orçamentária.

Chen e Chen (2011) propõem que perante configurações de parâmetros de um jogo onde a teoria prevê a convergência para um equilíbrio de contribuição mínima quando os jogadores não têm identidade de grupo definida, uma identidade de grupo induzida ou aumentada pode elevar o nível do custo marginal da meta e, assim, levar a uma seleção de um equilíbrio de contribuição elevada. Sob esta perspectiva, tem-se a expectativa de que a indução da identidade de grupo estaria gerando efeitos sobre o custo marginal (contribuições iguais à meta orçamentária) nos grupos de SVO. No entanto, como os estudos anteriores confirmaram a hipótese de transformação de motivos sobre a hipótese de amplificação de meta, espera-se que o efeito da elevação do nível do custo marginal da meta seja maior nos individualistas e competidores do que nos prosociais.

Frente aos argumentos teóricos e empíricos expostos acima, formulou-se as seguintes hipóteses a serem testadas no experimento. A primeira buscou testar o efeito principal do fator identidade (H1), a segunda o fator orientação de valor social (H2) e a terceira, subdivida em duas sub-hipóteses, testou as hipóteses de transformação de motivos (H3a) e de ampliação de motivos (H3b).

Hipótese 1: No contrato de incentivo em grupo baseado em orçamento moderado, a condição de indução de identidade de grupo resulta em maior desempenho dos grupos do que a condição de identidade pessoal.

Hipótese 2: No contrato de incentivo baseado em meta orçamentária de grupo moderada, o desempenho dos grupos de pró-sociais será maior do que o desempenho dos grupos de individualistas e de competidores.

Hipótese 3a: A identidade irá moderar a relação entre SVO “individualista/competidora” e desempenho do grupo de tal forma que o desempenho dos grupos de individualistas e de competidores na condição de identidade de grupo seja maior do que o desempenho dos grupos de individualistas e de competidores na condição de identidade pessoal.

Hipótese 3b: A identidade irá moderar a relação entre SVO “pró-social” e desempenho do grupo de tal forma que o desempenho dos grupos de pró-sociais na condição de identidade de grupo seja maior do que o desempenho dos grupos de pró-sociais na condição de identidade pessoal.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1 Participantes e verificação de manipulações

O experimento envolveu os estudantes de diversos cursos de graduação de nível de bacharelado e técnico superior de Instituições de Ensino Superior (IES) Público e Privado do Estado da Paraíba. No total, 135 estudantes participaram voluntariamente na pesquisa. Setenta e três (73) são da UFPB, trinta e dois (32) da IFPB, doze (12) do UNIPE, e dezoito (18) da FPB. A distribuição dos alunos por curso e por instituição pode ser observada na Tabela 4. Em relação ao período no curso, oitenta por cento (80%) dos participantes já cursaram os primeiros quatro períodos. Quanto ao gênero, cem (100) estudantes são do sexo masculino e trinta e cinco (35) do sexo feminino. A média de idade dos participantes é de 25 anos. Onze (11) estudantes já participaram em um experimento na área de psicologia ou de economia e destes, sete (7) pessoas afirmaram que o experimento consistia de uma situação de jogos.

Tabela 4 – Distribuição dos Participantes por IES e por Modalidade de Curso

IES/ Modalidade do Curso	Bacharelado		Técnico Superior	
	Ciências Contábeis	Gestão da Tecnologia de Informação	Engenharia Elétrica	Redes de Computadores
UFPB	73	-	-	-
IFPB	-	-	14	18
UNIPE	12	-	-	-
FPB	12	-	-	-

Fonte: Elaborada pelo autor.

Do total de 135 participantes que completaram o instrumento de SVO, 48 foram classificados como pró-sociais enquanto que 30 eram individualistas, 18 eram competidores e 39 foram classificados como inconsistentes. Portanto, os individualistas e competidores foram juntados num único grupo⁶ caracterizado por indivíduos maximizadores do seu interesse próprio e que não atribuem nenhum peso ao resultado de outros. Desta forma, foram formados 24 grupos de pró-sociais e 24 grupos de individualistas e competidores.

A verificação do questionário pós-experimental indicou que os participantes foram capazes de ler corretamente as Tabelas de remuneração. Foram solicitados aos participantes de calcular suas próprias remunerações para alguns exemplos de decisão de contribuição própria e do outro membro do grupo, e a maioria respondeu (84%) corretamente. O questionário pós-experimental perguntava também sobre a composição do grupo, as manipulações do fator identidade objetivando assegurar os efeitos dos tratamentos da identidade pessoal e de grupo foram consistentes. Neste sentido, quando perguntados se o sujeito estava inserido em um grupo com a mesma pessoa durante todo o período do experimento, 72% dos participantes responderam corretamente este quesito. Em relação aos quesitos sobre o número de pessoas dentro do grupo, à denominação do outro indivíduo e da sua própria pessoa, os participantes responderam corretamente estes quesitos.

Quando foram perguntados sobre as suas percepções no tocante à diferenciação dos grupos e de indivíduos, e até que ponto se sentiam como membro do grupo ao invés de uma pessoa não pertencendo ao grupo, as respostas foram significativamente diferentes através das duas condições experimentais, indicando que os participantes compreenderam sua própria identidade pessoal ou de grupo ($t=8,665$, $p=0,000$). Portanto, conclui-se que a manipulação do nível de identidade foi bem-sucedida. Finalmente, em relação ao sentimento de pertencimento ao grupo ao invés de uma pessoa fora do grupo, as respostas foram significativamente diferentes, sugerindo que os participantes compreenderam a manipulação da diferenciação dos grupos através das cores dos cartões ($t=8,716$, $p=0,000$). Ou seja, os participantes compreenderam o conflito intergrupar na condição de identidade de grupo e interindividual.

3.1 Ambiente experimental

O experimento foi realizado no ambiente de laboratório das quatro instituições. O laboratório de Inclusão Digital do Centro de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal da Paraíba (UFPB), o laboratório de Tecnologia de Informação do Instituto Federal da Paraíba (IFPB) e os laboratórios de Informática do Centro Universitário de João Pessoa (UNIPE) e da Faculdade Internacional da Paraíba (FPB).

Em cada laboratório, foi feito um *layout* específico para a operacionalização do ambiente, de modo a minimizar o contato e a comunicação entre os participantes. Para cada participante, estava disponível uma cadeira, uma mesa e um microcomputador, portanto, cada participante tinha sentado a uma distância que não permitia a comunicação com os outros. Quanto aos experimentadores, houve a participação do próprio autor da pesquisa como experimentador e dois observadores, além do

programador que foi convidado para dar suporte técnico diante de possíveis problemas de funcionamento do programa. Portanto, para a operacionalização do jogo de bens públicos, foi utilizado um *software* desenvolvido especificamente por uma empresa de Tecnologia de Informação do mercado privado paraibano para a aplicação do experimento.

3.2 Parâmetros e Desenho do Jogo Experimental

O jogo experimental, que implementou o modelo do jogo de bem público, foi adaptado do modelo utilizado por Upton (2009) para examinar as implicações da orientação de valor social e dos níveis de meta orçamentária no desempenho do grupo. O jogo envolve um grupo de dois jogadores, cada um deles recebe virtualmente uma quantia de 700 reais (C_i), que podem investir em uma conta de GRUPO (“projeto” ou “Projeto do grupo”) ou em uma conta PESSOAL (privada). **“Projeto do grupo”** identifica qualquer uso do investimento em um bem comum para um propósito que seja do interesse dos membros do grupo. Para efeitos do experimento, o **“projeto do grupo”** é simplesmente uma quantia de dinheiro que será proveniente das contribuições dos membros do grupo e que, posteriormente, será dividida em partes iguais entre os membros do grupo.

A conta pessoal ou privada representa os investimentos cujos ganhos são de consumo pessoal. Cada 100 reais destinados à conta privada gera uma recompensa para o jogador (e só para ele) de 30 pontos. Qualquer valor colocado no projeto de grupo (conta de grupo) gera retorno para você e para o outro membro do grupo. No entanto, você terá a recompensa da conta de grupo somente se o nível da meta orçamentária for atingido. O nível de meta orçamentária é um valor mínimo de contribuição que deve ser colocado no projeto de grupo para que a remuneração seja obtida com o projeto de grupo. A meta orçamentária para você e para o membro do grupo é de 800 reais. Para que você e o outro membro possam ganhar a remuneração com o projeto de grupo (conta do grupo), um montante de 800 reais deve ser colocado na conta do grupo.

