



UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS E NATURAIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM PSICOLOGIA

LEANDRO GAMA MORAES

COMPARAÇÕES SOCIAIS E PREOCUPAÇÕES POSICIONAIS: UM ESTUDO
EXPLORATÓRIO COM ESTUDANTES UNIVERSITÁRIOS BRASILEIROS

VITÓRIA

2012

LEANDRO GAMA MORAES

COMPARAÇÕES SOCIAIS E PREOCUPAÇÕES POSICIONAIS: UM ESTUDO
EXPLORATÓRIO COM ESTUDANTES UNIVERSITÁRIOS BRASILEIROS

Dissertação apresentada como requisito
para obtenção de grau de Mestre em
Psicologia pelo programa de Pós-
Graduação em Psicologia da Universidade
Federal do Espírito Santo.

Orientadora: Prof^ª. Dr^ª. Rosana Suemi
Tokumaru

VITÓRIA

2012

Dados Internacionais de Catalogação-na-publicação (CIP)
(Biblioteca Central da Universidade Federal do Espírito Santo, ES, Brasil)

M827c Moraes, Leandro Gama, 1986-
 Comparações sociais e preocupações posicionais : um
 estudo exploratório com estudantes universitários brasileiros /
 Leandro Gama Moraes. – 2012.
 99 f. : il.

 Orientador: Rosana Suemi Tokumaru.
 Dissertação (Mestrado em Psicologia) – Universidade
 Federal do Espírito Santo, Centro de Ciências Humanas e
 Naturais.

 1. Comparação social. 2. Psicologia evolutiva. 3. Processo
 decisório. 4. Estudantes universitários. I. Tokumaru, Rosana
 Suemi. II. Universidade Federal do Espírito Santo. Centro de
 Ciências Humanas e Naturais. III. Título.

CDU: 159.9

FOLHA DE APROVAÇÃO

Comparações sociais e preocupações posicionais: um estudo exploratório com
estudantes universitários brasileiros

Leandro Gama Moraes

Dissertação apresentada como requisito para obtenção de grau de Mestre em Psicologia pelo programa de Pós-Graduação em Psicologia da Universidade Federal do Espírito Santo.

Dissertação defendida e aprovada em: ____/____/____

Banca Examinadora

Prof^a. Dr^a. Rosana Suemi Tokumaru (Orientadora)

Instituição: Universidade Federal do Espírito Santo

Assinatura: _____

Prof^a. Dr^a. Agnaldo Garcia

Instituição: Universidade Federal do Espírito Santo

Assinatura: _____

Prof^a. Dr^a. Patrícia Izar

Instituição: Universidade de São Paulo

Assinatura: _____

Aos meus pais e meu irmão, por estarem ao meu lado
incondicionalmente ao longo de toda esta jornada;

E à Priscilla, com quem espero compartilhar toda a
jornada a diante.

“A ignorância gera mais frequentemente confiança do que o conhecimento: são os que sabem pouco, e não aqueles que sabem muito, que afirmam de uma forma tão categórica que este ou aquele problema nunca será resolvido pela ciência.”

Charles Darwin (1871), *A Descendência do Homem*.

“Ainda que eu falasse as línguas dos homens e dos anjos (...) e conhecesse todos os mistérios e toda a ciência, [se] não tivesse Amor, nada seria.”

Paulo de Tarso, *Primeira Carta aos Coríntios*.

“But in looking back at the lessons I've learned
And the mountains I wanted to climb
I just look at myself to find
I've learned the hard way ev'ry time”

Jim Croce, *The Hard Way Every Time*

Sumário

Sumário	14
LISTA DE TABELAS	16
RESUMO	11
1. Introdução	13
1.1. Bens Posicionais: conceito, definições e considerações.....	18
1.2. Bens Posicionais: metodologias e evidências empíricas	20
1.3. Bens Posicionais e Preocupações Posicionais - Contribuições Evolucionistas... 23	
2. O presente estudo	31
3. Objetivo	33
1.1. <i>Objetivos Específicos:</i>	33
2. Hipóteses	34
3. Método	35
3.1. Etapa 1:.....	36
3.1.1. Participantes:.....	36
3.1.2. Instrumento	36
3.1.2.1. Procedimento de coleta.....	37
3.1.3. Etapa 2	38
3.1.3.1. Participantes	38
3.1.3.2. Instrumentos	38
3.1.3.3. Procedimento de coleta de dados.....	41
3.1.3.4. Procedimento de análise – Etapas 1 e 2.....	41
3.1.3.5. Procedimentos Éticos	42
4. Resultados	42
4.1. <i>Etapa 1 - Estudo Preliminar</i>	42
4.1.1. Caracterização dos Participantes.....	42
4.1.2. Comparação entre alternativas Posicional e Não Posicional para cada Item .. 43	

4.1.3.	Comparação entre alternativas Posicional e Não Posicional entre itens	44
4.1.3.1.	Relação entre variáveis sociodemográficas e respostas dos participantes	45
4.1.3.2.	Diferenças de escolha entre homens e mulheres	45
4.1.3.3.	Diferenças de escolha entre faixas de renda.....	46
4.1.3.4.	Diferenças entre participantes que trabalham ou não trabalham.....	47
4.2.	Resultados da Etapa 2.....	48
4.2.1.	Caracterização dos Participantes.....	48
4.2.2.	Comparação entre alternativas Relativa ou Absoluta para cada Item.....	50
4.2.3.	Comparação entre alternativas Posicional e Não Posicional entre itens	52
4.2.4.	Relação entre variáveis sociodemográficas e respostas dos participantes.....	53
4.2.4.1.	Diferenças de escolha entre homens e mulheres	53
4.2.4.2.	Diferenças de escolha entre grupos de renda.....	54
4.2.4.3.	Diferenças de escolha por estado de relacionamento	54
4.2.4.4.	Diferenças de escolha entre participantes segundo o Tipo de Moradia	55
5.	Discussão	55
6.	Considerações Finais	63
7.	Referências	67
	ANEXO A – Instrumento utilizado na Etapa 1	73
	ANEXO B - Termo de consentimento (Etapa 1 – Estudo Piloto).....	77
	ANEXO C – Instrumento impresso utilizado na Etapa 2, versão A1	78
	ANEXO D - Termo de consentimento (Etapa 2)	92
	ANEXO E – Teste de McNemar para todos os itens da Etapa 1	93
	ANEXO F – Teste de McNemar para todos os itens da Etapa 1.....	94
	ANEXO G – Caracterização das amostras Presencial e Online da Etapa 2.....	95
	ANEXO H – Caracterização das amostras por Região do País.....	98

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Caracterização dos Participantes da Etapa 1	42
Tabela 2: Valores oferecidos nas alternativas posicional e não posicional em cada item, frequência de escolha de cada alternativa e resultados do teste de qui-quadrado utilizado para comparar as frequências.	43
Tabela 3: Diferenças de escolha entre homens e mulheres	46
Tabela 4: Caracterização dos grupos de renda	46
Tabela 5: Diferenças de escolha entre grupos de renda.....	47
Tabela 6: Diferenças de escolha entre participantes que trabalham e não trabalham	47
Tabela 7: Caracterização dos Participantes da segunda etapa deste estudo	48
Tabela 8: Caracterização da amostra por Estado Civil/De relacionamento	49
Tabela 9: Frequências de Tipo e Localização de Moradia	49
Tabela 10: Frequência dos participantes por região do País	50
Tabela 11: Frequência de Participantes para cada versão do questionário.....	50
Tabela 12: Valores oferecidos nas alternativas posicional e não posicional em cada item, frequência de escolhad e cada alternativa e resultados do teste de qui-quadrado utilizado para comparar as frequências.	51
Tabela 13: Diferenças de escolha entre homens e mulheres	53
Tabela 14: Caracterização dos grupos de renda	54
Tabela 15: Diferenças de escolha entre grupos de renda.....	54
Tabela E1: Resultados do Teste de McNemar entre todos os itens da Etapa 1	93
Tabela F1: Resultados do Teste de McNemar entre todos os itens da Etapa 2	94
Tabela G1: Caracterização dos Participantes da amostra Presencial segundo Sexo, Possuir Filhos, Possuir Irmãos, Idade, Renda Familiar e Renda Própria	95
Tabela G2: Caracterização da amostra por Estado Civil/De relacionamento	95
Tabela G3: Frequências de Tipo de Moradia e Localização de Moradia entre participantes da amostra Presencial	96
Tabela G4: Caracterização dos Participantes da amostra Presencial	96
Tabela G5: Frequências de Tipo de Moradia e Localização de Moradia entre participantes da amostra Presencial	97

Tabela G6: Caracterização da amostra por Estado Civil/De relacionamento	97
Tabela G7: Frequência dos participantes por região do País.....	97
Tabela H1: Descritores de renda por Região do País	98
Tabela H2: Descritores de Idade por Região do País	98
Tabela H3: Comparação da frequência dos sexos masculino e feminino entre as regiões do país.....	99
Tabela H4: Frequência de resposta para cada versão do questionário, por região	99

RESUMO

Moraes, L. G. (2012). Comparações sociais e preocupações posicionais: um estudo exploratório com estudantes universitários brasileiros. *Dissertação de Mestrado*. Programa de Pós-Graduação em Psicologia. Vitória: Universidade Federal do Espírito Santo.

Diversos estudos evidenciam o papel de comparações sociais no comportamento e na tomada de decisão humanos, com uma crescente contribuição de perspectivas evolucionistas para este debate. O caráter “posicional” de um item designa o quanto seu valor depende de comparações com aquilo que é possuído pelas demais pessoas em determinado contexto. Itens cujo valor depende fortemente dessas comparações são denominados "bens posicionais" e itens que dependem menos destas, são chamados "bens não posicionais". O presente estudo teve por objetivo realizar uma investigação exploratória, entre jovens universitários brasileiros, acerca da importância de preocupações posicionais em situações de escolha envolvendo diversos itens (bens, atributos ou perdas) e a relação entre as decisões observadas e variáveis socioeconômicas que caracterizam os participantes. O estudo se dividiu em duas etapas. A primeira, com objetivo de avaliar a compreensão do instrumento em uma amostra de estudantes universitários capixabas. Na Etapa 2 buscou-se formar uma amostra com participantes das cinco regiões do país, e utilizar um instrumento modificado a partir dos resultados encontrados na Etapa 1. Os instrumentos foram formados por um questionário cujos itens apresentavam ao participantes uma escolha entre dois “mundos”: em um deles o participante possuiria maior valor do respectivo item do que as demais pessoas em seu contexto (a alternativa posicional); no outro mundo, o valor possuído por todos seria maior do que na alternativa posicional, mas o participante possuiria menores valores do que as demais pessoas. Nas duas etapas verificou-se maior preferência pela alternativa posicional em itens relacionados à Inteligência Própria ou de um Filho, à Atratividade Própria ou de um Filho e à Renda, resultados que se aproximam daqueles obtidos em países ocidentais. Também foram observadas diferenças entre homens e mulheres, entre faixas de renda e entre participantes que trabalham e não trabalham ainda não constatadas na literatura. Os resultados corroboram a importância do contexto dos participantes para a determinação do valor posicional dos diversos itens, evidenciam a importância de perspectivas evolucionistas para este campo de estudo e sugerem novas possibilidades de investigação no contexto brasileiro.

Palavras chaves: Bens Posicionais, Preocupações Posicionais, Comparações Sociais.

ABSTRACT

Moraes, L. G. (2012). Social comparisons and positional concerns: an exploratory study with Brazilian university students. *Dissertação de Mestrado*. Programa de Pós-Graduação em Psicologia. Vitória: Universidade Federal do Espírito Santo.

Several studies highlight the role of social comparisons on human behavior and decision making, with an increasing contribution of evolutionary perspectives to this debate. The "positional" character of an item designates how its value depends on comparisons with what is possessed by others in a given context. Items whose value depends heavily on these comparisons are called "positional goods" and those that depend less, are called "non-positional goods." This study aimed to conduct an exploratory research among Brazilian university students about the importance of positional concerns in multiple-choice scenarios involving various items (goods, attributes or losses) and the relationship between the observed choices and socioeconomic variables that characterize the participants. The study was divided into two steps. The first designed to evaluate the understanding of the instrument in a sample of university students at Espirito Santo. In Step 2 we attempted to reach participants from the five regions of the country and use a modified instrument from the results found in Step 1. The instrument was a questionnaire whose items presented the participants a choice between two "worlds": in one of them the participant possess higher value of the item than others in that context (the positional choice); in the other world, the value possessed by all participants would be greater than the positional alternative, but the participant would possess lower values than the others in that context. In both steps of the study, there was a higher preference for the positional choice in items related to self and own child's intelligence, self and own child's attractiveness and income, results approaching those obtained in western countries. We also observed differences between men and women, between income groups and between working and non working participants not found in the literature. The results confirm the importance of the context of the participants to determine the positional value of the various items, highlight the importance of evolutionary perspectives to this field of study and suggest new possibilities for research in the Brazilian context.

Keywords: Positional Goods, Positional Concerns, Social Comparisons.

1. Introdução

A experiência cotidiana demonstra, às vezes de modo sutil, às vezes de modo ostensivo, que a maneira como nossos recursos, circunstâncias e atributos se comparam com aqueles das demais pessoas ao nosso redor exerce enorme influência na forma como nos comportamos e sentimos. No campo da economia, entre os pioneiros mais notórios a reconhecer e a defender extensivamente este papel está Thorstein Veblen (1857/1899) que, em fins do século XIX, ganhou popularidade ao cunhar o termo *Consumo Conspícuo* para designar a aquisição de bens cuja principal característica é sinalizar a capacidade de seu proprietário de dispender quantidades significativas de recursos financeiros, comparados aos padrões assumidos em seu grupo social.

Segundo Veblen, a aquisição e o acúmulo de bens, e a própria instituição da propriedade privada, teriam origem na necessidade de adquirir e ostentar maior status e proeza pessoal, sendo secundário o objetivo de mero aumento dos confortos materiais, considerado pela perspectiva econômica tradicional como o objetivo legítimo desta prática:

O motivo que está na base da propriedade é a emulação. (...). A propriedade surgiu e se tornou uma instituição humana sem relação com o mínimo de subsistência. (...) Pela sua própria natureza, o desejo de riqueza nunca se extingue em indivíduo algum; e evidentemente está fora de questão uma saciedade do desejo geral ou médio de riqueza. Nenhum aumento geral de riqueza na comunidade, por mais geral, igual ou “justa” que seja sua distribuição, levará mesmo de longe ao estancamento das necessidades individuais, porque o fundamento de tais necessidades é o desejo de cada um de sobrepujar todos os outros na acumulação de bens. Admitem alguns que o incentivo à acumulação está na necessidade de subsistência ou de conforto

físico; se esse fosse o caso, poder-se-ia conceber que as necessidades econômicas conjuntas da comunidade se satisfizessem num ponto qualquer de progresso na eficiência industrial. A luta é, contudo essencialmente uma luta por honorabilidade fundada numa odiosa¹ comparação de prestígio entre indivíduos; assim sendo, é impossível uma realização definitiva (Veblen, 1980, pp. 27,30).

A despeito das abundantes evidências cotidianas, e das considerações de autores como Veblen – que não obteve influência significativa entre economistas contemporâneos – comparações sociais permaneceram negligenciadas por modelos econômicos tradicionais (Drakopoulos, 2010; Frank, 1985a, 1999, 2007a; Schneider, 2007).

Estes modelos caracterizam o ser humano como um *agente racional*, cujas decisões têm por objetivo a maximização da *utilidade*, termo usado para designar o grau de satisfação proporcionado pelas consequências de uma escolha (Hastie & Dawes, 2001).

Em uma perspectiva *normativa*, tais abordagens procuram, a partir de princípios econômicos e de métodos emprestados da matemática e da lógica, prescrever os critérios segundo os quais a tomada de decisão racional e a maximização da utilidade devem acontecer (Drakopoulos, 2010; Hastie & Dawes, 2001; Kahneman & Tversky, 1979; 1986).

Entre esses critérios, destaca-se a concepção de que agentes racionais definiriam suas preferências de escolha de maneira individualista e independente, de modo que sua

¹ Veblen ressalta que os termos “comparação odiosa”, “distinção odiosa”, ou “invejosa” (*invidious distinction*, no original em inglês) não têm objetivo de depreciar os fenômenos a que se referem: “usa-se aqui o termo num sentido técnico, para descrever a comparação entre indivíduos, classificando-os e estimando-os no tocante ao seu valor relativo(...).Uma comparação odiosa é o processo de estimativa das pessoas relativamente ao seu valor”. (1980, p. 31).

busca pela maximização da satisfação seria influenciada somente por suas próprias circunstâncias individuais, a despeito de como estas se comparam com as circunstâncias das demais pessoas em seu contexto (Drakopoulos, 2010; Frank, 1985a, 1999, 2007a).

Um resultado desta concepção é a perspectiva dominante nas ciências econômicas de que a satisfação que um indivíduo usufrui de sua renda depende apenas do valor desta em termos absolutos (não dependendo, portanto, do modo como esta se compara, em termos relativos, com a renda das demais pessoas em seu contexto), e que o aumento da renda em termos absolutos seria suficiente para garantir o aumento desta satisfação (Drakopoulos, 2010; Easterlin, 1973, 1974; Frank, 1985a, 1999, 2007a).

Segundo Drakopoulos (2010), esta negligência da perspectiva normativa em relação ao papel de comparações sociais no comportamento e na tomada de decisão humana se deve principalmente a motivos morais e a razões epistemológicas ou metodológicas: a inclusão de comparações sociais no estudo do comportamento econômico havia sido condenada por autores como Alfred Marshall (1842-1924), com base na justificativa moral de que estas têm raízes na vaidade pessoal e geram inveja nas demais pessoas, o que deveria ser evitado. Por outro lado, Vilfredo Pareto (1848-1923) e diversos autores ao longo do século XX, compartilhavam a perspectiva de que comparações sociais não se enquadram nas noções de lógica e de racionalidade que caracterizam o agente econômico não sendo, portanto, pertinentes ao estudo de seu comportamento e devendo ser relegados a ciências como a sociologia e a psicologia.

Não obstante, tais posições tornaram-se alvo de crescente disputa, especialmente a partir da segunda metade do século XX, quando estudos na interface entre economia, sociologia e psicologia passaram a gerar evidências contundentes acerca do papel de comparações no comportamento humano e nos fenômenos econômicos – e a confirmar a perspectiva de Veblen.

Entre estes, destacam-se o de Easterlin (1973, 1974) realizado em 19 países com diferentes níveis de desenvolvimento econômico, cujos resultados deram origem ao que se denominou o “Paradoxo de Easterlin”: por um lado, em qualquer sociedade, quanto maior a renda de um indivíduo, maior é o nível de felicidade por ele relatado. Por outro lado, o aumento na renda dos indivíduos em uma mesma sociedade não é acompanhado por um aumento geral no nível de felicidade relatado. E, além disso, as diferenças no nível de felicidade entre os diversos países não acompanha suas diferenças de nível econômico.

Como explica Easterlin (1973), a raiz deste paradoxo estaria no fato de avaliarmos nosso bem estar material, não em termos da quantidade absoluta de bens que possuímos, mas em termos relativos ao padrão de consumo em seu contexto social. Dessa maneira, indivíduos cujas posses fossem superiores ao nível padrão de seu contexto experienciarão maior bem estar do que indivíduos cujas posses fossem inferiores.

Embora os resultados de Easterlin sejam alvo de contestação, especialmente em relação ao grau de importância dos níveis relativos de renda (Hagerty & Veenhoven, 2003; Stevenson & Wolfers, 2008), permanece o reconhecimento da importância deste fator para a determinação do bem estar (Clark, Frijters, & Michael, 2008; Easterlin, McVey, Switek, Sawangfa, & Zweig, 2010; Frank, 1985a, 1999, 2007b).

Mais recentemente, Frank e Levine (2007) constatam uma série de consequências geradas pelo aumento da desigualdade econômica sofrida pela sociedade norte-americana na segunda metade do século XX: indicadores de aumento no estresse financeiro, a redução no nível de poupança da população, os aumentos nos pedidos de falência e divórcios fariam parte de um processo que os autores denominaram “cascatas de dispêndio” (*expenditure cascades*, no original em inglês), em que as famílias

precisariam dispender frações cada vez maiores de recursos, por vezes excedendo sua própria renda e contraindo dívidas, para acompanhar os níveis de consumo ostentados pelos indivíduos mais abastados em seu grupo social.

