



ORIENTAÇÃO DE VALOR SOCIAL, SISTEMA DE VALORES E COMPORTAMENTO COOPERATIVO: UM ESTUDO EXPERIMENTAL

TATIANA IWAI

Doutora em Administração de Empresas pela Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (FGV/SP).

Professora adjunta do Departamento de Administração do Instituto de Ensino e Pesquisa (Insper).

Rua Quatá, 300, Vila Olímpia, São Paulo – SP – Brasil – CEP 04546-042

E-mail: tatianai@insper.edu.br

RESUMO

Objetivo: Este trabalho teve por objetivo compreender a relação entre a orientação de valor social do indivíduo e a teoria dos valores humanos de Schwartz, bem como compreender a relação desses modelos com o comportamento cooperativo do indivíduo sob ambientes regulatórios diferentes (presença e ausência de controle externo).

Originalidade/lacuna/relevância/implicações: Apesar de serem dois modelos de destaque em seus respectivos campos, pouco tem sido feito no sentido de achar pontos de convergência entre eles. Assim, esta linha de investigação poderia facilitar não apenas o diálogo entre duas tradições formalmente separadas de pesquisa, mas também melhorar nosso entendimento sobre o efeito de valores e preferências sobre o comportamento cooperativo do indivíduo.

Principais aspectos metodológicos: Os dados foram coletados por meio da escala PVQ-21 de Schwartz, os jogos decompostos da SVO Slider e a aplicação de um jogo agente-principal em um ambiente de pesquisa experimental.

Síntese dos principais resultados: Os resultados indicam que os tipos sociais da SVO diferem principalmente em seus valores de poder e realização. Ademais, os resultados apontam que a cooperação do pró-social tem como base a motivação intrínseca de igualdade de resultados, sendo menos sensível a controles externos. Diferentemente, o comportamento cooperativo do individualista, calcado em maximização individual, depende mais da existência de restrições externas.

Principais considerações/conclusões: Os resultados indicam que os tipos sociais da SVO apresentam diferenças em suas prioridades de valores, e, portanto, o sistema de valores do indivíduo pode ajudar a explicar uma parte da propensão a cooperar do indivíduo.

PALAVRAS-CHAVE

Valores. Orientação de valor social. Jogos decompostos. Cooperação. Controle.

1 INTRODUÇÃO

Empregar tempo ajudando um colega de trabalho ou não? Engajar-se em algum programa de responsabilidade social e ambiental ou não? Seguir as regras ou decidir de acordo com o que julga correto? Fazer as coisas do mesmo jeito ou experimentar algo novo? As respostas a essas perguntas, todas elas refletindo episódios corriqueiros da vida cotidiana, dependem, de certa forma, do que é mais importante para o indivíduo. A maneira como se julga a escolha mais apropriada depende, em algum grau, do sistema de valores que cada indivíduo guarda e que funciona como um princípio norteador do seu curso de ação preferencial. Por esse motivo, o conceito de valor ocupa papel central nos diversos campos dedicados ao estudo do comportamento humano.

Exatamente por ser um conceito trabalhado em diferentes campos de conhecimento, há certa variedade de instrumentos desenvolvidos para identificar o mapa de valores e preferências do indivíduo. No campo organizacional, por exemplo, destaca-se o modelo de valores humanos de Schwartz (1992), que especifica uma tipologia de dez tipos motivacionais aos quais os valores buscam satisfazer e que compreenderia todo o espectro axiológico humano. No campo da economia comportamental, por sua vez, a abordagem mais utilizada se relaciona ao conjunto de instrumentos de orientação de valor social (*social value orientation* – SVO), que visa medir a propensão a cooperar do indivíduo, no que diz respeito às suas preferências relacionadas à distribuição de resultados para si e para outros na ampla gama existente de eventos de interdependência de ações entre os agentes (Messick & McClintock, 1968; Liebrand, Jansen, Rijken, & Suhre, 1986).

No entanto, ainda que esses dois instrumentos apresentem consideráveis diferenças em suas aplicações e escopos, eles compartilham também importantes pontos de contato. Tal fato justifica a investigação da relação entre a medição de SVO e a métrica de prioridade de valores por meio de questionários.

Especificamente, ambos os modelos vêm se mostrando particularmente importantes para ajudar a explicar comportamentos cooperativos e competitivos. No caso da SVO, várias pesquisas anteriores já apontaram como diferenças na valoração de resultados para si e para outros (pró-social e individualista) afetam o comportamento cooperativo de agentes pela maneira como eles interpretam a situação de decisão (Dawes, 1980; Messick & Brewer, 1983; e, para revisão, ver Bogaert, Boone, & Declerck, 2008). Já no caso da teoria de valores humanos, há também estudos que associam comportamento pró-social à priorização de alguns valores (Schwartz, 1996, 2009), visto que a hierarquia de valores do sujeito poderia prever a valência associada às alternativas de ações possíveis e, com isso, influenciar a escolha feita pelo indivíduo (Feather, 1995).

Porém, apesar do potencial de contribuição entre essas duas tradições de pesquisa, pouco tem sido feito no sentido de achar pontos de convergência nos resultados derivados destes instrumentos (Sagiv, Sverdlik, & Schwarz, 2011). Dessa maneira, o objetivo do presente estudo é examinar a relação entre a SVO do sujeito e seu sistema de valores. Ademais, investiga-se também se essas motivações distintas afetam o comportamento cooperativo de forma diversa sob ambientes regulatórios diferentes.

Essa linha de investigação pode ser relevante por alguns motivos já levantados por Garling (1999). Primeiro, achar eventuais relações importantes entre esses dois instrumentos de destaque em seus respectivos campos poderia facilitar o diálogo entre duas tradições formalmente separadas de pesquisa: o sistema de valores pessoais e as preferências sociais dos indivíduos. Além disso, uma vez que a SVO usa medições a partir de jogos decompostos (em que os indivíduos efetivamente fazem escolhas sobre diferentes opções de distribuições de resultados para si e para outro), encontrar associações entre o PVQ de Schwartz e a SVO poderia contribuir na discussão da influência de valores sobre comportamento efetivo. Terceiro, o mapeamento da importância relativa dos valores entre tipos diferentes de SVO poderia melhorar nosso entendimento sobre as diferenças existentes entre indivíduos na propensão a cooperar. E, finalmente, na existência de uma associação entre eles, o PVQ poderia ser uma ferramenta adicional a ser usada em dilemas sociais, que tradicionalmente faz apenas uso dos instrumentos de SVO como mediador de cooperação entre indivíduos.

Feitas essas considerações, o presente artigo apresenta a seguinte estrutura: na sequência, faz-se uma breve revisão da literatura sobre a teoria de valores humanos de Schwartz e apontam-se as principais variações e os resultados obtidos com a aplicação de instrumentos de SVO. Com base nesses conceitos, as hipóteses são apresentadas e justificadas. A seguir, indica-se o protocolo do estudo, em que os instrumentos de medição de valores pessoais e os jogos de preferências sociais e cooperação são detalhados. Depois disso, os resultados são apresentados e discutidos. E, finalmente, as principais contribuições do estudo, bem como suas limitações, são levantadas.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 OS VALORES HUMANOS E O MODELO DE SCHWARTZ

Valores podem ser considerados objetivos gerais que transcendem situações específicas, possuem importância relativa e variável, e servem como princípios

orientadores da ação (Schwartz, 1992). Segundo Rokeach (1973, p. 5), eles refletem “crenças duradouras de que um modo específico de conduta ou um estado-final de existência é pessoal e socialmente preferível a um modo de conduta ou estado-final de existência oposto”. Assim, eles representariam preferências gerais, relativamente estáveis, a respeito de fins desejáveis (valores terminais) ou modos de conduta desejáveis (valores instrumentais), que guiarão a avaliação e seleção de ações, pessoas e eventos, dependendo da maneira como esses fatos facilitam ou prejudicam o alcance dos valores relativamente mais importantes para o indivíduo. Assim, quando se valora algo, há uma manifestação da priorização de algo em relação ao seu oposto. Com isso, eles serviriam como critérios orientadores, fornecendo justificativa social para escolhas e comportamentos, a partir do julgamento do que é considerado bom ou mau, justificado ou ilegítimo.

No entanto, para entender melhor o papel de valores como critério orientador de ação, mais que listar valores, há uma necessidade de mapear a relação existente entre eles, pois há um *tradeoff* entre valores, que competem entre si, para guiar escolhas, de acordo com a importância relativa de cada valor para o indivíduo (Schwartz, 2005). E, nessa linha de discussão, a teoria de Schwartz é considerada central, tendo sido validada em vários estudos em diversos países (Schwartz, 1992; Schwartz & Sagiv, 1995) e cuja metodologia de mapeamento do sistema de valores do indivíduo é amplamente aceita e utilizada.