Cada 100 reais colocado na conta de grupo gera um retorno para você de 20 pontos (desde que a meta orçamentária seja atingida). No entanto, o outro membro também receberia a mesma remuneração de 20 pontos para cada 100 reais que você colocaria na conta do grupo. Da mesma forma, você receberia uma remuneração de 20 pontos para cada 100 reais que o outro membro do grupo colocasse no projeto do grupo (desde que a meta orçamentária seja atingida). Todos os valores, parâmetros e matrizes de remuneração foram entregues e informados publicamente a todos os participantes.

Cada grupo de dois jogadores realiza o jogo em 10 rodadas com os mesmos parceiros. Após cada período, o programa informa a decisão do outro membro, a recompensa obtida do projeto do grupo e a recompensa de cada membro. Uma vez que um jogador decidir sobre a sua contribuição, não é dada a oportunidade de avaliar e reenviar uma contribuição diferente.

3.3 Desenho experimental

As hipóteses foram testadas utilizando o experimento com desenho fatorial misto 2 x 2 x 10 - Grupos de Orientação de Valor Social x Identidade x Período. As variáveis entre sujeitos são: (1) composição de grupo de orientação de valor social, que foi mensurada em dois níveis (individualistas/competidores x pró-social) e (2) identidade que foi manipulada em dois níveis (identidade pessoal x identidade de grupo). O período é a variável dentre-sujeito.

Além disso, o estudo manipulou particularmente a identidade (pessoal x grupo) através dos grupos de orientação de valor social no contexto de um contrato de incentivo em grupo baseado na meta orçamentária. Considerando que as pesquisas anteriores sobre o tema não tenham examinado a eficácia relativa de contratos de incentivos orçamentários que incluem os efeitos da identidade e a influência moderadora de tais efeitos no desempenho de grupo (Fisher et al., 2003; Guymon et al., 2008; Upton, 2009), escolheu-se um desenho experimental totalmente cruzado, uma vez que nos permite comparar o desempenho do grupo através dos grupos de orientação de valor social nos níveis de identidade pessoal e de grupo.

Os participantes repetiram a tarefa de decisão em 10 (dez) rodadas. Uma amostra de 108 estudantes de graduação em cursos de bacharelado e técnico superior nas áreas de contabilidade, engenharia elétrica, engenharia de sistemas e sistemas de informações de Instituições de Ensino Superior Públicas e Privadas do Estado da Paraíba participaram no experimento. A definição do tamanho do grupo (formado por duas pessoas) decorreu de vários fatores. Primeiro, a pesquisa analítica em contabilidade e economia tende a se concentrar em grupos deste tamanho, pois é o número mínimo necessário para explorar as questões de grupo ou de equipe. Em segundo lugar, este tamanho permite algum controle recíproco porque não há incerteza em relação às decisões de cada membro do grupo. E por fim, um grupo formado por dois participantes permitirá obter um maior número de grupos de uma população limitada de estudantes, maximizando assim o poder estatístico dos testes (Fisher et al., 2003).

3.4 Realização do Experimento

Os participantes entravam no laboratório simultaneamente e sentavam em uma mesa onde se encontrava um microcomputador já ligado e anteriormente verificado pelo pessoal do suporte técnico dos respectivos laboratórios.

As instruções experimentais foram escritas de modo que estivessem de acordo com a linguagem utilizada por Upton (2009). Instruções específicas foram elaboradas com explicações detalhadas sobre (1) o uso do dinheiro virtual e a conversão do dinheiro virtual em dinheiro oficial; (2) o projeto de grupo; (3) a situação de decisão e a recompensa; (4) as informações divulgadas após cada rodada, e (5) a conversão da moeda experimental e o cálculo da recompensa. No início de cada sessão experimental, foi utilizado um Datashow com apresentação em slides para descrever a relevância do experimento no contexto empresarial, o objetivo e as instruções gerais sobre o passo a passo do experimento. Em seguida, foi fornecido aos participantes o link seguinte: http://maxima.inf.br/sistema_pesquisa para que pudessem acessar ao software desenvolvido especificamente para a realização do experimento. Os principais passos do experimento realizado com o sistema pelos participantes foram:

- Passo 1 – Cadastro do usuário
- Passo 2 – Aguardar a liberação do programa pelo administrador do sistema
- Passo 3 – Entrar no programa com login e senha
- Passo 4 – Preenchimento do formulário de consentimento livre esclarecido
- Passo 5 – Momento de espera para a formação aleatória dos grupos pelo sistema
- Passo 6 – Avaliação dos quadros de pintura
- Passo 7 – Introdução ao mecanismo de contribuição voluntário do jogo de bens públicos.

Os participantes foram também convidados a preencher um formulário no programa a fim de garantir que todos entendessem as manipulações e como eram calculados os seus ganhos. Foram realizadas três sessões na UFPB, duas sessões no IFPB, uma sessão no UNIPÊ e uma sessão na FPB, todas elas em laboratório. Todos os participantes foram avisados de que não seria permitido qualquer tipo de comunicação, salvo o previsto pelo instrumento de tratamento, e também de que a identidade ou qualquer forma de identificação do parceiro não poderia ser revelada durante ou depois do experimento. No final de cada sessão do experimento, o observador principal do experimento conferia os ganhos apurados pelo

sistema e efetuava o pagamento em dinheiro individualmente e em sigilo. A duração média da sessão experimental foi de 1 hora e 10 minutos e a recompensa variou entre R\$5,00 a R\$20,00.

3.5 Realização dos Tratamentos

Nos tratamentos de identidade de grupo e de identidade pessoal, foi solicitado aos participantes resolver um problema. Primeiro, os participantes avaliaram 5 pares de quadros de pintura em um período de 5 minutos, cada um dos quais continha um pintado por “Paul Klee” e o outro pintado por “Wassily Kandinsky”⁷. Os sujeitos receberam também a indicação de qual dos dois artistas pintou cada um dos 10 quadros. Na sequência, os participantes receberam dois quadros adicionais e foram informados que cada um deles foi pintado ou por Klee, ou por Kandinsky, ou ainda que ambos poderiam ter sido pintados pelo mesmo artista. Então, os participantes foram questionados, para responder dentro de 10 minutos, qual foi o artista que pintou cada um destes quadros adicionais.

Nas sessões de tratamento de identidade de grupo foi permitido que cada participante utilizasse um programa de comunicação online para discutir o problema com o outro membro do seu próprio grupo. O participante não tinha obrigação de dar respostas que satisfizessem a qualquer discussão feita por seu grupo ou de contribuir para a decisão. Em comparação, os indivíduos nas sessões de tratamento de identidade pessoal (controle) tiveram a mesma duração de tempo para resolver individualmente o problema dos quadros de pintura, sem a opção de comunicação online. Para cada resposta correta, o participante ganhava 100 pontos (o equivalente a R\$ 2,00), embora tais respostas tenham sido reveladas ao término do experimento, após todos terem realizado o jogo de bens públicos.

3.6 Procedimentos Experimentais

O experimento foi realizado em três fases. A primeira fase envolveu a formalização do experimento junto com as instituições de ensino superior (UFPB, UNIPÊ, IFPB, e FPB), o envio de uma carta explicando o objetivo e os procedimentos da pesquisa através do protocolo do experimento e o contato com os coordenadores dos cursos de graduação que participaram na pesquisa. Após receber a aceitação em realizar a pesquisa, foi feita uma visita nas instituições, particularmente nas turmas, a fim de convidar os alunos a participarem do experimento.

Na ocasião, foi feita uma breve apresentação da pesquisa aos alunos, explicando detalhadamente o objetivo, a relevância, os procedimentos experimentais e as contribuições esperadas do estudo. Houve um destaque especial em relação ao item participação e remuneração uma vez que de acordo com o item

III.2, alínea “i” da Resolução 466/12 do CNS que versa sobre os aspectos éticos da pesquisa envolvendo seres humanos, a participação deve ser voluntária. Neste sentido, os alunos foram informados que a participação era voluntária, mas a tarefa experimental consistia em tomada de decisões remuneradas por meio de um contrato de incentivo em grupo. Portanto, no final da apresentação, fez-se o convite aos alunos com data agendada e o local de realização da atividade experimental.

