



ISPA | Instituto Superior de Psicologia Aplicada

**PERSONALIDADE E CONFLITO:
UMA APLICAÇÃO DO MODELO DA
DUPLA MEDIAÇÃO**

KOEN DE BROUWER

Orientador de Dissertação:

PROFESSOR DOUTOR MARC SCHOLTEN

Coordenador de Seminário de Dissertação:

PROFESSOR DOUTOR MARC SCHOLTEN

Tese submetida como requisito parcial para a obtenção do grau de:

MESTRE EM PSICOLOGIA APLICADA

Especialidade em Psicologia Social e das Organizações

2009

Dissertação de Mestrado realizada sob a orientação de professor doutor Marc Scholten, apresentada no Instituto Superior de Psicologia Aplicada para obtenção de grau de Mestre na especialidade de Psicologia Social e das Organizações conforme o despacho da DGES, nº 19673 / 2006 publicado em Diário da Republica 2ª série de 26 de Setembro, 2006.

AGRADECIMENTOS

Este estudo não é só o fim do meu curso de Psicologia, também é o fim da minha carreira académica. Demorei 8 bons anos para chegar a este ponto, e ao longo destes anos recebi a ajuda e o suporte de muitas pessoas. Infelizmente não é possível agradecer a todos. Há, no entanto, algumas pessoas que não me posso esquecer de mencionar:

Queria agradecer aos meus pais, não só por estarem sempre lá por mim, mas também por me terem dado a possibilidade de voltar para Portugal e por terem demonstrado um apoio enorme e incondicional. Sem eles não tinha conseguido realizar o meu sonho, e por isto devo-lhes tudo... Para além disso, agradeço aos meus irmãos por não deixarem de pensar em mim, por não deixarem de me apoiar, e por estarem sempre ao meu lado apesar da distância física.

Também queria dizer obrigado aos amigos que me têm ajudado ao longo dos meus anos psicológicos. Mencionar todos simplesmente não é possível. Isto não quer dizer, no entanto, que não lhes agradeça imenso. Obrigado por tudo!

Queria, por fim, agradecer ao professor Marc Scholten e à Inês Rosa pela disponibilidade e pelo apoio dado ao longo deste último ano.

Deze eindverhandeling is niet enkel het einde van mijn opleiding Psychologie, ze betekent eveneens het einde van 8 bijzonder aangename academische jaren. Gedurende deze jaren hebben bijzonder veel personen me geholpen. Iedereen individueel bedanken behoort jammer genoeg niet tot de mogelijkheden. Er zijn echter enkele personen die ik persoonlijk moet bedanken:

Mijn ouders, niet alleen om er altijd voor mij te zijn, maar ook om me de mogelijkheid te hebben gegeven om terug te keren naar Portugal en omwille van hun continue en onvoorwaardelijke steun. Zonder hen was ik er nooit in geslaagd om mijn droom te realiseren, en hiervoor ben ik hen bijzonder veel verschuldigd. Los daarvan wil ik graag mijn zus en mijn broer bedanken, om me niet te vergeten, om me steeds te steunen en om steeds aan mijn zijde te staan ondanks de fysieke afstand. Ik had eveneens graag mijn dank uitgedrukt aan de vrienden die me tijdens mijn psychologische jaren hebben geholpen en gesteund. Iedereen vermelden is simpelweg onmogelijk, wat echter niet betekent dat ik hen niet bijzonder dankbaar ben. Bedankt voor alles!

Ten slotte zou ik professor Marc Scholten en Inês Rosa willen bedanken voor hun beschikbaarheid en steun gedurende dit thesisjaar.

RESUMO

Escolher entre duas opções gera conflito intrapessoal. O modelo da dupla mediação (Scholten & Sherman, 2006) defende que este conflito é gerado pela preocupação com os sacrifícios envolvidos na escolha de uma opção em detrimento de outra, e pela preocupação com os argumentos que podem ser construídos a favor de cada opção. Estas duas fontes de conflito originam uma relação entre tamanho de troca (entre os atributos das opções) e conflito em U-invertido. O presente estudo investiga se a personalidade, especificamente o modo de processamento de informação, tem impacto nesta relação, usando a perspectiva dualista da Cognitive-Experiential Self Theory (Epstein, 1973).

Os resultados indicaram que pessoas com baixa racionalidade e experiencialidade apresentam o maior nível de conflito e que pessoas mais experienciais sentem um menor conflito que pessoas pouco experienciais. Este efeito é atenuado pelo nível de racionalidade e é mais forte em trocas pequenas do que em intermédias, e em trocas intermédias do que em grandes. No que respeita à relação entre tamanho de troca e conflito, verifica-se que, em pessoas mais racionais, uma menor experiencialidade origina uma relação menos positiva, e que em pessoas mais experienciais, uma menor racionalidade torna a relação também menos positiva. Parece que pessoas mais racionais contemplam as opções durante mais tempo, deixando-as mais alertas a possíveis sacrifícios, e que pessoas mais experienciais têm menos dificuldades em encontrar argumentos, gerando uma relação mais positiva.

Palavras-chave: conflito decisional, personalidade, CEST

ABSTRACT

Choosing between options generates intrapersonal conflict. The double-meditation model (Scholten & Sherman, 2006) claims that both concern about the sacrifices involved in choosing one option instead of the other and concern about the possible arguments in favour of each option are sources of conflict, and that these lead to an inverse U-shaped relation between tradeoff size (between the attributes of the options) and conflict. This study investigates whether personality, more specifically the mode of information processing, has an impact on this relation, using the dual-process framework of the Cognitive-Experiential Self Theory (Epstein, 1973).

Results showed that people that are less experiential and less rational experience a superior conflict than their more rational and/or more experiential counterparts. Moreover, more experiential subjects experienced less conflict than less experiential subjects. This relation is attenuated by their level of rationality and this effect applies more to small tradeoff sizes than to large ones, and to intermediate tradeoff sizes than to extreme ones. Moreover, the more rational experiential people are, and the more experiential rational people are, the less positive becomes the relation between tradeoff size and final conflict. Apparently more rational people contemplate more, leaving them more aware of possible sacrifices, and more experiential people experience less difficulties in finding an argument, leading both to a more positive relation.

Key-words: decisional conflict, personality, CEST

ÍNDICE

1. INTRODUÇÃO	1
1.1 Introdução	1
1.2 Modelo da dupla mediação	2
1.2.1 Introdução.....	2
1.2.2 Formação de preferência	2
1.2.3 Pressupostos do modelo da dupla mediação	4
1.2.3.1 Actualização paralela do conflito.....	4
1.2.3.2 Relação oposta com tamanho de troca	4
1.2.3.2.1 Preocupação com sacrifício: Relação positiva com tamanho de troca.....	4
1.2.3.2.2 Preocupação com argumentação: Relação negativa com tamanho de troca	5
1.2.3.3 Impulsos para deliberação focalizada	6
1.2.3.4 Aversão ao conflito	6
1.2.4 Variáveis moderadoras.....	8
1.2.4.1 Importância diferencial dos atributos.....	8
1.2.4.2 Necessidade de justificação	9
1.3 Possíveis variáveis moderadoras.....	11
1.3.1 Introdução – Perspectiva dualista de processamento	11
1.3.2 Processos racionais e experienciais - Cognitive-Experiential Self-Theory (CEST)	12
1.3.2.1 Introdução.....	12
1.3.2.2 Sistema Racional e Sistema Experiencial.....	13
1.3.2.3 Rational-Experiential Inventory (REI).....	15
1.3.2.3.1 Versão original.....	15
1.3.2.3.2 Versão reduzida portuguesa.....	17
1.3.3 Mecanismos impulsivos e reflectivos	18
1.3.3.1 Perspectiva dualista na literatura.....	18
1.3.3.2 Cognitive Reflection Test (CRT).....	19
1.3.4 Processamento heurístico e sistemático	21

1.3.4.1	Introdução.....	21
1.3.4.2	Exemplos de tipos de heurísticas	22
1.3.4.3	Heuristic and Systematic Model (HSM) e Elaboration Likelihood Model (ELM).....	24
1.3.4.4	Heurísticas e CEST	25
1.3.5	Diferenças individuais.....	26
1.3.6	Justificação da selecção das respectivas dimensões	28
1.4	Formulação das hipóteses	29
1.5	Justificação da Pertinência.....	34
2.	MÉTODO.....	36
2.1	Introdução	36
2.2	Contexto e Equipamento.....	36
2.3	Instrumento	36
2.3.1	Pré-teste.....	36
2.3.2	Experiência	37
2.4	Sujeitos	37
2.5	Design.....	37
2.5.1	Variável dependente.....	37
2.5.2	Variáveis independentes.....	39
2.5.2.1	REI	39
2.5.2.2	Condições experimentais	39
2.6	Procedimento	42
3.	RESULTADOS.....	45
3.1	Personalidade	45
3.2	Conflito	45
3.3	Teste de hipóteses.....	46
4.	DISCUSSÃO.....	53
5.	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	61
6.	ANEXOS.....	69

ANEXOS

A. Pré-teste	69
1. Introdução.....	69
2. Instrumento, Contexto e Sujeitos.....	69
3. Procedimento	69
4. Resultados.....	70
5. Sensibilidade Escala Racional	72
6. Sensibilidade Escala experiencial	73
7. Análise Factorial – escala da racionalidade: Scree Plot e Line Plot	74
8. Análise Factorial – escala da experiencialidade: Scree Plot e Line Plot.....	75
9. Análise Factorial – escala da racionalidade e experiencialidade: Scree Plot	76
10. Análise factorial com 2 factores: Pesos factoriais	77
11. Escala da Racionalidade: Consistência interna antes de tirar itens.....	78
12. Escala da Racionalidade: Consistência interna depois de tirar itens	79
13. Escala da Experiencialidade: Consistência interna antes de tirar itens.....	80
14. Escala da Experiencialidade: Consistência interna depois de tirar itens.....	81
15. Questionário.....	82
B. Personalidade	86
1. Escala de racionalidade	86
2. Escala de experiencialidade.....	87
3. Análise factorial: Racionalidade e Experiencialidade.....	89
4. Distribuição dos sujeitos aos 4 grupos	89
5. Questionário.....	90
C. Conflito.....	93
1. Fidelidade	93
2. Análise Factorial	93
3. Correlações entre as 5 medidas de conflito	95
4. Normalidade	95
5. Teste de hipóteses	96
6. Nível de conflito entre os vários grupos.....	97

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Resumo das três dimensões dualistas estudadas.	12
Tabela 2: Comparação do sistema racional e experiencial.	15
Tabela 3: Factor Intra-Sujeitos: Extremidade de jogo de referência	41
Tabela 4: Factor Entre-Sujeitos: Versão	41
Tabela 5: Correlações entre as cinco medidas de conflito	46
Tabela 6: Teste do modelo	47
Tabela 7: Distribuição dos participantes ao longo das escalas de personalidade	60
Tabela 8: Distribuição alternativa dos participantes	60

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: O modelo da dupla mediação. Preocupação com sacrifício: Relação positiva entre conflito e tamanho de troca	5
Figura 2: O modelo da dupla mediação. Preocupação com argumentação: Relação negativa entre conflito e tamanho de troca	6
Figura 3: O modelo da dupla mediação. (A) Distracção defensiva. (B) Impacto da distracção defensiva no conflito geral. (C) Consequência da distracção defensiva e o conflito geral.	7
Figura 4: O modelo da dupla mediação. (A) Impacto da importância diferencial dos atributos nas respectivas relações entre tamanho de troca e conflito. (B) Conflito final numa situação com importância diferencial dos atributos.....	9
Figura 5: O modelo da dupla mediação. (A) Impacto da necessidade de justificar as escolhas nas respectivas relações entre tamanho de troca e conflito. (B) Conflito final numa situação com necessidade de justificação.....	10
Figura 6: Hipóteses 1 e 2.....	32
Figura 7: Hipóteses 3 e 4.....	34
Figura 8: Manipulação do tamanho de troca	40
Figura 9: Impacto da experiencialidade no conflito	47
Figura 10: Impacto da interacção entre experiencialidade e racionalidade no conflito	48
Figura 11: Impacto da personalidade na relação entre tamanho de troca e conflito.....	49
Figura 12: Níveis de conflito final para os 4 grupos.....	50
Figura 13: Relação entre conflito e tamanho de troca moderada pela diferença entre ganhos e perdas	51
Figura 14: Relação entre tamanho de troca e conflito	51
Figura 15: Interacção entre racionalidade e o contraste linear entre os níveis do tamanho de troca.....	52

1. INTRODUÇÃO

1.1 Introdução

Todos os dias somos confrontados com escolhas. Bebo café ou água? Vou de carro ou de metro? Janto peixe ou carne? Quando temos que escolher entre várias opções, conflitos aparecem na nossa mente pois nem sempre sabemos logo que opção escolher, antes pelo contrário. O modelo da dupla mediação (Scholten & Sherman, 2006), que está descrito no ponto 1.2, situa-se no âmbito deste conflito intrapessoal. Visto que este modelo é a base deste estudo, vai ser descrito de forma mais detalhada do que os outros assuntos, ou seja, do que as possíveis variáveis moderadoras no modelo da dupla mediação.

Estas possíveis variáveis moderadoras, que estão descritas no ponto 1.3, situam-se na abordagem dualista de processamento da informação, uma abordagem muito estudada em várias áreas (e.g. Schneider & Shiffrin, 1977; Chaiken, 1980; Kirkpatrick & Epstein, 1992; Epstein 1994; Sloman, 1996; Smith & DeCoster, 2000). Feldman Barrett, Tugade e Engle (2004) resumem que as teorias de processamento dualista são omnipresentes na psicologia: Há teorias de processamento dualista que dizem respeito a atribuição, percepção de pessoas, estereótipos e preconceitos, persuasão, controlo mental, auto-regulação, emoção e personalidade (para obter as respectivas referências, ver Feldman et al., 2004, p. 553).