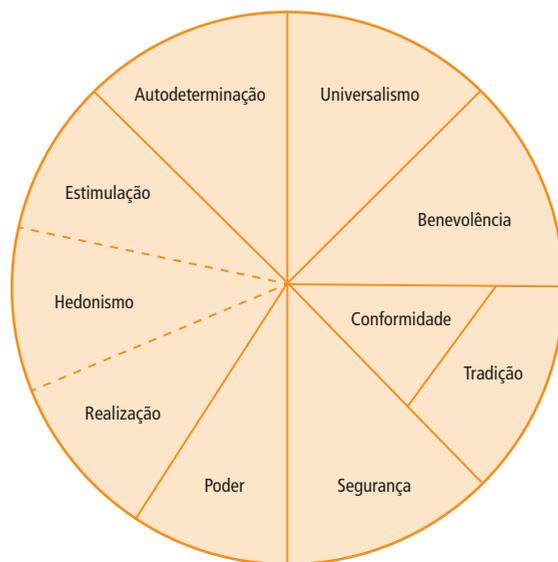
Em sua teoria de valores humanos, Schwartz (1992) prevê dez valores organizados em uma estrutura circular, conforme mostra a Figura 1. São eles: poder (prestígio social, domínio sobre recursos e pessoas), realização (êxito pessoal pela demonstração de competência), hedonismo (prazer e diversão), estimulação (novidade e variedade na vida), autodeterminação (liberdade de pensamento e de ação), universalismo (compreensão, tolerância e preocupação com o bem-estar geral e ambiental), benevolência (suporte e lealdade ao grupo próximo), tradição (respeito e aceitação de costumes e ideias culturalmente arraigados), conformidade (restrição de ação, de acordo com as normas e expectativas sociais) e segurança (estabilidade da sociedade, das relações e de si mesmo). Essa estrutura tenderia a ser universal porque seus valores seriam manifestações de preocupações com a satisfação de necessidades básicas dos indivíduos para lidar com a realidade que os cerca: as necessidades biológicas, os requisitos de coordenação social e as demandas por instituições que regulem o grupo social, aumentando suas chances de sobrevivência e bom funcionamento (Schwartz, 1996).

Além dessa proposição de conteúdo de valores, o modelo especifica ainda uma relação dinâmica entre esses tipos de valor, que apresentam relações de proximidade ou antagonismo. Isso resulta do fato de que ações que buscam alcançar um tipo de valor têm consequências práticas e sociais, que podem entrar em conflito ou apresentar compatibilidade com a busca de outro valor (Schwartz,

1992). Exatamente para tornar mais visíveis essas relações, os valores são organizados na estrutura circular, porque ela enfatiza as relações de complementaridade e oposição entre eles. Assim, os valores compatíveis apresentam posições mais próximas, porque compartilham orientações motivacionais semelhantes, enquanto os valores mais conflitantes se situam mais distantes entre si, porque possuem orientações motivacionais mais incompatíveis.

FIGURA I

RELAÇÃO ENTRE OS VALORES MOTIVACIONAIS



Fonte: Adaptada de Schwartz (1992).

De acordo com Schwartz (1994), a estrutura dessas relações resulta de dois grandes conflitos de valores que, segundo ele, foram encontrados em grande parte das amostras estudadas. Tal padrão permite a organização do sistema de valores em duas grandes dimensões básicas, cada uma com um polo oposto entre dois grandes tipos de valor de ordem superior. Uma dimensão opõe “abertura à mudança” (na combinação de autodeterminação e estimulação) à “conservação” (na combinação de tradição, conformidade e segurança). Assim, esta dimensão remete a um conflito entre autonomia de ação e pensamento e variedade e mudança e, em seu oposto, conformidade a regras, estabilidade e manutenção da ordem social. Já a segunda dimensão opõe “autopromoção” (realização e poder) à “autotranscendência” (benevolência e universalismo). Com isso, essa dimensão reflete um conflito entre valores que enfatizam e legitimam o sucesso

e desenvolvimento pessoal, e valores orientados ao bem-estar e à prosperidade coletiva. A partir disso, é possível entender com maior clareza os motivos pelos quais a busca simultânea de valores de dimensões opostas pode ser incompatível. Por exemplo, a busca de valores de poder, que busca o domínio sobre outros e acúmulo de bens materiais, pode comprometer o reforço simultâneo de valores voltados para a promoção de igualdade e bem-estar coletivo.

Assim, em resumo, a ideia é que, sendo princípios orientadores, os valores podem afetar o comportamento do indivíduo. E, apesar da dificuldade de se estabelecer uma relação direta entre valores e comportamento em muitos casos, algumas pesquisas já apontaram como os valores podem se relacionar com decisões de doação (Maio & Olson, 1995) e votação (Schwartz, 1996), por exemplo. Dessa forma, se valores podem funcionar como princípios orientadores de julgamentos e escolhas, a partir da estrutura de relações de valores do modelo de Schwartz, pode ser possível derivar hipóteses de como a priorização de alguns valores pelo indivíduo pode levá-lo a alguns comportamentos pró-sociais, visto que as características da decisão em questão podem tornar mais ou menos salientes algumas orientações motivacionais no comportamento do indivíduo.

2.2 ORIENTAÇÃO DE VALOR SOCIAL (SVO)

Assim como os valores, a SVO também reflete um objetivo motivacional (Joireman & Duell, 2005). No entanto, ao contrário de valores, que são mais amplos e transcendem situações, a orientação de valor social é uma medida de preferências para tipos específicos de alocação de recursos. Especificamente, ela reflete “preferências estáveis por certos padrões de resultados para si e para outros” (Van Lange, Otten, De Bruin, & Joireman, 1997, p. 733). Com isso, essas preferências gerariam diferenças de interpretações sobre objetivos a atingir, quando suas decisões afetam outras pessoas, alocando pesos diferentes para seus próprios resultados e os dos outros (Offerman, Sonnemans, & Schram, 1996). Assim, pode-se dizer que as pessoas diferem fundamentalmente sobre sua SVO e, portanto, apresentam diferenças em suas tendências a valorizar cooperação e, conseqüentemente, variam em sua propensão a cooperar (Messick & McClintock, 1968).

Com base nisso, a maioria dos estudos aponta tipicamente dois tipos de SVO opostos: individualista e pró-social. Sobre a primeira, ela pode ser dividida ainda nos subtipos individualista e competitivo, ambos tendo em comum a propensão a agir de forma autointeressada. As decisões do tipo individualista privilegiam a maximização do seu resultado pessoal apenas. Com isso, sua decisão de cooperar ou não com outros depende fundamentalmente do fato de se essa

ação lhe trazer melhores resultados ou não. Já o tipo competitivo prefere maximizar sua vantagem relativa de resultados em relação aos outros. Assim, mais que ganhar individualmente, a diferença entre seu resultado e o do outro importa. Na linha oposta, a orientação pró-social gera também dois subtipos: cooperativo e altruísta, ambos apresentando maior propensão natural à cooperação, valorizando ganho conjunto e igualdade de resultados. A cooperação do altruísta é resultado de se preocupar mais com o resultado positivo do outro do que com o seu próprio. Desse modo, mesmo na presença de comportamento oportunista do outro, o altruísta é capaz de continuar colaborando. Já o cooperativo colabora na expectativa de reciprocidade por parte do outro. Assim, a cooperação resulta de uma resposta à própria ação cooperativa do outro e pode cessar mediante comportamentos negativos e oportunistas do outro (Bogaert *et al.*, 2008).

Usando essa classificação, a maioria dos estudos sobre SVO utiliza a técnica dos jogos decompostos para apontar esses tipos sociais (Messick & McClintock, 1968; Kuhlman & Marshello, 1975). Apesar de haver variação de protocolo entre esses jogos decompostos, tipicamente, o procedimento prevê que os participantes façam uma série de escolhas entre combinações de resultados para si e para um outro desconhecido. Cada combinação de escolha privilegia uma determinada distribuição de resultados na díade: de maximização de resultado para si, de maximização de resultado conjunto, de maximização da diferença entre seu resultado e o do outro, e de maximização de resultado do outro. Com isso, as escolhas feitas pelo participante em todos os jogos são analisadas para classificá-lo em um dos tipos sociais, de acordo com as alternativas que o sujeito consistentemente escolheu.

A classificação de SVO feita pelos jogos decompostos tem apresentado efeito no comportamento de escolha do tomador de decisão em diversos estudos prévios (Liebrand *et al.*, 1986; McClintock & Liebrand, 1988). Especificamente, o tipo pró-social geralmente coopera mais e apresenta maior preocupação com os resultados do outro. E essa tendência de comportamento é encontrada tanto em pesquisas feitas em laboratório (em toda a gama de jogos de dilemas sociais, como jogos de bens públicos, recursos comum, *dictator games*, entre outros) como em campo. Por exemplo, Messick e Brewer (1983) apontam que sujeitos mapeados com orientação de valor pró-social apresentam consistentemente comportamento mais parcimonioso no uso de recursos escassos do que indivíduos com orientação individualista ou competitiva em dilemas de uso de recursos comum. Em campo, esse efeito pode ser exemplificado por estudos que apontam que a orientação pró-social está associada à preferência por uso de transporte coletivo *versus* carro (Van Vugt, Van Lange, & Meertens, 1996), assim como os pró-sociais estão mais dispostos a despende mais tempo para ajudar outros que tipos individualistas (McClintock & Allison, 1989).

Assim, com base nos vários resultados de pesquisas prévias, aponta-se então que essas diferenças individuais em SVO mostram alta predição de atitudes, comportamento e escolhas feitas pelos agentes em situações de interdependência de ação (Gillespie, Brett, & Weingart, 2000).