A segunda e a terceira fase corresponderam à realização propriamente do experimento, porém antes do início da fase 2, os alunos acessaram o sistema através de uma página na web e efetuaram um cadastro fornecendo dados demográficos e criando dados de *login* e senha para iniciar o experimento. Assim que o cadastro terminou, um dos observadores deu o sinal para que todos os participantes iniciassem a atividade simultaneamente. A segunda fase consistiu em medir a orientação de valor social do participante. A classificação dos participantes foi utilizada para formar aleatoriamente os grupos de orientação de valor social formados por duas pessoas cada um. Na segunda fase, grupos de individualistas trapaceiros formados por individualistas e competidores e grupos de pró-sociais foram alocados através de um método de randomização a uma das condições de identidade. As condições de identidade foram a identidade pessoal e a identidade de grupo e foram respectivamente descritas no item 3.4.3 Implementação dos tratamentos.

Na fase 2, os participantes responderam a um instrumento de orientação de valor social, chamado triple-dominance de Van Lange (1997, p.746). O instrumento consiste em uma série de nove (9) escolhas entre três (3) pares de valores para seu próprio resultado e o dos outros. Cada um dos três pares de valores representa uma das três orientações de valor social (pró-social, individualista, competidora). Para serem classificados em um dos tipos de SVO, os participantes devem selecionar pares de valores consistentes com este tipo de SVO pelo menos seis dentre das nove opções disponíveis. Esta medida foi escolhida por causa da sua de sua eficácia na medição da SVO e a facilidade de administrá-la. O instrumento de SVO tem excelentes qualidades psicométricas. Ele é internamente consistente (Liebrand e Van Run, 1985; Parks, 1994) e confiável e estável conforme medido em estudos realizados em um período de tempo de teste de 4 a 6 semanas, e repetição de 6 a 19 meses (Kuhlman et al., 1986). O instrumento não é relacionado com medidas de desejabilidade social (Van Lange et al., 1997).

Na terceira fase procederam-se as realizações experimentais e de tratamento. Esta fase consistiu em 3 etapas. A primeira correspondeu à formação aleatória dos grupos, enquanto que a etapa 2 referiu-se à resolução de problema sobre os quadros de pintura, e a etapa 3, por sua vez, ao jogo do bem público.

Na etapa 1 da terceira fase, os participantes do tratamento de identidade pessoal clicavam em uma cesta exibida na tela pelo programa onde havia envelopes com cartões brancos. Assim, o sujeito escolhia aleatoriamente um envelope que continha um cartão branco com um número de identificação (ID) registrado nele. Em comparação com o tratamento de identidade pessoal, os participantes do tratamento de identidade de grupo clicavam e escolhiam aleatoriamente um envelope onde tinha ou um cartão verde ou um cartão vermelho com o número de identificação (ID) atribuído a ele. O participante foi atribuído ao grupo verde ou vermelho com base na cor do cartão. Constatou-se que no tratamento de identidade pessoal, não houve diferenciação de grupos.

Na etapa 2 da terceira fase, os participantes foram convidados a resolver um problema. Em primeiro lugar, um tempo de 5 minutos foi dado para que pudessem avaliar os 5 pares de quadros de pintura, cada um dos quais continha um quadro pintado por Paul Klee e um quadro pintado por Wassily Kandinsky. Os participantes receberam também as chaves de resposta indicando qual dos dois artistas tinha pintado cada um dos 10 quadros.

Em seguida, dois quadros adicionais (definitivos) foram apresentados aos indivíduos e foram informados de que cada um deles podia ter sido pintado por qualquer um dos dois artistas, ou de que ambos poderiam ter sido pintados pelo mesmo artista. Então, foi pedido que os participantes identificassem em um tempo de 10 minutos qual seria o artista que teria pintado os dois últimos quadros. Nas **Sessões de Tratamento de “Identidade de Grupo”**, foi permitido que cada indivíduo utilizasse um programa *online* de bate-papo do próprio sistema para discutir o problema com o outro membro do seu próprio grupo. O indivíduo não era obrigado a dar respostas que satisfizessem a qualquer decisão a ser tomada pelo seu grupo, e ele não era obrigado também a contribuir para a discussão. Em comparação, os indivíduos nas correspondentes - **Sessões de Tratamento de “Identidade Pessoal”** – receberam o mesmo período de tempo para resolver individualmente o problema e sem a opção de comunicação *online*. Para cada resposta correta, o indivíduo ganhava 100 pontos (o equivalente a R\$ 2,00). Embora o prêmio tenha sido informado durante o experimento, as respostas somente foram reveladas no final do experimento após a realização do jogo de bens públicos.

Na etapa 3 da terceira fase, os participantes foram introduzidos ao mecanismo voluntário do jogo de bem público e apresentados à matriz de remuneração e ao efeito da meta orçamentária moderada. Cada grupo de SVO de 2 jogadores jogou o jogo de bem público, que consistia em uma tarefa de decisão caracterizado como dilema social de 2 pessoas e de múltiplas rodadas, e a quantidade de rodadas não foi

informada aos participantes. Os grupos formados antes do início da etapa 3 foram os mesmos para todas as rodadas. A tarefa consistia em uma decisão dos participantes de alocarem uma quantia virtual de R\$ 700,00 entre uma conta PESSOAL e uma conta de GRUPO (projeto do grupo). A remuneração monetária para cada participante dependia da própria decisão de alocação e da decisão do outro participante do grupo. Exemplos de contribuições próprias e de outro membro do grupo, e das remunerações relacionadas foram fornecidos a todos os participantes.

A matriz de remuneração entregue aos participantes incluía as recompensas para si mesmo e para o outro membro do grupo para todas as próprias contribuições possíveis, e as combinações com todas as possíveis escolhas do outro membro. A matriz representa explicitamente as interdependências entre os membros do grupo, ou seja, o efeito de ações tomadas por um membro sobre os resultados do outro foi claramente apresentado. A Tabela 1 mostra a matriz de remuneração para o contrato de grupo baseado na meta orçamentária moderada.

O experimento foi realizado em 10 sessões. A cada sessão, ocorreu o seguinte procedimento: Em primeiro lugar, os participantes decidiram de forma simultânea como dividir a quantia virtual de R\$ 700,00 entre a conta pessoal e a conta do grupo (projeto de grupo), e registraram suas decisões de contribuição em uma tela de decisão no programa. Em segundo lugar, o programa processava os cálculos do somatório e atualizava a tela, assim mostrando os ganhos individuais, as contribuições para a conta do grupo e os ganhos correspondentes. Em terceiro lugar, os participantes confirmaram os seus ganhos com base em escolhas feitas por ambos os membros do grupo. Em seguida, a próxima rodada começava. Na conclusão da rodada final, o observador verificava no programa os ganhos auferidos por cada participante e efetuava o pagamento em dinheiro em total sigilo. A remuneração ficou na faixa de R\$ 5,00 a R\$ 20,00 (média = R\$ 10,00), e cada sessão experimental levou aproximadamente 55 minutos para ser finalizada.

Mensuração das variáveis

Variáveis Independentes

Orientação de Valor Social – Esta variável independente foi mensurada por meio do instrumento de triple-dominance de Van Lange (1997, p.746). Os participantes foram classificados em dois níveis conforme a consistência de suas respostas ao instrumento. Quando o indivíduo respondia corretamente seis ou mais questões de forma consistente, então ele era classificado como individualista, competidor ou pró-social.

Individualistas e Competidores – Este grupo foi formado pelos participantes classificados como individualistas e competidores. Foram aqueles que escolheram pelo menos seis das nove questões do instrumento de medição da SVO consistentes com as orientações individualistas e competidoras. Muitos estudos destacam que os dois tipos de SVO são geralmente agrupados para formar um único grupo denominado “Para si” ou “*Proselfs*” (Van Lange e Kuhlman, 1994; De Cremer e Van Dijk, 2002).