Somado a estudos como estes, o advento de pesquisas na interface entre a psicologia e a biologia, à luz de perspectivas evolucionistas, trouxeram novos elementos para o debate, entre os quais: **(a)** a compreensão de que o comportamento humano deve ser compreendido a partir de seu contexto evolucionário, e que inúmeros comportamentos divergentes em relação aos modelos tradicionais de racionalidade podem, de fato, ser notavelmente racionais se compreendidos à luz deste contexto; e, por outro lado, diversos comportamentos anteriormente relevantes podem se mostrar seriamente maladaptativos nas circunstâncias de vida atuais da espécie humana (e.g. Cosmides & Tooby, 1994; Izar, 2009; Kanazawa, 2004; Kenrick et al., 2009; Rode, Cosmides, Hell, & Tooby, 1999); **(b)** a concepção de que as diversas decisões tomadas por seres humanos estariam relacionadas a diferentes domínios adaptativos característicos desta história evolutiva, e seriam afetadas diferentemente por variáveis relevantes a estes domínios (e.g. Boyer & Barret, 2005; Cosmides & Tooby, 1994; Kenrick et al., 2009; Wang, 1996); **(c)** a proposição de uma Meta-teoria, a partir da qual evidências empíricas geradas por diversos estudos isolados puderam ser integradas por meio de um eixo comum, e uma Meta-heurística, que orienta a formulação de hipóteses de pesquisa à luz do arcabouço evolucionista (e.g. Buss, 2005; Hill & Buss, 2006; Kanazawa, 2004; Tooby & Cosmides, 2005).

O conjunto destes estudos nos campos da economia, sociologia, psicologia e biologia tem contribuído para o desenvolvimento de um conceito que assume importância cada vez mais maior no estudo de comparações sociais e seu papel no

comportamento humano: o conceito de Bens Posicionais, o qual será discutido na sessão a seguir.

1.1. Bens Posicionais: conceito, definições e considerações

Proposto originalmente por Hirsch (1976), o conceito de Bens Posicionais foi apropriado de formas diferentes por diversos autores – entre os quais, o mais notório é possivelmente Robert Frank (Frank, 1985a, 1985b, 1988, 1999, 2004, 2007a, 2007b, 2011; Frank & Levine, 2007), cuja perspectiva é de particular relevância para o presente estudo.

Definições ligeiramente diversas foram propostas por Robert Frank para este conceito ao longo do tempo, embora seu sentido essencial tenha permanecido. Frank (1985b), por exemplo, designou por “bens posicionais” aqueles bens cujo valor dependia grandemente “da forma como se comparavam com os bens possuídos pelas demais pessoas” (p. 101) e, por bens “não posicionais” aqueles cujo valor “depende menos fortemente destas comparações” (p. 101).

Posteriormente, entretanto, Frank (2007a) adota uma definição menos precisa, designando bens posicionais aqueles para os quais “a relação entre sua avaliação e seu contexto é mais forte” (p. 232), enquanto bens “não posicionais” seriam aqueles em que “esta relação é mais fraca” (p. 233). Deve-se observar, entretanto, que por “contexto” Frank (2007a) referia-se a um contexto de comparação, em relação ao qual o bem seria avaliado em função de sua quantidade ou qualidade. Bens posicionais seriam aqueles cujo valor dependeria de sua posição ou nível relativo neste contexto, em comparação com os bens possuídos pelas demais pessoas. Já os bens não posicionais teriam seu valor definido em termos absolutos, de modo que sua posição relativa seria menos importante.

É importante observar que tais definições de bens “posicionais” e “não posicionais” representam um contínuo entre, respectivamente, aqueles bens cuja avaliação é mais dependente de seu contexto de comparação e os bens cuja avaliação é menos dependente deste contexto. É frequente, entretanto, a designação de diversos bens como “posicionais” ou “não posicionais” na medida em que estes se mostram costumeiramente mais próximos destes extremos.

Segundo Frank (1985a, 1985b, 1999, 2007a), a avaliação do valor é mais dependente de comparações (e, portanto, mais posicional) para aqueles bens mais facilmente observáveis pelas demais pessoas, e para bens cujo nível relativo de consumo está ligado a conseqüências relevantes para a vida dos indivíduos que os detém. Entre os exemplos mais notórios destes bens estariam a renda e itens que sinalizam status. Entre os itens tipicamente não posicionais, por outro lado, estariam o tempo dedicado ao ócio e a poupança de recursos financeiros.

Tais diferenças no papel exercido por comparações sociais, por conseguinte, levariam indivíduos a investir uma fração desproporcional de seus recursos em bens mais posicionais, em detrimento de bens menos posicionais, com objetivo de evitar possíveis perdas de valor relativo (Frank, 1985a, 1985b, 1999, 2007a). Dessa maneira, indivíduos abririam mão de seu tempo de ócio para adquirir maior renda, e reduziriam suas poupanças para acompanhar o nível de consumo das demais pessoas em seu contexto. A “cascata de dispêndios”, mencionada anteriormente, seria um exemplo deste processo (Frank, 2007b; Frank & Levine, 2007).

A relevância destas conseqüências para o bem estar e para as decisões humanas, por sua vez, têm fomentado o desenvolvimento de estudos que buscam investigar as diferenças de caráter posicional em um conjunto amplo de itens: além da renda, tempo

de lazer e bens de status, características pessoais, como inteligência, atratividade ou nível de escolaridade, e eventos positivos e negativos como, por exemplo, ser elogiado ou criticado pelo chefe, risco de sofrer um acidente, sofrer perdas financeiras ou adoecer (Carlsson, Johansson-Stenman, & Martinsson, 2007; Carlsson, Nam, Linde-Rahr, & Martinsson, 2007; Solnick & Hemenway, 1998, 2005; Solnick, Hong, & Hemenway, 2007).

Embora o termo “status” – em termos de posição social – assumam grande relevância no campo de estudo dos bens posicionais, é preciso notar que nem todos os itens atualmente investigados se relacionam diretamente ou unicamente com a função de adquirir posição social, e podem possuir relevância em outros âmbitos da vida humana, como é o caso da Atratividade. Da mesma forma, embora “bens de status” possuam grande destaque nesta literatura, nem todos os itens estudados teriam esta função de sinalizar maior posição social ou posse de recursos (Saad, 2007). Evidentemente, a linha que divide os diversos tipos de itens – como bens de status e atributos – pode ser tênue em diversos casos. Por exemplo, quando se considera a influência da posse de bens de status para a determinação da atratividade de um indivíduo.

1.2. Bens Posicionais: metodologias e evidências empíricas

Um dos métodos desenvolvidos com objetivo de explorar estas diferenças de caráter posicional envolve o uso de inventários com questões hipotéticas, em que são apresentadas duas alternativas representando dois estados diferentes do mundo, entre os quais os participantes devem escolher aquele que julgarem mais satisfatórios, como no exemplo a seguir, adaptado do estudo pioneiro de Solnick e Hemenway (1998):

Nas Questões abaixo existem dois estados alternativos do mundo (Estado A e Estado B). Em qual dos dois você preferiria viver?

(A) Sua renda anual é de \$50.000; as demais pessoas ganham \$25.000

(B) Sua renda anual é \$100.000; as demais pessoas ganham \$200.000

Como é possível observar, na alternativa (A) – a “alternativa posicional” – o participante possuiria maior renda em termos relativos, em comparação com as demais pessoas. Já na alternativa B, “não posicional”, todos possuiriam maior nível de renda em termos absolutos; entretanto, o participante possuiria um nível relativamente inferior.

Nestas questões, a escolha do participante pela alternativa posicional implicaria em sua preferência por possuir maior nível relativo de determinado item do que as demais pessoas, ainda que isto signifique que todos possuam menores valores absolutos – indicando, segundo o termo cunhado por Solnick e Hemenway (1998), a existência de “preocupações posicionais” (*positional concerns*, no original em inglês) em relação a este item.

Utilizando questões similares envolvendo escolhas sobre diversos bens, pesquisadores têm verificado diferenças no número de participantes que escolhem a alternativa posicional ou absoluta entre os diversos bens estudados, o que varia principalmente de acordo com o tipo de bem e o contexto cultural da amostra (Akay, Martinsson, & Medhin, 2010; Carlsson, Johansson-Stenman, & Martinsson, 2007; Carlsson, Nam, Linde-Rahr, & Martinsson, 2007; Solnick & Hemenway, 1998, 2005; Solnick, Hong, & Hemenway, 2007)

Observações realizadas em sociedades desenvolvidas do ocidente (especificamente Estados Unidos e Suécia) apontam que:

- Recursos financeiros (sob a forma de renda), bens de consumo que sinalizem status e atributos como atratividade ou inteligência são mais posicionais do que tempo disponível para lazer (sob a forma de tempo de férias), saúde e segurança (Carlsson, Johansson-Stenman, et al., 2007; Solnick & Hemenway, 1998, 2005; Solnick et al., 2007);
- Ganhos são mais posicionais do que perdas (Solnick & Hemenway, 1998, 2005): em itens relacionados à perdas (como prejuízos financeiros, à saúde ou risco de vida), participantes optam com mais frequência pela perda de menor valor possível, mesmo que esta seja de maior valor do que as perdas das demais pessoas.
- O nível relativo de bens e atributos seria mais importante em escolhas relacionadas aos filhos do que à própria pessoa (Solnick & Hemenway, 1998).

Como observam Hill & Buss (2006), resultados destes estudos costumam ser analisados apenas em termos descritivos, sendo ausentes explicações sobre o “*por que*” de as diferenças de caráter posicional entre os diversos itens terem sido observadas.

Solnick & Hemenway (1998), inspirados na proposições de Frank (1985a, 1985b), interpretam seus resultados argumentando que

O padrão de respostas [dos participantes] – com a atratividade física e inteligência entre os itens mais posicionais, e o período de férias entre os menos posicionais – sugere que preocupações posicionais são maiores para itens cruciais no alcance de outros objetivos, do que para itens que são desejáveis por si próprios. O interesse dos respondentes em sua posição relativa [nestes itens] pode ser uma reação racional ao modo como o mundo funciona (p. 379).

Para Hill & Buss (2006), tais explicações, além de vagas, falham em prover um arcabouço teórico que esclareça os motivos de preocupações posicionais serem mais

fortes em certos itens do que em outros. E, além disso, não proporcionam a geração de novas hipóteses acerca de aspectos ainda não conhecidos sobre este fenômeno.

Os autores propõem, por conseguinte, que a adoção de uma perspectiva evolucionista neste campo de estudo proporcionaria este arcabouço a partir do qual poderiam ser elaboradas novas hipóteses acerca dos domínios em que indivíduos apresentariam ou não preocupações posicionais, e acerca, por exemplo, de diferenças entre os sexos, não previstas anteriormente na literatura (embora, como se verá adiante, tenha sido encontrada).

No tópico a seguir, serão feitas algumas considerações sobre contribuições de perspectivas evolucionistas para o estudo de preocupações posicionais. Serão discutidas algumas propostas de explicação para a existência destas preocupações e das diferenças de caráter posicional e o modo como tais explicações se alinham com as evidências obtidas nos estudos em países desenvolvidos do ocidente e em estudos realizados em contextos culturais não ocidentais. Em seguida, serão discutidas novas hipóteses de estudo geradas por Hill e Buss a partir de princípios evolucionistas.

1.3. Bens Posicionais e Preocupações Posicionais - Contribuições Evolucionistas

Não são recentes as proposições de raízes evolucionistas para o que agora está sendo chamado de “preocupações posicionais” – já podiam ser constatadas na obra de Veblen (1898, 1980), cuja concepção sobre o comportamento econômico humano, como notam Patsiaouras & Fitchett (2009), “se fundamenta em uma plataforma evolucionista onde inclinações biológicas suplementam e subjazem a estrutura cultural e social, e vice versa” (p. 71).

Entretanto, foram somente nas últimas décadas do século XX que perspectivas evolucionistas sobre o comportamento humano começaram de fato a florescer –

permanecendo obscurecidas até então por polêmicas de caráter político e moral, em função do receio das consequências que poderiam advir da proposição de raízes biológicas para o comportamento humano, como a justificação de ideologias racistas e eugenistas (Laland & Brown, 2002; Yamamoto, 2009).

Como mencionado anteriormente, uma das contribuições de perspectivas evolucionistas para este debate é a proposição de que o comportamento humano deve ser compreendido no contexto de sua história evolutiva (e.g. Cosmides & Tooby, 1994; Izar, 2009; Kanazawa, 2004; Kenrick et al., 2009; Rode et al., 1999).

À luz destas proposições, Hill & Buss (2006, 2008) e Frank (1985a, 1988, 1999, 2007a, 2011; Frank & Levine, 2007) sugerem um possível processo por meio do qual preocupações posicionais teriam se formado: elas teriam evoluído na medida em que a sobrevivência e sucesso reprodutivo de indivíduos fossem determinados por sua performance na aquisição de recursos necessários a sobrevivência e no acesso a parceiros reprodutivos – o que dependeria fundamentalmente de como esta se compara, em relação à performance das demais pessoas em seu contexto social. A habilidade de atrair parceiros, por exemplo, dependeria de como os recursos e atributos de um indivíduo se comparam com aqueles possuídos por seus pares, de maneira que alcançam maior sucesso aqueles indivíduos que os possuem em maior nível relativo.

Frank (2007a), acrescenta ainda a proposição de que a posse de maiores níveis relativos de recursos e, conseqüentemente, maior posição social, teria contribuído para a sobrevivência de indivíduos nos frequentes episódios de crise que teriam marcado a evolução da espécie humana. Nestas crises, com a escassez de alimentos, indivíduos de maior posição social teriam prioridade de acesso a estes recursos e, assim, maiores chances de sobreviver e garantir a sobrevivência de sua prole.

Se, por um lado, é preciso observar a existência de diversas críticas a formulações de histórias como estas, na medida em que frequentemente não sabemos o bastante sobre os modos de vida de nossos antepassados e o ambiente em que viveram (Izar, 2009; Laland & Brown, 2002), é interessante observar que alguns estudos parecem corroborar tais proposições de Robert Frank e David Buss. Particularmente interessante é modelo de Boone & Kessler (1999), que demonstra a importância do maior investimento de indivíduos no alcance de posições sociais superiores, em detrimento do investimento em número de filhos. Tal estratégia, segundo os autores, teria proporcionado a estes indivíduos uma maior capacidade de sobreviver a estes períodos e de garantir a sobrevivência de sua prole.

A compreensão do contexto evolucionista de nossa espécie, por conseguinte, permitiria a compreensão dos diferentes desafios adaptativos enfrentados por nossos antepassados e, conseqüentemente, das diferentes estratégias desenvolvidas para lidar com cada um destes desafios (e.g. Boyer & Barret, 2005; Cosmides & Tooby, 1994; Kenrick et al., 2009; Wang, 1996). A consideração destes diferentes desafios, por sua vez, leva às perguntas: em relação a que tipo de itens seria importante a existência de preocupações posicionais? E em relação a quais itens estas preocupações não deveriam ser importantes?

Robert Frank e David Buss apresentam respostas razoavelmente distintas para estas questões. Como mencionado anteriormente, Frank (1985a, 1985b, 1999, 2007a), propôs que seriam mais posicionais aqueles bens mais facilmente observáveis pelas demais pessoas, e/ou cujo nível relativo de consumo está ligado a conseqüências relevantes para a vida dos indivíduos que os detém. É interessante observar que, com frequência, Robert Frank traduz “conseqüências relevantes” em termos de contribuições para o sucesso reprodutivo de indivíduos. Entretanto, ocasionalmente, define tais

consequências em termos de consequências práticas para a vida cotidiana, cuja relação com o sucesso reprodutivo não poderia ser determinada de maneira clara.

Segundo Hill & Buss (2006), por outro lado, seriam posicionais (1) recursos que afetam a sobrevivência ou a reprodução e (2) atributos que afetam a capacidade de indivíduos em adquirir estes recursos. Além disso, os autores ressaltam que não seriam esperados vieses posicionais em relação a recursos que sejam ilimitados, ou cuja quantidade ou desejabilidade não tenham um impacto na sobrevivência ou reprodução.

Observa-se, evidentemente, diferenças entre essas proposições, na medida em que Robert Frank, como economista, preocupa-se em analisar o caráter posicional de diferentes bens de consumo, enquanto David Buss, procura abarcar de forma mais ampla, o papel de preocupações posicionais ao longo de diversos domínios adaptativos. Apesar destas diferenças serão discutidas a seguir as proposições destes autores acerca do caráter posicional de alguns itens investigados nesta literatura, que serão contrastadas com resultados de estudos realizados em países desenvolvidos do ocidente (Estados Unidos e Suécia, especificamente), e em países pobres ou não ocidentais (Etiópia, Vietnã e China).

A partir de suas proposições, Hill e Buss (2006), assim como Frank (1985a, 1985b, 1999, 2007a, 2011), argumentam que a renda seria um bem posicional, na medida em que o dinheiro é um bem que pode ser trocado por diversos outros recursos relevantes à sobrevivência e a reprodução. – em concordância com os resultados dos estudos realizados no ocidente (Carlsson, Johansson-Stenman, et al., 2007; Solnick & Hemenway, 1998, 2005; Solnick et al., 2007).

Por outro lado, segundo Hill & Buss (2006) itens relacionados à perdas (como perdas financeiras ou de saúde) não seriam posicionais, proposição corroborada pelos resultados de Solnick & Hemenway (1998, 2005). Hill e Buss argumentam que a

escolha de um nível de perda mais elevado para si de maneira a submeter as demais pessoas a perdas maiores acarretaria impactos negativos nos recursos do próprio indivíduo, sem afetar significativamente a posição média de seus pares. Além disso, perdas costumam ser acompanhadas de um efeito cascata, que torna o indivíduo vulnerável a outros prejuízos - por exemplo, um homem que sofre perdas financeiras pode perder status, prejudicar o bem estar de sua família, e mesmo perder sua parceira.

Frank (1985a), por sua vez, sugere que preocupações posicionais relacionadas a investimentos nos filhos seriam mais acentuadas, na medida em que a capacidade reprodutiva da prole seria um elemento determinante do sucesso reprodutivo. Baseados nessa proposição, Solnick e Hemenway (1998) formulam a hipótese de que preocupações posicionais em relação aos filhos seriam maiores do que em relação ao próprio indivíduo, o que de fato foi corroborado pelos resultados de seu estudo com estudantes universitários norte americanos.

Além disso, segundo Frank (2007a), o ócio, ou tempo de lazer, seria um bem tipicamente não posicional, visto que ao longo da história evolutiva da espécie humana, os indivíduos que priorizassem o tempo ocioso em detrimento da aquisição de recursos tenderiam a ficar em desvantagem em relação àqueles de hierarquia superior. Assim, mesmo que todos no grupo desfrutassem de maior bem estar e saúde caso dispusessem de maior tempo de lazer, os indivíduos que angariassem maior quantidade relativa de recursos estariam em melhores condições do que aqueles que investissem em maior quantidade relativa de ócio. Tal proposição é corroborada pelos estudos de Solnick & Hemenway (1998, 2005) e Carlsson, Johansson-Stenman, et al. (2007), que chegam a considerar a possibilidade de o ócio ser completamente não posicional.

Estudos em outras culturas, entretanto, apresentam alguns resultados distintos daqueles obtidos em contextos de países ocidentais, e podem sugerir refinamentos em algumas dessas interpretações.

Solnick et. al. (2007), por exemplo, verificaram em uma amostra de estudantes universitários chineses que 51% dos participantes optou pela alternativa posicional em sua escolha pelo tempo de férias, indicando maior valor posicional para o ócio do que o encontrado em pesquisas no ocidente. Além disso, participantes chineses escolheram maiores valores relativos de inteligência, atratividade e escolaridade para si próprios do que para seus filhos.

Pesquisas realizadas em comunidades na Etiópia (Akay et al., 2010) e no Vietnã (Carlsson, Nam, et al., 2007), por outro lado, verificaram que nestes contextos recursos financeiros possuem caráter posicional substancialmente menor do que no ocidente – e, no caso de comunidades etíopes, nenhum valor posicional.

Segundo Solnick et al. (2007), o fato de chineses não possuírem férias remuneradas e precisarem pagar pelos dias em que não trabalham, faz com que o tempo de lazer se torne um sinal de status. Embora Frank (2007a) tenha analisado o valor posicional do ócio apenas em termos de suas consequências para o bem estar que este provê, Frank (1985b) reconhece que autores como Veblen (1980) já haviam constatado sua função como uma insígnia de posição social. Saad e Peng (2007), por sua vez, mencionam o fato de atributos, como a aparência bronzeada, serem considerados belos somente quando associados à sinalização de ócio – como é o caso em contextos urbanos, mas não em áreas rurais, onde a exposição ao sol caracteriza a condição de trabalho.