3 VALORES PESSOAIS, ORIENTAÇÃO DE VALOR SOCIAL E COMPORTAMENTO

Dado o potencial de influência tanto dos valores pessoais como da SVO no comportamento pró-social do sujeito, é possível derivar algumas hipóteses de como ambos os conceitos podem se relacionar. Esta seção apresenta os argumentos para as hipóteses de pesquisa deste trabalho.

O comportamento cooperativo é geralmente atribuído tanto a fatores contextuais (como os incentivos externos à cooperação) como a fatores internos ao sujeito, o que o leva a apresentar uma propensão natural a cooperar e ter expectativas mais positivas sobre o outro (Bogaert *et al.*, 2008). No caso específico da inclinação individual a cooperar, seguindo o modelo de interdependência (Kelley & Thibaut, 1978), o argumento é que o pró-social e o individualista irão diferir em comportamento cooperativo, sob a mesma estrutura externa de incentivos, porque eles interpretam e transformam a estrutura da situação de acordo com seus objetivos específicos de resultados da situação. Como os tipos sociais atribuem pesos diferentes a resultados para si e para os outros, sua interpretação do que é “racional” a fazer na situação muda: para o pró-social, a cooperação é racional, quando os ganhos conjuntos são aumentados; já para o individualista, a não cooperação é racional, porque ela aumenta seus resultados individuais.

Essas diferenças de interpretação do curso de ação preferencial entre os dois tipos sociais, por sua vez, podem ser reflexo de sistemas de valores diferentes entre o pró-social e o individualista. Isso ocorre porque os valores mais importantes para o sujeito são mais prontamente acessíveis e, com isso, direcionam sua atenção e sua interpretação das informações do contexto (Schwartz, 2009). Por exemplo, Verplanken e Holland (2002) relacionaram o valor de universalismo com procura de informação, demonstrando como a importância relativa desse valor afetou positivamente a saliência de informações relacionadas aos impactos ambientais das ações dos indivíduos. Além disso, mais que afetar percepção e interpretação de situações, os valores, quando ativados, ainda promovem motivação para agir. Eles afetam as valências do indivíduo associadas às alternativas comportamentais disponíveis (Feather, 1995), porque a atratividade de uma ação vai depender de como ela afeta positiva ou negativamente valores importantes para o indivíduo.

Aplicando essa argumentação aos jogos da SVO, tem-se que, ao solicitar que os participantes façam escolhas entre combinações de distribuição de resultados para si e para outra pessoa, essas situações de decisão podem ativar principalmente a busca de objetivos expressados pelos valores das dimensões de autopromoção e de autotranscendência. No polo de autotranscendência, o valor de universalismo é aquele mais fortemente associado com a orientação pró-social da SVO, porque representa comprometimento com justiça social e preocupação, aceitação e cuidado com os interesses dos outros em geral. Na mesma linha, benevolência também apresentaria associação positiva com orientação pró-social pela ênfase na promoção de bem-estar, porém com importância relativa menor, porque essa preocupação se refere especialmente a pessoas de contato frequente e próximo, que não é o caso das situações de decisão dos jogos decompostos. De qualquer forma, ambos os valores de autotranscendência são congruentes com a orientação de ação do pró-social de ganho conjunto e igualdade de resultados.

Porém, mais que analisar apenas os valores que podem fomentar comportamento pró-social, é também igualmente importante considerar os valores que se opõem a tal comportamento (Schwartz, 2009). Isso porque se sabe que uma mesma ação tem implicações para múltiplos valores simultaneamente, e, portanto, uma determinada ação pode facilitar o alcance de determinada meta, mas pode também comprometer o reforço simultâneo de um valor oposto. Portanto, é o balanço das consequências positivas e negativas para os valores mais importantes que influencia a atratividade de determinado curso de ação. Assim, examinando o polo oposto de autopromoção, poder seria o valor mais negativamente relacionado à orientação pró-social, dada sua ênfase na promoção de superioridade social e domínio de recursos e pessoas mesmo que às custas dos outros. Também negativamente associado, tem-se o valor de realização, porque ele igualmente promove ação autointeressada e ganho pessoal. No entanto, essa associação poderia ser mais fraca, porque alcance de sucesso pessoal via não cooperação poderia enfraquecer reconhecimento social, que é um objetivo importante deste valor (Schwartz, 1992). Portanto, ambos os valores de autopromoção, ao se centrarem no bem-estar, domínio e desenvolvimento individual, alinham-se mais com a orientação de ação do individualista de ganho pessoal e ação autointeressada.

Com base nisso, podem-se derivar as seguintes hipóteses:

- Hipótese 1a: A orientação pró-social do indivíduo apresenta associação negativa com os valores pessoais de poder e realização.
- Hipótese 1b: A orientação pró-social do indivíduo apresenta associação positiva com os valores pessoais de universalismo e benevolência.

Por fim, ainda que a SVO se relacione mais claramente com os valores da dimensão bipolar de autotranscendência e autopromoção, a estrutura circular permite que se estabeleçam relações dos demais valores com a variável externa da SVO. Assim, sobre os valores dos polos de conservação e abertura à mudança, pode-se argumentar que conformidade e hedonismo, ainda que em menor grau que os outros valores já mencionados, podem influenciar cooperação: no caso de conformidade, é um valor que pode fomentar cooperação, porque esta pode ser considerada um comportamento normativo e desejável (Schwartz, 2009); no caso de hedonismo, é um valor que pode se opor a comportamento pró-social, porque este remete a certo autossacrifício que compromete objetivos hedonistas (Schwartz, 1996). Por fim, uma vez que o conceito de SVO não é particularmente relevante para os objetivos motivacionais dos valores de segurança, tradição, estimulação e autodeterminação, não se espera correlação entre esses valores e a SVO¹.

Assim, levando todos os valores em consideração e seguindo o protocolo usado pelos estudos de Sagiv e Schwartz (1995) e Sagiv, Sverdlik e Schwarz (2011), as predições de correlações mais positiva (neste estudo, universalismo) e mais negativa (neste estudo, poder) com a SVO poderiam ser utilizadas como âncoras, e, a partir disso, seria possível derivar uma ordem de associações para os dez tipos de valores com a SVO que corresponda à estrutura circular de compatibilidade e antagonismo entre os valores.

Com isso, tem-se a seguinte hipótese:

- Hipótese 1c: A ordem prevista de correlações entre valores e a SVO é (ordenado do mais positivo para o mais negativo): 10. universalismo; 9. benevolência; 8. conformidade; 5,5. tradição, segurança, autodeterminação e estimulação; 3. hedonismo; 2. realização; 1. poder.

Alguns autores argumentam ainda que o pró-social, ao prezar por justiça e igualdade de resultados, avalia seu comportamento e o dos outros pela dimensão moral da ação (ser bom ou mau), enquanto o individualista, cuja principal preocupação é sua dominância sobre os outros e ter seus objetivos pessoais satisfeitos, avalia comportamentos mais pela dimensão instrumental (Liebrand *et al.*, 1986). Dessa forma, ao associar comportamento cooperativo a comportamento moral, o objetivo de cooperação do pró-social torna-se mais saliente em seu repertório de comportamentos desejáveis (Joireman, Kuhlman, Van Lange, Doi, & Shelley, 2003).

¹ Com isso, esses valores ficaram com posição 5,5 na ordenação – a média de 4, 5, 6 e 7, conforme procedimento de Sagiv e Schwartz (1995).

Nessa linha de argumentação, a cooperação do pró-social é resultante de um julgamento moral, o que pode remeter a uma motivação intrínseca de cooperar. Reciprocidade social, identidade com o grupo e senso de justiça são, por exemplo, elementos que levam a esse tipo de motivação intrínseca (Ledyard, 1995; Kollock, 1998; Falk, Fehr, & Fischbacher, 2007). Dessa forma, ao contrário do individualista, pode-se prever que o nível de cooperação observado do pró-social é menos dependente de incentivos extrínsecos formais à cooperação (sejam incentivos positivos à cooperação, como incentivos negativos por meio de punições, ou sanções previstas para comportamento oportunista), calcando-se mais em normas internalizadas do que se julga moralmente correto. Já o individualista só irá cooperar se a estrutura da situação tornar o comportamento de cooperação a melhor conduta para a maximização de resultado individual. Contratos, incentivos monetários, reciprocidade estratégica e manutenção de reputação positiva são, por exemplo, elementos externos ao sujeito que levariam a essa cooperação de atribuição situacional (Sitkin & Roth, 1993; Poppo & Zenger, 2002; Bolton, Katok, & Ockenfels, 2004; Parkhe, 1993).

O próprio Schwartz (2009) argumenta que os valores relacionados à autopromoção e conservação podem ser entendidos como manifestações de motivação extrínseca, visto que o alcance desses valores se relaciona a recompensas externas (poder e realização), sejam elas tangíveis (recompensas monetárias) ou intangíveis (reconhecimento social), bem como com conformidade a expectativas e a regras sociais de outros (conformidade) para evitar sanções em geral ou garantir proteção (segurança). Por sua vez, os valores relacionados à autotranscendência e abertura à mudança expressariam motivações intrínsecas, relacionadas à satisfação pessoal por justiça, por ajuda aos outros (universalismo e benevolência) e por liberdade e autonomia para fazer o que julga correto (abertura à mudança).