Pró-sociais - Este grupo foi formado pelos participantes classificados como pró-sociais. Foram aqueles que escolheram pelo menos seis das nove questões do instrumento de medição da SVO consistentes com a orientação pró-social.

Identidade – Esta variável independente não foi mensurada, mas manipulada em dois níveis e representou o fator cujos efeitos foram testados no desempenho dos grupos de SVO. Ela foi classificada em dois níveis com o objetivo de induzir dois tipos de identidade, a identidade pessoal e a identidade de grupo, através de comparações interpessoais contra comparações intergrupais. Tais métodos de comparação foram utilizados com sucesso em pesquisas anteriores de economia e psicologia (De Cremer e Van Vugt, 1999; De Cremer e Van Dijk, 2002; Kramer e Brewer, 1984; Eckel e Grossman, 2005; Chen e Chen, 2011).

Variável Dependente

Desempenho do grupo - a variável dependente é o montante de dinheiro alocado à conta de grupo (projeto de pesquisa mútua) por cada membro do grupo em cada rodada. Esta medida permitiu calcular: (1) o montante médio de dinheiro alocado à conta do grupo em cada rodada; (2) o montante de dinheiro ganho por cada grupo em cada rodada, bem como a respeito do valor agregado de todas as rodadas; e (3) o montante de dinheiro ganho por cada membro do grupo em cada rodada, bem como o valor agregado de todas as rodadas.

Manipulações Experimentais

Nível de Identidade Pessoal – Os participantes alocados à condição de identidade pessoal representaram o grupo de controle; entretanto, eles não foram sujeitos à indução de identidade de grupo. Nesta condição, foi utilizado o procedimento utilizado por Chen e Chen (2011) e replicado por Askoy (2015) para criar grupos de controle que serviram de base para comparação com grupos experimentais sujeitos à indução de identidade social ou identidade de grupo. Portanto, os participantes desta condição não foram classificados em grupos de cor verde e vermelha, ao contrário, foram informados que cada sujeito pertencia ao mesmo grupo de cor branca. Eles responderam às questões sobre os quadros de

pintura, mas foram remunerados com base no seu desempenho individual: para cada resposta correta, o indivíduo ganhava 100 pontos.

Além disso, os participantes realizaram a atividade dos quadros sem nenhum tipo de comunicação com o outro membro do grupo. Assim, para reforçar a identidade pessoal nestes indivíduos, foram informados que nesta atividade, os participantes concorriam a um prêmio a ser sorteado equivalente a 100 pontos adicionais para aqueles que acertaram as respostas das perguntas sobre os quadros de pintura. Isto criou um maior senso de identidade pessoal e de diferenciação entre membros dos grupos, conseqüentemente reforçando a identidade em nível pessoal (Turner et al., 1987).

Nível de Identidade de Grupo – Os participantes alocados à condição de identidade de grupo representaram o grupo experimental, entretanto, eles foram sujeitos à indução de identidade de grupo. Nesta condição, foi utilizado o procedimento sistemático utilizado por Chen e Chen (2011) para implementar o tratamento de identidade social. Nas sessões de tratamento de identidade de grupo, os participantes foram atribuídos aleatoriamente em grupos de acordo com o cartão verde ou vermelho escolhido e foi permitida a utilização de um programa de bate-papo para discutir as questões entre os membros do grupo sobre a atividade sobre os quadros de pintura. Também nesta condição, os indivíduos foram informados que os grupos concorriam a um prêmio a ser sorteado equivalente a 100 pontos adicionais para aqueles que tiveram as respostas corretas em relação às perguntas sobre os quadros de pintura. No entanto, com a introdução de uma “competição social” (a comparabilidade de grupos em relação à categorização) (Turner, 1975), criou-se um forte senso de identificação com o grupo (Turner et al., 1987).

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

A Tabela 5 apresenta a média de desempenho de grupo por SVO e por nível de identidade calculado nos 10 períodos. Os pró-sociais tiveram maior desempenho (892,50) que os individualistas e competidores (790). Ainda, de acordo com a Tabela 5, constata-se que o desempenho através dos grupos de SVO não é significativamente diferente ($F=1,846$, $p=0,181$). O desempenho na condição de identidade pessoal (706,66) e na condição de identidade de grupo (975,83) é significativamente diferente ($F=35,306$, $p=0,00$). Além disso, a interação entre a SVO e a condição de identidade é significativa ($F=15,665$, $p=0,00$).

Tabela 5 - Distribuição dos grupos de SVO por condição experimental com as médias de desempenho dos grupos e os respectivos desvios-padrões

Desempenho de Grupo			
Médias, (desvios-padrões) e [n] de todos os períodos do desempenho de grupo			
Condições Experimentais			
SVO	Identidade Pessoal	Identidade de Grupo	Total
Individualistas e Competidores	610,00	1042,00	790,00
	(111,35)	(132,56)	(247,42)
	[14]	[10]	[24]
Pró-sociais	842	928,57	892,50
	(177,06)	(170,06)	(174,69)
	[10]	[14]	[24]
Total	706,66	975,83	841,25
	(181,46)	(162,74)	(218,11)
	[24]	[24]	[48]

As médias e os intervalos de confiança de 95% para o desempenho de grupo nas condições de SVO (Individualistas e Competidores x Pró-sociais) e de identidade (Identidade Pessoal x Identidade de Grupo) são apresentados no gráfico 3. Em geral, os participantes que receberam os tratamentos de identidade de grupo tiveram maior desempenho de grupo do que aqueles que receberam os tratamentos de identidade pessoal.

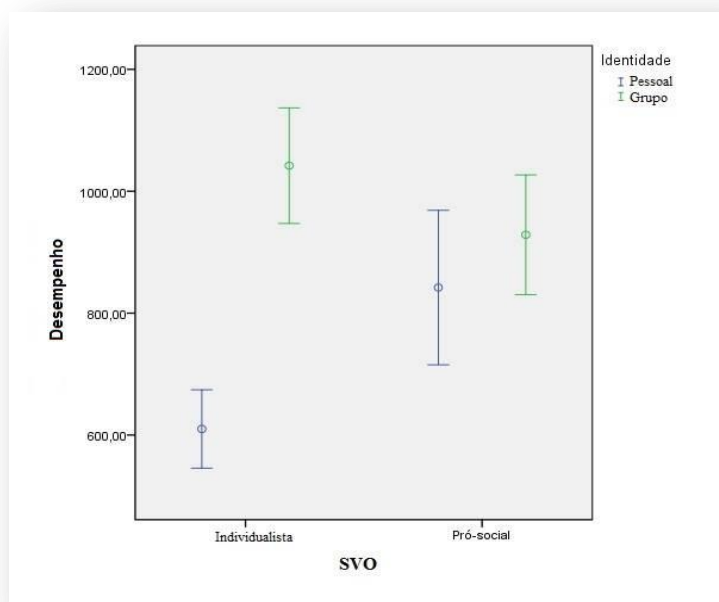


Gráfico 3 - Diagrama de barras de erro para as condições de SVO e Identidade
Fonte: Elaborado pelo autor.

A Hipótese 1 postulou que no contrato de incentivo baseado em meta orçamentária moderada de grupo, a condição de indução artificial da identidade de grupo iria resultar em maior desempenho dos grupos do que a condição de identidade pessoal. A média de desempenho do grupo foi estudada por meio de uma ANOVA 2 x 2 entre participantes com dois fatores de SVO (individualista e competidor x pró-social) e dois de identidade (identidade pessoal x identidade de grupo).

A análise da Tabela 6 do teste dos efeitos entre sujeitos revelou que o efeito principal do fator nível de identidade ($F(1, 44) = 35,30, p < 0,001$) e a interação entre eles ($F(1,44) = 15,66, p < 0,001, \eta^2$ parcial = 0,26) são improváveis de terem ocorrido somente devido ao erro amostral. Por conseguinte, H1 foi confirmada e isso sugere que as médias de desempenho do grupo serão maiores quando o participante tiver uma identidade de grupo do que quando tiver uma identidade pessoal ($M = 975,83$ e $706,66$, respectivamente, com η^2 parcial = 0,44). Assim, 44% da variância se devem à manipulação da variável independente nível de identidade.

