

Universidade de Brasília

Instituto de Psicologia

Programa de Pós-Graduação em Psicologia Social, do Trabalho e das Organizações

**“Por que corruptos são corruptos?”: Propositura e apresentação de evidências do
Modelo Analítico da Corrupção**

João Gabriel Nunes Modesto

Orientador: Prof. Dr. Ronaldo Pilati

Brasília, DF

2018

Universidade de Brasília

Instituto de Psicologia

Programa de Pós-Graduação em Psicologia Social, do Trabalho e das Organizações

**“Por que corruptos são corruptos?”: Propositura e apresentação de evidências do
Modelo Analítico da Corrupção**

João Gabriel Nunes Modesto

Orientador: Prof. Dr. Ronaldo Pilati

Tese de Doutorado apresentada ao
Programa de Pós-Graduação em
Psicologia Social, do Trabalho e das
Organizações como requisito parcial
para obtenção do título de Doutor em
Psicologia Social, do Trabalho e das
Organizações.

Brasília, DF

2018

BANCA EXAMINADORA:

Tese defendida e aprovada em 13/09/2018

Dr. Ronaldo Pilati
Universidade de Brasília
(Presidente)

Dr. Alexandre Magno Dias Silvino
INEP
(Membro Externo)

Dr. Claudio Vaz Torres
Universidade de Brasília
(Membro Interno)

Dra. Maria Cristina Ferreira
Universidade Salgado de Oliveira
(Membro Externo)

Agradecimentos

Quando eu ingressei na graduação em psicologia, diferente dos interesses de meus colegas, eu já sabia que queria ser professor e pesquisador. Finalizar esse doutorado é então uma enorme alegria para mim. É uma conquista, um objetivo que venho trilhando desde minha primeira bolsa de iniciação científica quando eu ainda era aluno de graduação na Universidade Federal da Bahia. Mas esse é um caminho que não se trilha sozinho, embora, muitas vezes, os momentos de solidão, nesse percurso, sejam inevitáveis.

Agradeço aos meus pais João Pedro, Lúcia Helena e ao meu irmão Francisco. Sei que não foi fácil respeitar a minha decisão de me mudar de cidade para realizar meu mestrado e doutorado. Sei que a saudade aperta. Mas sei também que vocês estão sempre comigo. Cada um ao seu modo. Cada um com seu estilo. Minha mãe, desde que passei na seleção do doutorado, me chama de “meu doutor” e sei que fará questão de ler meu trabalho, mesmo não atuando na área de psicologia. Meu pai, embora mais comedido com as palavras no trato interpessoal, também vibra à distância com essa conquista. Já meu irmão, com sua forma peculiar de motivação, sempre brincou com o fato de eu ter optado pela psicologia, mas também sempre esteve comigo. Obrigado por todo apoio!

Sou grato também a Luísa, minha companheira de vida. Luísa, sempre de maneira carinhosa e atenta, me apoiou nos momentos mais difíceis desse doutorado. Volta e meia tinha um *post-it* colado em meu computador com recadinhos de “você vai conseguir”, “seu trabalho está ótimo”, “eu confio em você”, dentre vários outros. Ter você ao meu lado deixou tudo isso muito mais leve. Na verdade, ter sua companhia e seu amor tornam minha vida mais leve. É importante também mencionar Paulo e Sandra, os pais de Luísa. Fui muito bem acolhido na família deles, sempre com palavras de carinho e incentivo.

Não poderia deixar de agradecer também aos meus amigos. Tanto os de Salvador quanto os de Brasília. Não me arriscarei a mencionar ninguém nominalmente sob o risco de esquecer alguém especial. De todo modo, aos que “deixei” em Salvador (seja dos colégios Diplomata e São Paulo, da UFBA, ou da vida), obrigado por saber que sempre terei amizades seguras, apesar da distância. Nossos encontros, ainda que sazonais, são sempre repletos de muito amor, carinho e alegria. Aos amigos que fiz em Brasília (na UnB, na IESGO, no UniCEUB ou pelos bares brasilienses) muito obrigado pela receptividade. Ouvia dizer que Brasília era uma cidade fria em termos interpessoais.

Vocês me mostraram que não é bem assim. Fui muito bem acolhido nessa cidade, e sou grato pelas amizades que tenho feito, pelas pessoas que conheci.

Sou grato também aos docentes da Universidade Federal da Bahia que me deram a base de meu conhecimento em psicologia. Em especial, agradeço ao Professor Marcos Emanuel. Além de me proporcionar a possibilidade de conduzir minhas primeiras pesquisas em Psicologia Social, Marcos foi o principal incentivador para que eu viesse para Brasília. Marcos insistia que mudar de cidade, de universidade, de orientador seria fundamental para minha formação. Ele estava certo.

Os professores do PSTO-UnB também foram fundamentais. Tive a oportunidade de aprender bastante com todos, seja em aula, seminários e até mesmo em troca de e-mails. Preciso destacar, no entanto, o papel do professor Ronaldo Pilati. Orientador atento, preciso e sempre disponível. Destaco também o lado “humano” de Ronaldo. Tive que mudar três vezes de cidade por conta do trabalho. Casei durante o doutorado. Passei 6 meses bem difíceis por questões de saúde na família. Ronaldo, com enorme sensibilidade, soube entender e respeitar minhas demandas pessoais, mas sem **nunca** perder de vista a qualidade das orientações e do trabalho que desenvolvemos. Você é um exemplo de profissional.

Agradeço ainda a Jéssica, Nayanne e Tiago por terem contribuído com a coleta de dados de alguns dos estudos que compõem essa tese. Vocês, gentilmente, aceitaram colaborar tornando viável a execução desse trabalho.

Por fim, sou grato também aos meus alunos e ex-alunos por, a cada semestre, reafirmarem a minha certeza de que escolhi a profissão certa. Ser docente e pesquisador, “apesar dos pesares” da realidade brasileira, é o que quero fazer profissionalmente em minha vida. Vocês, alunos, me dão a certeza de que quero continuar nessa labuta.

“Acabar com a corrupção é o objetivo supremo de quem ainda não chegou ao poder”.

Millôr Fernandes

Sumário

Lista de tabelas	IX
Lista de figuras	X
Resumo	XI
Abstract	XII
Apresentação	13
Capítulo 1: Psicologia Social e corrupção: Desenvolvimento e apresentação de um modelo analítico	15
O desafio conceitual para o estudo da corrupção	15
O desafio metodológico para o estudo da corrupção	21
Modelo teóricos sobre corrupção	26
Modelo Analítico da Corrupção	32
Dimensão posicional	33
Nível micro: aspectos intraindividuais da corrupção	35
Nível meso: processos grupais e corrupção	41
Nível macro: aspectos contextuais da corrupção	43
Conclusão	48
Capítulo 2: Processos controlados da corrupção: a influência exercida pelas crenças no mundo justo e percepção de punição	50
Crenças no Mundo Justo	51
CMJ e corrupção	52
Estudo 1	53
Medidas de diferenças individuais da CMJ	53
Crenças no mundo justo pessoal e global: distinção entre os tipos de CMJ	55
Método	56
Resultados	59
Discussão	61
Estudo 2	63
Método	65
Resultados	67
Discussão	68
Considerações finais	70
Capítulo 3: Processos automáticos da corrupção	72
Processamento dual	74
Processamento dual e a tomada de decisão moral	75
Teoria dos Prospectos	77
Origem e principais mecanismos	77
TP e corrupção	80

Estudo 3	82
Método	82
Resultados	86
Discussão	87
Estudo 4	90
Método	91
Resultados	95
Discussão	97
Considerações finais	99
Capítulo 4: Processos grupais e corrupção	101
Influência dos grupos na corrupção	102
Viés intergrupar.....	103
Visão geral do Estudo 5	106
Método	106
Resultados	111
Discussão	118
Capítulo 5: Considerações finais e direcionamentos futuros	123
Referências	129
Apêndice A	153
Apêndice B	159
Apêndice C	162
Apêndice D	166
Apêndice E	169

Lista de Tabelas

Tabela 1: Cargas fatoriais, comunalidades e consistência interna da escala de CMJ-P	60
Tabela 2: Chances de se beneficiar em uma decisão honesta e em uma decisão corrupta	84
Tabela 3: Frequências, qui-quadrado e risco relativo por condição	87
Tabela 4: Frequência de acertos relatados por condição experimental	97
Tabela 5: Teste Exato de Fisher com significância unicaudal entre as condições experimentais	114

Lista de Figuras

Figura 1: Diagrama de relação entre os tipos de comportamento	19
Figura 2: Abordagem da Escolha Institucional (adaptado)	27
Figura 3: Perspectiva Interdisciplinar do Comportamento Corrupto (adaptado)	29
Figura 4: Modelo Analítico da Corrupção	33
Figura 5: Hipótese de mediação testada no Estudo 2	64
Figura 6: Exemplos de situações equivalentes de ganhos e perdas	84
Figura 7: Condições experimentais de ganho e perda	85
Figura 8: Tarefa de Atenção Difusa	92
Figura 9: Exemplo de Matriz	93
Figura 10: Valores sorteados, em cada lance, por condição experimental	112
Figura 11: Modelo Analítico da Corrupção	123

Resumo

A corrupção é um problema global que tem despertado crescente interesse de pesquisadores de diferentes áreas do conhecimento. Apesar disso, nota-se uma escassez de modelos teóricos que orientem a investigação do fenômeno de maneira interdisciplinar. Diante dessa lacuna da literatura, o objetivo geral da presente tese é propor o Modelo Analítico da Corrupção (MAC) e avaliar empiricamente suas dimensões intraindividual e grupal. Para alcançar esse objetivo, propusemos cinco estudos. Os dois primeiros estudos avaliaram processos controlados da corrupção. No Estudo 1, adaptamos e apresentamos evidências da Escala Pessoal de CMJ com uma amostra de 146 participantes. Após adaptação da medida, realizamos, no Estudo 2, uma replicação que testou o impacto exercido pela percepção de punição na relação entre CMJ e percepção de corrupção. 220 pessoas responderam ao Estudo 2 e, assim como no estudo original, identificamos um modelo de mediação da relação hipotetizada. Nos Estudos 3 e 4 avaliamos processos automáticos da corrupção tendo como base a Teoria dos Prospectos. 163 participantes responderam ao Estudo 3 que indicou que a aversão à perda, um processo automático, influenciou a intenção de corrupção. O Estudo 4 buscou ampliar os achados do Estudo 3 utilizando uma variável dependente comportamental. A amostra foi composta por 198 participantes, sendo identificado um efeito da aversão à perda no comportamento corrupto. O Estudo 5 buscou investigar a dimensão grupal da corrupção, tendo como objetivo avaliar a influência do favorecimento endogrupal no comportamento corrupto. O estudo contou com 72 participantes, em que foi identificado um efeito marginalmente significativo do viés intergrupal no comportamento corrupto, sendo este efeito restrito à derrogação do exogrupo. Os estudos, em conjunto, indicam que o MAC se configura como um modelo adequado que pode orientar estudos sobre corrupção. Implicações teóricas e práticas de cada estudo são discutidas.

Palavras-chave: Corrupção; Modelo Analítico da Corrupção; Crenças no Mundo Justo; Aversão à Perda; Favorecimento Endogrupal

Abstract

Corruption is a global problem that has aroused the interest of scholars from different areas of knowledge. However, there is a shortage of theoretical models that guide the investigation of the phenomenon in an interdisciplinary way. In view of this gap in the literature, the overall objective of the present dissertation is to propose the Analytical Model of Corruption (AMC) and empirically evaluate its intraindividual and group dimensions. For this purpose, five studies were proposed: the two first studies evaluated controlled processes of corruption. In Study 1, evidence of Personal BJW Scale, with a sample of 146 participants, was adapted and presented. After the adaptation of the measure, in Study 2, a replication tested the impact exerted by the perception of punishment in the relation between the BJW and perception of corruption was performed. 220 people participated Study 2 and, as in the original study, a model of mediation of the hypothesized relation was identified. In Studies 3 and 4, the automatic processes of corruption based on the Prospect Theory were evaluated. 163 participants responded to Study 3, which indicated that loss aversion, an automatic process, influenced corruption intent. Study 4 sought to broaden the findings of Study 3, using a behavioral dependent variable. The study sample comprised of 198 participants and an effect of loss aversion on corrupt behavior was identified. Study 5 sought to investigate the group dimension of corruption and its objective was to evaluate the influence of ingroup favoritism on corrupt behavior. The study was comprised of 72 participants and a marginally significant effect of ingroup bias in corrupt behavior was identified. This effect was restricted to outgroup derogation. The studies together indicate that AMC is an appropriate model that can guide studies on corruption. Theoretical and practical implications of each study are discussed.

Keywords: Corruption; Analytical Model of Corruption; Just World Belief; Loss Aversion; Ingroup favoritism.

Apresentação

A corrupção é um problema global, tendo sua ocorrência identificada em diversos países, em diferentes épocas (Tanzi, 1998). No caso específico do Brasil, discutir corrupção tem se tornado, cada vez mais, algo da rotina dos brasileiros, sendo usual a presença do tema em noticiários ou em conversas cotidianas. O interesse e preocupação do brasileiro não são sem razão. Estima-se, por exemplo, que a corrupção onere os cofres públicos brasileiros em 70 bilhões de reais por ano¹.

Apesar da importância de compreender a corrupção em suas causas, consequências e possibilidades de intervenção, apenas a partir da década de 1990 o tema passa a receber maior atenção por parte de pesquisadores (Azfar, Lee, & Swamy, 2001; Mauro, 1995; Tanzi, 1998). Apesar dos avanços na economia e sociologia sobre a compreensão da corrupção, a ciência psicológica, e especificamente a psicologia social, ainda tem muito a avançar na investigação do fenômeno. Em um levantamento feito de 1979 a 2010 em três dos principais periódicos da área (*Journal of Personality and Social Psychology*, *Social Psychology Quarterly* e *Personality and Social Psychology Bulletin*), nenhum artigo possuía o termo “*corruption*” no título, indicando uma baixa preocupação da área com o tema (Zaloznaya, 2014). A fim de atualizar esse levantamento, em uma busca realizada em 21/06/2018 nos sites desses periódicos, nenhum artigo foi encontrado para as duas primeiras revistas. No entanto, para a *Personality and Social Psychology Bulletin* foram encontrados dois trabalhos, sendo um publicado em 2016² e outro em 2018³. Em função dessa escassez de literatura, e de possíveis contribuições da psicologia social para entender o fenômeno, Zaloznaya

¹ Disponível em:

http://www.em.com.br/app/noticia/economia/2013/08/25/internas_economia,439540/brasil-joga-r-1-trilhao-no-lixo-por-ano-com-corrupcao-descaso-e-incompetencia.shtml

² From the Immoral to the Incorruptible: How Prescriptive Expectations Turn the Powerful Into Paragons of Virtue

³ Power Corrupts, but Control Does Not: What Stands Behind the Effects of Holding High Positions

(2014) adverte sobre a necessidade de investigações sistemáticas na área sobre o tema. De acordo com a autora, a psicologia social é uma área estratégica para o estudo da corrupção por possuir arcabouço teórico e metodológico para a investigação do fenômeno em diferentes níveis de análise, contribuindo com a compreensão dos antecedentes da corrupção.

Diante dessa lacuna na literatura, o objetivo geral da presente tese é elaborar um modelo teórico para o estudo da corrupção e avaliar empiricamente processos intraindividuais e grupais do comportamento corrupto. A ênfase nesses processos ocorre em função do entendimento que esses fatores têm sido menos investigados que variáveis de um nível macro.

Para alcançar esse objetivo geral, no Capítulo 1 são discutidos desafios conceituais e metodológicos que podem ter contribuído para o baixo número de estudos sobre corrupção na psicologia social. Ainda no Capítulo 1, descrevemos o Modelo Analítico da Corrupção que fundamenta esta tese. Nos capítulos seguintes apresentamos os 5 estudos que desenvolvemos. No Capítulo 2, descrevemos os Estudos 1 e 2 que investigam o impacto exercido pelas crenças no mundo justo (CMJ) para a compreensão da corrupção, a partir de um processamento controlado da informação. No Capítulo 3, discutimos os Estudos 3 e 4 em que o nosso foco recai sobre os processos automáticos da decisão corrupta, tendo como base a Teoria dos Prospectos (Kahneman & Tversky, 1979). Já no Capítulo 4, apresentamos o Estudo 5, que investiga a corrupção no contexto das relações intergrupais.

Capítulo 1

Psicologia Social e corrupção: Desenvolvimento e apresentação de um modelo analítico

No presente Capítulo será abordado o Estudo teórico que teve como objetivo desenvolver e apresentar o Modelo Analítico da Corrupção. Este modelo será a base dos 5 estudos empíricos apresentados nesta tese. Ao longo do Capítulo, discutiremos aspectos conceituais e metodológicos que podem auxiliar na explicação do baixo interesse de psicólogos sociais em investigar a corrupção. Em seguida, apresentaremos o Modelo Analítico da Corrupção, indicando suas potencialidades e limitações, em comparação a outros modelos disponíveis na literatura sobre corrupção.

O desafio conceitual para o estudo da corrupção

Embora sejam escassos os estudos sobre corrupção em psicologia social, existe uma vasta literatura em temas afins, a exemplo da desonestidade e do comportamento antiético. É possível que um dos fatores que explique essa discrepância no interesse dos pesquisadores seja a dificuldade da mensuração confiável do construto corrupção se comparado ao conceito de desonestidade e comportamento antiético (embora em muitos relatos de pesquisa esses termos sejam tratados sem uma clara diferenciação). Para uma adequada operacionalização, é preciso identificar os limites e similaridades de cada um dos construtos, o que, até onde encontramos na literatura psicológica, não parece ter sido realizado de maneira sistemática.

O comportamento (anti)ético pode ser definido como uma conduta de um indivíduo que está submetida às normas morais de determinado grupo (Trevino, Weaver, & Reynolds, 2006). Conceitualmente, comportamento antiético se distingue do comportamento ilegal (Treviño & Nelson, 2014), já que algo pode não ser moralmente

aceito por um grupo, mas isso não implicar em sanções legais. A partir de revisões e meta-análises (Kish-Gephart, Harrison, & Treviño, 2010; Treviño, den Nieuwenboer, & Kish-Gephart, 2014), nota-se que o construto tem sido sistematicamente estudado na psicologia, sobretudo no âmbito da psicologia organizacional, tendo o modelo dos quatro estágios de Rest (1986) recebido uma forte acolhida por pesquisadores interessados no processo de tomada de decisão ética (Lehnert; Park; Singh, 2015; Treviño; Weaver; Reynolds, 2006). As pesquisas atuais em psicologia sobre comportamento antiético buscam identificar, a partir de perspectivas interacionistas, fatores individuais e contextuais para a compreensão do fenômeno (Lehnert et al., 2015).

A desonestidade envolve, assim como o comportamento antiético, a violação de normas, permitindo que se entenda a desonestidade como uma forma de expressão do comportamento antiético. Corroborando esse entendimento, em uma meta-análise sobre comportamento antiético, os autores escolheram o termo “desonestidade” como uma das palavras-chaves para investigação do construto por considerar a desonestidade como um tipo específico de comportamento antiético (Kish-Gephart et al., 2010). Apesar de ser entendida como uma expressão do comportamento antiético, a desonestidade possui algumas particularidades que a diferencia de outras ações antiéticas. Em geral, para a compreensão da desonestidade, é preciso considerar um autor, o ato em si, a vítima e os resultados esperados (Scott & Jehn, 1999).

É possível identificar contribuições de diversas áreas para a compreensão do comportamento desonesto, a exemplo da economia e da psicologia (Mazar & Ariely, 2006). Em modelos utilitaristas clássicos na economia, parte-se da premissa que o ser humano é racional e deliberativo. Desse modo, a desonestidade ocorreria a partir de uma comparação entre possíveis riscos e benefícios externos. Caso os benefícios se

sobreponham aos riscos, existe uma maior chance de ocorrência de ações desonestas (Allingham & Sandmo, 1972; Becker, 1968).

Já as teorias psicológicas, além das recompensas externas, incluem fatores ligados a recompensas internas. Existem evidências no âmbito da neurociência que, por exemplo, indicam que a realização de ações baseadas em normas socialmente aceitas, como a cooperação, ativam áreas no cérebro ligadas ao prazer, de maneira semelhante à ativação realizada a partir de recompensas externas (Rilling et al., 2002). Desse modo, a realização de uma ação honesta, por si só, pode gerar recompensas (internas) para o indivíduo. Esse entendimento tem contribuído com a realização de estudos que buscam compreender quais estratégias de racionalização podem favorecer a legitimação de uma ação desonesta reduzindo um desconforto interno (Ayal & Gino, 2011; Mazar, Amir, & Ariely, 2008), bem como o desenvolvimento de intervenções para reduzir ações desonestas (Ayal, Gino, Barkan, & Ariely, 2015).

As teorias psicológicas postulam, adicionalmente, que nem todo o processo de envolvimento em ações desonestas é consciente, já que possuímos uma série de vieses cognitivos que tornam nossa racionalidade limitada (Banaji, Bazerman, & Chugh, 2003; Kahneman & Tversky, 1979). Em muitos casos, por exemplo, ocorre que o indivíduo pode não ter clareza que determinada ação é desonesta (Darley, 2005). Para a compreensão da desonestidade, torna-se necessário, portanto, avaliar a relação entre recompensas internas, externas e possíveis vieses na tomada de decisão de uma ação desonesta.

Diante do exposto, desonestidade pode ser entendida como uma ação (não necessariamente integralmente consciente) de um indivíduo que, ao violar alguma regra, pode gerar recompensas (diretas ou indiretas) para si, bem como pode gerar prejuízos (diretos ou indiretos) a uma vítima (e.g. pessoa, organização, Estado), além de prejuízos

para si mesmo (externos ou internos). Essa definição busca mesclar elementos clássicos de teorias utilitaristas da economia (i.e. benefícios e ganhos externos) bem como de teorias psicológicas (i.e. ausência de um processo totalmente consciente, recompensas internas) (Mazar & Ariely, 2006 para uma comparação entre teorias psicológicas e teorias econômicas).

A corrupção, assim como ações antiéticas e desonestas, está associada à violação de regras e normas (a partir de uma definição legalista do fenômeno Peters & Welch, 1978). Possui ainda a premissa, também presente na desonestidade, de uma possível ocorrência de recompensas. Mas a corrupção possui uma particularidade que permite diferenciá-la dos outros comportamentos: a ideia de abuso de poder. De modo geral, a corrupção tem sido definida como abuso de um poder⁴ confiado em benefício privado (Transparency International, 2018). Apesar de ser uma definição amplamente utilizada, ela tem recebido críticas. A ideia de “poder confiado” exclui da definição, por exemplo, aqueles que tenham assumido o poder sem uma ampla confiança de todos ou de uma maioria que legitime esse poder, a exemplo dos ditadores. Adicionalmente, a ideia de que o benefício seria “privado” permite inferir que a corrupção é restrita a ganhos individuais (privados), desconsiderando dimensões mais amplas como benefícios a grupos, organizações, partidos políticos ou até mesmo a países. Em função destas e outras limitações, em uma adaptação da definição original da Transparência Internacional, entende-se a corrupção como o mau uso do poder para ganhos ilícitos (Andersson & Heywood, 2009). Esta definição supera limitações da anterior e possui um caráter generalista, abarcando uma série de comportamentos que podem ser

⁴ O conceito de poder, apresentado ao longo deste trabalho, está indissociado da análise da posição ocupada. Ou seja, entende-se como posição de poder aquela em que o indivíduo tem autonomia e liberdade para tomar determinada decisão. Abuso de poder então envolve um proveito da posição ocupada. Não será alvo de discussão, na presente tese, a noção de poder como construto específico da psicologia social e organizacional.

entendidos como corruptos. As causas e consequências da corrupção têm sido estudadas, sobretudo, em um nível macro, em que se verificam efeitos negativos em diferentes setores da sociedade, a exemplo da educação e saúde (Azfar et al., 2001; Mauro, 1995; Pellegrini, 2011; Tanzi, 1998).

Conceitualmente, a relação entre comportamento antiético, comportamento desonesto e comportamento corrupto pode ser observada na Figura 1.

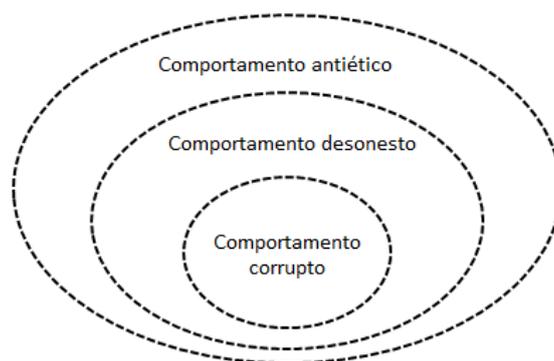


Figura 1 – Diagrama de relações entre os tipos de comportamento

Como observado na Figura 1, comportamento antiético englobaria o comportamento desonesto, que por sua vez inclui o comportamento corrupto. O eixo comum a todos seria a violação de alguma norma ou regra. Observa-se que a corrupção é entendida no diagrama como um fenômeno mais específico, sobretudo por sua característica de abuso de poder que é prescindível na definição dos outros construtos.

É importante destacar que, apesar do diagrama representar apenas a relação entre os três construtos, cada um destes pode possuir inúmeros subtipos. O comportamento corrupto, por exemplo, apesar de ser o mais específico no diagrama, possui diferentes facetas e formas de expressão, a exemplo do cronismo e do suborno.

O cronismo, também chamado de “capitalismo de compadrio”, é um tipo de corrupção usual no contexto brasileiro (Rego, 2017), que pode ser entendido como um mecanismo de favorecimento em que A beneficia B, em detrimento de C, tendo como

base uma norma de reciprocidade entre A e B (ou seja, B beneficiou A em situação anterior e agora será recompensado) (Khatri, Tsang, & Begley, 2006). Para melhor compreender o fenômeno, basta pensarmos nos financiamentos de campanha para políticos no Brasil. Uma empresa financia a campanha de políticos, e, posteriormente, esses políticos, caso eleitos, buscam formas de beneficiar as empresas “parceiras”. São inúmeros os exemplos de episódios como estes no contexto brasileiro⁵, o que, inclusive, favoreceu a discussão sobre proibição de financiamento privado (pessoa jurídica) de campanhas⁶.

Além do cronismo, outra forma usual de expressão da corrupção é o suborno. O suborno se configura como um tipo específico de corrupção em que o corruptor oferece dinheiro ou afins (o suborno) para o corrompido que, em função de sua posição, oferece vantagens em troca. O suborno possui uma característica interacional que, muitas vezes, em função de aspectos culturais, pode ser confundido com a ideia de presentes e formas de agradecimento (Steidlmeier, 1999). No entanto, profissionais precisam ter clareza de sua natureza antiética (James, 2002), independente dos possíveis benefícios obtidos.

Deve-se ressaltar, sobre a proposta conceitual, que, embora se admita que a violação de normas ou regras é o elemento transversal aos três fenômenos (comportamento antiético, desonestidade e corrupção), deve-se ter em vista que esta conceituação se baseia em um olhar mais global sobre as normas e regras avaliadas. Existem situações que a desonestidade e a corrupção são legitimadas em pequenos grupos ou organizações por normas descritivas (normas que indicam o que efetivamente as pessoas fazem), no entanto, ainda assim, existem normas injuntivas (o que se sabe que é o correto a fazer), em uma dimensão mais societal, que estão sendo violadas.

⁵ Exemplo desta prática está disponível em: <http://politica.estadao.com.br/noticias/geral,grupo-doador-de-campanha-de-temer-recebe-beneficio-de-aliado-em-porto,10000006082>

⁶ Disponível em: <http://g1.globo.com/politica/noticia/2015/09/supremo-decide-proibir-doacoes-de-empresas-para-campanhas-eleitorais.html>

Ressalta-se também que se optou por linhas tracejadas no diagrama para indicar que, apesar do esforço conceitual, esses limites nem sempre serão claramente percebidos quando da ocorrência natural dos fenômenos. Mas isso não significa que os pesquisadores devem abrir mão dessa diferenciação. A distinção conceitual entre cada fenômeno contribui com sua melhor operacionalização e conseqüentemente com sua melhor investigação.

Identificamos uma baixa preocupação de pesquisadores em diferenciar a corrupção de temas afins. Dificuldades na definição e delimitação dos construtos implicam em uma maior dificuldade nas suas operacionalizações para a realização de pesquisas. Elaboramos uma proposta de diferenciação e aproximação entre os conceitos que busca superar o desafio conceitual.

O desafio metodológico para o estudo da corrupção

Percebe-se, a partir do diagrama e dos conceitos apresentados, que operacionalizar o comportamento corrupto envolve certo grau de complexidade. Por um lado, considerando os métodos mais comumente utilizados em pesquisa psicológica, é preciso criar desenhos de pesquisa e utilizar medidas que incluam a violação de regras, o abuso de poder e possíveis ganhos ilícitos. Por outro lado, o desafio conceitual deve ser levado em conta, não só por quem lança mão de desenhos de pesquisa, mas também para os pesquisadores que optam por trabalhar com dados secundários. A seleção dos dados secundários deve ocorrer a partir de uma definição conceitual rigorosa para uma maior precisão sobre o fenômeno investigado.

Apesar das especificidades do conceito, é possível identificar na literatura algumas estratégias utilizadas para mensurar o fenômeno (Sampford, Shacklock, Connors, & Galtung, 2006). Segundo Judge, McNatt e Xu (2011), as três principais

medidas encontradas nos estudos sobre corrupção são o Índice de Controle de Corrupção (ICC), o Índice de Corrupção (IC) e o Índice de Percepção de Corrupção (IPC). Além dessas três medidas enfatizadas pelos autores, para fins da pesquisa psicológica, merece destaque também a Escala Intercultural de Corruptibilidade Empresarial (EICE) (Leong & Lin, 2009) em função de seu potencial uso em pesquisas sobre comportamento organizacional, bem como tendo em vista as evidências de sua relação com algumas variáveis psicológicas.

O Índice de Controle da Corrupção (ICC) é uma das medidas usadas pelo Banco Mundial para compor os Indicadores de Governança Mundial (IGM). O ICC avalia a percepção sobre em que medida o poder público é exercido para ganhos privados. A medida varia de -2,5 a + 2,5, sendo que valores maiores indicam maior controle de corrupção. Os dados são obtidos a partir de diferentes fontes, como organizações não governamentais, *surveys* realizados por firmas, organizações públicas, dentre outros (Kaufmann, Kraay, & Mastruzzi, 2009, 2010).

O Índice de Corrupção (IC) é uma medida utilizada pelo *Political Risk Services* (PRS) para compor o índice de risco político. O IC varia de 0 a 6, sendo que maiores valores na medida representam menores índices de corrupção. A medida vem sendo usada desde 1980, e busca identificar a capacidade de empresas para influenciar o processo político, a frequência de subornos em negócios, bem como os benefícios obtidos pelo clientelismo em sobreposição ao mérito (Judge et al., 2011).

O Índice de Percepção de Corrupção é a medida usada pela Transparência Internacional, organização não governamental fundada em 1993, que tem como meta combater a corrupção ao redor do mundo. O IPC baseia-se na investigação da percepção, que os indivíduos de determinado país possuem, sobre o quão corrupto é o setor público local. A partir do IPC, a Transparência Internacional tem apresentado um

ranking comparando os índices de corrupção entre os países. O IPC é a principal medida utilizada para mensurar a corrupção (Transparency International, 2016), não se restringindo à investigação no setor público, possuindo evidências satisfatórias de confiabilidade (Lancaster & Montinola, 1997).

A EICE configura-se como uma medida intercultural de atitude frente a práticas corruptas no contexto empresarial. A medida avalia o grau de permissividade do indivíduo frente ao comportamento corrupto, focando na análise de situações em que há negociação entre membros de diferentes culturas. Nesse sentido, a EICE não se caracteriza como uma medida autorreferente de intenção de corrupção, mas sim de aceitação frente a determinadas práticas. A escala é composta por 14 itens em escala likert de 5 pontos, em que maiores valores indicam uma maior permissividade em aceitar práticas corruptas no contexto empresarial. Em seu estudo de validação, a medida apresentou índices satisfatórios de confiabilidade e apresentou relações significativas com construtos psicológicos, a exemplo da relação positiva com a flexibilidade e negativa com neuroticismo, conscienciosidade e sociabilidade (Leong & Lin, 2009).

Apesar de considerarmos a utilidade de medidas de intenção e de percepção de corrupção, ambas são passíveis de críticas. Sobre as medidas de intenção, há evidências que nem sempre a intenção de se comportar corresponde ao comportamento propriamente dito, em outras palavras: as pessoas não necessariamente fazem o que dizem. Em um estudo clássico em psicologia social (LaPiere, 1934), o pesquisador entrou em contato com hotéis e restaurantes estadunidenses a fim de saber se os estabelecimentos receberiam pessoas de origem chinesa, em um período histórico de grande preconceito em relação aos chineses. Do total de estabelecimentos contatados, 92% responderam que não os aceitariam como clientes (intenção de comportamento).

No entanto, quando efetivamente um casal de chineses foi aos estabelecimentos, houve rejeição (comportamento) em apenas um estabelecimento, indicando uma baixa correlação entre intenção e comportamento. Nessa linha de estudos, em uma meta-análise, verificou-se que para uma pequena mudança de comportamento, é preciso uma mudança mais severa na intenção de se comportar (Webb & Sheeran, 2006).

Adicionalmente, no caso específico de pesquisas que investigam assuntos sensíveis, como é o caso da corrupção, tende a ocorrer também um processo de desejabilidade social, que se baseia em o participante responder conforme aquilo que ele acredita que é o socialmente esperado, ao invés de relatar sua verdadeira intenção, o que dificulta ainda mais a mensuração precisa do fenômeno.

Além da baixa precisão de medidas de intenção, existem problemas também em medidas de percepção de corrupção. Medidas de percepção de corrupção não necessariamente refletem o comportamento corrupto (Mocan, 2008). De acordo com o autor, a ocorrência real de eventos corruptos em um país não impacta diretamente na percepção dos indivíduos. Ou seja, a despeito da ocorrência do fenômeno, os indivíduos podem não ter acesso às informações sobre os episódios, não gerando altos índices de percepção de corrupção, ainda que o fenômeno seja recorrente.

Além dos problemas que envolvem a relação percepção-intenção-comportamento, outras limitações são apontadas sobre as medidas de corrupção. Em uma comparação entre os três principais índices (ICC, IC e IPC), verificou-se que o IC da *Political Risk Services* apresentou menor acurácia em representar o construto corrupção de maneira precisa. No entanto, o ICC e o IPC, por serem construídos como um índice agregado e se configurarem como medidas multidimensionais, acabaram apresentando menor validade discriminante (Neumann & Graeff, 2010). De acordo com os autores, esses índices não discriminam de maneira precisa corrupção e democracia,

diferente do que seria esperado conceitualmente. Ademais, em função da natureza multidimensional, acabam apresentando problemas de multicolinearidade, o que afeta a precisão dos dados, bem como a interpretação dos resultados quando estes instrumentos são utilizados.

Além de cuidados relacionados ao uso de medidas válidas e fidedignas, outra dimensão metodológica que merece atenção se refere aos desenhos de pesquisa. Em função de uma tradição baseada em estudos correlacionais, há, em muitas pesquisas, uma dificuldade de se estabelecer uma relação causal de variáveis antecedentes com a corrupção. O uso de experimentos (Frank & Schulze, 2000 como exemplo do primeiro experimento sobre corrupção desenvolvido na economia) podem, nesse sentido, contribuir com a compreensão de relações causais no estudo do tema. Apesar da dificuldade em operacionalizar o comportamento corrupto em laboratório, há evidências de que os experimentos sobre corrupção possuem validade externa (Armantier & Boly, 2012), bem como bom potencial de compreender e intervir no fenômeno.