Com base nisso, pode-se prever que a ausência ou presença de mecanismos externos para diminuir nível de oportunismo afete de forma diferente o comportamento dos tipos pró-social e individualista. Espera-se que o uso de algum mecanismo externo para a cooperação (seja controle, sanções ou incentivos positivos formais) afete mais o nível de cooperação do individualista que o pró-social. A existência de um mecanismo coercitivo externo deveria aumentar a cooperação do individualista, quando comparada à situação de ausência de um reforço externo para a cooperação. Porém, tal efeito deveria ser menos acentuado para o tipo pró-social.

Com base nisso, pode-se derivar a seguinte hipótese:

- Hipótese 2: A existência de um mecanismo externo para cooperação apresenta maior influência no comportamento cooperativo do tipo individualista que no comportamento do pró-social.

4 PROTOCOLO DO ESTUDO

O estudo foi dividido em duas fases. A primeira fase tinha por objetivo mapear o sistema de valores do indivíduo, bem como sua SVO. Já a segunda fase buscou mensurar o comportamento cooperativo dos sujeitos na ausência e presença de um mecanismo externo para cooperação. Tal medição foi realizada por meio de um jogo de agente-principal. Participaram da primeira fase do estudo 147 alunos de graduação, que preencheram dois instrumentos: a escala PVQ-21 de Schwartz e a SVO Slider.

A escala PVQ-21 (*portrait values questionnaire*) foi utilizada para mapear os valores pessoais dos indivíduos. É uma versão que já foi traduzida e validada para o Brasil por Lombardi, Teixeira, Bilsky, Araujo e Domenico (2010) por meio de escalonamento multidimensional. Ela é composta de 21 itens, buscando mapear a importância atribuída pelo respondente a cada um dos dez tipos de valores motivacionais do modelo de Schwartz. Assim, nesse questionário, há 21 frases que descrevem preferências de uma dada pessoa, e então se pede ao respondente que indique o quanto cada afirmação descritiva da preferência de uma dada pessoa coincide com sua própria preferência de conduta. O respondente avalia o nível de semelhança da sua preferência com a da pessoa descrita na frase em uma escala de seis pontos, em que 1 é “parece-se muito comigo” e 6 é “não se parece nada comigo”. Na amostra deste estudo, os alfas de Cronbach variaram de 0,34 a 0,72, com alfa médio de 0,52. Esses baixos alfas podem ser explicados pelo reduzido número de itens na escala destinados a medir cada valor motivacional, o que pode ter condicionado as correlações internas dessas subescalas.

Seguindo o procedimento indicado pela *European Social Survey* (ESS, 2009), realizou-se uma análise da repetição de resposta de cada respondente, de forma a excluir questionários, cujo percentual de repetição de respostas iguais fosse superior a 76,2%, o que sinalizaria que o respondente não aplicou o nível de atenção necessário no preenchimento. Com esse procedimento, dois questionários foram excluídos, totalizando uma amostra final na primeira fase do estudo de 145 participantes. Desse total, 53% eram mulheres e a idade média foi de 21 anos.

A metodologia de jogos decompostos foi utilizada para medir as preferências sociais. Especificamente, utilizou-se a SVO Slider (Murphy, Ackermann, & Handgraaf, 2011). Uma das vantagens dessa medida é que, ao contrário de outros instrumentos, como o *Ring Measure* (Liebrand, 1984) ou o *Triple-Dominance Measure* (Van Lange *et al.*, 1997), a SVO Slider produz não apenas dados categorizados, mas também dados contínuos, e, dessa forma, é possível quantificar quanto o indivíduo está disposto a se sacrificar para melhorar os resultados de um outro.

A SVO Slider é composta por seis jogos decompostos primários que servem para classificar o participante nos tipos sociais e mais nove jogos secundários que podem ser usados para separar motivações pró-sociais em aversão à inequidade e maximização de ganhos conjuntos. Em cada jogo, o participante deve fazer escolhas de alocações de pontos entre ele e uma pessoa hipotética desconhecida. Com base no conjunto de escolhas do participante, ele será classificado nos tipos sociais da SVO. A Tabela 1 apresenta um exemplo de um dos jogos da SVO Slider. Assim, se o participante escolher E1, ele receberá 100 pontos, e o “outro”, 50 pontos. No entanto, se o participante escolher E8, ele receberá 56 pontos, e o “outro”, 94 pontos.

TABELA 1

EXEMPLO DE UM DOS JOGOS DECOMPOSTOS DA SVO SLIDER

	E1	E2	E3	E4	E5	E6	E7	E8	E9
Você recebe	100	94	88	81	75	69	63	56	50
“Outro” recebe	50	56	63	69	75	81	88	94	100

Fonte: Adaptada de Murphy, Ackermann e Handgraaf (2011).

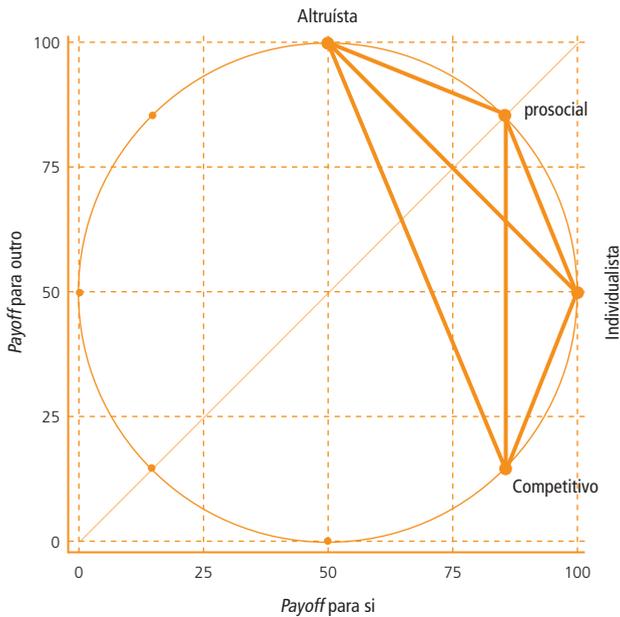
De acordo com os autores, os seis jogos decompostos primários derivam de seis linhas que ligam quatro pontos em um círculo, que posicionam os quatro tipos de SVO mapeados na literatura (altruísta, pró-social, individualista e competitivo), conforme mostra o Gráfico 1. A partir do conjunto de seis escolhas primárias feitas pelo respondente, faz-se o cálculo das médias de alocação para si (As) e para o outro (Ao). Então, cada uma dessas médias é subtraída por 50 para deslocar a base do ângulo para o centro do círculo, cuja coordenada é o ponto (50,50). Por fim, a inversa da tangente (arctg) da razão das médias é calculada para obter o índice da SVO. Com isso, têm-se os dados contínuos gerados pela SVO. Tem-se ainda a possibilidade de geração de dados categorizados, visto que a SVO Slider estabelece limites ou faixas entre as categorias dos quatro tipos sociais da seguinte forma: os ângulos do altruísta seriam maiores que 57,15°; no pró-social, os ângulos estariam entre 22,45° e 57,15°; no individualista, entre 22,45° e -12,04°; e, finalmente, para os competitivos, ângulos menores que -12,04°. Em resumo, o conjunto de escolhas que o participante fizer nos seis jogos gera um escore, que permite a classificação nos tipos sociais. Assim, há “notas de corte”, de forma que escores mais altos classificam o sujeito em altruísta, seguido de cooperativo, individualista e, finalmente, na faixa de escore mais baixo, no tipo competitivo.

Há que se notar um ponto importante nesses ângulos descritos. Como os próprios autores da SVO Slider argumentam, as faixas dos tipos sociais não correspondem exatamente ao Gráfico 1, que mostra uma representação linear (e, portanto, aproximada) para uma forma não linear (a função tangente). Segundo eles, isso ocorre porque

[..] a SVO Slider usa apenas um subconjunto de possíveis itens do plano de alocações, e esses itens não estão simetricamente distribuídos ao longo do círculo. Assim, como apenas um subconjunto assimétrico de itens é usado, o “casco convexo” resultante de escores possíveis fica “empacotado” no canto superior do círculo, em relação ao seu ponto médio. No entanto, essa característica não afeta a validade da medida (Murphy, Ackermann, & Handgraaf, 2011, p. 773, tradução nossa).

GRÁFICO 1

CÍRCULO DE ORIENTAÇÃO DE VALOR DA SVO



Fonte: Adaptado de Murphy, Ackermann e Handgraaf (2011).

Na segunda fase do estudo, realizada uma semana depois da primeira fase, os mesmos participantes jogaram um jogo de agente principal, pareados alea-

toriamamente, conforme chegada ao laboratório. Da amostra inicial de 147 participantes, 102 compareceram à segunda fase. Nessa fase, as decisões tomadas pelos participantes foram compensadas por chocolates com um câmbio estipulado de um chocolate para cada dez moedas experimentais acumuladas no jogo. Em média, os participantes receberam 12 chocolates, com valor mínimo de cinco e valor máximo de 29 chocolates. Esse experimento foi rodado via computador, usando o *software* Z-tree, que é uma plataforma dedicada ao desenho de protocolos experimentais de tomada de decisão (Fischbacher, 2007).

Assim, 51 duplas jogaram um jogo de agente-principal na segunda fase do estudo. Uma vez em duplas, cada participante desempenhava um tipo de jogador: agente ou principal. Essa alocação de papéis foi aleatória. Os participantes foram alocados em cabines separadas no laboratório, de forma que não era possível reconhecer quem era sua dupla e também as decisões tomadas pelos outros jogadores.

