

A DESONESTIDADE DE PESSOAS HONESTAS: A MANUTENÇÃO DO AUTOCONCEITO

Cíntia Meireles Urbina - Mestre em Economia e Finanças – MPE/FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS – EESP

Prof. Dr. William Eid Jr. – EAESP - FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

Prof. Dr. Samy Dana – EAESP - FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

RESUMO

Indivíduos apreciam condutas honestas e mantêm uma crença positiva sobre sua própria moral, embora atos desonestos sejam presenciados cotidianamente. Ainda que os indivíduos gostem de manter uma imagem de honestos tanto para si próprios quanto para os demais, a desonestidade pode trazer recompensas externas, que possibilitam algum ganho financeiro. O artigo se baseia no *paper* de *The Dishonesty of Honest People: A Theory of Self Concept Maintenance* (2008). Na maioria das vezes, há um conflito na escolha do indivíduo entre ser honesto ou desonesto, quando se leva em consideração dois mecanismos que corroboram para a teoria da manutenção do autoconceito, são eles: padrões morais e a flexibilidade em relação a punição de atos desonestos. Esta pesquisa procura verificar até que ponto o indivíduo se deixa levar pela desonestidade e qual é o seu limite. Para verificar a teoria da manutenção da autoimagem, foram realizados 6 experimentos com alunos de 21 salas de graduação de administração de empresas da Fundação Getulio Vargas.

Palavras Chave: Desonestidade. Escolhas. Autoconceito.

ABSTRACT

Individuals appreciate honest conduct and maintain a positive belief about their own morals, although dishonest acts are witnessed daily. Although individuals like to maintain a positive self -image, dishonesty can bring external rewards, which bring some financial gain. The paper is based on *The Dishonesty of Honest People: A Theory of Self-Concept Maintenance* (2008). Most often, there is a conflict in the choice of the individual between being honest or dishonest, when considering two mechanisms that corroborate the theory of self-concept: moral standards and malleability of dishonest acts punishment. This research aims to verify what is the dishonesty limit. To verify the theory of self-concept maintenance, 6 experiments were carried out with students from 21 graduation classes of business administration of the Getulio Vargas Foundation.

Keywords: Dishonesty. Choices. Self-Concept.

1.INTRODUÇÃO

Novas revelações sobre o envolvimento de políticos, partidos, empresários e diversas camadas sociais em corrupção, mentiras e desonestidade se tornaram frequentes em noticiários, prejudicando o desenvolvimento de toda a sociedade. A corrupção não é recente na história mundial sendo constantemente presenciada não somente no Brasil, mas também em outros países (TANZI; 1998).

Atos desonestos praticados por cidadãos comuns como: sonegar pequena quantia referente ao imposto de renda, omitir informações no seguro do automóvel para manter o valor do seguro mais baixo, relatar um número maior de horas trabalhadas e inflar despesas de viagem são vistos como atos corriqueiros e não lhe é dada a devida importância, já que os danos e prejuízos que tais condutas causam são elevados (MAZAR e ARIELY; 2006).

Nas universidades também é rotineira as trapaças que os alunos cometem com o auxílio de “cola” em provas e cópia de trabalhos a fim de obterem boas notas e assim passem ao próximo ano (JACKSON ET AL; 2002).

O que impulsiona, afinal, indivíduos a usufruir de má-fé do dinheiro alheio, praticar atos questionáveis em relação a ética e mentir sem o mínimo de constrangimento? Entender como as decisões desonestas são tomadas, é importante para a formulação de normas e regulamentações mais eficazes em universidades, empresas privadas e governo a fim de conter esse tipo de comportamento.

Mazar, Amir e Ariely (2008) argumentam que um pouco de desonestidade propicia ao indivíduo uma sensação de algum ganho financeiro sem, contudo, destruir sua autoimagem positiva em relação aos seus valores morais, pois indivíduos geralmente valorizam a honestidade como parte de seu sistema interno de recompensas. É importante, desta forma, manter esse aspecto positivo em relação ao seu autoconceito, pois quando o indivíduo acredita ser um pessoa moral e possuidor de diversas habilidades, torna-se mais fácil convencer os outros de tais qualidades (BÉNABOU e TIROLE; 2002).

Tendo como base as premissas acima descritas, os indivíduos buscam uma escolha que melhor maximize seus interesses e de acordo com essa ótica, as pessoas são honestas ou desonestas até o ponto em que o *trade-off* entre recompensas internas e externas favoreçam a prática de ação desonesta. Os agentes, portanto, aplicam critérios específicos ao decidir sobre trapacear ou não (GNEEZY; 2005).

Esse trabalho está estruturado em 4 capítulos. O segundo capítulo traz uma revisão da literatura. O terceiro capítulo traz a metodologia aplicada bem como os resultados e discussões sobre os seis experimentos. No quarto capítulo são apresentadas as considerações finais, bem como as sugestões para as futuras pesquisas relacionadas ao tema.

2.REVISÃO DA LITERATURA

Os indivíduos geralmente utilizam-se de diversas desculpas para se redimirem de seus pequenos deslizes em relação à honestidade. ARIELY e GINO (2012) sugerem que os indivíduos cometem pequenas trapaças com a alegação de que, justamente por elas serem modestas, não prejudicam ninguém ou caso outras pessoas estivessem na mesma situação, fariam o mesmo.

A sonegação de impostos, como exemplo de pequenos delitos, tem gerado grandes prejuízos aos cofres públicos de diversos países. Embora a quantia sonegada por cada indivíduo seja pequena na maioria dos casos, milhares de pessoas se beneficiam desta prática, causando, desta forma, elevadas perdas ao governo todos os anos. (MAZAR, AMIR e ARIELY; 2008)

Empregados muitas vezes recorrem a equipamentos da companhia de forma indevida como utilização de impressora e outros materiais de escritório. Jackson et al (2002) argumenta que quando funcionários se sentem de alguma forma explorados pela companhia, eles são mais propensos a praticarem pequenos delitos contra organização como uma forma de corrigir a sua percepção de injustiça.

A utilização indevida de propriedade intelectual, música e *software* são constantemente praticadas e as implicações econômicas decorrentes dessas trapaças corroboram uma considerável perda (MAZAR e ARIELY; 2006). Ao mesmo tempo que o indivíduo privilegia comportamentos éticos e a honestidade é vista como um forte valor moral, pequenos delitos são cometidos por grande parte da sociedade. Como explicar tal incongruência?