O desafio metodológico envolve, portanto, dificuldades na mensuração confiável do construto bem como um cuidado com desenhos de pesquisa que permitam identificar antecedentes da corrupção. Diante disso, sobre a mensuração, é preciso dispor, em um nível societal, de dados sobre o comportamento corrupto oriundos de fontes secundárias, a exemplo de condenações de políticos, empresários ou demais envolvidos em corrupção. Ainda que essas informações sejam relevantes, devem ser interpretadas com parcimônia, uma vez que um país pode ser corrupto, mas as pessoas não serem condenadas. Nesse caso, o baixo índice de condenações não significa ausência de corrupção, mas sim instituições frágeis em detectar e intervir no fenômeno (Neumann & Graeff, 2010).

Além disso, em um nível micro e meso de análise, é preciso utilizar medidas que permitam mensurar o comportamento corrupto, e não apenas sua intenção. Nos estudos sobre desonestidade e comportamento antiético, observa-se que pesquisas de campo (Pierce & Balasubramanian, 2015) ou pesquisas de laboratório com variável dependente comportamental são alternativas às medidas de intenção (Köbis, van Prooijen, Righetti, & Van Lange, 2017; Mazar et al., 2008; Van 't Veer, Stel, & van Beest, 2013). Estratégias comportamentais de avaliação da corrupção são descritas e utilizadas nos Estudos 4 e 5 da presente tese. Sobre desenhos de pesquisa que favoreçam a compreensão de relações causais, os experimentos podem ser uma alternativa. Na presente tese, os Estudos 3, 4 e 5 possuem um desenho experimental buscando identificar o efeito da aversão à perda (Estudos 3 e 4) e do favorecimento endogrupo (Estudo 5) na corrupção.

Modelos teóricos sobre corrupção

Verifica-se que, apesar do crescente interesse no estudo da corrupção desde a década de 1990, parece haver uma pulverização de estudos sobre o tema, sem uma colaboração efetiva entre áreas afins, bem como sem o desenvolvimento de modelos teóricos que orientem as investigações. Dentre os 42 estudos utilizados para compor uma meta-análise, 26 não apresentaram nenhum modelo teórico que os fundamentasse (Judge et al., 2011). Um dos modelos teóricos utilizados, que representou uma exceção no levantamento feito, foi a Abordagem de Escolha Institucional (AEI) (Collier, 2002).

A AEI é uma proposta interdisciplinar para a compreensão da corrupção. Parte-se do pressuposto que a corrupção é um fenômeno que ocorre nas instituições (ou tangencialmente a estas) e que pode ser explicado ao avaliar uma tomada de decisão

individual circunscrita por diferentes fatores políticos, econômicos e culturais (Collier, 2002). A AEI pode ser visualizada na Figura 2.

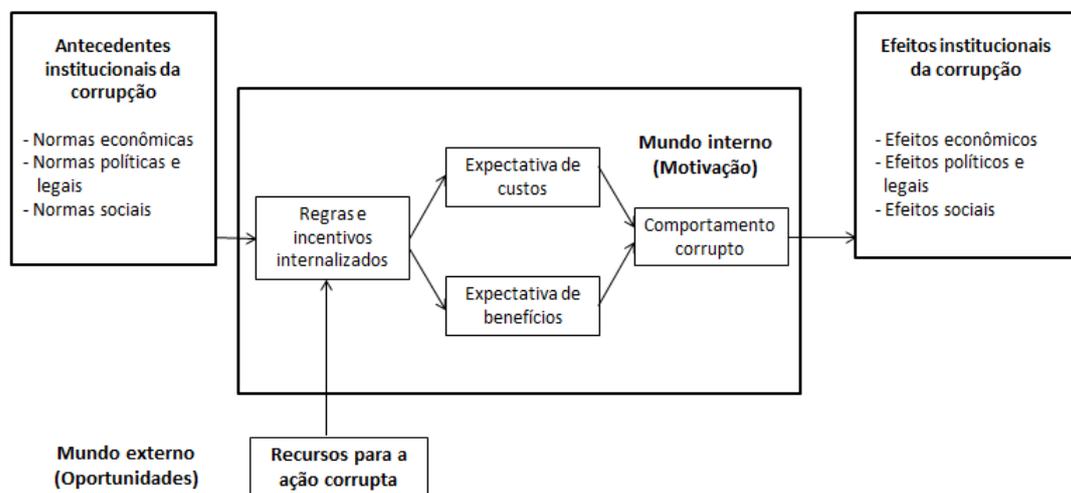


Figura 2 – Abordagem da Escolha Institucional (adaptado)

Como pode ser visualizado na Figura 2, a AEI propõe a existência de “dois mundos” para compreensão da corrupção. O “mundo interno” se refere ao nível de análise micro, e envolve o processo de tomada de decisão individual para agir de maneira corrupta. Há uma influência de modelos clássicos da economia (ver Becker, 1968) na análise deste “mundo”, uma vez que o autor considera que a tomada de decisão se baseia em uma avaliação deliberativa das expectativas de custos e benefícios de sua ação. Caso as expectativas de benefícios se sobreponham às expectativas dos custos, há maior probabilidade que a ação ocorra (Collier, 2002).

No entanto, na visão do autor, esse processo de tomada de decisão individual ocorre circunscrito a um “mundo externo”. A decisão individual é influenciada por normas políticas, econômicas e socioculturais que se situam no “mundo externo” ao indivíduo. Neste “mundo”, além de serem encontrados preditores do comportamento corrupto, é onde se localizam também as principais consequências econômicas, políticas

e sociais da corrupção. Essas consequências, por sua vez, acabam influenciando o surgimento de novas normas, caso as ações corruptas tenham sido legitimadas e não punidas (Collier, 2002), contribuindo para o surgimento de uma “cultura de corrupção”.

Apesar da AEI permitir avanços ao propor uma perspectiva interdisciplinar, a abordagem é passível de críticas. No “mundo interno”, o autor apresenta um modelo de tomada de decisão baseado em modelos utilitaristas, usuais na economia. Uma série de estudos sobre o processo de tomada de decisões em finanças (Kahneman & Tversky, 1979), bem como investigações sobre desonestidade (Mazar & Ariely, 2006), indicam que esse entendimento é restritivo, já que existe uma série de vieses que interferem no processo de tomada de decisão que vão além de uma escolha deliberada entre expectativas de custos e benefícios. Outro elemento que pode ser criticado é a dicotomia “interno” e “externo” como fonte de explicação do comportamento. Há uma tradição de literatura em psicologia que busca compreender o comportamento a partir de diferentes níveis de análise (Doise, 1980, 2002), considerando fatores biológicos, culturais e inter-relacionais (Fiske & Taylor, 2013), superando uma dicotomia indivíduo e sociedade. Ademais, a proposta restritiva “mundo interno” e “mundo externo” desconsidera, por exemplo, a influência dos grupos e equipes no comportamento, algo que tem sido sistematicamente estudado no âmbito da psicologia social (Hogg & Tindale, 2001).

Para além da AEI, Dimant e Schulte (2016) também propõem uma perspectiva interdisciplinar que avalie a corrupção. Ademais o “mundo externo” e “mundo interno”, também abordados na AEI, os autores indicam a existência de um “mundo meso”. Apesar da inclusão desta dimensão, segundo Dimant e Schulte (2016), a proposta deve ser entendida como uma “abordagem do mundo interno para o mundo externo”⁷ (p.58). Nota-se que, apesar de ser utilizada uma terminologia mais próxima da discussão usual

⁷ Inner-to-outer-world approach no texto original.

sobre níveis de análise, os autores ainda parecem analisar o comportamento a partir de uma dicotomia interno-externo. Apesar desta crítica, a proposta favorece a compreensão do comportamento corrupto de maneira interdisciplinar e, em certa medida, multinível.

A Figura 3 representa a perspectiva proposta.

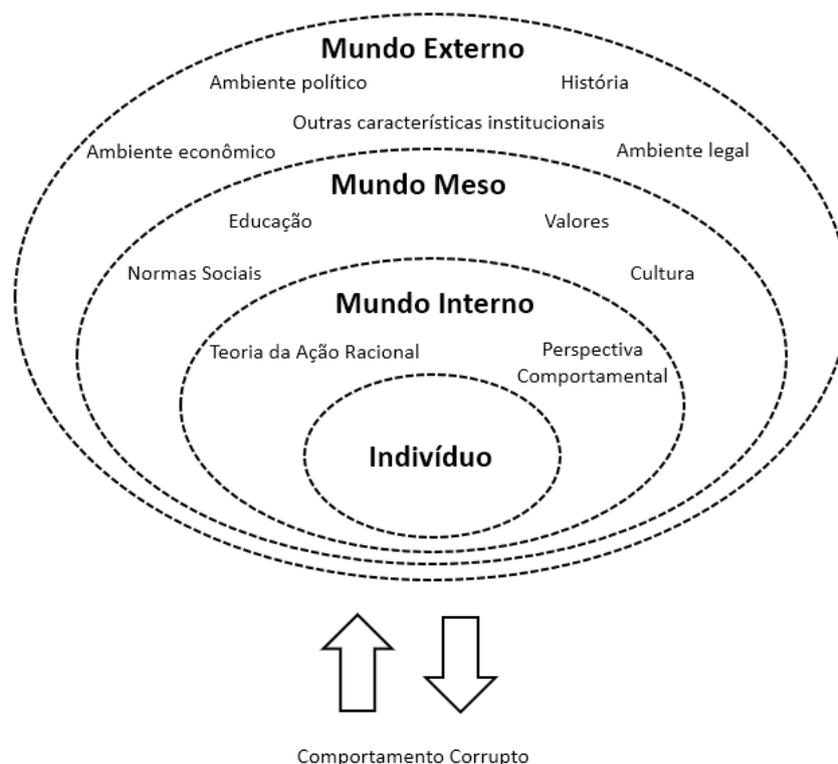


Figura 3 - Perspectiva interdisciplinar do comportamento corrupto (adaptado)

De acordo com Dimant e Schulte (2016), o “mundo interno”, além de levar em conta processos racionais de uma tomada de decisão, considera também uma “perspectiva comportamental” que, sob o arcabouço teórico da economia comportamental, favorece a análise de processos menos deliberados da corrupção. Neste ponto, percebemos avanços se comparado à AEI, na medida em que processos menos conscientes são inseridos na proposta. Entende-se, portanto, que a ação corrupta não é integralmente racional e deliberativa como pressupunha o “homo economicus” da economia tradicional que fundamenta a AEI.

Já no “mundo meso”, Dimant e Schulte (2016) indicam a importância de avaliar fatores criminológicos e sociológicos, a exemplo de normas sociais, valores, cultura e educação. Os autores argumentam que o “mundo meso” analisa interações sociais, no entanto, a descrição feita envolve em maior grau a alusão a variáveis comumente tratadas, no âmbito da psicologia social, como variáveis macro (a exemplo da cultura). Apesar de haver menção ao papel das interações sociais, o papel exercido pelos grupos não é algo que ganha destaque nesta dimensão proposta pelos autores. O “mundo meso” então acaba sendo mais uma extensão do “mundo externo” do que propriamente uma análise das interações sociais e processos grupais.

Sobre o “mundo externo”, são considerados fatores extrínsecos ao indivíduo que possam alguma influência direta ou indireta na corrupção. Dimant e Schulte (2016) ressaltam a história, geografia, economia, política e aspectos jurídicos como fatores a serem considerados nesta dimensão. São analisados, por exemplo, o efeito de estruturas burocratizadas, o papel exercido por instituições políticas e jurídicas, e até mesmo as repercussões do histórico de colonização na corrupção. Essa dimensão, conceitualmente, se aproxima do “mundo externo” da AEI.

Apesar de mais completa que a AEI, possuindo importantes avanços como a consideração de processos menos racionais e deliberados, a proposta realizada por Dimant e Schulte (2016) possui limitações. Apesar da indicação do “mundo meso”, sua descrição não parece focar na análise dos processos grupais, se configurando mais como uma extensão do “mundo externo”, do que propriamente como uma dimensão específica para análise do impacto dos grupos no comportamento corrupto. Adicionalmente, apesar de buscar uma compreensão do fenômeno por meio de níveis de análise, os autores, em certa medida, parecem tratar o fenômeno ainda a partir de uma dicotomia interno-externo, na medida em que definem o “mundo externo” como local

das “oportunidades extrínsecas”⁸ (p.66) ao indivíduo, além de indicar que a proposta deve ser entendida como uma “abordagem do mundo interno para o mundo externo” (p.58).

Entendendo a corrupção como um fenômeno processual e sistêmico, em que sua compreensão não pode se restringir a uma dicotomia “mundo interno” e “mundo externo”, Ashforth, Gioia, Robinson e Trevino (2008) propõem que se investigue a corrupção, no âmbito das organizações, a partir de cinco eixos: visão micro, visão macro, visão ampla, visão de longo prazo e visão profunda.

A visão micro refere-se a uma análise dos processos individuais, a exemplo de variáveis demográficas e fatores disposicionais que expliquem o comportamento corrupto. Os autores, diferente da AEI, já destacam a existência de vieses em uma tomada de decisão individual como importante elemento para a compreensão da corrupção. Ashforth et al. (2008) argumentam ainda que uma análise exclusivamente intraindividual favoreceria o entendimento simplista que basta retirar “as maçãs podres” que a corrupção cessaria. Porém, a compreensão dos outros níveis de análise indica que o fenômeno, e conseqüentemente seu combate, tende a ser mais complexo.

A visão macro, pressupõe que o contexto organizacional pode contribuir com a corrupção, na medida em que existem normas sociais que podem criar organizações corruptas para além dos indivíduos que a compõem. Por exemplo, as organizações podem criar metas difíceis de serem alcançadas honestamente que, alinhadas a uma cultura de forte competitividade, podem favorecer práticas corruptas. O nível macro inclui ainda, de acordo com os autores, estudos que avaliem índices nacionais e internacionais de corrupção.

⁸ “The external world includes all other elements representing extrinsic opportunities that directly or indirectly have an influence on corruption” no texto original

Uma vez que a corrupção afeta amplamente o sistema social, Ashforth et al. (2008) propõem que a corrupção seja também estudada a partir de uma visão ampla, que envolve, por exemplo, uma compreensão de oferta e procura por ações corruptas. Afinal, se existem corrompidos, existem corruptores e um sistema mais amplo que favorece a existência desses “papéis sociais”.

Investigar a corrupção a partir de uma visão de longo prazo, para Ashforth et al. (2008), significa compreender que a corrupção é um fenômeno antigo, sendo preciso considerar seus determinantes históricos. Por fim, a corrupção deve ser investigada também a partir de uma visão profunda, o que significa assumir uma proposta interdisciplinar abarcando contribuições de diferentes áreas.

Modelo Analítico da Corrupção

Considerando a escassez de perspectivas teóricas que orientem o estudo da corrupção de maneira interdisciplinar (Judge et al., 2011), bem como a importância da compreensão de processos psicossociais para uma adequada investigação sobre a corrupção (Zaloznaya, 2014), propomos o desenvolvimento do Modelo Analítico da Corrupção (MAC) que contempla as diferentes visões que devem ser dadas ao estudar o tema (Ashforth et al., 2008) bem como uma preocupação em articular níveis de análise (Dimant & Schulte, 2016). O modelo pode ser visualizado na Figura 4.

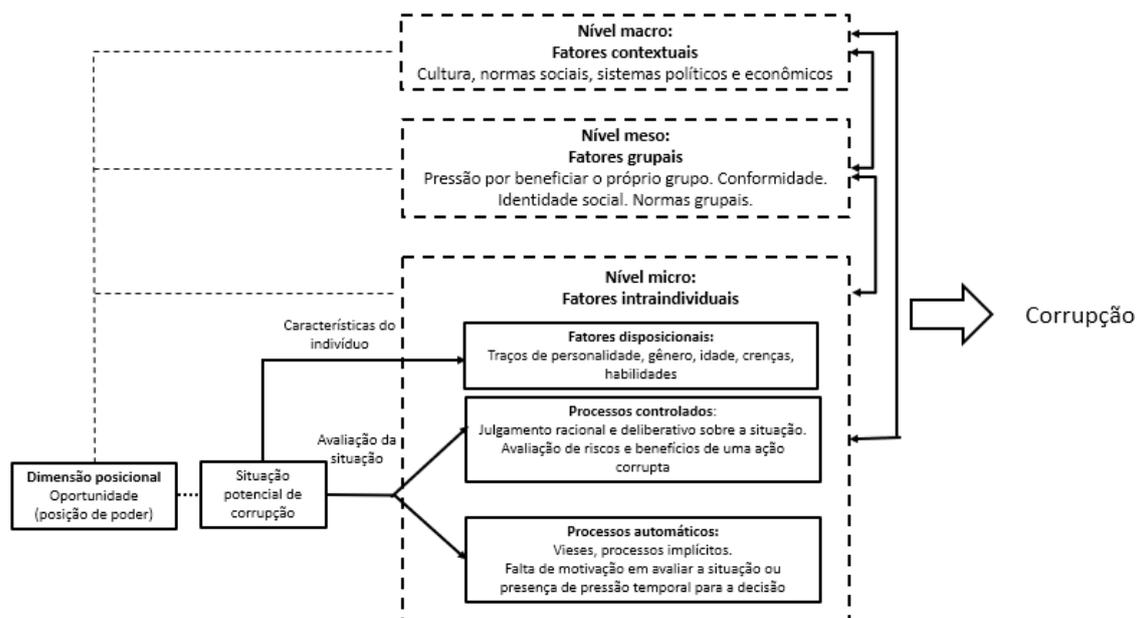


Figura 4 – Modelo Analítico da Corrupção

Conforme definição que endossamos na presente tese, a corrupção deve ser entendida como uma situação de abuso de poder para ganhos ilícitos (Andersson & Heywood, 2009). Em função desse entendimento, a análise do comportamento corrupto deve ser iniciada com a inspeção da dimensão posicional, que engloba as oportunidades de realizar a ação devido à posição ocupada pelo indivíduo.

Dimensão posicional

Uma vez que se ocupa uma posição de poder, podem surgir situações potenciais de corrupção em que o indivíduo poderá ou não agir de maneira corrupta. Levar em consideração a dimensão posicional significa, portanto, aceitar que a posição que o indivíduo ocupa na situação investigada, dentro de determinado contexto, é relevante na análise dos processos psicossociais (Pereira & Araújo, 2013). Por exemplo, no caso da corrupção, podem ser testadas diferenças e semelhanças entre processos que interferem no ato corrupto, quando avaliado o corrompido (aquele que está na situação de poder e aceita se corromper) e o corruptor (indivíduo que busca ativamente benefícios a partir

do ato ilícito do corrompido). Alguns estudos já tem considerado essa diferença no momento de elaboração dos cenários pesquisados (Bai, Liu, & Kou, 2016), indicando a possível existência de processos psicossociais distintos na compreensão do comportamento corrupto quando analisadas as diferentes posições ocupadas. Além disso, a legislação brasileira já demonstra cuidado com este ponto ao diferenciar os crimes de corrupção ativa e passiva, ressaltando papéis distintos na ação corrupta. Outra vertente de análise do fenômeno, considerando a dimensão posicional, envolve investigar em que medida o poder, em si, gerado pela posição que se ocupa é capaz de favorecer o ato corrupto em específico, bem como práticas antissociais em geral. Sobre este aspecto, há evidências que o poder pode favorecer comportamentos que visam um benefício próprio. No entanto, esse efeito tende a ocorrer em indivíduos com uma fraca identidade moral (DeCelles, DeRue, Margolis, & Ceranic, 2012). Verifica-se ainda que em circunstância em que o poder é percebido como uma forma de influência sobre os outros, a posição de poder pode favorecer maiores índices de agressividade e de exploração em relação aos “subordinados” (Cislak, Cichocka, Wojcik, & Frankowska, 2018).

Em termos práticos, não é difícil observar que a corrupção tenha origem a partir da oportunidade gerada por uma posição de poder, e, conseqüentemente, como levar em conta esta dimensão é fundamental para a compreensão do comportamento corrupto. Em 2017, um político brasileiro foi considerado, pelo Ministério Público Federal, um “criminoso em série” contra a administração pública brasileira⁹ em função de suas práticas corruptas. Não coincidentemente, o referido político ocupou diversos cargos públicos até ser preso em 2017, sendo acusado de desvio de dinheiro desde seu primeiro

⁹ Disponível em: <https://g1.globo.com/politica/noticia/mpf-geddel-e-criminoso-em-serie-e-faz-do-crime-carreira-profissional.ghtml>

cargo em 1983¹⁰. Cabe então a reflexão: para quem se está dando a oportunidade de ocupar posições de poder no Brasil, gerando, conseqüentemente, potenciais situações de corrupção? Os noticiários brasileiros parecem revelar que as escolhas não têm sido acertadas, sobretudo porque, na realidade brasileira, a negociação de cargos funciona como “moeda de troca” no âmbito político¹¹.

É importante destacar que, embora entendamos a análise da dimensão posicional como “a porta de entrada” da compreensão do comportamento corrupto, ela deve ser entendida como um fator transversal a todas as dimensões do modelo (conforme linhas que conectam a dimensão posicional com os demais níveis do modelo). Por exemplo, quando analisados traços de personalidade e seu impacto na corrupção, recomendamos que seja investigado este impacto considerando a distinção entre a posição de corrompido e de corruptor. O mesmo vale para dimensão grupal: o impacto exercido pelo grupo será semelhante quando a situação envolver corrompidos se comparado aos corruptores? Acreditamos que a atenção à dimensão posicional contribuirá com uma maior clareza sobre preditores da corrupção.

Nível micro: aspectos intraindividuais da corrupção

Após a compreensão da dimensão posicional, passemos à análise dos fatores intraindividuais (nível micro) do MAC, que possui elementos equivalentes à visão micro de Ashforth et al. (2008) e ao mundo interno da Abordagem da Escolha Institucional (Judge et al., 2011). Propusemos, nesta dimensão, a análise das características do indivíduo (traços disposicionais), bem como a compreensão dos

¹⁰ Disponível em: <https://oglobo.globo.com/brasil/geddel-acusado-de-desvios-desde-1983-em-seu-primeiro-cargo-publico-21802903>

¹¹ Disponível em: <http://g1.globo.com/politica/blog/andreia-sadi/post/por-votos-temer-sinaliza-deputados-com-cargos-de-segunda-e-terceiro-escaloes.html>

mecanismos pelos quais as pessoas avaliam a potencial situação de corrupção (processamento da informação).

Em relação às características do indivíduo, um elemento comumente investigado é o gênero. Há evidências que mulheres são menos corruptas do que homens (Breen, Gillanders, McNulty, & Suzuki, 2017; Dollar, Fisman, & Gatti, 2001; Swamy, Knack, Lee, & Azfar, 2001). Em função dos menores índices de corrupção identificados em certas pesquisas, alguns autores, e até mesmo o Banco Mundial, recomendaram que a presença de mulheres em cargos de poder se configuraria como uma estratégia de melhor governança e potencial combate à corrupção (Swamy et al., 2001; World Bank, 2001). Não apenas pesquisadores, mas também a população em geral parece endossar o discurso de que as mulheres no poder podem contribuir com o combate à corrupção, sobretudo por conta da crença de que mulheres são mais avessas ao risco, bem como se configuram como “outsiders” da política (Barnes, Beaulieu, & Saxton, 2018). No entanto, quando analisado em conjunto o gênero com as oportunidades de corrupção no setor público, as evidências não parecem ser suficientes para se afirmar que mulheres efetivamente são menos corruptas (Alhassan-Alolo, 2007). Argumenta-se que, na verdade, governos que possuem mais mulheres em posição de poder só são menos corruptos em função de uma democracia liberal que favorece que sejam eleitas, e, na verdade, a democracia liberal, em si, que estaria associada a menores índices de corrupção (Sung, 2003). A investigação sobre gênero parece caminhar para a necessidade de identificação de moderadores de sua relação com a corrupção, bem como se existem formas mais “típicas” de corrupção quando considerado cada gênero.

Além do gênero, outras características do indivíduo podem ser avaliadas na compreensão dos fatores disposicionais da corrupção. Em uma investigação sobre

crimes do colarinho branco¹², verificou-se que aqueles que cometeram o crime possuíam maiores índices de hedonismo, narcisismo, conscienciosidade e menores índices de autocontrole (Blickle, Schlegel, Fassbender, & Klein, 2006). Os criminosos do colarinho branco parecem ainda possuir menores índices de conscientização social se comparado a indivíduo em posição de poder que não cometeram tais crimes (Collins & Schmidt, 2006).

Ainda sobre fatores intraindividuais, pesquisadores tem avaliado também as crenças que os indivíduos endossam sobre a justiça no mundo e em que medida estas são preditoras da corrupção. Verificou-se que uma maior percepção de justiça, tendo como base as crenças no mundo justo (Lerner, 1980), se associou a menores índices de percepção e intenção de corrupção (Bai, Liu, & Kou, 2014; Bai et al., 2016).

Além de evidências oriundas de pesquisas específicas sobre corrupção, podem ser considerados também achados de pesquisas sobre comportamento antiético e desonestidade que indiquem possíveis variáveis relevantes para a compreensão do comportamento corrupto (ver Lehnert et al., 2015; Trevino et al., 2006). Verifica-se, por exemplo, que quanto menor o desenvolvimento cognitivo moral do indivíduo há maior probabilidade de que se comporte de maneira antiética (Detert, Treviño, & Sweitzer, 2008; Knoll, Lord, Petersen, & Weigelt, 2016), sendo que diferenças individuais em percepção de culpa moderam essa relação (Johnson & Connelly, 2016).

Além dos fatores disposicionais citados, algumas pesquisas têm buscado também identificar as habilidades de uma pessoa desonesta. Existem evidências, por exemplo, que pessoas mais criativas apresentam maiores índices de desonestidade (Gino & Ariely, 2012). De acordo com os autores, pessoas criativas possuem maior

¹² Um subtipo de crime associado à corrupção

capacidade para justificar as próprias ações, aumentando as chances de que se comportem de maneira desonesta.

Somado à investigação das características do indivíduo, o nível micro do MAC pressupõe a importância de analisar de que modo a informação sobre o potencial ato corrupto é processada e, conseqüentemente, como isso influencia uma tomada de decisão. Baseado em uma tradição de pesquisa sobre o processamento duplo da informação (Evans, 2008), o MAC prevê que a decisão por uma ação corrupta pode ser regida por processos controlados e\ou automáticos. O MAC se alinha, neste ponto, a investigações sobre a cognição moral que tem analisado em que medida comportamentos que buscam um favorecimento próprio são mais intuitivos ou racionais (Hallsson, Siebner, & Hulme, 2018).

Há evidências que em situações que o indivíduo possui tempo e recursos cognitivos amplos para uma decisão cuidadosa, irão prevalecer os processos controlados (Evans & Stanovich, 2013). Neste caso, o indivíduo poderá fazer uma análise cuidadosa de riscos e benefícios de uma ação corrupta. Esse entendimento está de acordo ao postulado pela AEI, e aos modelos utilitaristas de tomada de decisão em geral. Tendo como base especificamente a Teoria Geral do Crime (Becker, 1968), espera-se que, em uma tomada de decisão racional, dentre outros fatores, o indivíduo avalie os ganhos que podem ser obtidos pela corrupção em comparação aos obtidos por meio de ações legais; os riscos de ser descoberto e punido; bem como o grau de severidade da punição, caso seja descoberto (Witt & Dryden-Witte, 2002). Nesse sentido, há evidências que uma maior percepção de risco diminui a intenção de agir de maneira corrupta (Bai et al., 2014, 2016). Novamente, se analisarmos o contexto brasileiro, o cenário é preocupante. No Brasil, 97% dos crimes de corrupção ficam impunes¹³, sendo que os condenados por

¹³ Disponível em: <http://www2.camara.leg.br/camaranoticias/noticias/POLITICA/514429-97-DOS-CRIMES-DE-CORRUPCAO-NO-BRASIL-FICAM-IMPUNES,-DIZ-DALLAGNOL.html>

corrupção são os principais beneficiários do não cumprimento de pena, em função do alto poder aquisitivo que possuem¹⁴. Em se tratando de uma avaliação racional e deliberada, os riscos de agir de maneira corrupta no Brasil ainda parecem baixos se comparado aos benefícios recebidos pelos atos delituosos, o que evidencia uma certa ineficiência das leis atuais de combate à corrupção (ver De Carli, 2016 para uma análise da lei 12.846/2013 - Lei Anticorrupção).

Somado a esse processo de avaliação da situação em seus riscos e benefícios, um processamento mais controlado e consciente pode favorecer práticas desonestas em função do uso de justificativas que legitimem o comportamento (Ayal & Gino, 2011). Em situações que o indivíduo possa justificar suas ações revestindo-as com um aspecto de “legalidade” ou de benefícios morais mais amplos (Gino & Pierce, 2009) é mais provável que o comportamento desonesto ocorra. De acordo com a Teoria da Manutenção do Autoconceito, o uso de justificativas favorece que o indivíduo mantenha os ganhos externos da desonestidade ao passo que reduz um desconforto interno por ter agido de forma desonesta (Mazar et al., 2008).

Considerando uma tradição de pesquisa, baseada em modelos utilitaristas, que analisa processos mais racionais do comportamento corrupto, no Capítulo 2 são apresentados os Estudo 1 e 2 que investigaram processos deliberados de uma decisão corrupta, permitindo assim apresentar evidências dessa dimensão do MAC. Os Estudos 1 e 2 possuíram então como objetivo geral avaliar a influência da percepção de riscos de punição na relação entre crenças no mundo justo e corrupção.

Apesar da relevância de avaliar variáveis ligadas a um processo mais deliberativo e controlado, nem sempre a decisão no âmbito político e econômico é consciente como pressupunham os modelos utilitaristas. Existem evidências que nossa

¹⁴ Disponível em: http://www.huffpostbrasil.com/roberto-carvalho-veloso/a-corrupcao-e-a-impunidade_a_23038084/

capacidade racional é limitada no processo de tomada de decisão financeira (Kahneman & Tversky, 1979), contribuindo com decisões mais intuitivas e automáticas em certas ocasiões. Apesar de eficiente em muitas situações, os processos automáticos podem estar associados a erros de julgamento e percepção, uma vez que, por exemplo, nem sempre as pessoas estão aptas a perceber determinada situação como antiética, em função de ausência de recursos cognitivos para uma avaliação mais sistemática (Darley, 2005), bem como o indivíduo pode ter dificuldade em exercer deliberadamente o autocontrole em função de uma situação de esgotamento psicológico (Mead, Baumeister, Gino, Schweitzer, & Ariely, 2010).

Outro importante aspecto da avaliação de processos automáticos da corrupção envolve a análise de vieses. Verifica-se, por exemplo, que a aversão à perda se configura como um viés que pode favorecer a ocorrência de automatismos em uma tomada de decisão desonesta (Kern & Chugh, 2009; Schindler & Pfattheicher, 2017). A fim de evitar perdas financeiras, as pessoas, em função da aversão à perda, estariam mais propensas a agir de maneira desonesta. No Capítulo 3, são descritos os Estudos 3 e 4 em que investigamos vieses em uma tomada de decisão corrupta, permitindo a apresentação de evidências de processos menos deliberados e conscientes, conforme proposto pelo MAC. Buscando apresentar essas evidências, os Estudos 3 e 4 tiveram como objetivo avaliar a influência da aversão à perda na corrupção.

A dimensão dos processos intraindividuais do MAC propõe, portanto, que sejam avaliados processos cognitivos, e não apenas variáveis demográficas e disposicionais, que podem ser preditoras de uma tomada de decisão corrupta. É preciso compreender quais fatores interferem no comportamento corrupto quando prevalece um processamento automático e quando prevalece um processamento controlado da informação. Investigações no âmbito do preconceito e discriminação, por exemplo, têm

demonstrado que compreender as diferenças entre essas formas de processamento é fundamental para uma intervenção adequada (Lai et al., 2014).

Nível meso: processos grupais e corrupção

A dimensão dos processos grupais se inter-relaciona com a intraindividual, e se refere ao nível meso de análise. Nesse nível de análise, é possível investigar, sobretudo, o papel exercido pelos grupos em uma decisão corrupta.

Sobre o papel exercido pelos grupos, existe uma hipótese de alguns pesquisadores (Schikora, 2011) de que a presença do grupo inibe o comportamento corrupto. Este entendimento favoreceu o desenvolvimento do Princípio dos Quatro Olhos (P4O) que postula que um indivíduo corrupto estaria menos propenso a agir de maneira desonesta diante de outras pessoas. Por isso o nome “quatro olhos”, indicando que a existência de “mais olhos” favoreceria a fiscalização e a inibição do comportamento corrupto. Apesar de intuitivo, há evidências de que o P4O não parece ser tão eficiente (Schikora, 2011). Alguns fenômenos tradicionalmente investigados no âmbito da psicologia social contribuem para a compreensão da não efetividade do P4O.

Um dos processos grupais que ajuda a compreender o porquê da ineficiência do P4O é a influência social. Em situações em que exista uma forte identidade grupal, e um membro do próprio grupo acabe agindo de maneira desonesta, isso pode servir como uma norma grupal para que os demais membros do grupo também ajam de maneira desonesta (Gino, Ayal, & Ariely, 2009). Além disso, em circunstâncias em que é possível agir de maneira desonesta sob o argumento de benefícios maiores para um grupo, há uma maior probabilidade que a desonestidade ocorra (Gino, Ayal, & Ariely, 2013; Gino & Pierce, 2009). Ou seja, o grupo pode, em algumas circunstâncias, contribuir, ao invés de inibir, o comportamento desonesto.

A influência do grupo é uma das formas de compreender o que leva um indivíduo moral a agir de maneira desonesta. De acordo com a Teoria da Identidade Social (Tajfel, 1981), possuímos uma série de identidades sociais em função dos grupos que integramos. Diante disso, o indivíduo pode possuir uma identidade pessoal moral e agir de maneira corrupta em determinadas situações a partir da ativação de outras identidades em função do contexto e do grupo em questão (Darley, 2005).

Ao avaliar escândalos de corrupção da política brasileira, em que determinados partidos políticos são beneficiados por fraudes em licitação, não é difícil concluir que políticos honestos podem acabar se envolvendo em atos ilícitos por conta de uma pressão à conformidade para beneficiar o endogrupo (o próprio partido). O “mensalão do PT (Partido dos Trabalhadores)”, um dos escândalos de corrupção da política brasileira de maior repercussão midiática, serve para ilustrar esse processo. De acordo com o que fora apurado e divulgado na mídia, o mensalão envolvia o pagamento mensal a parlamentares do congresso para que votassem favoráveis às medidas do governo do então presidente Luís Inácio “Lula” da Silva. O pagamento seria realizado, sobretudo, a partir de verbas desviadas de empresas estatais bem como de empresas privadas aliadas do governo¹⁵. Considerando que altos cargos do PT à época foram indiciados e condenados, não é difícil concluir que naquele momento existia uma pressão à conformidade em prol de benefícios para o grupo, sobretudo ganhos financeiros e a governabilidade do partido.

O nível de análise meso do MAC permite, portanto, a investigação de processos grupais da corrupção. Acreditamos que um eixo de investigação específico dessa dimensão é importante, considerando que muitas ações corruptas ocorrem em contexto de grupo e equipes, a exemplo da corrupção nas organizações e na política. Em função

¹⁵ Disponível em: <http://noticias.uol.com.br/infograficos/2012/07/30/o-escandalo-do-mensalao.htm#>

dessa importância, no Capítulo 4 nos dedicamos a esse eixo de investigação, ao apresentar o Estudo 5 que teve como objetivo investigar a influência do favorecimento endogrupal no comportamento corrupto.

Nível macro: aspectos contextuais da corrupção

A dimensão dos fatores contextuais (nível macro) se aproxima do mundo externo da AEI, bem como da visão macro e de longo prazo proposta por Ashfort et al. (2008), na medida em que situa as investigações sobre fatores contextuais da corrupção. Em função de um estágio mais avançado da economia no estudo do fenômeno (se comparado à psicologia social), a dimensão dos fatores contextuais é a que possui um maior conjunto de evidências, sobre as causas e consequências da corrupção (Mauro, 1995; Tanzi, 1998; Treisman, 2000), considerando a distinção proposta entre corrupção, comportamento antiético e desonestidade. Destaca-se, por exemplo, como o sistema político, econômico e aspectos culturais do país interferem em práticas corruptas.