A Hipótese 2 conjecturou que o desempenho dos grupos de pró-sociais seria maior do que o desempenho dos grupos de individualistas e de competidores no contrato de incentivo baseado em meta orçamentária moderada de grupo. A análise da Tabela 6 do teste dos efeitos entre sujeitos revelou que o efeito principal do fator de SVO ($F(1, 44) = 1,84, p = 0,181$) não diferiu significativamente, conseqüentemente H2 não foi confirmada na medida em que o desempenho dos grupos de pró-sociais não foi significativamente maior do que o desempenho dos grupos de individualistas e de competidores no contrato de incentivo baseado em meta orçamentária moderada de grupo.

Finalmente, a Hipótese 3a (H3a) postulou que identidade de grupo iria moderar a relação entre a SVO “individualista/competidora” e desempenho do grupo de tal forma que o desempenho dos grupos de individualistas e de competidores na condição de identidade de grupo fosse maior do que o desempenho dos grupos de individualistas e de competidores na condição de identidade pessoal. Enquanto, a Hipótese 3b (H3b) conjecturou que a identidade de grupo iria moderar a relação entre a SVO “pró-social” e desempenho do grupo de tal forma que o desempenho dos grupos de pró-sociais na condição de identidade de grupo fosse maior do que o desempenho dos grupos de pró-sociais na condição de identidade pessoal.

A análise da Tabela 6 do teste dos efeitos entre sujeitos revelou que a interação entre SVO e nível de identidade ($F(1,44) = 15,66, p < 0,001, \eta^2$ parcial = 0,26) foi significativa consideravelmente e representa 26% da variância total. Esta interação pode ser visualizada no Gráfico 4 que mostra a

interseção entre a identidade e a SVO na parte superior da área do nível de identidade de grupo, o que significa que neste nível, o desempenho dos grupos de individualistas e competidores é igual ao desempenho dos grupos de pró-sociais no ponto de interseção. Ainda, nesta mesma região do nível de identidade de grupo, percebe-se o efeito positivo do tratamento da identidade de grupo no desempenho dos grupos de individualistas e competidores em relação ao desempenho dos grupos de pró-sociais, sustentando assim a prevalência da hipótese de transformação de motivos (Hipótese 3c) sobre a hipótese de ampliação de motivos (Hipótese 3b).

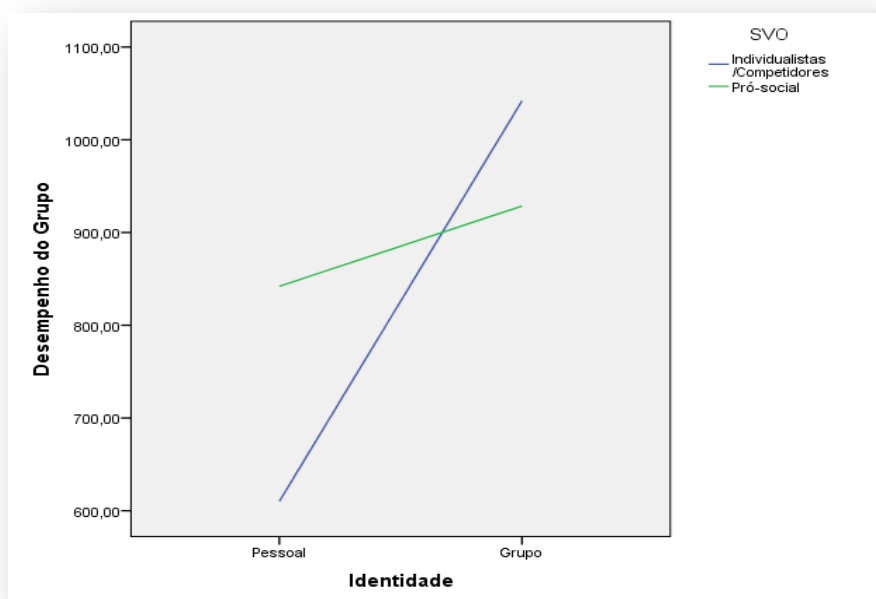


Gráfico 4 – Moderção da SVO nos efeitos da Identidade sobre o Desempenho do Grupo
Fonte: Elaborado pelo autor.

Essa variância foi adicionalmente investigada por meio do uso de testes *t*. Dados que existem quatro testes de efeitos simples, o critério de significância foi ajustado para 0,0125. As análises mostraram que o efeito de SVO na condição de identidade pessoal foi tal que é improvável que se deva ao erro amostral ($t(22) = 3,94, p = 0,001, d = 1,60$). Não se encontrou um efeito significativo da SVO na condição do nível de identidade de grupo ($t(22) = 1,75, p = 0,093, d = 0,74$). O efeito da identidade de grupo na condição de SVO individualistas/competidores foi significativo ($t(22) = 8,66, p < 0,001, d = 3,54$). Entretanto, não se verificou efeito da variável independente nível de identidade com a SVO pró-social ($t(22) = 1,20, p = 0,240, d = 0,49$).

Em resumo, a pesquisa forneceu suporte ao efeito principal da identidade (Hipótese 1) e ao efeito da interação entre SVO e identidade para a hipótese de transformação de meta (Hipótese 3a), porém, não

foram encontrados efeito principal da SVO (Hipótese 2) e efeito da interação entre SVO e identidade para hipótese de ampliação de meta (Hipótese 3b). Portanto, este padrão de resultados é consistente com a hipótese de transformação de meta em vez da hipótese de amplificação de meta no sentido de que os individualistas e os competidores foram mais sensíveis ao tratamento de identidade de grupo do que os pró-sociais, sugerindo que uma identidade de grupo transforma as metas de um nível de identidade pessoal para um nível de identidade de grupo.

Tabela 6 – Testes entre Sujeitos sobre os Efeitos da Identidade, SVO e da Interação entre Identidade e SVO

Tests of Between-Subjects						
Dependent Variable: Desempenho do Grupo						
Source	Type III of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Partial Eta Squared
Corrected Model	1258433,571	3	419477,857	18,882	0,000	0,563
Intercept	34165819,28	1	34165819,28	1537,912	0,000	0,972
SVO	41005,952	1	41005,952	1,846	0,181	0,04
Identidade	784339,286	1	784339,286	35,306	0,000	0,445
SVO*Identidade	348019,286	1	348019,286	15,665	0,000	0,263
Error	977491,429	44	22215,714			
Total	36205600	48				
Corrected Total	2235925	47				

a. R Squared = ,563 (Adjusted R Squared = 533)

Fonte: Elaborada pelo autor.

4.2 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Este artigo examinou o desempenho em contrato de incentivo baseado em meta orçamentária de grupo moderada fornecidos a grupos de indivíduos que diferem em sua SVO. A SVO mensura as preferências que os indivíduos têm para padrões particulares de resultados (remunerações) para si e para outros interdependentes, isto é, os outros membros do grupo. Neste estudo, grupos de individualistas e de competidores e de pró-sociais foram formados aleatoriamente através do paradigma de grupo mínimo.

Além disso, foi manipulada a identidade em dois níveis (identidade pessoal e identidade de grupo) e a implementação dos tratamentos de identidade envolveu no uso dos procedimentos desenvolvidos por Chen e Li (2009) e Chen e Chen (2011) para criar artificialmente a identidade pessoal (condição de controle) e a identidade de grupo (condição de ativação da identidade de grupo). O desempenho dos grupos foi mensurado pelo somatório das contribuições dos indivíduos (I1) e (I2), ou seja, o valor do desempenho foi determinado por meio de uma função aditiva. O contrato de incentivo baseado em meta orçamentária moderada de grupo proposto aos participantes incorpora os potenciais problemas de trapaça e de coordenação, não remunera níveis de desempenho abaixo da meta, remunera

uma parcela igual de bônus ao grupo para o resultado igual ao nível da meta e remunera um valor unitário para o resultado do grupo que excede a meta orçamentária.