A teoria neoclássica mostra que o comportamento humano pode ser explicado por meio da maximização da função de utilidade que captura todo e qualquer tipo de comportamento que o indivíduo possui. O modelo econômico tradicional, portanto, descreve o *Homo economicus* como um indivíduo racional, egoísta, com grandes

habilidades cognitivas e " desprovido de emoções", que está, portanto, interessado somente na maximização de seus próprios ganhos (LEE ET AL; 2009).

O custo-benefício externo, desta forma, desempenha um papel relevante no comportamento desonesto. Mazar, Amir e Ariely (2008) evidenciam que o padrão de custo-benefício externo é responsável por gerar três hipóteses, que podem nortear a magnitude das recompensas em ser desonesto, são elas: maior magnitude das recompensas externas (Ext-H1), menor probabilidade de o indivíduo ser pego (Ext-H2), e menor magnitude da punição (Ext-H3). O indivíduo, portanto, tomará a decisão que maximize seus próprios interesses.

Modelos tradicionais na economia do crime (BECKER, 1968) sugerem que os indivíduos agem racionalmente de maneira desonesta quando os benefícios da trapaça como ganhar mais dinheiro ou melhorar a posição dentro de uma empresa, superam seus custos como, por exemplo, pagamento de multa ou a perda do emprego. Muitos desses modelos são semelhantes aos modelos de escolha de carteira ou de oferta de mão-de-obra (EIDE, RUBIN E SHEPHERD; 2006). O indivíduo, portanto, somente será desonesto se os benefícios forem maiores que os custos (RICK EL AL, 2008).

Não somente as recompensas externas, mas também as recompensas internas exercem influência na decisão do indivíduo em trapacear. Henrich (2001) argumenta que, os indivíduos internalizam as normas e os valores de sua sociedade que servem como modelo de comparação em relação ao seu comportamento.

Mazar e Ariely (2006) evidenciam as explicações de Freud (Freud, 1933) sobre o superego que corresponde a parte do "eu" que representa as normas morais da sociedade e os valores que os indivíduos internalizam funcionando, desta forma, como um juiz interno que pune ou gratifica o indivíduo de acordo com o cumprimento ou não de normas e valores. A conformidade com o sistema de valores internos oferece, portanto, recompensas positivas, enquanto o não-cumprimento leva a recompensas negativas como as punições e o rebaixamento de seu próprio conceito em relação a atitudes desonestas.

A necessidade de pensar em si mesmo como uma pessoa moral, portanto, é um poderoso incentivo a não cometer trapajas. Acreditar em vida após a morte ou justiça divina também fazem com que o indivíduo siga uma conduta honesta e desta forma preserve um autoconceito favorável em relação aos seus valores internos como senso de justiça e honestidade. Bénabou e Tirole (2009) sugerem que os indivíduos são guiados por auto inferência, ou seja, os indivíduos não têm certeza sobre seus reais valores e

habilidades e, portanto, são conduzidos a um julgamento sobre quem realmente são por meio de seus atos.

Teorias econômicas mais recentes propõe a maximização da utilidade com base em modelos de auto sinalização (BODNER e PRELEC; 2003) e identidade (BÉNABOU e TIROLE; 2004 e 2006). O termo identidade é usado para descrever qual é a categoria que o indivíduo pertence como gênero, etnia e classe social. Desta forma, a identidade pode ser utilizada como a autoimagem do indivíduo (AKERLOF e KRANTON; 2005).

A maximização de utilidade do indivíduo, portanto, pode estar relacionada aos ganhos e perdas quando se leva em consideração comportamentos que estão em conformidade ou divergem das normas de alguma categoria social, que é tida como referência pelo indivíduo. A função utilidade, porém, pode se alterar já que as normas, que estabelecem se um determinado comportamento é apropriado ou inapropriado, diferem com a época e cultura. (AKERLOF e KRANTON; 2005).

As normas morais, sociais e motivações psicológicas, desta forma, variam endogenamente com o ambiente ao qual o indivíduo está inserido. Bénabou e Tirole (2007) argumentam que o ambiente social molda a identidade já que o indivíduo é exposto a sinais e sugestões ao mesmo tempo que tem a necessidade de ser visto pelos outros como um determinado tipo de pessoa, pois necessita de interação com seus pares. Os indivíduos, portanto, podem ser mais desonestos nas sociedades mais permissivas, onde tais práticas não sofrem tanta punição. (BÉNABOU E TIROLE; 2006)

2.1 A Teoria da Manutenção do Autoconceito

Os indivíduos têm conflito entre duas motivações concorrentes: obter ganhos financeiros versus manter um autoconceito positivo em relação a ações honestas. (Harris, Mussen e Rutherford; 1976). O indivíduo pode, por exemplo, omitir uma informação para obter um ganho financeiro, mas o seu autoconceito em relação aos valores morais pode ficar comprometido. Em contrapartida, o indivíduo pode renunciar aos benefícios financeiros e manter sua autopercepção em relação a cultivar atos honestos. (Mazar, Amir e Ariely, 2008).

Ayal e Gino (2011) sugerem que os resultados encontrados em Mazar, Amir e Ariely (2008) são contrários à crença de que somente “maças podres” na cesta, são as que comentem trapaças, mas maçãs “um pouco estragadas” também trapaceiam a um nível menor, ou seja, indivíduos muitas vezes sucumbem à tentação e agem

desonestamente, porém, somente até certo ponto. A obtenção de um grande ganho econômico pode, portanto, não persuadir o indivíduo a um comportamento oportunista quando este ganho compromete sua autoimagem de pessoa honesta e moral (JAP ET AL; 2013).

2.1.1. Classificação

Mazar, Amir e Ariely (2008) demonstram que o grau de maleabilidade pode contribuir para a prática de comportamentos desonestos, já que tais comportamentos podem ser classificados em termos mais aceitáveis. Há, desta forma, uma racionalização desses atos. Quando não estão envolvidas quantias em dinheiro, por exemplo, o indivíduo se torna mais propenso a trapacear.

Ayal e Gino (2011) exemplificam a classificação maleável demonstrando que pequenos furtos de material de escritório pelos funcionários da empresa não comprometem sua autoimagem em relação à honestidade já que tais ações de certa forma são admissíveis e não danificam sua própria imagem (Baumeister, 1998; Schweitzer & Hsee, 2002). Porém, se ao invés de material de escritório fosse utilizado indevidamente o dinheiro da companhia, provavelmente a autoimagem do indivíduo estaria comprometida.