Sobre o sistema político, há evidências que um governo democrático se associa a menores índices de corrupção (Pellegrini, 2011; Treisman, 2000). Nota-se, no entanto, que esse efeito tende a ocorrer em democracias mais consolidadas, com um período mínimo de 10 anos ininterruptos de governos eleitos de maneira democrática para que se perceba um impacto na corrupção. Uma das formas de compreender esse dado é que, em democracias maduras, espera-se que políticos corruptos não sejam reeleitos, o que, por conseguinte, reduziria os índices gerais de corrupção no país. Adicionalmente, o impacto da democracia na redução da corrupção tende a ocorrer apenas em países com Produto Interno Bruto per capita acima de aproximadamente 2.000 dólares. Em países abaixo desse patamar, a democratização não reduz a corrupção na medida em que esta

acaba emergindo como possibilidade de ganhos mais concretos frente à realidade econômica do país (Jetter, Agudelo, & Hassan, 2015).

Além do efeito direto da democracia, há evidências de uma interação entre um sistema democrático e um modelo econômico liberal na redução da corrupção (Saha, Gounder, & Su, 2009), uma vez que uma estrutura liberal reduziria as oportunidades de agentes públicos obterem ganhos por meio de propina e suborno. O modelo econômico liberal também é uma das formas de compreender porque países com maior parcela da população de religião protestante possuem menores índices de corrupção (Treisman, 2000)¹⁶. Esses dados, no entanto, devem ser analisados com parcimônia considerando que há evidências que a competitividade, típica de um modelo econômico liberal, pode favorecer a corrupção (Søreide, 2009). Além disso, sobre o protestantismo, alguns estudos ressaltam que a relação entre religião e corrupção, embora aparentemente intuitiva, necessita de uma maior clareza empírica e teórica (Ko & Moon, 2014).

Além da análise de modelos políticos e econômicos, comumente investigados no âmbito da economia e ciência política, torna-se relevante a compreensão do impacto da cultura na corrupção. Tendo como base o Modelo de Hofstede (Hofstede, 1980), diferentes estudos têm investigado o impacto das dimensões culturais do modelo na corrupção, sobretudo as dimensões do individualismo-coletivismo, distância do poder, masculinidade-feminilidade e evitação de incertezas.

A dimensão do individualismo-coletivismo se refere à compreensão do padrão de relação dos indivíduos com os grupos aos quais pertence. Em culturas com maiores índices de individualismo, nota-se uma tendência maior da pessoa em estabelecer metas pessoais e se perceber como responsável pelas suas próprias ações. Há ainda um

¹⁶ Historicamente religiões protestantes contribuíram com a manutenção do capitalismo e modelos econômicos liberais.

entendimento, diferente de países com maiores índices de coletivismo, de que as regras e as leis devem ser gerais para toda a sociedade, e não diferenciadas em benefício de determinados grupos. Em função da valorização de que leis são para todos, além do fato de que culturas coletivistas tendem a priorizar relações informais (o que pode contribuir com práticas de favorecimento pessoal como a corrupção), diferentes estudos têm indicado que países com maiores índices de individualismo tendem a apresentar menores índices de corrupção (Davis & Ruhe, 2003; Jha & Panda, 2017; Yeganeh, 2014).

A dimensão de distância do poder se refere ao grau em que as pessoas aceitam o fato do poder ser distribuído de maneira desigual. Trata-se então de uma aceitação de estruturas sociais hierarquizadas como se fossem um processo natural e “imutável”. Maiores índices de distância do poder, portanto, tendem a se relacionar com maiores índices de corrupção (Soeharto & Nugroho, 2018) uma vez que, em função de estruturas hierarquizadas, dificilmente as pessoas se opõem ao comportamento de quem está no poder (ainda que sejam comportamentos corruptos). Além disso, uma maior distância do poder favorece a ocorrência de troca de favores, propinas, subornos por quem está no poder em detrimento daqueles que dificilmente conseguirão acesso a essa posição (Davis & Ruhe, 2003; Yeganeh, 2014). Apesar disso, há evidências de uma relação positiva entre os níveis de distância de poder de um país e o grau de reputação percebida de suas organizações (Deephouse, Newburry, & Soleimani, 2016).

A dimensão da masculinidade-feminilidade envolve a avaliação de aspectos como grau de competitividade, busca por recompensas materiais, em detrimento da cooperação e da busca por uma qualidade de vida. Quanto maior o índice de masculinidade, maior a competitividade, o materialismo, enquanto maiores índices de feminilidade se associam ao cuidado, cooperação. Em culturas masculinas então

prioriza-se o sucesso, o dinheiro o que favorece sua associação com a corrupção (Davis & Ruhe, 2003; Park, 2003; Weaver, 2001; Yeganeh, 2014).

A dimensão da evitação de incertezas se refere ao aspecto cultural que envolve o grau em que as pessoas de determinado local são tolerantes ao fato de que o futuro é imprevisível. Países com maiores índices de evitação de incerteza tendem a buscar formas de “controle” que permitam uma maior previsibilidade no mundo. Com isso, é favorecido o desenvolvimento de estruturas burocráticas que acabam contribuindo com a corrupção (Davis & Ruhe, 2003). Além disso, a corrupção pode ser vista como algo mais seguro naquele contexto, com benefícios e garantias imediatas, o que também ajuda a compreender a relação entre esta dimensão cultural com práticas corruptas (Park, 2003). Apesar de diferentes estudos terem se baseado nas cinco dimensões de Hofstede, é preciso destacar que existem diferentes perspectivas que podem favorecer a compreensão de aspectos culturais da corrupção. Na realidade brasileira, por exemplo, o jeitinho (Ferreira, Fischer, Porto, Pilati, & Milfont, 2012; Pilati, Milfont, Ferreira, Porto, & Fischer, 2011; Smith, Huang, Harb, & Torres, 2012), quando entendido como um elemento cultural, pode favorecer esta análise.

Ainda em um nível macro, para além da cultura, outra variável de interesse da psicologia social que contribui com a compreensão do comportamento corrupto é a norma social. Apesar das limitações já discutidas sobre a AEI (Collier, 2002), o modelo já indicava explicitamente o impacto exercido pelas normas sociais, políticas e econômicas na corrupção, na medida em que as normas, sobretudo as descritivas, orientam o comportamento em determinado contexto. Nesse sentido, verifica-se que normas descritivas influenciam a intenção de corrupção, sendo esta relação parcialmente mediada pelo nível de desengajamento moral do indivíduo (Zhao, Zhang, & Xu, 2017). De acordo com os autores, as normas descritivas acabam indicando que

agir de maneira corrupta é algo usual naquele contexto. Esse entendimento ativa mecanismos de desengajamento moral que servem para justificar e legitimar o ato corrupto.

Apesar da separação entre as dimensões, o MAC propõe uma interação mútua entre elas. O indivíduo em posição de poder deverá tomar sua decisão. A propensão à decisão corrupta é afetada por fatores disposicionais, bem como pela forma que a situação é avaliada. Caso seja avaliada de maneira racional e deliberada, se os benefícios se sobrepuserem aos riscos, é mais provável que o comportamento corrupto ocorra. Quando prevalecerem processos automáticos, alguns vieses também tendem a favorecer a ocorrência da corrupção. Esta decisão, no entanto, é circunscrita a fatores grupais e contextuais. A presença do grupo pode inibir o comportamento corrupto, desde que o grupo presente seja honesto e exista algum nível identificação grupal. Toda essa dinâmica é também influenciada por fatores contextuais. Normas sociais, políticas, econômicas, bem como a cultura, irão interferir na propensão ao comportamento corrupto. Ainda que o contexto seja desfavorável ao comportamento corrupto, justificativas podem ser usadas para legitimar o comportamento rompendo com as normas sociais. Em função da natureza interacional do MAC, consideramos que apesar dos grupos e de fatores contextuais interferirem no comportamento individual, os indivíduos também afetam a dinâmica grupal e contextual. Um único indivíduo pode influenciar a totalidade do grupo, processo típico do fenômeno de liderança (ver Tanzi, 1998 sobre o papel do líder como um exemplo que pode prevenir o comportamento corrupto). Adicionalmente, diversos comportamentos corruptos individuais, se não forem punidos, podem gradativamente se tornar normativos, gerando uma “cultura de corrupção”. Essa perspectiva interacionista favorece que o MAC sirva como estrutura que guie estudos interdisciplinares, o que é fundamental para uma análise compreensiva

e eficiente dos antecedentes da corrupção (Ashforth et al., 2008; Judge et al., 2011). Atentos a esse aspecto, alguns pesquisadores já têm analisado a corrupção a partir de uma articulação entre níveis de análise (Connelly & Ones, 2008; Zhao, Zhang, & Xu, 2017 como exemplos).

Conclusão

No Capítulo 1 discutimos e indicamos formas de superação dos desafios conceitual e metodológico que podem ter contribuído para um baixo interesse de psicólogos sociais em estudar a corrupção. Para o desenvolvimento dos estudos que compõem a presente tese, em relação ao desafio conceitual, tomamos como base a distinção proposta entre corrupção, desonestidade e comportamento antiético. Sobre o desafio metodológico, avaliamos a corrupção por diferentes estratégias (percepção de corrupção, intenção de corrupção e comportamento corrupto) buscando um aprimoramento gradual da mensuração do fenômeno. Além disso, realizamos estudos experimentais, a fim de favorecer a compreensão de antecedentes da corrupção

Além dos desafios conceitual e metodológico, foi apontada uma escassez de modelos teóricos que orientem as pesquisas sobre corrupção. Diante da escassez e limitações dos modelos disponíveis, foi descrito o Modelo Analítico da Corrupção que orienta o conjunto de estudos ao longo desta tese. Na apresentação desta proposição teórica, observou-se que existe uma série de processos tradicionalmente investigados em psicologia social que podem ser úteis na compreensão do comportamento corrupto, sendo, alguns destes, alvo de investigação empírica nesta tese. Ressaltamos que, apesar da importância de variáveis contextuais para a compreensão da corrupção, como previsto pelo MAC, a nossa ênfase recai sobre processos individuais e grupais, uma vez que dados oriundos de um nível macro, em detrimento de pesquisas sobre os níveis

micro e meso, são comumente apresentados em estudos em economia e ciência política. Diante dessa lacuna na literatura, acreditamos que investigar fatores individuais e grupais representam uma importante contribuição deste trabalho.

Nos próximos capítulos descrevemos os estudos empíricos que elaboramos para investigar antecedentes intraindividuais e grupais da corrupção. No Capítulo 2, o foco recai sobre os processos controlados da corrupção, especificamente sobre o impacto exercido pelas crenças no mundo justo no fenômeno. Já no Capítulo 3, investigamos processos automáticos, ao passo que avaliamos a influência da aversão à perda na corrupção. No Capítulo 4, passamos a investigar a corrupção no contexto das relações intergrupais, ao analisarmos a influência do favorecimento endogrupal no comportamento corrupto.

Capítulo 2

Processos controlados da corrupção: a influência exercida pelas crenças no mundo justo e percepção de punição

No Capítulo 2 iniciamos a apresentação de evidências empíricas do MAC para a compreensão da corrupção. São discutidos dois estudos que, em conjunto, buscam avaliar a influência das crenças no mundo justo (CMJ) na corrupção, considerando um processamento controlado da informação. Para alcançar esse objetivo, adaptamos e apresentamos evidências de validade (Estudo 1)¹⁷ de uma escala de crenças no mundo justo (Dalbert, 1999) para o português. Em seguida (Estudo 2), conduzimos uma replicação de um estudo que testou o papel de mediação da percepção de punição na relação entre CMJ e corrupção (Bai et al., 2014).

¹⁷ O Estudo 1, sobre o desenvolvimento da medida de CMJ, foi submetido e publicado durante a elaboração da presente tese.

Referência: Modesto, J. G.; Figueredo, V.; Gama, G.; Rodrigues, M.; Pilati, R. (2017). Escala Pessoal de Crenças no Mundo Justo: Adaptação e evidências de validade. *Psico-USF* 22(1). 13-22.

Crenças no mundo justo

Um time favorito ao título que foi desclassificado precocemente do campeonato, um político corrupto que é reeleito e famílias desabrigadas por conta de desastres naturais. O que essas situações, cuja natureza e complexidade dos fatos são tão diferentes entre si, podem ter em comum? Ao avaliarmos cada uma destas situações, tendemos, muitas vezes, a fazer um julgamento sobre o grau de justiça e de merecimento dos envolvidos no fato. O time não jogou tão bem e mereceu perder? Cada povo tem o governante que merece? As pessoas, por destruírem o meio ambiente, são responsáveis pelos desastres naturais? Estas e muitas outras perguntas poderiam ser feitas no momento de avaliação das situações. Um conjunto amplo de pesquisas tem se interessado pelos processos psicológicos que nos permitem compreender a maneira como as pessoas fazem julgamentos relacionados à justiça (Lerner, 1980; Sidanius, Pratto, van Laar, & Levin, 2004; Tyler, 2006). É nesse conjunto de investigações que se situam os estudos sobre as crenças no mundo justo.

De acordo com a hipótese do mundo justo (Lerner, 1980), as pessoas agem, ainda que de maneira não consciente (Hafer, 2000; Lerner, 1998), como se o mundo fosse um local controlável e ordenado (Correia & Vala, 2003; Hafer & Bègue, 2005), em que as pessoas têm o que merecem e merecem o que têm. Segundo a teoria, as pessoas não suportam viver em um mundo regido por eventos aleatórios, e as crenças no mundo justo surgem como um mecanismo psicológico adaptativo que permite uma sensação de invulnerabilidade pessoal e controle diante de um mundo instável (Lerner, 1977).

Evidências do funcionamento da CMJ são descritos desde fases precoces do desenvolvimento infantil. Crianças tendem a avaliar mais positivamente outras crianças que são apresentadas como sortudas, em detrimento de crianças que são apresentadas como azaradas (Olson, Banaji, Dweck, & Spelke, 2006). Segundo a hipótese do mundo

justo, na situação avaliada, as crianças tendem a acreditar que a sorte não é algo tão imprevisível e que, de alguma forma, as crianças sortudas seriam merecedoras de sua sorte. Embora tenha sua origem na infância, a CMJ não se restringe a esta fase do desenvolvimento. Com o passar dos anos, diferentes fatores contribuiriam para a manutenção da CMJ (Hafer & Rubel, 2015), a exemplo da meritocracia na cultura ocidental (Alves & Correia, 2008) e de crenças religiosas.

A CMJ tem sido indicada como preditor de uma série de fenômenos sociais. Apesar de muitas consequências negativas da CMJ, a exemplo da estigmatização de pobres (Bègue & Bastounis, 2003), manutenção das desigualdades sociais (Beierlein, Werner, Preiser, & Wermuth, 2011), responsabilização e derrogação de vítimas (Modesto & Pilati, 2017), existem também uma série de consequências positivas (Bègue, 2014; Bègue, Charmoillaux, Cochet, Cury, & de Suremain, 2008; Schaafsma, 2013; Strelan & Sutton, 2011), como os baixos índices de comportamentos desviantes (Otto & Dalbert, 2005; Sutton & Winnard, 2007), a exemplo da corrupção (Bai et al. 2014, 2016).

CMJ e corrupção

Conforme definição apresentada no Capítulo 1, a corrupção pode ser entendida como o mau uso do poder para ganhos ilícitos (Andersson & Heywood, 2009). Os benefícios ilegais oriundos deste ato tendem a ameaçar o senso de justiça daqueles que endossam altos níveis de CMJ. Afinal, se as pessoas têm o que merecem e merecem o que têm, um indivíduo não deve se beneficiar de ações ilegais, como a corrupção, e sair incólume. A partir dessa compreensão teórica, alguns estudos foram desenvolvidos para investigar a relação entre CMJ e corrupção (Bai et al., 2014, 2016), em que foi identificado que a CMJ se relacionou negativamente com a percepção (Bai et al., 2014)

e a intenção de corrupção (Bai et al., 2016), sendo ambas as relações mediadas pela percepção de punição. Verificou-se que em função de suas teorias ingênuas sobre a justiça, pessoas com altos índices de CMJ percebem uma maior possibilidade de punição para ações corruptas. Diante dessa possibilidade de punição, as pessoas apresentam uma menor percepção que outros indivíduos irão agir de maneira corrupta, bem como também demonstram, em uma avaliação autorreferente, menor intenção de se comportar dessa maneira.

Acreditamos que o teste da relação entre CMJ e corrupção permite avaliar processos controlados da dimensão intraindividual do MAC. A partir das crenças sobre a justiça que o indivíduo possui (CMJ), ele irá avaliar os riscos (possibilidade de punição) de uma ação corrupta, tendo como base um processo deliberado e consciente. Feitas essas considerações, somado à necessidade de replicação de estudos em psicologia social, que permitam evidências em diferentes contextos culturais (Henrich, Heine, & Norenzayan, 2010; Smith, Fischer, Vignoles & Bond, 2013), optamos por replicar o estudo de Bai et al. (2014). No entanto, para a condução da replicação, foi necessário adaptar para o contexto brasileiro, e apresentar evidências de validade, de uma medida de CMJ (Dalbert, 1999) que foi utilizada na pesquisa original, sendo este o objetivo do Estudo 1 da presente tese.

Estudo 1

Medidas de Diferenças Individuais da CMJ

Quando Lerner formulou a hipótese do mundo justo não focava no uso de medidas de diferenças individuais em suas pesquisas (Hafer & Bègue, 2005), inclusive considera que algumas das escalas utilizadas para avaliar a CMJ são limitadas por serem alvo de forte desejabilidade social, uma vez que as sentenças das escalas costumam ser

contra normativas. Uma alta concordância com os itens de algumas medidas indicaria um posicionamento irrealista e ingênuo de que as pessoas têm o que merecem (Lerner, 1998). Talvez, por conta disso, embora os primeiros estudos sobre a hipótese do mundo justo datem da década de 1960 (Lerner, 1965; Lerner & Simmons, 1966), as primeiras escalas foram desenvolvidas apenas uma década depois (Rubin & Peplau, 1975). Apesar das críticas e possíveis limitações de algumas medidas, o uso de escalas para avaliar a CMJ passou a ser usual na área (Furnham, 2003), sendo relevante o cuidado com seus parâmetros psicométricos.

A Escala do Mundo Justo (EMJ) (Rubin & Peplau, 1975) é identificada na literatura como a primeira medida publicada para avaliar diferenças individuais da CMJ, embora uma versão desta medida já tenha sido utilizada dois anos antes (Rubin & Peplau, 1973). Além disso, outros instrumentos já buscavam avaliar crenças em um mundo justo\injusto como um fator de outros construtos (Collins, 1974).

Segundo Rubin e Peplau (1975), a EMJ, com 20 questões, deveria englobar itens para mensurar o alinhamento entre virtudes dos indivíduos e recompensas recebidas, avaliar a possibilidade de pessoas receberem recompensas sem terem merecido (ou de punições recebidas por pessoas com bons comportamentos). Os autores afirmam ainda o esforço na redação de assertivas considerando diferentes domínios da vida dos indivíduos: saúde, família, escola, política e justiça em relação a crimes.

Apesar da EMJ ter se tornado bastante popular em pesquisas internacionais que buscavam mensurar crenças relacionadas à justiça, o instrumento segue recebendo inúmeras críticas devido às propriedades psicométricas pouco desejáveis, baixa consistência interna e estrutura fatorial inconsistente (Gouveia, Pimentel, Coelho, Maynard, & Mendonça, 2010; O'connor, Morrison, & Morrison, 1996). Alguns estudos encontraram soluções unifatoriais (Ahmed & Stewart, 1985), enquanto outros

encontraram soluções multifatoriais (Hyland & Dann, 1987; Whatley, 1993). Buscando uma alternativa para a EMJ, Lipkus (1991) desenvolveu a Escala Global de Crenças no Mundo Justo (EGCMJ), uma versão com número reduzido de itens, que vem apresentando melhores parâmetros psicométricos que a EMJ (O'Connor et al., 1996). A EGCMJ foi traduzida para o português, apresentando evidências favoráveis de validade (Gouveia et al., 2010).

Crenças no mundo justo pessoal e global: distinção entre os tipos de CMJ

Embora a EGCMJ sirva como opção ao uso da EMJ, ela se reduz ao julgamento que os indivíduos fazem sobre a justiça e merecimento em relação a outras pessoas. Apesar de a maioria dos estudos sobre a CMJ se referirem a essa dimensão, destaca-se a importância de investigações que analisem também as avaliações que os indivíduos fazem sobre justiça e merecimento para si próprios (Lerner & Miller, 1978). É nesse sentido que se sustenta a distinção entre crenças no mundo justo pessoal (CMJ-P) e crenças no mundo justo global (CMJ-G). A primeira refere-se à avaliação de justiça e merecimento para si próprio, enquanto a segunda refere-se a uma avaliação feita para as pessoas em geral.

Lipkus et al. (1996) destaca a importância de considerar essas duas facetas da CMJ em separado, atentando que muitas vezes altos índices de uma dimensão de CMJ não implica em altos índices da outra dimensão (Dalbert, 1999). Baseado nas evidências disponíveis dos estudos sobre vieses atribucionais, Lipkus et al. (1996) propõem que os julgamentos que fazemos de nós mesmos e dos outros podem ser explicados por mecanismos distintos, que podem sofrer a interferência de vieses, como, por exemplo, o viés de autosserviço (Miller & Ross, 1975). Desse modo, para uma adequada compreensão sobre a CMJ, as dimensões pessoal e global deveriam ser avaliadas como

construtos diferentes (ou complementares), que inclusive tendem a se relacionar e prever fenômenos distintos (Testé & Perrin, 2013).

Considerando essa distinção entre os dois tipos de CMJ, Bai et al. (2014) utilizam medidas para ambas as dimensões. No entanto, verifica-se que no Brasil há apenas instrumentos com evidências de validade para avaliar a CMJ-G (Gouveia et al., 2010). Diante disso, para uma adequada replicação do estudo de Bai et al. (2014), o Estudo 1 da presente tese teve como objetivo apresentar evidências de validade de uma versão em português do instrumento desenvolvido por Dalbert (1999) para avaliar a dimensão pessoal da CMJ.

Método

Participantes

O Estudo 1 contou com 146 participantes, sendo a maioria do sexo feminino (69%) com idades variando de 17 a 66 anos ($M = 27,79$, $DP = 13,67$). O grau de escolaridade variou de primeiro grau completo (0,7%) ao nível de pós-graduação (9,7%), com a maior parte da amostra concentrada em nível superior incompleto (66,7%). A renda variou de um salário mínimo (3,5%) até acima de 34 salários (5,6%), com maior parcela da amostra relatando possuir entre 8 e 13 salários (20,1%) e entre 13 e 21 (18,1%). Do total de participantes, 25,2% relataram serem ateus ou não possuírem nenhuma crença religiosa. Dos que afirmaram possuir alguma religião, houve uma maior parcela de católicos (36,4%) seguidos por protestantes (21,2%). O tamanho da amostra cumpre o critério de (Pasquali, 1999) de ao menos 10 participantes por item do instrumento.

Instrumentos

CMJ pessoal: para o desenvolvimento da versão adaptada da medida, realizou-se um processo de tradução e retrotradução (Hambleton & Zenisky, 2011). Uma equipe de pesquisadores fluente em inglês e português realizou a primeira tradução do instrumento original para o português. Em seguida, o instrumento traduzido foi encaminhado para outra equipe (também composta por pesquisadores fluentes nas duas línguas) que retrotraduziu o instrumento para o inglês. Realizou-se então uma comparação do instrumento original com a versão retrotraduzida. Após a realização de pequenos ajustes e novas comparações, foi alcançada uma versão final adequada do ponto de vista semântico e contextual. Tendo como base critérios de adaptação transcultural para instrumentos psicológicos (Hambleton & Zenisky, 2011), foram respeitados diferentes aspectos gerais, a exemplo da similaridade de significado, ausência de mudanças no texto que alterem seu nível de dificuldade, ausência de coloquialismo e metáforas que dificultem a interpretação entre as línguas. A escala pessoal de CMJ (Dalbert, 1999) é composta por 7 itens associados a uma escala Likert variando de 1 (discordo totalmente) a 6 (concordo totalmente). A autora encontrou uma solução unifatorial para a CMJ pessoal, com valores satisfatórios de consistência interna ($\alpha = 0,82$). O instrumento de Dalbert (1999) é uma adaptação, realizada pela mesma autora, de versões anteriores da escala (Dalbert, Montada, & Schmitt, 1987; Dalbert, 1993).

Buscando evidências de validade convergente, quatro instrumentos foram aplicados em conjunto com a versão traduzida da escala da CMJ-P. A escolha pelos instrumentos se deu em função de evidências da literatura de um relacionamento positivo entre as medidas e a CMJ-P (Furnham, 2003), bem como de comparações utilizadas no estudo de validação da medida original (Dalbert, 1999).

CMJ global: foi utilizada a versão traduzida para o português (Gouveia et al., 2010) da Escala Global de Crenças no Mundo Justo (Lipkus, Dalbert, & Siegler, 1996), que no estudo de adaptação apresentou um alfa de Cronbach de 0,71. A escala apresentou um índice de confiabilidade adequado na amostra investigada no presente estudo ($\alpha = 0,88$).

Bem-estar subjetivo: foi também utilizada a subescala de satisfação com a vida da medida de bem-estar subjetivo (Albuquerque & Tróccoli, 2004). A medida apresentou consistência interna satisfatória no estudo de validação ($\alpha = 0,90$) e no presente estudo ($\alpha = 0,91$).

Autoestima: uma versão adaptada para o português da escala de autoestima de Rosenberg (Dini, Quaresma, & Ferreira, 2004) foi aplicada, sendo encontrados índices satisfatórios de confiabilidade no presente estudo ($\alpha = 0,87$).

Religiosidade: uma versão traduzida (Taunay et al., 2012) do índice de religiosidade de Duke (DUREL) (Koenig & Büssing, 2010) foi utilizada para avaliar a religiosidade. O instrumento avalia crenças religiosas e a frequência de comportamentos relacionados à religião. A medida apresentou índices satisfatórios de confiabilidade no presente estudo ($\alpha = 0,86$).

Os instrumentos utilizados para o Estudo 1 podem ser visualizados no Apêndice A da presente tese.

Procedimento de coleta e análise de dados

A coleta foi realizada a partir de questionários em formato lápis e papel. Os questionários foram aplicados individualmente em uma universidade com estudantes de diferentes cursos e com transeuntes em locais públicos de Brasília. A ordem em que as

escalas foram apresentadas foi: CMJ pessoal, CMJ global, bem-estar subjetivo, autoestima, religiosidade e dados sociodemográficos.

A estrutura da CMJ pessoal foi analisada por meio de uma análise fatorial exploratória com método de extração PAF (*Principal Axis Factoring*). Utilizou-se ainda o critério do autovalor (*eigenvalue*) para extração dos fatores. Para o teste de fidedignidade, foi conduzida uma análise de consistência interna com o Alfa de Cronbach. Foram ainda realizados testes de correlação de Pearson, a fim de testar a validade convergente da CMJ pessoal com os demais instrumentos aplicados. Por último, foram realizadas análises de variância (ANOVA) e novamente testes de correlação para averiguar a relação da CMJ pessoal com variáveis sociodemográficas.

Resultados

Análise fatorial exploratória

Antes de proceder à análise fatorial exploratória (AFE), buscou-se verificar se a matriz de correlação era fatorável. O índice de KMO (0,85) e o Teste de Esfericidade de Bartlett, $\chi^2(21) = 380,42, p < 0,001$, indicaram fatorabilidade da matriz, permitindo a realização da AFE. A partir do critério de autovalor (*eigenvalue*) superior a um, verificou-se a existência de um único fator com 45,84% de variância explicada. A estrutura fatorial encontrada está de acordo com o relatado na versão original do instrumento (Dalbert, 1999).

A análise das cargas fatoriais aponta que todos os itens apresentaram carga fatorial acima de 0,30, variando de 0,47 a 0,85, indicando que todos parecem adequados para a composição do fator. As cargas fatoriais de cada item e as comunalidades estão dispostas na Tabela 1. Como também pode ser observado na Tabela 1, a consistência interna demonstrou-se satisfatória ($\alpha = 0,83$).

Tabela 1 - Cargas fatoriais, comunalidades e consistência interna da escala de CMJ-P

Item	Carga fatorial	h²
04. De modo geral, os acontecimentos da minha vida são justos.	0,85	0,72
06. Eu acredito que a maioria das coisas que acontecem comigo são justas.	0,82	0,67
03. Eu acredito que geralmente tenho o que mereço.	0,70	0,48
02. Eu geralmente sou tratado de forma justa.	0,66	0,43
01. Eu acredito que, geralmente, eu mereço o que acontece comigo.	0,61	0,37
07. Eu acredito que importantes decisões tomadas ao meu respeito geralmente são justas.	0,56	0,32
05. Na minha vida a injustiça é exceção mais do que a regra.	0,47	0,22
Variância explicada	45,82%	
Alfa de cronbach	0,83	

Evidências de validade convergente

Após a condução da AFE e avaliação da consistência interna da CMJ pessoal, seguimos ao teste de validade convergente. A partir de testes de correlação de Pearson, verificou-se que, como hipotetizado, a CMJ pessoal se relacionou positivamente com a CMJ global ($r = 0,57, p < 0,001$), com o bem-estar ($r = 0,45, p < 0,001$) e com a autoestima ($r = 0,38, p < 0,001$). No entanto, diferente do esperado, não houve relação com a religiosidade ($r = 0,01, p = 0,49$). Considerando que os estudos que investigaram a relação de religiosidade com a CMJ utilizaram amostras com participantes de religiões cristãs, e a amostra do presente estudo englobou participantes de religiões de diferentes preceitos, além de não religiosos, decidimos por fazer uma análise apenas com participantes que se declararam cristãos (i.e. católicos e protestantes, $n = 83$). Quando avaliados apenas este grupo a relação entre CMJ pessoal e religiosidade tornou-se marginalmente significativa, $r = 0,18; p = 0,053$.

Buscando conhecer mais sobre a CMJ pessoal, testamos a relação entre o construto e as variáveis sociodemográficas consideradas no presente estudo. A partir de uma ANOVA, não foram encontradas diferenças de sexo, $F(1, 143) = 0,71, p = 0,372, \eta^2p = 0,006$. Em relação à idade, a partir de um teste de correlação de Pearson, também não foram encontradas relações significativas, $r = 0,041, p = 0,630$. Já em relação à escolaridade, verificamos que quanto maior o índice de escolaridade maiores índices de CMJ pessoal, $r = 0,28, p = 0,001$. Também encontramos um relacionamento positivo com a renda dos participantes ($r = 0,17, p = 0,019$), indicando que maiores índices de CMJ pessoal estão relacionados a uma maior renda dos participantes.

Discussão

O Estudo 1 teve como objetivo apresentar evidências de validade da versão traduzida da escala de Dalbert (1999) para avaliar a dimensão pessoal da CMJ. Foi avaliada a estrutura fatorial da escala, a consistência interna e testada a validade convergente do instrumento com medidas de bem-estar, autoestima e religiosidade.

Assim como no estudo de validação da medida original, foi encontrada uma solução unifatorial. Considerando que há um debate na área sobre estrutura fatorial da CMJ (Hyland & Dann, 1987; Whatley, 1993), os achados do presente estudo tendem a corroborar a hipótese de uma solução unifatorial, ao menos se considerada exclusivamente a dimensão pessoal da CMJ. É possível que a multidimensionalidade encontrada em outras escalas seja explicada pela falta de clareza na separação das dimensões pessoal e global. Quando considerados itens bem definidos para ambas as dimensões, as escalas apresentam soluções bifatoriais, sendo um fator para a dimensão global e outro fator para a dimensão pessoal (Dalbert, 1999).

Em relação à precisão da medida, foram encontrados valores de Alfa de Cronbach satisfatórios ($\alpha = 0,83$), e bem próximo aos valores encontrados em Dalbert (1999) ($\alpha = 0,82$). O índice de confiabilidade encontrado corrobora outros estudos que indicam que as medidas mais breves da CMJ, com menor número de itens, parecem mais adequadas que medidas mais extensas, ao menos em termos de confiabilidade da medida (O'Connor et al., 1996).

O teste de validade convergente também corroborou os achados da medida original, sendo encontrados relacionamentos positivos da CMJ-P com a CMJ-G, autoestima e com o bem-estar. Como postulado pela hipótese do mundo justo, uma vez que o indivíduo acredita que ele próprio “tem o que merece e merece o que tem” (Lerner, 1980) isso tende a se relacionar com o seu bem-estar e autoestima. A ideia básica é que avaliar-se em uma situação de injustiça gera reações negativas. Logo, maiores índices de CMJ pessoal, por representarem a crença de que há um senso de justiça em relação a si mesmo, tende a se associar com construtos como bem-estar subjetivo e autoestima.

A relação da CMJ pessoal com a religiosidade, diferente do que esperávamos, foi apenas marginalmente significativa e somente quando considerados os participantes de religiões cristãs. Destaca-se que outros estudos também encontraram relações apenas modestas da CMJ com a religiosidade (Crozier & Joseph, 1997), a despeito de evidências de relações mais fortes entre os construtos (Kurst, Bjorck, & Tan, 2000). É preciso então avaliar quais moderadores e mediadores interferem nessa relação. É possível que fatores culturais exerçam algum papel nessa relação. No caso de estudos realizados no Brasil, por exemplo, há outras evidências de ausência de relação da CMJ (dimensão global) com a religiosidade (Gouveia et al., 2010), diferente do que predomina em estudos realizados na Europa e Estados Unidos.

Sobre o relacionamento da CMJ pessoal com variáveis sociodemográficas, não foram encontradas diferenças de idade e sexo (Durm & Stowers, 1998), o que favorece a utilização dessa medida em grupos de diferentes faixas etárias e de ambos os sexos. Esse achado, no entanto, deve ser considerado de maneira parcimoniosa, já que a maioria da amostra foi composta por estudantes universitários e em sua maioria mulheres. Já em relação à renda e nível de escolaridade, foram encontradas relações positivas com a CMJ pessoal. Uma vez que renda e nível de escolaridade estão associados a maior status e poder, é possível que esse resultado seja explicado pelo papel exercido pela CMJ enquanto mecanismo justificador do sistema na manutenção do status quo (Jost & Banaji, 1994; Lima-Nunes, Pereira, & Correia, 2013). Pessoas com mais status e poder tendem a aceitar que o mundo é um local justo para si mesmo, e a concluir que sua posição se deve ao esforço empreendido.

Considerando as evidências favoráveis de validade, a escala traduzida e adaptada no Estudo 1 pode ser utilizada no Estudo 2. Ressaltamos que o uso de medidas submetidas a um processo rigoroso de adaptação favorece comparações transculturais, permitindo assim avaliar a extensão cultural das predições na condução de replicações.

Estudo 2

De posse da medida adaptada no Estudo 1, seguimos para a realização da replicação do primeiro estudo descrito em Bai et al. (2014). Conforme já mencionado, os autores se fundamentam no entendimento de que as teorias ingênuas sobre a justiça irão interferir no posicionamento do indivíduo frente a uma situação de corrupção, sendo este efeito mediado pela percepção de punição. Ou seja, em função da crença de que “as pessoas têm o que merecem e merecem o que têm” o indivíduo passa a acreditar que alguém que aja de maneira corrupta tem maiores chances de ser punido. Esse

entendimento se aproxima da análise da corrupção por meio de uma dimensão mais deliberativa e controlada, indicada pelo MAC e por modelos anteriores (Collier, 2002), na medida em que a percepção de riscos inerentes ao ato corrupto diminui as chances de sua ocorrência. O modelo de mediação hipotetizado pode ser visualizado na Figura 5.