Além disso, características do contexto chinês, como a menor mobilidade entre grupos sociais e a maior convivência com a comunidade local, podem contribuir para tornar mais evidente às demais pessoas o tempo investido em lazer. Como reconhece Frank (1985b), quanto maior a mobilidade e menor a convivência entre indivíduos em determinado grupo social, maior é a necessidade de investimento em bens de maior visibilidade e menor é a parcela de recursos investidos em bens menos observáveis. De fato, como observa Veblen (1980/1899), é possível constatar este fenômeno no contraste entre as práticas de consumo de populações urbanas e rurais norte americanas – onde, nestas últimas, a maior estabilidade das redes locais de relacionamento torna saliente o valor de status do ócio, tornando-o alvo de maior investimento por parte de indivíduos e famílias.

Em relação ao menor valor posicional conferido a bens e atributos de filhos, em comparação com os dos próprios participantes, Solnick et al. (2007) mencionam diversas causas possíveis, como a menor mobilidade econômica, o fato de necessidades básicas serem providas pelo governo e incertezas quanto a quais características pessoais seriam relevantes para garantir um futuro de maior segurança.

Akay, Martinsson & Medhin (2010) e Carlsson, Nam, Linde-Rahr & Martinsson (2007), por outro lado, apontam características das comunidades etíopes e vietnamitas estudadas que podem ter contribuído para o menor valor posicional conferido aos recursos financeiros nessas populações. Segundo Akay et al. (2010) o fato de as comunidades estudadas serem extremamente pobres parece contribuir para os resultados obtidos – em consonância com observações de que recursos financeiros adquirem valor posicional apenas acima de certo valor mínimo de renda. Solnick e Hemenway (2005) verificaram, por exemplo, que quando valores de renda suficientemente baixos são

apresentados aos participantes em questões de escolha posicional, a maioria passa a optar pela alternativa de maior valor absoluto.

Ainda segundo Akay et al. (2010), o maior grau de interdependência entre os membros da comunidade etíope, ligados por laços de parentesco e por práticas de ajuda mútua fazem com que indivíduos atribuam maior valor à prosperidade das demais pessoas em seu círculo social. É possível que a amostra vietnamita seja influenciada também por fatores semelhantes. E, conforme relatam Carlsson et al. (2007) o respeito pela comunidade é uma característica marcante no povo vietnamita, fortalecida por um sistema político que proclama a igualdade e relações mais próximas entre o povo.

Evidentemente, o fato de resultados obtidos em novos contextos culturais destoarem de algumas hipóteses evolucionistas não invalida a relevância destas perspectivas. Pelo contrário, são de extrema relevância para promover seu refinamento, e para evitar possíveis vieses ocasionados pelo contexto de países ocidentais desenvolvidos.

Outras contribuições de Hill & Buss (2006), entretanto, merecem ser ressaltadas. Além de propor explicações para resultados já obtidos na literatura, neste estudo os autores apresentam as primeiras hipóteses nesta literatura acerca de diferenças de vieses posicionais entre os sexos masculino e feminino – ao contrário de estudos anteriores, que se limitaram a verificar essas diferenças sem a proposição de hipóteses prévias.

Até então, a existência de diferenças de gênero em relação à preocupações posicionais permanece controversa. Em um estudo sobre a importância dos níveis relativo e absoluto de renda para a definição de pobreza, Corazzini, Esposito, & Majorano (2012) observaram que mulheres tendiam com maior frequência a definir pobreza em termos relativos. Já Burkett (2006) observou maiores preocupações de

mulheres em possuir maior nível de renda – embora o próprio autor admita não ter esperado este resultado. Por outro lado nenhuma diferença foi encontrada por Solnick & Hemenway (1998, 2005) ou por Carlsson, Johansson-Stenman, et al. (2007).

Para Hill & Buss (2006), seriam esperadas diferenças de viés posicional entre homens e mulheres somente para itens relacionados a diferentes desafios adaptativos enfrentados por cada sexo ao longo da história evolucionista humana – e, entre esses desafios, estão aqueles relacionados às diferentes estratégias reprodutivas adotadas por cada um dos sexos. Considerando o elevado valor atribuído por homens à atratividade feminina na escolha por uma parceira (Buss, 1989; Buss & Schmitt, 1993; Geary, Vigil, & Byrd-Craven, 2004), os autores hipotetizaram que mulheres possuiriam maiores preocupações posicionais do que homens em relação ao item Atratividade, na medida em que este teria maior relevância para o sucesso reprodutivo de indivíduos do sexo feminino – o que de fato foi corroborado por seus resultados.

Verifica-se, desta maneira, a relevância de perspectivas evolucionistas para a compreensão da existência de preocupações posicionais, da diferença no caráter posicional apresentado por diversos itens e para a geração de novas hipóteses no estudo desta característica do comportamento humano. Por outro lado, verifica-se também a relevância da realização de estudos em contextos culturais diversos com objetivo de refinar as hipóteses existentes e lançar luz sobre possíveis fatores que contribuem para escolhas posicionais. A partir destas observações, serão feitas a seguir algumas considerações sobre o presente estudo.

2. O presente estudo

À luz destas observações, o presente estudo pretende contribuir para a crescente literatura voltada aos bens posicionais e às preocupações posicionais trazendo para o

debate o contexto brasileiro, e explorando suas peculiaridades.

Deve-se ressaltar, entretanto, que este não é o primeiro estudo a envolver participantes do Brasil – os estudos de Corazzini, Esposito, & Majorano (2011; 2012) incluem em suas amostras participantes de diversos países, agrupados conforme o nível econômico: quatro países de baixa renda (Brasil, Bolívia, Quênia e Laos) e quatro países de alta renda (Itália, Suécia, Suíça e Reino Unido). Os objetivos destes estudos, entretanto, são diversos dos objetivos desta pesquisa.

Corazzini, Esposito, & Majorano (2011, 2012) buscaram verificar como participantes destes países diferiam em suas definições de pobreza – se atribuíam maior importância aos níveis absolutos ou relativos de renda. Verificaram, por exemplo, que indivíduos de países mais ricos apresentaram maior tendência a definir pobreza em termos relativos – de maneira que a concepção de “ser pobre” estava mais fortemente associado ao fato de possuir renda inferior às demais pessoas. Além disso, outros fatores relevantes a estas diferenças foram os níveis de desigualdade dos países e a religião predominante. E, como mencionado anteriormente, os autores também observaram maior tendência de mulheres a definir renda em termos relativos.

O presente estudo, por outro lado, volta-se para a exploração das diferenças de caráter posicional assumido por diferentes itens e suas relações com características dos participantes, levantando as seguintes perguntas: de que forma varia a decisão de um indivíduo por maior nível relativo ou absoluto de diversos itens em função das características que estes possuem e das diferentes consequências que estes itens podem trazer para a vida de indivíduos e seu sucesso reprodutivo? Como o sexo de um indivíduo se relaciona com a escolha acerca de itens relevantes às estratégias reprodutivas masculinas e femininas? Como características socioeconômicas podem afetar a escolha dos participantes entre os diferentes itens?

Evidentemente, como um estudo exploratório, tais perguntas possuem, em última instância, o objetivo de fomentar novas questões de pesquisa e dar subsídio para estudos futuros.

3. Objetivo

A presente pesquisa teve por objetivo realizar uma investigação exploratória, entre jovens universitários brasileiros, acerca da importância de preocupações posicionais em situações de escolha envolvendo diversos itens (bens, atributos ou perdas) e a relação entre as decisões observadas e variáveis socioeconômicas que caracterizam os participantes.

Este estudo se divide em duas etapas. A primeira, Etapa 1, constituiu um estudo piloto, com objetivo de avaliar a compreensão do instrumento em uma amostra de estudantes universitários capixabas.

Na Etapa 2 buscou-se formar uma amostra com participantes das cinco regiões do país, com o propósito de obter uma variedade de indivíduos que melhor abrangesse a diversidade da população universitária brasileira. Nesta etapa foi utilizado um instrumento modificado a partir dos resultados e problemas metodológicos encontrados na Etapa 1.

Embora os resultados das duas etapas não possam ser comparados estatisticamente, em função das diferenças de metodologia e amostragem, as similaridades e diferenças entre ambas serão apresentadas e discutidas de maneira qualitativa.

1.1. Objetivos Específicos:

- (1) Verificar diferenças na frequência de escolhas por maior nível relativo ou absoluto entre os diversos itens;

- (2) Verificar a contribuição do sexo e de variáveis sócioeconômicas dos participantes na determinação das escolhas entre as alternativas de maior valor relativo ou absoluto para cada item;

2. Hipóteses

Hipótese 1: Recursos financeiros, bens de consumo que sinalizem status, indicadores de desempenho e atributos como atratividade ou inteligência são mais posicionais do que tempo disponível para lazer, e itens relacionados a perdas (Carlsson, Johansson-Stenman, et al., 2007; Solnick & Hemenway, 1998, 2005)

Previsão: Os itens relacionados a *Renda* (Versão Maior e do Parceiro), *Atratividade* (Própria, de um Filho e do Parceiro), *Inteligência* (QI Próprio e QI de um Filho), *Coeficiente*, *Área de Residência* e *Valor do Carro* apresentarão maior frequência de escolha pela alternativa posicional do que os itens *Renda Versão Menor*, *Período de Férias*, *Perda em Aposta*, *Tempo Resfriado*, *Tempo de Viagem Casa-Faculdade*, *Horas de Trabalho/Semana* e *Risco de Acidente do Carro*.

Hipótese 2: Comparações sociais são menos importante em relação a níveis mais baixos de renda (Solnick & Hemenway, 2005).

Previsão: maior número de participantes optará pela alternativa posicional na versão do item *Renda* que oferece maiores valores do que na versão que oferece menores valores.

Hipótese 3: O nível relativo de bens e atributos é mais importante em escolhas relacionadas aos filhos do que à própria pessoa (Solnick & Hemenway, 1998)

Previsão: Participantes optarão com maior frequência pela alternativa posicional nos itens QI de um filho e Atratividade de um Filho do que nos itens QI Próprio e Atratividade Própria.

Hipótese 4: Em escolhas envolvendo itens pertinentes às diferentes estratégias reprodutivas dos sexos masculino e feminino, comparações sociais afetarão de formas diferentes as escolhas de homens e mulheres. Especificamente, serão consideradas as hipóteses de que mulheres atribuem maior valor aos recursos financeiros e aos sinais de status de um potencial parceiro, enquanto homens atribuem maior valor à atratividade de uma potencial parceira (Geary et al., 2004; Hill & Buss, 2006; Saad & Vongas, 2009).

Previsão 1: mulheres escolherão a alternativa posicional no item relacionado à atratividade com maior frequência que homens;

Previsão 2: homens escolherão a alternativa posicional no item relacionado à atratividade do parceiro com maior frequência que mulheres;

Previsão 3: mulheres escolherão a alternativa posicional no item relacionado à renda do parceiro com maior frequência do que homens.

Previsão 4: Homens escolherão a alternativa posicional no item Valor do Carro com maior frequência do que mulheres.

3. Método

Serão apresentados aqui os métodos utilizados em cada uma das etapas do estudo. Primeiramente serão apresentados os critérios de formação das amostras, os instrumentos e procedimentos de coleta específicos de cada etapa e, em seguida, serão apresentados os procedimentos de análise e os procedimentos éticos, comuns a ambas.

3.1. Etapa 1:

3.1.1. Participantes:

Participaram desta etapa estudantes universitários de uma Instituição de Ensino Superior de Vitória, Espírito Santo, de ambos os sexos.

3.1.2. Instrumento

O instrumento elaborado (ANEXO A) foi formado por duas partes: um inventário de tomada de decisão contando itens (bens, atributos ou perdas e eventos negativos) cujo caráter posicional pretendia-se investigar e um questionário de dados socioeconômicos.

De forma similar a estudos realizados anteriormente (Hill & Buss, 2006; Solnick & Hemenway, 1998, 2005; Solnick et al., 2007), o inventário apresenta itens com duas alternativas, indicando estados alternativos do mundo, designados aqui por “posicional” e “não-posicional”. Em cada estado é informado ao participante o valor que este possuiria de determinado bem ou atributo e o valor médio possuído por outras pessoas em seu contexto.

Nos itens relacionados a ganhos, a alternativa posicional oferecia ao participante maiores valores em termos relativos, em comparação com as demais pessoas em seu contexto. Já na alternativa “não-posicional”, tanto o participante quanto as demais pessoas possuiriam maiores valores, se comparados com a opção posicional. Entretanto, o participante possuiria menores valores relativos, encontrando-se em posição inferior. Estes itens envolveram ganhos financeiros (renda própria e do parceiro); bens (valor do carro; área da residência), atributos (QI e Atratividade próprios e de um filho, e Atratividade de um parceiro), disponibilidade de tempo para lazer (período de férias) e desempenho acadêmico (coeficiente de rendimento). Nos itens concebidos para

representar perdas, por outro lado, a alternativa posicional oferecia ao participante uma perda de menor valor relativo – inferior à das demais pessoas – mas de maior valor absoluto. Na alternativa não-posicional, por conseguinte, o participante receberia uma perda superior à das demais pessoas, porém menor em termos absolutos. Estes itens envolveram perda financeira (perda em um clube de apostas), perda de tempo (tempo de viagem entre a casa e a faculdade), perda em saúde (período com resfriado) e risco de vida (risco de acidente de carro).

Além de apresentar um conjunto diverso de itens, com o objetivo de verificar as diferenças de caráter posicional entre eles, o questionário também apresenta duas versões do item Renda (Maior e Menor), com objetivo de verificar se as diferenças nos valores apresentados ocasionariam diferenças de resposta entre os participantes.

Por fim, nos itens relacionados à atratividade própria ou do parceiro e à renda do parceiro, identificados na literatura evolucionista como elementos relevantes às estratégias reprodutivas masculinas e femininas (Buss, 1989; Campos, Otta, & Siqueira, 2002; DelPriore, Hill, & Buss, 2012; Geary et al., 2004; Hill & Buss, 2006; Li & Kenrick, 2006), o grupo de comparação foi delimitado aos “colegas do mesmo sexo”, em relação aos quais a comparação neste domínio seria mais relevante.

Entre as variáveis socioeconômicas presentes no instrumento desta etapa, pretendeu-se analisar a influência das variáveis Sexo, Faixa de Renda, Estar Trabalhando/Estagiando, Estado Civil, Possuir/Não Possuir Irmãos e Possuir/Não Possuir Filhos.

3.1.2.1. Procedimento de coleta

Os dados foram obtidos por meio da aplicação coletiva do questionário em salas de aula, com a autorização do professor responsável. Primeiramente foram feitos

esclarecimentos sobre a pesquisa e, após o preenchimento do Termo de Consentimento (Anexo B), os participantes responderam ao instrumento.

3.1.3. Etapa 2

3.1.3.1. Participantes

Como mencionado anteriormente nos Objetivos, a amostra na etapa 2 foi formada por estudantes universitários das cinco regiões do país, que participaram em uma das duas formas de coleta – presencial ou online.

A coleta de dados presencial foi realizada nas cidades de Vitória-ES, São Paulo-SP e Brasília-DF, enquanto a coleta online foi aberta a participantes das cinco regiões do país. Assim como na etapa anterior, as amostras das duas coletas foram formadas por estudantes universitários, de ambos os sexos.

3.1.3.2. Instrumentos

O instrumento utilizado nesta etapa (Anexo C) foi similar ao elaborado na primeira etapa do estudo, com algumas modificações feitas a partir dos resultados obtidos naquela etapa: itens que apresentaram maior frequência de escolha pela alternativa posicional tiveram os valores de ambas as alternativas reduzidos com o objetivo de verificar se a preferência por maiores níveis relativos se manteria; itens que apresentaram maior frequência de escolha pela alternativa de maior valor absoluto tiveram os valores de ambas as alternativas elevados, com maior vantagem proporcionada à alternativa posicional, com o objetivo de verificar se ocorreria aumento pela preferência por maior valor relativo.

Como ressaltado anteriormente nos objetivos, entretanto, as considerações sobre diferenças e similaridades entre os resultados das duas etapas foram realizadas apenas

em termos qualitativos, visto que, em função das diferenças de metodologia e amostragem, não foi possível realizar comparações estatísticas.

Exceções a estas modificações nos valores dos itens foram feitas em relação aos itens de Renda Própria (Versão Maior e Versão Menor) e Período de Férias, que permaneceram com valores constantes, e o item Atratividade Própria que, embora tenha apresentado maior frequência de escolha pela alternativa posicional na Etapa 1, foi modificado em conjunto com o item Atratividade de um Filho, de modo que ambos passassem a apresentar os mesmos valores.

Além destas mudanças, quatro itens foram removidos. O item relacionado ao nível de risco de acidentes de carro foi removido por ser de difícil compreensão para os participantes. Já o item sobre horas de trabalho por semana foi removido por seus resultados serem de difícil interpretação: não foi possível determinar se participantes consideraram maior número de horas de trabalho como um ganho, em função da expectativa de maior renda ou desempenho, ou como uma perda, por ser visto como algo indesejável. Os itens Período com Resfriado e Tempo de Viagem Casa-Faculdade também foram retirados, de modo que apenas o item Perda em Aposta permaneceu como o único item representando a categoria de perdas.

O item sobre o nível de atratividade de um possível parceiro, por sua vez, foi reescrito de maneira a sugerir uma situação de escolhas envolvendo a possibilidade de um relacionamento casual, de curto prazo. É possível que a forma original do enunciado transmitisse ao participante a idéia de escolha por um parceiro de longo prazo, tornando menos saliente a importância no nível relativo de atratividade (Buss & Schmitt, 1993; Geary et al., 2004; Li & Kenrick, 2006).

Além disso, nas versões impressas, o inventário de bens posicionais apresentou dois tipos de itens intercalados: as questões sobre bens posicionais analisadas no presente estudo, e itens envolvendo comparações sociais e tomada de decisão envolvendo riscos, inspirados em Hill & Buss (2010), cuja análise excede o escopo do presente trabalho.

Os questionários impressos apresentaram quatro versões distintas em que foram invertidas as ordens dos itens ou das alternativas dentro de cada item: A1, A2, B1 e B2. Os números 1 e 2 indicam que os questionários diferem quanto à ordem das alternativas (posicional e não posicional) enquanto as letras A e B indicam a diferença na ordem dos itens. Dessa maneira, os questionários A1 e B1 apresentaram a ordem de seus itens invertidas, enquanto as alternativas em cada item apresentaram a mesma sequência (o primeiro item do questionário A correspondeu ao último item do questionário B, enquanto as alternativas neste item seguiram a mesma ordem nas duas versões).

O questionário online (Anexo D), gerado a partir da ferramenta Google Forms, apresentou duas versões, O1 e O2, nas quais foi invertida somente a ordem das alternativas em cada item.

Tais medidas foram tomadas na tentativa de controlar possíveis efeitos da ordem dos itens e das alternativas sobre as respostas dos participantes. Deve-se observar, entretanto, que o reconhecimento destes efeitos por diversos autores é controverso. Solnick & Hemenway (1998) relatam encontrar efeitos da ordem das alternativas, em que participantes optaram com maior frequência pela alternativa posicional quando esta foi apresentada primeiramente. Burkett (2006), por outro lado, relata não ter observado este efeito em nível significativo.

3.1.3.3. Procedimento de coleta de dados

Na coleta presencial os dados foram novamente obtidos por meio da aplicação coletiva do questionário em salas de aula, com a autorização do professor responsável. Após esclarecimentos sobre a pesquisa e o preenchimento do Termo de Consentimento (Anexo D), os participantes responderam ao instrumento. Na coleta online, os questionários foram divulgados em grupos de emails e em comunidades em redes sociais, onde se solicitou que os interessados participassem do estudo e encaminhassem o questionário a conhecidos que se encaixassem no perfil do estudo.

3.1.3.4. Procedimento de análise – Etapas 1 e 2

Foram realizados testes de qui-quadrado para comparar a distribuição das escolhas dos participantes entre as alternativas de maior nível relativo ou absoluto em cada item e verificar a diferenças de resposta entre os participantes em função das variáveis sexo, estar trabalhando/estagiando, estado civil/de relacionamento, tipo de moradia, ter filhos, ter irmãos e grupo de renda (variável categórica formada, em cada etapa, pela divisão da amostra em dois grupos de maior e menor renda).