De qualquer maneira, esta abordagem assume que existem dois modos qualitativamente diferentes acerca do processamento de informação na tomada de decisão: Um modo reflectivo, consciente, controlado e deliberativo, e um modo automático, rápido, intuitivo que não requer consciência. O impacto dos dois processos pode ser medido através de três dimensões: (1) Racional vs. experiencial (ponto 1.3.2), (2) reflectivo vs. impulsivo (ponto 1.3.3) e (3) sistemático vs. heurístico (ponto 1.3.4).

Resumindo, no ponto 1.2 descreve-se o modelo da dupla mediação. Fala-se dos pressupostos do modelo e das suas consequências, e das variáveis moderadoras já encontradas. O ponto 1.3 diz respeito às (três) possíveis variáveis moderadoras, mais especificamente à literatura que as sustenta e às hipóteses que falam da ligação entre ponto 1.2 e ponto 1.3. O ponto 1.4 retoma as hipóteses construídas no ponto 1.3. Por fim, no ponto 1.5 fala-se da justificação da pertinência do presente estudo.

O ponto 2 descreve o método usado nesta investigação e no ponto 3 são apresentados os respectivos resultados. Por fim, estes resultados são discutidos no ponto 4.

1.2 Modelo da dupla mediação

1.2.1 Introdução

O modelo da dupla mediação (Scholten & Sherman, 2006) tenta traçar o conflito dentro das pessoas (conflito intrapessoal) gerado pela escolha entre duas opções que diferem no que diz respeito a dois atributos (contínuos), por exemplo memória e peso de uma máquina fotográfica. Um aspecto importante neste modelo é a troca (*tradeoff*) entre os dois atributos. Uma opção é melhor num atributo (e.g. maior memória), enquanto a outra opção é melhor noutro atributo (e.g. menor peso). Só existem estas duas opções. O modelo da dupla mediação não leva em conta a escolha entre opções em que uma máquina é a pior ou a melhor em ambos os atributos pois nesta situação não há conflito decisional. Mais especificamente, Scholten e Sherman (2006) investigaram duas coisas: (1) A relação entre tamanho de troca e conflito (intrapessoal) e (2) a existência de aspectos na situação de decisão que possam influenciar esta relação encontrada. Ou seja, pretenderam identificar variáveis moderadoras da relação entre tamanho de troca e conflito.

Quando se trata de conflitos, falamos também de formação de preferência. Pois todos nós temos de dispor de preferências antes de escolhermos a opção preferida. Se não dou importância à memória ou ao peso da máquina fotográfica, não vou escolher, ou vou escolher ao acaso. Como a formação de preferências é tão importante neste domínio de conflito, não podemos ignorar os respectivos pressupostos. Se eu só escolhesse a máquina fotográfica através da determinação de qual das opções é melhor no atributo (na minha opinião) mais importante, o conflito não teria nada a ver com o tamanho de troca, pois o tamanho do atributo menos importante não importaria. O modelo da dupla mediação, pelo contrário, sugere que há uma relação entre conflito e tamanho de troca (entre os dois atributos).

1.2.2 Formação de preferência

O modelo da dupla mediação extrai os seus pressupostos acerca da formação de preferência da *decision field theory* (ver referências em Scholten & Sherman, 2006). Pressupõe que as preferências se formam primeiro através de uma impressão preliminar e subsequentemente através de uma deliberação (Scholten & Sherman, 2006).

Quando uma pessoa se depara com um problema de decisão, uma *impressão preliminar* é criada, baseada num conhecimento prévio de ou numa experiência passada com a situação. Esta impressão preliminar leva a um estado de preferência inicial. Por exemplo, uma pessoa já

se pode ter queixado da falta de memória na máquina fotográfica, o que fazia com que a pessoa ficasse com um estado de preferência inicial a favor da máquina com maior memória. No entanto, geralmente a pessoa não vai escolher logo, vai pensar e ponderar mais antes de decidir que opção escolher (Scholten & Sherman, 2006). Por outras palavras, vai deliberar ou reflectir.

A *deliberação* é o processo de considerar e reconsiderar os atributos, de comparar as opções no atributo considerado no momento, de contemplar as consequências das possíveis escolhas (e.g. O que ganho se escolher opção X? O que perco com isto?), de avaliar as opções baseado nessas consequências, e actualizar o estado de preferência gerado inicialmente pela impressão preliminar (Scholten & Sherman, 2006). Por exemplo, considerar a memória da máquina fotográfica faz com que o estado de preferência mude a favor da máquina com maior memória, enquanto a força da mudança depende obviamente das consequências contempladas. A deliberação termina quando a preferência por uma das opções ultrapassa um limiar determinado pela pessoa. Ou seja, quando a preferência fica forte o suficiente (segundo a pessoa), o processo de deliberação termina e uma opção é escolhida.

Para além disso, o modelo da dupla mediação identifica duas fontes de conflito na formação de preferência: (1) Preocupação com sacrifício e (2) preocupação com argumentação (Scholten & Sherman, 2006).

A primeira fonte de conflito, *preocupação com sacrifício*, diz respeito aos sacrifícios envolvidos na escolha de uma opção em vez da outra. A segunda fonte, *preocupação com argumentação*, tem a ver com os argumentos que podem ser colocados a favor de cada decisão ou escolha. Aqui trata-se de argumentação intrapessoal, argumentos que ficam, digamos, dentro da pessoa que está a discutir consigo mesmo. Só mais tarde, quando falarmos das variáveis moderadoras, e mais especificamente da necessidade de justificação, é que a argumentação diz respeito a uma argumentação interpessoal (ver 1.2.4.2). Pode-se perguntar porque é que uma pessoa quer justificar as decisões a si próprio. Simonson (1989) encontrou algumas razões na literatura: Para melhorar a sua auto-estima (Hall & Lindzey 1978, cit. por Simonson, 1989), para antecipar a possibilidade de se arrepender (Bell, 1982, cit. por Simonson, 1989) ou de dissonância cognitiva (Festinger, 1957, cit. por Simonson, 1989), e por fim porque as pessoas têm uma percepção delas próprias como seres racionais, com razões para preferir uma opção a outras (Abelson, 1964, cit. por Simonson, 1989).

1.2.3 Pressupostos do modelo da dupla mediação

1.2.3.1 Actualização paralela do conflito

A actualização paralela do conflito tem a ver com a formação da preferência. As duas fontes de conflito na formação de preferência - preocupação com sacrifício e preocupação com argumentação - geram conflito por uma impressão preliminar do problema da decisão e por uma deliberação subsequente do problema. Este conflito da deliberação actualiza o conflito da impressão preliminar da respectiva fonte. O conflito causado por uma fonte é actualizado de forma paralela com o conflito da outra fonte. Quanto mais actualização pelo conflito da deliberação, menor o impacto do conflito (da impressão) preliminar no conflito final, que é o resultado final das duas fases da formação de preferência.

1.2.3.2 Relação oposta com tamanho de troca

Como já foi mencionado, durante a deliberação são comparadas as opções ao longo dos atributos e são contempladas as consequências de escolher uma opção em vez da outra. Por outras palavras, somente durante a deliberação é que o tamanho de troca é considerado, e então somente aí é que o tamanho de troca tem impacto no conflito. A impressão preliminar não está ligada ao tamanho de troca porque esta impressão é criada por experiências.

O conflito extraído das duas fontes pela deliberação tem uma relação oposta com tamanho de troca. As razões pelas quais as respectivas relações com tamanho de troca existem estão descritas abaixo nos pontos 1.2.3.2.1 e 1.2.3.2.2.

1.2.3.2.1 Preocupação com sacrifício: Relação positiva com tamanho de troca

Esta relação baseia-se em duas teorias, a teoria da dissonância cognitiva (Festinger, 1964 cit. por Scholten & Sherman, 2006) e a teoria da perspectiva (“prospect theory”; Kahneman & Tversky, 1979).

Segundo a primeira teoria, a causa do conflito antes da decisão e da dissonância cognitiva depois, é igual: A inconsistência das coisas que sabemos sobre a decisão. Esta teoria defende que quanto mais inconsistências, maior o conflito e a subsequente dissonância cognitiva.

Segundo a teoria da perspectiva, as perdas doem mais do que ganhos equivalentes dão prazer (Kahneman & Tversky, 1979). Ganhar €10000 vai dar menos prazer do que perder €10000 vai doer. Muitas vezes definem-se perdas e ganhos em relação a um ponto de referência neutro. No entanto, as pessoas também podem avaliar as opções em termos das

suas vantagens ou desvantagens definidas em relação às outras opções. Estas desvantagens doem mais do que vantagens dão prazer (Simonson & Tversky, 1992; Tversky & Simonson, 1993). Por outras palavras, as perdas relativas doem mais do que os ganhos relativos. Portanto, trocas maiores entre as opções implicam sacrifícios maiores depois de ter escolhido uma opção em vez da outra. E estes sacrifícios maiores levam a um conflito maior.

Concluindo, baseado nestas duas teorias, existe uma relação positiva entre tamanho de troca e conflito. Esta relação está descrita na Figura 1: Numa situação com um tamanho de troca pequeno entre os dois atributos, os sacrifícios (ou por outras palavras as consequências da escolha) vão ser triviais e pouco importantes. No entanto, quando existe uma grande troca, as consequências envolvidas na decisão vão ser significativas, levando a um maior conflito.

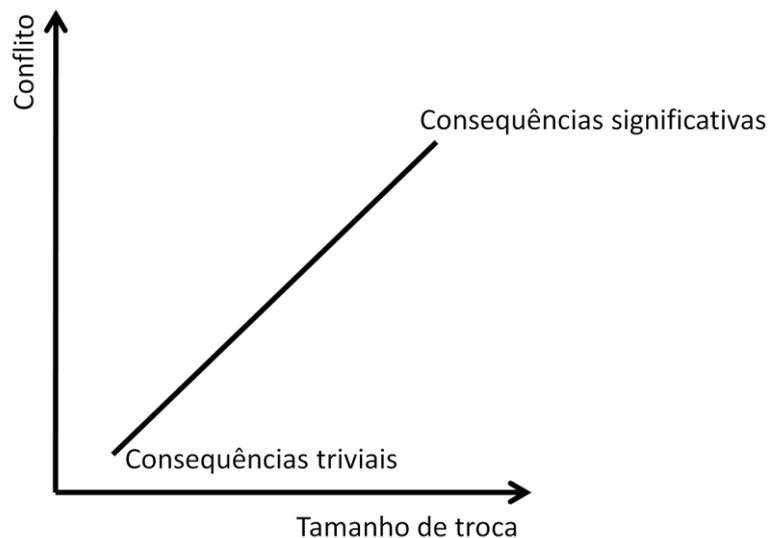


Figura 1: O modelo da dupla mediação. Preocupação com sacrifício: Relação positiva entre conflito e tamanho de troca

1.2.3.2.2 Preocupação com argumentação: Relação negativa com tamanho de troca

A relação negativa assenta na teoria baseada nas razões (“reason-based theory”; Shafir, Simonson, & Tversky, 1993; Simonson, 1989). Segundo esta teoria, as pessoas argumentam ou discutem consigo próprias acerca de uma decisão. Esta teoria defende também que numa situação de incerteza de preferência, ou seja numa situação em que as pessoas acham difícil determinarem a melhor opção, escolhem a opção apoiada pelas melhores razões (Simonson, 1989; Slovic, 1975). Na situação do modelo da dupla mediação, diferenças grandes entre os atributos dão uma melhor razão para escolher uma determinada opção do que dão diferenças

pequenas. Ou seja, um tamanho de troca grande faz com que uma melhor argumentação possa ser feita, o que leva a um conflito menor (Figura 2).



Figura 2: O modelo da dupla mediação. Preocupação com argumentação: Relação negativa entre conflito e tamanho de troca

1.2.3.3 Impulsos para deliberação focalizada

Segundo o modelo da dupla mediação, o conflito da impressão preliminar é o impulso para deliberar, e quanto maior o conflito, maior o impulso. Mais especificamente, o conflito preliminar gerado pela preocupação com sacrifício é o impulso para deliberar acerca desta preocupação, e o mesmo acontece para a preocupação com argumentação.

1.2.3.4 Aversão ao conflito

Um pressuposto muito importante é a aversão ao conflito. Segundo este modelo, as pessoas tentam fugir do conflito. Às vezes, no entanto, isso não é possível. O modelo da dupla mediação sugere que, se não há possibilidade de fugir, as pessoas lidam com o conflito na medida em que escolhem o caminho da menor resistência (Scholten & Sherman, 2006). Já foi referido antes que há duas fontes de conflito. Agora, à medida que o tamanho de troca fica maior, o conflito causado pelas respectivas fontes vai diminuir (no caso de preocupação com argumentação) ou aumentar (no caso de preocupação com sacrifício). Então, com tamanhos de troca pequenos, as pessoas vão dar mais atenção à fonte que gera, nesta situação, menos conflito, isto é, à preocupação com sacrifício. Numa situação com tamanho de troca grande,

as pessoas vão dar mais atenção à fonte que gera menos conflito, ou seja à argumentação (Figura 3).

A aversão ao conflito manifesta-se como uma distração defensiva (Wood, 2000, cit. por Scholten & Sherman, 2006), isto é, o desvio de atenção do efeito mediador que provoca mais conflito.