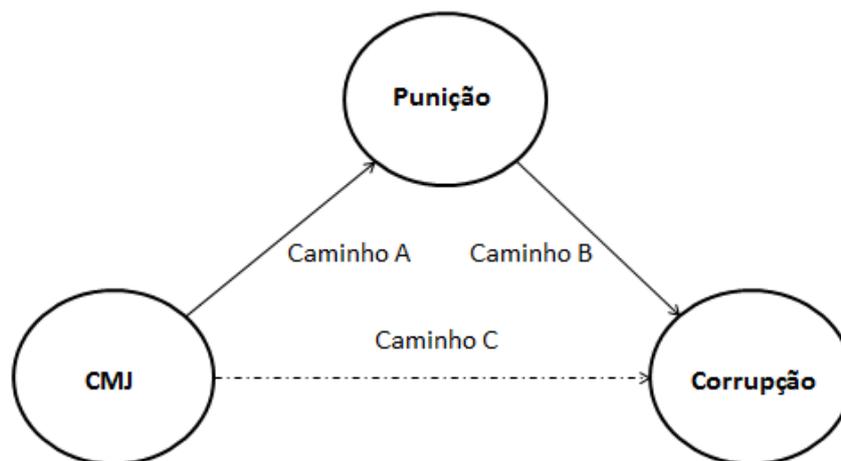


Figura 5 – Hipótese de mediação testada no Estudo 2

Considerando a distinção entre as dimensões da CMJ, os autores postulam que o efeito hipotetizado seria restrito a CMJ global. Isso ocorreria porque os cenários apresentados (ver seção de Instrumentos a seguir) permitem avaliar outros indivíduos, e não a si mesmo, em uma situação de corrupção. Diante disso, o efeito seria restrito à CMJ global por esta avaliar a justiça no mundo de maneira geral e não direcionada para o próprio indivíduo. Por outro lado, em situações de uma avaliação autorreferente, seria esperado um efeito da CMJ pessoal e não da global (Bai et al. 2016). Apesar da hipótese restrita à dimensão global da CMJ, Bai et al. (2014) mensuraram ambas as dimensões. No presente Estudo, optamos por manter as duas medidas para que a replicação fosse o mais fiel possível à pesquisa original. Além disso, acreditamos que a inclusão das duas

medidas favorece uma compreensão mais aprofundada sobre a CMJ, respeitando seus fundamentos teóricos, contribuindo com a apresentação de evidências sobre o funcionamento das diferentes dimensões que compõem o construto, algo que sistematicamente é debatido na literatura (Teste & Pérrin, 2013).

Adicionalmente, é importante destacar que optamos por esta replicação por dois motivos principais. Em primeiro lugar, trata-se de um estudo que apresentou uma preocupação conceitual, em que a definição de corrupção não incorre em confusões terminológicas como é usual em muitos estudos sobre o tema, conforme discutido no Capítulo 1. Em segundo lugar, o estudo de Bai et al. (2014), conforme mencionado, permite que apresentemos evidências de processos controlados da dimensão intraindividual do MAC, uma vez que tendo como base crenças sobre a justiça (CMJ), o indivíduo irá avaliar os riscos (possibilidade de punição) de uma ação corrupta, a partir de um processo deliberado e consciente.

Método

Participantes

Buscando aumentar o poder das análises, aumentamos o número da amostra de 86 participantes no estudo original para 220 participantes nesta replicação. A maioria da amostra foi composta por participantes do sexo feminino (67,3%), com nível superior incompleto (88,2%) e idades variando de 18 a 50 anos ($M = 22,99$; $DP = 6,24$). A renda familiar variou de um salário mínimo até mais que 34 salários, sendo que a maioria relatou possuir renda familiar entre um e dois salários mínimos (19,1%).

Instrumentos

Cenários: os três cenários utilizados foram traduzidos de Bai et al (2014), e se referiam a três distintas situações de suborno (ganhar licitação, evitar multas de trânsito e receber financiamento acadêmico). Embora tenhamos realizado uma tradução literal dos cenários, foi necessário alterar o nome do personagem envolvido no suborno de um nome típico chinês para um nome típico brasileiro. Após essa adaptação, os cenários passaram por um processo de análise de juízes a fim de avaliar se efetivamente representavam situações de suborno típicas para o contexto brasileiro. Após a inspeção dos juízes e da realização de pré-testes, os cenários se mostraram adequados para a realização do Estudo.

Percepção de corrupção: a medida de corrupção também foi traduzida do estudo de Bai et al (2014). Após a apresentação do cenário, o participante deveria estimar a probabilidade, em uma escala de 1 (definitivamente não irá ajudar) a 9 (definitivamente irá ajudar), do personagem aceitar a oferta de suborno. Ou seja, trata-se de uma avaliação focada no corrompido e não no corruptor. Para analisar a percepção de corrupção, utilizou-se então uma medida agregada considerando a percepção em relação aos três cenários. A medida apresentou índices satisfatórios de consistência interna ($\alpha = 0,82$).

Percepção de punição: a medida de punição traduzida do estudo original avaliou, em uma escala de 1 (definitivamente não será punido) a 9 (definitivamente será punido), a probabilidade do personagem ser punido caso aceitasse o suborno. Esta medida também foi analisada de maneira agregada, considerando a percepção de punição para os três cenários apresentado. Foram encontrados índices satisfatórios de confiabilidade ($\alpha = 0,83$).

CMJ global: assim como no Estudo 1, para mensurar a CMJ global, foi utilizada a versão adaptada para o contexto brasileiro da EGCMJ (Gouveia et al., 2010), que no presente estudo apresentou índices adequados de confiabilidade ($\alpha = 0,82$).

CMJ pessoal: para avaliar a CMJ pessoal, foi utilizada a Escala Pessoal de Crenças no Mundo Justo (EPCMJ) (Dalbert, 1999), adaptada no Estudo 1. A medida apresentou índices satisfatórios de confiabilidade ($\alpha = 0,80$).

Os cenários utilizados, bem como as medidas de percepção de corrupção e percepção de punição podem ser visualizados no Apêndice B. As medidas de CMJ, por serem iguais a do Estudo 1, encontram-se no Apêndice A.

Procedimentos

Seguimos os procedimentos do estudo original. Os participantes responderam às medidas de CMJ global, CMJ pessoal e a cada cenário com as medidas de percepção de corrupção e percepção de punição. Por fim, os participantes deveriam informar os dados sociodemográficos. O protocolo de coleta foi encaminhado, via e-mail, ao primeiro autor do estudo original, que concordou com as etapas proposta nesta replicação.

Resultados

Conduzimos uma série de regressões lineares simples a fim de testar o efeito de mediação da percepção de punição na relação entre CMJ (global e pessoal) e percepção de corrupção.

Sobre a CMJ global, não foi encontrado efeito direto na percepção de corrupção, $\beta = -0,12$, $t(217) = -1,79$, $p = 0,074$. No entanto, verificou-se um efeito positivo da CMJ global na punição, $\beta = 0,29$, $t(217) = 4,48$, $p < 0,001$, bem como um efeito negativo da punição na percepção de corrupção, $\beta = -0,40$, $t(218) = -6,41$, $p < 0,001$.

A partir do Teste de Sobel, a hipótese de mediação foi corroborada, $\zeta = 2,22$, $p = 0,013$, indicando que a CMJ global influencia a percepção de punição, e esta, por sua vez, influencia a percepção de corrupção.

Já em relação à CMJ pessoal, foi encontrado um efeito direto da CMJ pessoal na corrupção, $\beta = -0,19$, $t(218) = -2,82$, $p = 0,005$. No entanto, não foi encontrado qualquer efeito da CMJ pessoal na punição, $\beta = 0,10$, $t(218) = 1,48$, $p = 0,142$, não se configurando, portanto, como uma mediação.

Discussão

O Estudo 2 se situa no eixo de investigação da dimensão controlada dos processos intraindividuais do MAC, e teve como objetivo investigar o efeito da percepção de punição na relação entre CMJ e corrupção. Para alcançar esse objetivo, replicamos um estudo descrito em Bai et al. (2014). De acordo com os autores do estudo original, a percepção de punição exerceria um efeito de mediação na relação entre CMJ global e percepção de corrupção.

Conforme hipotetizado, replicamos o efeito de mediação encontrado no estudo original. Por acreditarem que o mundo é um lugar justo, em que as pessoas têm o que merecem e merecem o que têm (Lerner, 1980), indivíduos com maiores índices de CMJ global indicaram um ato corrupto como mais provável de ser punido. Maiores índices de percepção de punição, por sua vez, se associaram a menores índices de corrupção. Esse achado, como esperado, se restringiu à dimensão global da CMJ. A hipótese restrita à dimensão global se justifica pela distinção proposta entre os tipos de CMJ. A CMJ global se refere à avaliação da justiça direcionada aos outros indivíduos e ao mundo geral, enquanto a pessoal se refere a uma análise autorreferente (Lipkus et al., 1996). Diante disso, na avaliação de cenários que envolvam uma possível ação corrupta

de outros indivíduos, como os utilizados nesta pesquisa, seria esperado um efeito mais robusto da dimensão global. Por outro lado, quando investigadas situações relacionadas à decisão do próprio indivíduo em agir de maneira corrupta, e não a avaliação de terceiros, o esperado seria uma maior influência da CMJ pessoal (Bai et al., 2016).

Apesar da hipótese de mediação ter sido corroborada, foram encontradas algumas diferenças nos resultados do estudo original e da replicação. No primeiro destes, foi encontrado um efeito direto da CMJ global na percepção de corrupção, relação que não foi identificada no presente relato. Por outro lado, apenas nesta replicação, foi encontrado um efeito direto da CMJ pessoal na percepção de corrupção. Essa divergência indica que são necessárias novas investigações que busquem analisar possíveis mediadores e moderadores desta relação, como, por exemplo, variáveis culturais.

Os achados do presente estudo possuem algumas implicações teóricas e práticas. Em uma perspectiva teórica, os resultados desta pesquisa se somam a outros estudos que buscam compreender a relação da CMJ com comportamentos desviantes (Ashkanasy, Windsor, & Treviño, 2006; Correia & Dalbert, 2008; Donat, Umlauf, Dalbert, & Kamble, 2012; Windsor & Ashkanasy, 1995). A CMJ, enquanto conjunto de crenças sobre a justiça no mundo, parece exercer um importante papel como preditor deste conjunto geral de comportamentos. Ainda sobre o efeito exercido pela CMJ, apresentamos evidências que a hipótese principal foi corroborada em um contexto cultural distinto do estudo original. Evidências transculturais permitem avaliar a extensão das relações preditas, algo que tem sido indicado como uma necessidade para o desenvolvimento da psicologia social (Henrich et al., 2010; Smith et al., 2013).

Além das contribuições sobre o efeito exercido pela CMJ na corrupção, o presente estudo indica, conforme postulado no MAC, a importância de processos

controlados em uma decisão corrupta. Tendo como base crenças sobre a justiça, os indivíduos avaliaram de maneira deliberada e consciente possíveis riscos de punição para, em seguida, tomarem uma decisão sobre a probabilidade de ocorrência do comportamento corrupto. Esse achado aponta para a importância dos processos mais conscientes e racionais em uma decisão corrupta, algo que há algumas décadas já sendo sistematicamente estudado (Allingham & Sandmo, 1972) e que foi incorporado ao MAC.

Os achados também permitem algumas implicações práticas. O combate à percepção de impunidade e o estímulo para o incremento de crenças sobre a justiça no mundo podem se configurar como intervenções, contribuindo com o combate à corrupção (Bai et al., 2014). De acordo com os autores, as teorias ingênuas são construídas por meio dos discursos, das interações. Caso as instituições fomentem uma defesa por teorias ingênuas sobre a importância da justiça no mundo (de maneira direta em seus valores organizacionais, ou de maneira indireta nos discursos e ritos da organização), isso pode ter um efeito na redução da corrupção.

Considerações finais

O Capítulo 2 buscou avaliar preditores da corrupção, tendo como base um processamento deliberativo da informação, conforme discutido pelos modelos utilitaristas e incorporado pelo MAC. Verificamos que crenças sobre a justiça influenciam a avaliação de riscos da corrupção, que, por conseguinte, interferem na avaliação da probabilidade de ocorrência do fenômeno. No entanto, como indicado pelo MAC, nem toda decisão pela corrupção será necessariamente consciente, existindo também processos mais automáticos na avaliação e decisão pelo comportamento

corrupto. Este será o foco de discussão e investigação dos Estudos 3 e 4, apresentados no Capítulo 3.

Outro elemento que é aprimorado nos próximos estudos é a forma de avaliação da corrupção. A medida utilizada no Estudo 2 não parece a mais adequada para avaliar a corrupção, uma vez que mensura apenas a sua percepção e não o comportamento propriamente dito. Apesar deste tipo de medida ser a mais utilizada nos estudos sobre corrupção (Transparency International, 2016), considerando o desafio metodológico discutido no Capítulo 1, é preciso utilizar medidas que avaliem a intenção e o comportamento do próprio indivíduo, e não apenas a percepção da situação. Nos próximos estudos da presente tese buscamos superar esta limitação, utilizando outras formas de mensuração que não apenas a percepção de corrupção.

Capítulo 3

Processos automáticos da corrupção

No presente capítulo discutimos sobre os processos automáticos de uma decisão corrupta. Em um primeiro momento, apresentamos considerações teóricas sobre o processamento dual e a Teoria dos Prospectos. Em seguida, descrevemos os Estudos 3 e 4 que buscam avaliar processos automáticos da corrupção, tendo como objetivo geral investigar a influência da aversão à perda na corrupção.

A opção por investigar processos automáticos da corrupção, tendo como base a Teoria dos Prospectos, se deu por esta teoria, em sua origem, se interessar pelo processo de tomada de decisão em situações de risco e incerteza no contexto financeiro. Considerando que, por definição, a corrupção se configura como uma ação de risco (Søreide, 2009), por se tratar de um comportamento antiético, ilegal, passível de riscos de punição, acreditamos que a Teoria dos Prospectos pode oferecer importantes contribuições para a compreensão dos processos automáticos da decisão corrupta. É importante ressaltar que o desenvolvimento da Teoria dos Prospectos é anterior à sistematização das teorias sobre processamento dual no âmbito da psicologia cognitiva e psicologia social. No entanto, em uma análise pós desenvolvimento dessas teorias, Kahneman (2012) indicou que a compreensão dos processos automáticos permitiram o entendimento de alguns mecanismos fundamentais da Teoria dos Prospectos, como é discutido no presente capítulo.

No Capítulo 3 buscamos, portanto, apresentar evidências dos processos não conscientes da corrupção conforme previsto pela dimensão dos processos intraindividuais do MAC. Acreditamos que esta pode se configurar como uma importante contribuição para o estudo do tema, uma vez que predominam estudos na área que pressupõem que a decisão corrupta se baseia em um processo estritamente

racional e deliberado. Apresentar evidências de processos automáticos da corrupção permitirá, então, uma visão mais ampla sobre os processos intraindividuais antecedentes do fenômeno.

Processamento dual

O entendimento que parte de nossos processos mentais não é exclusivamente deliberado e racional é antigo em áreas do conhecimento como a literatura, filosofia, religião, bem como na psicologia. Em se tratando especificamente da psicologia, há mais de um século Gustave Le Bon já descrevia o funcionamento do comportamento das massas como governado por uma mente grupal que fugiria a um controle consciente e deliberativo dos processos psíquicos individuais. Sigmund Freud, em sua teoria psicodinâmica, também já aludia à importância de processos inconscientes para a compreensão do comportamento humano (Strack & Deutsch, 2015)¹⁸.

Apesar de as ideias de Le Bon e Freud, ressalvadas as diferenças epistemológicas, já indicarem a importância de processos menos conscientes para explicação do comportamento humano, elas careciam de evidências empíricas. Mais recentemente, áreas como a neurociência, a psicologia cognitiva e a psicologia social têm desenvolvido diferentes estratégias de mensuração de processos não conscientes (Bar-Anan & Nosek, 2012; Fazio & Olson, 2003; Gawronski, LeBel, & Peters, 2007), tendo como base um conjunto amplo de microteorias que têm sido denominadas teorias do processamento dual (Chaiken & Trope, 1999; Sherman, Gawronski, & Trope, 2014). Estas teorias permitiram produzir evidências robustas sobre a importância dos processos mentais não conscientes para a compreensão do comportamento. A despeito das diferenças entre essas microteorias, todas têm em comum o pressuposto que nossa vida mental é regida por um sistema que é rápido, automático e inconsciente (Sistema 1), e outro que é deliberativo, lento e consciente (Sistema 2) (Evans, 2008; Gawronski & Creighton, 2013).

¹⁸ A menção às obras de Le Bon e Freud, na presente tese, é feita com uma finalidade histórica de enfatizar a importância de considerar aspectos não conscientes de nossa vida psíquica, não sendo nosso objetivo o aprofundamento da ideia dos autores.

A distinção entre processos automáticos e controlados tem sua origem nos estudos sobre atenção, e pressupõem que a dimensão controlada é limitada em sua capacidade, é intencionalmente iniciada e necessita de monitoramento por parte do indivíduo. Já o processamento automático, precisa de pequena atenção do indivíduo, possui alta capacidade e é difícil de ser interrompido (Payne & Gawronski, 2010). Quando estamos motivados, o assunto é relevante e possuímos recursos cognitivos para processar a informação, tende a prevalecer um processamento controlado. Por outro lado, se não estamos motivados, o assunto não é interessante e possuímos poucos recursos cognitivos para direcionar para a tarefa, prevalece um processamento automático. Apesar da divisão conceitual, os dois sistemas interagem (Kahneman, 2012). Uma pessoa que está aprendendo a dirigir tende a direcionar maior atenção consciente à atividade que realiza, prevalecendo atividades típicas do Sistema 2. Com a prática e o aprendizado, a direção passa a exigir uma menor atenção concentrada, prevalecendo, na atividade, o Sistema 1. Por outro lado, imagine que esse indivíduo que já domina a condução de um automóvel tenha que fazer uma ultrapassagem arriscada. Neste caso, é demandada maior atenção consciente, e em uma situação que prevalecia um processamento automático, passam a prevalecer operações do Sistema 2.

Processamento dual e a tomada de decisão moral

Embora modelos sobre a tomada de decisão corrupta (Collier, 2002) compreendam a corrupção a partir de um processo exclusivamente deliberado e consciente, a literatura sobre tomada de decisão moral, assim como indicado pelo MAC, já apresenta evidências sobre a importância de analisar processos mais automáticos. Nesse sentido, tende a ocorrer um debate na área sobre a natureza dos processos cognitivos de uma decisão moral (Brand, 2016), enquanto regidos predominantemente

pelo Sistema 1 ou 2 (Rand, Greene, & Nowak, 2012; Tinghög et al., 2013 como exemplos desse debate sobre cooperação).

No que tange ao comportamento desonesto e o processamento dual, no âmbito das investigações sobre tomada de decisão moral, alguns estudos têm apresentado evidências contraditórias (Van 't Veer et al., 2013). Algumas pesquisas têm indicado que, em função de um viés de autosserviço, a desonestidade é intuitiva e tende a ocorrer em maior grau quando é necessária uma tomada de decisão mais rápida (Shalvi, Eldar, & Bereby-Meyer, 2012). A honestidade, por conseguinte, demandaria mais tempo e maior esforço para romper com o pensamento intuitivo oriundo do viés de autosserviço. Adicionalmente, em função da escassez de recursos cognitivos, o indivíduo pode ter dificuldades em perceber determinada situação como desonesta, o que pode incrementar a possibilidade de sua ocorrência (Darley, 2005).

No entanto, outros estudos têm demonstrado que a desonestidade requer mais recursos cognitivos que o comportamento honesto (Van 't Veer et al., 2013; Zhong, 2011), e, conseqüentemente, nas situações em que esses recursos estão escassos, prevalecerá uma ação honesta. Essa hipótese se baseia no entendimento que a desonestidade costuma imprescindir de uma justificativa que a legitime (Ayal & Gino, 2011; Mazar et al., 2008), bem como da elaboração de uma mentira, o que tende a necessitar de uma atenção consciente, controlada e de um automonitoramento contínuo (Vrij et al., 2008).

Uma possível explicação para esses resultados, aparentemente contraditórios, pode estar na análise do contexto. Processos automáticos são eliciados em determinados contextos. Nesse sentido, contextos variados, com normas sociais distintas, podem eliciar automatismos diferentes. Por exemplo, em contextos em que normas descritivas favorecem a desonestidade, é possível os automatismos eliciados sejam diferentes de

contextos em que as normas descritivas se opõem à desonestidade. Esse entendimento se alinha à importância de análise de processos psicológicos e sociais de uma forma contextualizada (Pettigrew, 2018).

Na presente tese, assumimos uma posição intermediária no debate sobre a prevalência de processos controlados ou automáticos em uma decisão desonesta/corrupta. Conforme discutido pelo MAC, existem evidências robustas que indicam como um processamento controlado e consciente ajuda a explicar uma tomada de decisão corrupta. No entanto, existem também vieses (Shalvi et al., 2012) que podem favorecer um processamento automático e menos racional nesta tomada de decisão. Para fins dos Estudos 3 e 4, optamos por investigar a corrupção tendo como base a Teoria dos Prospectos por se tratar de uma teoria que tem se mostrado robusta para explicar decisões no âmbito financeiro há mais de 30 anos, tendo superado importantes limitações de modelos teóricos anteriores (Barberis, 2013), ao apresentar evidências que possuímos uma série de vieses que tornam a racionalidade humana limitada no processo de tomada de decisão econômica. Acreditamos que alguns dos vieses discutidos na Teoria dos Prospectos possuem grande potencial heurístico para compreensão de automatismos no comportamento corrupto.

Teoria dos Prospectos

Origem e principais mecanismos

A Teoria dos Prospectos (TP) busca investigar o processo de tomada de decisão em situações de risco e incerteza, sendo que, em sua origem, buscou superar as limitações da Teoria da Utilidade Esperada (TUE) (Bernoulli, 1954). De acordo com a TUE, para avaliar uma decisão em situações de riscos e incertezas, é preciso considerar o valor de uma aposta, que deve se basear em sua utilidade (espécie de valor

psicológico) e não simplesmente em seu preço (valor monetário). De acordo com Bernoulli (1954), o preço depende apenas do item, da coisa em si, já a sua utilidade depende da pessoa que está fazendo a aposta. Por exemplo, 100 reais possui a mesma utilidade para uma pessoa que dispõe de 1.000 reais que 200 reais possui para uma pessoa que tem 2.000 reais. A TUE leva em conta, portanto, estados de riqueza do indivíduo e permitiu a compreensão que as escolhas das pessoas são conscientes e deliberadas, tendo como base a utilidade esperada dos valores em questão. Uma contribuição adicional da TUE foi apresentar evidências de que a maioria das pessoas são avessas ao risco. Ou seja, em geral, as pessoas preferem a certeza de receber determinada quantia a arriscar receber um valor um pouco maior. Apesar das importantes contribuições da TUE e de, ainda hoje, receber grande acolhida na área da economia (Moscati, 2016), desde a década de 1970 a TP já indica importantes limitações da TUE (Kahneman & Tversky, 1979; Tversky & Kahneman, 1974).

A TP postula que, diferente do que propõe a TUE, é preciso avaliar mudanças na riqueza, e não apenas seu estado final. A utilidade de uma decisão, nesse sentido, ocorre a partir de uma comparação entre ganhos e perdas, que são avaliados tendo como base um ponto de referência (Tversky & Kahneman, 1992). De acordo com a TP, ganhos e perdas têm utilidades esperadas diferentes. Em geral, somos mais sensíveis às perdas do que aos ganhos, ou seja, o valor psicológico de ganhar 100 reais é, na verdade, diferente do valor psicológico de perder 100 reais. A segunda opção tende a gerar um desconforto maior se comparada à alegria gerada pela primeira. Diferentes estudos têm indicado que as pessoas, em geral, são em torno de duas vezes mais sensíveis às perdas se comparado aos ganhos (Levy, 2010; Tversky & Kahneman, 1992). As respostas distintas devido ao ponto de referência podem ser, em partes, explicadas pela seleção natural, uma vez que “organismos que tratam ameaças como mais urgentes do que as oportunidades têm uma

melhor chance de sobreviver e se reproduzir” (Kahneman, 2012, p. 351). A esse processo de maior sensibilidade às perdas do que aos ganhos, dá-se o nome de aversão à perda (Thaler, 1980). Para ilustrar esse entendimento, analise os problemas a seguir.

Problema 1: O que você prefere?

Conseguir novecentos dólares com certeza OU 90% de chance de conseguir mil dólares.

Problema 2: O que você prefere?

Perder novecentos dólares com certeza OU 90% de chance de perder mil dólares.

De acordo com a TUE, a decisão em ambas as situações deveria ser semelhante.

Em uma análise racional e deliberada, as pessoas evitariam o risco em ambos os problemas, optando pelos 900 dólares no Problema 1 e pela garantia de manter os 100 dólares no Problema 2. No entanto, não é isso que ocorre. No momento da avaliação da situação, por mais que conscientemente não nos atentemos ao ponto de referência, o Sistema 1 prevalece contribuindo para uma resposta mais intuitiva do que racional, fazendo com que a maioria das pessoas opte pelos ganhos certos no Problema 1 e pelo risco no Problema 2 (Kahneman, 2012). A TUE é capaz de prever a resposta ao Problema 1, em função da aversão ao risco, no entanto, não consegue explicar a busca pelo risco no Problema 2. O que a TUE não considera é que o ponto de referência afeta a nossa decisão, uma vez que somos avessos às perdas. Uma das consequências dessa aversão à perda é promover uma redução da aversão ao risco, fazendo com que os indivíduos estejam mais propensos a arriscar em situações em que as perdas são bastante prováveis (Barberis, 2013). É, portanto, a aversão à perda, um processo não consciente, que explica a busca pelo risco no Problema 2.

Os avanços teóricos da TP têm permitido importantes contribuições sobre processos não conscientes da tomada de decisão em diferentes contextos de investigação (Evangeli, Kafaar, Kagee, Swartz, & Bullemor-Day, 2013; Jou & Chen, 2013; Rice, 2013). Acreditamos que sua teorização sobre a tomada de decisão pode

contribuir também, diretamente, com a compreensão da decisão de agir de maneira corrupta.

TP e corrupção

Por definição, a corrupção, por se tratar de uma ação ilegal, pode ser entendida como um comportamento de risco, uma vez que não se tem garantias de receber os valores acordados, além de ser uma prática que envolve riscos de punição (Søreide, 2009). Diante disso, espera-se que uma maior aversão ao risco tenda a se relacionar a menores índices de corrupção (Situngkir, 2003), tanto para a avaliação do corrompido quanto do corruptor (Lee & Guven, 2013).

Alguns estudos têm buscado investigar a relação entre aversão ao risco e comportamentos ilegais em geral. Apesar de algumas pesquisas terem corroborado a hipótese, indicando que uma maior aversão ao risco se relaciona a menores índices de comportamentos ilegais (Brick, Visser, & Burns, 2012), outros estudos verificaram que a aversão ao risco, em certas condições, pode também incrementar a desonestidade (Driouchi, Wang, & Driouchi, 2015). Esses achados chamam a atenção para uma relação mais complexa entre comportamentos ilegais e a aversão ao risco. Sobre este ponto, Søreide (2009) indica que não agir de maneira corrupta pode, muitas vezes, colocar uma organização em risco. Diante disso, gestores avessos ao risco podem avaliar que agir de maneira corrupta é, na verdade, a opção mais segura. Por exemplo, se uma organização não oferece propina para conseguir determinado contrato, corre o risco de que outra organização o faça e feche o negócio. Partindo desse entendimento, Søreide (2009) investigou dados de empresas corruptas e identificou que empresas avessas ao risco podem apresentar maiores índices de corrupção do que empresas menos avessas ao risco.

Acreditamos que a TP permite elucidar esses achados aparentemente contraditórios na medida em que considerarmos a aversão ao risco não como um fenômeno isolado e totalmente consciente, mas sim articulado à aversão a perda. Conforme demonstrado por Tversky e Kahneman (1992), uma alta probabilidade de perdas reduz a aversão ao risco, em função dos mecanismos ligados à aversão à perda. Nesse sentido, é preciso avaliar o **ponto de referência** pelo qual o tomador de decisão avalia os benefícios da corrupção. Afinal, os benefícios analisados **gerariam ganhos** ou **evitariam perdas**? De acordo com a Teoria dos Prospectos seria esperado que se o presidente de uma empresa acreditar que poderá **perder** benefícios caso não aja de maneira corrupta, a corrupção se torna mais provável a fim de prevenir as perdas se comparado a uma situação que ele julgue que irá começar a **ganhar** com a ação.

Estudos anteriores têm corroborado a hipótese de que a aversão à perda pode favorecer a desonestidade. Em um conjunto de experimentos, Kern e Chugh (2009) apresentaram evidências que, em função da aversão à perda, participantes apresentaram maior intenção de agir de maneira antiética para obter informações privilegiadas (Experimento 1), além de mentir em uma situação de negociação (Experimento 2). Adicionalmente, foi identificado que o efeito da aversão à perda no comportamento antiético foi mais robusto em situações de pressão temporal (Experimento 3). Em outra pesquisa sobre o tema, Grolleau, Kocher e Sutan (2016) testaram o efeito da aversão à perda na desonestidade por meio de uma tarefa de desempenho em que os participantes poderiam trapacear para incrementar o próprio desempenho e, assim, receberiam maiores recompensas financeiras. Os autores também encontraram evidências satisfatória do impacto da aversão à perda na desonestidade. Adicionalmente, utilizando duas medidas comportamentais distintas para mensurar a desonestidade, Schindler e

Pfattheicher (2017) também corroboraram a relação hipotetizada entre aversão à perda e desonestidade.

Estudo 3

Diante do exposto, buscando compreender a relação entre risco, aversão à perda e corrupção, bem como no intuito de apresentar evidências de processos automáticos da corrupção, conduzimos o Estudo 3.

O Estudo 3 parte do pressuposto que o fenômeno da aversão à perda não é inteiramente consciente, prevalecendo operações do Sistema 1. Nesse sentido, neste Estudo buscamos investigar processos automáticos da corrupção, ao avaliar a influência da aversão à perda na corrupção. Formulamos como hipótese que, em situações de evitação de perdas financeiras, as pessoas estarão mais propensas a agir de maneira corrupta se comparado a situações de ganhos financeiros.

Para a realização do Estudo 3, manipulamos o ponto de referência por meio de um *framing* (ganhos X perdas) a fim de testar o efeito da aversão à perda na decisão corrupta. Cada participante, portanto, foi alocado a uma condição experimental: ganhos ou perdas financeiras.

Método

Participantes

Participaram do estudo 163 estudantes de cursos da área de negócios (administração e ciências contábeis), sendo a maioria do sexo feminino (54,6%), com idades variando de 18 a 54 anos ($M = 22,45$; $DP = 5,74$). A decisão por uma amostra restrita à área de negócios se deu em função do cenário apresentado envolver uma situação mais tipicamente vivenciada por pessoas desta área.

Instrumentos

Foi elaborado um cenário que apresentava uma situação de corrupção em uma empresa. A fim de analisar a influência da aversão à perda na decisão do indivíduo, foi manipulado, por meio de um *framing*, o ponto de referência (ganhos X perdas) da avaliação dos participantes.

Imagine que você é o(a) diretor(a) de uma empresa X que **pretende concorrer a uma licitação para começar a prestar serviços a uma estatal Y**. No entanto, o(a) diretor(a) da estatal Y lhe informou que outras empresas ofereceram suborno para vencer a licitação. (Condição de ganho)

Imagine que você é o(a) diretor(a) de uma empresa X que **pretende concorrer a uma licitação para continuar oferecendo serviços a uma estatal Y**. No entanto, o(a) diretor(a) da estatal Y lhe informou que outras empresas ofereceram suborno para vencer a nova licitação. (Condição de perda).

Após a apresentação do cenário, o participante era instruído a tomar decisões considerando diferentes desfechos.

Considere as diferentes situações para avaliar a sua decisão sobre oferecer, ou não, o suborno para **ganhar o contrato de R\$ 2.000.000 (dois milhões de reais) para sua empresa X**. Escolha a alternativa (A ou B) que melhor representa sua opinião, em cada uma das situações apresentadas (de 1 a 6). É realmente importante que você informe a sua verdadeira opinião. Para fins da pesquisa, não há respostas certas ou erradas. É fundamental que você informe sua verdadeira opinião. (Condição de ganho)

Considere as diferentes situações para avaliar a sua decisão sobre oferecer, ou não, o suborno para evitar **perder o contrato de R\$ 2.000.000 (dois milhões de reais) da sua empresa X**. Escolha a alternativa (A ou B) que melhor representa sua opinião, em cada uma das situações apresentadas (de 1 a 6). É realmente importante que você informe a sua verdadeira opinião. Para fins da pesquisa, não há respostas certas ou erradas. É fundamental que você informe sua verdadeira opinião. (Condição de perda)

Os desfechos possíveis envolviam uma decisão, em escala dicotômica, pela honestidade ou corrupção, que variavam em termos de possíveis benefícios. A Figura 6 mostra exemplos de situações equivalentes para as condições de ganho e perda.

Condição de Ganho		
<i>Situação 1</i>		
Alternativa A () nenhuma chance de ganhar o contrato de 2.000.000, sem pagar o suborno.	OU	Alternativa B () com certeza ganhar o contrato de 2.000.000, pagando o suborno.

Condição de Perda		
<i>Situação 1</i>		
Alternativa A () com certeza perder o contrato de 2.000.000, sem pagar o suborno.	OU	Alternativa B () nenhuma chance de perder o contrato de 2.000.000, pagando o suborno.

Figura 6 – Exemplos de situações equivalentes de ganhos e perdas

As situações apresentadas oscilavam em termos de possibilidades de benefícios caso o participante optasse por uma decisão corrupta ou por uma decisão honesta. As chances de se beneficiar podem ser visualizadas na Tabela 2.

Tabela 2 – Chances de se beneficiar em uma decisão honesta e em uma decisão corrupta

Honestidade	Corrupção
80% de chances de se beneficiar	100% de chances de se beneficiar
20% de chances de se beneficiar	80% de chances de se beneficiar
0% de chances de se beneficiar	20% de chances de se beneficiar

Os valores de probabilidade dos benefícios foram estimados a partir de pré-testes, buscando valores para a corrupção que envolvessem a certeza dos benefícios, chances altas e chances baixas. Já os valores para a honestidade foram elaborados tendo como base os estimados para a corrupção, de tal modo que, nas combinações, a corrupção sempre apresentasse maiores chances de benefícios do que na honestidade. Nesse sentido, optamos por não incluir as possibilidades “100% de chances de se beneficiar em uma ação honesta”, nem “0% de chance em uma decisão corrupta”. As

chances de benefícios, comparando corrupção e honestidade, representam, no presente Estudo, os riscos associados à escolha do indivíduo. Quanto maiores as chances de benefícios, menores os riscos financeiros associados àquela decisão. A forma de apresentação das chances de benefícios foi decidida por ser uma estratégia que parece reduzir erros de interpretação da situação (Gigerenzer, 2003). Das possibilidades de cruzamento entre corrupção e honestidade, foram formuladas 6 situações, que podem ser visualizadas na Figura 7. Os instrumentos utilizados no presente estudo podem ser visualizados no Apêndice C.