Nas análises de cada variável categórica foram realizados testes de qui-quadrado e ANOVAs para verificar se os grupos formados por estas variáveis diferiam em termos de proporção dos sexos, de idade ou renda.

O teste de McNemar foi utilizado para verificar, entre cada par de itens, se as diferenças de respostas encontradas foram significativas. O resultados das análises para todos os itens em cada etapa estão apresentados nas respectivas tabelas nos anexos E e F.

3.1.3.5. Procedimentos Éticos

O projeto foi submetido ao Comitê de Ética do Centro de Ciências da Saúde – UFES, e aprovado sob o número de protocolo 157/11.

4. Resultados

4.1. Etapa 1 - Estudo Preliminar

4.1.1. Caracterização dos Participantes

Ao todo, 127 estudantes responderam ao questionário desta etapa do estudo. Com o objetivo de homogeneizar os dados dos participantes quanto à faixa etária e de renda, foram retirados da amostra os indivíduos com idade abaixo de 18 e acima de 30 anos e renda maior que 20.000 reais. Permaneceram, assim, 120 participantes cujos dados foram analisados. A maior parte dos participantes foi do sexo feminino, declarou não ter filhos, ter irmãos, ser solteiro e trabalhar ou estagiar. A Tabela 1 sintetiza os dados descritivos da amostra.

Tabela 1: Caracterização dos Participantes da Etapa 1

Variáveis		Frequência	Porcentagem	Média	Desvio Padrão	Mín	Máx	Missing
Sexo do Participante	Masculino	52	43,3%	-	-	-	-	0
	Feminino	68	56,7%	-	-	-	-	
Possui Irmãos?	Sim	114	95%	-	-	-	-	0
	Não	6	5%	-	-	-	-	
Trabalha ou Estagia?	Sim	73	60,8	-	-	-	-	0
	Não	47	39,2	-	-	-	-	
Possui Filhos?	Sim	11	9,2	-	-	-	-	0
	Não	109	90,8	-	-	-	-	
Estado Civil	Solteiro	110	91,7%	-	-	-	-	0
	Casado	10	8,3%	-	-	-	-	
	Idade	-	-	21,91	2,6	18	30	4
	Renda Familiar (R\$)	-	-	5383,39	4221,60	850	20.000	16

4.1.2. Comparação entre alternativas Posicional e Não Posicional para cada Item

A Tabela 2 apresenta, para cada item, os valores oferecidos em cada alternativa (Posicional e Não Posicional) para o próprio participante e as demais pessoas em seu contexto, a frequência de escolha dos participantes para cada alternativa e o valor do qui-quadrado obtido, com destaque nos itens que apresentaram frequência de escolha significativamente maior para uma das alternativas. Os itens estão ordenados de acordo com a frequência de escolha por sua alternativa posicional, de modo decrescente.

Tabela 2: Valores oferecidos nas alternativas posicional e não posicional em cada item, frequência de escolha de cada alternativa e resultados do teste de qui-quadrado utilizado para comparar as frequências.

Item	Valores da Alternativa Posicional		Valores da Alternativa Não Posicional		Frequências de Escolha (%)		X ²
	Você	Outros	Você	Outros	Posicional	Não Posicional	
QI próprio	110	90	130	150	75,00	25,00	30,00**
QI filho	110	90	130	150	68,30	31,70	16,13**
Renda Versão Maior (R\$)	6000	4000	8000	10000	66,70	33,30	13,33**
Atratividade Própria	6,0	4,0	8,0	10,0	63,30	36,70	8,53**
Coefficiente	7,5	6,5	8,5	9,5	50,00	50,00	16,13
RiscoCarro ¹	-17%	-25%	-10%	-2%	48,30	51,70	0,13
Atratividade de um Filho	6,0	4,0	7,0	9,0	44,20	55,80	1,63
Valor do Carro	15000	10000	20000	25000	37,50	62,50	7,5
Área da Residência (m ²)	250	150	300	500	36,70	63,30	8,53*
Renda Versão Menor (R\$)	900	700	1100	1300	34,20	65,80	12,03**
Renda do Parceiro (R\$)	4000	2000	6000	8000	32,50	67,50	14,70**
Horas de Trabalho/Semana ¹	42,5	46	40	36	30,80	69,20	17,63**
Atratividade do Parceiro	5	3	7	9	29,20	70,80	20,83**
Perda Financeira em Aposta (R\$) ¹	1000	1500	500	250	25,80	74,20	28,03**
Período de Férias (em semanas)	4	2	6	8	23,30	76,70	34,13**
Período com Resfriado (em dias) ¹	9	12	6	2	11,70	88,30	70,53**
Tempo de Viagem Casa-Faculdade (min) ¹	20	10	30	45	9,20	90,80	80,03**

Grau de liberdade = 1 para todos os itens; *p<0,05, **p<0,01

¹Reitera-se que estes itens foram concebidos a priori como perdas e, por tanto, suas alternativas não posicionais oferecem o *menor valor* possível ao participante, e não o maior, como nos itens referentes a ganhos.

Observa-se que nenhum item mostrou-se completamente posicional ou não posicional, isto é, não houve item no qual 100% dos participantes optaram por uma das duas alternativas.

Os itens QI Próprio, QI de um Filho, Renda Versão Maior e Atratividade Própria apresentaram maior frequência de escolha significativamente maior pela alternativa posicional, enquanto os itens Coeficiente, Risco do Carro, Atratividade do Filho e Valor do Carro não apresentaram diferenças significativas entre as duas alternativas.

Por outro lado, os itens Período com Resfriado, Período de Férias, Perda Monetária, Atratividade do Parceiro, Horas de Trabalho/semana, Renda do Parceiro, Renda Menor e Área da Residência apresentaram as maiores frequências de escolha pela alternativa não posicional.

4.1.3. *Comparação entre alternativas Posicional e Não Posicional entre itens*

A Tabela E1, no Anexo E, apresenta os resultados do teste de McNemar realizado entre todos os itens do questionário, com objetivo de verificar a existência de diferenças significativas em seus resultados.

Entre os itens que apresentaram maior frequência de escolha pela alternativa posicional, verifica-se que QI Próprio não apresentou diferenças significativas em relação a QI de um Filho ou a Renda Versão Maior, mas apresentou diferença significativa em relação a Atratividade Própria. Estes itens, por suas vezes, mostraram-se significativamente mais posicionais do que todos os demais².

² A diferença entre os itens Atratividade Própria e Atratividade de um Filho não é assinalada aqui em função de estes oferecerem valores distintos em suas alternativas não posicionais, o que impede a interpretação deste resultado.

Destaca-se o fato de os itens Renda Versão Maior e Renda Versão Menor apresentarem diferenças significativas em suas respostas, em que a versão com maiores valores apresentou maior frequência de escolha pela alternativa posicional. Além disso, a Renda Versão Maior se mostrou significativamente mais posicional do que Período de Férias e Perda Financeira em Aposta, enquanto a Renda Versão Menor não se mostrou significativamente mais posicional do que estes itens.

O Item Perda Financeira em Aposta mostrou-se significativamente mais posicional do que Período com Resfriado e Tempo de viagem entre a casa e a faculdade. Por outro lado, não apresentou diferença significativa em relação aos itens Período de Férias, Área de Residência, Renda do Parceiro e Atratividade do Parceiro.

4.1.3.1. Relação entre variáveis sociodemográficas e respostas dos participantes

Verificamos a influência das variáveis Sexo, Faixa de Renda e Estar trabalhando/estagiando sobre as escolhas pelas alternativas posicional ou não posicional feitas pelos participantes.

A influência da Renda nas escolhas dos participantes foi verificada dividindo-se a amostra em dois grupos: Menor Renda e Maior Renda.

As variáveis Estado Civil e Possuir Filhos não foram analisadas em função do pequeno número de participantes que afirmaram ser casados ou possuir filhos.

4.1.3.2. Diferenças de escolha entre homens e mulheres

A comparação entre as escolhas de participantes dos sexos masculino e feminino evidenciou diferenças nos itens sobre QI Próprio, Renda do Parceiro e Horas de Trabalho por Semana. Embora se observe que a maioria dos participantes em ambos os grupos optou pela alternativa não posicional em Renda do Parceiro e Horas de Trabalho

por Semana, observa-se que tanto nestes itens, como em QI Próprio, mulheres optaram com maior frequência pela alternativa posicional. Não foram encontradas diferenças significativas de renda ou idade entre os dois sexos.

Tabela 3: Diferenças de escolha entre homens e mulheres

Item	Posicional (%)		Não Posicional (%)		X ²	p
	Homens	Mulheres	Homens	Mulheres		
QI Próprio	65,4%	82,4%	34,6%	17,6%	4,53	0,03
Renda do Parceiro	21,2%	41,2%	78,8%	58,8%	5,84	0,02
Horas de Trabalho/semana	17,3%	41,2%	82,7%	58,8%	7,87	0,05

Grau de liberdade = 1 para todos os itens

4.1.3.3. Diferenças de escolha entre faixas de renda

Na divisão dos grupos segundo a renda, grupo de menor renda apresentou 56 participantes com renda de até 4000,00 reais, enquanto o grupo de maior renda foi composto por 48 participantes, com renda a partir de 4080,00 reais. Foi observada diferença significativa na idade dos participantes dos grupos, em que o grupo de renda menor apresentou maior média nesta variável ($F = 8,66$; $p = 0,004$), conforme apresentado na tabela 4. Não houve, contudo, diferença significativa na proporção dos sexos dos participantes nos dois grupos.

Tabela 4: Caracterização dos grupos de renda

Variáveis	Grupo	Frequência	Porcentagem	Média	Desvio Padrão	Mín	Máx
Número de Participantes	Menor Renda	56	53,8	-	-	-	-
	Maior Renda	48	46,1	-	-	-	-
Idade	Menor Renda	-	-	22,67	2,94	18	30
	Maior Renda	-	-	21,19	1,90	19	28
Renda	Menor Renda	-	-	2450,32	993,45	850	4000
	Maior Renda	-	-	8805,32	4299,65	4080	20.000

Verificou-se diferença de resposta entre os grupos no item Período de Férias.

Embora a alternativa de maior valor absoluto tenha sido escolhida pela maioria dos

participantes nos dois grupos, o item se mostrou mais posicional entre os participantes de menor renda do que entre os participantes de maior renda, como visto na Tabela 5.

Tabela 5: Diferenças de escolha entre grupos de renda

Item	Posicional (%)		Não Posicional (%)		X ²	p
	Grupo de Menor Renda	Grupo de Maior Renda	Grupo de Menor Renda	Grupo de Maior Renda		
Período de Férias	33,9	16,7	66,1	83,3	4,007	0,045

Grau de liberdade = 1

4.1.3.4. Diferenças entre participantes que trabalham ou não trabalham

Comparando participantes que trabalham e não trabalham, foram observadas diferenças nas respostas aos itens sobre Horas de Trabalho e Período com Resfriado.

Como explicado anteriormente e apresentado na Tabela 2, estes itens foram concebidos para representar perdas, de modo que suas alternativas posicionais oferecem a maior perda em termos absolutos (mais horas de trabalho, ou maior período com resfriado), porém menor do que a perda sofrida pelas demais pessoas. Sua alternativa não posicional, por outro lado, oferece a menor perda em termos absolutos, porém maior do que a sofrida pelas demais pessoas.

Como mostra a Tabela 6, a alternativa não posicional foi escolhida pela maioria dos participantes de cada grupo para ambos os itens. Entretanto, esta preferência foi significativamente mais acentuada para os participantes que trabalham.

Tabela 6: Diferenças de escolha entre participantes que trabalham e não trabalham

Item	Posicional (%)		Não Posicional (%)		X ²	p
	Trabalham	Não Trabalham	Trabalham	Não Trabalham		
Horas de trabalho	23,3	42,6	76,7	57,4	4,976	0,026
Período com Resfriado	5,5	21,3	94,5	78,7	6,923	0,009

Grau de liberdade = 1 para todos os itens

4.2. Resultados da Etapa 2

Aqui serão apresentados os resultados pertinentes à amostra total da segunda etapa deste estudo, que foi composta pelos participantes das coletas presencial e online (a caracterização individual das amostras dessas duas coletas encontra-se no Anexo G).

4.2.1. Caracterização dos Participantes

Ao todo, 175 pessoas responderam ao questionário impresso e 301 responderam ao questionário online, somando um total de 476 participantes. Com o objetivo de homogeneizar os dados dos participantes quanto à faixa etária e de renda, foram retirados os indivíduos com idade abaixo de 18 e acima de 30 anos e renda maior que 20.000 reais. Assim, permaneceram no total 403 participantes (143 advindos da amostra presencial e 260 da amostra online), a maioria do sexo feminino. A maior parte indicou ter irmãos, frequentar uma igreja e não possuir filhos. A Tabela 7 sintetiza as características da amostra total.

Tabela 7: Caracterização dos Participantes da segunda etapa deste estudo

Variáveis		Frequência	Porcentagem	Média	Desvio Padrão	Mín	Máx	Missing
Sexo	Masculino	112	27,8	-	-	-	-	0
	Feminino	291	72,2	-	-	-	-	
Possui Irmãos?	Sim	365	90,6	-	-	-	-	0
	Não	38	9,4	-	-	-	-	
Possui Filhos?	Sim	16	4,0	-	-	-	-	0
	Não	387	96,0	-	-	-	-	
	Idade	-	-	22	3,4	18	30	0
	Renda Familiar (R\$)	-	-	6148,77	4673,18	500	20.000	25
	Renda Própria (R\$)¹	-	-	1406,17	1205,03	150	7000	204

¹Não foi possível apurar as respostas dos participantes da amostra online ao item X, que seria usado para indicar se o participante trabalha ou não. Desta maneira, estão apresentadas aqui somente as estatísticas descritivas de Renda própria para os participantes que responderam a este item.

Em relação ao estado civil e de relacionamento, a maioria dos participantes declarou-se solteiro ou estar namorando ou noivos, enquanto uma menor parte assinalou

ser casada (Tabela 8). Deve-se ressaltar que a criação da alternativa “Namorando/Noivo” (abrangidas na Etapa 1 pela categoria “Solteiro”) foi criada para capturar mais claramente o estado de relacionamento dos participantes.

Tabela 8: Caracterização da amostra por Estado Civil/De relacionamento

Estado Civil	Frequência	Porcentagem
Solteiro	218	54,1%
Namorando/Noivo	137	34,0%
Casado/ com um(a) companheiro(a)	41	10,2%
Separado(a) / divorciado(a) / desquitado(a)	3	0,7%
Viúvo	0	0%
Missing	4	0,9%

A Tabela 9 apresenta as frequências para cada Tipo e Localização de Moradia. Em relação ao tipo de moradia, a maior parte dos participantes indicou morar em casas, enquanto pouco mais de um terço da amostra assinalou morar em apartamentos. Já em relação à área de localização da moradia, a quase totalidade dos participantes afirmou residir em região urbana.

Tabela 9: Frequências de Tipo e Localização de Moradia

Variáveis		Frequência	Porcentagem
Tipo de Moradia	Apartamento	149	37,0
	Casa	249	61,8
	Outra	4	1,0
	Missing	1	0,2
Localização de Moradia	Urbana	395	98
	Rural	8	2,0
	Missing	0	0

A maior parte dos participantes reside na região Sudeste, seguida pelas regiões Nordeste e Centro-Oeste, enquanto as regiões Sul e Norte apresentaram as menores frequências de participação, como pode ser visto abaixo na Tabela 10. A caracterização da amostra de cada região encontra-se no Anexo H.

Tabela 10: Frequência dos participantes por região do País

Região	Frequência	Porcentagem
Sudeste	195	48,4%
Sul	42	10,4
Centro-Oeste	70	17,4%
Norte	23	5,7%
Nordeste	73	18,1%

Em relação às quatro diferentes versões do questionário impresso, embora as versões A2 e B1 tenham sido menos representadas, o contraste entre os tipos A (com a soma de A1 + A2) e B (B1 + B2), e entre os tipos 1(A1 + B1) e 2 (A2 + B2) foi de menor proporção. No total, 69 participantes responderam às versões A, 74 responderam às versões B; 80 responderam às versões 1 e 63 responderam às versões 2. Menos discrepância também foi obtida entre as duas versões do questionário online, em que a versão O1 representou pouco menos que a metade desta amostra.

Tabela 11: Frequência de Participantes para cada versão do questionário

	Versão	Frequência	Porcentagem
Amostra Presencial	A1	46	32,2
	A2	23	16,1
	B1	34	23,8
	B2	40	28,0
Amostra Online	O1	112	43,1
	O2	148	56,9

4.2.2. Comparação entre alternativas Relativa ou Absoluta para cada Item

Mais uma vez foi analisada a frequência de escolha pelas alternativas posicional e não posicional para cada um dos itens, que foram ordenados na Tabela 12 de modo decrescente segundo a frequência apresentada pela alternativa posicional.

Tabela 12: Valores oferecidos nas alternativas posicional e não posicional em cada item, frequência de escolha de cada alternativa e resultados do teste de qui-quadrado utilizado para comparar as frequências.

Item	Valores da Alternativa Posicional		Valores da Alternativa Não Posicional		Frequências de Escolha (%)		X ²
	Você	Outros	Você	Outros	Posicional	Não Posicional	
Coefficiente**	8,0	7,0	8,5	9,5	67,2	32,8	47,94
Atratividade de um Filho**	7,0	6,0	8,0	9,0	60,8	39,2	18,78
Atratividade Própria*	7,0	6,0	8,0	9,0	56,1	43,9	5,96
QIfilho	90	80	110	120	50,1	49,9	0,00
Renda Versão Maior (R\$)	6000	4000	8000	10000	47,9	52,1	0,72
QI Próprio	90	80	110	120	47,6	52,4	0,90
Renda do Parceiro (R\$)**	5000	3000	6000	8000	37,2	62,8	26,33
Perda Financeira (R\$)¹**	750	1000	500	250	32,8	67,2	47,94
Atratividade do Parceiro**	7	6	8	9	32,0	68,0	52,17
Renda Menor (R\$)**	900	700	1100	1300	31,3	68,7	56,58
Valor do Carro (R\$)**	20000	15000	25000	30000	30,0	70,0	64,32
Área da Residência (m²) **	300	200	400	500	26,8	73,2	86,77
Período de Férias (em semanas)**	4	2	6	8	21,8	78,2	127,86

Grau de liberdade = 1 para todos os itens; *p<0,05(ou =0,05?), **p<0,01

¹Reitera-se que este item foi concebido a priori como uma perda e, por tanto, sua alternativa não posicional oferece o menor valor possível ao participante, e não o maior, como nos itens referentes a ganhos.

A Tabela 12 mostra, para cada item, os valores apresentados em cada alternativa (Posicional e Não Posicional) para o próprio participante e as demais pessoas em seu contexto, bem como a frequência de escolha dos participantes para cada alternativa e o valor do qui-quadrado obtido.

Assim como na etapa anterior, nenhum item nesta amostra mostrou-se completamente posicional ou não posicional. Entre todos os itens, o Coeficiente de

Rendimento apresentou a maior frequência de escolhas pela alternativa posicional, seguido pela Atratividade de um Filho e a Atratividade Própria.

Já QI Próprio, QI de um Filho e Renda Versão Maior, apresentam cerca de metade das escolhas dos participantes em cada alternativa, não havendo diferenças significativas entre ambas.

Por outro lado, os itens Período de Férias, Área da Residência, Valor do Carro, Renda Versão Menor, Atratividade do Parceiro, Perda Financeira em Aposta e Renda do Parceiro apresentaram maior frequência de escolha pela alternativa não posicional.

4.2.3. Comparação entre alternativas Posicional e Não Posicional entre itens

A Tabela F1, no Anexo F, apresenta os resultados do teste de McNemar realizado entre todos os itens do questionário desta etapa, com objetivo de verificar a existência de diferenças significativas em seus resultados.

Como se observa, o item Coeficiente apresentou frequência de escolha pela alternativa posicional significativamente maior que os demais itens. Seguidos a ele, os itens Atratividade de um Filho, Atratividade Própria, QI de um Filho, QI Próprio e Renda Versão Maior se mostraram, em conjunto, significativamente mais posicionais do que os itens restantes do questionário.

Entre QI Próprio e QI de um Filho, e entre Atratividade Própria e Atratividade de um Filho, por outro lado, não foram encontradas diferenças significativas.

O item Renda Versão Maior mostrou-se novamente mais posicional do que os itens Renda Versão Menor, Período de Férias e Perda Financeira em Aposta. O item Renda Versão Menor, por sua vez, mostrou-se significativamente mais posicional do que o item Período de Férias, mas não do que Perda Financeira em aposta.