O jogo agente-principal seguiu o protocolo desenhado por Falk e Kosfeld (2006): o agente recebe uma dotação inicial de 120 moedas experimentais, enquanto o principal recebe zero de dotação. A decisão do agente consiste em especificar quanto dessa dotação inicial ele gostaria de aplicar em nível de esforço e , que diminui seu *payoff* final, mas é benéfico para o principal, com quem ele está pareado. O custo do esforço para o agente é de $c(e) = e$, enquanto o benefício para o principal é de $2e$. Com isso, o custo marginal do esforço é sempre menor que seu benefício marginal. Dessa forma, as funções utilidade são: para o agente, $\pi_a = 120 - e$; já para o principal, $\pi_p = 2e$.

Antes de o agente decidir qual nível de esforço e aplicar, o principal deveria tomar sua decisão. Ela consistia no uso ou não de um controle para estabelecer um nível mínimo de esforço a ser aplicado pelo agente. Assim, o principal podia optar por estabelecer um nível mínimo de esforço obrigatório de $e^* = 10$. Com isso, ele restringiria o conjunto de opções do agente de $e \in \{e^*, e^* + 1, \dots, 120\}$. Ou ele poderia deixar o conjunto de opções do agente sem restrições de $e \in \{0, 1, \dots, 120\}$. Assim, a decisão do principal envolvia controlar ou não a decisão do agente. Caso ele optasse pelo controle, o principal poderia garantir um *payoff* mínimo de $2e^*$. No entanto, caso ele optasse pelo não controle, ele deveria confiar que o agente não escolheria um nível de esforço e menor que e^* . O Quadro 1 resume os principais parâmetros do jogo.

QUADRO I

ESQUEMA DO JOGO AGENTE-PRINCIPAL – FASE 2 DO ESTUDO

	PRINCIPAL	AGENTE
Dotação	0 moeda	120 moedas
Decisão	Aplicação de controle ou não (nível mínimo de esforço $e^* = 10$) sobre o agente	Nível de esforço e a aplicar da sua dotação
Função utilidade	$U_p = 2e$	$U_a = 120 - e$

Fonte: Elaborado pela autora.

Seguindo ainda o protocolo de Falk e Kosfeld (2006), utilizou-se o método estratégico em experimentos de solicitar que o agente escolha o nível de esforço para cada cenário de decisão do principal. Assim, antes de saber a real decisão do principal (imposição de nível mínimo de esforço ou não), o agente tinha que escolher e para cada possível cenário (com controle e sem controle). O grande benefício desse procedimento é conseguir informação direta sobre a reação do mesmo indivíduo sob diferentes condições. Porém, um risco associado à aplicação desse método estratégico é colocar ênfase excessiva na variável manipulada e , como consequência, induzir a decisão do participante. No entanto, o experimento original de Falk e Kosfeld (2006) controlou essa possibilidade. Eles usaram o método estratégico para um grupo de participantes. Já para outro grupo diferente, as decisões do agente eram tomadas efetivamente sobre a decisão real do principal de controlar ou não. Ao compararem as decisões dos participantes nesses dois protocolos diferentes, os autores não encontraram diferenças estatisticamente significantes, o que permitiu que o método estratégico fosse usado neste estudo, abrindo mão do grupo de controle, visto que o estudo original já realizou essa comparação.

5 RESULTADOS

Na análise de dados, trabalhou-se com os dados centralizados do PVQ-21. Para isso, aplicou-se o procedimento indicado pela ESS, em que todos os dados foram centralizados pela subtração do escore em cada afirmativa pelo escore médio do respondente. O objetivo desse protocolo é corrigir as diferenças individuais no uso da escala, em que alguns usam todos os pontos da escala e outros concentram suas escolhas nos extremos da escala, por exemplo.

A Tabela 2 apresenta as médias, os desvios padrão e as correlações de Pearson dos valores e do escore contínuo da SVO Slider.

TABELA 2

MÉDIAS, DESVIOS PADRÃO E CORRELAÇÕES DE VALORES E ESCORE CONTÍNUO DA SVO

VARIÁVEIS	M	DP	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. DET	0,42	0,77	1										
2. HED	0,24	0,79	-0,03	1									
3. EST	-0,22	1,00	0,33**	0,17*	1								
4. REA	-0,35	0,85	0,01	0,13	-0,11	1							
5. POD	-0,56	0,81	0,00	0,23**	0,00	0,32**	1						
6. SEG	-0,25	0,93	-0,33**	-0,31**	-0,41**	-0,25**	-0,29**	1					
7. TRAD	-0,33	1,00	-0,20**	-0,39**	-0,33**	-0,33**	-0,39**	0,23**	1				
8. CON	-0,63	1,00	-0,24**	-0,34**	-0,45**	-0,03	-0,05	0,04	0,25**	1			
9. BEN	0,56	0,68	-0,29**	0,06	-0,16*	-0,24**	-0,29**	0,05	0,00	-0,20**	1		
10. UNI	0,27	0,62	-0,15*	-0,26**	-0,03	-0,37**	-0,38**	0,14*	0,08	-0,20**	0,26**	1	
11. SVO	26,92	13,87	0,00	-0,05	0,08	-0,29**	-0,26**	0,06	0,04	0,08	0,11	0,16*	1

Nota: SVO = orientação de valor social; DET = autodeterminação; HED = hedonismo; EST = estimulação; REA = realização; POD = poder; SEG = segurança; TRA = tradição; CON = conformidade; BEN = benevolência; UNI = universalismo.

* $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; unicaudal. N = 145.

Fonte: Elaborada pela autora.

Podem-se observar correlações negativas e significantes da SVO contínua com os valores de poder (-0,26; $p < 0,01$) e realização (-0,29; $p < 0,01$). Uma vez que valores maiores do ângulo na SVO indicam orientação pró-social, tais resultados corroboram a hipótese 1a, que previa que a orientação pró-social apresentaria associação negativa com os valores relacionados à autopromoção. Além disso, é possível também observar correlação positiva da SVO com universalismo (0,16; $p < 0,05$). Com isso, tem-se suporte parcial para a hipótese 1b, que previa que a orientação pró-social apresentaria associação positiva com os valores relacionados à autotranscendência (universalismo e benevolência).

Provavelmente não houve correlação significativa com benevolência porque este valor diz respeito à valorização de outros próximos e a SVO é um instrumento que mede distribuição de resultados entre um sujeito e outro estranho desconhecido.

Sobre a ordem prevista de correlações entre valores e a SVO, como apenas três correlações com a SVO foram significantes (universalismo, poder e realização) das dez previstas pela hipótese 1c, não há suporte para essa hipótese.

Além de dados contínuos, os escores individuais gerados pela SVO Slider possibilitam a geração de dados categorizados em quatro tipos: altruísta, pró-social, individualista e competitivo. No estudo, a maioria dos participantes foi classificada como pró-social e individualista, não figurando nenhum tipo altruísta e apenas um indivíduo classificado como competitivo. Por esse motivo, agrupou-se o único caso de tipo competitivo na categoria individualista para criar apenas dois grupos: pró-social (73,8%) e individualista (26,2%). A SVO Slider permite ainda reclassificar o tipo pró-social no subtipo “aversão à inequidade” ou “ganho conjunto”, visto que a propensão à cooperação observada no tipo pró-social pode derivar desses dois motivadores distintos. Quando se analisam os itens secundários da SVO que permitem essa nova categorização do tipo pró-social, tem-se que 79,4% da categoria pró-social apresenta o motivo de “aversão à inequidade”, e apenas 4,6% apresentam o motivo “maximização de ganho conjunto”. Os demais 15,8% não puderam ser classificados, de acordo com o critério indicado pelo instrumento. Como o percentual de indivíduos alocados na categoria “maximização de ganho conjunto” foi muito pequena, optou-se por trabalhar apenas com as categorias pró-social e individualista.

Um teste t com amostras independentes com as duas categorias da SVO ajuda ainda a visualizar a importância relativa dos valores nos dois tipos sociais. A Tabela 3 mostra as médias (com escores centralizados) e os desvios padrão dos valores relacionados à autopromoção e autotranscendência. Tem-se que, em média, o tipo individualista atribui importância significativamente maior aos valores de poder e realização, $t(143) = 2,744$, $p = 0,007$ e $t(143) = 2,998$, $p = 0,003$, respectivamente. Já para os valores de autotranscendência, não há efeito para universalismo, $t(143) = -1,628$, $p = 0,106$; já para benevolência, o efeito é significativo a 10%, $t(143) = -1,800$, $p = 0,074$.

Assim como nos resultados das correlações, essa comparação de médias sugere que a relação entre a SVO Slider e valores pessoais é mais acentuada para os valores de autopromoção.

TABELA 3

VALORES DE AUTOPROMOÇÃO E AUTOTRASCENDÊNCIA
POR TIPO SOCIAL DA SVO

	ORIENTAÇÃO DE VALOR SOCIAL (SVO)				
	INDIVIDUALISTA (N = 38)		PRÓ-SOCIAL (N = 107)		VALORES-p
	M	DP	M	DP	
Poder	-0,255	0,957	-0,665	0,722	0,007
Realização	0,691	0,702	0,222	0,868	0,003
Universalismo	0,130	0,673	0,320	0,599	0,106
Benevolência	0,389	0,649	0,619	0,689	0,074

Fonte: Elaborada pela autora.