Condição Ganho		Condição Perda	
<i>Situação 1</i>			
Alternativa A () nenhuma chance de ganhar o contrato de 2.000.000, sem pagar o suborno.	OU	Alternativa B () com certeza ganhar o contrato de 2.000.000, pagando o suborno.	
<i>Situação 2</i>			
Alternativa A () nenhuma chance de ganhar o contrato de 2.000.000, sem pagar o suborno.	OU	Alternativa B () 8 chances em 10 de ganhar o contrato de 2.000.000, pagando o suborno.	
<i>Situação 3</i>			
Alternativa A () nenhuma chance de ganhar o contrato de 2.000.000, sem pagar o suborno.	OU	Alternativa B () 2 chances em 10 de ganhar o contrato de 2.000.000, pagando o suborno.	
<i>Situação 4</i>			
Alternativa A () 2 chances em 10 de ganhar o contrato de 2.000.000, sem pagar o suborno.	OU	Alternativa B () com certeza ganhar o contrato de 2.000.000, pagando o suborno.	
<i>Situação 5</i>			
Alternativa A () 2 chances em 10 de ganhar o contrato de 2.000.000, sem pagar o suborno.	OU	Alternativa B () 8 chances em 10 de ganhar o contrato de 2.000.000, pagando o suborno.	
<i>Situação 6</i>			
Alternativa A () 8 chances em 10 de ganhar o contrato de 2.000.000, sem pagar o suborno.	OU	Alternativa B () com certeza ganhar o contrato de 2.000.000, pagando o suborno.	
<i>Situação 1</i>			
Alternativa A () com certeza perder o contrato de 2.000.000, sem pagar o suborno.	OU	Alternativa B () nenhuma chance de perder o contrato de 2.000.000, pagando o suborno.	
<i>Situação 2</i>			
Alternativa A () com certeza perder o contrato de 2.000.000, sem pagar o suborno.	OU	Alternativa B () 2 chances em 10 de perder o contrato de 2.000.000, pagando o suborno.	
<i>Situação 3</i>			
Alternativa A () com certeza perder o contrato de 2.000.000, sem pagar o suborno.	OU	Alternativa B () 8 chances em 10 de perder o contrato de 2.000.000, pagando o suborno.	
<i>Situação 4</i>			
Alternativa A () 8 chances em 10 de perder o contrato de 2.000.000, sem pagar o suborno.	OU	Alternativa B () nenhuma chance de perder o contrato de 2.000.000, pagando o suborno.	
<i>Situação 5</i>			
Alternativa A () 8 chances em 10 de perder o contrato de 2.000.000, sem pagar o suborno.	OU	Alternativa B () 2 chances em 10 de perder o contrato de 2.000.000, pagando o suborno.	
<i>Situação 6</i>			
Alternativa A () 2 chances em 10 de perder o contrato de 2.000.000, sem pagar o suborno.	OU	Alternativa B () nenhuma chance de perder o contrato de 2.000.000, pagando o suborno.	

Figura 7 – Condições experimentais de ganho e perda

Procedimentos

Os participantes foram convidados a realizar um estudo sobre tomada de decisão. Após aceitarem participar, os estudantes foram alocados aleatoriamente em uma condição experimental (perdas X ganhos). A coleta ocorreu em formato lápis e papel, tendo sido realizada em uma sala ampla com sessões que variaram entre 30 e 40 participantes.

Resultados

A fim de testar a hipótese do presente estudo, conduzimos um teste qui-quadrado 2 (condição: ganho e perda) X 2 (decisão: honestidade e corrupção). A partir das análises, verificou-se uma associação entre a tomada de decisão corrupta e a condição experimental. Na condição experimental de perda, quando comparada à de ganho, os participantes optaram mais pela corrupção quando os benefícios desta decisão eram certos (i.e. 100% de chances de benefícios com a corrupção: Situação 1,4,6). Nestes casos, o risco relativo de agir de maneira corrupta em uma situação de perdas financeiras chegou a ser três vezes maior que a chance de sua ocorrência em uma situação de ganhos financeiros. Nos desfechos em que a corrupção não foi apresentada como uma decisão totalmente segura em termos de benefícios, a aversão à perda não foi suficiente para eliciar o efeito hipotetizado. As frequências, valores de qui-quadrado e risco relativo podem ser visualizados na Tabela 3.

Tabela 3- Frequências, qui-quadrado e risco relativo por condição

	Ganho	Perda	Qui-quadrado	Risco relativo
Situação 1				
Honestidade	80,77%	64,56%	5,19*	2,31
Corrupção	19,23%	35,44%		
Situação 2				
Honestidade	84,00%	75,32%	1,76	1,72
Corrupção	16,00%	24,68%		
Situação 3				
Honestidade	88,16%	84,81%	0,37	1,34
Corrupção	11,84%	15,19%		
Situação 4				
Honestidade	84,42%	69,62%	4,81*	2,36
Corrupção	15,58%	30,38%		
Situação 5				
Honestidade	89,87%	77,22%	4,60**	2,62
Corrupção	10,13%	22,78%		
Situação 6				
Honestidade	92,21%	78,48%	5,85*	3,23
Corrupção	7,79%	21,52%		

* $p < 0,005$ ** $p = 0,052$

Discussão

O Estudo 3 buscou investigar processos automáticos da decisão corrupta, se situando, portanto, na dimensão intraindividual do MAC. Para investigar processos não conscientes da corrupção, tomamos como referência a Teoria dos Prospectos.

Formulamos como hipótese que em situações de perdas, se comparado a situações de ganhos, as pessoas estariam mais propensas a agir de maneira corrupta.

Embora a maioria das pessoas tenha indicado uma maior propensão à honestidade, verificou-se que, conforme hipotetizado, na condição de perda as pessoas estiveram até três vezes mais propensas a decidir pela corrupção do que na condição de ganho. Este efeito esteve presente quando a corrupção oferecia benefícios certos (100% de chances), ainda que a alternativa honesta oferecesse chances altas (80% de chances). Os achados do presente estudo indicam que em situações que o indivíduo percebe que não agir de maneira corrupta pode levar a prejuízos, em função de uma aversão ao risco, é mais provável que a corrupção ocorra (Sørensen, 2009). No entanto, é importante ressaltar que essa avaliação não necessariamente é integralmente consciente, e que o ponto de referência utilizado interfere nessa relação, conforme indicado pela Teoria dos Prospectos (Tversky & Kahneman, 1992). Caso nossos julgamentos fossem puramente racionais e deliberados, como indicado pela Teoria da Utilidade Esperada, não deveria haver diferenças entre as condições experimentais.

Em uma perspectiva teórica mais ampla, o Estudo 3, ao demonstrar a importância de automatismos para avaliação da corrupção, se soma a outras pesquisas que têm investigado processos mais básicos do comportamento desonesto (Garrett, Lazzaro, Ariely, & Sharot, 2016; Kouchaki & Gino, 2016). Adicionalmente, considerando o escopo geral da presente tese, o Estudo 3 apresenta evidências que processos não conscientes são importantes para a compreensão da corrupção, conforme postulado pelo MAC. Esse achado permite um avanço no estudo da corrupção e se soma às evidências produzidas no campo de estudos sobre comportamento desonesto que já têm discutido automatismos em uma tomada de decisão desonesta (Shalvi et al., 2012). Ademais, ainda como contribuição teórica, apresentamos evidências que a aversão à

perda pode contribuir com um pensamento intuitivo que favoreça uma decisão corrupta, na medida em que, a fim de evitar perdas financeiras, as pessoas estão mais propensas a agir de maneira desonesta (Grolleau et al., 2016; Kern & Chugh, 2009; Schindler & Pfattheicher, 2017).

A presente pesquisa também possui implicações práticas. Transpondo as evidências encontradas para a estrutura política brasileira, é possível inferirmos que se torna mais provável que um político já envolvido em acordos escusos, a fim de manter os benefícios que já recebe, se envolva em novas ações corruptas, se comparado a um político que está em seu primeiro mandato e ainda não possui os benefícios prévios. Essa interpretação do cenário político brasileiro se torna alarmante, considerando que a taxa de reeleição no país costuma ser alta¹⁹. Diante disso, o estímulo à renovação política ou estabelecimento de um teto para a reeleição do legislativo poderia ser uma alternativa para o combate à corrupção.

Do ponto de vista metodológico, considerando o conjunto de estudos da presente tese, o Estudo 3 permite um avanço ao investigar a intenção de agir de maneira corrupta e não apenas a percepção do fenômeno. Acreditamos que avaliar a intenção se aproxima mais da “corrupção real” do que a análise da percepção de sua ocorrência, investigada no Estudo 2. Apesar de considerarmos como um avanço, é preciso clareza que a intenção de se comportar nem sempre corresponde ao comportamento propriamente dito (LaPiere, 1934). Frente a essa limitação, desenvolvemos o Estudo 4 que buscou testar a hipótese da aversão à perda, avaliando não somente a intenção, mas sim o comportamento corrupto.

¹⁹ Disponível em: <http://eleicoes.uol.com.br/2014/noticias/2014/10/06/so-14-dos-deputados-que-tentaram-novo-mandato-nao-sao-reeleitos-na-camara.htm>

Estudo 4

Tendo em vista os achados do Estudo 3, elaboramos o Estudo 4 que teve como objetivo principal investigar a influência da aversão à perda no comportamento corrupto. O Estudo 4 possui um desenho experimental 2 (ponto de referência: ganhos e perdas) X 2 (possibilidade de ser descoberto: presente X ausente).

A Hipótese 1 do presente estudo (H1) postula que haverá maiores índices de corrupção na condição em que a possibilidade de ser descoberto estiver ausente, se comparada à condição em que esta possibilidade é presente, uma vez que uma maior chance de ser descoberto estaria associada a riscos de punição (evidências do Estudo 2), bem como ameaçaria a autoimagem do indivíduo (Mazar et al., 2008).

Adicionalmente (H2), espera-se que na condição de perdas existam maiores índices de corrupção se comparado à condição de ganhos (evidências do Estudo 3). Por fim, formulamos também como Hipótese (H3) que a corrupção ocorrerá em um percentual de ganhos monetários bem abaixo do total que poderia ocorrer. De acordo com a Teoria da Manutenção do Autoconceito (TMA), agir de maneira desonesta pode gerar um desconforto interno (Rilling et al., 2002) que conflita com os benefícios externos (muitas vezes monetários) da ação desonesta. Diante disso, o indivíduo tende a buscar estratégias para que, mesmo cometendo uma ação desonesta, consiga manter um autoconceito positivo, reduzindo o desconforto psicológico. É possível, por exemplo, recategorizar a situação ilícita de modo a gerar uma sensação de que a desonestidade não foi tão grave, preservando, assim, a autoimagem. Nesse sentido, Mazar et al. (2008) (Experimento 1) verificaram que, embora as pessoas tenham sido desonestas em determinada tarefa, elas foram “apenas” um pouco desonestas, buscando ganhos ilícitos em torno de 6% do total que poderiam receber. De acordo com a TMA, é mais fácil para o indivíduo recategorizar uma situação em que se agiu de maneira “levemente”

desonesta (por exemplo, com ganhos de apenas 6% do total que poderia ser recebido) do que uma ação mais severa (com ganhos de 100%).

Buscando articular o paradigma utilizado por Mazar et al. (2008) com a análise da aversão à perda, Grolleau et al. (2016) propuseram um desenho experimental 2 (ponto de referência: ganho ou perda) x 2 (risco de ser descoberto: presente ou ausente). Os autores verificaram que, assim como em Mazar et al. (2008), as pessoas foram mais desonestas quando não havia riscos de a desonestidade ser descoberta. Além disso, identificaram que, em uma situação de perdas financeiras, as pessoas estiveram mais propensas à desonestidade se comparado a uma situação de ganhos financeiros. Tendo como base metodológica ambos estudos, propusemos o Estudo 4.

Método

Participantes

Participaram do Estudo 201 estudantes universitários, sendo que 3 casos foram excluídos (no momento do debriefing, 2 identificaram os objetivos da pesquisa e 1 relatou possuir baixa acuidade visual e isto interferiu no seu desempenho na tarefa). Dos 198 casos válidos, compuseram a amostra estudantes de 41 cursos de graduação diferentes, sendo a maioria do curso de psicologia (29,3%), seguido por letras (12,6%) e engenharia civil (10,6%). A amostra foi composta em sua maioria por mulheres (57,6%) e as idades variaram de 18 a 38 anos ($M = 22,17$; $DP = 3,78$).

Instrumentos

Teste de Atenção Difusa: Na Tarefa 1 do Estudo 4, o participante realizou um teste de Atenção Difusa que consiste em encontrar a letra “T” em meio a uma série de símbolos apresentados em uma folha A4. O participante teve 1 minuto para realizar a

atividade. Esta tarefa permitiu a manipulação experimental de ganhos e perdas, conforme é explicado na seção de procedimentos. Caso o participante não conseguisse realizar a tarefa, a coleta seria encerrada, uma vez que a não conclusão deste teste inviabiliza a manipulação experimental pretendida no presente Estudo. A tarefa foi adaptada de exemplos disponíveis na internet²⁰ e pode ser visualizada (em tamanho reduzido) na Figura 8.

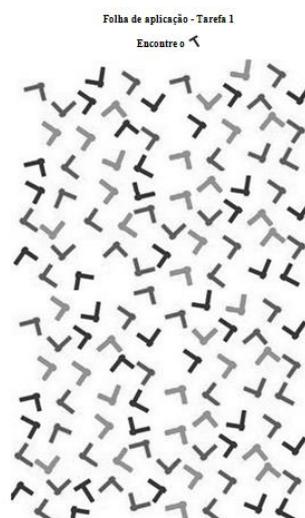


Figura 8 –Tarefa de Atenção de Difusa

Teste da Matriz: A tarefa da Matriz consistiu em um conjunto de 10 matrizes, sendo cada uma composta por 12 números com duas casas decimais. O objetivo da tarefa foi que o participante indicasse dois números, na matriz, cuja soma totalizasse 10. O tempo para realização da tarefa foi de 1 minuto. A composição, o tempo e o número de matrizes foram baseados em estudos anteriores que utilizam a estratégia como forma de investigar a desonestidade (Mazar et al., 2008), bem como na realização de pré-testes. Uma das matrizes utilizadas pode ser visualizada na Figura 9.

²⁰ Disponível em: <http://www.iflscience.com/brain/master-art-ignoring-psychology-experiment/>

1.69	1.82	2.91
4.67	4.81	3.05
5.82	5.06	4.28
6.36	5.19	4.57

Resolvido

Figura 9 – Exemplo de Matriz

Medida de corrupção: o índice de corrupção foi avaliado a partir dos acertos dos participantes na tarefa da Matriz, comparando os resultados das condições com presença\ausência de riscos de ser descoberto. Entendemos que a medida proposta se configura como avaliação da corrupção uma vez que o participante se encontra em uma posição de poder que pode lhe gerar ganhos ilícitos, na medida em que é o único responsável por indicar o próprio número de acertos.

Dificuldade da tarefa: mensurada pelo item “Achei a tarefa das caixas:” (matrizes) que oscilou de 1 (fácil) até 3 (difícil).

Satisfação com o desempenho: avaliado a partir do item “Em geral, fiquei satisfeito com meu desempenho na tarefa das caixas” que variou de 1 (discordo totalmente) até 5 (concordo totalmente). Os instrumentos do Estudo 4 estão disponíveis no Apêndice D da presente Tese.

Procedimentos

O estudante foi convidado a participar de um teste de capacidades cognitivas. Após o aceite, foi alocado em uma das quatro condições experimentais. Em todas as condições, o participante respondeu a duas atividades distintas: uma tarefa de atenção difusa e a tarefa da Matriz. O participante podia receber até 10 reais pelo seu desempenho no Estudo 4. O valor pago serve como uma estratégia para que nos

aproximemos da corrupção em ambiente real, na medida em que a corrupção envolve ganhos ilícitos para benefício próprio. O participante só foi informado da quantia que podia receber depois de já ter aceitado participar do estudo.

Condição de ganho e ausência de risco: foi pedido ao participante que realizasse a Tarefa de Atenção Difusa. Caso o participante indicasse que havia concluído a atividade, era pedido que descartasse a folha de aplicação da tarefa em uma fragmentadora de papel. Após o descarte, o participante era informado que estava **habilitado** a executar a segunda atividade (Tarefa da Matriz). Para a Tarefa da Matriz, foi informado que, para cada acerto, o participante **ganharia** 1 real. Foi entregue junto à folha de aplicação, uma folha de resposta. Foi dito ao participante que apenas a folha de resposta deveria ser entregue ao experimentador, e a **de aplicação deveria ser descartada** para reciclagem na fragmentadora. O descarte da folha de aplicação é uma estratégia que indica ao participante a ausência de riscos em agir de maneira corrupta.

Condição de perda e ausência de risco: Assim como na condição anterior, o participante iniciou respondendo à tarefa de atenção difusa. No entanto, com a conclusão da atividade, o participante recebeu **10 reais** e passou à tarefa da matriz. Para a tarefa da matriz, foi informado que, a cada erro, **perderia** 1 real. A quantia final que permaneceria com o indivíduo seria calculada em função do número de erros que cometesse. Assim como na condição anterior, foi informado sobre o uso da fragmentadora e o descarte do material.

Condição de ganho e presença de risco: Semelhante à condição de ganho anterior. No entanto, não houve uso da fragmentadora, e o participante entregou a folha de aplicação com os resultados que encontrou. Neste caso, portanto, a corrupção é facilmente identificada.

Condição de perda e presença de risco: Semelhante à condição de perda anterior. Porém, sem o uso da fragmentadora.

Ao final de cada condição, o participante indicou o número de acertos, nível de dificuldade percebido, satisfação com o desempenho e, por fim, os dados demográficos. Ao final do procedimento, foi realizado o *debriefing*.

Ressaltamos que as condições com a presença de risco servem como controle para que estimemos o desempenho médio dos participantes e possamos comparar com o índice de acertos nas condições em que não há risco para se trapacear.

Acreditamos que os procedimentos utilizados para a presente pesquisa apresentam avanços se comparado a estudos anteriores com métodos semelhantes. Em Grolleau et al. (2016), a manipulação dos ganhos e perdas se deu pela entrega do valor máximo para o participante (na condição de perda) assim que se iniciou a tarefa. O participante, nessa circunstância, não havia feito nenhuma atividade inicial que justificasse o valor recebido. No presente estudo, por outro lado, inserimos uma manipulação que favoreceu que o participante efetivamente recebesse uma quantia, por méritos próprios, que poderia perder em seguida. Acreditamos que essa estratégia seja mais fidedigna para avaliação da aversão à perda, na medida em que o participante realmente ganhou o valor que, em um segundo momento, corre o risco de perder, favorecendo assim, de maneira mais realista, a ativação do viés.

Resultados

Todos os participantes conseguiram realizar a Tarefa de Atenção Difusa no tempo previsto, não sendo necessária a exclusão de nenhum caso por este quesito.

Primeiramente, testamos, por meio do Teste Mann-Whitney, a diferença do número de acertos entre as condições com risco (sem uso da fragmentadora) (*Mdn*

=1,00; $M = 0,91$; $DP = 0,92$) e sem risco (com uso da fragmentadora) ($Mdn = 1,00$; $M = 1,06$; $DP = 1,08$), em que, diferente da hipótese formulada (H1), não foram encontradas diferenças significativas, $U = 4.612,50$, $z = -0,75$, $p = 0,226$.

Em seguida, testamos a hipótese da aversão à perda (H2). Conforme hipotetizado, o índice de acertos na condição de perda ($Mdn = 1,00$; $M = 1,14$; $DP = 1,08$) foi superior se comparado a de ganho ($Mdn = 1,00$; $M = 0,83$; $DP = 0,91$), $U = 4.130$, $z = -2,02$, $p = 0,022$, $r = -0,14$, indicando um efeito da aversão à perda no comportamento corrupto.

Adicionalmente, testamos a interação entre a possibilidade de ser descoberto (ausênciaXpresença de risco) e o ponto de referência (ganhoXperda), por meio do teste Kruskal-Wallis. Neste caso, não foi encontrado um efeito de interação, $H(3) = 5,23$, $p = 0,156$.

Apesar da diferença no desempenho relatado, não foram encontradas diferenças nos níveis de satisfação com o próprio desempenho, $F(3, 194) = 1,32$, $p = 0,268$, bem como nos níveis de dificuldade percebida, $F(3, 194) = 0,54$, $p = 0,654$ quando comparadas as condições experimentais.

Por fim, para testar a Hipótese 3, inspecionamos a moda e a média das respostas dos participantes. Em primeiro lugar, assim como em Mazar et al., (2008), calculamos o percentual médio de acertos considerando todas as condições. Foi encontrado um percentual de 9,85% de acertos, tendo como referência o valor máximo que poderia ser encontrado, valor um pouco acima do encontrado no Estudo 1 de Mazar et al. (2008), em que foi identificado uma taxa de acertos de 6,7%. Adicionalmente, em uma análise por condição, como pode ser visualizado na Tabela 4, o número máximo de acertos relatado foi de 4 matrizes, valor abaixo de 50% do número máximo de acertos que poderia ser alcançado. Nota-se ainda que este valor foi indicado por apenas 3

participantes (2,02% da amostra total). Adicionalmente, o acerto médio, em cada condição, ficou abaixo de 15% do total de acertos possível. Em conjunto, esses dados indicam que o índice de desonestidade ficou bem abaixo do valor máximo que poderia ser alcançado, corroborando a hipótese 3.

Tabela 4 – Frequência de acertos relatados por condição experimental

Acertos Condição	0	1	2	3	4	<i>M</i>	<i>DP</i>	Total de participantes
	Ganho\ presença de risco	24 (48,98%)	12 (24,49%)	10 (20,41%)	3 (6,12%)	0	0,84	
Perda\ presença de risco	18 (36,73%)	15 (30,61%)	15 (30,61%)	1 (2,04%)	0	0,98	0,88	49
Ganho\ ausência de risco	22 (44,00%)	17 (34,00%)	9 (18,00%)	2 (4,00%)	0	0,82	0,87	50
Perda\ ausência de risco	17 (34,00%)	12 (24,00%)	13 (26,00%)	5 (10,00%)	3 (6,00%)	1,30	1,22	50

Discussão

No presente Estudo avaliamos processos automáticos da corrupção, na medida em que testamos a influência da aversão à perda no comportamento corrupto. Formulamos como Hipótese (H1) que na condição em que não há riscos de ser descoberta (uso da fragmentadora) a corrupção seria maior do que na condição em que os riscos estão presentes (sem fragmentadora). Diferente do que esperávamos, não foram encontradas diferenças significativas entre as condições. O uso da fragmentadora, por si só, não favoreceu a ocorrência da corrupção. Esse resultado vai contra evidências

de estudos realizados em outros contextos e culturas (Grolleau et al., 2016; Mazar et al., 2008), ressaltando a importância de estudos transculturais sobre o tema. É possível que, no contexto brasileiro em que a corrupção é bastante discutida e noticiada, a presença da fragmentadora ative alguma desconfiança nos participantes sobre o que efetivamente se está investigando (apesar de isso só ter sido relatado por dois participantes no *debriefing*) e os resultados sejam influenciados pela desejabilidade social. Para superar este problema, é preciso lançar mão de modelos teóricos e análises que favoreçam a inserção de moderadores contextuais na compreensão de processos psicossociais (Pettigrew, 2018), a exemplo da corrupção.

Adicionalmente, acreditávamos que na condição de perda seriam encontrados maiores índices de corrupção se comparado à condição de ganhos (H2). Assim como no Estudo 3 e em pesquisas anteriores (Grolleau et al., 2016; Kern & Chugh, 2009; Schindler & Pfattheicher, 2017), efetivamente encontramos esse efeito. A fim de evitar perdas financeiras, os indivíduos estiveram mais propensos a agir de maneira corrupta. Esse achado, somado aos dados encontrados no Estudo 3, demonstram a importância de considerar aspectos não conscientes do comportamento corrupto, diferente dos modelos tradicionais utilizados na economia. Evidencia-se também, nesse sentido, como a compreensão de processos cognitivos mais básicos podem ter implicações para a análise da corrupção. Assim como já discutido no Estudo 3, a evidência da influência da aversão à perda no comportamento corrupto é alarmante para o contexto brasileiro quando consideramos a estrutura política de nosso país, e como esta, aliada ao processo de aversão à perda, pode contribuir com a manutenção da corrupção.

Por fim, estimamos que os benefícios com a corrupção, caso existissem, seriam pequenos, em função da necessidade de os indivíduos manterem um autoconceito positivo (H3). Conforme hipotetizado, a inspeção das médias e da moda dos acertos

indica uma taxa de ganhos bem abaixo do valor máximo que os participantes poderiam alcançar, embora um pouco superior ao encontrado em estudos anteriores (Mazar et al., 2008). No entanto, isso não deve ser visto necessariamente como algo positivo, já que uma ação desonesta, por si só, já tende a gerar prejuízos. Além disso, a hipótese do *slippery slope* (inclinação escorregadia) presume que a corrupção ocorre de maneira gradual, ou seja, a realização de pequenas infrações favorece, posteriormente, a realização de infrações maiores (Köbis et al., 2017 para uma discussão entre o *slippery slope* e hipóteses alternativas).

Adicionalmente, se considerarmos um contexto macro político da administração pública que envolve a gestão do orçamento de todo um país, o que poderia ser chamado de “pequena quantia”? Um caso ocorrido em 2017 no Brasil ajuda a refletir sobre esse ponto. Em uma operação intitulada “Tesouro Perdido”, a Polícia Federal encontrou 51 milhões de reais em malas dentro de um apartamento cedido para uso de um político brasileiro²¹ que já ocupou o cargo de ministro, já foi deputado e diretor de algumas empresas públicas. Se pensarmos a quantia que esse político já teve acesso em seus cargos públicos, talvez os 51 milhões encontrados no apartamento pareçam uma quantia pequena, mas obviamente não é. Sendo assim, a corrupção para obtenção de “pequenas quantias” deve ser analisada com bastante seriedade.

Considerações finais

O Capítulo 3 discutiu e apresentou evidências dos processos automáticos de uma decisão corrupta. Ao contrário do que tradicionalmente é discutido no âmbito da economia, verificou-se que existem vieses em uma decisão corrupta que podem escapar a um julgamento consciente. Esse entendimento demonstra, assim como postulado pelo

²¹ Disponível em: https://brasil.elpais.com/brasil/2017/09/05/politica/1504623466_872533.html

MAC, que a análise de variáveis intraindividuais da corrupção deve levar em conta aspectos mais básicos do processamento da informação, diferenciando processos mais conscientes e controlados de processos mais automáticos. Apesar da importância dessa compreensão, é preciso ainda investigar outros elementos do comportamento corrupto. Conforme descrito pelo MAC, além de processos intraindividuais, é preciso investigar também processos grupais que interfiram na corrupção. Este é o objetivo do Capítulo 4.

Capítulo 4

Processos grupais e corrupção

A influência dos grupos no comportamento do indivíduo tem sido alvo de interesse da psicologia social desde a origem desta área de investigação. Esse interesse fica explícito em uma clássica definição de psicologia social enquanto uma ciência que busca explicar como os pensamentos, sentimentos e comportamentos de indivíduos são influenciados pela presença real ou imaginada de outros indivíduos (Allport, 1954). Apesar da importância dos grupos para a compreensão de uma série de comportamentos (Hogg & Tindale, 2001), pesquisas sobre corrupção parecem dar pouca atenção a essa dimensão (Frank, Li, Bühren, & Qin, 2015). Diante da escassez de estudos sobre grupos e corrupção, bem como considerando a importância que processos grupais podem exercer na compreensão do fenômeno, elaboramos o Estudo 5 que tem como objetivo investigar a influência do viés intergrupar no comportamento corrupto. O Estudo 5 permitirá, portanto, que avaliemos a dimensão dos processos grupais da corrupção, conforme previsto pelo MAC.

Influência dos grupos na corrupção

Embora o papel exercido pelos grupos no comportamento corrupto tenha ficado em segundo plano no interesse dos pesquisadores, o “Princípio dos Quatro Olhos” (P4O), uma estratégia comumente sugerida no combate à corrupção (Poerting & Vahlenkamp, 1998), se fundamenta em processos grupais. O Princípio postula que, conforme mencionado no Capítulo 1, decisões financeiras precisam ser realizadas por pelo menos dois indivíduos (quatro olhos) (Schikora, 2011), por se supor que haveria uma fiscalização mútua, o que reduziria as chances de ocorrência da corrupção.

Este princípio, no entanto, não tem se mostrado eficaz (Frank et al., 2015; Schikora, 2011), o que, em parte, pode ser explicado por alguns dos processos tradicionalmente investigados em psicologia social e que não parece ter sido levado em consideração na formulação do princípio. O grupo, ao invés de inibir a corrupção, pode, em algumas circunstâncias, aumentar as chances de sua ocorrência.

Em um estudo sobre desonestidade (Experimento 1 de Gino et al., 2009), verificou-se que a presença de um membro desonesto do endogrupo contribuiu com maiores índices de desonestidade dos participantes quando comparado à presença de um membro desonesto do exogrupo, ou ausência de uma influência externa. De acordo com os autores, a presença de um membro desonesto do próprio grupo serve como uma norma social indicando para o indivíduo um padrão de comportamento que pode ser aceito no endogrupo. Sendo assim, diferente do postulado pelo P4O, se um indivíduo rompe com a honestidade, é possível que ele influencie a decisão desonesta dos demais.

Além de servir como norma social que oriente o comportamento, a presença do grupo pode atuar também como justificativa que legitime uma ação desonesta. Em uma série de experimentos, Gino et al. (2013) verificaram que caso o ato desonesto beneficie outras pessoas, é mais provável que ele ocorra, uma vez que é mais fácil para o

indivíduo justificar a sua ação e proteger a sua autoimagem (Mazar et al., 2008), bem como a pessoa pode realmente estar preocupada com os benefícios que os outros irão receber (Gino & Pierce, 2009). O “Mensalão do PT”, já comentado no Capítulo 1, serve para ilustrar esse entendimento. O pagamento feito pelo PT aos parlamentares de outros partidos, a fim de comprar o apoio e permitir a aprovação de uma série de medidas, beneficiou todo o Partido dos Trabalhadores na medida em que favoreceu a governabilidade do então presidente Luís Inácio “Lula” da Silva. Além disso, o esquema de corrupção pode ter sido interpretado como necessário para aprovação de uma série de programas sociais, o que acabou sendo uma das marcas do Governo Lula²². A busca pela equidade e preocupação com problemas sociais, bem como a intenção de favorecer a governabilidade de todo o partido, são elementos grupais que podem ajudar a compreender fatores que contribuíram com a tomada de decisão corrupta pelos integrantes do partido.

Diante do exposto, verifica-se que, ao contrário do postulado pelo P4O, o grupo pode, na verdade, incrementar o comportamento desonesto, indicando a importância de considerar os processos grupais em novas pesquisas sobre corrupção. Feita essas considerações, o Estudo 5 busca avaliar o viés intergrupar em uma decisão corrupta.

Viés intergrupar

O viés intergrupar é uma tendência de avaliar os membros do próprio grupo de maneira mais favorável que membros de outros grupos, podendo ser expresso a partir de um favorecimento endogrupal (atribuição de maiores benefícios para o próprio grupo)

²² Disponível em: <http://politica.estadao.com.br/noticias/geral,veja-os-principais-programas-sociais-do-governo-lula,130446>

ou pela derrogação do exogrupo (desqualificação e desvalorização dos grupos aos quais não se pertence) (Hewstone, Rubin, & Willis, 2002).

O viés intergrupar teria uma base evolutiva e biológica (McDonald, Navarrete, & Van Vugt, 2012; Rusch, 2014). Em linhas gerais, a proteção de membros do próprio grupo favoreceria a sobrevivência da espécie, assim como um posicionamento negativo em relação aos membros de outros grupos serviria como estratégia para evitar ameaças ao próprio indivíduo e ao seu grupo. Ademais, pesquisas recentes no âmbito da neurociência indicaram que níveis de oxitocina influenciam na escolha dos membros do endogrupo em um conflito (De Dreu, Greer, Handgraaf, Shalvi, & Van Kleef, 2012), indicando a importância de avaliar processos biológicos mais básicos na análise do conflito intergrupar.

Apesar do incremento do interesse na psicologia social por teorias evolucionistas e biológicas do comportamento social, as teorias psicossociais ainda prevalecem como principais fontes de explicação do viés intergrupar, sendo a Teoria da Identidade Social (Tajfel & Turner, 1986) (TIS) uma das mais aceitas na literatura (Hewstone et al., 2002). De acordo com a teoria, as identidades sociais que as pessoas possuem (identidades oriundas de sua identificação com determinados grupos) influenciam a autoestima individual. Nesse sentido, o viés intergrupar seria explicado por uma busca de incremento do status do endogrupo (quando comparado ao exogrupo), e, por consequência, o aumento da autoestima individual. Em um estudo meta-analítico, verificou-se o relacionamento hipotetizado: maiores índices de autoestima individual se relacionaram com maiores níveis de viés intergrupar (Aberson, Healy, & Romero, 2000).

Apesar das evidências satisfatórias, o incremento da autoestima, proposto pela Teoria da Identidade Social, não é o único processo psicossocial que explica o viés

intergruppal. Antes mesmo do desenvolvimento da TIS, a Teoria Realística do Conflito (TRC) pressupunha que o conflito entre grupos ocorre na medida em que há um conflito de interesses e uma disputa por recursos limitados (Sherif, Harvey, White, Hood, & Sherif, 1988), ou seja, o conflito existe porque o exogrupo é visto como uma ameaça real. Teorias mais recentes ampliaram o conceito de ameaça, e além da ameaça real, que engloba a disputa por recursos escassos, tem sido investigada também uma ameaça simbólica, que se refere a uma percepção de risco ao status, crenças, valores do endogrupo em função da presença do exogrupo (Pereira, Vala, & Costa-lobes, 2010; Pereira, Vala, & Leyens, 2009; Stephan, Ybarra, & Rios, 2016). A noção de ameaça, ainda que interpretada de maneira distinta por diferentes teorias, tem se mostrado como um importante elemento para a compreensão do viés intergruppal (Hewstone et al., 2002).

Além das causas do viés intergruppal, tem sido pesquisadas também as consequências deste processo (Balliet, Wu, & De Dreu, 2014; Brewer, 1999; Van Tongeren, Burnette, O'Boyle, Worthington, & Forsyth, 2014 como exemplos). No que se refere à consequência do viés intergruppal na tomada de decisão ética no mundo dos negócios (Messick, 1998), verifica-se que o viés permite que sejam dadas mais oportunidades ao endogrupo que ao exogrupo. Esse entendimento serve de base para o presente Estudo, em que buscaremos testar a hipótese do favorecimento endogrupo no âmbito de uma tomada de decisão financeira, a partir da análise do viés intergruppal para benefícios em um ato corrupto. Considerando que a corrupção é um fenômeno de valência negativa e que, conseqüentemente, os benefícios oriundos dela não devem contribuir positivamente com a autoestima e autoimagem do indivíduo (Mazar et al., 2008), acreditamos que a hipótese do viés intergruppal, tendo como base a noção de

ameaça e a disputa por recursos limitados, permite uma melhor compreensão sobre o impacto deste viés na corrupção.

Visão geral do Estudo 5

O Estudo 5 possui um desenho experimental entre participantes (realização da tarefa: individual X grupal) e dentro participantes (favorecimento: endogrupo X exogrupo). Formulamos como Hipótese (H1) que haverá maior corrupção na realização da tarefa em grupo do que na individual, considerando que há evidências que é mais “fácil” justificar benefícios desonestos para uma parcela maior de pessoas do que exclusivamente para o próprio indivíduo. Adicionalmente (H2), em uma análise intra-sujeitos, acreditamos que serão direcionados maiores benefícios, a partir de um ato corrupto, para o próprio grupo do que para o exogrupo, em função de um favorecimento endogrupal. Esse efeito, em uma análise intra-sujeitos, será restrito à condição grupal.

Método

Participantes

O presente estudo foi dividido em duas fases conforme é descrito na seção de procedimentos. Em função disso, o número de participantes que iniciou a pesquisa é diferente do número final da amostra. Iniciaram a primeira fase do estudo 94 participantes, sendo a maioria composta por mulheres (74,47%). As idades variaram de 18 a 31 anos ($M = 20,35$; $DP = 2,28$). Toda a amostra foi composta por estudantes universitários de 35 cursos distintos, sendo a maioria do curso de serviço social (32,98%).

Do total de participantes que iniciou a pesquisa, 72 efetivamente concluíram o procedimento, sendo estes alocados na condição individual (38,89%) ou grupal

(61,11%). O critério para alocação na condição foi a afinidade indicada pelo participante na fase de redes sociais (ver seção de procedimentos).

Instrumentos e Materiais

Questionário sociométrico (análise de redes sociais): para definição dos grupos, foi utilizada a estratégia de análise de redes sociais. Cada participante teve que indicar até quatro pessoas da própria turma que eles possuíssem maior afinidade e que gostassem de realizar trabalhos em grupo. Estratégias semelhantes têm sido utilizadas, sobretudo, em algumas pesquisas no contexto organizacional para identificação de redes informais de interação em empresas (Macambira, Bastos, & Rossoni, 2015; Bastos & Viana Santos, 2007 como exemplos).