Verifica-se ainda que Perda Financeira em Aposta mostrou-se mais posicional do que Período de Férias. Não apresentou, entretanto, diferenças significativas em relação aos itens Valor do Carro, Área de Residência, Renda do Parceiro ou Atratividade do Parceiro.

4.2.4. Relação entre variáveis sociodemográficas e respostas dos participantes

Verificamos a influência das variáveis Sexo, Faixa de Renda, Estado Civil/de Relacionamento e Tipo de Moradia do participante sobre as escolhas pelas alternativas posicional ou não posicional feitas pelos participantes. Mais uma vez, a influência da Idade e da Renda nas escolhas dos participantes foi verificada dividindo-se a amostra em dois grupos para cada variável.

As variáveis Possuir Filhos, Possuir Irmãos e Localização de Moradia não foram analisadas em função do pequeno número de participantes que afirmaram possuir filhos ou residir em área rural.

4.2.4.1. Diferenças de escolha entre homens e mulheres

Entre homens e mulheres foi encontrada diferença no item sobre *Renda do Parceiro* no qual, embora a opção de maior valor absoluto tenha sido escolhida pela maior parte dos participantes em cada grupo, mais mulheres do que homens optaram pela alternativa posicional, conforme exposto na Tabela 13. Não houve diferenças significativas de idade ou renda entre os dois grupos.

Tabela 13: Diferenças de escolha entre homens e mulheres

Item	Posicional (%)		Não Posicional (%)		X ²	p
	Homens	Mulheres	Homens	Mulheres		
Renda do Parceiro	24,1	42,3	75,9	57,7	11,415	0,001

Grau de liberdade = 1 para todos os itens

4.2.4.2. Diferenças de escolha entre grupos de renda

Com a divisão da amostra em dois grupos segundo a renda, o grupo com menor renda apresentou 172 participantes, com renda de até 4900,00 reais, enquanto o grupo de maior renda apresentou 206 participantes, com renda a partir de 5000,00. Não houve diferença significativa na idade e na proporção dos sexos dos participantes nos dois grupos.

Tabela 14: Caracterização dos grupos de renda

Variáveis	Grupo de Renda	Frequência	Porcentagem	Média	Desvio Padrão	Mín	Máx
Número de Participantes	Menor	172	72,7	-	-	-	-
	Maior	206	51,1	-	-	-	-
Renda (R\$)	Menor	-	-	2478,43	1058,50	500	4900
	Maior	-	-	9213,33	4299,65	5000	20000

Grau de liberdade = 1

Verificou-se diferença significativa entre os dois grupos nas escolhas no item *Período de Férias* em que, apesar da maioria dos participantes de ambos os grupos terem optado pela alternativa de maior valor absoluto, esta escolha foi observada com maior frequência pelo grupo de Maior renda, como apresentado na Tabela 15.

Tabela 15: Diferenças de escolha entre grupos de renda

Item	Posicional (%)		Não Posicional (%)		X ²	p
	Grupo de Menor Renda	Grupo de Maior Renda	Grupo de Menor Renda	Grupo de Maior Renda		
Período de Férias	29,7	15,5	70,3	84,5	10,901	0,001

Grau de liberdade = 1

4.2.4.3. Diferenças de escolha por estado de relacionamento

A relação entre o status de relacionamento e as escolhas em cada item foi analisada somente entre os participantes que assinalaram estar Solteiros ou Namorando/Noivos, visto que estes correspondem à maior parte da amostra. A análise

foi realizada tanto com o conjunto da amostra, quanto separadamente para cada sexo. Entre as mulheres, 156 declararam-se solteiras e 97 assinalaram estar namorando ou noivas (respectivamente, 53,6% e 33,3% do total de participantes do sexo feminino, com o restante assinalando as demais alternativas de estado civil ou de relacionamento). Já entre os homens indicaram estar 62 solteiros e 42 estar namorando ou noivos (55,4% e 35,7% dos participantes do sexo masculino, respectivamente).

Tanto na análise do conjunto da amostra, quando para cada um dos sexos, não foram encontradas diferenças significativas nas respostas dos participantes.

4.2.4.4. Diferenças de escolha entre participantes segundo o Tipo de Moradia

A comparação das escolhas dos participantes que residem em apartamentos ou casas para todos os itens não evidenciou diferenças significativas.

Passaremos, a seguir, para a discussão dos resultados. As análises realizadas em ambas as etapas serão discutidas de forma conjunta, sendo feitas, primeiramente, as devidas ressalvas sobre as diferenças de amostra e instrumentos envolvidos em cada uma.

Em seguida, serão feitas considerações sobre as limitações do estudo, sugestões e aprimoramentos metodológicos que permitam a realização de análises que não se mostraram possíveis na presente pesquisa, bem como indicações de novas questões de estudo oriundas dos resultados encontrados.

5. Discussão

Como ressaltado anteriormente na seção de Método, as Etapas 1 e 2 do presente estudo apresentaram diferenças nos instrumentos e nas amostras envolvidas, de modo que não se tornou possível realizar comparações estatísticas entre seus resultados. Dessa

maneira, as análises de ambas as etapas serão discutidas aqui de modo conjunto e qualitativo, com foco nas similaridades de resultados, e a indicação de possíveis causas para as divergências encontradas.

Verifica-se que em ambas as etapas do estudo, itens pertinentes à inteligência e ao desempenho acadêmico (QI Próprio e de um Filho, e Coeficiente), à Atratividade (Própria e de um Filho) e à Renda (em sua versão de maior valor) se mostraram mais posicionais do que os demais itens investigados, em concordância com estudos realizados em outros países (Solnick & Hemenway, 1998, 2005) e, parcialmente, com a Hipótese 1.

Assim como notam Solnick & Hemenway (1998), o elevado valor posicional dos itens relacionados à capacidade intelectual e ao desempenho acadêmico parecem fazer sentido à luz do contexto universitário, onde estes itens se mostram decisivos para sucesso e a disputa por diversas oportunidades. É possível, entretanto, que itens relacionados à Inteligência possuam papéis adicionais no contexto dos participantes – como, por exemplo, contribuir para a determinação de sua Atratividade (Kanazawa, 2011) – uma possibilidade que poderia ser verificada em estudos futuros. Mais a diante serão discutidos os resultados relacionados à Renda e à Atratividade.

Por outro lado, contrariando a Hipótese 1, os itens Área de Residência, Renda do Parceiro, Atratividade do Parceiro e Valor do Carro (na Etapa 2) não se mostraram significativamente mais posicionais do que o item Perda em Aposta.

Por um lado, como argumentam Carlsson, Johansson-Stenman et. al. (2007), é preciso considerar que uma amostra de estudantes possivelmente teria menor experiência na aquisição de bens como carros e residências, o que afetaria sua decisão em relação a estes itens. É possível que o item Área de Residência assumisse maior

caráter posicional caso outro indicador de área fosse utilizado, como o número de cômodos, medida usada por Solnick e Hemenway (2005) neste item. Além disso, é possível que, no contexto de estudantes universitários, a área de residência possua menor valor como insígnia de status, assumindo maior caráter de “amenidade ambiental”, ou seja, um elemento de conforto que, segundo Frank (2007a), costumam ser menos posicionais. Por fim, não foram observadas diferenças de escolha neste item entre participantes que moram em casas e apartamentos, indicando que o tipo de moradia do participante não foi relevante para esta escolha. Mais a diante serão discutidos os itens Valor do Carro, Renda do Parceiro e Atratividade do Parceiro.

Observa-se ainda que, na Etapa 1, que o item Perda em Aposta apresentou frequência de escolha significativamente maior pela alternativa posicional do que os itens Período com Resfriado e Tempo de Viagem Casa-Faculdade, também concebidos para representar perdas. É possível que esta diferença se deva ao fato de o enunciado do item Perda em Aposta sugerir um contexto (a ida com amigos a um clube de apostas) em que haja certo nível de competição, de modo que a apresentação de desempenho superior aos colegas torne-se desejável – visto que, como ressaltam Hill & Buss (2006), o caráter posicional de perdas pode se tornar mais saliente quando estas estão associadas a ganhos de reputação.

O item Período de Férias, por outro lado, esteve entre os menos posicionais na primeira etapa, e se mostrou o menos posicional na Etapa 2. Tal resultado, mais uma vez, corrobora os diversos estudos que identificam um caráter tipicamente não posicional para esse item (Carlsson, Johansson-Stenman, et al., 2007; Solnick & Hemenway, 1998, 2005). É possível que este resultado se deva a características contextuais comuns às amostras de outros países em que este item se mostrou não posicional: maior mobilidade e menor convivência entre indivíduos, ou menor

estabilidade das redes locais de relacionamento, que tornam menos observáveis os investimentos em ócio e, portanto, reduzem seu valor como insígnia de status (como notam Veblen, 1980 e Frank 1985b).

As diferenças entre os itens Renda Versão Maior e Renda Versão Menor, observadas nas duas etapas, corrobora a hipótese de que o valor oferecido aos participantes é relevante para determinação do caráter posicional de um item (Solnick & Hemenway, 2005; Carlsson, Johansson-Stenman, et al., 2007) e reforça a perspectiva de que comparações sociais tornam-se menos importantes em relação a níveis de renda mais baixos (Clarck, Frijters et. al., 2008; Akay, Alpaslan et. al., 2010).

Não foram encontradas diferenças significativas entre QI Próprio e QI de um Filho em ambas as etapas e, na etapa 2, não houveram diferenças entre Atratividade Própria e Atratividade de um Filho. Tal resultado parece discordar tanto de resultados obtidos em amostras norte americanas (onde as escolhas relacionadas a filhos foram mais posicionais), quanto em amostras chinesas (onde escolhas relacionadas ao próprio indivíduo foram mais posicionais – Solnick, Li, & Hemenway, 2007). Embora não haja clareza sobre a relação entre as diferenças nestes itens e a realização de investimento parental (Geary & Flinn, 2001), estudos futuros poderiam verificar a influência de variáveis relevantes ao investimento parental em resultados observados nestes itens.

Na comparação entre homens e mulheres, a maior preferência de participantes do sexo feminino por maiores valores relativos de Renda do Parceiro pôde ser observada nas duas etapas do estudo, em concordância com a Previsão 3, da Hipótese 3.

Por outro lado, é possível que a Atratividade do Parceiro não tenha apresentado diferenças entre os sexos, e que participantes tenham optado com maior frequência pela alternativa não posicional em função de o contexto universitário ser possivelmente

caracterizado por maior frequência de relacionamentos de curto prazo (e.g. Menezes & Borssato, 2010), e o fato de a maior parte da amostra ter se declarado solteira. Isto, por um lado, faria com que este item fosse importante para ambos os sexos, na medida em que tanto homens, quanto mulheres valorizam a atratividade em parceiros para relacionamentos de curto prazo (Geary et al., 2004; Li & Kenrick, 2006) e, por outro lado, poderia levar participantes a preferir um contexto em que todos possuam parceiros com maior atratividade, mesmo que superior à de seu próprio, na medida em que estes parceiros de maior atratividade poderiam estar disponíveis futuramente.

Por conseguinte, considerando este contexto, é possível que o item Atratividade Própria tenha apresentado caráter posicional igualmente elevado para participantes dos sexos feminino e masculino – sem diferenças significativas, contrariando a Previsão 1 – em função de este ser um atributo altamente desejável ambos visto que, como mencionado anteriormente, a atratividade é um fator priorizado tanto por homens quanto por mulheres na escolha de parceiros em relacionamentos de curto prazo (Geary et al., 2004; Li & Kenrick, 2006).

É possível que o valor do carro não tenha apresentado caráter mais posicional na amostra como um todo, e não tenha se observado diferenças entre os sexos, em função dos valores oferecidos nas duas etapas serem mais próximos do valor de um carro popular do que de um carro de luxo, o que afetaria seu valor enquanto insígnia de status. De fato, como observam Saad & Vongas (2009) em seu experimento, enquanto homens apresentam aumento em seus níveis de testosterona após dirigir um carro de luxo em público, sofrem quedas nos níveis deste hormônio ao conduzir carros de menor valor.

Em relação à ausência de diferenças de respostas entre participantes Solteiros e que estão Namorando/Noivos, é possível supor que se tais relacionamentos possuírem

um caráter predominantemente de curto prazo, tais condições não gerem diferenças significativas em relação à condição de Solteiro. Evidentemente isto seria menos esperado em relação a participantes noivos, já engajados em um compromisso de longo prazo. Entretanto, este item não permitiu diferenciá-los dos participantes que estão apenas Namorando.

Por outro lado, a maior preferência de mulheres pela alternativa posicional no item QI próprio, observada na Etapa 1, parece não corroborar, a princípio, os resultados de DelPriore, Hill & Buss (2012), que não encontram diferenças entre os sexos em comparações sociais sobre inteligência ou desempenho acadêmico – que, segundo os autores, se deve ao fato de este item não estar relacionado a desafios adaptativos específicos de um dos sexos, mas ser relevante para ambos. Embora tais diferenças não tenham persistido na Etapa 2, é preciso ressaltar que nesta etapa o valor do item QI Próprio foi reduzido, o que poderia contribuir para um menor valor posicional e uma menor diferença entre os sexos.

Já a diferença de resposta entre homens e mulheres ao item Horas de Trabalho/Semana é de difícil interpretação visto que sua alternativa não posicional (que oferece menores horas em termos absolutos, porém maiores em termos relativos) possui interpretação ambígua: não é possível definir precisamente se homens optaram trabalhar mais do que as demais pessoas por considerar isto um ganho – como oportunidade de adquirir mais recursos – ou se optaram trabalhar o menos possível em termos absolutos por considerar este item uma perda. Tal ambiguidade é semelhante à observada por Solnick & Hemenway (2005) nos itens “Horas de estudo para uma prova” e “Horas de treinamento para uma competição atlética”, em que os autores não puderam determinar se participantes consideraram o maior número de horas de estudo ou treino como uma

perda ou uma vantagem.

A alternativa Posicional, por outro lado, talvez possua interpretação menos ambígua, e parece sugerir a preferência feminina por possuir menos horas de trabalho que as demais pessoas, ainda que isto represente mais horas em termos absolutos. Talvez este resultado possa ser interpretado à luz das observações de Neumark & Postlewaite (1998), que verificam o fato de mulheres buscarem emprego com maior frequência quando maridos de suas irmãs possuem maior renda do que seus próprios maridos. Por conseguinte, a preferência pelo menor valor relativo de horas de trabalho pode indicar a preferência por menor *necessidade relativa* de trabalho, em comparação com as demais pessoas.

Já entre grupos de renda, em ambas as etapas, o grupo de menor renda apresentou maior preferência pela alternativa posicional no item Tempo de Férias. Embora na primeira etapa os grupos de renda tenham apresentado também diferenças de idade entre seus participantes, o que impediria uma interpretação mais clara deste resultado, deve-se observar que ele se repete na Etapa 2, sem que hajam diferenças adicionais entre os grupos. Estudos futuros poderiam verificar se, por exemplo, o modo de vida de diferentes grupos de renda contribuiria para conferir maior ou menor valor de status ao tempo de ócio, de modo semelhante ao proposto por Veblen (1980) e Frank (1985a), mencionado anteriormente.

Já entre participantes que trabalham e não trabalham, foram observadas na Etapa 1 diferenças em relação aos itens Horas de Trabalho e Período com Resfriado, nos quais os participantes que trabalham optaram com maior frequência pela alternativa não posicional.

Mais uma vez, a interpretação do item Horas de Trabalho se mostra ambígua:

não é possível determinar se participantes optaram pela alternativa não posicional por considerar o item uma perda e, portanto, preferirem o menor valor possível, ou por considerá-la um ganho, como oportunidade de adquirir maior renda ou apresentar maior desempenho que seus pares.

Por outro lado, a preferência pela alternativa não posicional no item Período com Resfriado parece corroborar a hipótese de Hill & Buss (2010) de que indivíduos buscariam menores valores absolutos em relação a perdas na medida em que estas geralmente são acompanhadas de um efeito cascata, em que uma perda pode tornar o indivíduo vulnerável a outras perdas – como é o caso do exemplo dado pelos autores: um indivíduo que perde recursos financeiros pode, por consequência, perder status, sua parceira e prejudicar o bem estar de seus dependentes. Tal motivo pode ter contribuído para esta escolha entre participantes que trabalham, na medida em que um maior período doente poderia prejudicar a manutenção de seu emprego.

Observa-se que alguns resultados obtidos neste estudo se aproximam de resultados obtidos em outros países do ocidente. Entretanto, esta correspondência não foi exata, de modo que houveram divergências, bem como resultados inéditos nesta literatura.

A maior preferência feminina pela alternativa posicional no item Renda do Parceiro, por exemplo, reforça por meio de um dado inédito as hipóteses evolucionistas acerca das diferentes preferências de homens e mulheres sobre características de seus parceiros (Buss, 1989; Buss & Schmitt, 1993; Geary et al., 2004).

Entretanto, a interpretação dada à ausência de diferenças entre sexos em relação à Atratividade Própria e Atratividade do Parceiro pode ser testada em estudos futuros, que verifiquem a relação entre o engajamento em relacionamentos de curto e longo

prazo, e a resposta a estes itens, considerando perspectivas recentes acerca da flexibilidade das estratégias reprodutivas de homens e mulheres (Geary et al., 2004).

Em relação à Atratividade do Parceiro, em especial, é possível que a maior frequência de escolha pela alternativa não posicional indique não uma ausência de comparações sociais neste item, mas a preferência por um ambiente com maior número de pessoas atraentes, na medida em que estas possam se tornar parceiros/as em potencial – e que poderia não acontecer em contextos onde relacionamentos de curto prazo sejam menos comuns, algo a ser verificado em estudos futuros.

Tal resultado pode, em certa medida, ser análogo ao observado em relação ao caráter posicional de recursos financeiros nas comunidades da Etiópia (Akay et al., 2010) e do Vietnã (Carlsson, Nam, et al., 2007): embora seja possível que comparações sociais em relação à posse de recursos sejam relevantes, a maior interdependência e intercâmbio destes recursos entre os membros da comunidade pode tornar vantajosa a opção em que todas as pessoas possuam maior nível absoluto de renda, se isto significa mais recursos disponíveis para o próprio indivíduo.

Salienta-se, dessa maneira, a relevância de se buscar a diversificação dos contextos culturais no estudo das preocupações posicionais e do caráter posicional de diversos itens, e de compreendê-los à luz do arcabouço evolucionista.

6. Considerações Finais

O presente estudo teve por objetivo realizar uma investigação exploratória sobre as preocupações posicionais de estudantes universitários acerca de um conjunto de itens. Apesar da aproximação de diversos resultados em relação à literatura existente, e de seu alinhamento com algumas hipóteses evolucionistas, uma série de limitações presentes em seu desenvolvimento precisam ser consideradas.

Na Etapa 1, somente uma versão do questionário foi utilizada, de modo que os diversos itens apresentaram ordenamento diferente entre suas alternativas posicionais. Segundo Solnick & Hemenway (1998), este fator influenciaria a resposta dos participantes, na medida em que estes tenderiam a optar pela opção posicional com maior frequência quando esta é apresentada como a primeira alternativa. Burkett (2006), por outro lado, não verifica esta diferença em níveis significativos, enquanto autores como Hill & Buss (2006) não mencionam adotar mais do que uma versão para seu instrumento. Tentamos sanar este problema ao realizar várias versões do questionário na etapa 2 na qual alternou-se a ordem das alternativas e dos itens.

Diversos fatores precisam ser levados em conta em relação à amostragem da Etapa 2. Embora a inclusão de participantes das cinco regiões do país tenha o objetivo de proporcionar maior diversidade à amostra, e o uso de quatro versões diferentes do questionário tenha o propósito de tentar controlar possíveis efeitos provocados pelas ordens das alternativas ou dos itens, estes procedimentos foram acompanhados de algumas limitações.

A comparação entre os resultados obtidos entre cada versão do questionário não pôde ser realizada em função das diferenças socioeconômicas entre os participantes que as responderam.

De forma semelhante, não foi possível realizar comparações entre os resultados das diferentes regiões, mesmo entre aquelas com maior número de participantes (Sudeste, Centro Oeste e Nordeste), também em função das diferenças nas características socioeconômicas de suas amostras. Além disso, o fato de a coleta presencial ter sido realizada somente em três cidades de duas regiões do país – Vitória, São Paulo e Brasília – contribuiu para maior homogeneidade dos participantes nestas

regiões, em comparação com as demais.