2.1.2. Atenção aos padrões

Mazar, Amir e Ariely (2008) verificaram que a atenção aos padrões pode ser importante para que o indivíduo não pratique atos desonestos já que seus valores morais são lembrados ou acessados, como por exemplo, os dez mandamentos.

Os contribuintes podem, por exemplo, assinar um código de honra antes de preencher o formulário do imposto de renda, responder a um questionário no qual é perguntado o quão importante é a honestidade para ele ou qual é o perfil de um contribuinte desonesto (RICK ET AL; 2008).

Os lembretes morais, portanto, podem servir como importantes inibidores de atitudes desonestas. Gino et al (2009) encontrou evidências que um simples lembrete aos padrões morais faz com que haja diminuição dos níveis de desonestidade, inibindo a trapaça.

2.1.3. Classificação e Atenção aos padrões.

A classificação dos atos é utilizada quando o indivíduo percebe racionalmente que os benefícios em agir desonestamente são maiores que os custos, ou seja, são

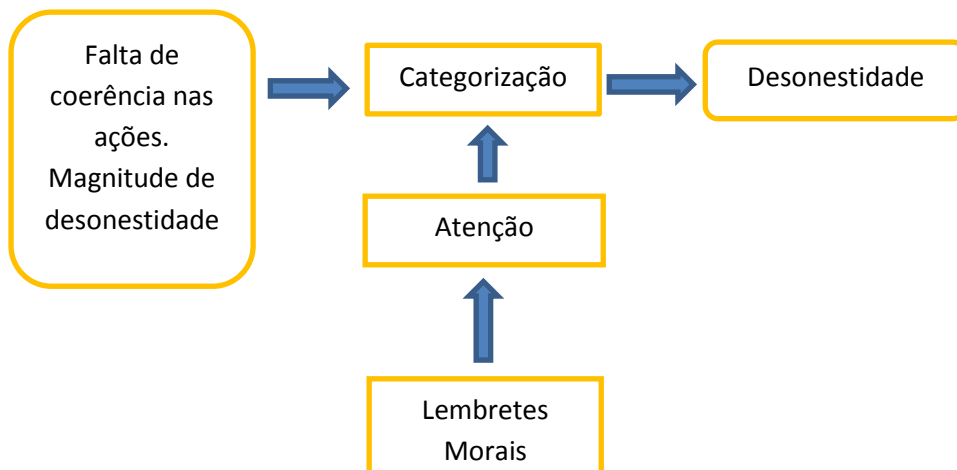
percebidas somente as recompensas externas (MAZAR, AMIR e ARIELY; 2008). Os lembretes a padrões morais, por sua vez, fazem com que o indivíduo haja de forma a obter recompensas internas, já ele quer manter inabalada sua autoimagem.

Mazar, Amir e Ariely (2008) sugerem que em situações cotidianas, os mecanismos tanto internos quanto externos estão tão relacionados que fica difícil distinguir se o tipo de desonestidade se refere a recompensas externas ou recompensas internas.

Rick e Loewenstein (2008) sugerem que além dos itens de classificação e desatenção aos lembretes morais, a motivação também é um fator importante em relação a desonestidade. A motivação se caracteriza de duas formas: competição e recuperação de perdas.

Uma abordagem menos comum para conter a “desonestidade racional” seria, portanto, diminuir os benefícios da desonestidade e ajudar pessoas a lidarem com suas perdas para que, desta forma, elas não se sintam presas a elas de alguma forma. A aceitação das perdas pode ser eficaz se houver a aplicação de aconselhamento de crédito que podem trazer resultados satisfatórios, fazendo com que o indivíduo reduza sua desonestidade Rick ET AL (2008).

Segue abaixo esquema sobre a desonestidade:



Quadro 1: Magnitude da Desonestidade

Fonte: Adaptado do paper Rick et al (2008)

3. METODOLOGIA

3.1 Coletas de Dados

A amostra é composta por 531 alunos de graduação da Fundação Getulio Vargas. Os seis experimentos foram realizados no período de outubro a novembro de 2016 em 20 s turmas do curso de administração de empresas do 2º ao 5º semestre e uma sala de administração pública. Gastou-se em média 30 minutos para a conclusão de cada experimento que foram feitos no início ou ao final de cada aula. As aulas ministradas, durante a realização dos experimentos, correspondem às matérias de contabilidade, finanças e controle em sua maioria.

Para todos os experimentos da pesquisa, foi utilizada uma folha com 20 matrizes diferentes e os participantes foram pagos por seu desempenho, ou seja, pelo número de acertos. Em cada experimento, foi passado também um questionário de múltiplas questões referentes a atualidades para que os participantes não percebessem qual era verdadeiramente o objetivo do experimento, ou seja, verificar se o indivíduo é desonesto quando lhe é dada a chance de trapacear.

Em todos os experimentos há um grupo de controle em que os pagamentos são realizados após a correção das matrizes pelo experimentador e o grupo da trapaça em que há o pagamento por desempenho, mas as folhas de questões com as matrizes são trituradas antes da correção e o experimentador pagará o aluno pelo número de matrizes corretas que ele coloca na folha de questões, possibilitando, desta forma, os indivíduos a serem desonestos.

Os acertos do grupo de controle e do grupo de trapaça são comparados posteriormente para ver se efetivamente houve um aumento do número de acertos quando é dada a chance ao grupo de trapacear.

Nos experimentos, com exceção do primeiro e do sexto, foram pagos R\$1,00 por cada acerto da matriz. Todos os seis experimentos são reprodução dos experimentos feitos no paper de Mazar, Amir e Ariely (2008).

3.1. Hipóteses

Para verificar se a presença de recompensas internas (lembretes morais) e externas (classificação) favorecem ou não a trapaça, foram elaboradas as seguintes hipóteses a serem testadas ao longo dos seis experimentos:

Ext&Int - H1: a desonestidade aumenta quando a atenção aos lembretes morais diminui.

Ext&Int - H2: a desonestidade aumenta quando a maleabilidade em relação à classificação aumenta.

Ext&Int - H3: o indivíduo irá trapacear quando lhe dada a chance, porém ele será desonesto somente até um certo ponto em que sua autoimagem em relação aos padrões morais e a honestidade não seja comprometida.

Experimento 1: aumento na atenção de padrões de honestidade por meio de lembretes religiosos.