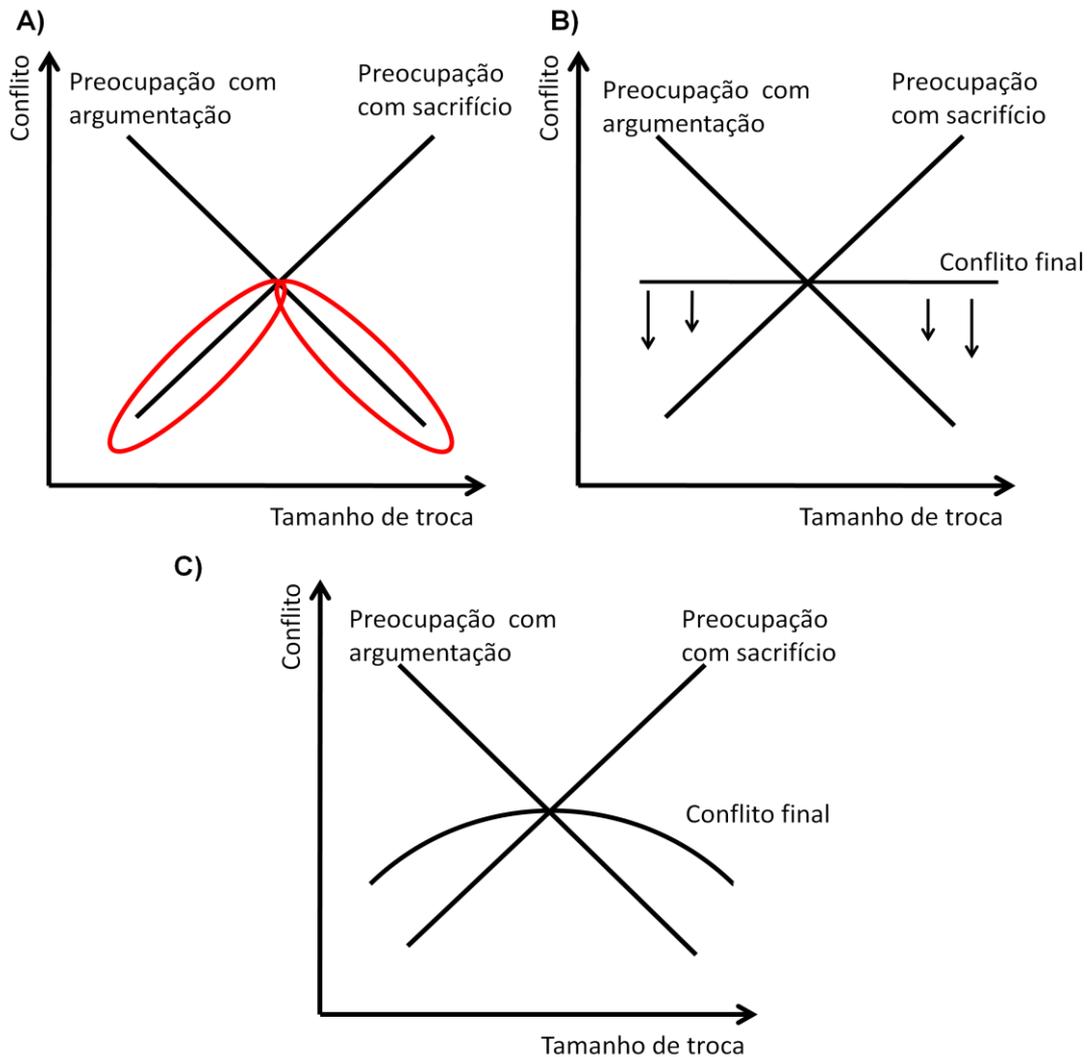


Figura 3: O modelo da dupla mediação. (A) Distração defensiva. (B) Impacto da distração defensiva no conflito geral. (C) Consequência da distração defensiva e o conflito geral.

Concluindo, segundo o modelo da dupla mediação, a contribuição relativa do conflito gerado por preocupação com sacrifício e do conflito gerado por preocupação com argumentação para o conflito final depende do próprio nível relativo destes. Na linha da

aversão ao conflito, um nível mais baixo contribui mais, pois faz com que o conflito final fique menor.

A consequência desta distração defensiva é um conflito final em U-invertido. Para além disso, o modelo da dupla mediação defende que a relação entre tamanho de troca e conflito é moderada por outras variáveis. O próprio objectivo deste estudo é encontrar outra variável moderadora para além das duas já encontradas: (1) Importância diferencial dos atributos e (2) necessidade de justificação da escolha, que estão descritas na secção seguinte.

1.2.4 Variáveis moderadoras

1.2.4.1 Importância diferencial dos atributos

Em muitas situações, os dois atributos têm ambos igual importância e, como já foi notado na introdução deste modelo (ponto 1.2) nem sempre sabemos logo que opção escolher. Mas faz todo o sentido que existam também muitas situações em que um dos (dois) atributos seja mais importante do que o outro. Segundo o modelo da dupla mediação, esta importância diferencial vai ter impacto na relação entre tamanho de troca e conflito (final) por três vias (Scholten & Sherman, 2006):

(1) Primeiro leva a uma diminuição de conflito preliminar gerado pela preocupação com sacrifício porque sacrificar o atributo menos importante dói menos do que sacrificar o atributo mais importante. (2) Segundo, o conflito preliminar gerado pela preocupação com argumentação vai diminuir ainda mais, porque a importância diferencial faz com que haja um argumento forte a favor de uma determinada escolha (e.g. Shafir, Simonson, & Tversky, 1993; Simonson, 1989; Slovic, 1975). (3) Por fim, a descida do conflito preliminar gerado pela preocupação com sacrifício e a queda do conflito preliminar gerado pela preocupação com argumentação vão enfraquecer a relação entre tamanho de troca e conflito porque estes conflitos preliminares atenuados vão diminuir os impulsos para deliberação focalizada (ver ponto 1.2.3), e como já foi indicado (ver ponto 1.2.3.2), é somente durante a deliberação que o tamanho de troca tem impacto no conflito.

Visto que o conflito gerado pela preocupação com argumentação vai ser mais atenuado do que o gerado pela preocupação com sacrifício, a relação entre conflito final e tamanho de troca vai ficar (ligeiramente) positiva (Figura 4).

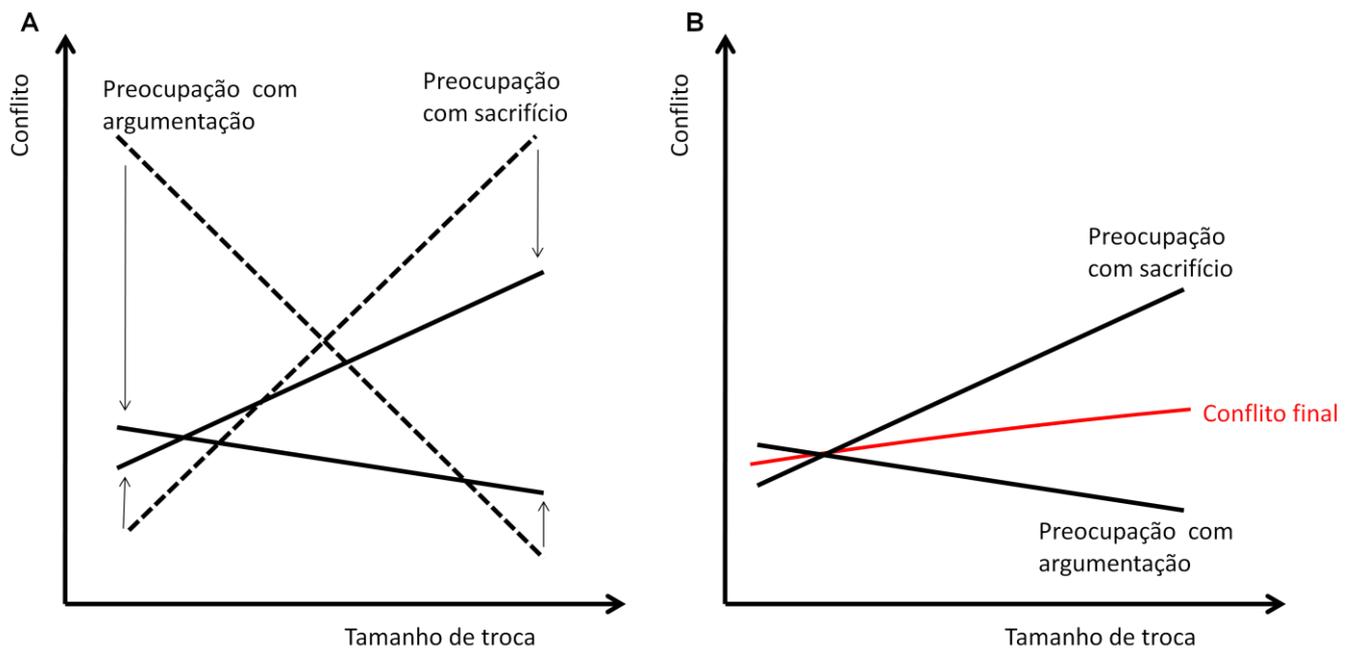


Figura 4: O modelo da dupla mediação. (A) Impacto da importância diferencial dos atributos nas respectivas relações entre tamanho de troca e conflito. (B) Conflito final numa situação com importância diferencial dos atributos.

1.2.4.2 Necessidade de justificação

Além da importância diferencial dos atributos, o modelo da dupla mediação fala de uma outra variável moderadora: A necessidade de justificar a escolha. É importante mencionar que neste caso não se trata de uma argumentação consigo mesmo (intrapessoal), mas sim de uma argumentação para com os outros. Para não complicar as coisas, a argumentação para com as outras pessoas vai ser chamada justificação.

Esta justificação leva a mudanças na argumentação intrapessoal. Segundo o modelo da dupla mediação, a necessidade de justificar a escolha vai deslocar a atenção, fazendo com que a argumentação receba mais atenção e o sacrifício receba menos (Scholten & Sherman, 2006). As pessoas vão preocupar-se mais em encontrar um bom argumento a favor de uma opção, e ao mesmo tempo vão estar menos preocupadas com o sacrifício incorrido.

Segundo o modelo da dupla mediação então, a necessidade de justificar a escolha vai (1) aumentar o conflito preliminar gerado pela preocupação com argumentação, o que por sua vez vai (2) enfatizar a relação entre tamanho de troca e conflito (gerado por esta preocupação) por fazer crescer o impulso associado para a deliberação focalizada. No entanto, a necessidade de justificar a escolha vai (3) diminuir o conflito preliminar gerado pela preocupação com o sacrifício, e esta queda do conflito preliminar vai (4) atenuar a relação entre tamanho de troca

e conflito gerado por esta preocupação uma vez que diminui o impulso associado para deliberação focalizada (lado A na Figura 5).

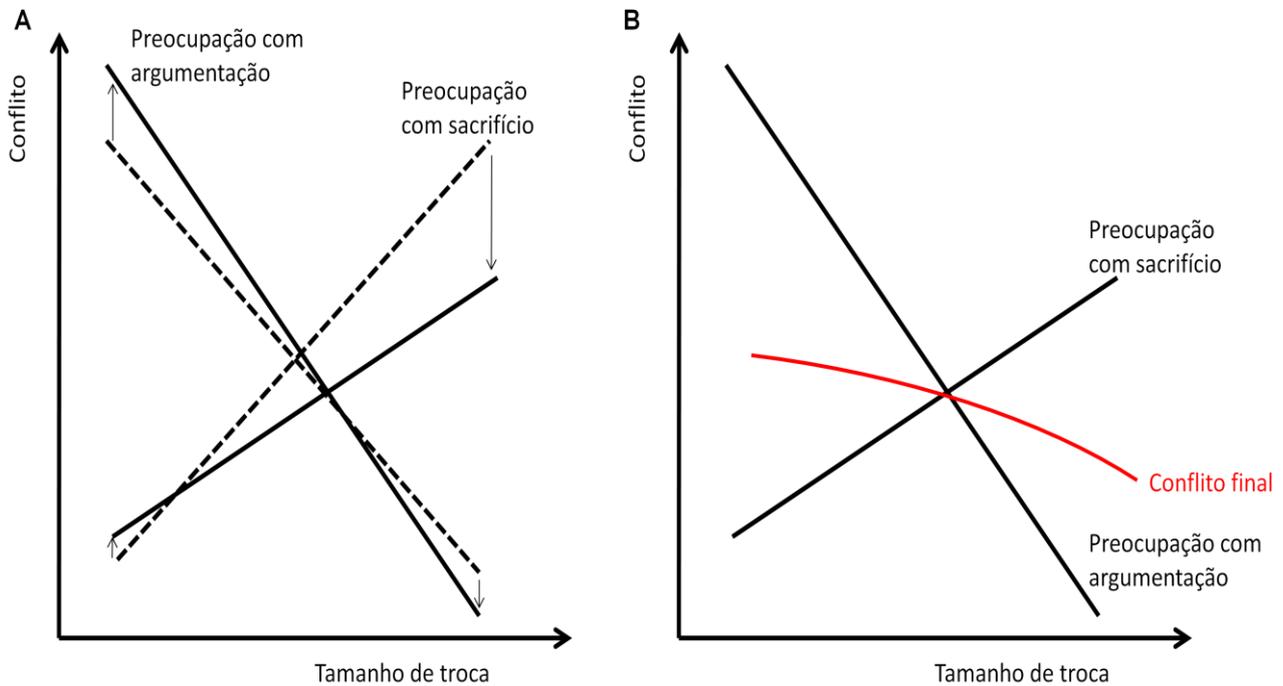


Figura 5: O modelo da dupla mediação. (A) Impacto da necessidade de justificar as escolhas nas respectivas relações entre tamanho de troca e conflito. (B) Conflito final numa situação com necessidade de justificação.

O resultado destas 4 alterações é uma relação negativa mais forte e uma relação positiva mais fraca, o que leva a uma relação negativa entre tamanho de troca e conflito final (lado B na Figura 5).

A descrição destas duas variáveis moderadoras já encontradas é importante porque têm a ver com o próprio objectivo do presente estudo: Investigar se a personalidade (pela perspectiva dualista de processamento de informação) tem impacto na relação entre tamanho de troca e conflito final, ou seja, ver se a personalidade também é uma variável moderadora.

Para descobrir isto, é preciso verificar antes o que a literatura tem a dizer sobre possíveis ligações entre personalidade (através da perspectiva dualista de processamento de informação) e conflito intrapessoal (no campo da tomada de decisão).

Focamo-nos em três abordagens teóricas, todas parecidas e baseadas mais ou menos nos mesmos princípios, mas sem serem iguais. A primeira teoria é a “Cognitive-Experimental Self Theory” (e.g. Epstein, 1973, 1990, 1994) que trata da diferença entre dois sistemas de

pensamento: Racional e experiencial. A segunda abordagem diz respeito à distinção reflectividade - impulsividade, e acabamos com a abordagem que diz respeito ao estilo de processamento heurístico - sistemático.