Lançamento de dados: para avaliação da corrupção, foi utilizada a técnica do lance de dados (Fischbacher & Föllmi-Heusi, 2013), medida que tem sido utilizada em diferentes settings de pesquisa para avaliar a desonestidade. Trata-se de um dado comum com seis faces que era disponibilizado para o participante realizar um sorteio em que poderia agir de maneira desonesta.

Tarefa da matriz: mesma medida utilizada no Estudo 4. No entanto, a tarefa da matriz, para fins do Estudo 5, se configura apenas como uma medida de desempenho (e não de corrupção), conforme é descrito na seção de procedimentos.

Procedimentos

A coleta ocorreu com três turmas diferentes da disciplina de Introdução à Psicologia. Esta disciplina é oferecida exclusivamente para alunos que não são do curso de psicologia na Universidade de Brasília. A escolha por essa disciplina se deu a fim de buscar uma maior variabilidade de perfis entre estudantes universitários.

A coleta foi realizada em duas fases: análise de redes sociais e experimento sobre corrupção, sendo que ambas ocorreram integralmente circunscritas a cada turma. Ou seja, foram realizados o mapeamento de redes e o experimento exclusivamente com a Turma 1. Concluído todo o estudo com a Turma 1, passamos à coleta com a Turma 2 e por fim com a turma 3, em dias e horários distintos.

O estudo foi iniciado com um convite para participação em uma pesquisa sobre capacidades cognitivas. Foi informado que parte da turma realizaria a tarefa em equipe e parte da turma realizaria individualmente, e que isso dependeria de uma análise preliminar (análise de redes sociais).

Fase 1: Análise de redes sociais (etapa preliminar): foi realizada uma análise de redes sociais a fim de identificar grupos com alto grau de afinidade dentro da turma. Essa etapa preliminar serve para que os grupos formados efetivamente possuam algum grau de identificação real, condição que contribui com o estudo dos grupos. Os estudantes que indicaram baixa afinidade com os membros da turma realizaram a coleta na condição individual. Além disso, participantes cujo os membros de afinidade faltaram a etapa experimental, também realizaram o estudo na condição de coleta individual. Esta fase ocorreu entre 2 e 7 dias antes da coleta do experimento. A aplicação do instrumento ocorreu de forma coletiva com todos os estudantes presentes no momento previsto para a atividade.

Fase 2: Experimento sobre corrupção: Após o mapeamento das redes por meio dos softwares Ucinet e Net draw, os participantes foram alocados na condição grupal ou individual com base no grau de afinidade indicado. Na condição grupal, foram formadas duplas, trios ou quartetos²³ que tenham indicado alta afinidade entre si.

²³ Chegaram a ser formados quintetos, mas no momento do experimento propriamente dito o quinteto completo não compareceu, sendo necessário redefinir a quantidade de participantes no grupo.

Estes participantes deveriam competir com outros grupos na realização das atividades propostas, sendo respeitada uma igualdade no número de membros em cada disputa (duplas competiram com outras duplas, trios com outros trios). Já na condição individual, um único participante competia contra outro participante, contanto que ambos, necessariamente, não tenham indicado afinidade entre si na análise de redes.

O experimento propriamente dito foi realizado em duas etapas principais (lançamento dos dados e tarefa da matriz), sendo que, para fins da mensuração da corrupção, interessa apenas o resultado da primeira etapa. Para operacionalização do experimento, foram utilizadas 4 salas do Laboratório Integrado de Pós-Graduação e Pesquisa Experimental em Psicologia com Humanos (LIPSI) e 1 sala de aula da Universidade de Brasília localizada próxima ao LIPSI. O experimento contou com a participação direta de quatro pesquisadores.

Os participantes foram recebidos em uma sala de aula próxima ao LIPSI. O Pesquisador A ficou todo tempo em sala para recepção dos estudantes. O Pesquisador B checava os presentes e chamava os alunos que iriam participar das disputas previamente definidas (seja na condição grupal ou individual). Em seguida, identificados todos os participantes da disputa, o Pesquisador B conduzia os participantes até a Sala 1 do LIPSI. Neste local, o Pesquisador C dava instruções sobre o estudo, informando que a tarefa de desempenho (tarefa da matriz), pela qual eles poderiam ser remunerados, demandaria tempo. Era então entregue uma matriz aos grupos para que eles visualizassem a tarefa e percebessem a importância do tempo na realização da atividade. Foi informado que cada participante do grupo vencedor receberia 4 reais e que os membros do grupo perdedor não receberiam nada. Essa instrução buscou incrementar a disputa entre grupos e contribuir com o processo de viés intergrupais (no entanto, ao final do procedimento, todos os participantes - grupo vencedor e perdedor -

independente do desempenho, receberam a quantia máxima). Após a visualização da matriz exemplo, os participantes foram informados que o tempo para a realização da tarefa seria definido a partir do lançamento de dados. Após as explicações gerais, o Pesquisador C direcionava dois participantes rivais por vez, cada um para uma sala distinta e reservada, para que realizassem o lance de dados de maneira isolada e privativa. Destaca-se que, mesmo na condição grupal, o lance de dados foi feito de maneira individual. Ou seja, a análise dos processos grupais na presente pesquisa se dá por meio do impacto do grupo no indivíduo.

Lançamento de dados: o participante foi instruído, por meio de um questionário, a lançar um dado de seis lados que estava em um copo. Cada número do dado geraria 5x mais o tempo em segundos correspondente ao seu número, exceto o número 6 que valeria 0 segundo (i.e 1x5; 2x5 3x5; 4x5; 5x5; 6x0). Esse cuidado metodológico se deu para evitar uma resposta padronizada associando o 6 ao maior valor, independente da instrução do pesquisador (Fischbacher & Föllmi-Heusi, 2013). O participante poderia lançar os dados quantas vezes quisesse a fim de testar que o dado não é viciado, sendo que a 1ª e 2ª jogadas deveriam valer, necessariamente, para computar os segundos **em benefício do próprio grupo\indivíduo** já a terceira e a quarta jogada referiram-se ao tempo que beneficiaria **o grupo/participante rival**. A possibilidade de o participante lançar o dado mais de uma vez se deu a fim de gerar a sensação de uma “infração menor”, na medida em que teria a oportunidade de ser desonesto apenas em um dos lançamentos, protegendo assim a sua autoimagem. O cálculo final para a realização da atividade se deu pela soma dos sorteios dos participantes do endogrupo e do exogrupo. A tarefa de lançamento dos dados, conforme mencionado, ocorreu em uma sala reservada sem a presença do pesquisador e dos demais membros do grupo. A estratégia

do lance dos dados foi adaptada de estudos anteriores (Fischbacher & Föllmi-Heusi, 2013).

Tarefa de desempenho (tarefa da matriz): Após cada participante indicar ter finalizado seu sorteio em uma sala reservada, ele ia ao encontro do Pesquisador D que o encaminhava para uma nova sala onde ocorreria a tarefa de desempenho. Cada participante entregava sua ficha com os valores sorteados e o Pesquisador D era responsável por computar o tempo total para a realização da tarefa de desempenho que cada grupo\indivíduo dispunha para a disputa. Na condição grupal, os participantes realizaram a tarefa em conjunto disputando com outro grupo com igual número de participantes. Já na condição individual, um único participante disputava com outro estudante. Os resultados desta etapa não foram analisados, uma vez que a corrupção, objeto do presente estudo, foi mensurado no lance de dados e a tarefa de desempenho existiu apenas como engodo para a operacionalização do experimento. Os instrumentos utilizados, para a realização do Estudo 5, são apresentados no Apêndice E.

Resultados

Em primeiro lugar, conforme sugerido por Fischbacher e Föllmi-Heusi (2013), foram analisadas as distribuições dos lances de dados, por condição, em comparação com o que seria esperado ao acaso²⁴. A Figura 10 apresenta o percentual, encontrado em cada lance, por condição experimental.

²⁴ Assim como realizado em Fischbacher e Föllmi-Heusi (2013), transformamos o valor sorteado 6 em valor zero, a fim de favorecer a interpretação dos dados.

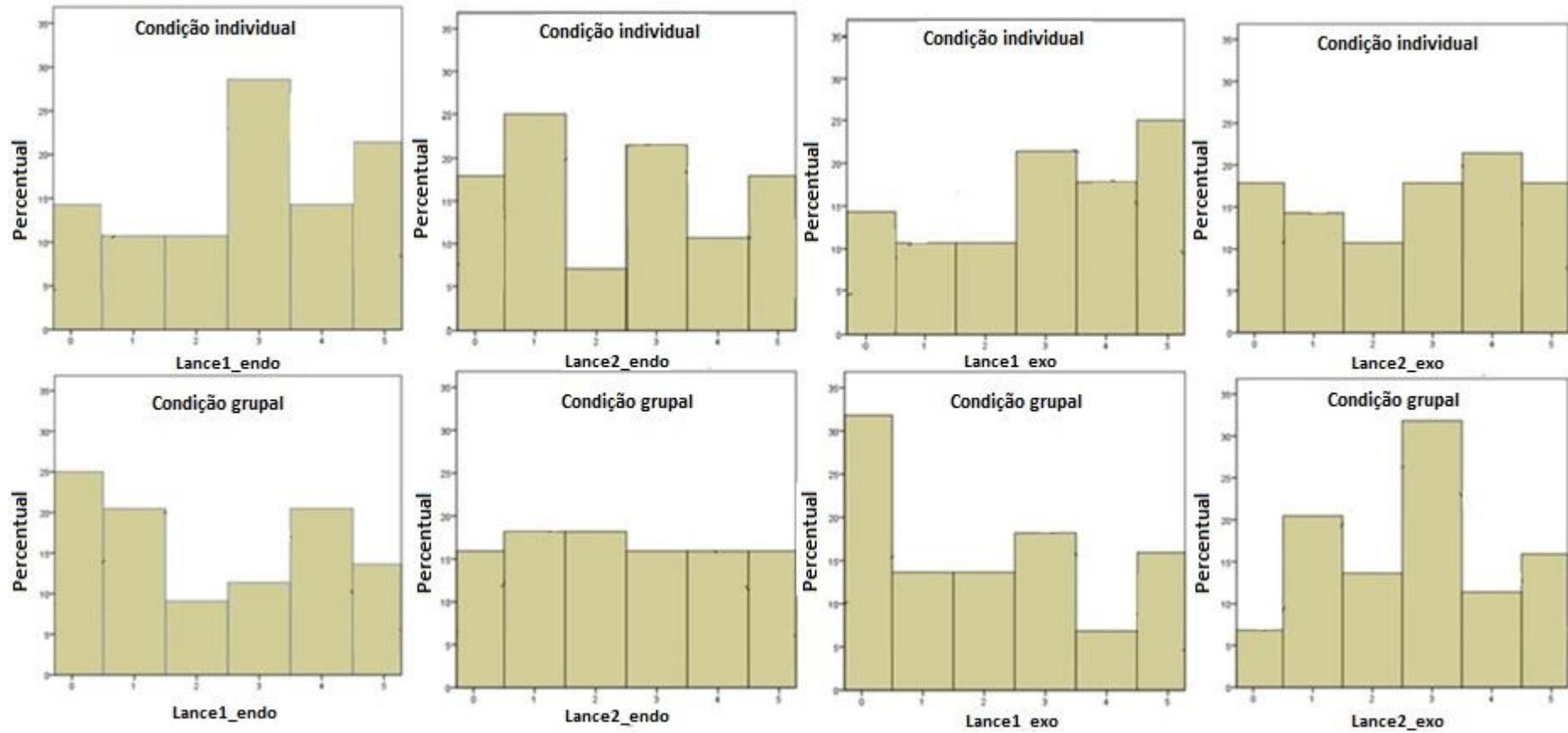


Figura 10 – Valores sorteados, em cada lance, por condição experimental

A Figura 10 evidencia que alguns números sorteados, nos diferentes lances, estão distantes do percentual que seria esperado ao acaso (16,6%). Para testar se essas diferenças são significativas, procedemos a comparações binomiais entre pares de lances e as condições experimentais. Conforme apresentado na Tabela 5, não foram encontradas diferenças significativas, em nenhuma comparação, tendo como base o Teste Exato de Fischer.

Tabela 5 – Teste Exato de Fisher com significância unicaudal, entre as condições experimentais

	Testes binomiais: 0	Testes binomiais: 1	Testes binomiais: 2	Testes binomiais: 3	Testes binomiais: 4
Lance 1	Individual: 0 (57,14%) \ 1 (42,86%)		-	-	-
Endo	Grupal: 0 (55%) \ 1 (45%) $p = 0,636$	-			
Lance 1	Individual: 0 (57,14%) \ 2 (42,86%)	Individual: 1 (50%) \ 2 (50%)	-	-	-
Endo	Grupal: 0 (73,33%) \ 2 (26,67%) $p = 0,387$	Grupal: 1 (69,23%) \ 2 (30,77%) $p = 0,378$			
Lance 1	Individual: 0 (33,33%) \ 3 (66,67%)	Individual: 1 (27,27%) \ 3 (72,73%)	Individual: 2 (27,27%) \ 3 (72,73%)	-	-
Endo	Grupal: 0 (68,75%) \ 3 (31,25%) $p = 0,069$	Grupal: 1 (64,29%) \ 3 (35,71%) $p = 0,075$	Grupal: 2 (44,44%) \ 3 (55,56%) $p = 0,370$		
Lance 1	Individual: 0 (50%) \ 4 (50%)	Individual: 1 (42,86%) \ 4 (57,14%)	Individual: 2 (42,86%) \ 4 (57,14%)	Individual: 3 (66,67%) \ 4 (33,33%)	-
Endo	Grupal: 0 (55%) \ 4 (45%) $p = 0,569$	Grupal: 1 (50%) \ 4 (50%) $p = 0,550$	Grupal: 2 (30,77%) \ 4 (69,23%) $p = 0,474$	Grupal: 3 (35,71%) \ 4 (64,29%) $p = 0,119$	
Lance 1	Individual: 0 (40%) \ 5 (60%)	Individual: 1 (33,33%) \ 5 (66,67%)	Individual: 2 (33,33%) \ 5 (66,67%)	Individual: 3 (57,14%) \ 5 (42,86%)	Individual: 4 (40%) \ 5 (60%)
Endo	Grupal: 0 (64,71%) \ 5 (35,29%) $p = 0,199$	Grupal: 1 (60%) \ 5 (40%) $p = 0,200$	Grupal: 2 (40%) \ 5 (60%) $p = 0,570$	Grupal: 3 (45,45%) \ 5 (54,55%) $p = 0,430$	Grupal: 4 (60%) \ 5 (40%) $p = 0,284$
Lance 2	Individual: 0 (41,67%) \ 1 (58,33%)		-	-	-
Endo	Grupal: 0 (46,67%) \ 1 (53,33%) $p = 0,552$	-			
Lance 2	Individual: 0 (71,43%) \ 2 (28,57%)	Individual: 1 (77,78%) \ 2 (22,22%)	-	-	-
Endo	Grupal: 0 (46,67%) \ 2 (53,33%)	Grupal: 1 (50%) \ 2 (50%)			

	$p = 0,268$	$p = 0,176$			
Lance 2	Individual: 0 (45,45%) \ 3 (54,55%)	Individual: 1 (53,85%) \ 3 (46,15%)	Individual: 2 (25%) \ 3 (75%)	-	-
Endo	Grupal: 0 (50%) \ 3 (50%) $p = 0,570$	Grupal: 1 (53,33%) \ 3 (46,67%) $p = 0,638$	Grupal: 2 (53,33%) \ 3 (46,67%) $p = 0,195$		
Lance 2	Individual: 0 (62,50%) \ 4 (37,50%)	Individual: 1 (70%) \ 4 (30%)	Individual: 2 (40%) \ 4 (60%)	Individual: 3 (66,67%) \ 4 (33,33%)	-
Endo	Grupal: 0 (50%) \ 4 (50%) $p = 0,454$	Grupal: 1 (53,33%) \ 4 (46,67%) $p = 0,341$	Grupal: 2 (53,33%) \ 4 (46,67%) $p = 0,500$	Grupal: 3 (50%) \ 4 (50%) $p = 0,363$	
Lance 2	Individual: 0 (50%) \ 5 (50%)	Individual: 1 (58,33%) \ 5 (41,67%)	Individual: 2 (28,57%) \ 5 (71,43%)	Individual: 3 (54,55%) \ 5 (45,54%)	Individual: 4 (37,50%) \ 5 (62,50%)
Endo	Grupal: 0 (50%) \ 5 (50%) $p = 0,660$	Grupal: 1 (53,33%) \ 5 (46,67%) $p = 0,552$	Grupal: 2 (53,33%) \ 5 (46,67%) $p = 0,268$	Grupal: 3 (50%) \ 5 (50%) $p = 0,570$	Grupal: 4 (50%) \ 5 (50%) $p = 0,454$
Lance 1	Individual: 0 (57,14%) \ 1 (42,86%)				
Exo	Grupal: 0 (70%) \ 1 (30%) $p = 0,429$	-			
Lance 1	Individual: 0 (57,14%) \ 2 (42,86%)	Individual: 1 (50%) \ 2 (50%)	-	-	-
Exo	Grupal: 0 (70%) \ 1 (30%) $p = 0,429$	Grupal: 1 (50%) \ 2 (50%) $p = 0,690$			
Lance 1	Individual: 0 (40%) \ 3 (60%)	Individual: 1 (33,33%) \ 3 (66,67%)	Individual: 2 (33,33%) \ 3 (66,67%)	-	-
Exo	Grupal: 0 (63,64%) \ 3 (36,36%) $p = 0,194$	Grupal: 1 (42,86%) \ 3 (57,14%) $p = 0,495$	Grupal: 2 (42,86%) \ 3 (57,14%) $p = 0,495$		
Lance 1	Individual: 0 (44,44%) \ 4 (55,56%)	Individual: 1 (37,50%) \ 4 (62,50%)	Individual: 2 (37,50%) \ 4 (62,50%)	Individual: 3 (54,55%) \ 4 (45,45%)	-
Exo	Grupal: 0 (82,53%) \ 4 (17,65%) $p = 0,063$	Grupal: 1 (66,67%) \ 4 (33,33%) $p = 0,238$	Grupal: 2 (66,67%) \ 4 (33,33%) $p = 0,238$	Grupal: 3 (72,73%) \ 4 (27,27%) $p = 0,330$	
Lance 1	Individual: 0 (36,36%) \ 5 (63,64%)	Individual: 1 (30%) \ 5 (70%)	Individual: 2 (30%) \ 5 (70%)	Individual: 3 (46,15%) \ 5 (53,85%)	Individual: 4 (41,67%) \ 5 (58,33%)
Exo	Grupal: 0 (66,67%) \ 5 (33,33%) $p = 0,103$	Grupal: 1 (46,15%) \ 5 (53,85%) $p = 0,363$	Grupal: 2 (46,15%) \ 5 (53,85%) $p = 0,363$	Grupal: 3 (53,33%) \ 5 (46,67%) $p = 0,500$	Grupal: 4 (30%) \ 5 (70%) $p = 0,454$

	Individual:		-	-	-
Lance	0 (55,56%) \ 1 (44,44%)				
2	Grupal:	-			
Exo	0 (25%) \ 1 (75%)				
	$p = 0,166$				
Lance	Individual:	Individual:	-	-	-
2	0 (62,50%) \ 2 (37,50%)	1 (57,14%) \ 2 (42,86%)			
Exo	Grupal:	Grupal:			
	0 (33,33%) \ 1 (66,67%)	1 (60%) \ 2 (40%)			
	$p = 0,238$	$p = 0,628$			
Lance	Individual:	Individual:	Individual:	-	-
2	0 (50%) \ 3 (50%)	1 (44,44%) \ 3 (55,56%)	2 (37,50%) \ 3 (62,50%)		
Exo	Grupal:	Grupal:	Grupal:		
	0 (17,65%) \ 3 (82,35%)	1 (39,13%) \ 3 (60,87%)	2 (30%) \ 3 (70%)		
	$p = 0,091^*$	$p = 0,545$	$p = 0,516$		
Lance	Individual:	Individual:	Individual:	Individual:	-
2	0 (45,45%) \ 4 (54,55%)	1 (40%) \ 4 (60%)	2 (33,33%) \ 4 (66,67%)	3 (45,45%) \ 4 (54,55%)	
Exo	Grupal:	Grupal:	Grupal:	Grupal:	
	0 (37,50%) \ 4 (62,50%)	1 (64,29%) \ 4 (35,71%)	2 (54,55%) \ 4 (45,45%)	3 (73,68%) \ 4 (26,32%)	
	$p = 0,551$	$p = 0,223$	$p = 0,311$	$p = 0,125$	
Lance	Individual:	Individual:	Individual:	Individual:	Individual:
2	0 (50%) \ 5 (50%)	1 (44,44%) \ 5 (55,56%)	2 (37,50%) \ 5 (62,50%)	3 (50%) \ 5 (50%)	4 (54,55%) \ 5 (45,45%)
Exo	Grupal:	Grupal:	Grupal:	Grupal:	Grupal:
	0 (30%) \ 5 (70%)	1 (56,25%) \ 5 (43,75%)	2 (46,15%) \ 5 (53,85%)	3 (66,67%) \ 5 (33,33%)	4 (41,67%) \ 5 (58,33%)
	$p = 0,325$	$p = 0,440$	$p = 0,528$	$p = 0,308$	$p = 0,421$

A despeito da ausência de significância, foram encontradas algumas tendências estatísticas. Nota-se que, em uma situação de competição interindividual se comparado a uma competição intergrupala, há uma tendência das pessoas buscarem vantagens a partir do incremento de benefícios para si próprio (ver pares de comparação 0x3 e 1x3 no primeiro lance que beneficia o próprio indivíduo). Isso, no entanto, não implica em dizer que as pessoas na competição intergrupala foram honestas. Na verdade, na competição intergrupala, o mecanismo de corrupção foi distinto: a tendência da corrupção ocorreu no sentido de prejudicar o rival, tendo como base um padrão mais complexo. Houve uma tendência em prejudicar de maneira mais acentuada no primeiro lance de benefício para o rival (ver par 0x4). Já no segundo lance, parece ocorrer um processo de compensação: beneficia-se o rival (ver par 0x3) mas em menor grau (tendo como base o valor indicado no sorteio) se comparado ao prejuízo causado no primeiro lance.

Buscando refinar a comparação da corrupção entre as condições experimentais, foi realizado o teste Kruskal-Wallis. Para esta análise, levou-se em consideração a informação que era dada ao participante (i.e. o valor sorteado no dado valerá 5 vezes mais segundos para a execução da atividade). Ou seja, calculamos, para cada participante, por meio da soma dos lances realizados por ele mesmo, o tempo sorteado em segundos que beneficiaria o próprio grupo\indivíduo, bem como o tempo que beneficiaria o rival. Esta análise permite que avaliemos a corrupção como um índice integrado, e não apenas em uma comparação entre os lances isolados.

Analisando os benefícios para o próprio grupo\indivíduo, não foram encontradas diferenças no tempo sorteado quando comparada a condição individual ($Mdn = 25,00$;

$M = 25,89$; $DP = 12,48$) e grupal ($Mdn = 25,00$; $M = 23,52$; $DP = 12,23$), $H(1) = 0,62$, $p = 0,432$, $\eta^2p = 0,005$, diferente da tendência encontrada nas comparações binomiais.

No entanto, quando analisado o tempo sorteado para o rival, verifica-se que na condição grupal foi relatado um menor tempo para o adversário ($Mdn = 25,00$; $M = 22,95$; $DP = 10,36$), se comparado à condição individual, ($Mdn = 30,00$; $M = 27,86$; $DP = 12,35$), $H(1) = 3,84$, $p = 0,050$, $\eta^2p = 0,038$, conforme tendência encontrada nas comparações binomiais. Esses resultados indicam que, embora os participantes não estivessem dispostos a se beneficiar diretamente pela desonestidade a partir do incremento do próprio tempo, houve uma maior ação em prejudicar o rival (atribuição de menor tempo) quando a tarefa ocorreu em grupo se comparado ao momento em que a disputa foi individual. Esses resultados, em conjunto, corroboram parcialmente a Hipótese 1 de que seriam esperados maiores índices de corrupção na condição grupal se comparado à condição individual.

Apesar do resultado identificado em uma comparação entre grupos, quando realizamos uma análise dentro de grupos, por meio do Teste Wilcoxon, comparando o tempo estimado para o próprio grupo\indivíduo e para o rival, não foram encontrados resultados significativos tanto para a condição individual, $z = -0,43$, $p = 0,665$ quanto para a condição grupal, $z = -0,07$, $p = 0,943$. Esses dados não corroboram a Hipótese 2 de que seriam esperados maiores benefícios para o próprio grupo\indivíduo se comparado ao rival em uma análise intra-sujeitos.

Discussão

O presente estudo buscou investigar o viés intergrupar em uma tomada de decisão corrupta. Para alcançar esse objetivo, comparamos a decisão pela corrupção em uma condição de competição interindividual e uma intergrupar. Acreditávamos (H1)

que seriam encontrados maiores índices de corrupção quando a atividade fosse realizada em grupo do que quando fosse realizada individualmente. Adicionalmente (H2), em uma análise intra-sujeitos, acreditávamos que seriam direcionados maiores benefícios para o próprio grupo do que para o exogrupo, em função de um favorecimento endogrupal, sendo este efeito restrito à condição grupal.

A Hipótese 1 foi parcialmente corroborada, na medida em que encontramos tendências nos lances isolados, bem como no índice integrado de corrupção (i.e. soma dos valores nos sorteios), da presença de maiores índices de corrupção na condição grupal, se comparado à condição individual, o que indica a presença do viés intergrupar na tomada de decisão corrupta em uma situação de competição por recursos. Chama atenção que o viés se expressou apenas na forma de derrogação do exogrupo (reduzir o tempo do rival) e não de valorização do próprio grupo (aumentar o tempo no sorteio para si mesmo). Ou seja, tomando como base modelos que indicam a importância de justificativas que legitimem a desonestidade (Mazar et al. 2008), parece mais “justificável” para o indivíduo agir de maneira corrupta em grupo, sobretudo quando suas ações envolvem reduzir as chances do rival.

Apesar da Hipótese 1 ter sido parcialmente corroborada, não encontramos resultados que respaldassem a Hipótese 2. Neste caso, em uma comparação intra-sujeitos, não foram encontradas diferenças nos sorteios em benefício do próprio indivíduo\grupo, se comparado ao tempo indicado para o rival.

Esses resultados, em conjunto, indicam uma tendência complexa de compreensão do impacto dos grupos no comportamento corrupto. Quando avaliado o viés intergrupar em separado (i.e. favorecimento endogrupo X derrogação do exogrupo), é possível identificar tendências do impacto do grupo no comportamento corrupto por meio dos prejuízos para o exogrupo. No entanto, em uma comparação intra-sujeitos,

tanto na condição individual como na grupal, quando analisados valores agregados (i.e. sem a segmentação entre os tipos de vieses intergrupais), o efeito não é mais identificado. Esses achados demonstram a importância de análise criteriosa das diferentes formas de expressão do viés intergrupal (Hewstone et al., 2002).

A despeito das evidências apresentadas, o presente estudo possui limitações. Apesar de termos investigados a influência do grupo na corrupção, o fizemos tendo como parâmetro a resposta do indivíduo. Novos estudos podem avaliar o processo de tomada de decisão coletiva, não se restringindo à análise do impacto do grupo no indivíduo no contexto da corrupção. Além disso, não houve um mesmo número de participantes nas condições individual e grupal, o que seria adequado para comparações mais precisas. No entanto, conforme explicado na seção de método, isso ocorreu em função de nossa escolha metodológica de trabalhar com grupos reais de afinidade, o que acreditamos que favorece o incremento da validade ecológica do estudo.

Apesar das limitações, o presente estudo possui implicações teóricas, metodológicas e aplicadas. Em uma perspectiva teórica, conforme já mencionado no escopo desta tese, a análise da influência dos grupos na corrupção tem sido negligenciada na investigação empírica sobre o tema. A presente pesquisa buscou reduzir essa lacuna, ao apresentar evidências do viés intergrupal na tomada de decisão corrupta em uma situação de disputa por recursos escassos. Esse achado demonstra a importância da Teoria Realística do Conflito como modelo teórico que favoreça a compreensão do comportamento corrupto no contexto das relações intergrupais. Em resumo, em situações de competição por recursos é mais provável que a corrupção ocorra no contexto grupal, por conta do viés intergrupal. Sendo importante ressaltar que este viés se expressou por meio da derrogação do exogrupo.

Além de questões teóricas, o presente estudo possui também contribuições metodológicas. Apresentamos um desenho de pesquisa que buscou testar o viés intergrupais tendo como base grupos reais de afinidade, e não criados artificialmente. Acreditamos que novos estudos que venham a testar o viés intergrupais na corrupção podem se beneficiar dessa estratégia, produzindo evidências com maior validade ecológica.

Em uma perspectiva aplicada, os dados podem subsidiar reflexões sobre estratégias de intervenção baseadas em processos grupais, a exemplo do Princípio dos Quatro Olhos. Conforme já comentado, o P4O assume a premissa de que a presença de mais pessoas iniba a corrupção por conta de uma fiscalização mútua. No entanto, os dados aqui apresentados se somam a estudos anteriores (Gino et al., 2009, 2013) e indicam que, na verdade, a presença do grupo pode contribuir com a corrupção. Os dados do presente estudo ajudam a subsidiar uma das propostas do Ministério Público Federal de combate à corrupção na política²⁵: punir, não só o indivíduo, mas também o partido dos envolvidos em atos de corrupção. Acreditamos que esta pode ser uma medida que reduza o impacto do viés intergrupais como fomentador do comportamento corrupto. Ressalta-se, no entanto, que encontramos apenas efeitos marginalmente significativos e que é preciso ampliar o número de pesquisas a fim de se apresentar novas evidências sobre esta relação.

Defendemos, por fim, que novas pesquisas devam ser desenvolvidas com o objetivo de avaliar o impacto dos grupos na corrupção. É indicado, por exemplo, que novas pesquisas avaliem o comportamento do grupo propriamente dito e não apenas o impacto do grupo no indivíduo. Nesse sentido, novos desenhos de pesquisas podem avaliar uma tomada de decisão coletiva sobre a corrupção. Outro aspecto que pode ser

²⁵ Disponível em: <http://www.dezmedidas.mpf.mp.br/>

explorado é a percepção de injustiça. Embora tenhamos criado condições de disputa entre grupos com o mesmo número de participantes, novas pesquisas podem criar situações desiguais, a fim de testar se no contexto das relações intergrupais a percepção de injustiça (no caso realizar a atividade com menos membros) pode contribuir com a corrupção. Um desenho de pesquisa como esse se alinharia com as investigações sobre justificativas para agir de maneira desonesta (Ayal & Gino, 2011). Do ponto de vista teórico, há uma escassez de estudos sobre essa dimensão, se comparado às demais dimensões do MAC. Em uma perspectiva aplicada, é usual que a ocorrência do fenômeno se dê no contexto dos grupos. Esses elementos, em conjunto, ressaltam a importância de novos estudos sobre o tema no contexto das relações intergrupais.

Capítulo 5

Considerações finais e direcionamentos futuros

Na presente tese, em função da escassez de modelos teóricos que orientem os estudos sobre corrupção a partir de uma perspectiva interdisciplinar (Judge et al. 2011), buscamos apresentar o Modelo Analítico da Corrupção e investigar empiricamente, por meio de cinco estudos, suas dimensões intraindividual e grupal. O MAC, conforme apresentado no Capítulo 1, pode ser visualizado na Figura 11.

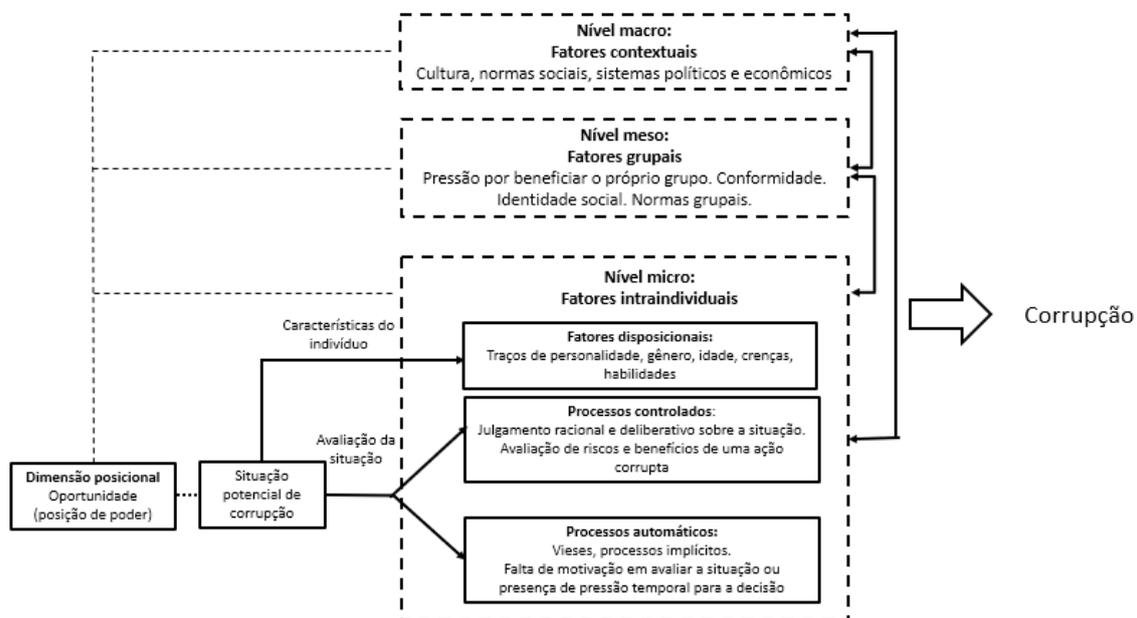


Figura 11 – Modelo Analítico da Corrupção

Tendo como base o MAC, a pergunta que intitula a presente tese (Por que corruptos são corruptos?), conforme discutido ao longo deste trabalho, deve ser respondida considerando variáveis em diferentes níveis de análise.

Em primeiro lugar, corruptos são corruptos porque ocupam uma posição de poder que favorece a ocorrência de uma situação potencial de corrupção. A ideia de posição de poder, inclusive, conforme apresentado no Capítulo 1, é o que diferencia

conceitualmente a corrupção de comportamentos correlatos como a desonestidade e o comportamento antiético. Apesar da dimensão posicional ser algo central no MAC e na definição de corrupção que endossamos, não avaliamos empiricamente esta dimensão. Novas pesquisas podem então manipular as posições que o indivíduo pode ocupar em uma situação potencial de corrupção a fim de testar preditores do fenômeno quando investigadas posições distintas. A compreensão desses preditores pode favorecer o estabelecimento de intervenções específicas quando considerados, por exemplo, corrompido e corruptor.

Ocupar uma posição de poder, por si só, não faz com que uma pessoa se torne corrupta. Pessoas diferentes agem de maneiras distintas, logo características do indivíduo como traços de personalidade, crenças, habilidades e até mesmo o gênero podem ajudar a explicar porque algumas pessoas são mais propensas à corrupção. No Estudo 2 da presente tese verificamos que crenças sobre a justiça impactam na percepção sobre corrupção. Novos estudos podem analisar diversas outras variáveis intraindividuais que podem ajudar a compreender o comportamento corrupto. Em nossa revisão de literatura, por exemplo, verificamos que a variável gênero precisa ser melhor explorada, com a análise de possíveis moderadores de sua relação com a corrupção.