Portanto, o objetivo deste experimento consistiu em examinar o processo psicológico subjacente aos efeitos da identidade de grupo em contrato de incentivo baseado em meta orçamentária de grupo descrito como um dilema de bens públicos. De acordo com pesquisas anteriores (De Cremer e Van Vugt, 1999; De Cremer e Van Dijk, 2002), o efeito moderador da identidade sobre SVO foi examinado em jogo de bem público. Neste sentido, esta tese amplia esta linha de investigação ao analisar os efeitos da identidade em contrato de incentivo baseado em meta orçamentária de grupo definido em nível moderado, e permitiu observar se os grupos de SVO apresentam diferenças de desempenho em função do nível de identidade em um contexto de contrato de incentivo baseado em meta orçamentária de grupo que apresenta problemas potenciais de trapaça e de coordenação.

Os resultados indicaram que o efeito principal do fator de SVO não diferiu significativamente, mas o efeito principal do fator nível de identidade foi significativo e a interação entre estes dois fatores. A primeira constatação importante destas evidências refere-se ao fato de que a ativação inconsciente da identidade de grupo promoveu contribuições dos participantes ao resultado do grupo, mas este efeito da identidade foi moderado pela SVO. Os individualistas e os competidores na condição de identidade de grupo contribuíram mais do que os individualistas e os competidores na condição de identidade pessoal. No entanto, este efeito não foi encontrado entre os pró-sociais, dando suporte assim para a confirmação da hipótese de transformação de motivos corroborando com as pesquisas anteriores a respeito da indução dos individualistas e dos competidores ao comportamento cooperativo (Boone et al., 2010) e do efeito da identidade de grupo em dilema social (De Cremer e Van Vugt, 1999; De Cremer e Van Dijk, 2002).

Uma segunda constatação e mais importante desta pesquisa diz respeito à significância do efeito da interação entre o fator identidade e o fator SVO, isto é que as diferentes orientações de valor social respondem diferentemente a manipulações do fator identidade. No nível de identidade pessoal, os grupos de participantes com SVO individualista e competidor apresentaram menor desempenho do que os grupos de participantes com orientação pró-social. Porém, quando a identidade de grupo é ativada por meio do processo de auto-categorização dos membros em grupos diferenciados pela cor do cartão (verde e vermelho), da resolução prévia de uma atividade em conjunto e do conflito intergrupar, o desempenho dos grupos de individualistas e de competidores foi maior do que o desempenho dos grupos de pró-sociais. Este achado é importante porque confirma o efeito positivo da identidade de grupo amplamente

estabelecido em situações de dilema social, atribuído à transformação de motivos, o que significa que a forte identidade de grupo motiva as pessoas que focam normalmente em seus ganhos pessoais a contribuir com o grupo mesmo quando é preciso abrir mão de ganhos que atendem o seu próprio interesse.

Além destes achados relevantes, alguns resultados desta pesquisa merecem ser destacados no tocante aos efeitos encontrados sobre os problemas potenciais de trapaça e de coordenação que caracterizam o contrato de incentivo baseado em meta orçamentária de grupo. Ao contrário do estudo de Upton (2009) que mostrou que os grupos de pró-sociais apresentam maior desempenho no contrato do que os grupos de individualistas e de competidores, os achados deste trabalho revelaram que o nível de identidade pode modificar esta constatação.

No geral, em relação à Hipótese 1, a indução artificial da identidade de grupo influenciou o nível de desempenho dos grupos de SVO, já que foi constatado na condição de nível de identidade de grupo que os indivíduos apresentaram médias de desempenho de grupo acima da meta orçamentária e maiores do que as médias de desempenho de grupo na condição de identidade pessoal, embora tenham apresentado tendência de diminuição no final do período estudado. Ainda, foi constatado que os participantes trapacearam mais na condição de identidade pessoal do que na condição de identidade de grupo. Estas constatações corroboram com os achados de pesquisas anteriores que evidenciaram que a identidade de grupo aumenta a cooperação em jogos de bens públicos (Eckel e Grossman, 2005) e em jogos de dilema do prisioneiro (Goette et al., 2006), onde a estratégia dominante é trapacear completamente ou não cooperar.

Além disso, foi constatado também que no nível de identidade de grupo, houve maior grau de coordenação entre os membros dos grupos para atingir a meta orçamentária. Conforme foi mencionado, os participantes apresentaram na condição de identidade de grupo médias de desempenho de grupo maiores do que as médias de desempenho de grupo na condição de identidade pessoal. Também, pode-se notar que a ativação da identidade de grupo contribuiu para a seleção de equilíbrios mais eficientes do contrato uma vez que o desempenho dos grupos excedeu a meta orçamentária nesta condição mostrando uma convergência em maior nível de contribuições, ao contrário da de identidade pessoal onde as contribuições convergiram abaixo da meta orçamentária.

Estas últimas evidências corroboram com as constatações de que a identidade de grupo melhora a coordenação em cenários semelhantes ao contrato como o jogo da batalha dos sexos (Charness et al., 2007), o mecanismo do ponto de provisão de bens públicos (Croson et al., 2008), e o jogo do menor

esforço (Chen & Chen, 2011), os dois últimos jogos têm múltiplos equilíbrios ranqueados de Pareto e a ativação da identidade de grupo conduz à seleção de um equilíbrio mais eficiente.

Embora os resultados da pesquisa tenham fornecido suportes empíricos dos efeitos da identidade de grupo sobre o desempenho dos grupos de SVO, isto é, aumentando a cooperação e a coordenação entre os membros dos grupos para alcançar a meta orçamentária, não foi possível confirmar o efeito principal do fator SVO amplamente estabelecido em estudos sobre dilema social, e especificamente sobre a aplicação desta variável de diferença individual em contrato de incentivo em grupo (Upton, 2009).

Uma possível explicação deste fato pode ser baseada no estudo de Marwes e Ames (1981) que encontraram suporte à forte hipótese de *free-riding* mais em amostra de estudantes de graduação do que em amostra composta de estudantes de pós-graduação, os estudantes de graduação contribuíram apenas com uma média de 20% dos seus recursos à conta do grupo e eram mais propensos à trapaça de modo que a diferença de desempenho entre eles e os sujeitos de pós-graduação era significativa ao nível de 0,05. Para estes, autores a falta de conhecimento teórico sobre o fenômeno estudado por parte de estudantes de graduação contribui substancialmente para eles investirem mais em suas contas individuais ao invés da conta do grupo. Portanto, o efeito da SVO não foi significativo neste estudo em que também a amostra foi composta de estudantes de graduação, o que sugere que tal evidência não confirma o resultado do trabalho de Upton, que utilizou uma amostra de estudantes de pós-graduação.

Enfim, em relação ao efeito moderador da ativação da identidade de grupo na influência da SVO sobre o desempenho de grupo, os resultados desta pesquisa mostraram que o contrato de incentivo baseado em meta orçamentária de grupo pode ser utilizado também para motivar a produtividade de grupos de empregados com orientações de valor social individualista e/ou competidor. Como sugerido por Upton (2009), a investigação da concepção de sistemas de desempenho e de remuneração que se alinham de forma positiva aos motivos dos concorrentes e dos individualistas com os objetivos organizacionais pode resultar em maior desempenho destes grupos, já que o alinhamento de motivos faz com que individualistas e competidores canalizem suas preferências na maximização do resultado do grupo ao invés dos seus resultados individuais. Desta forma, o autor sugeriu a criação de ações como competição entre grupos ou unidades organizacionais, e benchmarking externo, como forma de alinhar os motivos dos individualistas e dos competidores aos interesses organizacionais, particularmente do grupo.

Neste sentido, com o uso do tratamento de identidade de grupo desenvolvido por Chen e Li (2011) e utilizado em pesquisas anteriores para alinhar os motivos dos individualistas e dos competidores,

esta tese conseguiu mostrar que a SVO individualista e competidor modera a relação entre identidade e desempenho de grupo. Entretanto, a implementação deste tratamento gerou efeito no desempenho dos grupos dos indivíduos considerados como trapaceiros, e não naqueles tidos como cooperadores. Em outras palavras, a hipótese de transformação de motivos sugerida pela literatura da psicologia social sobre o dilema social foi confirmada no contrato de incentivo em grupo (De Cremer e Van Vugt, 1999; De Cremer e Van Dijk, 2002) sugerindo que é possível estimular o comportamento cooperativo entre os grupos de individualistas e de competidores.