1.3 Possíveis variáveis moderadoras

1.3.1 Introdução – Perspectiva dualista de processamento

Os modelos de processamento dualista assumem que existem dois modos qualitativamente diferentes de processamento de informação na tomada de decisão (e.g. Schneider & Shiffrin, 1977; Chaiken, 1980; Petty & Cacioppo, 1981; Kirkpatrick & Epstein, 1992; Epstein 1994; Sloman, 1996; Smith & DeCoster, 2000). Hoje em dia esta perspectiva já não pode ser ignorada pois a literatura consiste em muitos estudos que a apoiam. Schneider e Shiffrin (1977), Nisbett e Ross (1980, cit. por Epstein, 1994), Kirkpatrick e Epstein (1992), e Epstein, Lipson, Holstein e Huh (1992), entre outros, provaram a existência de dois modos de processamento: Por um lado, um modo reflectivo, consciente, controlado e analítico, e por outro, um modo automático, associativo e rápido que não requer consciência (Epstein, 1994; Stanovich & West, 2000).

De qualquer maneira, há muitos modelos dentro desta perspectiva dualista de processamento que, embora a apoiem, não são iguais. No entanto, a maior parte tem uma base semelhante: Um dos sistemas caracteriza-se como automático, baseado em heurísticas, rápido e inconsciente. O outro sistema é controlado, baseado em regras, reflectivo, sistemático e consciente (ver por exemplo Epstein, 1994; Sloman, 1996; Smith & DeCoster, 2000). Para além disso, estes modelos sugerem que as pessoas se envolvem em ambos processamento analítico/sistemático e processamento heurístico e que são factores situacionais/contextuais e individuais (ver ponto 1.3.5 abaixo) que fazem com que um modo de processamento seja activado. Por outro lado, a diferença mais sólida entre os modelos tem a ver com a ocorrência simultânea ou mutuamente exclusiva dos dois processos (para uma comparação abrangente, ver Smith & DeCoster, 2000).

Para além disso, os diferentes modelos focam áreas (ligeiramente) diferentes e usam uma terminologia diferente (ver Tabela 1). Os modelos abaixo descritos por exemplo falam do sistema racional e experiencial (Cognitive-Experiential Self-Theory - CEST), mecanismos impulsivos e reflectivos (“Reflective-Impulsive Model” - RIM) e processamento heurístico e sistemático (e.g. “Heuristic and Systematic Model” - HSM), enquanto dizem respeito a

mecanismos gerais de pensamento (CEST), comportamento social (e do consumidor) (RIM) e mudança de atitude (HSM).

Tabela 1: Resumo das três dimensões dualistas estudadas.

		Perspectiva dualista de processamento		
		1	2	3
Modo de processamento	sem esforço, automático	Racional	Reflectivo	Sistemático
	com esforço, consciente	Experiencial	Impulsivo	Heurístico
Área		personalidade	comportamento do consumidor	mudança de atitude

Começamos pela distinção entre processos racionais e experienciais e continuemos depois pela impulsividade e reflectividade (ponto 1.3.3). A última dimensão descrita tem a ver com a diferença entre processamento heurístico e sistemático (ponto 1.3.4).

O ponto 1.3.5 fala de diferenças individuais que dizem respeito ao uso do modo de processamento. Por fim, o ponto 1.3.6 indica qual a dimensão usada na investigação deste estudo e explica as razões subjacentes a esta decisão.

1.3.2 Processos racionais e experienciais - Cognitive-Experiential Self-Theory (CEST)

1.3.2.1 Introdução

Há duas décadas Epstein (1973) introduziu a Cognitive-Experiential Self-Theory como uma teoria de personalidade. Segundo a CEST, as pessoas constroem automaticamente um modelo implícito do mundo, constroem então uma teoria da realidade. Esta teoria da realidade consiste em duas divisões: Uma teoria do mundo e uma “self theory” (teoria-self), e proposições de ligação entre as duas. As pessoas fazem uma teoria de realidade por terem uma vida o mais gratificante possível a nível emocional. Assim, uma suposição fundamental da CEST é que o sistema experiencial é guiado por emoções (Epstein, 1994). A CEST está descrita no ponto a seguir (ponto 1.3.2.2).

Foi desenvolvido um instrumento para medir diferenças individuais que dizem respeito à CEST: O “Rational-Experiential Inventory” (REI) (Epstein, Pacini, Denes-Raj, & Heier, 1996; Pacini & Epstein, 1999). O ponto 1.3.2.3.1 descreve a versão original, enquanto o ponto 1.3.2.3.2 fala de duas escalas traduzidas e adaptadas à população portuguesa que têm a ver com a CEST e o REI (Silva & Garcia-Marques, 2006).

1.3.2.2 Sistema Racional e Sistema Experiencial

Assume-se que há dois sistemas interactivos e independentes pelos quais as pessoas se adaptam ao mundo: O sistema racional e o sistema experiencial. A CEST não é a primeira teoria que fala de dois tipos de processamento de informação, mas é sim a primeira teoria que os inclui no contexto de teorias (globais) de personalidade (Pacini & Epstein, 1999).

O *sistema experiencial* tem uma história evolucionária comprida e opera também nos seres/organismos não humanos¹. Nos níveis baixos de operação é um sistema pouco refinado que processa informação de forma automática, intuitiva, rápida, eficiente e sem esforço (e.g. Epstein, 1994; Denes-Raj & Epstein, 1994; Donovan & Epstein, 1997). Nos níveis mais elevados de operação, e particularmente na interacção com o sistema racional, é uma fonte de inteligência intuitiva e de criatividade. É um sistema capaz de generalizar e abstrair através do uso de estereótipos, metáforas, scripts e histórias, e representa acontecimentos principalmente na forma de exemplos concretos e protótipos.

O *sistema racional*, pelo contrário, é um sistema deliberativo, lento, analítico e abstracto que requer (muito) esforço. Tem uma história evolucionária curta e é essencialmente verbal, ou seja, representa acontecimentos em grande parte na forma de abstracções verbais (e.g. Epstein, 1994; Denes-Raj & Epstein, 1994; Donovan & Epstein, 1997). Este sistema consegue abstrair nos níveis mais elevados e consegue “perceber” o conceito de satisfação ou prazer a longo prazo. No entanto, o sistema racional é muito ineficaz no que diz respeito a acontecimentos quotidianos (Epstein, 1994).

Vários estudos confirmaram a existência independente dos sistemas racional e experiencial (e.g. Denes-Raj & Epstein, 1994, Epstein, Lipson, Holstein & Huh, 1992; Epstein, Pacini, Denes-Raj, & Heier, 1996; Kirkpatrick & Epstein, 1992). Embora os dois sistemas sejam independentes, são capazes de comunicar um com o outro e são capazes de influenciar o outro (Epstein, 1990), ou seja, são interactivos. O sistema experiencial influencia o sistema racional através da produção de sentimentos que guiam o pensamento e o comportamento. Como é óbvio, quando a pessoa não tem noção desta operação, é bem provável que o sistema experiencial domine e influencie o sistema racional. O sistema

¹ Os animais, segundo esta teoria, também constroem um modelo do mundo, no entanto não inclui uma teoria-*self*.

racional, por sua vez, pode suprimir o sistema experiencial, e pode influenciá-lo através da criação de experiências com as quais o sistema experiencial pode aprender (Epstein, 1990).

As pessoas têm construções do “self” e do mundo em ambos os sistemas, no sistema racional chamadas crenças e no sistema experiencial chamadas *esquemas* (ou *crenças implícitas*). Os esquemas, que são os alicerces da teoria da realidade implícita no sistema experiencial, consistem essencialmente em generalizações derivadas de experiências do passado emocionalmente significativas. É importante reconhecer que estes esquemas são organizados num sistema adoptivo e que não são simplesmente construções isoladas (isto leva-nos às diferenças com as heurísticas descritas por Tversky e Kahneman e colegas (e.g. Kahneman & Tversky, 1973; ver ponto 1.3.4.4). Portanto, afectam e são afectados pelas outras construções dentro do sistema (Epstein, 1994).

Os dois sistemas operam então, de uma maneira independente e interactiva (Epstein, 1990). E ambos contribuem para o comportamento, com as suas relativas contribuições a variar de zero até à dominância total de um dos dois sistemas (Pacini & Epstein, 1999). A dominância relativa é determinada por vários parâmetros, como diferenças individuais, variáveis situacionais e grau de envolvimento emocional (Epstein, 1994; Denes-Raj & Epstein, 1994). Isto quer dizer que determinadas situações ficam logo identificadas como requerendo processamento analítico (e.g. resolver problemas matemáticos) enquanto outras (e.g. comportamentos interpessoais) vão ser tratadas de uma maneira automática e experiencial. A excitação (ou envolvimento) emocional e experiência relevante vão deslocar a importância na direcção do sistema experiencial. Em todo o caso, na maioria das circunstâncias, operam simultaneamente o que faz com que as pessoas vejam tudo como sendo um só processo (Pacini & Epstein, 1999; Denes-Raj & Epstein, 1994).

A CEST assume que há uma influência omnipresente de pensamento automático inconsciente no pensamento e comportamento consciente. Na maior parte das situações, o processamento automático do sistema experiencial domina o sistema racional porque é mais eficiente e não requer tanto esforço (Epstein, 1994). Para além disso, visto que é geralmente associado com afecto, é mais provável ser percebido como sendo mais convincente do que o sistema racional impassível. Por fim, como a influência se situa geralmente fora da consciência, o sistema racional não o consegue controlar pois a pessoa não sabe que há algo para controlar.

A Tabela 2 abaixo consiste num resumo das várias características dos dois sistemas (fonte: Epstein, 1991, cit. por Epstein 1994).

Tabela 2: Comparação do sistema racional e experiencial.

Sistema experiencial		Sistema racional	
1.	Holístico	1.	Analítico
2.	Afectivo: Orientado para prazer/dor	2.	Lógico: Orientado para raciocínio
3.	Ligações associacionísticas	3.	Ligações lógicas
4.	Comportamento mediado por sensações intuitivas de experiências passadas	4.	Comportamento mediado por avaliação consciente de eventos
5.	Codifica realidade em imagens concretas, metáforas e histórias	5.	Codifica realidade em símbolos abstractos, palavras e números
6.	Processamento mais rápido: Orientado para acção imediata	6.	Processamento mais lento: Orientado para acção adiada
7.	Demora mais tempo para alterar: Alterações com experiência repetitiva ou intensa	7.	Altera mais rápido: Alterações com velocidade de pensamento
8.	Diferenciado de forma pouco refinada	8.	Diferenciado de forma (mais) refinada
9.	Integrado mais rudemente: Complexos dissociativos, emocionais; processamento no contexto específico	9.	Integrado altamente: Processamento em contextos cruzados
10.	Experienciado de forma passiva e pré-consciente: As nossas emoções agarram-nos.	10.	Experienciada de forma activa e consciente: Controlamos nós os nossos pensamentos.
11.	Não requer justificação, pois “experienciar é acreditar”.	11.	Requer justificação por raciocínio e provas

1.3.2.3 Rational-Experiential Inventory (REI)

1.3.2.3.1 Versão original

O Rational-Experiential Inventory (REI) foi desenvolvido para medir diferenças individuais que dizem respeito ao estilo de pensamento, podendo este ser analítico-racional ou intuitivo-experiencial (Epstein et al., 1996).

Epstein et al. (1996) mostraram que existem diferenças individuais fiáveis em estilos de pensamento racional e experiencial usando o REI, um instrumento de auto-relato. Os resultados de Shiloh et al. (2002) mostraram também que os dois estilos de pensamento (racional e experiencial) são independentes e que podem ser medidos com fidelidade pelo REI.

O estilo de pensamento analítico-racional é medido por uma versão modificada da escala “Need for Cognition” (NFC, necessidade de cognição; Cacioppo & Petty, 1982), que verifica a tendência de uma pessoa para se envolver em e aproveitar pensar. No REI trata-se de 19

itens. Repare que esta escala é relevante no que diz respeito ao processamento racional, mas não fornece informação sobre o processamento experiencial.

O estilo de pensamento experiencial é então medido por 12 itens da escala intuitivo-experiencial “Faith in Intuition” (FI, fé na intuição; Epstein et al., 1996). Esta escala avalia a confiança do indivíduo nos seus sentimentos e nas suas impressões imediatas como base para decisões e acções. As escalas dos sistemas racional e experiencial demonstram uma boa consistência interna (α de Cronbach $> 0,85$) e estabilidade temporal ($r > 0,76$) em vários estudos (entre outros Pacini & Epstein, 1999; Shiloh et al., 2002; Handley, Newstead, & Wright, 2000, cit. por Marks, Hine, Blore, & Phillips, 2008; Toyosawa & Karasawa, 2004, cit. por Marks et al., 2008)

Para além disso, a maior parte dos estudos evidenciou que não existe uma correlação entre as escalas do processamento racional (necessidade de cognição) e do processamento experiencial (fé na intuição), sugerindo assim independência (Handley et al., 2000 cit. por Marks et al., 2008; Pacini & Epstein, 1999). Esta independência entre os dois sistemas não pode ser ignorada pois indica que obter um score baixo em racionalidade não significa necessariamente um score elevado em experiencialidade, e vice versa. Existem então quatro tipos de pessoas: (1) Pessoas com alta racionalidade e alta experiencialidade, (2) pessoas com alta racionalidade e baixa experiencialidade, (3) pessoas com baixa racionalidade e alta experiencialidade, e (4) pessoas com baixa racionalidade e baixa experiencialidade (Epstein, 1998, cit. por Shiloh et al., 2002).

Embora o processamento heurístico tenha sido determinado principalmente pela escala FI, a escala NFC também contribuiu (Pacini & Epstein, 1999), de acordo com a CEST, o que é concordante com a característica interactiva do modelo (ver antes, ponto 1.3.2.2).