No experimento 1 procura-se testar se os indivíduos serão mais honestos por responderem primeiramente aos dez mandamentos antes de fazerem o teste das matrizes do que aqueles que responderem sobre os dez livros que haviam lido no ensino médio, já que responder aos 10 mandamentos exige atenção para os padrões de honestidade.

A questão que se pretende verificar é, se pelo fato de haver um lembrete, os alunos não serão desonestos quando lhes é dada a chance de trapacear, comprovando, desta forma, que os indivíduos não respondem naturalmente aos padrões de honestidade e necessitam de estímulos ou lembretes para tal comportamento. Mazar, Amir e Ariely (2008) sugerem que os indivíduos deveriam saber que é errado ser desonesto independente de algum tipo de lembrete.

Metodologia

Participaram desse experimento 115 alunos de quatro salas de graduação. Foram utilizados 2 grupos de controle e dois grupos de trapaça. Para cada um desses grupos foi dado um bloco de questões. No primeiro grupo de controle e de trapaça os alunos deveriam responder aos dez mandamentos no primeiro bloco de questão. Já no segundo grupo, tanto no grupo de controle quanto no de trapaça, é perguntado aos participantes sobre os dez livros lidos no ensino médio, que não se relacionam a nenhum tipo de

lembrete moral. Tanto os dez mandamentos quanto os dez livros são o primeiro teste do bloco de questões a serem respondidos pelos participantes seguidos dos testes de 20 matrizes e das 50 questões de múltipla escolha sobre atualidades. Para a primeira questão, foi dado aos respondentes o tempo de 2 minutos.

Cohen, Shariff e Hill (2008) sugerem que a participação em rituais religiosos pode promover a ativação mental crônica de conceitos religiosos, como agentes sobrenaturais moralizantes. O fato de os dez mandamentos fazerem parte das regras morais, portanto, seriam suficientes para aumentar a atenção dos indivíduos para seus próprios padrões morais e assim aumentar a probabilidade de seus comportamentos serem compatíveis com esses padrões, independente da religião de cada um.

O tempo total para esta tarefa foi quatro minutos. Uma folha com 20 matrizes com 12 números que possuem 2 dígitos após a vírgula, foi entregue aos alunos. Para cada uma dessas matrizes, os indivíduos deveriam achar 2 números cuja a soma desse exatamente 10, conforme exemplo abaixo:

1,69	1,82	2,91
4,67	4,81	3,05
5,82	5,06	4,28
6,36	5,19	4,57

Quadro 2: Matriz

Fonte: Mazar, Amir e Ariely (2008)

Os participantes deveriam responde-la sem o auxílio de calculadora, computador ou papel de rascunho. Os alunos deveriam escolher os números sem 100% de certeza, ou seja, teriam algum tipo de risco nas escolhas. Indivíduos tendem a ser excessivamente confiantes e até exageram em resultados que não tem absoluta certeza (FISCHHOFF, SLOVIC e HILL; 1977)

Uma folha de respostas foi dada aos participantes que deveriam reportar o número de matrizes respondidas. Antes do início do teste, foi informado aos respondentes sobre o sorteio que seria feito ao final do teste, e para os dois participantes sorteados foi dada a quantia de R\$10,00 por cada matriz respondida corretamente para o grupo de controle. O teste da matriz, porém, não deve ser visto como um teste de inteligência ou teste de habilidade matemática pelos participantes. (MAZAR, AMIR E ARIELY; 2008).

Os participantes das duas condições de controle (dez livros e dez mandamentos, respectivamente), após responderem durante quatro minutos a segunda tarefa referente às matrizes, continuaram a próxima tarefa no folheto. Durante o último questionário, o

experimentador corrigiu as matrizes e anotou o número de acertos na folha de respostas no folheto.

No grupo de trapaça, os participantes deveriam indicar o número total de matrizes resolvidas corretamente na folha de respostas e triturar a folha de questões. Nesta condição é dada aos respondentes a chance de trapacear. Todo o experimento representou uma análise dois X dois entre grupos de controle e trapaça, que iniciaram o teste respondendo aos mandamentos (lembrete moral) e livros.

Resultados e discussões.

O experimento com lembretes morais sugere que a disposição e motivação para trapaça pode ser diminuída quando são acionados padrões éticos Mazar e Ariely (2006). Na média, os alunos lembraram somente 3,2 dos dez mandamentos.

Com relação ao grupo da trapaça, os alunos não foram desonestos quando tiveram a oportunidade de trapacear. Este resultado é encontrado quando se analisa o grupo trapaça/livros ($M_{\text{livros/trapaça}} = 2,87$), e o grupo de trapaça que respondeu aos 10 mandamentos. ($M_{\text{mandamentos/trapaça}} = 2,31$; $t_{60} = 0,85$, $p = 0,19$).

Quando é dado aos participantes um lembrete sobre os valores morais como os dez mandamentos, não houve trapaça quando se compara o grupo de mandamentos/controle e o grupo mandamentos/ trapaça ($t_{40} = -0,63$, $p = 0,73$). Portanto, o resultado entre o tipo de lembrete e a capacidade de trapacear não é estatisticamente significativo $F(3, 111) = 0,88$, $p = 0,45$.

Verifica-se, portanto, que no experimento 1 as hipóteses 1 (a desonestidade aumenta quando a atenção aos lembretes morais diminui) e a hipótese 2 (a desonestidade aumenta quando a maleabilidade em relação à classificação aumenta) não foram atendidas.

Experimento 2: aumento na atenção de padrões de honestidade por meio de lembretes de comprometimento.

O código de honra é um outro tipo de lembrete, pois muitos alunos ao ingressarem em universidades assinam uma declaração em que afirmam estarem cientes sobre o código de ética presente naquela instituição e que se comprometem a agir levando em consideração tais normas institucionais. (MCCABE, TEVINÕ E BUTTERFIELD; 2002)

Rick et al (2008) argumenta que, se um dos motivos da desonestidade é a desatenção aos padrões morais e as regras, então a implementação de um lembrete pode ser eficaz já que funcionaria como um inibidor, diminuindo a tentação do indivíduo de praticar atos desonestos. Assim no início da declaração do imposto de renda, provas e outros testes, o código de honra e outras perguntas de cunho moral poderiam inibir o indivíduo a ser desonesto.

Além da inserção do código de honra no experimento 2, há também diferença dos valores pagos nos experimentos, ou seja, incentivos financeiros pagos pelo desempenho. O que quer se testar, portanto, é se ao se aumentar o valor do pagamento por acertos em relação a matrizes aumenta também o incentivo dos respondentes a serem desonestos. Este experimento, portanto, testa a hipótese de que a desonestidade aumenta com o aumento da recompensa paga (Ext-H1).