Sobre o jogo agente-principal, conforme comentado anteriormente, 102 sujeitos participaram do jogo. No entanto, cinco exclusões precisaram ser feitas (duas exclusões por erros no preenchimento do PVQ e mais três exclusões por erro no jogo), totalizando dados de 97 participantes. Com isso, as análises sobre o jogo foram feitas com 51 participantes no papel de “principal” e mais 46 no papel de “agente”.

Essa divisão de participantes em principal e agente diminuiu o tamanho da amostra a analisar, o que foi ainda agravado pela necessidade de classificar os participantes em tipos pró-sociais e individualistas, o que criou subgrupos ainda menores. Além disso, o teste de Kolmogorov-Smirnov apontou violação do pressuposto de normalidade das variáveis. Por essas razões, testes não paramétricos foram usados para todas as análises do jogo agente-principal. Apesar de serem testes com menor poder estatístico, eles não só lidam com o problema de não normalidade dos dados, como também produzem resultados satisfatórios para amostras pequenas (Siegel & Castellan, 2006).

Sobre os resultados do jogo, conforme Tabela 4, em relação ao principal, 60,8% dos principais optaram por controlar seus agentes. O grupo de principais, que optou por controlar os agentes, auferiu lucro maior que aqueles que não usaram controle (Mann-Whitney, $p = 0,013$). No jogo, além de decidir sobre o uso ou não de controle, solicitava-se ao principal que informasse qual sua expectativa sobre o nível de esforço do agente mediante controle ou não. Quando se analisaram essas expectativas, como era de se esperar, os principais possuíam

expectativa maior de esforço para sua opção preferencial (uso de controle ou não): ou seja, observou-se que o principal, que optou por não controlar, esperava que a decisão de dar mais autonomia para o agente decidir quanto se esforçar poderia motivá-lo a aplicar maior nível de esforço, e, de fato, sua expectativa de esforço na situação de não controle foi superior a 10% de significância ($M_{\text{semcontrole}} = 30,45$ versus $M_{\text{controle}} = 21,35$), (Wilcoxon, $p = 0,075$); na mesma linha, o principal, que optou por controlar acreditava que o uso de controle poderia garantir maior aplicação de esforço pelo agente, e, por esse motivo, sua expectativa de esforço do agente mediante controle foi superior também a 10% de significância ($M_{\text{semcontrole}} = 22,45$ vs. $M_{\text{controle}} = 27,65$), (Wilcoxon, $p = 0,053$).

TABELA 4

MÉDIAS DAS DECISÕES DO PRINCIPAL E AGENTE

	CONTROLE		SEM CONTROLE		VALORES-p
	M	DP	M	DP	
PRINCIPAL					
Lucro (em moedas)	52,19	48,24	32,90	27,76	0,013
Expectativa de e COM controle	27,65	25,01	21,35	20,46	0,075 ^a
Expectativa de e SEM controle	22,45	32,38	30,45	25,25	0,053 ^b
AGENTE					
	M	DP	M	DP	VALORES-p
Esforço geral	22,63	15,60	19,37	22,70	0,001
Esforço pró-social (72%)	22,00	16,69	20,64	25,89	0,015
Esforço individualista (28%)	24,23	12,89	16,15	11,39	0,008

Nota: (a) refere-se ao valor-p da diferença entre as expectativas com e sem controle para o principal “sem controle”; (b) refere-se ao valor-p da diferença entre as expectativas com e sem controle para o principal “controle”.

Dos 51 participantes como “principal”, 31 optaram pelo controle e 20 optaram pelo não controle. E, dos 46 participantes como “agente”, 29 foram submetidos a controle e 17 não foram controlados. Porém, os agentes decidiam o nível de esforço para os dois cenários possíveis: controle e sem controle.

Fonte: Elaborada pela autora.

Não se observou relação direta entre os valores de Schwartz e a decisão de controlar por parte do principal. Na comparação de médias, não se observaram diferenças de valores entre os participantes que, no papel de principal, optaram ou não por controlar. Sobre a decisão dos agentes, também não se observou correlação entre valores e a decisão de esforço.

Conforme comentado na seção “Protocolo do estudo”, usou-se o “método estratégico” em experimentos de solicitar que o agente escolhesse para cada cenário de decisão do principal. Assim, cada agente decidia quanto se esforçar, caso o principal optasse pelo controle, e também decidia o nível de esforço, caso o principal não controlasse. Comparando a decisão dos agentes nesses dois cenários, de forma geral, eles apresentaram diferenças estatisticamente significantes de esforço mediante a existência ou não de controle, (Mann-Whitney, $p = 0,001$). Ademais, nota-se que, nas duas condições – com e sem controle –, os agentes optaram por aplicar um nível de esforço significativamente maior que o piso mínimo necessário de 10, (Binomial, $p = 0,005$ e $p = 0,054$, respectivamente).

No entanto, há que se notar uma diferença importante no comportamento do pró-social e do individualista quando se avaliam os dois cenários de decisão. Para ambos os tipos sociais, o nível de esforço a aplicar pelo agente é menor no cenário de decisão em que o principal opta por não controlar: no caso do pró-social, ($M_{\text{controle}} = 22,00$ versus $M_{\text{semcontrole}} = 20,64$), (Wilcoxon, $p = 0,015$), e no caso do individualista, ($M_{\text{controle}} = 24,23$ versus $M_{\text{semcontrole}} = 16,15$), (Wilcoxon, $p = 0,008$). Assim, tem-se que ambos os tipos sociais diminuem o esforço quando não há controle envolvido. Um ponto importante, porém, é analisar se essa diminuição de esforço é similar entre tipos sociais diferentes. Quando se compara a diferença de esforço a aplicar com e sem controle entre pró-sociais e individualistas ($M_{\text{DIFpró-social}} = 1,364$ versus $M_{\text{DiFindividualista}} = 8,077$), percebe-se que a diferença de esforço deste último é superior a 10% de significância (Mann Whitney, $p = 0,094$). Por um teste binomial, é possível notar ainda que a diferença de esforço com e sem controle não é significativamente maior que 2 no caso do pró-social (Binomial, $p = 0,296$), enquanto, no caso do individualista, a diferença é maior que 2 (Binomial, $p = 0,022$). Esse valor de corte de duas unidades foi escolhido por ser o número inteiro imediatamente superior à menor diferença verificada (no caso, a diferença de esforço do pró-social) e, portanto, representaria o caso de maior possibilidade em que as diferenças de esforço entre pró-sociais e individualistas pudessem ser iguais. Com isso, tem-se suporte para a hipótese 2.

6 DISCUSSÃO

De maneira geral, os resultados obtidos neste estudo corroboram a hipótese de que os tipos sociais da SVO apresentam diferenças em suas prioridades de valores, e, portanto, o sistema de valores do indivíduo pode ajudar a explicar uma parte da propensão a cooperar entre diferentes tipos de SVO.

Observou-se que os tipos individualista e pró-social diferem em suas prioridades de valores. O individualista atribui importância relativamente maior aos valores de autopromoção que o pró-social. Sobre os valores de autotranscendência, ainda que universalismo se relacione positivamente com o tipo pró-social, não houve evidências suficientes para corroborar que a importância relativa atribuída aos valores desse polo seja distinta entre os tipos sociais. Com isso, a grande diferença no sistema de valores desses dois tipos sociais reside na maior valorização de domínio sobre os outros e êxito pessoal do individualista sobre o pró-social.

Além disso, os resultados deste estudo contribuem para a discussão sobre como fatores contextuais da situação de decisão interagem com a SVO do sujeito. Os resultados reforçam a ideia de que a propensão a cooperar do pró-social é derivada de fatores intrínsecos de valorização de justiça e igualdade (universalismo), e, por isso, o uso de controles externos afeta menos sua disposição a cooperar.

No jogo agente-principal, quando se analisou a decisão de cooperar do agente nas situações com e sem controle externo, observou-se que a cooperação do pró-social é menos influenciada pela existência de restrições externas ao seu comportamento. Tanto o pró-social como o individualista cooperaram menos quando não havia controle externo presente. Porém, o individualista, na ausência de um mecanismo de coerção externo, exibiu queda mais acentuada de cooperação que o pró-social. Com isso, esses resultados sugerem que, por prezarem mais os valores de poder e realização, incentivos extrínsecos (alcance de recompensas ou evasão de sanções) têm maior influência sobre o comportamento cooperativo do individualista. Já no caso do pró-social, uma vez que seu comportamento cooperativo está calcado na preocupação com o bem-estar do outro e se relaciona mais com a motivação intrínseca de igualdade de resultados, ele é menos suscetível ao efeito de controles externos.