Uma nova versão do REI foi desenvolvida por Pacini e Epstein (1999), corrigindo algumas limitações da versão original: (1) As duas escalas não tinham um conteúdo completamente paralelo. A maior parte dos itens do NFC descreviam um envolvimento em actividades cognitivas enquanto os itens do FI remetiam para a capacidade de construir julgamentos intuitivos correctos. As subescalas da nova versão do REI medem ambas envolvimento e capacidade. (2) Na versão anterior, vários itens da escala FI tinham um elemento social, ao contrário dos itens do NFC. Na nova versão foram adicionados alguns itens não-sociais à escala FI o que (também) fez com que as duas escalas ficassem com um

conteúdo mais paralelo. Não foram adicionados itens sociais à escala de NFC pois já era ampla o suficiente, e porque comportamento social situa-se na maior parte no domínio experiencial (Pacini & Epstein, 1999). Uma outra limitação da versão antiga do REI era (3) a diferença de fidelidade entre as duas escalas (NFC: $\alpha=0,87$ vs. FI: $\alpha=0,77$). Uma causa possível é a diferença no número de itens. Por isso, no novo REI as duas escalas ficaram comparáveis no número de itens e fidelidade. As fidelidades da nova escala são superiores à versão anterior (Escala de racionalidade - NFC, $\alpha = 0,90$ vs. $\alpha = 0,87$; Escala de experiencialidade - FI, $\alpha = 0,87$ vs. $\alpha = 0,77$) (Epstein et al., 1996; Pacini & Epstein, 1999). (4) As escalas originais não possuíam equilíbrio no que diz respeito à valência. Catorze dos 19 itens do NFC estavam expressados de forma negativa enquanto todos os itens da escala FI estavam positivamente formulados. Na nova versão foram adicionados à escala experiencial (FI) itens formulados de forma negativa, e foram equilibradas as duas escalas em termos de itens formulados de forma positiva e negativa.

Epstein et al. (1996) propuseram também uma versão reduzida do REI que consiste em 10 itens (2 x 5 itens). Esta versão reduzida possui uma boa validade concorrente por estar bem correlacionada com a versão original (NFC: $r=0,90$, $p < 0,001$; FI: $r=0,85$, $p < 0,001$), e mantém também a independência entre as duas escalas ($r=-0,09$).

1.3.2.3.2 Versão reduzida portuguesa

Silva e Garcia-Marques (2006) traduziram e adaptaram a escala da FI do REI reduzido à população portuguesa. No entanto, não traduziram a escala (reduzida) de NFC modificada por Epstein et al. (1996) e Pacini e Epstein (1999), mas sim a escala de NFC original (Cacioppo, Petty, & Kao, 1984, cit. por Silva & Garcia-Marques, 2006). De qualquer maneira, esta versão portuguesa demonstra, segundo os autores, uma boa validade de conteúdo, validade de constructo (encontraram em ambas as escalas um factor principal e independência entre elas), uma boa consistência interna (NFC: $\alpha_{\text{média}} = 0,82$; FI: $\alpha_{\text{média}} = 0,75$) e ainda uma boa sensibilidade (com distribuições normais).

1.3.3 Mecanismos impulsivos e reflectivos

1.3.3.1 Perspectiva dualista na literatura

A perspectiva dualista que diz respeito a reflectividade e impulsividade nunca recebeu tanta atenção como, por exemplo, a distinção de Epstein ou a distinção entre processamento heurístico e sistemático (ver ponto 1.3.4).

No entanto, vários autores investigaram esta perspectiva. Kagan, Rosman, Day, Albert, e Phillips (1964, cit. por Rozencwajg & Corroyer, 2005) afirmam que as pessoas diferem no grau no qual recolhem, organizam e processam a informação que aplicam para resolverem problemas. Por outras palavras, pessoas diferentes usam processos (adaptativos) qualitativamente diferentes. Kagan et al. (1964, cit. por Rozencwajg & Corroyer, 2005) classificaram as pessoas em dois grupos através das duas variáveis usadas nos seus testes, latência e exactidão das respostas: Indivíduos reflectivos (muito tempo para responder, poucos erros) e indivíduos impulsivos (pouco tempo para responder, muitos erros). Indivíduos reflectivos processam então devagar, enquanto indivíduos impulsivos usam um processamento rápido.

Ancillotti (1984, cit. por Rozencwajg & Corroyer, 2005) provou que pessoas reflectivas usam um modo de processamento analítico, enquanto pessoas impulsivas usam um modo de processamento holístico (tal como o sistema experiencial da CEST, ver Tabela 2). Zelniker, Renan, Sorer e Shavit (1977) declararam que as crianças impulsivas estavam mais inclinadas a usar um modo de processamento holístico do que as crianças reflectivas. Zelniker e Jeffrey (1976, cit. por Zelniker et al., 1977) por sua vez, mostraram que crianças reflectivas analisam estímulos de forma detalhada, enquanto crianças impulsivas se focam no estímulo de modo geral. Os resultados de Lawry, Welsh e Jeffrey (1983) mostraram que indivíduos reflectivos tinham um melhor desempenho do que indivíduos impulsivos nas Matrizes de Raven (“Raven’s Progressive Matrices”). Borkowski, Peck, Reid, & Kurtz (1983) mostraram que crianças reflectivas demonstraram meta-memória² superior, quando comparadas com crianças impulsivas. Por fim, indivíduos reflectivos obtiveram um score maior no FDI (“field dependence or independence”) do que indivíduos impulsivos, indicando que estes são mais

² Meta-memória representa o contexto no qual representações abstractas de novas estratégias, tal como a utilidade e o valor delas estão incorporados. Uma criança com mais meta-memória tem mais conhecimento complexo de processos de memória e é mais provável usar este conhecimento, o que faz com que generalize estratégias efectivas para novas tarefas (Borkowski, Peck, Reid, & Kurtz, 1983).

inclinados para usarem estratégias (mentais) analíticas (Rozenkwajg & Corroyer, 2005), semelhante ao sistema racional da CEST (ver Tabela 2 acima).

O modelo de Strack & Deutsch (2004) faz parte do grupo de modelos dualistas. O seu modelo, o “Reflective-Impulsive Model” (RIM) defende que a cognição social e o comportamento são uma função do sistema (de processamento) reflectivo e do sistema (de processamento) impulsivo. Neste modelo, tal como no modelo de Epstein (ver ponto 1.3.2.2), os dois sistemas operam de forma interactiva e independente (Strack, Werth, & Deutsch, 2006).

O *sistema reflectivo* envolve consciência de estímulos, relações abstractas entre conceitos, processamento consciente e baseado em regras, e elaboração. Estas características permitem uma grande flexibilidade no que diz respeito ao processamento³. No entanto, também fazem com que este sistema só consiga processar de forma lenta. Strack et al. (2006) apontam que é mais provável a reflectividade aparecer quando um consumidor tem a necessidade de justificar a decisão.

Por outro lado, o *sistema impulsivo* caracteriza-se pela falta de consciência, relações concretas e processamento baseado em esquemas e afectivo. A informação neste sistema é processada automaticamente.

Para além disso, a maior diferença entre o RIM e os outros modelos dualistas é a integração de processos comportamentais (Strack et al., 2006). O comportamento relevante no RIM é comprar. Visto que este aspecto do modelo não é importante para a presente investigação, não o vamos discutir.

Uma ferramenta para medir se a pessoa é um indivíduo impulsivo ou reflectivo é o “Cognitive Reflection Test” (CRT) de Frederick (2005), um instrumento que nos permite descobri-lo de forma fácil e rápida.

1.3.3.2 Cognitive Reflection Test (CRT)

O Cognitive Reflection Test situa-se no âmbito da capacidade cognitiva. Trata-se de um teste que avalia ou mede um determinado tipo de capacidade cognitiva, a “reflexão cognitiva”, isto é, a capacidade ou disposição para resistir à resposta que vem de imediato à

³ O sistema impulsivo, no entanto, também tem uma forma de flexibilidade. Strack et al. (2006) dão algumas vias pelas quais o sistema impulsivo consegue mostrar flexibilidade.

cabeça (Frederick, 2005). Por outras palavras, mede se a pessoa consegue resistir à resposta intuitiva que surge logo depois de ver a questão ou problema, ou seja, mede se a pessoa é impulsiva ou não. Um score baixo indica impulsividade. Por outras palavras, não consegue ignorar ou resistir à resposta que vem à cabeça primeiro. Um score elevado indica o contrário, que a pessoa consegue resistir à resposta que vem à cabeça primeiro e vai deliberar durante mais tempo. É uma pessoa reflectiva.

O CRT é uma ferramenta simples de três itens para medir a reflexão cognitiva. Cada item contém um problema que não só gera respostas impulsivas em geral, mas também respostas impulsivas que são erradas. Os três itens são fáceis na medida em que é fácil perceber a resposta (reflectiva) correcta após explicação desta. No entanto, chegar a esta resposta (reflectiva) certa requer a supressão de uma resposta impulsiva errada (Frederick, 2005).

Vários factos mostram que os três problemas do CRT criam respostas intuitivas erradas (Frederick, 2005). (1) Entre todas as respostas erradas possíveis, as respostas assumidas como intuitivas dominavam. (2) Os sujeitos que responderam correctamente consideravam muitas vezes a resposta errada primeiro. (3) Quando perguntados pela dificuldade dos itens, os sujeitos que erraram pensavam que os itens eram mais fáceis do que os sujeitos que deram as respostas correctas. Supostamente os sujeitos que responderam correctamente tinham riscado a resposta (impulsiva) errada e sabiam que nem toda a gente ia fazer a mesma coisa, enquanto as pessoas que deram a resposta impulsiva (errada) consideravam o problema “impossível de falhar”. (4) Quando as pessoas têm que resolver problemas parecidos que necessitam mais cálculo, erram muito menos frequentemente. Ou seja, nesse tipo de problemas, fica mais óbvio e claro que é preciso fazer alguns cálculos e raciocinar.

As três perguntas do CRT são as seguintes:

Um taco e uma bola custam €1,10 no total. O taco custa mais € 1,00 do que a bola. Quanto custa a bola? Cêntimos.

Se 5 máquinas demoram 5 minutos para produzir 5 peças, quanto tempo 100 máquinas demoram para produzir 100 peças? Minutos.

Num lago, existe um tapete de nenúfares. Cada dia, o tapete duplica-se. Se demora 48 dias para o tapete cobrir todo o lago, quanto tempo demora para o tapete cobrir metade do lago? Dias

Frederick (2005) investigou a correlação entre o CRT e outros indicadores cognitivos (WPT – “Wonderlic Personnel Test”, SAT – “Scholastic Achievement Test”, ACT – “American College Test”, e NFC – Need for Cognition). Encontrou uma correlação moderada entre os 5 testes, indicando que os testes reflectem factores parecidos enquanto medem características distintas. Para além disso, foi encontrada uma correlação de $r=0,22$ entre o CRT e o NFC. Como foi referido acima (ver 1.3.2.3), o REI, usa uma versão modificada da escala “Need for Cognition” (NFC) para medir o estilo de pensamento racional. Ou seja, podemos esperar que os resultados das duas escalas sejam semelhantes (mas não iguais).

A validade preditiva também foi avaliada. Nos 4 campos de tomada de decisão testados, o CRT foi sempre o melhor ou segundo melhor e foi o único teste relacionado com todos os campos (Frederick, 2005).

Frederick (2005) encontrou ainda que os scores no CRT são preditivos para os tipos de escolha que aparecem frequentemente em testes de teorias da tomada de decisão como a teoria da utilidade esperada e, mais importante visto a ligação com o modelo da dupla mediação (ver 1.2.3.2.1), a teoria da perspectiva. No que diz respeito à última, verificou-se que pessoas impulsivas (ou seja, pessoas com score baixo no CRT) estão mais dispostas a correrem riscos para evitar perdas do que para alcançar ganhos. Por outras palavras, é muito mais provável pessoas impulsivas aceitarem ganhos certos e evitarem perdas certas do que pessoas reflectivas. Estes resultados podem ter impacto da seguinte forma: A relação entre conflito e tamanho de troca vai ser mais positiva (ou menos negativa) para pessoas impulsivas do que para pessoas reflectivas.

De qualquer maneira, é importante mencionar que o CRT é um teste unidimensional. Por outras palavras, mede se a pessoa é impulsiva ou reflectiva. Não leva em consideração o aspecto de independência que faz parte do acima mencionado RIM (Strack et al., 2006). No ponto 1.3.6 retomamos esta importante diferença entre o RIM e o CRT.

1.3.4 Processamento heurístico e sistemático

1.3.4.1 Introdução

Foram Tversky e Kahneman (e.g. 1972, 1973, 1974) que introduziram o conceito de *heurísticas* de modo a explicar o pensamento irracional que observaram numa série de experiências. Heurísticas são atalhos cognitivos, estruturas de conhecimento aprendidas que podem ser conscientemente ou inconscientemente activadas. Usam-se para reduzir problemas

complexos em problemas mais simples. De modo geral são consideradas uma fonte considerável de erro por causa da sobrecarga ou aplicação incorrecta delas (Kahneman & Tversky, 1973; Nisbett & Ross, 1980, cit. por Epstein et al., 1992). Ao longo das suas investigações Tversky e Kahneman repararam que há dois modos vulgares de raciocinar: Um modo mais intuitivo e natural (heurístico), e um modo mais lógico e “extensional” (sistemático).

1.3.4.2 Exemplos de tipos de heurísticas

Embora não tenham sido os primeiros a falar de heurísticas (e.g. Polya, 1941, cit. por Einhorn & Hogarth, 1981, já reconheceu a importância das heurísticas para fazer inferências), Tversky e Kahneman são os autores mais citados e reconhecidos no que diz respeito às mesmas. Classificaram quatro heurísticas de julgamento: Representatividade, disponibilidade, ancoragem e simulação.

Um exemplo típico de heurísticas é a *heurística de representatividade* (e.g. Kahneman & Tversky, 1973) que se revela quando as pessoas formam generalizações através de informação muito limitada. De acordo com esta heurística, a probabilidade (subjectiva) de um acontecimento ou de uma proporção de uma população é determinada pelo grau no qual é semelhante nos traços essenciais da população a que pertence, e reflecte as características salientes do processo pelo qual é criado (Kahneman & Tversky, 1972). Ou seja, as pessoas assumem uma associação entre objectos do aspecto semelhante, ou entre um objecto e um grupo ao qual parecem pertencer. Trata-se do uso de representatividade como atributo heurístico para avaliar probabilidade (Kahneman, 2003), o que faz com que muitas vezes cause opiniões de probabilidade erradas.