Método

O experimento foi realizado com 146 alunos de 6 diferentes classes. Neste experimento foram manipulados dois fatores entre os participantes das diferentes salas: O valor a ser pago (R\$1,00 e R\$4,00) e os lembretes morais (grupo de controle, trapaça, grupo de trapaça com código de honra). O terceiro grupo de trapaça com código de honra é similar ao grupo de trapaça com uma diferença: logo acima das 20 matrizes que devem ser respondidas, há um campo que deve ser assinado. Ao assinar o aluno está de acordo com os seguintes dizeres: “Eu estou ciente que a participação nesta pesquisa está de acordo com o código de honra da FGV”. Para testar a hipótese Ext-H1 (a desonestidade aumenta quando a atenção aos lembretes morais diminui), houve também pagamento de diferentes quantias em relação ao acerto das matrizes resolvidas corretamente e uma comparação de desempenho entre esses dois níveis de incentivo.

Resultado e Discussão

A figura 2 mostra os resultados. Na análise global da variância (ANOVA), a interação grupo e valor (incentivo) é estatisticamente significativa ao nível 5% ($F(2, 146) = 3,78$ e $p = 0,025$), a variável grupo não é estatisticamente significativa ao nível 5% ($F(1, 146) = .99$, $p = .32$), assim como a variável valor (incentivo) também não é estatisticamente significativa ao nível 5% ($F(2, 146) = 0.89$, $p = 0.35$).

Tanto no grupo da trapaça quanto no grupo de trapaça/código de honra a média de acertos foi a mesma que do grupo de controle. McCabe, Treviño e Butterfield (2002)

sugerem que muito embora haja escolas que possuam código de honra, o mais importante é que ele seja incorporado na cultura estudantil. Administradores e professores devem claramente transmitir suas crenças sobre a gravidade da trapaça bem como a escola deve punir atos desonestos, caso contrário o código de honra pode não surtir efeito.

O experimento demonstrou que quando há um aumento do incentivo monetário para cada acerto de matrizes, houve trapaça. Este resultado corrobora a ideia de que quando há maior magnitude das recompensas externas (Ext-H1), maior a trapaça (MAZAR, AMIR e ARIELY; 2008). O incentivo externo aumenta a motivação do agente em obter maior desempenho (FREY e JEGEN;2000), porém sem o comprometimento da autoimagem e recompensas internas já que o aumento de acertos na média foi de 2,8 para 3,75 em um total de 20 matrizes.

Experimento 3 – Flexibilidade de Classificação

A teoria vinculada à manutenção do autoconceito sugere que, quando há um aumento da flexibilidade para determinadas as ações, eleva-se a magnitude da desonestidade, já que os participantes têm maior margem de manobra para fazer interpretações de suas ações e assim diminuir seu nível de ética (Schweitzer e Hsee; 2002 e Ayal e Gino,). Para testar esta hipótese, além dos grupos de controle e de trapaça, no experimento 3 houve a inserção de um novo grupo de trapaça que primeiramente foi pago com *tokens*, meio intermediário, para na sequência ser pago com moedas pelo número total de acertos colocado na folha de repostas.

Manipulou-se, desta forma, o comportamento desonesto, verificando se há diferença em relação ao aumento de trapaça quando o pagamento ocorre em dinheiro ou por meio intermediário como os *tokens* (fichas). O *token*, que não tem valor por si só, é a primeira recompensa que o indivíduo recebe pelo seu esforço e a presença de um pagamento intermediário pode apresentar uma ilusão de vantagem aos indivíduos que a recebem.

Resultados e Discussões.

A introdução de *tokens* como um meio intermediário de pagamento, porém, não aumentou a magnitude da trapaça verificada no paper Mazar, Amir e Ariely; 2008). Os resultados obtidos em relação ao grupo de controle e grupo de trapaça/token foram: ($M_{\text{controle}} = 2,96$, $M_{\text{trapaça/tokens}} = 3,5$ $t = -1,1061$ e $p = 0,1370$) e os resultados entre grupo

de trapaça e grupo trapaça/token foram ($M_{\text{trapaça}} = 3,16$, $M_{\text{trapaça/tokens}} = 3,5$ $t = -0,5830$ e $p = 0,2818$), evidenciando que os alunos não foram desonestos no grupo de trapaças. O experimento, portanto, não está em linha com a hipótese Ext&Int - H2 (a desonestidade aumenta quando a maleabilidade em relação à classificação aumenta), já que a introdução dos *tokens*, como meio intermediário de pagamento, não produziu nenhum efeito em relação à trapaça.

Era esperado um aumento de atos desonestos porque o meio intermediário (*tokens*) apresenta uma ilusão de vantagem em relação a uma opção não vantajosa (dinheiro) (Schweitzer e Hsee; 2002). A manipulação com *tokens* no grupo de trapaça, desta forma, deveria fazer com que os participantes tivessem uma tolerância maior em relação a atos desonestos, o que não ocorreu.

Experimento 4 – Reconhecimento de ações que não alteram o autoconceito.

Os indivíduos somente trapaceiam até um ponto em que não prejudique a manutenção do seu autoconceito em relação a sua honestidade. Desta forma, eles são beneficiados com a prática desonesta, no entanto, o autoconceito em relação à honestidade não é afetado, ou seja, seu autoconceito permanece intacto.

Para testar a hipótese (Ext&Int- H3) em que as pessoas são conscientes dos seus atos desonestos, porém não alteram sua autopercepção, foi realizado o teste da matriz e na sequência foi pedido aos participantes que estimassem seus acertos em relação a um segundo teste de matrizes em que eram impossibilitados de trapacear. Espera-se que os participantes, que tiveram a possibilidade de trapacear no primeiro teste de matriz, exagerem sua previsão em relação aos acertos que obterão na segunda matriz caso não reconheçam que trapacearam. Caso eles tenham a percepção de que trapacearam, entretanto, suas previsões de acertos em relação a segunda matriz serão próximas às previsões dos indivíduos que participarem do grupo de controle onde não há incentivo à trapaça.

Questões em relação ao grau de honestidade também são feitas aos participantes a fim de verificar se as práticas desonestas influenciaram seu autoconceito e, caso a nota auto atribuída em relação a honestidade dos participantes que trapacearam seja menor que a nota dada pelos grupos de controle então sua autopercepção foi reavaliada.