Por fim, vale ressaltar uma última implicação desses resultados. O uso de controle para garantir cooperação ainda apresenta resultados diversos na literatura. Em algumas pesquisas, aponta-se que controle e incentivos explícitos apresentam efeitos colaterais, porque, quando se atribui a colaboração a um evento externo (atribuição situacional), eles reduzem a motivação intrínseca de cooperar (atribuição de disposição) via efeito de substituição (Frey & Jegen, 2001) e ainda

passam uma mensagem de desconfiança para a contraparte (Falk & Kosfeld, 2006; Tenbrunsel & Messick, 1999; Goshan & Moran, 1996). Em outras pesquisas (Ziegelmeyer, Schmelz, & Ploner, 2012), no entanto, aponta-se que o uso de controle tem um impacto positivo em jogos de agente-principal, porque tem um efeito disciplinador, que compensa um eventual risco de efeito de substituição. O presente trabalho contribui para a discussão do assunto ao aprofundar a investigação do efeito do controle por tipo social. De forma geral, os resultados do experimento corroboram o argumento do efeito disciplinador do controle. Porém, há certas diferenças a serem observadas por tipo social. No caso do pró-social, não se observou aversão ao controle, que poderia causar efeito de substituição em seu comportamento, dado que o controle externo não afetou negativamente seu nível de cooperação. Pelo contrário, houve até um leve aumento em seu nível de esforço. Já no caso do individualista, o controle também serviu como um parâmetro de desempenho esperado, contribuindo positivamente para sua cooperação. Porém, seu efeito foi mais pronunciado, sugerindo que o controle tem um efeito disciplinador mais forte na decisão de cooperar dos individualistas.

7 LIMITAÇÕES E SUGESTÕES PARA PESQUISAS FUTURAS

Dentre as limitações do trabalho, como qualquer pesquisa em laboratório, há de se fazer simplificações na situação manipulada para viabilizar o experimento e manter o controle sobre o ambiente. Um jogo agente-principal pode ser uma representação um pouco abstrata de uma situação em que os resultados de um agente dependem do comportamento da contraparte. Ainda que a estrutura do jogo possa refletir relações reais de trabalho em que a empresa estabelece metas para garantir desempenho mínimo do funcionário, a falta de maiores detalhes situacionais pode ter produzido alguns obstáculos para que os valores tenham se manifestado amplamente no comportamento dos indivíduos. Assim, no ambiente estéril do laboratório, o efeito dos valores no comportamento pode ter sido diminuído na ausência de maior contextualização.

Outra limitação diz respeito à amostra utilizada. Os participantes eram todos alunos de graduação em Administração. Dessa forma, deve-se atentar para a limitação da generalização dos resultados para outras populações (de faixas etárias mais avançadas, por exemplo).

Por fim, há uma importante limitação a considerar que é o tamanho da amostra e o poder estatístico dos testes utilizados. No jogo agente-principal, a classificação dos agentes em pró-social e individualista gerou grupos menores

a comparar. Esse foi o caso especialmente para o tipo individualista. Isso se deve à própria característica da população em termos de preferências sociais. Estudos anteriores sugerem que a proporção de individualistas é bem menor que a de pró-sociais (Au & Kwong, 2004). Isso traz uma dificuldade adicional para estudos que investigam o comportamento de individualistas, visto que há a necessidade de aumentar consideravelmente o tamanho da amostra para poder capturar individualistas dentro do grupo. Isso se torna particularmente desafiador em um estudo experimental, em que o número de participantes no laboratório precisa ser limitado para garantir controle do ambiente.

Por esse motivo, algumas análises tiveram que ser feitas com reduzido tamanho amostral, tornando necessário o uso de testes não paramétricos. Conforme já comentado, apesar de lidar adequadamente com amostras pequenas, o poder estatístico de testes não paramétricos é menor (Siegel & Castellan, 2006).

Sobre pesquisas futuras, diferentemente do estudo original de Falk e Kosfeld (2006), quando os autores testaram a decisão do uso de controle pelo principal com exigências diferentes de nível de esforço (5, 10 e 20), este estudo aplicou o jogo agente-principal com e sem controle, utilizando apenas a opção de assegurar nível mínimo de esforço de 10. No entanto, variações nos níveis mínimos de desempenho podem apresentar diferenças no efeito do controle na decisão do agente, de acordo com seu tipo social. Por exemplo, pode-se argumentar que optar por não controlar, quando a opção de controle exige nível de esforço mais agressivo (esforço de 60, por exemplo), pode tornar mais saliente o voto de confiança que o principal atribui ao agente e, no caso do pró-social, ativar senso de reciprocidade social e percepção de obrigação moral de honrar o voto de confiança da contraparte. Dessa forma, comparar o efeito de níveis diferentes de controle sobre indivíduos com tipos sociais diferentes pode ser um caminho interessante de investigação.

Além disso, outra possibilidade de pesquisa futura diz respeito ao estudo do efeito que a interpretação do estabelecimento de níveis mínimos de desempenho pode gerar em níveis de cooperação. Como já discutido, quando se sinaliza desconfiança da boa-fé do outro, argumenta-se que o controle pode diminuir cooperação via efeito de substituição (Frey & Jegen, 2001). No entanto, se o nível mínimo de desempenho for interpretado como um objetivo ou expectativa de desempenho, ele pode apresentar efeitos positivos pelo estabelecimento de um parâmetro ou meta a ser atingida (Locke, 1968). No presente estudo, o fato de os agentes, de forma geral, contribuírem mais que o piso mínimo de 10 sinaliza que, mais que uma função de controle para minimizar oportunismo, o estabelecimento de níveis mínimos de desempenho pode servir também como um ponto de referência de desempenho para o indivíduo, clarificando o que se espera minimamente de comportamento.

Por fim, neste estudo, optou-se por trabalhar com a estrutura circular de Schwartz com os dez tipos motivacionais, que é a versão amplamente validada em inúmeros estudos prévios. Porém, há ainda a possibilidade de se trabalhar com o novo instrumento proposto pelo autor (Schwartz *et al.*, 2012), que partilha a estrutura em 19 valores, que poderiam capturar diferenças motivacionais importantes no contínuo de valores. Esse refinamento, já testado em dez países, vem se mostrando importante para aumentar o poder preditivo e explanatório sobre algumas atitudes e crenças, e, ainda que não haja evidência empírica, espera-se que esse benefício explicativo aplique-se a comportamentos também. Portanto, analisar a relação dessa teoria refinada com os instrumentos que medem comportamento pró-social pode ser um interessante passo em pesquisas futuras.

SOCIAL VALUE ORIENTATION, VALUES SYSTEM AND COOPERATIVE BEHAVIOR: AN EXPERIMENTAL STUDY

ABSTRACT

Purpose: This study aimed to understand the relationship between the social value orientation of the individual and Schwartz's human value theory, as well as to understand the relationship of these models with cooperative behavior of the individual under different regulatory environments (the existence or inexistence of external control).

Originality/gap/relevance/implications: Although both models are featured in their respective fields, little has been done in order to find points of convergence between them. Thus, this line of research would facilitate not only the dialogue between two formally separate research traditions, but also improve our understanding of the effects of values and preferences on the cooperative behavior of the individual.

Key methodological aspects: Data were collected using the Schwartz PVQ-21 scale, SVO Slider decomposed games and applying a principal-agent game in an experimental research environment.

Summary of key results: Results indicate that SVO social types differ mainly in the importance attributed to power and achievement values. Furthermore, results support the argument that cooperation of pro-social type is based on the intrinsic motivation to equalize outcomes, being, therefore, less sensitive to external controls. In contrast, pro-self cooperative behavior, based on maximizing individual outcome, relies more on the existence of external restrictions.

Key considerations/conclusions: Results show that SVO social types differ in their priority of values and, therefore, the individual's value system may help to explain partially the individual's propensity to cooperate.

KEYWORDS

Values. Social value orientation. Decomposed games. Cooperation. Control.

ORIENTACIÓN DE VALOR SOCIAL, SISTEMA DE VALORES Y COMPORTAMIENTO COOPERATIVO: UN ESTUDIO EXPERIMENTAL

RESUMEN

Objetivo: Este trabajo tuvo como objetivo entender la relación entre la orientación de valor social del individuo y la teoría de los valores humanos de Schwartz y también entender la relación de estos modelos con el comportamiento cooperativo del individuo bajo ambientes reglamentarios diferentes (presencia y ausencia de control externo).

Originalidad/laguna/relevancia/implicaciones: A pesar de tratarse de dos modelos reconocidos en sus respectivos campos de aplicación, pocos esfuerzos se han realizado para buscar puntos de convergencia entre ellos. Así, este tema de investigación podría no solo facilitar el diálogo entre dos vías diferentes de investigación, sino también mejorar nuestra comprensión sobre el efecto de valores y preferencias sobre el comportamiento cooperativo del individuo.

Principales aspectos metodológicos: Los datos fueron recolectados mediante la escala PVQ-21 de Schwartz, los juegos descompuestos del SVO Slider y la aplicación de un juego agente-principal en un ambiente de investigación experimental.

Síntesis de los principales resultados: Los resultados indican que los tipos sociales del SVO difieren principalmente en sus valores de poder y realización. Además, los resultados apuntan que la cooperación del tipo pro-social tiene como base la motivación intrínseca de la igualdad de resultados y, por consiguiente, es menos sensible a controles externos. Diferentemente, el comportamiento cooperativo del tipo individualista, basado en maximización individual, depende más de la existencia de restricciones externas.

Principales consideraciones/conclusiones: Los resultados indican que los tipos sociales del SVO presentan diferencias en sus prioridades de valores y, por lo tanto, el sistema de valores del individuo puede ayudar a explicar parcialmente la propensión a cooperar del individuo.

PALABRAS CLAVE

Valores. Orientación de valor social. Juegos descompuestos. Cooperación. Control.