Ao nível do indivíduo, não só traços disposicionais devem ser considerados, mas também a forma como o indivíduo avalia a potencial situação de corrupção ajuda a compreender porque corruptos são corruptos. A literatura indica que em uma avaliação deliberada e racional, se os benefícios se sobrepuserem aos riscos é mais provável que a corrupção ocorra (Collier, 2002). No Estudo 2, aqui apresentado, os participantes, tendo como base suas crenças sobre justiça, avaliaram a possibilidade de punição de um ato corrupto. A percepção de que um ato corrupto seria passível de punição reduziu os índices de corrupção. Embora seja uma compreensão mais clássica da literatura, novas

pesquisas podem variar a intensidade, tipo e probabilidade de punição, a fim de testar seu impacto em uma decisão deliberada por um ato corrupto.

Apesar da importância dos processos deliberados para uma tomada de decisão corrupta, nem sempre esta decisão é racional e controlada. Vieses cognitivos podem explicar o porquê de corruptos serem corruptos. Nos Estudos 3 e 4 verificamos que, a fim de evitar perdas financeiras, as pessoas estavam mais propensas a agir de maneira corrupta. Nota-se então que um viés cognitivo não consciente pode impactar na decisão pela corrupção. Sugerimos que novas pesquisas avaliem processos automáticos por diferentes estratégias, a exemplo da pressão temporal e sobrecarga cognitiva. Podem ser desenvolvidos desenhos de pesquisa, avaliando uma tomada de decisão corrupta, em que indivíduos em condições independentes tomem a decisão quando prevalecem processos controlados e automáticos. Isso favoreceria a compreensão do processamento da informação da corrupção no âmbito do debate sobre cognição moral (Brand, 2016).

Para além do nível do indivíduo, conforme indicado pelo MAC, muitas ações corruptas sofrem influência dos grupos. Por exemplo, ações corruptas que beneficiem um maior número de pessoas são mais justificáveis, e conseqüentemente mais prováveis (Gino et al., 2013). No Estudo 5, verificamos ainda que, em uma situação de disputa por recursos escassos, o viés intergrupar pode ajudar a compreender a corrupção. Novas pesquisas podem explorar outros processos grupais. Por exemplo, pode-se criar um desenho experimental com confederados a fim de testar a conformidade no âmbito da corrupção. Podem também ser investigadas tomadas de decisão corruptas que sejam coletivas em comparação com decisões individuais. Além disso, pode-se gerar condições de competição intergrupar em uma situação de desigualdade, a fim de analisar se quem está em uma posição desfavorecida acha mais justificável agir de maneira corrupta.

Entender o porquê da ocorrência da corrupção envolve também a análise do nível macro. Existem características culturais, a exemplo do coletivismo e da distância do poder, que favorecem a corrupção. Além disso, normas sociais, políticas e jurídicas, que sejam lenientes ao ato corrupto, tendem a favorecer a ocorrência do fenômeno. Novas pesquisas podem manipular normas sociais a fim de testar seu impacto na corrupção. Além disso, a nível nacional, em função da diversidade cultural encontrada no território brasileiro, podem ser comparados índices de corrupção em diferentes regiões, tendo como base parâmetros de comparação cultural como o Modelo de Hofstede (Hofstede, 1980).

Ressalta-se que, de acordo com o MAC, os diferentes níveis de análise interagem e se influenciam mutuamente na explicação da corrupção, favorecendo uma análise multinível do fenômeno. Apesar desse pressuposto do modelo, na presente tese não foram desenvolvidos estudos que articulassem mais de um nível de análise. Sugere-se que novas pesquisas busquem articular variáveis de diferentes níveis a fim de uma análise mais completa sobre o fenômeno. Uma análise multinível permite a compreensão dos fenômenos psicossociais de maneira contextualizada, o que tem sido indicado pela literatura em psicologia social como algo relevante para o avanço desta área (Pettigrew, 2018). Por exemplo, novos estudos podem avaliar o impacto das crenças no mundo justo (CMJ) (avaliadas nos Estudos 1 e 2) no contexto das relações intergrupais. Essa articulação tem sido fundamental para análise mais precisa da CMJ (Modesto & Pilati, 2017), e pode ser útil para compreender o impacto da CMJ na corrupção. Pode-se ainda manipular traços culturais, a fim de testar seu impacto na corrupção ao nível do indivíduo (ver Fischer, Ferreira, Milfont, & Pilati, 2014). Por fim, acreditamos que a presente tese possui contribuições teóricas, metodológicas e aplicadas.

Em uma perspectiva teórica, novos estudos sobre corrupção podem se orientar pelo MAC, o que favorecerá uma visão mais global sobre o fenômeno, na medida em que a estrutura do MAC permite uma investigação interdisciplinar. Além dessa contribuição mais ampla, os resultados dos estudos isolados contribuem com uma melhor compreensão do fenômeno *per se*, na medida em que analisamos fatores intraindividuais e grupais da corrupção. Adicionalmente, a análise conceitual do construto, com definição de limites e similaridades com temas afins, pode favorecer com que novos estudos não incorram em uma confusão conceitual.

Em relação aos aspectos metodológicos, utilizamos diferentes medidas: percepção de corrupção, intenção de corrupção, além de duas estratégias para avaliar o comportamento corrupto. Buscamos nos aprimorar na avaliação do fenômeno, partindo da medida que é mais utilizada (i.e. percepção de corrupção: Estudo 2) até a avaliação do comportamento que, ao nosso ver, é o que mais se aproxima, em pesquisas psicológicas, da corrupção real. Novos pesquisadores poderão avaliar as diferentes medidas utilizadas na presente tese e utilizar aquela que melhor se adeque ao seu desenho de pesquisa.

Sobre as possíveis aplicações, verificou-se (Estudo 2) que o combate ao senso de impunidade, pode contribuir com a redução da corrupção. Ademais, o possível estabelecimento de um teto para a reeleição do legislativo pode ser uma estratégia de intervenção, considerando que, a fim de evitar perder os benefícios que já recebem, as pessoas parecem estar mais inclinadas a agir de maneira corrupta (Estudo 3 e 4). Adicionalmente (Estudo 5), verificamos uma tendência de o grupo, em função do viés intergrupais, favorecer o comportamento corrupto. Essa evidência, em certa medida,

corroborar a proposta do Ministério Público Federal²⁶ de punir os partidos que tenham políticos envolvidos em casos de corrupção. Entendemos que a punição a todo um partido pode gerar uma pressão que previna um viés intergrupar.

Por fim, de maneira idealizada, esperamos que outros pesquisadores se interessem pela temática da corrupção e possam desenvolver novas investigações (e intervenções) de modo cientificamente embasado. O problema é urgente e os cientistas têm muito a contribuir.

Referências

²⁶ Disponível em: <http://www.dezmedidas.mpf.mp.br/>

- Aberson, C. L., Healy, M., & Romero, V. (2000). Ingroup bias and self-esteem: A Meta-Analysis. *Personality and Social Psychology Review*, 4(2), 157–173.
https://doi.org/10.1207/S15327957PSPR0402_04
- Ahmed, S. M. S., & Stewart, R. A. C. (1985). Factor analytical and correlational study of Just World Scale. *Perceptual and Motor Skills*, 60(1), 135–140.
<https://doi.org/10.2466/pms.1985.60.1.135>
- Albuquerque, A. S., & Tróccoli, B. (2004). Desenvolvimento de uma escala de bem-estar subjetivo. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 20(2), 153–164.
- Alhassan-Alolo, N. (2007). Gender and corruption: testing the new consensus. *Public Administration and Development*, 27(3), 227–237. <https://doi.org/10.1002/pad.455>
- Allingham, M. G., & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: a theoretical analysis. *Journal of Public Economics*, 1(3–4), 323–338. [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(72\)90010-2](https://doi.org/10.1016/0047-2727(72)90010-2)
- Allport, G. (1954). *The Nature of Prejudice*. Oxford: Addison-Wesley.
- Alves, H., & Correia, I. (2008). On the normativity of expressing the Belief in a Just World: Empirical evidence. *Social Justice Research*, 21(1), 106–118.
<https://doi.org/10.1007/s11211-007-0060-x>
- Andersson, S., & Heywood, P. M. (2009). The politics of perception: Use and abuse of Transparency International's approach to measuring corruption. *Political Studies*, 57(4), 746–767. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9248.2008.00758.x>
- Armantier, O., & Boly, A. (2012). On the external validity of laboratory experiments on corruption. In D. Serra & L. Wantchekon (Eds.), *New Advances in Experimental Research on Corruption* (pp. 117–144). Emerald Group Publishing Limited.
- Ashforth, B. E., Gioia, D. A., Robinson, S. L., & Treviño, L. K. (2008). Re-viewing organizational corruption. *Academy of Management Review*, 33(3), 670–684.

<https://doi.org/10.5465/AMR.2008.32465714>

Ashkanasy, N. M., Windsor, C. A., & Treviño, L. K. (2006). Bad apples in bad barrels revisited. *Business Ethics Quarterly*, *16*(4), 449–473.

<https://doi.org/10.5840/beq200616447>

Ayal, S., & Gino, F. (2011). Honest rationales for dishonest behavior. *The Social Psychology of Morality: Exploring the Causes of Good and Evil*, 1–26.

<https://doi.org/10.1037/13091-000>

Ayal, S., Gino, F., Barkan, R., & Ariely, D. (2015). Three principles to REVISE people's unethical behavior. *Perspectives on Psychological Science*, *10*(6), 738–741. <https://doi.org/10.1177/1745691615598512>

Azfar, O., Lee, Y., & Swamy, A. (2001). The causes and consequences of corruption. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, *573*(1), 42–56. <https://doi.org/10.1177/0002716201573001003>

Bai, B. Y., Liu, X. X., & Kou, Y. (2014). Belief in a just world lowers perceived intention of corruption: The mediating role of perceived punishment. *PLoS ONE*, *9*(5), 1–6. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0097075>

Bai, B. Y., Liu, X. X., & Kou, Y. (2016). Belief in a just world lowers bribery intention. *Asian Journal of Social Psychology*, *19*(1), 66–75.

<https://doi.org/10.1111/ajsp.12108>

Balliet, D., Wu, J., & De Dreu, C. K. W. (2014). Ingroup favoritism in cooperation: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, *140*(6), 1556–1581.

<https://doi.org/10.1037/a0037737>

Banaji, M. R., Bazerman, M. H., & Chugh, D. (2003). How (un)ethical are you? *Harvard Business Review*, *81*(12), 56–64.

Bar-Anan, Y., & Nosek, B. a. (2012). A Comparative investigation of seven implicit

- measures of social cognition. *SSRN Electronic Journal*, 1–60.
<https://doi.org/10.2139/ssrn.2074556>
- Barberis, N. C. (2013). Thirty years of Prospect Theory in economics: A review and assessment. *Journal of Economic Perspectives*, 27(1), 173–196.
<https://doi.org/10.1257/jep.27.1.173>
- Barnes, T. D., Beaulieu, E., & Saxton, G. W. (2018). Restoring trust in the police: Why female officers reduce suspicions of corruption. *Governance*, 31(1), 143–161.
<https://doi.org/10.1111/gove.12281>
- Bastos, A. V. B., & Santos, M. V. (2007). Redes sociais informais e compartilhamento de significados sobre mudança organizacional. *Revista de Administração de Empresas*, 47(3), 27–39. <https://doi.org/10.1590/S0034-75902007000300003>
- Becker, G. S. (1968). Crime and punishment: An economic approach. In *The Economic Dimensions of Crime* (Vol. 76, pp. 13–68). London: Palgrave Macmillan UK.
https://doi.org/10.1007/978-1-349-62853-7_2
- Bègue, L. (2014). Do just-world believers practice private charity? *Journal of Applied Social Psychology*, 44(1), 71–76. <https://doi.org/10.1111/jasp.12201>
- Bègue, L., Charmoillaux, M., Cochet, J., Cury, C., & de Suremain, F. (2008). Altruistic behavior and the bidimensional Just World Belief. *The American Journal of Psychology*, 121(1), 47. <https://doi.org/10.2307/20445443>
- Beierlein, C., Werner, C. S., Preiser, S., & Wermuth, S. (2011). Are just-world beliefs compatible with justifying inequality? Collective political efficacy as a moderator. *Social Justice Research*, 24(3), 278–296. <https://doi.org/10.1007/s11211-011-0139-2>
- Bernoulli, D. (1954). Exposition of a new theory on the measurement of risk. *Econometrica*, 22(1), 23. <https://doi.org/10.2307/1909829>

- Blickle, G., Schlegel, A., Fassbender, P., & Klein, U. (2006). Some personality correlates of business white-collar crime. *Applied Psychology, 55*(2), 220–233. <https://doi.org/10.1111/j.1464-0597.2006.00226.x>
- Brand, C. (2016). *Dual-process theories in moral psychology: Interdisciplinary approaches to theoretical, empirical and practical considerations*. (C. Brand, Ed.). Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden. <https://doi.org/10.1007/978-3-658-12053-5>
- Breen, M., Gillanders, R., McNulty, G., & Suzuki, A. (2017). Gender and corruption in business. *The Journal of Development Studies, 53*(9), 1486–1501. <https://doi.org/10.1080/00220388.2016.1234036>
- Brewer, M. B. (1999). The psychology of prejudice: Ingroup love and outgroup hate? *Journal of Social Issues, 55*(3), 429–444. <https://doi.org/10.1111/0022-4537.00126>
- Brick, K., Visser, M., & Burns, J. (2012). Risk aversion: Experimental evidence from south african fishing communities. *American Journal of Agricultural Economics, 94*(1), 133–152. <https://doi.org/10.1093/ajae/aar120>
- Chaiken, S., & Trope, Y. (1999). *Dual-process theories in social psychology*. (S. Chaiken & Y. Trope, Eds.), *Social Psychology*. Guilford Press. Retrieved from http://books.google.it/books?id=5X_auIBx99EC
- Cislak, A., Cichocka, A., Wojcik, A. D., & Frankowska, N. (2018). Power corrupts, but control does not: What stands behind the effects of holding high positions. *Personality and Social Psychology Bulletin, 1*–14. <https://doi.org/10.1177/0146167218757456>
- Collier, M. W. (2002). Explaining corruption: An institutional choice approach. *Crime, Law and Social Change, 38*(February 1999), 1–32. <https://doi.org/10.1023/A:1019802614530>

- Collins, B. E. (1974). Four components of the Rotter Internal-External scale: Belief in a difficult world, a just world, a predictable world, and a politically responsive world. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29(3), 381–391.
<https://doi.org/10.1037/h0036015>
- Collins, J. M., & Schmidt, F. L. (2006). Personality, integrity, and white collar crime: A construct validity study. *Personnel Psychology*, 46(2), 295–311.
<https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.1993.tb00875.x>
- Connelly, B. S., & Ones, D. S. (2008). The personality of corruption: a national-level analysis. *Cross-Cultural Research*, 42(4), 353–385.
<https://doi.org/10.1177/1069397108321904>
- Correia, I., & Dalbert, C. (2008). School bullying: Belief in a personal just world of bullies, victims, and defenders. *European Psychologist*, 13, 248–254.
<https://doi.org/10.1027/1016-9040.13.4.248>
- Correia, I., & Vala, J. (2003). Crença no mundo justo e vitimização secundária : O papel moderador da inocência da vítima e da persistência do sofrimento. *Análise Psicológica*, 3(XXI), 341–352. <https://doi.org/10.14417/ap.15>
- Dalbert, C. (1999). The world is more just for me than generally : about the personal belief in a just world scale's validity. *Social Justice Research*, 12(2), 79–98.
<https://doi.org/10.1023/A:1022091609047>
- Darley, J. M. (2005). The cognitive and social psychology of contagious organizational corruption. *Brooklyn Law Review*, 70(4), 1177–1194. Retrieved from <https://brooklynworks.brooklaw.edu/blr/vol70/iss4/2>
- Davis, J. H., & Ruhe, J. A. (2003). Perceptions of country corruption: Antecedents and Outcomes. *Journal of Business Ethics*, 43(4), 275–288.
<https://doi.org/10.1023/A:1023038901080>

- De Carli, C. V. (2016). *Anticorrupção e compliance : a (in)capacidade da lei 12.846/2013 para motivar as empresas brasileiras à adoção de programas e medidas de compliance*. Universidade Federal do Rio Grande do Sul.
- De Dreu, C. K. W., Greer, L. L., Handgraaf, M. J. J., Shalvi, S., & Van Kleef, G. A. (2012). Oxytocin modulates selection of allies in intergroup conflict. *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences*, 279(1731), 1150–1154.
<https://doi.org/10.1098/rspb.2011.1444>
- DeCelles, K. a., DeRue, D. S., Margolis, J. D., & Ceranic, T. L. (2012). Does power corrupt or enable? When and why power facilitates self-interested behavior. *Journal of Applied Psychology*, 97(3), 681–689. <https://doi.org/10.1037/a0026811>
- Deephouse, D. L., Newburry, W., & Soleimani, A. (2016). The effects of institutional development and national culture on cross-national differences in corporate reputation. *Journal of World Business*, 51(3), 463–473.
<https://doi.org/10.1016/j.jwb.2015.12.005>
- Detert, J. R., Treviño, L. K., & Sweitzer, V. L. (2008). Moral disengagement in ethical decision making: A study of antecedents and outcomes. *Journal of Applied Psychology*, 93(2), 374–391. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.93.2.374>
- Dimant, E., & Schulte, T. (2016). The nature of corruption: An interdisciplinary perspective. *German Law Journal*, 17(1), 53–72.
- Dini, G. M., Quaresma, M. R., & Ferreira, L. M. (2004). Adaptação cultural e validação da versão brasileira da escala de auto-estima de Rosenberg. *Revista Da Sociedade Brasileira de Cirurgia Plástica*, 19(1), 41–52.
- Doise, W. (1980). Levels of explanation in the European Journal of Social Psychology. *European Journal of Social Psychology*, 10(3), 213–231.
<https://doi.org/10.1002/ejsp.2420100302>

- Doise, W. (2002). Da Psicologia Social à Psicologia Societal. *Psicologia Teoria e Pesquisa*, *18*(1), 27–35. <https://doi.org/10.1590/S0102-37722002000100004>
- Dollar, D., Fisman, R., & Gatti, R. (2001). Are women really the “fairer” sex? Corruption and women in government. *Journal of Economic Behavior & Organization*, *46*(4), 423–429. [https://doi.org/10.1016/S0167-2681\(01\)00169-X](https://doi.org/10.1016/S0167-2681(01)00169-X)
- Donat, M., Umlauft, S., Dalbert, C., & Kamble, S. V. (2012). Belief in a just world, teacher justice, and bullying behavior. *Aggressive Behavior*, *38*(3), 185–93. <https://doi.org/10.1002/ab.21421>
- Driouchi, A., Wang, M., & Driouchi, T. (2015). Determinants of software piracy under risk aversion: a model with empirical evidence. *European Journal of Information Systems*, *24*(5), 519–530. <https://doi.org/10.1057/ejis.2014.14>
- Evangeli, M., Kafaar, Z., Kagee, A., Swartz, L., & Bullemor-Day, P. (2013). Does message framing predict willingness to participate in a hypothetical HIV vaccine trial: An application of Prospect Theory. *AIDS Care*, *25*(7), 910–914. <https://doi.org/10.1080/09540121.2012.748163>
- Evans, J. S. B. T. (2008). Dual-Processing accounts of reasoning, judgment, and social cognition. *Annual Review of Psychology*, *59*(1), 255–278. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.59.103006.093629>
- Evans, J. S. B. T., & Stanovich, K. E. (2013). Dual-process theories of higher cognition: Advancing the debate. *Perspectives on Psychological Science*, *8*(3), 223–241. <https://doi.org/10.1177/1745691612460685>
- Fazio, R. H., & Olson, M. a. (2003). Implicit measures in social cognition. research: their meaning and use. *Annual Review of Psychology*, *54*, 297–327. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.54.101601.145225>
- Ferreira, M. C., Fischer, R., Porto, J. B., Pilati, R., & Milfont, T. L. (2012). Unraveling

the mystery of Brazilian Jeitinho: A cultural exploration of social norms.

Personality and Social Psychology Bulletin, 38(3), 331–344.

<https://doi.org/10.1177/0146167211427148>

Fischbacher, U., & Föllmi-Heusi, F. (2013). Lies in disguise -An experimental study on cheating. *Journal of the European Economic Association*, 11(3), 525–547.

<https://doi.org/10.1111/jeea.12014>

Fischer, R., Ferreira, M. C., Milfont, T., & Pilati, R. (2014). Culture of corruption? The effects of priming corruption images in a high corruption context. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 45(10), 1594–1605.

<https://doi.org/10.1177/0022022114548874>

Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (2013). *Social cognition: From brains to culture* (2nd ed.). London: Sage.

Frank, B., Li, S., Bühren, C., & Qin, H. (2015). Group decision making in a corruption experiment: China and Germany compared. *Jahrbücher Für Nationalökonomie Und Statistik*, 235(2), 207–227.

<https://doi.org/10.1515/jbnst-2015-0207>

Frank, B., & Schulze, G. G. (2000). Does economics make citizens corrupt? *Journal of Economic Behavior & Organization*, 43(1), 101–113.

[https://doi.org/10.1016/S0167-2681\(00\)00111-6](https://doi.org/10.1016/S0167-2681(00)00111-6)

Furnham, A. (2003). Belief in a just world: research progress over the past decade.

Personality and Individual Differences, 34(5), 795–817.

[https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(02\)00072-7](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(02)00072-7)

Garrett, N., Lazzaro, S. C., Ariely, D., & Sharot, T. (2016). The brain adapts to dishonesty. *Nature Neuroscience*, 19, 1727–1732. <https://doi.org/10.1038/nn.4426>

Gawronski, B., & Creighton, L. A. (2013). Dual process theories. In D. E. Carlston (Ed.), *The oxford handbook of social cognition* (pp. 282–312). New York: Oxford

University Press.

Gawronski, B., LeBel, E. P., & Peters, K. R. (2007). What do implicit measures tell us?

Scrutinizing the validity of three common assumptions. *Perspectives on Psychological Science*, 2(2), 181–193. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6916.2007.00036.x>

Gigerenzer, G. (2003). Simple tools for understanding risks: From innumeracy to

insight. *British Medical Journal*, 327(7417), 741–744.
<https://doi.org/10.1136/bmj.327.7417.741>

Gino, F., & Ariely, D. (2012). The dark side of creativity: Original thinkers can be more

dishonest. *Journal of Personality and Social Psychology*, 102(3), 445–459.
<https://doi.org/10.1037/a0026406>

Gino, F., Ayal, S., & Ariely, D. (2009). Contagion and differentiation in unethical

behavior: The effect of one bad apple on the barrel. *Psychological Science*, 20(3), 393–398. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2009.02306.x>

Gino, F., Ayal, S., & Ariely, D. (2013). Self-serving altruism? The lure of unethical

actions that benefit others. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 93, 285–292. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2013.04.005>

Gino, F., & Pierce, L. (2009). Dishonesty in the name of equity. *Psychological Science*,

20(9), 1153–1160. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2009.02421.x>

Gouveia, V. V., Pimentel, C. E., Coelho, J. A. P. de M., Maynard, V. A. P., &

Mendonça, T. dos S. (2010). Validade fatorial confirmatória e consistência interna da Escala Global de Crenças no Mundo Justo – GJWS. *Interação Em Psicologia*, 14(1), 21–29. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.5380/psi.v14i1.12687>

Grolleau, G., Kocher, M. G., & Sutan, A. (2016). Cheating and loss aversion: Do people

cheat more to avoid a loss? *Management Science*, 62(12), 3428–3438.

<https://doi.org/10.1287/mnsc.2015.2313>

- Hafer, C. L. (2000). Do innocent victims threaten the belief in a just world? Evidence from a modified Stroop Task. *Journal of Personality and Social Psychology*, *79*(2), 165–173. <https://doi.org/10.1037/AW22-3514.79.2.165>
- Hafer, C. L., & Bègue, L. (2005). Experimental research on just-world theory: problems, developments, and future challenges. *Psychological Bulletin*, *131*(1), 128–67. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.131.1.128>
- Hallsson, B. G., Siebner, H. R., & Hulme, O. J. (2018). Fairness, fast and slow: A review of dual process models of fairness. *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*, *89*, 49–60. <https://doi.org/10.1016/j.neubiorev.2018.02.016>
- Hambleton, R. K., & Zenisky, A. L. (2011). Translating and Adapting Tests for Cross-Cultural Assessments. In D. Matsumoto & F. J. R. Van de Vijver (Eds.), *Cross-Cultural Research Methods in Psychology* (1st ed., pp. 46–74). Cambridge University Press.
- Henrich, J., Heine, S. J., & Norenzayan, A. (2010). The weirdest people in the world? *Behavioral and Brain Sciences*, *33*(2–3), 61–83. <https://doi.org/10.1017/S0140525X0999152X>
- Hewstone, M., Rubin, M., & Willis, H. (2002). Intergroup bias. *Annual Review of Psychology*, *53*, 575–604. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.53.100901.135109>
- Hofstede, G. (1980). *Culture's consequences comparing values, behaviors, institutes and organizations across nations*. Beverly Hills: Sage.
- Hogg, M. A., & Tindale, R. S. (2001). *Blackwell Handbook of Social Psychology: Group Processes*. (M. A. Hogg & R. S. Tindale, Eds.) (1st ed.). Oxford: Blacwell Publishers.

- Hyland, M. E., & Dann, P. L. (1987). Exploratory factor analysis of the Just World Scale using British undergraduates. *British Journal of Social Psychology*, 26(1), 73–77. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.1987.tb00762.x>
- James, H. S. (2002). When is a bribe a bribe? Teaching a workable definition of bribery. *Teaching Business Ethics*, 6(2), 199–217. <https://doi.org/10.1023/A:1015261222138>
- Jetter, M., Agudelo, A. M., & Hassan, A. R. (2015). The effect of democracy on corruption: Income is key. *World Development*, 74, 286–304. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2015.05.016>
- Jha, C., & Panda, B. (2017). Individualism and corruption: A cross-country analysis. *Economic Papers: A Journal of Applied Economics and Policy*, 36(1), 60–74. <https://doi.org/10.1111/1759-3441.12163>
- Johnson, J. F., & Connelly, S. (2016). Moral disengagement and ethical decision-making. *Journal of Personnel Psychology*, 15(4), 184–189. <https://doi.org/10.1027/1866-5888/a000166>
- Jost, J. T., & Banaji, M. R. (1994). The role of stereotyping in system-justification and the production of false consciousness. *British Journal of Social Psychology*, 33(1), 1–27. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.1994.tb01008.x>
- Jou, R.-C., & Chen, K.-H. (2013). An application of cumulative prospect theory to freeway drivers' route choice behaviours. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, 49, 123–131. <https://doi.org/10.1016/j.tra.2013.01.011>
- Judge, W. Q., McNatt, D. B., & Xu, W. (2011). The antecedents and effects of national corruption: A meta-analysis. *Journal of World Business*, 46(1), 93–103. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2010.05.021>
- Kahneman, D. (2012). *Rápido e devagar: duas formas de pensar* (1st ed.). Rio de

Janeiro: Objetiva.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263. <https://doi.org/10.2307/1914185>

Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2009). *Governance matters VIII: Aggregate and individual governance indicators 1996–2008*. Retrieved from <http://ssrn.com/abstract=1424591>

Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2010). *The worldwide governance indicators : methodology and analytical issues* (Policy Research Working Papers No. 5430). The World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-5430>

Kern, M. C., & Chugh, D. (2009). Bounded ethicality: The perils of loss framing. *Psychological Science*, 20(3), 378–384. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2009.02296.x>

Khatri, N., Tsang, E. W. K., & Begley, T. M. (2006). Cronyism: a cross-cultural analysis. *Journal of International Business Studies*, 37(1), 61–75. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400171>

Kish-Gephart, J. J., Harrison, D. a., & Treviño, L. K. (2010). Bad apples, bad cases, and bad barrels: meta-analytic evidence about sources of unethical decisions at work. *The Journal of Applied Psychology*, 95(1), 1–31. <https://doi.org/10.1037/a0017103>

Knoll, M., Lord, R. G., Petersen, L.-E., & Weigelt, O. (2016). Examining the moral grey zone: The role of moral disengagement, authenticity, and situational strength in predicting unethical managerial behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 46(1), 65–78. <https://doi.org/10.1111/jasp.12353>

Ko, K., & Moon, S.-G. (2014). The relationship between religion and corruption: are the proposed causal links empirically valid? *International Review of Public Administration*, 19(1), 44–62. <https://doi.org/10.1080/12294659.2014.887353>

- Köbis, N. C., van Prooijen, J.-W., Righetti, F., & Van Lange, P. A. M. (2017). The road to bribery and corruption: Slippery slope or steep cliff? *Psychological Science*, 28(3), 297–306. <https://doi.org/10.1177/0956797616682026>
- Kouchaki, M., & Gino, F. (2016). Memories of unethical actions become obfuscated over time. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 113(22), 6166–6171. <https://doi.org/10.1073/pnas.1523586113>
- Lai, C. K., Marini, M., Lehr, S. A., Cerruti, C., Shin, J.-E. L., Joy-Gaba, J. A., ... Nosek, B. A. (2014). Reducing implicit racial preferences: A comparative investigation of 17 interventions. *Journal of Experimental Psychology: General*, 143(4), 1765–1785. <https://doi.org/10.1037/a0036260>
- Lancaster, T. D., & Montinola, G. R. (1997). Toward a methodology for the comparative study of political corruption. *Crime, Law and Social Change*, 27(3), 185–206. <https://doi.org/10.1023/A:1008274416350>
- LaPiere, R. T. (1934). Attitudes vs. Actions. *Social Forces*, 13(2), 230–237. <https://doi.org/10.2307/2570339>
- Lee, W.-S., & Guven, C. (2013). Engaging in corruption: The influence of cultural values and contagion effects at the microlevel. *Journal of Economic Psychology*, 39, 287–300. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2013.09.006>
- Lehnert, K., Park, Y., & Singh, N. (2015). Research note and review of the empirical ethical decision-making literature: Boundary conditions and extensions. *Journal of Business Ethics*, 129(1), 195–219. <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2147-2>
- Leong, C.-H., & Lin, W. (2009). “Show Me the Money!” Construct and Predictive Validation of the Intercultural Business Corruptibility Scale (IBCS). In *Intercultural Relations in Asia* (pp. 151–176). World Scientific. https://doi.org/10.1142/9789812837875_0007

- Lerner, M. J. (1965). Evaluation of performance as a function of performer's reward and attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, *1*(4), 355–360. <https://doi.org/10.1037/h0021806>
- Lerner, M. J. (1977). The justice motive : Some hypotheses as to its origins and forms. *Journal of Personality*, *45*(1), 1–52. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1977.tb00591.x>
- Lerner, M. J. (1980). *The Belief in a Just World: A fundamental delusion*. New York: Plenum Press.
- Lerner, M. J. (1998). The two forms of belief in a just world: some thoughts on why and how people care about justice. In L. Montada & M. J. Lerner (Eds.), *Responses to victimizations and belief in a just world* (pp. 247–270). New York: Plenum Press.
- Lerner, M. J., & Miller, D. T. (1978). Just world research and the attribution process: Looking back and ahead. *Psychological Bulletin*, *85*(5), 1030–1051. <https://doi.org/10.1037//0033-2909.85.5.1030>
- Lerner, M. J., & Simmons, C. H. (1966). The observer's reaction to the “innocent victim”: Compassion or rejection? *Journal of Personality and Social Psychology*, *4*(2), 203–210. <https://doi.org/10.1037/h0023562>
- Levy, M. (2010). Loss aversion and the price of risk. *Quantitative Finance*, *10*(9), 1009–1022. <https://doi.org/10.1080/14697680903059416>
- Lima-Nunes, A., Pereira, C. R., & Correia, I. (2013). Restricting the scope of justice to justify discrimination : The role played by justice perceptions in discrimination against immigrants. *European Journal of Social Psychology*, *43*, 627–636. <https://doi.org/10.1002/ejsp.1981>
- Lipkus, I. M., Dalbert, C., & Siegler, I. C. (1996). The importance of distinguishing the Belief in a Just World for self versus for others: Implications for psychological

- well-being. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22(7), 666–677.
<https://doi.org/10.1177/0146167296227002>
- Macambira, M. O., Bastos, A. V. B., & Rossoni, L. (2015). Redes sociais e o vínculo com a organização: como a estrutura das relações explica o comprometimento, o entrenchamento e o consentimento. *Revista Psicologia Organizações e Trabalho*, 15(2), 109–122. <https://doi.org/10.17652/rpot/2015.2.495>
- Mauro, P. (1995). Corruption and growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 110(3), 681–712. <https://doi.org/10.2307/2946696>
- Mazar, N., Amir, O., & Ariely, D. (2008). The dishonesty of honest people: A Theory of self-concept maintenance. *Journal of Marketing Research*, 45(6), 633–644.
<https://doi.org/10.1509/jmkr.45.6.633>
- Mazar, N., & Ariely, D. (2006). Dishonesty in everyday life and its policy implications. *Journal of Public Policy & Marketing*, 25(1), 117–126.
<https://doi.org/10.1509/jppm.25.1.117>
- McDonald, M. M., Navarrete, C. D., & Van Vugt, M. (2012). Evolution and the psychology of intergroup conflict: the male warrior hypothesis. *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 367(1589), 670–679.
<https://doi.org/10.1098/rstb.2011.0301>
- Mead, N. L., Baumeister, R. F., Gino, F., Schweitzer, M. E., & Ariely, D. (2010). Too tired to tell the truth: Self-control resource depletion and dishonesty. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45(3), 594–597.
<https://doi.org/10.1016/j.jesp.2009.02.004>
- Messick, D. M. (1998). Social categories and business ethics. *Business Ethics Quarterly*, 1, 149–172. <https://doi.org/10.5840/ruffinx1998111>
- Mocan, N. (2008). What determines corruption? International evidence from microdata.