Uma segunda heurística é a de *disponibilidade* (Tversky & Kahneman, 1973). Baseia-se numa avaliação de acessibilidade na qual frequências ou probabilidades são julgadas pela facilidade com que ocorrências vêm à cabeça (Kahneman, 2003). Por outras palavras, as pessoas baseiam o seu prognóstico da frequência ou probabilidade de um acontecimento em quão facilmente um exemplo do acontecimento lhes vem à cabeça, fazendo conclusões com base nas considerações mais disponíveis e não nas mais apropriadas. Por exemplo, a cobertura da imprensa de acontecimentos muito raros (mas espectaculares, e.g. acidente aéreo, ataque terrorista, ataque de tubarão, ...) pode fazer com que as pessoas acreditem que é bem provável que esses acontecimentos aconteçam.

A terceira heurística de Tversky e Kahneman é a *ancoragem* (Tversky & Kahneman, 1974). Usa-se quando as pessoas avaliam uma nova informação com base em impressões prévias, tal como um julgamento numa série pode enviesar os próximos julgamentos. Esta heurística, no entanto, foi abandonada (Kahneman, 2003).

A quarta heurística, a de *simulação* (Kahneman & Tversky, 1982) pode ser vista como uma adaptação especial da heurística de disponibilidade. Julgamentos (subjectivos) de probabilidade não devem seguir sempre a disponibilidade de exemplos relevantes na memória. Podem também basear-se na facilidade pela qual exemplos virtuais ou fictícios podem ser imaginados ou simulados. Ou seja, através desta heurística, as pessoas determinam a probabilidade de um acontecimento, a partir do nível de dificuldade em que é possível imaginá-lo. As pessoas vão imaginar as possibilidades.

Sem dúvida, as heurísticas acima descritas têm um papel muito importante no raciocínio indutivo. No entanto, não quer dizer que não possam haver ou que não existam outras heurísticas baseadas em conceitos estatísticos (Nisbett et al., 1983). Estes quatro tipos de heurísticas já mencionados não respeitam princípios estatísticos que são de facto necessários para não errar. Antes pelo contrário, ignoram variáveis estatísticas como o tamanho da amostra, correlação, etc. (e.g. Einhorn & Hogarth, 1981; Kahneman, Slovic, & Tversky, 1982) e são chamadas heurísticas não-estatísticas. Por não usarem regras estatísticas são criticadas por várias razões. Há investigadores que defendem que a evolução devia ter criado princípios de raciocínio altamente eficazes e geralmente correctos e que são as condições raras criadas nos laboratórios que desviaram os resultados, o que faz com que a investigação (acerca de heurísticas não-estatísticas) possa ser enganadora (e.g. Lycan, 1981, cit. por Nisbett et al., 1983; Cohen, 1979). Outros investigadores dizem que pelo menos algumas das violações dos princípios estatísticos devem ser vistas como uma maneira de chegar a soluções satisfatórias ou como atalhos de custo-eficácia (Einhorn & Hogarth, 1981; Nisbett & Ross, 1980, cit. por Nisbett et al., 1983).

De qualquer maneira, também há autores que acreditam na existência de heurísticas estatísticas sem negarem a existência de heurísticas não-estatísticas. Segundo Nisbett et al. (1983), as pessoas usam heurísticas estatísticas quando (1) têm uma visão clara sobre a amostra (e.g. a observação da simetria dos lados de um dado) e é fácil imaginar a

possibilidade de repetir, quando (2) reconhecem factores de probabilidade e quando (3) vivem numa cultura que encoraja raciocinar estatisticamente.

1.3.4.3 Heuristic and Systematic Model (HSM) e Elaboration Likelihood Model (ELM)

Psicólogos sociais interessados na formação (e mudança) de atitudes e nos estereótipos demonstraram diferenças importantes entre processamento heurístico e modos de processamento que requerem mais esforço. Na psicologia social, os modelos de uma perspectiva dualista de processamento têm sido os mais influentes na área de persuasão e mudança de atitude. Chaiken (1980) e Petty e Cacioppo (1981) propõem modelos parecidos.

O modelo de Chaiken (1980), o “Heuristic and Systematic Model” (HSM) relaciona-se com a busca da validade da informação processada no contexto persuasivo. A motivação base do processamento de informação é validar a informação recebida para depois mudar (ou não) de atitude. Ou seja, as pessoas querem construir atitudes válidas que guiam o pensamento e a acção de forma precisa e exacta. Para além disso, e ainda segundo o HSM, as pessoas querem validar a informação para que assim possam defender as suas atitudes actuais e para que possam dispor de uma apresentação social do self como positiva (Chaiken, 1980; Eagly & Chaiken, 1993).

Um aspecto mais importante para esta investigação é o facto de o modelo assumir que há dois modos qualitativamente distintos de processamento de informação possíveis: O processamento heurístico e o processamento sistemático.

O *processamento heurístico* usa regras (de decisão) muito simples, as heurísticas. Este processamento, que requer pouco esforço cognitivo (e recursos cognitivos), é o modo de processamento por defeito. As pessoas processam de forma heurística a não ser que ocorram circunstâncias especiais, o que nos leva ao segundo modo de processamento.

O *processamento sistemático* é usado quando as circunstâncias geram uma maior necessidade de ser preciso e exacto, de defender uma atitude ou de criar uma impressão positiva, e quando oferecem tempo e capacidade cognitiva suficiente para permitir um processamento mais dispendioso. Por outras palavras, a pessoa tem que dispor de tanto capacidade como motivação para processar sistematicamente. Processar por este meio então só é possível conscientemente. O processamento sistemático envolve a análise cuidada de toda a informação disponível o que exige uma capacidade cognitiva considerável. Mais, parecido com a CEST (ver 1.3.2.2) e com o RIM (ver 1.3.3.1), assume-se neste modelo que

este modo de processamento ocorre para além de e ao mesmo tempo que o processamento heurístico (e.g. Chaiken & Maheswaran, 1994), ao invés de substituí-lo. Por fim, quando co-ocorrem, os dois modos de processamento podem ter efeitos aditivos ou diminutivos, dependendo das circunstâncias.

O modelo de Petty e Cacioppo (1981), o “Elaboration Likelihood Model” (ELM) é muito parecido com o HSM. Tal como o segundo, a motivação base das pessoas é ter atitudes correctas. Este modelo também diz respeito a dois modos de processamento de informação, pois foca o impacto de duas vias de processamento chamadas via central e via periférica na probabilidade de elaboração (“elaboration likelihood”). A probabilidade de elaboração é o grau no qual o impacto de uma mensagem é causado pelos argumentos (dentro) da mensagem, ou por outras palavras, remete ao grau no qual uma pessoa considera ou leva em conta os argumentos pertinentes numa mensagem. Se sim, fala-se de elevada elaboração. Se não, fala-se de baixa elaboração. São precisas motivação e capacidade para elaborar, ou seja para processar pela via central. Se é esse o caso, as pessoas vão, tal como no processamento sistemático, analisar a mensagem de forma detalhada e cuidadosa. No entanto, contrariamente ao que é postulado pelo HLM (os dois modos de processamento podem co-ocorrer), as duas vias são mutuamente exclusivas: Ou elaboramos ou não elaboramos.

1.3.4.4 Heurísticas e CEST

Embora os dois “grupos” (Tversky, Kahneman e colegas. vs. Epstein e colegas - CEST) usem o mesmo termo, não olham para heurísticas bem da mesma forma. Ambos consideram as heurísticas como atalhos cognitivos, e como Epstein (1994) remarca: “Most impressive is the degree to which the principles of heuristic processing, inductively derived by Tversky, Kahneman, Nisbett, and other social-cognitive psychologists, are consistent with the principles of operation of the experiential system as deductively proposed by CEST.” (p. 717). Diferem, no entanto, em duas coisas: (1) A abordagem de Tversky e Kahneman (e.g. 1974), foca-se nas consequências maladaptivas das heurísticas. São vistas como costumes pouco desejáveis. A CEST, pelo contrário, olha para elas de forma diferente. Considera-as adaptivas (ver ponto 1.3.2.2). O sistema experiencial da CEST usa princípios básicos (ou regras de algibeira) geralmente adaptivos. No entanto, devido a limitações deste sistema, reacções maladaptivas podem ocorrer pois estas limitações fazem com que a pessoa já não saiba quando aplicar as regras de algibeira e quando não. (2) Na abordagem de Tversky e

Kahneman (e.g. 1974), as heurísticas não estão relacionadas nem organizadas num sistema heurístico geral. Na CEST obviamente, este sistema geral é o sistema experiencial. Epstein et al. (1992) mostraram que o sistema experiencial funciona de uma forma que corresponde ao uso das heurísticas definidas por Tversky e Kahneman (ver 1.3.4.2). Como as heurísticas fazem parte do mesmo sistema, implica que são interrelacionadas.

Para além disso, os resultados de Shiloh et al. (2002) suportam o facto de que tendências para raciocinar de forma heurística possam ser vistas como manifestações de traços de personalidade ou estilos cognitivos descritos pela CEST. Encontraram, entre outros, que tendências para usar mais o sistema racional e/ou menos o sistema experiencial predizem julgamentos normativamente aceitáveis, enquanto tendências para usar mais o sistema experiencial e/ou menos o sistema racional predizem mais julgamentos heurísticos (Shiloh et al., 2002)

1.3.5 Diferenças individuais

Como já foi mencionado na introdução desta parte sobre as possíveis variáveis moderadoras, os modelos com perspectiva dualista de processamento sugerem que as pessoas são capazes de processar tanto de forma analítica/sistemática como de forma automática/heurística e que de facto se envolvem em ambos os modos de processamento, e que são factores contextuais e individuais que fazem com que um modo de processar seja activado. Embora haja neste estudo um foco nas diferenças individuais, é importante que não nos esqueçamos da importância do contexto no modo de processamento. Pacini e Epstein (1999), por exemplo, enfatizaram que “It may be concluded that the relative contribution of rational and experiential thinking styles to the prediction of heuristic processing depends, in large part, on the nature of the heuristic processing that is involved.” (p. 985).

De qualquer maneira, a sugestão de que a variância no uso de heurísticas possa ser explicada por diferenças individuais, ganhou cada vez mais a atenção dos investigadores (e.g. Galotti, Baron, & Sabini, 1986; Jepson, Krantz, & Nisbett, 1983; Nisbett et al., 1983; Roberts, 1993; Stanovich & West, 1998). Roberts (1993) defende que é óbvio existirem diferenças individuais (qualitativas⁴) no que diz respeito a estratégias de raciocínio, dando um resumo de

⁴ O autor faz a distinção entre diferenças individuais quantitativas - o uso dos mesmos processos mas com velocidade e exactidão diferentes - e diferenças individuais qualitativas - o uso de processos diferentes.

várias investigações. Stanovich e West (1998) sugeriram que diferenças individuais em disposições de pensamento podem explicar a variabilidade nos processos de tomada de decisão. Foram encontradas diferenças individuais consistentes na procura de risco e na aversão ao risco, mas não no uso de heurísticas de representatividade e disponibilidade que, segundo os autores, foram determinadas por outros processos (Shaham, Singer, & Schaeffer, 1992). Moore, Smith e Gonzalez (1997) argumentam que o processamento de informação “can be affected not only by contextual factors but also by individual difference variables” (p. 77). Segundo estes autores, todas as variáveis de personalidade ligadas a regras de tomada de decisão podem influenciar o uso de heurísticas, dado que os sinais contextuais são relevantes. Os resultados de Shiloh et al. (2002) apoiam esta conclusão geral. Vários autores encontraram que a “desconexão cognitiva”, necessária para resolver o conflito intrapessoal entre a resposta automática e a resposta analítica (a favor da última), está fortemente relacionada com diferenças individuais de inteligência fluida (ver referências em Stanovich & West, 2008). Epstein e colegas (Epstein & Pacini, 1999, cit. por Gerrard, Gibbons, & Houlih, 2008; Epstein, 1994; Denes-Raj & Epstein, 1994) indicaram que há diferenças individuais no uso qualitativo e quantitativo do sistema racional e experiencial na tomada de decisão e na organização de experiências (e que estas diferenças são a base da nossa personalidade). Um bom exemplo de que as pessoas têm tendências individuais e específicas para se envolverem mais ou menos em um dos dois modos de processamento, é o já mencionado Elaboration Likelihood Model. Segundo Petty e Cacioppo (1982), alguns indivíduos estão mais motivados (ou têm esta tendência) para elaborarem de forma cuidadosa a informação recebida enquanto outros tendem a ter uma baixa motivação para elaborar. Os autores chamaram esta característica Need for Cognition (NFC) - necessidade de cognição. Trata-se de uma versão modificada da escala que mede NFC que é usada por Epstein et al. (1996) no desenvolvimento do REI (ver ponto 1.3.2.3.1). Smith e Levin (1996), por exemplo, encontraram que o efeito de enquadramento tinha impacto nas pessoas com score baixo no NFC, e que este efeito não existia nas pessoas com score elevado no NFC⁵.

⁵ Um efeito de enquadramento (framing effect) é uma alteração de preferência(s) entre opções que ocorre depois de enquadrar ou emoldurar o (mesmo) problema de forma diferente.

1.3.6 Justificação da selecção das respectivas dimensões

Através da revisão da literatura apresentada até agora, podem surgir algumas possíveis ligações entre o modelo da dupla mediação e as três dimensões levando a uma formulação das hipóteses. No entanto, antes de avançarmos é preciso falar em alguns pontos dos vários modelos e testes. Estas considerações vão ter impacto no possível uso das respectivas dimensões na investigação do presente estudo.

No que diz respeito aos mecanismos impulsivos e reflectivos, a maioria dos resultados encontrados (e descritos no ponto 1.3.3.1) são obtidos através de estudos com crianças. Generalizar estes resultados para uma população adulta é perigoso. Para além disso, o teste descrito (CRT – ver ponto 1.3.3.2) que pretende distinguir as pessoas impulsivas de pessoas reflectivas é um teste unidimensional. Ou seja, mede se uma pessoa é reflectiva ou impulsiva. No entanto, segundo o RIM (ver ponto 1.3.3.1) existe uma independência entre os dois sistemas. Ou seja, não só existem pessoas exclusivamente reflectivas ou impulsivas⁶, como também pessoas com elevada reflectividade e elevada impulsividade, e pessoas com baixa reflectividade e baixa impulsividade. Concluindo, o CRT não pode e não vai ser usado neste estudo por causa desta incompatibilidade.