Método

O experimento foi realizado em duas salas com um total de 40 estudantes sendo uma sala o grupo de controle e a outra o grupo de trapaça. Foram passados aos indivíduos o teste da matriz, o teste de personalidade, um teste de previsão em relação aos possíveis acertos na segunda matriz e o segundo teste de matriz.

O teste de personalidade possui dez questões entre elas: questões referentes a ambições políticas, preferências a músicas clássicas e habilidades gerais. Entre essas questões estão inseridas duas perguntas sobre a autopercepção dos participantes em relação a honestidade. A primeira questão quer saber dos participantes sobre o quão honesto eles são em uma escala de 0 a 100 sendo 0, nada honesto e 100 muito honesto. A segunda questão quer saber dos participantes sua percepção sobre ser uma pessoa moral. Utilizou-se uma escala de -5 a 5 sendo -5 (muito ruim) para 5 (muito bom) no momento da pesquisa em comparação ao dia anterior.

Após o teste de personalidade, os alunos deveriam fazer o segundo teste de matrizes, mas antes deveriam responder qual seria sua estimativa de acertos para esse segundo teste, além de indicar o quão confiante eles estavam em relação a sua previsão em uma escala de 0 (nenhum pouco) e 100 (muito). Antes de fazer as previsões, os alunos são informados que para o segundo teste com matrizes, haverá correção.

O pagamento para os acertos desta segunda matriz, porém é diferente dos demais. Caso o aluno acerte o número exato, então ganhará o valor total de acertos sendo a quantia de R\$1,00 para cada acerto. Porém se o número de acertos previstos for diferente do que os alunos efetivamente acertaram tanto a mais ou a menos então o pagamento por matriz será de R\$0,75 centavos. A redução no pagamento é feita justamente para que os alunos procurem efetivamente fazer as melhores estimações em relação aos acertos e resolvam o máximo de matrizes que conseguirem.

Resultados e discussões

Os resultados do experimento 4 mostram que não houve diferença entre o número de acertos encontrados na primeira matriz e o número de acertos encontrados na segunda matriz tanto para o grupo de controle quanto para o grupo de trapaça. Os participantes do grupo de trapaça, quando tiveram chance de serem desonestos, não o foram já que tiveram praticamente o mesmo número de acertos nas matrizes 1 e 2. ($M_{\text{trapaça matriz 1}} = 3,9$, $M_{\text{trapaça matriz 2}} = 3,8$ $t = 0,12$ e $p = 0,45$).

Para os participantes do grupo de controle, foram obtidos os seguintes resultados: (M

controle matriz1 = 4,6, $M_{\text{controle matriz 2}} = 3,6$ $t = 0,95$ e $p = 0,0279$). Uma possível justificativa ao resultado pode ser explicada pelo fato dos participantes, por terem na etapa anterior ao teste da matriz 2 previsto o número de possíveis acertos, terem deixado de acertar mais matrizes para acertarem o número que previram e, desta forma, não sofrerem redução no valor pago por cada acerto.

Experimento 5 – Não trapacear por causa dos outros.

Nesse experimento quer se testar a hipótese Ext&Int – H3 na qual o indivíduo irá trapacear quando lhe dada a chance, porém ele será desonesto somente até um certo ponto em que sua autoimagem em relação aos padrões morais e a honestidade não seja comprometida ou abalada.

Muito embora o teste da matriz não seja um teste para medir inteligência (QI) e nem deveria ser interpretado desta forma, muitos participantes podem entendê-lo como tal e, desta forma, fazer algum tipo de trapaça justamente para não ferir sua autoestima.

Mazar, Amir e Ariely (2008) argumentam sob este fato exemplificando que se um indivíduo acerta 3 matrizes, mas ao afirmarem que a média de acertos são 6 matrizes, ele pode trapacear e mentir sobre seus acertos justamente para não ficar fora da média e desta forma não sofre um abalo em sua autoestima.

Neste experimento, portanto, quer se testar se o indivíduo se deixa influenciar pelo comportamento e expectativa dos outros. Rick e Loewenstein (2008) enfatizam o papel da motivação como um fator importante para a trapaça e em particular a competição.

O sentimento de que pode estar fora de um grupo por não atingir determinada meta, pode fazer com que o indivíduo seja mais flexível em relação à desonestidade. Exemplos podem ser vistos em sala de aula, em que a perspectiva de ficar aquém das próprias metas de desempenho (Murdock e Anderman; 2006) ou aquém dos objetivos dos pais (Pearlin, Yarrow e Scarr; 1967) parecem incentivar a trapaça (Rick et al; 2008).

Caso o nível de trapaça, portanto, seja guiado pelo desejo de atingir metas estipuladas e normas, o número de acertos no grupo de trapaça poderá subir. Entretanto, se os indivíduos forem conduzidos pela manutenção da autoimagem, o comportamento e expectativa dos outros não terá influência no nível de desonestidade (Mazar, Amir e Ariely, 2008).

Método

Participaram deste experimento 102 alunos de quatro salas de graduação de administração de empresas. Neste experimento foram manipulados dois fatores. O primeiro deles se relaciona à capacidade de trapacear e, para isso, as salas foram divididas em 2 grupos de controle e 2 grupos de trapaça. O segundo fator se refere a média divulgada aos participantes antes do experimento que os alunos da faculdade atingiram. Para o primeiro grupo de controle e de trapaça foi dito que a média de acertos dos alunos da faculdade eram 4 matrizes, média real. Já para o segundo grupo de controle e de trapaça foi dito aos alunos antes do experimento que a média de acertos dos alunos da faculdade eram 8 matrizes, ou seja, o dobro do que efetivamente ocorria. Para esse experimento foi feito um teste (ANOVA) dois fatores.

Resultados e discussões

Ao realizar o teste (ANOVA) dois fatores, verificou que o grupo (média) é estatisticamente significativo ao nível 5%. ($F(2,101) = 9,64, p = 0,0025$). Em média os participantes dos grupos de controle resolveram ($M_{\text{controle } 4} = 3,92$ e $M_{\text{controle } 8} = 4,6$ $t = -1,0157$ $p = 0,3147$) enquanto que para o grupo de trapaça as médias foram ($M_{\text{trapaça } 4} = 3,24$ e $M_{\text{trapaça } 8} = 5,14$ $t = -3,9155$ $p = 0,0003$)

O grupo de trapaça, portanto, apenas foi desonesto quando foi dito aos estudantes que a média de acertos era 8. Esse fato corrobora os argumentos de Rick e Loewenstein (2008) de que não somente a autoestima, mas também a competição, podem exercer influência nos indivíduos a cometerem atos desonestos. A trapaça, portanto, pode ser guiada pela necessidade de conquista e adequação às normas do grupo, por exemplo.