Em estudos futuros, tanto a comparação de resultados entre versões do questionário, quanto entre regiões do país, poderiam ser realizadas por meio do controle adequado da amostra para estes fins.

A comparação entre versões exigiria uma amostra mais homogênea, de maneira a assegurar que quaisquer diferenças de resultado obtido entre as versões fosse devida a processos cognitivos envolvidos nas avaliações das alternativas.

Já a comparação entre regiões poderia exigir não somente um conjunto de participantes com características mais homogêneas mas, além disso, o devido controle das variáveis socioeconômicas locais, de forma que o papel de cada variável específica possa ser determinado.

A amostra da segunda etapa apresentou, além disso, proporções entre os sexos masculino e feminino menos balanceadas do que na amostra da primeira etapa, com cerca de um terço dos participantes sendo do sexo masculino.

A comparação entre os resultados de ambas as etapas, por conseguinte, tornou-se impossibilitada em função deste conjunto de diferenças entre suas amostras, somada às diferenças de valores apresentados em seus instrumentos. Embora, na segunda etapa, tenha se observado um aumento nas escolhas pela alternativa posicional naqueles itens cuja mudança nos valores favoreceu esta alternativa (à excessão de Valor do Carro e Área da residência), e queda na escolha por esta alternativa nos itens em ela foi desfavorecida, não é possível afirmar se tais mudanças foram efeito das diferenças de valores.

Além disso, deve-se ressaltar que o estudo envolveu uma amostra de estudantes

universitários, em sua maioria residentes de áreas urbanas, o que deve contribuir para a semelhança de alguns resultados em relação a estudos feitos em países do ocidente. Evidentemente o Brasil oferece uma vasta variedade de contextos que poderiam ser explorados com objetivo de identificar novas circunstâncias que poderiam afetar o comportamento de indivíduos neste tipo de tomada de decisão, de modo a contribuir para o refinamento das hipóteses existentes acerca destes fenômenos.

Apesar desse conjunto de limitações, e das diferenças observadas nas amostras e instrumentos de cada etapa, verifica-se que o estudo apresentou alguns resultados novos para esta literatura, e consistentes ao longo das duas etapas. E, o mais importante – contribuiu para a formulação de novas perguntas a serem respondidas por estudos futuros.

7. Referências

- Akay, Alpaslan, Martinsson, Peter, & Medhin, Haileselassie. (2010). Does Relative Position Matter in Poor Societies? Evidence from a Survey Experiment in Rural Ethiopia *Discussion Paper Series*. Washington, DC.
- Boyer, Pascal, & Barret, H. Clark. (2005). Domain Specificity and Intuitive Ontology. In D. Buss (Ed.), *The Handbook of Evolutionary Psychology* (pp. 96-118). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- Burkett, Justin. (2006). How much will people pay for status? *American Economist*, 50(1), 80-88.
- Buss, David. (1989). Sex differences in human mate preferences: Evolutionary hypothesis tested in 37 cultures *Behavioral and Brain Sciences* 12, 1-49.
- Buss, David. (2005). Introduction: The Emergence of Evolutionary Psychology. In D. Buss (Ed.), *The Handbook of Evolutionary Psychology* (pp. xxiii-xxv). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- Buss, David, & Schmitt, David. (1993). Sexual strategies theory: An evolutionary perspective on human dating. *Psychological Review*, 100, 204-232.
- Campos, Lucila de Sousa, Otta, Emma, & Siqueira, José de Oliveira. (2002). Sex differences in mate selection strategies: Content analyses and responses to personal advertisements in Brazil. *Evolution and Human Behavior*, 23, 395–406.
- Carlsson, Fredrik, Johansson-Stenman, Olof, & Martinsson, Peter. (2007). Do You Enjoy Having More than Others? Survey Evidence of Positional Goods. *Economica*, 74, 586–598. doi: 10.1111/j.1468-0335.2006.00571.x
- Carlsson, Fredrik, Nam, Pham, Linde-Rahr, Martin, & Martinsson, Peter. (2007). Are Vietnamese Farmers Concerned with their Relative Position in Society? *Journal of Development Studies*, 43(7), 1177-1188.

- Clark, Andrew, Frijters, Paul, & Michael, Shields. (2008). Relative Income, Happiness, and Utility: An Explanation for the Easterlin Paradox and Other Puzzles. *Journal of Economic Literature*, 46(1), 95–144.
- Corazzini, Luca, Esposito, Lucio, & Majorano, Francesca. (2011). Exploring the absolutist vs relativist perception of poverty using a cross-country questionnaire survey *Journal of Economic Psychology*, 32, 273–283.
- Corazzini, Luca, Esposito, Lucio, & Majorano, Francesca. (2012). Reign in hell or serve in heaven? A cross-country journey into the relative vs absolute perceptions of wellbeing *Journal of Economic Behavior & Organization*, 81, 715–730.
- Cosmides, Leda, & Tooby, John. (1994). Better than Rational: Evolutionary Psychology and the Invisible Hand. *The American Economic Review*, 4(2), 327-332.
- DelPriore, Danielle J., Hill, Sarah E., & Buss, David M. (2012). Envy: Functional specificity and sex-differentiated design features. *Personality and Individual Differences*, 53, 317–322.
- Drakopoulos, Stavros. (2010). *The history of the mainstream rejection of interdependent preferences*. Munich Personal RePEc Archive.
- Easterlin, Richard. (1973). Does money buy happiness? . *THE PUBLIC INTEREST*, 30, 3-10.
- Easterlin, Richard. (1974). Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence. In P. A. David & M. W. Reder (Eds.), *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*. New York: Academic Press, Inc.
- Easterlin, Richard, McVey, Laura, Switek, Malgorzata, Sawangfa, Onnicha, & Zweig, Jacqueline. (2010). The happiness–income paradox revisited. *Proceedings of the National Academy of Sciences*. doi: 10.1073/pnas.1015962107

- Frank, Robert. (1985a). *Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status*. New York: Oxford University Press.
- Frank, Robert. (1985b). The Demand for Unobservable and Other Nonpositional Goods. *The American Economic Review*, 75(1), 101-116.
- Frank, Robert. (1988). *Passions Within Reason: The Strategic Role of the Emotions*. New York: W.W. Norton.
- Frank, Robert. (1999). *Luxury Fever: Money and Happiness in an Era of Excess*. Princeton: Princeton University Press.
- Frank, Robert. (2004). *Are Positional Externalities Different from Other Externalities?* Paper presented at the Australian Conference of Economists, Sydney.
- Frank, Robert. (2007a). Does context matter more for some goods than others? In M. Bianchi (Ed.), *The Evolution of Consumption: Theories and Practices* (pp. 231-248): Emerald Group Publishing Limited.
- Frank, Robert. (2007b). *Falling Behind: How Rising Inequality Harms the Middle Class*. Berkeley: University of California Press.
- Frank, Robert. (2011). *The Darwin Economy: Liberty, Competition, and the Common Good*. Princeton: Princeton University Press
- Frank, Robert, & Levine, Adam. (2007). *Expenditure Cascades*. Paper presented at the Annual meeting of the American Economics Association, Chicago, IL.
- Geary, David C, & Flinn, M. (2001). Evolution of Human Parental Behavior and the Human Family. *Parenting: science and practice*, 1(1), 5-61. doi: citeulike-article-id:2306479
- Geary, David C, Vigil, Jacob, & Byrd-Craven, Jennifer. (2004). Evolution of Human Mate Choice. *Journal of Sex Research*, 41(1), 27-42.

- Hagerty, Michael, & Veenhoven, Ruut. (2003). Wealth and happiness revisited: Growing wealth of nations *does* go with greater happiness *Social Indicators Research*, *64*, 1-27.
- Hastie, Reid, & Dawes, Robyn. (2001). *Rational Choices in an Uncertain World: The Psychology of Judgement and Decision Making* (1 ed.). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Hill, Sarah, & Buss, David. (2006). Envy and Positional Bias in the Evolutionary Psychology of Management. *Manage. Decis. Econ.*, *27*, 131–143. doi: 10.1002/mde.1288
- Hill, Sarah, & Buss, David. (2008). The Evolutionary Psychology of Envy. In R. Smith (Ed.), *The psychology of envy* (pp. 60-70). New York: Guilford.
- Hill, Sarah, & Buss, David. (2010). Risk and relative social rank: positional concerns and risky shifts in probabilistic decision-making. *Evolution and Human Behavior*, *31*, 219–226.
- Izar, Patrícia. (2009). Ambiente de Adaptação Evolutiva. In E. Otta & M. E. Yamamoto (Eds.), *Fundamentos de Psicologia: Psicologia Evolucionista* (pp. 22-32). Rio de Janeiro: Guanabara Koogan.
- Kahneman, Daniel, & Tversky, Amos. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, *47*(2), 263-292.
- Kanazawa, Satoshi. (2004). The Savanna Principle. *Managerial and decision economics*, *25*, 41–54.
- Kanazawa, Satoshi. (2011). Intelligence and physical attractiveness. *39*, 7–14.
- Kenrick, Douglas, Griskevicius, Vladas, Sundie, Jill, Li, Norman, Li, Yexin, & Neuberg, Steven. (2009). Deep rationality: the evolutionary economics of decision making. *Social Cognition*, *27*(5), 764–785.

- Laland, Kevin N., & Brown, Gillian R. (2002). *Sense and Nonsense: Evolutionary Perspectives on Human Behaviour* New York: Oxford University Press.
- Li, Norman P., & Kenrick, Douglas T. (2006). Sex Similarities and Differences in Preferences for Short-Term Mates: What, Whether, and Why. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90(3), 468–489.
- Menezes, Honório, & Borssato, Fabiane. (2010). Comportamento afetivo de universitários de uma instituição privada. *Revista da AMRIGS*, 54(1), 49-58.
- Neumark, David, & Postlewaite, Andrew. (1998). Relative income concerns and the rise in married women's employment *Journal of Public Economics*, 70, 157–183.
- Patsiaouras Georgios, & Fitchett, James A. (2009). Veblen and Darwin: tracing the evolutionary bases of conspicuous consumption. *Proceedings of the 14th Biennial Conference on Historical Analysis and Research in Marketing (CHARM)*. Vol 13, pp. 70-74.
- Rode, Catrin, Cosmides, Leda, Hell, Wolfgang, & Tooby, John. (1999). When and why do people avoid unknown probabilities in decisions under uncertainty? Testing some predictions from optimal foraging theory. *Cognition*, 72, 269-304.
- Saad, Gad, & Peng, Albert. (2007). Applying Darwinian Principles in Designing Effective Intervention Strategies: The Case of Sun Tanning. *Psychology & Marketing*, 23(7), 617–638.
- Saad, Gad, & Vongas, John. (2009). The effect of conspicuous consumption on men's testosterone levels. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 110(2), 80-92
- Schneider, Michael. (2007). The Nature, History and Significance of the Concept of Positional Goods *History of Economics Review*, 45, 68-81.

- Solnick, Sara, & Hemenway, David. (1998). Is more always better?: A survey on positional concerns. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 37, 373-383.
- Solnick, Sara, & Hemenway, David. (2005). Are Positional Concerns Stronger in Some Domains than in Others? *The American Economic Review*, 95(2), 147-151.
- Solnick, Sara, Hong, Li, & Hemenway, David. (2007). Positional goods in the United States and China. *The Journal of Socio-Economics*, 36, 537-545.
- Stevenson, Betsey, & Wolfers, Justin. (2008). Economic Growth and Subjective Well-Being: Reassessing the Easterlin Paradox *Brookings Papers on Economic Activity, Spring*, 1-102.
- Tooby, John, & Cosmides, Leda. (2005). Conceptual Foundations of Evolutionary Psychology In D. Buss (Ed.), (pp. 5-67). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- Tversky, Amos, & Kahneman, Daniel. (1986). Rational Choice and the Framing of Decisions. *The Journal of Business*, 59(4), S251-S278.
- Veblen, Thorstein. (1898). Why is Economics Not an Evolutionary Science. *The Quarterly Journal of Economics*, 12, 373-397.
- Veblen, Thorstein. (1980). *A Teoria da Classe Ociosa* (B. Lamounier & O. Krähenbühl, Trans.). São Paulo: Abril Cultural.
- Wang, XT. (1996). Domain-specific rationality in human choices: violations of utility axioms and social contexts. *Cognition*, 60, 31-63.
- Yamamoto, Maria Emília. (2009). Introdução: Aspectos Históricos. In E. Otta & M. E. Yamamoto (Eds.), *Fundamentos de Psicologia: Psicologia Evolucionista* (pp. 1-21). Rio de Janeiro: Guanabara Koogan.

ANEXO A – Instrumento utilizado na Etapa 1

Responda atentamente às questões abaixo, da forma mais sincera possível. Lembre-se que não existem alternativas corretas ou erradas, e estamos interessados somente em conhecer sua opinião.

Cada questão apresenta duas alternativas, A e B, que indicam dois mundos possíveis. Você deve escolher entre as duas opções aquela em que você preferiria viver. As questões são independentes umas das outras – dessa maneira, a alternativa A na questão 1 não representa o mesmo “mundo” da alternativa A da questão 2, e assim por diante.

Caso você julgue que uma questão não se aplique a você, assinale a alternativa que lhe parecer mais interessante – a circunstância em que você preferiria viver. Não deixe nenhuma questão em branco.

1. Considere que o poder de compra do dinheiro é o mesmo nos mundos A e B a seguir. Em qual das situações você preferiria viver?

A: Seu salário mensal é 6.000 reais; o salário das demais pessoas é em média 4.000 reais.

B: seu salário mensal é 8.000 reais; o salário das demais pessoas é em média 10.000 reais.

2. Imagine que você ganhou uma casa em um condomínio de casas. Qual das duas opções a seguir você iria preferir?

A: Sua casa possui cerca de 300 m², enquanto as demais casas possuem cerca de 500 m².

B: Sua casa possui cerca de 250 m², enquanto as demais casas possuem em média 150 m².

3. Suponha que a inteligência possa ser medida por meio do QI. Qual das seguintes situações você escolheria?

A: Seu QI é 110; o QI dos seus colegas é em média 90.

B: Seu QI é 130; o QI dos seus colegas é em média 150.

4. Suponha que a atratividade física possa ser medida em uma escala de 1 (o menos atraente) até 10 (o mais atraente); Qual opção a seguir você iria preferir?

A: Sua atratividade física é 8; a dos seus colegas do mesmo sexo é 10;

B: Sua atratividade física é 6; a de seus colegas do mesmo sexo é em média 4;

5. Considerando o tempo de férias, qual das alternativas abaixo você escolheria?

A: Você possui 4 semanas de férias; as demais pessoas possuem 2 duas semanas de férias;

B: Você possui 6 semanas de férias; as demais pessoas possuem 8 semanas de férias;

6. Considere que o poder de compra do dinheiro é idêntico nos mundos A e B a seguir. Em qual das situações você preferiria viver?

A: Seu salário mensal 1100 reais; O salário das demais pessoas é em média 1300 reais;

B: seu salário mensal é 900 reais; o salário das demais pessoas é em média 700 reais;

7. Se você pudesse escolher o valor de seu carro, qual iria preferir?

A: Você possui um carro no valor de 15.000 reais; as demais pessoas possuem em média um carro no valor de 10.000 reais.

B: Você possui um carro no valor de 20.000 reais; as demais pessoas possuem em média um carro no valor de 25.000 reais.

8. Em qual das seguintes situações você preferiria viver?

A: Você trabalha 40 horas por semana; as demais pessoas trabalham em média 36 horas por semana;

B: Você trabalha 42,5 horas por semana; as demais pessoas trabalham em média 46 horas por semana;

9. Suponha que a atratividade física possa ser medida em uma escala de 1 (o menos atraente) até 10 (o mais atraente); Qual das seguintes situações você iria preferir?

A: A atratividade física de seu parceiro (a) é 7; a atratividade física do parceiro (a) de seus colegas do mesmo sexo é 9.

B: A Atratividade física de seu parceiro (a) é 5; a atratividade física do parceiro (a) de seus colegas do mesmo sexo é 3;

10. Suponha que você viva com um parceiro(a). Qual das seguintes situações você iria preferir?

A: Seu parceiro (a) possui renda de 4.000 reais; os parceiros (as) dos seus colegas do mesmo sexo ganham em média 2.000 reais;

B: Seu parceiro (a) possui renda de 6.000 reais; os parceiros (as) dos seus colegas do mesmo sexo ganham em média 8.000 reais.

11. Se você pudesse escolher o risco médio de acidentes de seu carro, qual das seguintes opções iria preferir?

A: Você possui um carro cujo risco médio de acidentes é 17% menor que o de um Fiat Uno 1995; As demais pessoas possuem carros cujos riscos médios de acidentes são 25% menor que o de um Fiat Uno 1995;

B: Você possui um carro cujo risco médio de acidentes é 10% menor que o de um Fiat Uno 1995; As demais pessoas possuem carros cujos riscos médios de acidentes são 2% menor que o de um Fiat Uno 1995.

12. Suponha que a inteligência possa ser medida por meio do QI. Qual das seguintes alternativas você escolheria para um filho seu?

A: O QI de seu filho é 130; o QI dos filhos das demais pessoas é em média 150.

B: O QI de seu filho é 110; o QI dos filhos das demais pessoas é em média 90.

13. Qual dos seguintes valores de coeficiente a seguir você iria preferir?

A: O seu Coeficiente de Rendimento é 7,5; o Coeficiente de Rendimento dos seus colegas é em média 6,5.

B: O seu Coeficiente de Rendimento é 8,5; o Coeficiente de Rendimento dos seus colegas é em média 9,5.

14. Suponha que a atratividade física possa ser medida em uma escala de 1 (o menos atraente) até 10 (o mais atraente); Qual das seguintes opções você escolheria para um filho seu?

A: A Atratividade física de seu filho (a) 7; a atratividade física dos filhos das demais pessoas é em média 9;

B: A Atratividade física de seu filho (a) é 6; a atratividade física dos filhos das demais pessoas é em média 4;

15. Imagine que você e alguns colegas foram a um clube de apostas, mas não tiveram muita sorte e perderam dinheiro. Qual das seguintes situações você iria preferir?

A: Você perdeu 1000 reais; seus colegas perderam em média 1500 reais;

B: Você perdeu 500 reais; seus colegas perderam em média 250 reais;

16. Considerando o tempo levado para ir de casa à faculdade, qual das seguintes situações você iria preferir?

A: Você leva 30 minutos para chegar à faculdade; seus colegas levam em média 45 minutos para chegar à faculdade;

B: Você leva 20 minutos para chegar à faculdade; seus colegas levam em média 10 minutos para chegar à faculdade;

17. Se você pudesse escolher o tempo que se passa com resfriado a cada inverno, qual das situações a seguir iria preferir?

A: Você passa em média 9 dias com resfriado em cada inverno; as demais pessoas passam em média 12 dias com resfriado em cada inverno.

B: Você passa em média 6 dias com resfriado em cada inverno; as demais pessoas passam em média 2 dias com resfriado em cada inverno;

QUESTIONÁRIO SOCIOECONÔMICO

1. Idade: _____

2. Qual o seu sexo?

(A) Feminino.

(B) Masculino.

3. Quantos irmãos você tem?

(A) Nenhum.

(B) Um.

(C) Dois.

(D) Três.

(E) Quatro ou mais.

4. Possui filhos?

(A) Sim

(B) Não

5. Qual seu estado civil/de relacionamento?

(A) Solteiro(a).

(B) Casado(a) / mora com um(a) companheiro(a).

(C) Separado(a) / divorciado(a) / desquitado(a).

(D) Viúvo(a).

6. Você trabalha/estagia?

(A) Sim

(B) Não

7. Qual a renda da sua família? _____

8. Cidade/Bairro onde mora atualmente: _____ / _____

9. Que curso faz? _____

10. Em que cidade/Estado você passou a maior parte da sua vida?

_____ / _____

ANEXO B - Termo de consentimento (Etapa 1 – Estudo Piloto)

UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS E NATURAIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM PSICOLOGIA

TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE ESCLARECIDO

I – DADOS SOBRE A PESQUISA:

Título: O papel de comparações sociais na tomada de decisão: uma perspectiva evolucionista

Pesquisadores:

Leandro Gama Moraes – Mestrando do PPGP/UFES

Rosana Suemi Tokumaru – Profª do PPGP/UFES e do Deptº. de Psicologia Social e do Desenvolvimento

II - INFORMAÇÕES SOBRE O PROJETO:

A presente pesquisa tem por objetivo conhecer a maneira como as pessoas tomam decisões sobre diversos aspectos da sua vida. Para isso, estamos aplicando um questionário contendo situações hipotéticas de escolha, questões socioeconômicas e perguntas sobre características pessoais dos participantes. Caso concorde em participar, o participante deverá assinar este termo de consentimento em duas vias, e preencher atentamente ao questionário.