Quanto à dimensão sistemático-heurística, também existem algumas inconsistências. Primeiro, as teorias por detrás desta dimensão situam-se na área de mudança de atitude. Não têm bem a ver com a personalidade. Para além disso, as duas teorias mais importantes e conhecidas desta abordagem (HSM e ELM, ver ponto 1.3.4.3) diferem no que diz respeito à presença de independência dos dois modos de processamento. Segundo o HSM, os dois modos são independentes, enquanto que o ELM defende o contrário. Como a presença ou ausência de independência tem impacto na formulação das hipóteses (ver ponto 1.4 abaixo), esta inconsistência entre as duas teorias leva a um problema na formulação das hipóteses. Por fim, não existe um teste próprio para medir diferenças individuais que dizem respeito aos dois modos de processamento, como existem na dimensão reflectivo-impulsivo com o RIM e na dimensão racional-experiencial com o REI. A evidência para os dois modos foi sempre obtida por vias indirectas.

⁶ Pessoas exclusivamente reflectivas: Pessoas com elevada reflectividade e baixa impulsividade; Pessoas exclusivamente impulsivas: pessoas com baixa reflectividade e elevada impulsividade.

Ao contrário destas duas dimensões, a CEST é uma teoria própria de personalidade. Para além disso, existe um teste específico desta teoria – o REI – com boas qualidades métricas. Visto que foi desenvolvido especificamente para medir diferenças individuais que dizem respeito aos dois estilos de pensamento da CEST e visto que leva em conta os pressupostos desta, podemos continuar com o REI.

Resumindo, a perigosa generalização dos resultados e a incompatibilidade indicam que é melhor não continuar com a dimensão reflectividade-impulsividade. Por não ter bem a ver com personalidade, pela inconsistência que diz respeito à independência e pela ausência de um teste próprio ficou decidido não avançar com a dimensão sistemático-heurística.

Para além disso, foram dadas as razões da decisão para continuar apenas com a dimensão racional-experiencial e com o REI. No próximo ponto é dada a formulação das hipóteses que dizem respeito a esta dimensão.

1.4 Formulação das hipóteses

Acima já falámos do modelo da dupla mediação e das duas variáveis moderadoras encontradas que influenciam a relação entre tamanho de troca entre os atributos de duas opções por um lado e conflito (final) intrapessoal por outro (ponto 1.2). O presente estudo investiga se uma forma diferente de processamento de informação, quer um modo reflectivo, consciente e controlado quer um modo automático, intuitivo e inconsciente, tem impacto na relação. O impacto da perspectiva dualista (ou melhor, o impacto dos dois processos) vai ser medido através da dimensão racional vs. experiencial (ponto 1.3.2.2).

Nesta dimensão, a CEST assume que os dois sistemas são independentes (e.g. Epstein, 1990). É preciso levar esta independência em conta pois tem impacto na maneira de formular as hipóteses uma vez que não podem sugerir nem assumir que existe uma correlação entre os dois sistemas.

Para além disso, é preciso falar de um aspecto do modelo da dupla mediação que requer a nossa atenção. Mais precisamente, a existência de algumas questões em aberto acerca da preocupação com sacrifício e da preocupação com argumentação.

Como já sabemos, preocupação com sacrifício diz respeito aos sacrifícios envolvidos na escolha de uma opção em vez da outra. Mas esta preocupação contem o quê? Será que as pessoas só vão “sentir” os possíveis sacrifícios sem pensarem mesmo neles, ou será que vão

mesmo contemplar as várias opções, tendo em conta os possíveis sacrifícios? O mesmo problema aplica-se à preocupação com argumentação, que tem a ver com os argumentos que podem ser colocados a favor de cada decisão ou escolha. As pessoas vão contemplar muito, vão raciocinar para encontrar todos os argumentos (positivos e negativos)? Ou vão, mais na linha da teoria baseada nas razões, usar o primeiro bom argumento que lhes vem à cabeça sem contemplarem ou raciocinarem?

Estas duas maneiras diferentes e até contrárias de olhar para as duas fontes de conflito têm, obviamente, impacto na formulação das hipóteses. O sistema racional da CEST é suposto estar ligado com a fonte de conflito que gera mais raciocínio, enquanto o sistema experiencial da CEST é suposto estar ligado com a fonte de conflito que não gera raciocínio, que é mais automático e intuitivo. São então construídas duas vezes duas hipóteses. A H1 e a H2 seguem a maneira de pensar de que a preocupação com sacrifício implica muito raciocínio e o contemplar de alternativas, enquanto a preocupação com argumentação, por sua vez, não implica raciocínio e vai ser (ou devia ser) processada de forma mais automática, intuitiva e rápida (H1 e H2). A H3 e a H4 olham para as duas fontes de conflito de forma contrária.

Para além disso, por causa da independência dos dois sistemas, não existem dois mas sim quatro tipos de pessoas (ver ponto 1.3.2.3): Pessoas com (1) elevada racionalidade / elevada experiencialidade, (2) elevada racionalidade / baixa experiencialidade, (3) baixa racionalidade / elevada experiencialidade, e (4) baixa racionalidade / baixa experiencialidade (Epstein, 1998, cit. por Shiloh et al., 2002).

Comecemos então por considerar a preocupação com sacrifício como sendo uma fonte de conflito que gera muito raciocínio, e a preocupação com argumentação como uma fonte de conflito mais automática e intuitiva que não gera muito raciocínio.

É suposto que pessoas que possuem tanto uma elevada racionalidade como uma elevada experiencialidade e pessoas que dispõem de tanto uma baixa racionalidade como uma baixa experiencialidade mostrem uma relação em forma de U-invertido entre tamanho de troca e conflito, pois a preocupação com sacrifício e a preocupação com argumentação influenciam igualmente esta relação. Por não haver um modo de processamento mais evidente, as pessoas não processam mais de forma racional (que levava a uma relação mais positiva) ou experiencial (que gerava uma relação mais negativa).

Pessoas com elevada racionalidade mas com baixa experiencialidade, ou seja, pessoas exclusivamente racionais, vão contemplar e raciocinar mais, de forma deliberativa. Por isso, a preocupação com sacrifício vai pesar mais no conflito final das mesmas do que preocupação com argumentação o que faz com que a relação positiva fique mais forte do que a negativa (ver ponto 1.2.3.2), levando a uma relação (mais) positiva entre tamanho de troca e conflito final. Especificamente, o processamento pelo sistema racional vai (1) aumentar o conflito preliminar gerado pela preocupação com sacrifício, o que por sua vez vai (2) enfatizar a relação entre tamanho de troca e conflito (gerado por esta preocupação) por fazer crescer o impulso associado para deliberação focalizada. No entanto, o processamento pelo sistema racional vai (3) diminuir o conflito preliminar gerado pela preocupação com a argumentação, e esta queda do conflito preliminar vai (4) atenuar a relação entre tamanho de troca e conflito gerado por esta preocupação, porque diminui o impulso associado para deliberação focalizada. A primeira hipótese fica então:

- H1: No que diz respeito a pessoas com elevada racionalidade, quanto menos experiencialidade tiverem, mais positiva ficará a relação entre tamanho de troca e conflito final.

Pessoas com elevada experiencialidade mas com baixa racionalidade, ou seja, pessoas exclusivamente experienciais, vão contemplar e raciocinar menos, de forma automática, eficiente e rápida. Por isso, a preocupação com argumentação vai pesar mais no conflito final delas do que a preocupação com sacrifício, o que faz com que a relação negativa fique mais forte do que a positiva levando a uma relação (mais) negativa entre tamanho de troca e conflito final. Especificamente, o processamento pelo sistema experiencial vai (1) aumentar o conflito preliminar gerado pela preocupação com argumentação, o que por sua vez vai (2) enfatizar a relação entre tamanho de troca e conflito (gerado por esta preocupação), por fazer crescer o impulso associado para deliberação focalizada. No entanto, o processamento pelo sistema experiencial vai (3) diminuir o conflito preliminar gerado pela preocupação com o sacrifício, e esta queda do conflito preliminar vai (4) atenuar a relação entre tamanho de troca e conflito gerado por esta preocupação, porque diminui o impulso associado para deliberação focalizada. A segunda hipótese fica então:

- H2: No que diz respeito a pessoas com elevada experiencialidade, quanto menos racionalidade tiverem, mais negativa ficará a relação entre tamanho de troca e conflito final.

A Figura 6 dá um resumo das hipóteses 1 e 2.

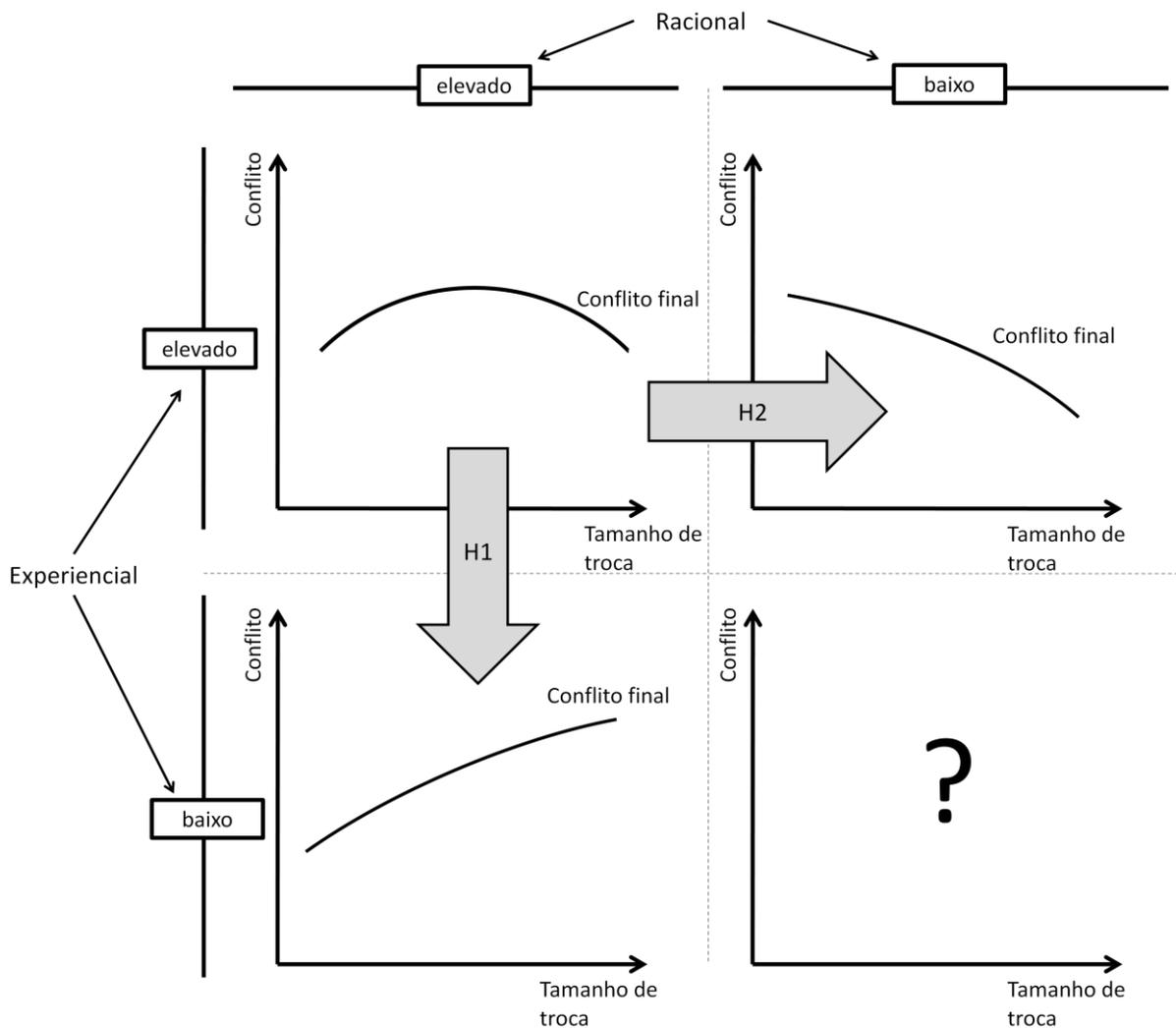


Figura 6: Hipóteses 1 e 2.

A H1 e a H2 são formuladas com base na consideração de que a preocupação com sacrifício é uma fonte de conflito que gera muito raciocínio, e a preocupação com argumentação é uma fonte de conflito mais automática e intuitiva que não gera tanto raciocínio. A H3 e a H4 baseiam-se numa maneira de pensar contrária. Ou seja, aqui considera-se que a preocupação com sacrifício é uma fonte de conflito mais automática e

intuitiva que não gera muito raciocínio, e a preocupação com argumentação é uma fonte de conflito que gera muito raciocínio.

Visto que a maneira de raciocinar na formulação da H3 e H4 é exactamente o contrário do que a usada na formulação da H1 e H2, não vai ser descrita de forma tão detalhada.

Pessoas com elevada racionalidade mas com baixa experiencialidade, ou seja, pessoas exclusivamente racionais, vão contemplar e raciocinar mais, de forma deliberativa. Por isso, a preocupação com argumentação vai pesar mais no conflito final destas do que preocupação com sacrifício, o que faz com que a relação negativa fique mais forte do que a positiva, levando a uma relação (mais) negativa entre tamanho de troca e conflito final.

- H3: No que diz respeito a pessoas com elevada racionalidade, quanto menos experiencialidade tiverem, mais negativa ficará a relação entre tamanho de troca e conflito final.

Pessoas com elevada experiencialidade mas com baixa racionalidade, ou seja, pessoas exclusivamente experienciais, vão contemplar e raciocinar menos, de forma automática, eficiente e rápida. Por isso, a preocupação com sacrifício vai pesar mais no conflito final destas do que preocupação com argumentação, o que faz com que a relação positiva fique mais forte do que a negativa levando a uma relação (mais) positiva entre tamanho de troca e conflito final.