Porém, a hipótese de ampliação de motivos não foi confirmada no contrato, este resultado diverge com os achados de Boone et al. (2010) que mostraram que a confiança influenciou o comportamento cooperativo dos pró-sociais. Uma possível explicação pode ser a diferença na forma de como a confiança foi manipulada; neste estudo, os pró-sociais foram alocados à condição de identidade de grupo enquanto Boone et al. (2010) mediram a confiança generalizada dos participantes, e além disso, utilizaram um procedimento adicional permitindo que os participantes tivessem contato anterior antes do início do jogo, gerando assim um clima de confiança.

Por fim, o efeito observado em relação à moderação da ativação da identidade entre SVO e a eficácia do contrato de incentivo em grupo fornece suporte empírico ao modelo integrado de SVO ao paradigma de grupo mínimo proposto por Aksoy (2015). A ativação da identidade de grupo experimentalmente usando o paradigma de grupo mínimo permitiu canalizar as preferências dos individualistas e dos competidores de modo que na condição de identidade de grupo, estes indivíduos se preocuparam com os resultados dos membros ingroup em relação em comparação com os individualistas e os competidores que realizaram o jogo na condição de identidade pessoal.

Esta evidência reforça a importância do efeito da indução artificial da identidade de grupo no desenho dos sistemas de remuneração e incentivo em grupo. Embora o tipo de SVO seja uma consideração importante quando as empresas fornecem incentivo em grupo aos empregados, os resultados desta pesquisa deixam bem claro que o desenvolvimento de atividades em grupo para atingir uma meta de grupo ou de ações que fortalecem a identificação dos trabalhadores com os objetivos organizacionais ou as metas do grupo podem contribuir para maximizar o desempenho do grupo.

Considerações Finais

Os resultados indicaram que o efeito principal do fator de SVO não diferiu significativamente, mas o efeito principal do fator nível de identidade foi significativo e a interação entre estes dois fatores.

Portanto, a primeira hipótese (H1) foi confirmada e desta forma pode-se dizer que no contrato de incentivo em grupo baseado em meta orçamentária moderada de grupo, a condição de indução de identidade de grupo resultou em maior desempenho dos grupos do que a condição de identidade pessoal. Quanto à segunda hipótese (H2), constatou-se que o efeito da SVO não foi confirmado, então se pode afirmar que no contrato de incentivo baseado em meta orçamentária de grupo moderada, o desempenho dos grupos de pró-sociais não foi maior do que o desempenho dos grupos de individualistas e de competidores, contrariando assim as evidências de estudos anteriores sobre este efeito. No entanto, foram discutidas as possíveis razões que contribuíram para este resultado.

Em relação à terceira hipótese, os testes das hipóteses confirmaram a hipótese de transformação de motivos dos individualistas e dos competidores ao invés da hipótese de ampliação de motivos dos pró-sociais. Esta evidência atende a principal expectativa do trabalho, de que as empresas podem utilizar o contrato de incentivo baseado em meta orçamentária de grupo quando os empregados apresentam tipos de SVO individualista e/ou competidor. E ao contrário das descobertas de Upton (2009), o contrato em meta orçamentária de grupo pode ser adequado para as empresas com grupos de trabalhadores tanto de SVO do tipo pró-social quanto do tipo individualista e competidor.

Com base nestas hipóteses confirmadas, o presente estudo apresenta implicações nos sistemas de incentivo e de remuneração em grupo no sentido de que a interação entre identidade do grupo e orientação de valor social afeta a eficácia do contrato de incentivo em grupo estudado. Neste estudo, não foram constatadas diferenças na propensão de trapaçar entre os grupos de SVO individualista/competidor e pró-social. Na condição de identidade de grupo, devido ao efeito de transformação de motivos, os individualistas e os competidores tiveram um pouco maior desempenho do que os pró-sociais; portanto, o efeito da identidade de grupo suprimiu a propensão de trapaça encontrada constatada na condição de identidade pessoal. Para concluir, acredita-se que os resultados deste estudo têm implicações importantes para solucionar os problemas potenciais, isto é, a cooperação e a coordenação, associados ao contrato de incentivo em grupo. Os resultados destacam que a manipulação da identidade não foi suficiente para aumentar a confiança entre os pró-sociais de tal forma a confirmar a hipótese de ampliação de motivos, mas em contrapartida foi responsável pelo alinhamento do interesse pessoal dos individualistas e dos competidores aos interesses dos grupos.

Enfim, este estudo apresenta diversas limitações entre as quais se podem elencar algumas. A escolha de uma quantia de recursos igual para todos os participantes limita a validade externa da pesquisa

uma vez que na prática os empregados apresentam níveis de habilidades diferentes que refletem nos esforços empreendidos em atividade de grupo. Portanto, o trabalho não levou em conta se este fator poderia influenciar o comportamento dos grupos de SVO. Outra limitação apontada no estudo de Upton (2009) que pode ter também implicações neste estudo diz respeito à ausência de estado de incerteza em relação às quantias de contribuições evidenciadas a todos os participantes através das Tabelas de matriz de recompensa. Com a introdução do estado de incerteza, o desempenho do grupo seria função dos recursos investidos ao projeto do grupo mais um fator aleatório, o que poderia contribuir no declínio das contribuições à conta do grupo ao longo do período.

Adicionalmente, a utilização de estudantes de graduação de diversas instituições e de diferentes cursos pode também ser considerada como uma limitação à pesquisa haja vista a falta do efeito do fator SVO que sugere talvez a falta de conhecimento teórico do fenômeno estudado conforme destacado na seção de discussão dos resultados. Isto pode ter contribuído a gerar uma perturbação nos dados e fazer com que as decisões de contribuição não refletissem as preferências dos tipos de SVO. Em comparação com outros estudos que utilizaram estudantes de pós-graduação, o efeito da SVO foi significativa, o que permite afirmar que a amostra de participantes é importante no tipo de jogo utilizado para realizar o experimento.

Como sugestões para futuras pesquisas, recomenda-se que estudos posteriores examinem a moderação da SVO no efeito da identidade em contratos de incentivo baseado em meta orçamentária de grupo definida em nível elevado ou em contratos por peça produzida e comparar a eficácia relativa entre estes contratos alternativos a luz da interação entre estes dois fatores. Em particular, o exame deste fenômeno no contrato de incentivo por peça produzida iria gerar resultados importantes uma vez que a probabilidade de trapaça é maior neste tipo de contrato conforme revelou o estudo de Fisher et al. (2003). Investigar se a transformação de motivos pode motivar individualistas e competidores a aumentar sua produtividade quando a empresa fornece um contrato de grupo baseado em unidade produzida. Também, outra oportunidade de pesquisa refere-se a analisar as implicações da moderação da SVO nos efeitos da identidade sobre a variação do desempenho do grupo ao longo do tempo no contrato estudado. Tal investigação iria proporcionar evidências acerca da utilização do contrato de incentivo em grupo baseado em meta orçamentária de grupo para os propósitos de planejamento já que os resultados do estudo confirmaram a consistência da moderação para fins de motivação dos empregados.

REFERÊNCIAS

Aksoy, O. *Social identity and social value orientations*. Recuperado em 5 de maio de 2015, de https://cess-web.nuff.ox.ac.uk/files/pdfs/working_papers/CESS_DP2014_002.pdf.