- Economic Inquiry*, 46(4), 493–510. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.2007.00107.x>
- Modesto, J. G., & Pilati, R. (2017). "Not all victims matter": Belief in a Just World, intergroup relations and victim blaming. *Temas Em Psicologia*, 25(2), 775–786. <https://doi.org/10.9788/TP2017.2-18En>
- Moscato, I. (2016). How economists came to accept Expected Utility Theory: The case of samuelson and savage. *Journal of Economic Perspectives*, 30(2), 219–236. <https://doi.org/10.1257/jep.30.2.219>
- Neumann, R., & Graeff, P. (2010). A Multitrait-Multimethod approach to pinpoint the validity of aggregated governance indicators. *Quality & Quantity*, 44(5), 849–864. <https://doi.org/10.1007/s11135-009-9238-7>
- O'Connor, W. E., Morrison, T. G., & Morrison, M. a. (1996). The reliability and factor structure of the global belief in a just world scale. *The Journal of Social Psychology*, 136(5), 667–668. <https://doi.org/10.1080/00224545.1996.9714055>
- Olson, K. R., Banaji, M. R., Dweck, C. S., & Spelke, E. S. (2006). Children's biased evaluations of lucky versus unlucky people and their social groups. *Psychological Science*, 17(10), 845–846. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2006.01792.x>
- Otto, K., & Dalbert, C. (2005). Belief in a just world and its functions for young prisoners. *Journal of Research in Personality*, 39(6), 559–573. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2005.01.004>
- Park, H. (2003). Determinants of corruption: A cross-national analysis. *Multinational Business Review*, 11(2), 29–48. <https://doi.org/10.1108/1525383X200300010>
- Pasquali, L. (1999). *Instrumentos psicológicos: Manual prático de elaboração*. Brasília: LabPAM.
- Payne, B. K., & Gawronski, B. (2010). A history of implicit social cognition: Where is

- it coming from? Where is it now? Where is it going? In B. Gawronski & B. K. Payne (Eds.), *Handbook of Implicit Social Cognition: Measurement, theory, and applications* (pp. 1–15). New York: The Guilford Press.
- Pellegrini, L. (2011). *Corruption, development and environment*. New York: Springer.
<https://doi.org/10.1007/978-94-007-0599-9> Springer
- Pereira, C., Vala, J., & Costa-lobes, R. (2010). From prejudice to discrimination: the legitimizing role of perceived threat in discrimination against immigrants. *European Journal of Social Psychology, 40*, 1231–1250.
<https://doi.org/10.1002/ejsp>
- Pereira, C., Vala, J., & Leyens, J. P. (2009). From infra-humanization to discrimination: The mediation of symbolic threat needs egalitarian norms. *Journal of Experimental Social Psychology, 45*(2), 336–344. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2008.10.010>
- Pereira, M. E., & Araújo, S. de F. (2013). Social cognition. In K. D. Keith (Ed.), *The Encyclopedia of Cross-Cultural Psychology* (1st ed., pp. 1191–1197). New York: Willey.
- Peters, J. G., & Welch, S. (1978). Political corruption in America: A search for definitions and a theory, or if political corruption is in the mainstream of american politics why is it not in the mainstream of american politics research? *American Political Science Review, 72*(03), 974–984. <https://doi.org/10.2307/1955115>
- Pettigrew, T. F. (2018). The emergence of Contextual Social Psychology. *Personality and Social Psychology Bulletin, 44*(7), 963–971.
<https://doi.org/10.1177/0146167218756033>
- Pierce, L., & Balasubramanian, P. (2015). Behavioral field evidence on psychological and social factors in dishonesty and misconduct. *Current Opinion in Psychology, 6*, 70–76. <https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2015.04.002>

- Poerting, P., & Vahlenkamp, W. (1998). Internal strategies against corruption: Guidelines for preventing and combating corruption in police authorities. *Crime, Law and Social Change*, 29(2/3), 225–249.
<https://doi.org/10.1023/A:1008357022817>
- Rand, D. G., Greene, J. D., & Nowak, M. A. (2012). Spontaneous giving and calculated greed. *Nature*, 489(7416), 427–430. <https://doi.org/10.1038/nature11467>
- Rego, C. E. R. F. do. (2017). Crony Capitalism e as instituições no Brasil: Laços entre o setor privado e o Estado Brasileiro como requisitos de sucesso empresarial. *Revista Eletrônica Artigos Jurídicos e Direito Em Debate*, VI, 1–25.
- Rest, J. R. (1986). *Moral development: Advances in research and theory*. New York: Praeger.
- Rice, T. (2013). The behavioral economics of health and health care. *Annual Review of Public Health*, 34(1), 431–447. <https://doi.org/10.1146/annurev-publhealth-031912-114353>
- Rilling, J. K., Gutman, D. A., Zeh, T. R., Pagnoni, G., Berns, G. S., & Kilts, C. D. (2002). A neural basis for social cooperation. *Neuron*, 35(2), 395–405.
[https://doi.org/10.1016/S0896-6273\(02\)00755-9](https://doi.org/10.1016/S0896-6273(02)00755-9)
- Rodrigues, R. P., Milfont, T. L., Ferreira, M. C., Porto, J. B., & Fischer, R. (2011). Brazilian jeitinho: Understanding and explaining an indigenous psychological construct. *Revista Interamericana de Psicologia*, 45(1), 29–38.
- Rubin, Z., & Peplau, L. A. (1975). Who believes in a just world? *Journal of Social Issues*, 31(3), 65–89. <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1975.tb00997.x>
- Rusch, H. (2014). The evolutionary interplay of intergroup conflict and altruism in humans: a review of parochial altruism theory and prospects for its extension. *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences*, 281(1794), 1–9.

<https://doi.org/10.1098/rspb.2014.1539>

- Saha, S., Gounder, R., & Su, J.-J. (2009). The interaction effect of economic freedom and democracy on corruption: A panel cross-country analysis. *Economics Letters*, *105*(2), 173–176. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2009.07.010>
- Sampford, C., Shacklock, A., Connors, C., & Galtung, F. (2006). *Measuring corruption*. (C. Sampford, A. Shacklock, C. Connors, & F. Galtung, Eds.) (1st ed.). Hampshire: Ashgate.
- Schaafsma, J. (2013). Through the lens of justice: Just world beliefs mediate relationships between perceived discrimination and subjective well-being. *International Journal of Intercultural Relations*, *37*(4), 450–458. <https://doi.org/10.1016/j.ijintrel.2013.04.002>
- Schikora, J. T. (2011). *Bringing the Four-Eyes-Principle to the lab*. Munich Discussion Paper. Retrieved from <http://epub.ub.uni-muenchen.de/12160/>
- Schindler, S., & Pfattheicher, S. (2017). The frame of the game: Loss-framing increases dishonest behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, *69*, 172–177. <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2016.09.009>
- Scott, E. D., & Jehn, K. A. (1999). Ranking rank behaviors: A comprehensive situation-based definition of dishonesty. *Business & Society*, *38*(3), 296–325. <https://doi.org/10.1177/000765039903800304>
- Shalvi, S., Eldar, O., & Bereby-Meyer, Y. (2012). Honesty requires time (and lack of justifications). *Psychological Science*, *23*(10), 1264–1270. <https://doi.org/10.1177/0956797612443835>
- Sherif, M., Harvey, O. J., White, B. J., Hood, W. R., & Sherif, C. W. (1988). *The Robbers Cave Experiment: Intergroup conflict and cooperation*. Middletown: Wesleyan University Press.

- Sherman, J. W., Gawronski, B., & Trope, Y. (2014). *Dual-process theories of the social mind*. New York: The Guilford Press.
- Sidanius, J., Pratto, F., van Laar, C., & Levin, S. (2004). Social Dominance Theory: Its agenda and method. *Political Psychology*, *25*(6), 845–880.
<https://doi.org/10.1111/j.1467-9221.2004.00401.x>
- Situngkir, H. (2003). *Money-Scape: A generic Agent-Based Model of Corruption*. Bandung Fe Institute Press.
- Smith, P. B., Fischer, R., Vignoles, V. L., & Bond, M. H. (2013). *Understanding social psychology across cultures: engaging with others in a changing world* (2nd ed.). London: Sage.
- Smith, P. B., Huang, H. J., Harb, C., & Torres, C. (2012). How distinctive are indigenous ways of achieving influence? A comparative study of guanxi, wasta, jeitinho, and “pulling strings.” *Journal of Cross-Cultural Psychology*, *43*(1), 135–150. <https://doi.org/10.1177/00220221110381430>
- Soeharto, I., & Nugroho, N. (2018). Are we culturally corrupt? Revisiting the relationship between cultural dimensions and Corruption Perception Index. *Asia Pacific Fraud Journal*, *2*(2), 143. <https://doi.org/10.21532/apfj.001.17.02.02.02>
- Søreide, T. (2009). Too risk averse to stay honest? *International Review of Law and Economics*, *29*(4), 388–395. <https://doi.org/10.1016/j.irl.2009.03.001>
- Steidlmeier, P. (1999). Gift giving, bribery and corruption: Ethical management of business relationships in China. *Journal of Business Ethics*, *20*(2), 121–132.
<https://doi.org/10.1023/A:1005960026519>
- Stephan, W. G., Ybarra, O., & Rios, K. (2016). Intergroup threat theory. In T. D. Nelson (Ed.), *Handbook of Prejudice, Stereotyping, and Discrimination* (2nd ed., pp. 255–278). New York: Psychology Press.

- Strack, F., & Deutsch, R. (2015). The duality of everyday life: Dual-process and dual system models in social psychology. In *APA handbook of personality and social psychology, Volume 1: Attitudes and social cognition*. (pp. 891–927). Washington: American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/14341-028>
- Strelan, P., & Sutton, R. M. (2011). When just-world beliefs promote and when they inhibit forgiveness. *Personality and Individual Differences, 50*(2), 163–168. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2010.09.019>
- Sung, H.-E. (2003). Fairer sex or fairer system? Gender and corruption revisited. *Social Forces, 82*(2), 703–723. <https://doi.org/10.1353/sof.2004.0028>
- Sutton, R. M., & Winnard, E. J. (2007). Looking ahead through lenses of justice: The relevance of just-world beliefs to intentions and confidence in the future. *The British Journal of Social Psychology / the British Psychological Society, 46*(3), 649–666. <https://doi.org/10.1348/014466606X166220>
- Swamy, A., Knack, S., Lee, Y., & Azfar, O. (2001). Gender and corruption. *Journal of Development Economics, 64*(1), 25–55. [https://doi.org/10.1016/S0304-3878\(00\)00123-1](https://doi.org/10.1016/S0304-3878(00)00123-1)
- Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories: Studies in social psychology* (1st ed.). Cambridge: Cambridge University Press.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. In S. Worchel & A. G. (Eds.), *Psychology of intergroup relations* (pp. 7–24). Chicago: Nelson-Hall.
- Tanzi, V. (1998). Corruption around the world: Causes, consequences, scope, and cures. *IMF Economic Review, 45*(4), 559–594. <https://doi.org/10.2307/3867585>
- Testé, B., & Perrin, S. (2013). The impact of endorsing the belief in a just world on social judgments: The social utility and social desirability of Just-World Beliefs for

- self and others. *Social Psychology*, 44(3), 209–218. <https://doi.org/10.1027/1864-9335/a000105>
- Thaler, R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1(1), 39–60. [https://doi.org/10.1016/0167-2681\(80\)90051-7](https://doi.org/10.1016/0167-2681(80)90051-7)
- Tinghög, G., Andersson, D., Bonn, C., Böttiger, H., Josephson, C., Lundgren, G., ... Johannesson, M. (2013). Intuition and cooperation reconsidered. *Nature*, 498(7452), E1–E2. <https://doi.org/10.1038/nature12194>
- Transparency International. (2016). Corruption Perceptions Index. Retrieved from www.transparency.org/cpi
- Transparency International. (2018). How do you define corruption? Retrieved July 14, 2018, from <https://www.transparency.org/what-is-corruption#define>
- Treisman, D. (2000). The causes of corruption: a Cross-national study. *Journal of Public Economics*, 76(3), 399–457. [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(99\)00092-4](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(99)00092-4)
- Treviño, L. K., den Nieuwenboer, N. A., & Kish-Gephart, J. J. (2014). (Un)Ethical behavior in organizations. *Annual Review of Psychology*, 65(1), 635–660. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-113011-143745>
- Treviño, L. K., & Nelson, K. A. (2014). *Managing business ethics: Straight talk about how to do it right* (6th ed.). New York: Wiley.
- Treviño, L. K., Weaver, G. R., & Reynolds, S. J. (2006). Behavioral ethics in organizations: A review. *Journal of Management*, 32(6), 951–990. <https://doi.org/10.1177/0149206306294258>
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131.

<https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>

- Tversky, A., & Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5(4), 297–323.
<https://doi.org/10.1007/BF00122574>
- Tyler, T. R. (2006). Psychological perspectives on legitimacy and legitimation. *Annual Review of Psychology*, 57, 375–400.
<https://doi.org/10.1146/annurev.psych.57.102904.190038>
- Van 't Veer, A., Stel, M., & van Beest, I. (2013). Limited capacity to lie: Cognitive load interferes with being dishonest. *Judgment and Decision Making*, 9(3), 199–206.
 Retrieved from <http://journal.sjdm.org/13/131120/jdm131120.pdf>
- Van Tongeren, D. R., Burnette, J. L., O'Boyle, E., Worthington, E. L., & Forsyth, D. R. (2014). A meta-analysis of intergroup forgiveness. *The Journal of Positive Psychology*, 9(1), 81–95. <https://doi.org/10.1080/17439760.2013.844268>
- Vrij, A., Mann, S. A., Fisher, R. P., Leal, S., Milne, R., & Bull, R. (2008). Increasing cognitive load to facilitate lie detection: The benefit of recalling an event in reverse order. *Law and Human Behavior*, 32(3), 253–265. <https://doi.org/10.1007/s10979-007-9103-y>
- Weaver, G. R. (2001). Ethics programs in global businesses: Culture's role in managing ethics. *Journal of Business Ethics*, 30(1), 3–15.
<https://doi.org/10.1023/A:1006475223493>
- Webb, T. L., & Sheeran, P. (2006). Does changing behavioral intentions engender behavior change? A meta-analysis of the experimental evidence. *Psychological Bulletin*, 132(2), 249–268. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.132.2.249>
- Whatley, M. A. (1993). Belief in a Just World Scale: unidimensional or multidimensional? *The Journal of Social Psychology*, 133(4), 547–551.

<https://doi.org/10.1080/00224545.1993.9712180>

- Windsor, C. A., & Ashkanasy, N. M. (1995). The effect of client management bargaining power, moral reasoning development, and belief in a just world on auditor independence. *Accounting, Organizations and Society*, 20(7–8), 701–720. [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(95\)00018-5](https://doi.org/10.1016/0361-3682(95)00018-5)
- Witt, R., & Dryden-Witte, A. (2002). Crime causation: Economic theories. In J. Dressler (Ed.), *Encyclopedia of crime and justice* (2nd ed., pp. 302–308). New York: Gale Group.
- World Bank. (2001). *Engendering development: Through gender equality in rights, resources and voice*. Oxford: Oxford University Press.
- Yeganeh, H. (2014). Culture and corruption. *International Journal of Development Issues*, 13(1), 2–24. <https://doi.org/10.1108/IJDI-04-2013-0038>
- Zaloznaya, M. (2014). The social psychology of corruption: Why it does not exist and why it should. *Sociology Compass*, 8(2), 187–202. <https://doi.org/10.1111/soc4.12120>
- Zhao, H., Zhang, H., & Xu, Y. (2017). Effects of perceived descriptive norms on corrupt intention: The mediating role of moral disengagement. *International Journal of Psychology*. <https://doi.org/10.1002/ijop.12401>
- Zhong, C.-B. (2011). The ethical dangers of deliberative decision making. *Administrative Science Quarterly*, 56(1), 1–25. <https://doi.org/10.2189/asqu.2011.56.1.001>

Apêndice A (Estudo 1)

A seguir você irá responder a um conjunto de questões. Indique, em uma escala de 1 a 6, o seu grau de concordância com as afirmativas, sendo 1=Discordo Totalmente e 6=Concordo Totalmente. Não há respostas certas ou erradas. Escolha o valor na escala que melhor representa sua opinião. Qualquer valor na escala pode ser utilizado.

Discordo totalmente					Concordo totalmente
1	2	3	4	5	6

	1	2	3	4	5	6
Eu acredito que, geralmente, eu mereço o que acontece comigo.						
Eu geralmente sou tratado de forma justa.						
Eu acredito que geralmente tenho o que mereço.						
De modo geral, os acontecimentos da minha vida são justos.						
Na minha vida a injustiça é exceção mais do que a regra.						
Eu acredito que a maioria das coisas que acontecem comigo são justas.						
Eu acredito que importantes decisões tomadas ao meu respeito geralmente são justas.						

A seguir você irá responder a um conjunto de questões. Indique, em uma escala de 1 a 6, o seu grau de concordância com as afirmativas, sendo 1=Discordo Totalmente e 6=Concordo Totalmente. Não há respostas certas ou erradas. Escolha o valor na escala que melhor representa sua opinião. Qualquer valor na escala pode ser utilizado.

Discordo totalmente					Concordo totalmente
1	2	3	4	5	6

	1	2	3	4	5	6
As pessoas recebem o que elas tem direito a ter.						
Quando uma pessoa se esforça, ela é reconhecida e recompensada.						
As pessoas ganham as recompensas e punições que merecem.						
As pessoas se encontram com o infortúnio que elas mesmas trazem.						
As pessoas conseguem o que merecem.						
Penso que as recompensas e punições são atribuídas justamente.						
Eu basicamente penso que o mundo é um lugar justo.						

Agora você encontrará algumas frases que podem identificar opiniões que você tem sobre a sua própria vida. Por favor, para cada afirmação, marque a alternativa que mais fielmente representa sua opinião sobre sua vida atual. Não existe resposta certa ou errada, o que importa é a sua sinceridade.

	Discordo Totalmente	Discordo	Não sei	Concordo	Concordo Totalmente
Estou satisfeito com minha vida.					
Tenho aproveitado as oportunidades da vida.					
Avalio minha vida de forma positiva.					
Sob quase todos os aspectos, minha vida está longe do meu ideal de vida.					
Mudaria meu passado se eu pudesse.					
Tenho conseguido tudo o que esperava da vida.					
A minha vida está de acordo com o que desejo para mim.					
Gosto da minha vida.					
Minha vida está ruim.					
Estou insatisfeito com minha vida.					
Minha vida poderia estar melhor.					
Tenho mais momentos de tristeza do que de alegria na minha vida.					
Minha vida é “sem graça”.					
Minhas condições de vida são muito boas.					
Considero-me uma pessoa feliz.					

A seguir encontram-se algumas afirmações que podem ou não dizer respeito a você. Para cada uma das afirmações abaixo, por favor indique o quanto concorda com a afirmação:

	Discordo Totalmente	Discordo	Concordo	Concordo Totalmente
Eu sinto que sou uma pessoa de valor, no mínimo, tanto quanto as outras pessoas.				
Eu acho que eu tenho várias boas qualidades.				
Levando tudo em conta, eu penso que eu sou um fracasso.				
Eu acho que sou capaz de fazer as coisas tão bem quanto a maioria das pessoas.				
Eu acho que eu não tenho muito do que me orgulhar.				
Eu tenho uma atitude positiva com relação a mim mesmo.				
No conjunto, eu estou satisfeito comigo.				
Eu gostaria de poder ter mais respeito por mim mesmo.				
Às vezes eu me sinto inútil.				
Às vezes eu acho que não presto para nada.				

Você tem religião? Selecione uma das opções que melhor represente o seu posicionamento pessoal no âmbito religioso.

- Católico Judeu Outra
 Protestante Não tenho nenhuma
 Espírita Agnóstico
 Muçulmano Religiões afro-brasileiras
 Ateu Budista

Com que frequência você vai a uma igreja, templo ou outro encontro religioso?

- Mais do que uma vez por semana
 Uma vez por semana
 Duas a três vezes por mês
 Algumas vezes por ano
 Uma vez por ano ou menos
 Nunca

Com que frequência você dedica o seu tempo a atividades religiosas individuais, como preces, rezas, meditações, leitura da bíblia ou de outros textos religiosos?

- Mais do que uma vez ao dia
 Diariamente
 Duas ou mais vezes por semana
 Uma vez por semana
 Poucas vezes por mês
 Raramente ou nunca

A seção seguinte contém três frases a respeito de crenças ou experiências religiosas. Por favor, marque o quanto cada frase se aplica a você usando a escala abaixo.

	Totalmente verdade para mim	Em geral é verdade	Não estou certo	Em geral não é verdade	Não é verdade
Em minha vida, eu sinto a presença de Deus (ou do Espírito Santo).					
As minhas crenças religiosas estão realmente por trás de toda a minha maneira de viver.					
Eu me esforço muito para viver a minha religião em todos os aspectos da vida.					

Para finalizar, por favor, responda aos seguintes dados.

Qual o seu sexo? () Masculino () Feminino

Qual a sua idade? _____

Qual seu nível de escolaridade?

- | | |
|------------------------|-------------------------|
| () 1º grau incompleto | () Superior incompleto |
| () 1º grau completo | () Superior completo |
| () 2º grau incompleto | () Pós-graduação |
| () 2º grau completo | |

Qual o estado em que você mora?

Nível de renda familiar (incluindo os rendimentos extras):

- () Até R\$ 724,00 (até 1 salário mínimo)
- () De R\$ 725,00 a R\$ 1448,00 (entre 1 e 2 salários mínimos)
- () De R\$ 1449,00 a R\$ 2172,00 (entre 2 e 3 salários mínimos)
- () De R\$ 2173,00 a R\$ 3620,00 (entre 3 e 5 salários mínimos)
- () De R\$ 3621,00 a R\$ 5792,00 (entre 5 e 8 salários mínimos)
- () De R\$ 5793,00 a R\$ 9412,00 (entre 8 e 13 salários mínimos)
- () De R\$ 9413,00 a R\$ 15204,00 (entre 13 e 21 salários mínimos)
- () De R\$ 15205,00 a R\$ 24616,00 (entre 21 e 34 salários mínimos)
- () Acima de R\$ 24617,00 (acima de 34 salários mínimos)
- () Não sei

Apêndice B (Estudo 2)

Situação 1

Imagine que Carlos é o diretor responsável pela contratação de um serviço (licitação). Uma empresa X está em desvantagem em relação às demais na disputa pela licitação. Para garantir sua contratação, o presidente da empresa X pediu para Carlos ajudar sua empresa a ganhar a disputa pela licitação, prometendo-lhe uma recompensa financeira. Carlos sabe que ajudá-lo recebendo seu dinheiro configura-se em um ato ilegal.

Por favor, estime a probabilidade de Carlos oferecer a ajuda.

Definitivamente não irá ajudar								Definitivamente irá ajudar
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Por favor, estime a probabilidade de Carlos ser punido caso ofereça a ajuda.

Definitivamente não será punido								Definitivamente será punido
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Situação 2

Imagine que Caio é o diretor encarregado do controle de tráfego de automóveis em um município. Um motorista violou regulações de tráfego. A fim de reduzir sua pena, o motorista pediu ajuda a Caio e prometeu dar a ele algum dinheiro, clandestinamente, se fosse bem sucedido. Caio sabe que ajudá-lo a reduzir sua pena é um ato ilegal.

Por favor, estime a probabilidade de Caio oferecer a ajuda.

Definitivamente não irá ajudar								Definitivamente irá ajudar
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Por favor, estime a probabilidade de Caio ser punido caso ofereça a ajuda.

Definitivamente não será punido								Definitivamente será punido
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Situação 3

Imagine que Jorge é o presidente de um comitê de seleção para avaliação de projetos de pesquisa científica. Uma proposta não poderia passar na avaliação com sucesso. Para passar na avaliação e obter uma bolsa de pesquisa, o candidato pediu a Jorge por ajuda e prometeu dar a Jorge algum dinheiro, por debaixo da mesa, se a proposta fosse financiada. Jorge sabe que ajuda-lo a obter a bolsa de pesquisa é um ato ilegal.

Por favor, estime a probabilidade de Jorge oferecer a ajuda.

Definitivamente não irá ajudar								Definitivamente irá ajudar
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Por favor, estime a probabilidade de Jorge ser punido caso ofereça a ajuda.

Definitivamente não será punido								Definitivamente será punido
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Apêndice C (Estudo 3)

Condição de ganho

Imagine que você é o(a) diretor(a) de uma empresa X que **pretende concorrer a uma licitação para começar a prestar serviços a uma estatal Y**. No entanto, o(a) diretor(a) da estatal Y lhe informou que outras empresas ofereceram suborno para vencer a licitação.

Considere as diferentes situações para avaliar a sua decisão sobre oferecer, ou não, o suborno para **ganhar o contrato de R\$ 2.000.000 (dois milhões de reais) para sua empresa X**. Escolha a alternativa (A ou B) que melhor representa sua opinião, em cada uma das situações apresentadas (de 1 a 6). É realmente importante que você informe a sua verdadeira opinião. Para fins da pesquisa, não há respostas certas ou erradas. É fundamental que você informe sua verdadeira opinião.

Qual das duas alternativas você escolheria nas seguintes situações?

<i>Situação 1</i>		
Alternativa A () nenhuma chance de ganhar o contrato de 2.000.000, sem pagar o suborno.	OU	Alternativa B () com certeza ganhar o contrato de 2.000.000, pagando o suborno.

<i>Situação 2</i>		
Alternativa A () nenhuma chance de ganhar o contrato de 2.000.000, sem pagar o suborno.	OU	Alternativa B () 8 chances em 10 de ganhar o contrato de 2.000.000, pagando o suborno.

<i>Situação 3</i>		
Alternativa A () nenhuma chance de ganhar o contrato de 2.000.000, sem pagar o suborno.	OU	Alternativa B () 2 chances em 10 de ganhar o contrato de 2.000.000, pagando o suborno.

<i>Situação 4</i>		
Alternativa A	OU	Alternativa B

<input type="checkbox"/> 2 chances em 10 de ganhar o contrato de 2.000.000, sem pagar o suborno.		<input type="checkbox"/> com certeza ganhar o contrato de 2.000.000, pagando o suborno.
--	--	---

Qual das duas alternativas você escolheria nas seguintes situações?

<i>Situação 5</i>		
Alternativa A <input type="checkbox"/> 2 chances em 10 de ganhar o contrato de 2.000.000, sem pagar o suborno.	OU	Alternativa B <input type="checkbox"/> 8 chances em 10 de ganhar o contrato de 2.000.000, pagando o suborno.

<i>Situação 6</i>		
Alternativa A <input type="checkbox"/> 8 chances em 10 de ganhar o contrato de 2.000.000, sem pagar o suborno.	OU	Alternativa B <input type="checkbox"/> com certeza ganhar o contrato de 2.000.000, pagando o suborno.

Condição de perda

Imagine que você é o(a) diretor(a) de uma empresa X que **pretende concorrer a uma licitação para continuar oferecendo serviços a uma estatal Y**. No entanto, o(a) diretor(a) da estatal Y lhe informou que outras empresas ofereceram suborno para vencer a nova licitação.

Considere as diferentes situações para avaliar a sua decisão sobre oferecer, ou não, o suborno para evitar **perder o contrato de R\$ 2.000.000 (dois milhões de reais) da sua empresa X**. Escolha a alternativa (A ou B) que melhor representa sua opinião, em cada uma das situações apresentadas (de 1 a 6). É realmente importante que você informe a sua verdadeira opinião. Para fins da pesquisa, não há respostas certas ou erradas. É fundamental que você informe sua verdadeira opinião.

Qual das duas alternativas você escolheria nas seguintes situações?

<i>Situação 1</i>		
Alternativa A () com certeza perder o contrato de 2.000.000, sem pagar o suborno.	OU	Alternativa B () nenhuma chance de perder o contrato de 2.000.000, pagando o suborno.

<i>Situação 2</i>		
Alternativa A () com certeza perder o contrato de 2.000.000, sem pagar o suborno.	OU	Alternativa B () 2 chances em 10 de perder o contrato de 2.000.000, pagando o suborno.

<i>Situação 3</i>		
Alternativa A () com certeza perder o contrato de 2.000.000, sem pagar o suborno.	OU	Alternativa B () 8 chances em 10 de perder o contrato de 2.000.000, pagando o suborno.

<i>Situação 4</i>		
Alternativa A () 8 chances em 10 de perder o contrato de 2.000.000, sem pagar o suborno.	OU	Alternativa B () nenhuma chance de perder o contrato de

		2.000.000, pagando o suborno.
--	--	--------------------------------------

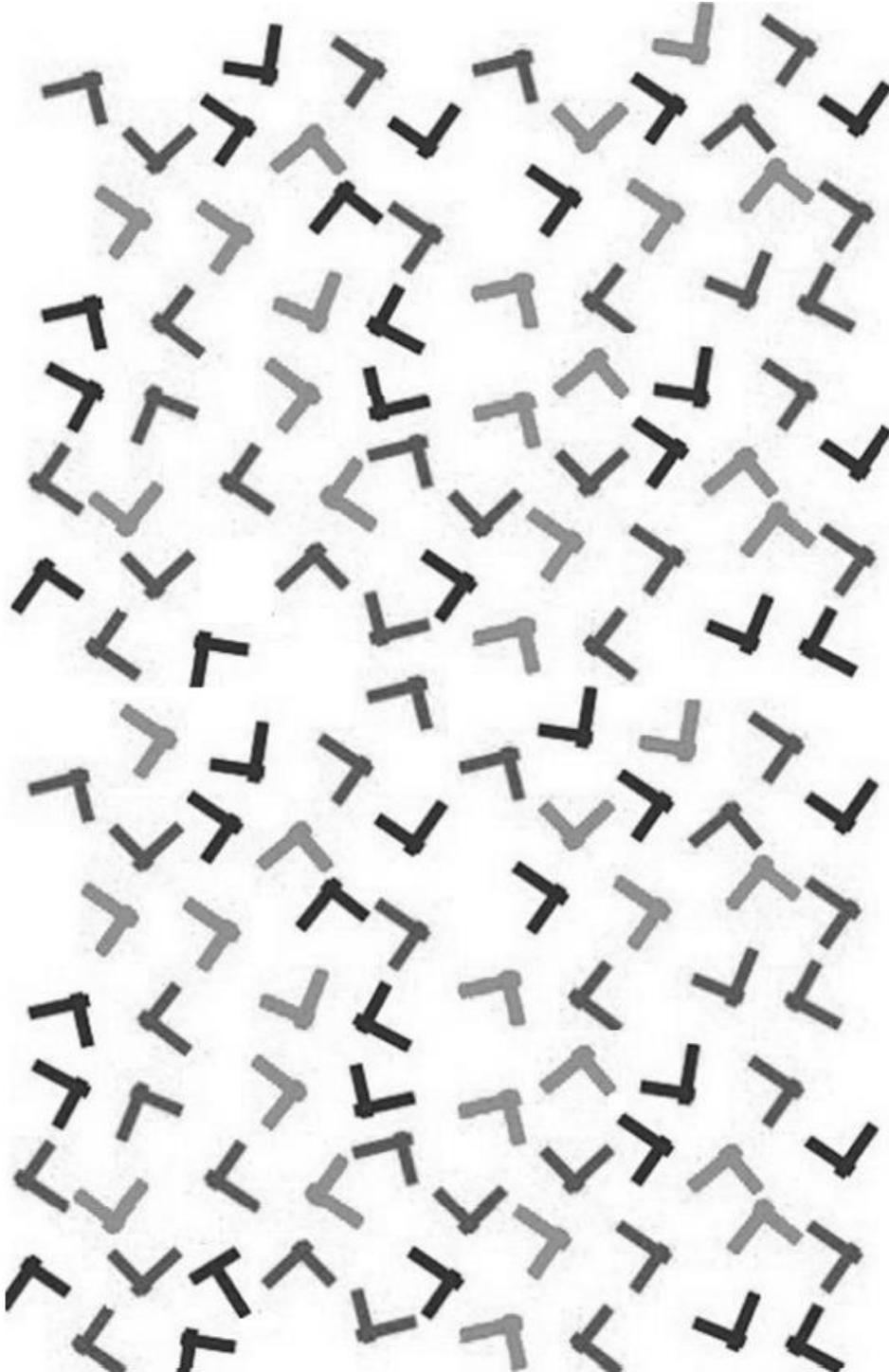
Qual das duas alternativas você escolheria nas seguintes situações?

<i>Situação 5</i>		
Alternativa A () 8 chances em 10 de perder o contrato de 2.000.000, sem pagar o suborno.	OU	Alternativa B () 2 chances em 10 de perder o contrato de 2.000.000, pagando o suborno.

<i>Situação 6</i>		
Alternativa A () 2 chances em 10 de perder o contrato de 2.000.000, sem pagar o suborno.	OU	Alternativa B () nenhuma chance de perder o contrato de 2.000.000, pagando o suborno.

Apêndice D (Estudo4)

Folha de aplicação - Tarefa 1

Encontre o 

TAREFA 2 – Folha de Aplicação

Em cada uma das 10 caixas abaixo, encontre dois números cuja soma seja exatamente 10. Para cada resultado encontrado, marque um “X” em “Resolvido”. Você terá 1 minuto para realizar a tarefa.

No exemplo ao lado, a soma de 3.81 com 6.19 é igual a 10.

EXEMPLO

1.69	1.82	2.91
4.67	3.81	3.05
5.82	5.06	4.28
6.36	6.19	4.57

Resolvido

1.69	1.82	2.91
4.67	4.81	3.05
5.82	5.06	4.28
6.36	5.19	4.57

Resolvido

0.49	0.74	1.17
3.72	2	1.22
3.75	5.22	5.67
8.83	8.23	7.7

Resolvido

0.47	4.58	2.57
3.15	3.82	4.38
4.94	5.42	5.98
2.95	4.86	7.54

Resolvido

0.81	1.31	2.09
4.55	3.75	3.19
5.62	9.41	6.81
7.02	8.48	8.51

Resolvido

0.17	2.46	2.44
6.02	5.6	2.63
6.05	6.21	6.6
8.22	8.19	7.54

Resolvido

0.15	0.95	1.31
4.98	2.9	2.88
6.66	6.73	7.67
9.75	9.85	8.17

Resolvido

0.63	0.65	1.02
2.64	2.34	2.12
2.89	5.98	8.89
9.49	9.37	9.33

Resolvido

0.12	0.71	0.74
4.27	3.07	2.27
5.09	5.73	5.82
9.27	7.03	6.79

Resolvido

0.74	1.93	2.76
7.24	5.03	3.14
7.71	6.38	3.8
8.28	9.18	9.48

Resolvido

0.14	0.67	2.22
5.96	5.58	5.22
7.04	7.59	9.33
9.77	9.5	8.52

Resolvido

- Eu resolvi _____ caixas.

- Achei a tarefa das caixas:

Fácil () Mediana () Difícil ()

- Em geral, fiquei satisfeito com meu desempenho na tarefa das caixas:

() Discordo totalmente

() Discordo parcialmente

() Não concordo nem discordo

() Concordo parcialmente

() Concordo totalmente

Imagem do modelo de fragmentadora de papel utilizado

Apêndice E (Estudo 5)

Etapa 1 – Redes Sociais

Prezado(a) participante,

Você está participando de um estudo sobre resolução de tarefas em grupo. O objetivo desta pesquisa é avaliar a eficiência do trabalho em grupo na resolução de problemas. Para a definição dos grupos, nesta primeira etapa da pesquisa, faremos uma análise de redes sociais. A análise de redes consiste na identificação de afinidades/preferências dentro de um contexto de trabalho e\ou de estudo. Após a identificação das redes, agendaremos, em uma data posterior, o momento de investigação da eficiência de trabalho em equipe.

Para a análise de redes, indique quais as quatro pessoas, dentro desta turma, que você **possui maior afinidade e que mais gosta de realizar trabalhos em grupo**. Note que a opção 1 deve ser a pessoa que você mais tem afinidade\gosta de realizar os trabalhos, seguida pela opção 2, 3 e 4 respectivamente.

1 - _____

2 - _____

3 - _____

4 - _____

Etapa 2 (Condição individual)

LANCE DE DADOS

Olá!

Conforme explicado, o seu desempenho está em suas mãos. Nesta mesa temos um dado com seis lados. O tempo que você e o seu rival terão para realizar a tarefa dependerá deste sorteio. Você deverá lançar os dados QUATRO vezes, sendo que os DOIS PRIMEIROS lances devem servir para computar o SEU PRÓPRIO tempo e os DOIS ÚLTIMOS lances servirão para computar o tempo do seu RIVAL.

ATENÇÃO: o número sorteado valerá 5x o seu valor em segundos, a exceção do número 6 que valerá zero. Ou seja, se você sortear o número 1, isso valerá 5 segundos. Se sortear o número 5, valerá 25 segundos. Se sortear o número 6, valerá zero.

Faça os lances e indique os resultados na tabela abaixo. Se tiver alguma dúvida, chame o pesquisador.

EU		RIVAL	
Lance 1	Lance 2	Lance 1	Lance 2
Número sorteado:_____	Número sorteado:_____	Número sorteado:_____	Número sorteado:_____
Tempo em segundos:_____	Tempo em segundos:_____	Tempo em segundos:_____	Tempo em segundos:_____

Etapa 2 (Condição grupo)

LANCE DE DADOS

Olá!

Conforme explicado, o desempenho da sua equipe está em suas mãos. Nesta mesa temos um dado com seis lados. O tempo que sua equipe, e que a equipe rival, terá para a realizar a tarefa, dependerá deste sorteio. Você deverá lançar os dados QUATRO vezes, sendo que os DOIS PRIMEIROS lances devem servir para computar o tempo do seu PRÓPRIO GRUPO e os DOIS ÚLTIMOS lances servirão para computar o tempo do GRUPO RIVAL.

ATENÇÃO: o número sorteado valerá 5x o seu valor em segundos, a exceção do número 6 que valerá zero. Ou seja, se você sortear o número 1, isso valerá 5 segundos. Se sortear o número 5, valerá 25 segundos. Se sortear o número 6, valerá zero.

Faça os lances e indique os resultados na tabela abaixo. Se tiver alguma dúvida, chame o pesquisador.

MINHA EQUIPE		EQUIPE RIVAL	
Lance 1	Lance 2	Lance 1	Lance 2
Número sorteado:_____	Número sorteado:_____	Número sorteado:_____	Número sorteado:_____
Tempo em segundos:_____	Tempo em segundos:_____	Tempo em segundos:_____	Tempo em segundos:_____