III – DIREITOS E GARANTIAS DO SUJEITO DA PESQUISA:

A participação nesse estudo é voluntária. Os indivíduos que aceitarem participar têm assegurado o acesso, a qualquer tempo, às informações sobre procedimentos, aos resultados obtidos a partir dos dados, assim como o esclarecimento de quaisquer dúvidas posteriores. Você pode retirar o seu consentimento a qualquer momento e a não participação neste projeto de pesquisa não implicará em nenhum prejuízo a você. Não haverá gastos para os indivíduos que quiserem participar da pesquisa e também não terá nenhum ganho material. A identidade dos participantes não será revelada em quaisquer circunstâncias, sendo mantido o anonimato na divulgação dos resultados em congressos e publicações científicas

IV - DADOS DE IDENTIFICAÇÃO DO PARTICIPANTE DA PESQUISA:

NOME DO PARTICIPANTE.....

SEXO: M () F () **DATA NASCIMENTO:**/...../..... **IDADE:**.....

RG Email.....

Deseja receber os resultados dessa pesquisa via email? (serão enviados após a aprovação do artigo por uma revista científica) **Sim () Não ()**

Tem interesse de participar de etapas futuras dessa pesquisa? (questionários online serão encaminhados por email) **Sim () Não ()**

VI – INFORMAÇÕES PARA CONTATO*

Endereço: Programa de Pós-Graduação em Psicologia, Av. Fernando Ferrari, nº 514, Campus Universitário de Goiabeiras/UFES, CEMUNI VI CEP 29075-910. Telefax: 27 3335 2501

Email para contato: leandrogama@gmail.com

VI - CONSENTIMENTO PÓS-ESCLARECIDO

Declaro que, após convenientemente esclarecido pelo pesquisador e ter entendido o que me foi explicado, consinto em participar do presente Protocolo de Pesquisa.

_____/_____/_____
Local e data

Assinatura do Participante

Pesquisador Responsável

* Caso você tenha dificuldade em entrar em contato com o pesquisador responsável, comunique o fato à Comissão de Ética em Pesquisa do pelo telefone 33357211 ou pelo e-mail cep.ufes@hotmail.com.

ANEXO C – Instrumento impresso utilizado na Etapa 2, versão A1**Prezado (a) Participante,**

Responda atentamente às questões abaixo, da forma mais sincera possível. Lembre-se que não existem alternativas corretas ou erradas, e estamos interessados somente em conhecer sua opinião.

Cada questão apresenta um cenário hipotético, com duas alternativas, (a) e (b), das quais você deve escolher apenas uma.

Caso você julgue que uma questão não se aplique a você, assinale com um X a alternativa que lhe parecer mais interessante – a circunstância em que você preferiria viver. Não deixe nenhuma questão em branco.

1. Considere que o poder de compra do dinheiro é o mesmo nos mundos (a) e (b) a seguir. Em qual das situações você preferiria viver?
 - (a) Seu salário mensal é 6.000 reais; o salário das demais pessoas é em média 4.000 reais.
 - (b) seu salário mensal é em média 8.000 reais; o salário das demais pessoas é em média 10.000 reais.

2. Você trabalha em uma companhia onde seus colegas de setor ganham em média R\$ 4000,00. Qual das remunerações a seguir você iria preferir?
 - (a) Receber R\$ 2500,00 por mês.
 - (b) Ter 30% de chance de ganhar R\$ 2000,00 e 70% de chance de ganhar R\$ 3000,00 por mês.

3. Qual dos seguintes valores de coeficiente a seguir você iria preferir?
 - (a) O seu Coeficiente de Rendimento é 8,0; o Coeficiente de Rendimento dos seus colegas é em média 7,0.
 - (b) O seu Coeficiente de Rendimento é 8,5; o Coeficiente de Rendimento dos seus colegas é em média 9,5.

4. Imagine que você ganhou uma casa em um condomínio de casas. Qual das duas opções a seguir você iria preferir?
 - (a) Sua casa possui cerca de 400 m², enquanto as demais casas possuem cerca de 500 m².

- (b) Sua casa possui cerca de 300 m^2 , enquanto as demais casas possuem em média 200 m^2 .
5. Suponha que este seja seu primeiro dia como vendedor em uma loja onde os demais vendedores vendem em média R\$ 600,00 por dia em produtos. Considere as duas estratégias de venda a seguir. Qual você iria preferir?
- (a) Você vende R\$ 400,00 em produtos.
- (b) Você possui 50% de chance de vender R\$ 800,00, e 50% de chance de vender R\$ 200,00.
6. Suponha que a inteligência possa ser medida por meio do QI. Qual das seguintes situações você escolheria?
- (a) Seu QI é 90; o QI dos seus colegas é em média 80.
- (b) Seu QI é 110; o QI dos seus colegas é em média 120.
7. Suponha que você vive em uma cidade onde a renda média é R\$ 1000,00 reais, e precisa escolher entre dois empregos com remunerações distintas. Qual opção iria preferir:
- (a) Receber R\$ 3000,00 reais por mês.
- (b) Ter 40% de chance de receber R\$ 2500,00 e 60% de chance de receber R\$ 3500,00.
8. Suponha que a atratividade física possa ser medida em uma escala de 1 (o menos atraente) até 10 (o mais atraente); Qual opção a seguir você iria preferir?
- (a) Sua atratividade física é 8; a dos seus colegas do mesmo sexo é 9;
- (b) Sua atratividade física é 7; a de seus colegas do mesmo sexo é em média 6;
9. Imagine que você trabalha em uma empresa onde são oferecidos prêmios de férias a cada fim de ano. Qual das duas situações a seguir você iria preferir?
- (a) Você possui 50% de chance de conseguir 2 semanas extras de férias; seus colegas não ganham o prêmio;
- (b) Você ganha uma semana extra de férias; seus colegas ganham 2 semanas extras de férias;
10. Suponha que a atratividade física possa ser medida em uma escala de 1 (o menos atraente) até 10 (o mais atraente); Qual das seguintes opções você escolheria para um(a) filho(a) seu?
- (a) A Atratividade física de seu filho(a) é 8; a atratividade física dos filhos das demais pessoas é em média 9;

(b) A Atratividade física de seu filho(a) é 7; a atratividade física dos filhos das demais pessoas é em média 6;

11. Suponha que a atratividade física possa ser medida em uma escala de 1 (o menos atraente) até 10 (o mais atraente); Ao ir para uma festa, qual das seguintes situações, (a) ou (b), você iria preferir?

(a) Você teria:

- 70% de chance de ser considerado(a) como possuindo atratividade 8;
- 30% de chance de ser considerado(a) como possuindo atratividade 6;

Seus colegas do mesmo sexo teriam:

- 60% de chance de serem considerados como possuindo atratividade 6;
- 40% de chance de serem considerados como possuindo atratividade 5;

(b) Você teria 100% de chance de ser considerado(a) como possuindo atratividade 7;

Seus colegas do mesmo sexo teriam 100% de chance de serem considerados como possuindo atratividade 8;

12. Considere que o poder de compra do dinheiro é idêntico nos mundos (a) e (b) a seguir. Em qual das situações você preferiria viver?

(a) Seu salário mensal é 1100 reais; O salário das demais pessoas é em média 1300 reais;

(b) Seu salário mensal é 900 reais; o salário das demais pessoas é em média 700 reais;

13. Suponha que a inteligência possa ser medida por meio do QI. Qual das seguintes alternativas você escolheria para um(a) filho(a) seu?

(a) O QI de seu filho(a) é 110; o QI dos filhos das demais pessoas é em média 120.

(b) O QI de seu filho(a) é 90; o QI dos filhos das demais pessoas é em média 80.

14. Você e seu conjuge se mudaram para uma nova cidade, onde terão que arrumar um novo trabalho. Qual das alternativas, (a) ou (b), você iria preferir?

(a) Que seu cõnjuge possuísse:

- 80% de chance de ganhar R\$ 4000,00 por mês;
- 20% de chance de ganhar R\$ 1500,00 por mês;

Enquanto os cõnjuges de seus colegas do mesmo sexo possuem 100% de chance de ganhar em média R\$ 1500,00 por mês.

- (b) Que seu cônjuge possuísse:
- 100% de chance de ganhar R\$ 2000,00 por mês,
 - Enquanto os cônjuges de seus colegas do mesmo sexo possuem 100% de chance de ganhar em média R\$ 4000,00 por mês

15. Se você pudesse escolher o valor de seu carro, qual iria preferir?

- (a) Você possui um carro no valor de 20.000 reais; as demais pessoas possuem em média um carro no valor de 15.000 reais.
- (b) Você possui um carro no valor de 25.000 reais; as demais pessoas possuem em média um carro no valor de 30.000 reais.

16. Considerando o tempo de férias, qual das alternativas abaixo você escolheria?

- (a) Você possui 4 semanas de férias; as demais pessoas possuem 2 duas semanas de férias;
- (b) Você possui 6 semanas de férias; as demais pessoas possuem 8 semanas de férias;

17. Suponha que você trabalha em uma empresa onde seus colegas recebem em média é R\$ 4000,00 reais de salário por mês. Qual das opções de salário a seguir você escolheria?

- (a) Receber R\$ 3000,00 reais por mês.
- (b) Ter 80% de chance de receber R\$ 5000,00 e 20% de chance de receber R\$ 1800,00 por mês.

18. Imagine que você e um grupo de colegas do mesmo sexo acabaram de chegar a uma festa, onde estejam pessoas com quem vocês poderiam ter um encontro casual. Suponha que a atratividade física possa ser medida em uma escala de 1 (o menos atraente) até 10 (o mais atraente). Qual das duas opções a seguir você preferia, para o nível de atratividade deste parceiro(a)?

- (a) A atratividade física de seu parceiro(a) é 8; a atratividade física do parceiro (a) de seus colegas do mesmo sexo é 9.
- (b) A Atratividade física de seu parceiro(a) é 7; a atratividade física do parceiro (a) de seus colegas do mesmo sexo é 6;

19. Você está se mudando para uma cidade onde a renda média é R\$ 1.200,00, e precisa escolher entre dois trabalhos com remunerações distintas. Qual opção iria preferir:

- (a) Receber R\$ 2500,00 reais por mês.
- (b) 30% de chance de ganhar R\$ 2000,00 e 70% de chance de ganhar R\$ 3000,00 por mês.

20. Suponha que você viva com um parceiro(a). Qual das seguintes situações você iria preferir?

- (a) Seu parceiro(a) possui renda de 5.000 reais; os parceiros (as) dos seus colegas do mesmo sexo ganham em média 3.000 reais;
- (b) Seu parceiro(a) possui renda de 6.000 reais; os parceiros (as) dos seus colegas do mesmo sexo ganham em média 8.000 reais.

21. Imagine que você e um grupo de colegas do mesmo sexo acabaram de chegar a uma festa onde estejam pessoas com quem vocês poderiam ter um encontro casual. Suponha que a atratividade física possa ser medida em uma escala de 1 (o menos atraente) até 10 (o mais atraente). Qual das duas alternativas, (a) ou (b), a seguir você iria preferir para o nível de atratividade deste parceiro(a)?

(a) Que você possuísse:

- 60% de chance de conseguir um(a) parceiro(a) com atratividade 8;
- 40% de chance de conseguir um(a) parceiro(a) com atratividade 5;

Quando seus colegas do mesmo sexo possuem:

- 60% de chance de conseguir um(a) parceiro(a) com atratividade 7;
- 40% de chance de conseguir um(a) parceiro(a) com atratividade 5;

(b) Que você possuísse 100% de chance de conseguir um(a) parceiro(a) com atratividade 7.

Enquanto seus colegas do mesmo sexo possuem 100% de chance de conseguir um(a) parceiro(a) com atratividade 9.

22. Imagine que você e alguns colegas foram a um clube de apostas, mas não tiveram muita sorte e perderam dinheiro. Qual das seguintes situações você iria preferir?

- (a) Você perdeu 750 reais; seus colegas perderam em média 1000 reais;
- (b) Você perdeu 500 reais; seus colegas perderam em média 250 reais;

QUESTIONÁRIO SOCIOECONÔMICO

1. Idade: _____

2. Qual o seu sexo?

- (a) Feminino.
- (b) Masculino.

3. Quantos irmãos você tem?

- (a) Nenhum.
- (b) Um.
- (c) Dois.
- (d) Três.
- (e) Quatro ou mais.

4. Você tem filhos? Sim () Não ().

4.1. Se SIM, Quantos filhos?

4.2. Você tinha quantos anos quando seu primeiro filho nasceu?

5. Qual seu estado civil/de relacionamento?

- (a) Solteiro(a).
- (b) Casado(a) / mora com um(a) companheiro(a).
- (c) Separado(a) / divorciado(a) / desquitado(a).
- (d) Viúvo(a).
- (e) Namorando/noivo

6. Qual a renda mensal da sua família (em reais)? _____

7. Se você está trabalhando atualmente, qual a sua renda ou seu salário mensal (individual)?

8. Em que você trabalha atualmente?

- (a) Na agricultura (campo, fazenda, pesca).
- (b) Na indústria.
- (c) No comércio, banco, transporte ou outros serviços.
- (d) Como trabalhador(a) doméstico(a).
- (e) Como funcionário(a) do governo federal, estadual ou municipal.
- (f) Como profissional liberal, professor(a) ou técnico(a) de nível superior.
- (g) No lar.
- (h) Trabalho em casa em serviços (costura, comida, aulas particulares etc.).
- (i) Não trabalho.

9. Qual sua posição nesse trabalho?

- (a) Gerente, administrador(a) ou diretor(a) de empresa privada.
- (b) Funcionário(a) público(a) (federal, estadual ou municipal), com funções de direção.
- (c) Militar (guarda-civil, polícia estadual ou Forças Armadas), com posto de comando.
- (d) Empregado(a) no setor privado, com carteira assinada.
- (e) Funcionário(a) público(a) (federal, estadual ou municipal), sem função de direção.
- (f) Trabalho temporário, informal, sem carteira assinada.
- (g) Militar (guarda-civil, polícia estadual ou Forças Armadas), sem posto de comando.
- (h) Trabalho por conta própria.
- (i) Aposentado(a).
- (j) Outra situação.
- (k) Não trabalho.

10. Abaixo estão relacionados itens que você pode ou não ter na casa de sua família. Assinale com um X se tem esses itens em sua casa e, em caso de resposta positiva, quantos destes itens tem em sua casa.

	Tem (Quantidade)				
	Não tem	1	2	3	4 ou +
• Televisão em cores					
• Rádio					
• Banheiro					
• Automóvel					
• Empregada mensalista					
• Máquina de Lavar roupa					
• Vídeo Cassete e/ou DVD					
• Geladeira					
• Freezer (aparelho independente ou parte da geladeira duplex)					
Qual a escolaridade da pessoa que você considera que é o Chefe da sua casa?					
• Analfabeto / até 3ª série Fundamental					
• Até a 4ª série Fundamental					
• Fundamental Incompleto / Completo					
• Médio Completo / Superior incompleto					
• Superior completo					

11. Tipo de moradia de sua família: casa () apartamento () outras? ()
Caso tenha respondido "outras", especifique: _____

12. Área de moradia: urbana() zona rural ()

13. Religião: _____ Frequenta a igreja? Sim () Não ()

14. Cidade/Bairro onde mora atualmente: _____/_____

15. Que curso faz? _____

16. Período _____

17. Em que cidade/Estado você passou a maior parte da sua vida?

_____/_____

ANEXO D – Instrumento Online utilizado na Etapa 2

Prezado(a),

Estamos convidando estudantes universitários a participar deste estudo sobre a maneira como as pessoas tomam decisões relacionadas a diversos aspectos da vida.

A participação nesse estudo é voluntária. Sua identidade não será revelada em quaisquer circunstâncias, sendo mantido o anonimato na divulgação dos resultados em congressos e publicações científicas.

Se precisar ou quiser interromper o preenchimento do questionário em algum momento, você poderá começá-lo novamente. As respostas só serão registradas ao fim do preenchimento, quando você clicar no botão de envio.

O preenchimento leva cerca de 10 minutos.

Não existem alternativas corretas ou erradas, nós estamos interessados somente em conhecer sua opinião.

Para participar deste estudo, é preciso que você concorde com os termos acima, e assinale a opção "Sim" abaixo.

Em caso de dúvidas entre em contato: leandrogama@gmail.com

Concordo em participar do estudo.

() Sim.

() Não.

Questionário de Tomada de Decisão

Responda atentamente às questões abaixo, da forma mais sincera possível. Lembre-se que não existem alternativas corretas ou erradas e estamos interessados somente em conhecer sua opinião.

Cada questão apresenta um cenário hipotético, com duas alternativas, (a) e (b), das quais você deve escolher apenas uma.

1. Considere que o poder de compra do dinheiro é o mesmo nos mundos (a) e (b) a seguir. Em qual das situações você preferiria viver?
 - (a) Seu salário mensal é 6.000 reais; o salário das demais pessoas é em média 4.000 reais.
 - (b) seu salário mensal é em média 8.000 reais; o salário das demais pessoas é em média 10.000 reais.

2. Qual dos seguintes valores de coeficiente a seguir você iria preferir?
 - (a) O seu Coeficiente de Rendimento é 8,0; o Coeficiente de Rendimento dos seus colegas é em média 7,0.
 - (b) O seu Coeficiente de Rendimento é 8,5; o Coeficiente de Rendimento dos seus colegas é em média 9,5.

3. Imagine que você ganhou uma casa em um condomínio de casas. Qual das duas opções a seguir você iria preferir?
 - (a) Sua casa possui cerca de 400 m², enquanto as demais casas possuem cerca de 500 m².
 - (b) Sua casa possui cerca de 300 m², enquanto as demais casas possuem em média 200 m².

4. Suponha que a inteligência possa ser medida por meio do QI. Qual das seguintes situações você escolheria?
 - (a) Seu QI é 90; o QI dos seus colegas é em média 80.
 - (b) Seu QI é 110; o QI dos seus colegas é em média 120.

5. Suponha que a atratividade física possa ser medida em uma escala de 1 (o menos atraente) até 10 (o mais atraente); Qual opção a seguir você iria preferir?
 - (a) Sua atratividade física é 8; a dos seus colegas do mesmo sexo é 9;

- (b) Sua atratividade física é 7; a de seus colegas do mesmo sexo é em média 6;
6. Suponha que a atratividade física possa ser medida em uma escala de 1 (o menos atraente) até 10 (o mais atraente); Qual das seguintes opções você escolheria para um(a) filho(a) seu?
- (a) A Atratividade física de seu filho(a) é 8; a atratividade física dos filhos das demais pessoas é em média 9;
- (b) A Atratividade física de seu filho(a) é 7; a atratividade física dos filhos das demais pessoas é em média 6;
7. Considere que o poder de compra do dinheiro é idêntico nos mundos (a) e (b) a seguir. Em qual das situações você preferiria viver?
- (a) Seu salário mensal é 1100 reais; O salário das demais pessoas é em média 1300 reais;
- (b) Seu salário mensal é 900 reais; o salário das demais pessoas é em média 700 reais;
8. Suponha que a inteligência possa ser medida por meio do QI. Qual das seguintes alternativas você escolheria para um(a) filho(a) seu?
- (a) O QI de seu filho(a) é 110; o QI dos filhos das demais pessoas é em média 120.
- (b) O QI de seu filho(a) é 90; o QI dos filhos das demais pessoas é em média 80.
9. Se você pudesse escolher o valor de seu carro, qual iria preferir?
- (a) Você possui um carro no valor de 20.000 reais; as demais pessoas possuem em média um carro no valor de 15.000 reais.
- (b) Você possui um carro no valor de 25.000 reais; as demais pessoas possuem em média um carro no valor de 30.000 reais.
10. Considerando o tempo de férias, qual das alternativas abaixo você escolheria?
- (a) Você possui 4 semanas de férias; as demais pessoas possuem 2 duas semanas de férias;
- (b) Você possui 6 semanas de férias; as demais pessoas possuem 8 semanas de férias;
11. Imagine que você e um grupo de colegas do mesmo sexo acabaram de chegar a uma festa, onde estejam pessoas com quem vocês poderiam ter um encontro casual. Suponha que a atratividade física possa ser medida em uma escala de 1 (o menos atraente) até 10 (o mais atraente). Qual das duas opções a seguir você preferia, para o nível de atratividade deste parceiro(a)?