- Blazovich, J. L. Team identity and performance-based compensation effects on performance. *Team Performance Management: An International Journal*, 19(3/4), 153-184, 2013.
- Bogaert, S., Boone, C. & Declerck, C. Social value orientation and cooperation in social dilemmas: A review and conceptual model. *British Journal of Social Psychology*, 47(3), 453-480, 2008.
- Boone, C., Declerck, C. & Kiyonari, T. Inducing cooperative behavior among proselves versus prosocials: the moderating role of incentives and trust. *Journal of Conflict Resolution*, 2010.
- Boone, C., Declerck, C. H. & Suetens, S. Subtle social cues, explicit incentives and cooperation in social dilemmas. *Evolution and Human Behavior*, 29(3), 179-188, 2008.
- Brewer, M. B. & Kramer, R. M. Choice behavior in social dilemmas: Effects of social identity, group size, and decision framing. *Journal of personality and social psychology*, 50(3), 543, 1986.
- Charness, G., Rigotti, L. & Rustichini, A. Individual Behavior and Group Membership. *American Economic Review*, 97(4), 1340-52, 2007.
- Chen, R. & Chen, Y. The potential of social identity for equilibrium selection. *The American Economic Review*, 2562-2589, 2011.
- Chen, Y. & Li, S. X. Group identity and social preferences. *The American Economic Review*, 431-457, 2009.
- Croson, R., Marks, M. & Snyder, J. Groups work for women: Gender and group identity in social dilemmas. *Negotiation Journal*, 24(4), 411-427, 2008.
- De Cremer, D. & Van Dijk, E. Reactions to group success and failure as a function of identification level: A test of the goal-transformation hypothesis in social dilemmas. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38(5), 435-442, 2002.
- De Cremer, D., Van Knippenberg, D., Van Dijk, E. & Van Leeuwen, E. Cooperating If One's Goals Are Collective-Based: Social Identification Effects in Social Dilemmas as a Function of Goal Transformation. *Journal of Applied Social Psychology*, 38(6), 1562-1579, 2008.
- De Cremer, D., & Van Vugt, M. Social identification effects in social dilemmas. *European Journal of Social Psychology*, 29(7), 871-93, 1999.
- De Cremer, D. & Van Lange, P.A.M. Why prosocials exhibit greater cooperation than proselves: the roles of social responsibility and reciprocity. *European Journal of Personality*, 15, 5-18, 2001.
- Eckel, C. C. & Grossman, P. J. Managing diversity by creating team identity. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 58(3), 371-392, 2005.
- Fisher, J. G., Pfeffer, S. A. & Sprinkle, G. B. Budget-based contracts, budget levels, and group performance. *Journal of Management Accounting Research*, 15(1), 51-74, 2003.
- Goette, L., Huffman, D. & Meier, S.. *The impact of group membership on cooperation and norm enforcement: Evidence using random assignment to real social groups*. Research Division: Federal Bank Reserve of Saint Louis, 2006.
- Guymon, R. N., Balakrishnan, R. & Tubbs, R. M.. The effect of task interdependence and type of incentive contract on group performance. *Journal of Management Accounting Research*, 20(s1), 1-18, 2008.
- Holmström, B. Moral hazard in teams. *The Bell Journal of Economics*, 324-340, 1982.
- KELLEY, Harold H.; STAHELSKI, Anthony J. Social interaction basis of cooperators' and competitors' beliefs about others. **Journal of personality and social psychology**, v. 16, n. 1, p. 66, 1970.

LIEBRAND, Wim BG; VAN RUN, Godfried J. The effects of social motives on behavior in social dilemmas in two cultures. **Journal of experimental social psychology**, v. 21, n. 1, p. 86-102, 1985.

Messick, D. M. & McClintock, C. G. (1968). Motivational bases of choice in experimental games. *Journal of experimental social psychology*, 4(1), 1-25.

Naranjo-Gil, D., Cuevas-Rodríguez, G., López-Cabrales, Á. & Sánchez, J. M. (2012). The Effects of Incentive System and Cognitive Orientation on Teams' Performance. *Behavioral research in accounting*, 24(2), 177-191.

Pruitt, D. G. & Kimmel, M. J. Twenty years of experimental gaming: Critique, synthesis and suggestions for the future. *Annual review of psychology*, 28 (1), 363-392 . 1977.

SIMPSON, Brent. Social identity and cooperation in social dilemmas. **Rationality and society**, v. 18, n. 4, p. 443-470, 2006.

SMEESTERS, Dirk et al. Do not prime hawks with doves: the interplay of construct activation and consistency of social value orientation on cooperative behavior. **Journal of personality and social psychology**, v. 84, n. 5, p. 972, 2003.

TOWRY, Kristy L. Control in a teamwork environment—The impact of social ties on the effectiveness of mutual monitoring contracts. **The Accounting Review**, v. 78, n. 4, p. 1069-1095, 2003.

TURNER, John C. et al. **Rediscovering the social group: A self-categorization theory**. Basil Blackwell, 1987.

VAN LANGE, Paul AM. Beyond self-interest: A set of propositions relevant to interpersonal orientations. **European review of social psychology**, v. 11, n. 1, p. 297-331, 2000.

VAN LANGE, Paul AM. The pursuit of joint outcomes and equality in outcomes: An integrative model of social value orientation. **Journal of personality and social psychology**, v. 77, n. 2, p. 337, 1999.

VAN LANGE, Paul AM et al. The boundaries of reciprocal cooperation. **European Journal of Social Psychology**, v. 28, n. 5, p. 847-854, 1998.

Van Lange, P. A., De Bruin, E., Otten, W. & Joireman, J. A.. Development of prosocial, individualistic, and competitive orientations: theory and preliminary evidence. *Journal of personality and social psychology*, 73(4), 733, 1997.

VAN LANGE, Paul AM; KUHLMAN, D. Michael. Social value orientations and impressions of partner's honesty and intelligence: A test of the might versus morality effect. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 67, n. 1, p. 126, 1994.

NOTAS

1. Com dois participantes, se o participante A acredita que B não vai trabalhar, não trabalhando é um comportamento de equilíbrio. A crença de que alocações para atingir a meta igualmente induzem ao trabalho. Estas são as duas estratégias puras do equilíbrio de Nash que Fisher et al. (2003) consideram porque assumem que número de pessoas no grupo é 2 e o grupo pode atingir somente a meta se todos os membros alocarem $W_i = T$. Eles não discutem a (terceira) estratégia de equilíbrio misto. Relaxando a suposição do trabalho pleno para atingir a meta permite equilíbrios com partes desiguais. Relaxando a hipótese de dois participantes aumenta o número ainda mais.

2. As células realçadas representam o equilíbrio de Nash. A Tabela é lida da seguinte forma: os dois indivíduos (I1 e I2) decidem independentemente como dividir os 700 reais entre uma conta pessoal e uma

conta de grupo. Cada par de números na tabela representa a recompensa monetária recebida pelos dois participantes. O primeiro número no par é a recompensa para I1, e o segundo é a recompensa para I2. As recompensas monetárias foram geradas com base na equação: $TP_i = bCD + bD(O_1 + O_2 - C) + a(T_i - O_i)$ onde $a = 30$ e $b = 20$. A tabela representa a matriz dada que os individualistas tomam como base para tomar suas decisões de contribuição. Os individualistas maximizam sua utilidade escolhendo o equilíbrio de Nash.

3. Idem à Tabela 2 quanto aos cálculos das recompensas e a forma de leitura da tabela. A tabela representa a matriz transformada (efetiva) que os competidores utilizam para basear suas decisões de contribuição. Os competidores maximizam sua utilidade escolhendo o equilíbrio de Nash.

4. As células realçadas representam o equilíbrio de Nash para os pró-sociais. As matrizes eficazes são geradas usando o modelo de Van Lange (1999) para transformar a matriz dada do contrato de incentivo baseada em meta orçamentária moderada de grupo. A fórmula do modelo é: Resultado Transformado = $W1$ (resultado para si) + $W2$ (resultado para outros) + $W3$ (igualdade nos resultados). Os resultados para si mesmo e para os outros são mostrados na tabela para cada par de escolhas. A igualdade nos resultados é definida como a minimização do valor absoluto entre os resultados para si e para outros. Os pesos ou coeficientes usados pelos pró-sociais para resultado para si, outros e igualdade de resultado são respectivamente: 1, 1 e 1.

5. Um resultado econômico é ótimo no sentido de Pareto se não for possível melhorar o resultado, ou, mais genericamente, a utilidade de um agente, sem degradar o resultado ou utilidade de qualquer outro agente econômico.

6. O grupo de individualistas e competidores classificados para fins desta pesquisa como um único grupo denominado de “*Proselfs*” ou indivíduos trapaceiros pela literatura da psicologia social sobre SVO equivale ao somatório dos 30 individualistas e 18 competidores, que é igual a 48 o número de participantes “*proselfs*” alocados às duas condições do experimento.

7. Para efeito de operacionalização, os nomes “Klee” e “Kandinsky” foram substituídos por “Pintor A” e “Pintor B”.