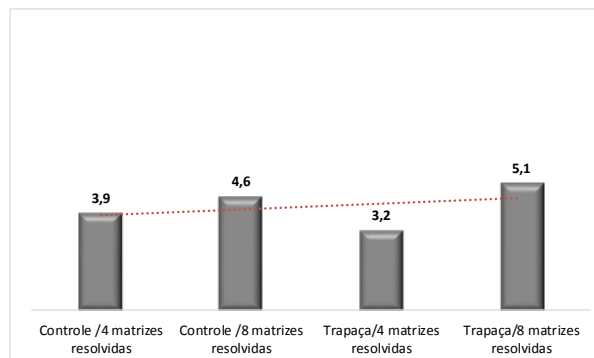


Gráfico1: Experimento 5 - Não trapacear por causa dos outros

Fonte: Dos autores

Experimento 6 – Sensibilidade a prêmios externos

Como desonestidade reside na análise explícita de que seus benefícios devem ser maiores que os seus custos, talvez uma solução fosse aumentar os custos. Rick et al (2008) argumenta que o aumento do custo externo pode se dar de duas formas: aumento da probabilidade em ser pego ou a severidade da punição. Na hipótese em que a desonestidade aumenta quando há recompensas externas, ou seja, quando o benefício é maior que o custo, deveria se esperar que o nível da desonestidade aumenta quando a probabilidade de ser pego diminui. Porém, caso seja importante ao indivíduo manter a autoimagem inabalada, provavelmente o indivíduo trapaceará, porém, somente até um determinado nível em que suas recompensas internas não sejam comprometidas.

Método

Para esse experimento, participaram 58 alunos de 3 classes sendo 2 classes de administração de empresas e 1 classe de administração pública de graduação. Diferentemente dos experimentos anteriores, o teste de múltipla escolha com 50 questões sobre atualidades foi o primeiro a ser respondido pelos alunos e para cada questão correta os alunos receberam R\$0,25. Para este experimento, foi necessário um grupo de controle e 2 grupos de trapaça. No grupo de controle, como nos demais experimentos, os testes foram corrigidos e os alunos foram pagos por seus acertos. No primeiro grupo de trapaça, além da folha de questão ser triturada como nos demais experimentos, a folha de resposta vinha com a alternativa correta em um cinza propositalmente, cabendo ao aluno decidir se preenchia à caneta a resposta correta em cinza ou preenchia a alternativa incorreta, que havia assinalado anteriormente na folha de questão. Neste grupo, os participantes ficam no dilema entre trapacear com as respostas assinaladas ou preencher as respostas incorretas que haviam marcado anteriormente.

No terceiro grupo de trapaça, foi colocada uma cabine na sala com um pacote de moedas de R\$ 1 e R\$0,25 somando a quantia de R\$250,00. Tanto a folha de respostas quanto a folha de questões foram trituradas e os alunos deveriam ir a cabine e pegar a quantia que haviam acertado. Após todos alunos retirarem a quantia referente ao acerto do pacote, foi feita uma média quantia retirada por participante, levando em consideração o valor inicial e o valor final restante no pacote. O terceiro experimento pretende verificar se a eliminação de qualquer interação com o experimentador, diminui

a preocupação social do indivíduo com a trapaça como também a possibilidade de ser pego. (Mazar, Amir e Ariely; 2008).

Resultados e discussões

Os participantes do grupo de controle resolveram na média 27,2 questões enquanto que os participantes do grupo de trapaça e trapaça/cabine resolveram em média 27,1 e 30,3 questões respectivamente. ($M_{\text{controle}}=27,2$ $M_{\text{trapaça}}=27,1$ $t=-0,2254$ $p=0,4112$) ($M_{\text{controle}}=27,2$, $M_{\text{trapaça/cabine}}=30,28$ $t=-1,6212$ $p=0,0603$). Quando há uma diminuição na probabilidade de o indivíduo ser pego, o nível de trapaça aumenta, porém, somente a um pequeno nível (11,4%). Esse resultado demonstra que o indivíduo é desonesto quando lhe é dada a chance de trapacear e quando a capacidade de ser pego diminui. Sua autoimagem em relação a honestidade, porém, não é comprometida.

4. CONCLUSÃO

O indivíduo preza por sua autoimagem de honesto e, desta forma, consegue manter inabalados seus valores morais, muito embora pequenos atos desonestos sejam praticados pela grande maioria das pessoas sem, contudo, comprometer seu autoconceito em relação às atitudes honestas.

Quando se pensa em atos desonestos, pressupõe que eles são praticados somente por pessoas egoístas preocupadas principalmente com recompensas externas. A maioria dos indivíduos, porém, preocupa-se com a manutenção de seu autoconceito em relação à honestidade e, portanto, pratica atos desonestos até um determinado limite em que não comprometa avaliações positivas a respeito de sua conduta tanto para si mesmo como para os demais.

Os seis experimentos, portanto, apresentados neste material, visam sobre o conflito existente nos indivíduos entre obterem ganhos praticando atos desonestos, de tal forma que não alterem seus valores morais e, portanto, continuem obtendo recompensas internas.

Os participantes em quase todos os experimentos mantiveram-se insensíveis aos benefícios associados aos atos desonestos. A ideia de comportamento imoral, portanto, pode ser inibida por motivações relacionadas ao desejo de manter o autoconceito, ou seja, indivíduos evitam auto sinalização indesejada como também não querem perder a imagem que possuem perante os demais (MONTEROSSO e LAGLEBEN;2008).

Esses resultados contrariam os resultados obtidos no experimento do paper *Dishonesty of Honesty people*, pois neste último foi encontrada evidências de que os indivíduos trapaceiam quando lhes é dada a chance de trapacear, mas somente a um determinado nível que não comprometa seu autoconceito em relação à honestidade.

Os resultados do segundo experimento mostram uma exceção, pois quando houve aumento das recompensas externas, ou seja, quando a quantia paga foi aumentada em relação aos acertos, o nível de trapaça aumentou. Constatou-se, portanto, que um aumento das recompensas externas propiciou um aumento na maleabilidade da classificação ou “racionalização da desonestidade”, já que o aumento no número de acertos foi verificado no grupo que podia trapacear.