- (a) A atratividade física de seu parceiro(a) é 8; a atratividade física do parceiro (a) de seus colegas do mesmo sexo é 9.
 - (b) A Atratividade física de seu parceiro(a) é 7; a atratividade física do parceiro (a) de seus colegas do mesmo sexo é 6;
- 12.** Suponha que você viva com um parceiro(a). Qual das seguintes situações você iria preferir?
- (a) Seu parceiro(a) possui renda de 5.000 reais; os parceiros (as) dos seus colegas do mesmo sexo ganham em média 3.000 reais;
 - (b) Seu parceiro(a) possui renda de 6.000 reais; os parceiros (as) dos seus colegas do mesmo sexo ganham em média 8.000 reais.
- 13.** Imagine que você e alguns colegas foram a um clube de apostas, mas não tiveram muita sorte e perderam dinheiro. Qual das seguintes situações você iria preferir?
- (a) Você perdeu 750 reais; seus colegas perderam em média 1000 reais;
 - (b) Você perdeu 500 reais; seus colegas perderam em média 250 reais;

QUESTIONÁRIO SOCIOECONÔMICO

As questões abaixo servirão para caracterizar a amostra de participantes deste estudo. Os dados não irão identificá-lo, e servirão somente para entender a relação entre as escolhas e o perfil geral dos participantes.

Nas questões que envolvem valores numéricos, como a Idade, Número de Filhos e Renda, responda indicando número (não escreva por extenso).

Exemplo: Idade: 99

As questões que não possuem um asterisco vermelho não precisam ser respondidas caso não se apliquem a você (por exemplo, número de filhos).

1. Idade: _____

2. Qual o seu sexo?

- (a) Feminino.
- (b) Masculino.

3. Quantos irmãos você tem?

- (a) Nenhum.
- (b) Um.
- (c) Dois.
- (d) Três.
- (e) Quatro ou mais.

4. Você tem filhos? Sim () Não ().

4.1. Se SIM, Quantos filhos?

4.2. Você tinha quantos anos quando seu primeiro filho nasceu?

5. Qual seu estado civil/de relacionamento?

- (a) Solteiro(a).
- (b) Casado(a) / mora com um(a) companheiro(a).
- (c) Separado(a) / divorciado(a) / desquitado(a).
- (d) Viúvo(a).
- (e) Namorando/noivo

6. Qual a renda mensal da sua família (em reais)? _____

7. Se você está trabalhando atualmente, qual a sua renda ou seu salário mensal (individual)?

8. Em que você trabalha atualmente?

- (a) Na agricultura (campo, fazenda, pesca).
- (b) Na indústria.
- (c) No comércio, banco, transporte ou outros serviços.
- (d) Como trabalhador(a) doméstico(a).
- (e) Como funcionário(a) do governo federal, estadual ou municipal.
- (f) Como profissional liberal, professor(a) ou técnico(a) de nível superior.
- (g) No lar.
- (h) Trabalho em casa em serviços (costura, comida, aulas particulares etc.).
- (i) Não trabalho.

9. Qual sua posição nesse trabalho?

- (a) Gerente, administrador(a) ou diretor(a) de empresa privada.
- (b) Funcionário(a) público(a) (federal, estadual ou municipal), com funções de direção.
- (c) Militar (guarda-civil, polícia estadual ou Forças Armadas), com posto de comando.
- (d) Empregado(a) no setor privado, com carteira assinada.
- (e) Funcionário(a) público(a) (federal, estadual ou municipal), sem função de direção.
- (f) Trabalho temporário, informal, sem carteira assinada.
- (g) Militar (guarda-civil, polícia estadual ou Forças Armadas), sem posto de comando.
- (h) Trabalho por conta própria.
- (i) Aposentado(a).
- (j) Outra situação.
- (k) Não trabalho.

10. Abaixo estão relacionados itens que você pode ou não ter na casa de sua família. Assinale com um X se tem esses itens em sua casa e, em caso de resposta positiva, quantos destes itens tem em sua casa.

	Tem (Quantidade)				
	Não tem	1	2	3	4 ou +
• Televisão em cores					
• Rádio					
• Banheiro					
• Automóvel					
• Empregada mensalista					
• Máquina de Lavar roupa					
• Vídeo Cassete e/ou DVD					
• Geladeira					
• Freezer (aparelho independente ou parte da geladeira duplex)					
Qual a escolaridade da pessoa que você considera que é o Chefe da sua casa?					
• Analfabeto / até 3ª série Fundamental					
• Até a 4ª série Fundamental					
• Fundamental Incompleto / Completo					
• Médio Completo / Superior incompleto					
• Superior completo					

11. Tipo de moradia de sua família: casa () apartamento () outras? ()
Caso tenha respondido “outras”, especifique: _____

12. Área de moradia: urbana() zona rural ()

13. Religião: _____ **Frequenta a igreja?** Sim () Não ()

14. Cidade/Bairro onde mora atualmente: _____/_____

15. Que curso faz? _____

16. Período _____

17. Em que cidade/Estado você passou a maior parte da sua vida?
_____/_____

ANEXO D - Termo de consentimento (Etapa 2)

UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS E NATURAIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM PSICOLOGIA

TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE ESCLARECIDO

I – DADOS SOBRE A PESQUISA:

Título: O papel de comparações sociais na tomada de decisão: uma perspectiva evolucionista

Projeto nº 157/11

Pesquisadores:

Leandro Gama Moraes – Mestrando do PPGP/UFES

Rosana Suemi Tokumaru – Profª do PPGP/UFES e do Deptº. de Psicologia Social e do Desenvolvimento

II - INFORMAÇÕES SOBRE O PROJETO:

A presente pesquisa tem por objetivo conhecer a maneira como as pessoas tomam decisões sobre diversos aspectos da sua vida. Para isso, estamos aplicando um questionário contendo situações hipotéticas de escolha, questões socioeconômicas e perguntas sobre características pessoais dos participantes. Caso concorde em participar, o participante deverá assinar este termo de consentimento em duas vias, e preencher atentamente ao questionário.

III – DIREITOS E GARANTIAS DO SUJEITO DA PESQUISA:

A participação nesse estudo é voluntária. Os indivíduos que aceitarem participar têm assegurado o acesso, a qualquer tempo, às informações sobre procedimentos, aos resultados obtidos a partir dos dados, assim como o esclarecimento de quaisquer dúvidas posteriores. Você pode retirar o seu consentimento a qualquer momento e a não participação neste projeto de pesquisa não implicará em nenhum prejuízo a você. Não haverá gastos para os indivíduos que quiserem participar da pesquisa e também não terá nenhum ganho material. A identidade dos participantes não será revelada em quaisquer circunstâncias, sendo mantido o anonimato na divulgação dos resultados em congressos e publicações científicas

IV - DADOS DE IDENTIFICAÇÃO DO PARTICIPANTE DA PESQUISA:

NOME DO PARTICIPANTE.....

SEXO: M () F () **DATA NASCIMENTO:**/...../..... **IDADE:**.....

RG

Deseja receber os resultados dessa pesquisa via email? **Sim** () **Não** ()

Tem interesse de participar de etapas futuras dessa pesquisa? (questionários online serão encaminhados por email) **Sim** () **Não** () Email.....

VI – INFORMAÇÕES PARA CONTATO

Endereço: Programa de Pós-Graduação em Psicologia, Av. Fernando Ferrari, nº 514, Campus Universitário de Goiabeiras/UFES, CEMUNI VI CEP 29075-910. Telefax: 27 3335 2501

Email para contato: leandrogama@gmail.com

VI - CONSENTIMENTO PÓS-ESCLARECIDO

Declaro que, após convenientemente esclarecido pelo pesquisador e ter entendido o que me foi explicado, consinto em participar do presente Protocolo de Pesquisa.

_____/____/____ ____/____/____ _____ _____
Cidade / Estado Data Assinatura do Participante Pesquisador Responsável

* Caso você tenha dificuldade em entrar em contato com o pesquisador responsável, comunique o fato à Comissão de Ética em Pesquisa do pelo telefone 33357504 ou pelo e-mail cep@ccs.ufes.br.

ANEXO E – Teste de McNemar para todos os itens da Etapa 1

Tabela E.1: Resultados do Teste de McNemar entre todos os itens da Etapa 1

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
		QI próprio	QI filho	Renda Maior	Atrativ. Própria	Coefficiente	Risco Carro	Atrativ. do Filho	Valor Carro	Área Resid.	Renda Menor	Renda do Parceiro	Horas de Trabalho	Atrativ.do Parceiro	Perda em Aposta	Período de Férias	Período com Resfriado	Tempo de Viagem Casa-Faculdade
1	QI próprio	-																
2	QI filho	1,63	-															
3	Renda Versão Maior	1,69	0,023	-														
4	Atratividade Própria	3,84*	0,54	0,17	-													
5	Coefficiente	16,17 **	10,50 **	6,94*	4,69*	-												
6	RiscoCarro	15,50 **	7,78*	8,17*	4,66*	0,01	-											
7	Atratividade do Filho	19,94 **	10,45 **	9,52*	5,56*	0,41	0,25	-										
8	Valor do Carro	31,74**	25,41 **	18,35**	16,98**	4,56*	2,44	0,68	-									
9	Área da Residência	36,16 **	23,60 **	23,56 **	17,80 **	4,17*	2,91	0,93	0	-								
10	Renda Versão Menor	37,77 **	29,09 **	32,09 **	21,81 **	7,54*	4,20*	1,83	0,21	0,09	-							
11	Renda do Parceiro	40,98 **	32,07 **	29,09 **	20,57 **	9,30*	6,12*	2,49	0,74	0,39	0,02	-						
12	Horas de Trabalho/Semana	38,09 **	30,73 **	24,16**	22,22**	10,76 *	7,27*	3,88*	1,07	0,8	0,21	0,03	-					
13	Atratividade do Parceiro	39,95**	34,69 **	31,74**	29,09**	12,26 **	7,93*	3,9*	2,13	1,3	0,66	0,36	0,02	-				
14	Perda em Aposta	47,38**	38,46 **	34,39**	29,79**	16,68 **	11,08 **	6,68*	3,84*	3,35	2,03	1,29	0,73	0,24	-			
15	Período de Férias	51,68 **	43,89 **	41,95**	35,63**	18,48 **	16,17 **	8,86*	5,69*	5,92*	3,7	3,03	1,94	0,97	0,13	-		
16	Período com Resfriado	68,6 **	60,66 **	60,36**	54,72**	38,94 **	31,88 **	24,48**	20,00 **	19,11 **	19,31**	15,59**	13,83**	13,79**	†**	6,50*	-	
17	Tempo de Viagem Casa-Faculdade	75,11**	67,12 **	61,66**	56,11**	43,47 **	35,86 **	28,98**	25,93 **	26,26 **	22,13**	20,25**	19,53**	17,63**	13,89**	†**	†**	-

*p<0,05; **p<0,001; †X² não realizado, distribuição binomial utilizada.

ANEXO F – Teste de McNemar para todos os itens da Etapa 1

Tabela F.1: Resultados do Teste de McNemar entre todos os itens da Etapa 2

	Coefficiente	Atratividade do Filho	Atratividade Própria	QI Filho	Renda Versão Maior	QI Próprio	Renda do Parceiro	Perda Financeira em Aposta	Atratividade do Parceiro	Renda Menor	Valor do Carro	Área da Residência	Período de Férias
Coefficiente	-												
Atratividade de um Filho	4,40*	-											
Atratividade Própria	12,65**	3,64	-										
QIfilho	28,72**	15,08**	3,48	-									
Renda Versão Maior	38,00**	14,78**	5,66*	0,37	-								
QI Próprio	38,26**	21,63**	7,89*	0,88	0,00	-							
Renda do Parceiro	78,69**	45,31**	29,61**	16,26**	11,84**	10,38**	-						
Perda Financeira em Aposta	91,12**	63,68**	42,82**	26,74**	21,56**	19,56**	2,13	-					
Atratividade do Parceiro	96,51**	71,88**	56,54**	32,60**	21,57**	24,84**	3,20	0,03	-				
Renda Menor	109,71**	78,67**	52,69**	43,27**	43,13**	29,75**	4,41*	0,18	0,03	-			
Valor do Carro	113,26**	85,00**	63,25**	41,29**	35,01**	30,06**	6,37*	0,69	0,39	0,14	-		
Área da Residência	130,57**	94,90**	72,81**	51,48**	48,66**	44,73**	12,36**	3,72	3,30	2,45	1,25	-	
Tempo de Férias	145,92**	127,41**	99,84**	72,55**	64,00**	65,49**	33,22*	15,16**	13,22**	11,40	8,75*	3,06	-

*p<0,05; **p<0,001; †X² não realizado, distribuição binomial utilizada.

ANEXO G – Caracterização das amostras Presencial e Online da Etapa 2

1. Caracterização da amostra Presencial – Etapa 2

Ao todo, 175 pessoas, das regiões Sudeste (São Paulo e Vitória-ES) e Centro Oeste (Distrito Federal), responderam aos questionários impressos. Após a aplicação dos pontos de corte, com objetivo de homogeneizar a amostra, permaneceram 143 participantes, cerca de um quarto dos quais foram do sexo masculino, conforme se observa na Tabela G1.

Tabela G1: Caracterização dos Participantes da amostra Presencial segundo Sexo, Possuir Filhos, Possuir Irmãos, Idade, Renda Familiar e Renda Própria

Variáveis		Frequência	Porcentagem	Média	Desvio Padrão	Mín	Máx	Missing
Sexo	Masculino	33	23,1	-	-	-	-	0
	Feminino	110	76,9	-	-	-	-	
Possui Irmãos?	Sim	131	91,6	-	-	-	-	0
	Não	12	8,4	-	-	-	-	
Possui Filhos?	Sim	4	2,8	-	-	-	-	0
	Não	139	97,2	-	-	-	-	
Região	Sudeste	75	52,4	-	-	-	-	0
	Centro-Oeste	68	47,6	-	-	-	-	
	Idade	-	-	21	2,7	18	30	0
	Renda Familiar (R\$)	-	-	8018,36	5423,62	1.000	20.000	24

Em relação ao estado de relacionamento, a maior parte dos participantes indicou estar solteira, ou estar namorando ou noivos, conforme se vê na tabela G2.

Tabela G2: Caracterização da amostra por Estado Civil/De relacionamento

Estado Civil	Frequência	Porcentagem
Solteiro	89	62,2
Namorando/Noivo	42	29,4
Casado/ com um(a) companheiro(a)	7	4,8
Separado(a) / divorciado(a) / desquitado(a)	1	0,7
Viúvo	0	0
Missing	4	2,8

Conforme apresentado na tabela G3, a maioria dos participantes assinalou residir em casas e em área urbana.

Tabela G3: Frequências de Tipo de Moradia e Localização de Moradia entre participantes da amostra Presencial

Variáveis		Frequência	Porcentagem
Tipo de Moradia	Apartamento	51	37,5
	Casa	91	63,6
	Outra	0	0
	Missing	1	0,7
Localização de Moradia	Urbana	139	97,2
	Rural	4	2,8
	Missing	0	0

2. Caracterização da amostra Online

O questionário online foi respondido por 301 pessoas. Após a aplicação dos pontos de corte, restaram 260 participantes

Tabela G4: Caracterização dos Participantes da amostra Presencial

Variáveis		Frequência	Porcentagem	Média	Desvio Padrão	Mín	Máx	Missing
Sexo	Masculino	79	30,4	-	-	-	-	0
	Feminino	181	69,6	-	-	-	-	
Possui Irmãos?	Sim	234	90	-	-	-	-	0
	Não	26	10	-	-	-	-	
Possui Filhos?	Sim	12	4,6	-	-	-	-	0
	Não	248	95,4	-	-	-	-	
	Idade	-	-	23	3,5	18	30	0
	Renda Familiar (R\$)	-	-	5289,77	4013,10	500	20.000	1

Assim como na amostra presencial, a maior parte dos participantes indicou residir em casas, em áreas urbanas.

Tabela G5: Frequências de Tipo de Moradia e Localização de Moradia entre participantes da amostra Presencial

Variáveis		Frequência	Porcentagem
Tipo de Moradia	Apartamento	98	37,7
	Casa	158	60,8
	Outra	4	1,5
	Missing	0	0
Localização de Moradia	Urbana	256	98,5
	Rural	4	1,5
	Missing	0	0

A maioria dos participantes nesta etapa também se declarou Solteiro ou Namorando/Noivo, com uma menor fração de Casados ou Viúvos

Tabela G6: Caracterização da amostra por Estado Civil/De relacionamento

Estado Civil	Frequência	Porcentagem
Solteiro	129	49,6
Namorando/Noivo	95	36,5
Casado/ com um(a) companheiro(a)	34	13,1
Separado(a) / divorciado(a) / desquitado(a)	2	0,8
Viúvo	0	0
Missing	0	0

A maior parte da amostra online foi formada por participantes da região Sudeste, que foi seguida pelas regiões Nordeste e Sul, com uma menor fração de participantes das regiões Norte e Centro-Oeste.

Tabela G7: Frequência dos participantes por região do País

Região	Frequência	Porcentagem
Sudeste	120	46,2
Sul	42	16,2
Centro-oeste	2	0,8%
Norte	23	8,8%
Nordeste	73	28,1

ANEXO H – Caracterização das amostras por Região do País

Serão apresentadas aqui as caracterizações de Renda, Idade e Sexo dos participantes, assim como a frequência de resposta das diversas versões do instrumento, para cada região do país (com a soma das amostras Presencial e Online). A descrição de cada variável é acompanhada da comparação estatística das diferenças encontradas.

As cinco regiões apresentaram diferenças significativas de Renda (graus de liberdade = 4, $F = 17,96$, $p = 0,00$), em que a região Centro-Oeste apresentou a maior média de Renda, seguida pela região Sul, enquanto as menores médias foram apresentadas pelas regiões Norte e Nordeste.

Tabela H1: Descritores de renda por Região do País

Região	Descritores de Renda (R\$)				
	Média	Desvio Padrão	Mín	Máx	Missing
Sudeste	5873,32	4394,28	700	20000	13
Sul	6043,90	4490,88	1200	20000	1
Centro Oeste	10186,44	5303,62	1000	20000	11
Norte	4454,35	2694,39	650	10000	0
Nordeste	4164,93	3355,74	500	15000	0

Houveram também diferenças significativas de Idade (graus de liberdade = 4, $F = 8,98$, $p = 0,00$), com a região Nordeste apresentando a maior média, seguida das regiões Norte e Sudeste, enquanto as menores médias foram observadas nas regiões Sul e Centro-Oeste.

Tabela H2: Descritores de Idade por Região do País

Região	Descritores de Idade				
	Média	Desvio Padrão	Mín	Máx	Missing
Sudeste	22,59	3,32	18	30	0
Sul	21,21	2,73	18	29	0
Centro Oeste	20,70	2,324	18	30	0
Norte	22,96	4,772	18	30	0
Nordeste	23,60	3,495	18	30	0

Em relação a proporção entre os sexos, embora a região Nordeste tenha se mostrado discrepante em relação às demais regiões, as diferenças observadas não se mostraram significativas ($X^2 = 1,91$, graus de liberdade = 4, $p = 0,75$).

Tabela H3: Comparação da frequência dos sexos masculino e feminino entre as regiões do país

Região	Sexo	Frequência	Porcentagem (%)
Masculino	Sudeste	53	27,20
	Sul	9	21,40
	Centro Oeste	22	31,40
	Norte	8	34,80
	Nordeste	53	72,60
Feminino	Sudeste	142	72,80
	Sul	33	78,60
	Centro Oeste	48	68,60
	Norte	15	65,20
	Nordeste	20	27,40

Houveram diferenças significativas na distribuição das versões entre as diferentes regiões, como se observa na Tabela H4.

Tabela H4: Frequência de resposta para cada versão do questionário, por região

	Frequência e Porcentagem	A1	A2	B1	B2	O1	O2
Sudeste	Freq.	28	6	18	23	63	57
	%	14,40	3,10	9,20	11,80	32,30	29,20
Sul	Freq.	-	-	-	-	13	19
	%	-	-	-	-	31,00	69,00
Centro Oeste	Freq.	18	17	16	17	2	0
	%	25,70	24,30	22,90	24,30	2,90	0
Norte	Freq.	-	-	-	-	11	12
	%	-	-	-	-	47,8	52,2
Nordeste	Freq.	-	-	-	-	25	48
	%	-	-	-	-	34,8	55,2