REFERÊNCIAS

- Au, W. T., & Kwong, Y. Y. (2004). Measurements and effects of social-value orientation in social dilemmas: a review. In R. Suleiman, D. V. Budescu, I. Fischer & D. M. Messick (Eds.). *Contemporary research on social dilemmas* (pp. 71-98). New York: Cambridge University Press.
- Bogaert, S., Boone, C., & Declerck, C. (2008). Social value orientation and cooperation in social dilemmas: a review and conceptual model. *British Journal of Social Psychology*, 47, 453-480.
- Bolton, G., Katok, E., & Ockenfels, A. (2004). How effective are electronic reputation mechanisms? An experimental investigation. *Management Science*, 50(11), 1587-1602.
- Dawes, R. M. (1980). Social dilemmas. *Annual Review of Psychology*, 31, 169-193.
- European Social Survey. (2009). *Questionnaire ESS7*. Recuperado em 21 dezembro, 2015, de http://www.europeansocialsurvey.org/docs/round7/questionnaire/ESS7_source_main_q_questionnaire_final_alert_03.pdf.
- Falk, A., & Kosfeld, M. (2006). The hidden costs of control. *The American Economic Review*, 95(5), 1611-1630.
- Falk, A., Fehr, E., & Fischbacher, U. (2007). Driving forces behind informal sanctions. *Econometrica*, 73(6), 2017-2030.
- Feather, N. T. (1995). Values, valences, and choice: the influence of values on the perceived attractiveness and choice of alternatives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68(6), 1135-1151.
- Fischbacher, U. (2007). Z-tree: Zurich toolbox for ready-made economic experiments. *Experimental Economics*, 10(2), 171-178.
- Frey, B. S., & Jegen, R. (2001). Motivation crowding theory. *Journal of Economic Surveys*, 15(5), 589-599.
- Garling, T. (1999). Value priorities, social value orientations and cooperation in social dilemmas. *British Journal of Social Psychology*, 38(4), 397-408.
- Gillespie, J. J., Brett, J. M., & Weingart, L. R. (2000). Interdependence, social motives, and outcome satisfaction in multiparty negotiation. *European Journal of Social Psychology*, 30(6), 779-797.
- Goshan, S., & Moran, P. (1996). Bad for practice: a critique of the transaction cost theory. *Academy of Management Review*, 21(1), 13-47.
- Joireman, J. A., & Duell, B. (2005). Mother Theresa vs. Ebenezer Scrooge: mortality salience leads proselves to endorse self-transcendent values (unless proselves are reassured). *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31(3), 307-320.
- Joireman, J. A., Kuhlman, D. M., Van Lange, P. A. M., Doi, T., & Shelley, G. P. (2003). Perceived rationality, morality, and power of social choice as a function of interdependence structure and social value orientation. *European Journal of Social Psychology*, 33(3), 413-437.
- Kelley, H. H., & Thibaut, J. W. (1978). *Interpersonal relations: a theory of interdependence*. New York: Wiley.
- Kollock, P. (1998). Social dilemmas: the anatomy of cooperation. *Annual Review of Sociology*, 24(6), 183-214.

- Kuhlman, D. M., & Marshello, A. F. J. (1975). Individual differences in game motivation as moderators of preprogrammed strategy effects in prisoners dilemma. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32(5), 922-931.
- Ledyard, J. O. (1995). Public goods: a survey of experimental research. In J. H. Kagel & A. E. Roth (Eds.). *The handbook of experimental economics*. New Jersey: Princeton University Press.
- Liebrand, W. B. G. (1984). The effect of social motives, communication and group-size on behavior in an n-person multi-stage mixed motive game. *European Journal of Social Psychology*, 14, 239-264.
- Liebrand, W. B. G., Jansen, R. W. T. L., Rijken, V. M., & Suhre, C. J. M. (1986). Might over morality: social values and the perception of other players in experimental games. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22(3), 203-215.
- Locke, E. A. (1968). Toward a theory of task motivation and incentives. *Organizational Behavior and Human Performance*, 3(4), 157-189.
- Lombardi, M. F. S., Teixeira, M. L. M., Bilsky, W., Araujo, B. F. V. B., & Domenico, S. M. R. (2010). Confrontando estruturas de valores: um estudo comparativo entre PVQ-40 e PVQ-21. *Anais do Encontro de Estudos Organizacionais da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração*, Florianópolis, SC, Brasil, 6.
- Maio, G. R., & Olson, J. M. (1995). Relations between values, attitudes, and behavioral intentions: the moderating role of attitude function. *Journal of Experimental Social Psychology*, 31(6), 266-285.
- McClintock, C. G., & Allison, S. T. (1989). Social value orientation and helping behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 19(4), 353-362.
- McClintock, C. G., & Liebrand, W. B. G. (1988). Role of interdependence structure, individual value orientation, and another's strategy in social decision-making: a transformational analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 55(3), 396-409.
- Messick, D. M., & Brewer, M. B. (1983). Solving social dilemmas. In L. Wheeler & P. Shaver (Eds.). *Review of personality and social psychology* (Vol. 4, pp. 11-44). Beverly Hills: CA Sage.
- Messick, D. M., & McClintock, C. G. (1968). Motivational bases of choice in experimental games. *Journal of Experimental Social Psychology*, 4(1), 1-25.
- Murphy, R. O., Ackermann, K. A., & Handgraaf, M. J. J. (2011). Measuring social value orientation. *Judgment and Decision Making*, 6(8), 771-781.
- Offerman, T., Sonnemans, J., & Schram, A. (1996). Value orientations, expectations, and voluntary contributions in public goods. *Economic Journal*, 106(437), 817-845.
- Parkhe, A. (1993). Strategic alliance structuring: a game theoretic and transaction cost examination of interfirm cooperation. *Academy of Management Journal*, 36(4), 794-829.
- Poppo, L., & Zenger, T. (2002). Do formal contracts and relational governance function as substitutes or complements? *Strategic Management Journal*, 23(8), 707-725.
- Rokeach, M. (1973). *The nature of human values*. New York: Free Press.
- Sagiv, L., & Schwartz, N. (1995). Value priorities and readiness for out-group social contact. *Interpersonal Relations and Group Processes*, 68(3), 437-448.
- Sagiv, L., Sverdlik, H., & Schwarz, N. (2011). To compete or to cooperate? Value's impact on perception and action in social dilemma games. *European Journal of Social Psychology*, 41(1), 64-77.
- Schwartz, S. H. (1992). Universals in the content and structure of values: theory and empirical tests in 20 countries. In M. Zanna (Ed.). *Advances in experimental social psychology* (Vol. 25, pp. 1-65). New York: Academic Press.

- Schwartz, S. H. (1994). Are there universal aspects in the structure and contents of human values? *Journal of Social Issues*, 50(4), 19-45.
- Schwartz, S. H. (1996). Value priorities and behavior: applying a theory of integrated value systems. In C. Seligman, J. M. Olson & M. P. Zanna (Eds.). *The psychology of values: the Ontario Symposium* (Vol. 8, pp. 1-24). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Schwartz, S. H. (2005). Validade e aplicabilidade da teoria de valores. In A. Tamayo & J. B. Porto (Eds.). *Valores e comportamento nas organizações* (pp. 56-95). Petrópolis: Vozes.
- Schwartz, S. H. (2009). Basic values: how they motivate and inhibit prosocial behavior. In M. Mikulincer & P. R. Shaver (Eds.). *Prosocial motives, emotions, and behavior: the better angels of our nature* (pp. 221-241). Washington, DC: American Psychological Association.
- Schwartz, S. H., & Sagiv, L. (1995). Identifying culture-specifics in the content and structure of values. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 26(1), 92-116.
- Schwartz, S. H., Melech, G., Lehmann, A., Burgess, S., & Harris, M. (2001). Extending the cross-cultural validity of the theory of basic human values with a different method of measurement. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 32(5), 519-542.
- Schwartz, S. H., Cieciuch, J., Vecchione, M., Davidov, E., Fischer, R., Beierlein, C., Ramos, A., Verkasalo, M., Lönnqvist, J.-E., Demirutku, K., Dirilen-Gumus, O., & Konty, M. (2012). Refining the theory of basic individual values. *Personality Processes and Individual Differences*, 103(4), 663-688.
- Siegel, S., & Castellan, N. J., Jr. (2006). *Estatística não-paramétrica para ciências do comportamento*. Porto Alegre: Artmed.
- Sitkin, S. B., & Roth, N. L. (1993). Explaining the limited effectiveness of legalistic remedies for trust/distrust. *Organization Science*, 4(3), 367-392.
- Tenbrunsel, A. E., & Messick, D. M. (1999). Sanctioning systems, decision Frames, and cooperation. *Administrative Science Quarterly*, 44(4), 684-707.
- Van Lange, P. A. M., Otten, W., De Bruin, E., & Joireman, J. (1997). Development of prosocial, individualistic, and competitive orientations: theory and preliminary evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(4), 762-773.
- Van Vugt, M., Van Lange, P. A. M., & Meertens, R. M. (1996). Commuting by car or public transportation? A social dilemma analysis of travel mode judgments. *European Journal of Social Psychology*, 26(3), 373-395.
- Verplanken, B., & Holland, R. W. (2002). Motivated decision making: effects of activation and self-centrality of values on choices and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(3), 434-447.
- Ziegelmeyer, A., Schmelz, K., & Ploner, M. (2012). Hidden costs of control: four repetitions and an extension. *Experimental Economics*, 15(2), 323-340.