Esse resultado pode levar a conclusão de que a desonestidade aumenta quando há um aumento das recompensas externas e quando o ambiente é favorável à trapaça, ou seja, o indivíduo sabe que não sofrerá punição por cometer tal delito, porém, seu grau de desonestidade ocorre até um certo nível em que não comprometa suas recompensas internas relacionadas aos seus valores morais.

O resultado do quinto experimento, que como o segundo experimento também é exceção, demonstra que, ao serem informados antes da aplicação do teste que a média de acerto dos alunos da faculdade foi oito, tanto dos grupos de controle quanto nos grupos de trapaça tiveram um maior empenho para resolver mais questões. Murdock e Anderman (2006) sugerem que há um incentivo à trapaça quando existe a possibilidade de que o desempenho esperado não seja alcançado.

Neste experimento, portanto, constatou-se que o indivíduo se deixa influenciar pelo comportamento e expectativa dos outros. Rick e Loewenstein (2008) enfatizam que a competição é um fator importante para a trapaça.

Os ganhos e conquistas obtidos pelos outros, desta maneira, quanto visto como ponto de referência (Kahneman e Tversky; 1979), podem levar o indivíduo a cometer trapaças. Loewenstein, Thompson e Bazerman (1989) argumentam que quanto mais os indivíduos forem avessos ao risco mais eles serão avessos a algum tipo de inequação, como no exemplo do experimento, não atingir a suposta média de acertos de oito matrizes.

Para pesquisa futura pretende-se fazer os experimentos com alunos de outra faculdade e confrontar os resultados. Em alguns experimentos como no experimento 4 e experimento 6, os testes foram realizados em salas com menos de 30 alunos. O pequeno

número de alunos em algumas salas, portanto, pode ter comprometido alguns resultados dos experimentos.

Referências

- AKERLOF, George A.; KRANTON, Rachel E. Identity and the Economics of Organizations. *The Journal of Economic Perspectives*, v. 19, n. 1, p. 9-32, 2005.
- AYAL, Shahar; GINO, Francesca. Honest rationales for dishonest behavior. *The social psychology of morality: Exploring the causes of good and evil*. Washington, DC: American Psychological Association, p. 149-66, 2011.
- BAZERMAN, Max H., LEWICKI Roy J. Lying and Deception: A Behavioral Model," in *Negotiation in Organizations*, eds. Beverly Hills, CA: Sage Publications, 68- 90
- BECKER, Gary S. Crime and punishment: An economic approach. In: *The economic dimensions of crime*. Palgrave Macmillan UK, 1968. p. 13-68.
- BENABOU, Roland; TIROLE, Jean. Belief in a just world and redistributive politics. *The Quarterly journal of economics*, v. 121, n. 2, p. 699-746, 2006.
- BÉNABOU, Roland; TIROLE, Jean. Identity, dignity and taboos: Beliefs as assets. 2007.
- BODNER, Ronit; PRELEC, Drazen. Self-signaling and diagnostic utility in everyday decision making. *The psychology of economic decisions*, v. 1, p. 105-26, 2003.
- COHEN, Adam B.; SHARIFF, Azim F.; HILL, Peter C. The accessibility of religious beliefs. *Journal of Research in Personality*, v. 42, n. 6, p. 1408-1417, 2008.
- FISCHHOFF, Baruch; SLOVIC, Paul; LICHTENSTEIN, Sarah. Knowing with certainty: The appropriateness of extreme confidence. *Journal of Experimental Psychology: Human perception and performance*, v. 3, n. 4, p. 552, 1977.
- FREUD, Sigmund; SPROTT, Walter John Herbert; STRACHEY, James. *New introductory lectures on psycho-analysis*. New York: Norton, 1933.
- GINO, Francesca; AYAL, Shahar; ARIELY, Dan. Self-serving altruism? The lure of unethical actions that benefit others. *Journal of economic behavior & organization*, v. 93, p. 285-292, 2013.
- GNEEZY, Uri. Deception: The role of consequences. *The American Economic Review*, v. 95, n. 1, p. 384-394, 2005.

- HECHTER, Michael. The attainment of solidarity in intentional communities. *Rationality and society*, v. 2, n. 2, p. 142-155, 1990.
- JAP, Sandy D. et al. Low-stakes opportunism. *Journal of Marketing Research*, v. 50, n. 2, p. 216-227, 2013.
- LEE, Leonard; AMIR, On; ARIELY, Dan. In search of homo economicus: Cognitive noise and the role of emotion in preference consistency. *Journal of consumer research*, v. 36, n. 2, p. 173-187, 2009.
- LOEWENSTEIN, George F.; THOMPSON, Leigh; BAZERMAN, Max H. Social utility and decision making in interpersonal contexts. *Journal of Personality and Social psychology*, v. 57, n. 3, p. 426, 1989.
- MAZAR, Nina; AMIR, On; ARIELY, Dan. The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of marketing research*, v. 45, n. 6, p. 633-644, 2008.
- MAZAR, Nina; ARIELY, Dan. Dishonesty in everyday life and its policy implications. *Journal of public policy & Marketing*, v. 25, n. 1, p. 117-126, 2006.
- MCCABE, Donald L.; TREVIÑO, Linda Klebe; BUTTERFIELD, Kenneth D. Cheating in academic institutions: A decade of research. *Ethics & Behavior*, v. 11, n. 3, p. 219-232, 2001.
- MURDOCK, Tamera B.; ANDERMAN, Eric M. Motivational perspectives on student cheating: Toward an integrated model of academic dishonesty. *Educational Psychologist*, v. 41, n. 3, p. 129-145, 2006.
- PEARLIN, Leonard I.; YARROW, Marian Radke; SCARR, Harry A. Unintended effects of parental aspirations: The case of children's cheating. *American Journal of Sociology*, v. 73, n. 1, p. 73-83, 1967.
- RICK, Scott et al. Commentaries and rejoinder to “the dishonesty of honest people”. *Journal of Marketing Research*, v. 45, n. 6, p. 645-653, 2008.
- RICK, Scott; LOEWENSTEIN, George. Hypermotivation. *Journal of Marketing Research*, v. 45, n. 6, p. 645-648, 2008.
- TANZI, Vito. Corruption around the world: Causes, consequences, scope, and cures. *Staff Papers-International Monetary Fund*, p. 559-594, 1998.