- H4: No que diz respeito a pessoas com elevada experiencialidade, quanto menos racionalidade tiverem, mais positiva ficará a relação entre tamanho de troca e conflito final.

A Figura 7 dá um resumo das hipóteses 3 e 4.

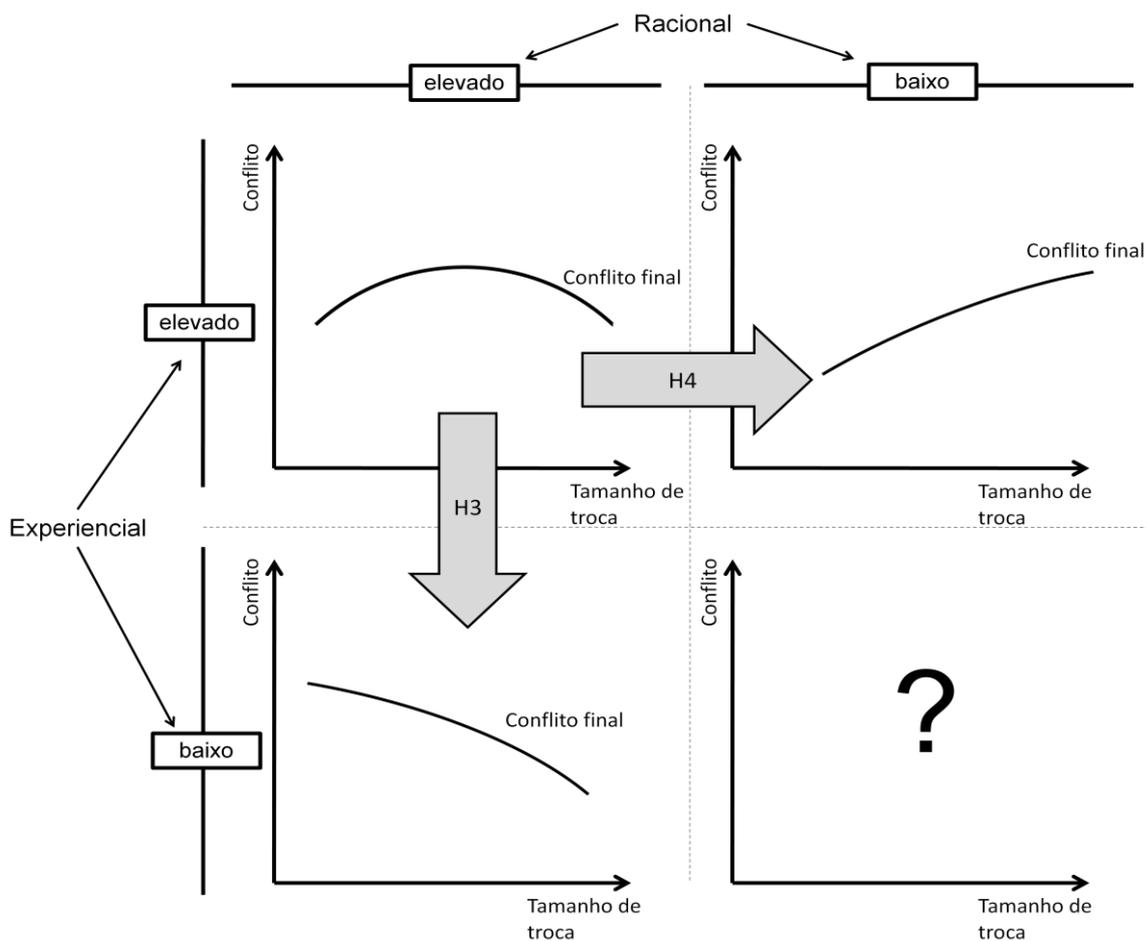


Figura 7: Hipóteses 3 e 4.

1.5 Justificação da Pertinência

A convicção de que o comportamento humano é orientado ou guiado por mais do que um processo tem ganho cada vez mais atenção e credibilidade. Hoje em dia, esta convicção já não pode ser ignorada nem excluída. Muitos autores já investigaram esta perspectiva dualista de processamento (e.g. Schneider & Shiffrin, 1977; Chaiken, 1980; Petty & Cacioppo, 1981; Kirkpatrick & Epstein, 1992; Epstein 1994; Sloman, 1996; Smith & DeCoster, 2000) e continuam a investigar (e.g. Gerrard, Gibbons, & Houlih, 2008; Strack, Werth, & Deutsch, 2006).

O objectivo da presente investigação é encontrar mais uma variável moderadora no modelo da dupla mediação, para além das duas já encontradas. Mais especificamente, pretende-se medir o impacto da personalidade (através da perspectiva dualista de processamento de informação) na relação entre tamanho de troca entre atributos e conflito final. Para além disso, os resultados podem esclarecer algumas questões sobre as duas fontes

de conflito (ver ponto 1.4) possibilitando (talvez) uma definição de preocupação com argumentação e preocupação com sacrifício.

O valor intrínseco deste estudo situa-se então, não só no alargamento do modelo da dupla mediação com um aspecto de personalidade, como também na medida em que pode abrir mais uma área (muito específica) na qual a perspectiva dualista de processamento tem impacto ou influência. Mais, esta investigação possibilita ligar o conflito decisional à CEST e à perspectiva dualista de processamento de informação. Por fim, a presente investigação pretende alargar o modelo da dupla mediação no que diz respeito às respectivas definições de (preocupação com) argumentação e (preocupação com) sacrifício.

2. MÉTODO

2.1 Introdução

Uma vez que este estudo pretende investigar se a personalidade é uma variável moderadora no modelo da dupla mediação, a experiência deve dizer respeito a estes dois aspectos-chave, a personalidade (através da CEST, Epstein, 1973) e o modelo da dupla mediação (Scholten & Sherman, 2006). O método usado na experiência do presente estudo transversal está descrito nos pontos seguintes.

2.2 Contexto e Equipamento

A experiência decorreu de 2 a 9 de Março de 2009 e consistiu em duas partes. A primeira, o preenchimento do questionário, ocorria sempre nas respectivas salas dos alunos no Instituto de Psicologia Aplicada e demorava alguns minutos. A segunda parte foi realizada logo depois da primeira no laboratório do Instituto de Psicologia Aplicada. Cada sessão no laboratório teve uma duração de aproximadamente 15 minutos. Para a realização da segunda parte da experiência foram usados os 20 computadores do laboratório de psicologia.

2.3 Instrumento

2.3.1 Pré-teste

Para medir o nível de racionalidade e de experiencialidade nas pessoas foi desenvolvida uma versão Portuguesa e reduzida do Rational-Experiential Inventory (REI) (Epstein et al., 1996; Pacini & Epstein, 1999). A base da redução e da tradução não é o REI original (Epstein et al., 1996), mas sim a versão do REI que corrigiu algumas limitações do REI original (Pacini & Epstein, 1999; ver ponto 1.3.2.3.1).

Foi levado a cabo um pré-teste para reduzir este questionário. Os autores também já desenvolveram uma versão reduzida (Pacini & Epstein, 1999). Não se trata, no entanto, meramente de uma tradução desta versão reduzida, mas sim de uma versão própria reduzida com base no questionário total.

A versão (traduzida) reduzida do questionário original desenvolvida no presente estudo é constituída por 26 itens (13 na escala da racionalidade, e 13 na escala da experiencialidade).

Para consultar uma descrição mais extensiva do pré-teste, ver anexo A.

2.3.2 Experiência

Foi usado um questionário informatizado para a recolha dos dados. Este questionário consistia em 12 tarefas de decisão (com um conjunto de instruções antes da primeira tarefa). Após cada tarefa de decisão foi pedido ao participante para preencher quatro escalas de graduação correspondentes às quatro medidas de conflito descritas no ponto 2.5.1 (importância diferencial, preferência diferencial, dificuldade e confiança).

2.4 Sujeitos

228 estudantes do Instituto Superior de Psicologia Aplicada, dos primeiros 3 anos do Mestrado Integrado em Psicologia e do 4º ano do Mestrado Integrado em Psicologia Clínica e do Mestrado Integrado em Psicologia Educacional, participaram na experiência. Cada sujeito recebeu pela sua participação €7,5 em senhas para utilizar na livraria ou no refeitório/bar.

O recrutamento dos sujeitos foi realizado nas turmas dos mesmos. Foi previamente pedido aos respectivos professores para cederem alguns minutos no final da aula para os alunos participarem no estudo. Na hora combinada com os professores entraram os investigadores na sala onde pediram a participação dos alunos. O método de amostragem foi então por conveniência.

2.5 Design

2.5.1 Variável dependente

Por ter tentado manter constante outras variáveis e ter distribuído aleatoriamente os sujeitos pelas várias versões dos dois questionários (um na primeira e um na segunda parte da experiência), e por ter tido controlo sobre a exposição dos estímulos (quanto à variável independente) trata-se aqui de um estudo experimental. A variável dependente é o conflito decisional.

No que diz respeito à operacionalização da variável dependente (conflito), são aqui dadas as várias medidas de conflito usadas nesta investigação.

Não existe um procedimento padrão para medir o conflito (Tversky & Shafir, 1992). Há, no entanto, uma grande variedade de manifestações mentais e comportamentais do conflito. Na presente investigação são utilizadas as seguintes medidas de conflito:

1. Tempo necessário para chegar a uma decisão (Fischer, Jia, & Luce, 2000; Fischer, Luce, & Jia, 2000; Luce, 1998; Tyebjee, 1979),

2. Grau em que as opções são igualmente preferidas (Scholten, 2002; Tyebjee, 1979),
3. Grau em que os atributos são igualmente importantes (Scholten, 2002; Simonson, 1989),
4. Dificuldade da tomada de decisão (Chatterjee & Heath, 1996; Scholten, 2002; Simonson, 1989) e
5. Grau de confiança que o participante tem em ter tomado a decisão certa (Dhar, 1996; Russo, Meloy, & Medvec, 1998; Tversky, 1972).

Existem algumas diferenças entre a primeira medida de conflito, o tempo que o sujeito demora a tomar a decisão, e as outras medidas de conflito. A primeira é uma manifestação comportamental do conflito, medida não-obtrusivamente durante a experiência. Mais particularmente, foi medido o tempo decorrido entre o momento em que a tarefa de decisão aparecia no ecrã e o momento em que o sujeito confirmava a decisão. As restantes 4 medidas de conflito são manifestações mentais do conflito, medidas pelo preenchimento das respectivas escalas da graduação após a decisão ter sido tomada.

Todos os tempos de resposta (decisão e graduação) foram convertidos de milissegundos para segundos. Os tempos de resposta encontravam-se numa distribuição inclinada positivamente. As suas médias seriam afectadas desnecessariamente por apenas algumas respostas muito lentas. Foi então aplicada uma transformação logarítmica para anular este possível impacto desproporcional⁷. Resumindo, a medida de conflito t , o tempo para chegar a uma decisão, ficou $\log_2(t)$, o logaritmo de tempo de decisão. A mesma fórmula aplica-se aos tempos de resposta que dizem respeito às escalas de graduação: Os tempos de graduação foram transformados em $\log_2(tv)$, $\log_2(tw)$, $\log_2(td)$ e $\log_2(tu)$ para preferência diferencial, importância diferencial, dificuldade, e confiança.

As escalas de graduação da preferência das opções e da importância dos atributos foram convertidas para uma escala de 0 a 1, através da fórmula $Q = R / 10$, em que o R é a graduação da preferência ou da importância. As medidas de conflito dizem respeito a estes valores

⁷ $T^* = \log(T)$

(grau em que os atributos são igualmente preferidos e grau em que as opções são igualmente importantes) foram obtidos através da aplicação de uma medida de entropia:

$$\hat{C} = \log_2 \left[\frac{1}{Q^Q (1-Q)^{(1-Q)}} \right].$$

O conflito é o mais elevado (sendo $\hat{C} = 1$) quando as duas opções são igualmente preferidas ou quando os atributos são igualmente importantes ($Q = 1/2$). Com um aumento da preferência de uma opção a outra ou um aumento da importância diferencial dos atributos ($Q \rightarrow 0$ ou $Q \rightarrow 1$) o conflito vai diminuir até atingir o seu nível mais baixo, sendo $\hat{C} = 0$. Quanto mais baixo o nível do conflito, mais rápida vai ser a diminuição.

Quanto ao grau de confiança que o participante tem em ter tomado a decisão correcta, as graduações da respectiva escala foram convertidas numa medida de conflito (grau de confiança na decisão tomada) através da fórmula $\hat{C} = 10 - R$, em que R é a graduação da confiança.

2.5.2 Variáveis independentes

2.5.2.1 REI

No que diz respeito à operacionalização da variável independente (personalidade) foram usadas 6 versões do questionário desenvolvido no pré-teste (ver ponto 2.3.1). Cada versão diferenciava-se no que diz respeito à ordem dos 26 itens (aqui: afirmações) apresentados. Através dos resultados do questionário, os participantes foram distribuídos por 4 grupos: (1) Sujeitos com elevada racionalidade e elevada experiencialidade, (2) sujeitos com elevada racionalidade e baixa experiencialidade, (3) sujeitos com baixa racionalidade e elevada experiencialidade, e (4) sujeitos com baixa racionalidade e baixa experiencialidade.

A atribuição dos sujeitos às diversas condições foi aleatória.

2.5.2.2 Condições experimentais

Factores Intra-Sujeitos

1. **SINAL**. As consequências são positivas (ganhos) ou negativas (perdas). **SINAL** tem dois níveis.

2. **TAMANHO DE TROCA.** As diferenças entre as opções ao longo dos atributos que dizem respeito ao dinheiro e à probabilidade são irrelevantes, relevantes ou muito relevantes. **TAMANHO DE TROCA** tem 3 níveis.
3. **JOGO DE REFERÊNCIA.** Diferenças irrelevantes e relevantes são especificadas ou em relação à opção y , que é superior no atributo de dinheiro (1) ou em relação à opção z , que é superior no atributo de probabilidade (2). Em ambas as condições, as diferenças muito relevantes são as entre as opções y e z . **JOGO DE REFERÊNCIA** tem dois níveis (Figura 8).

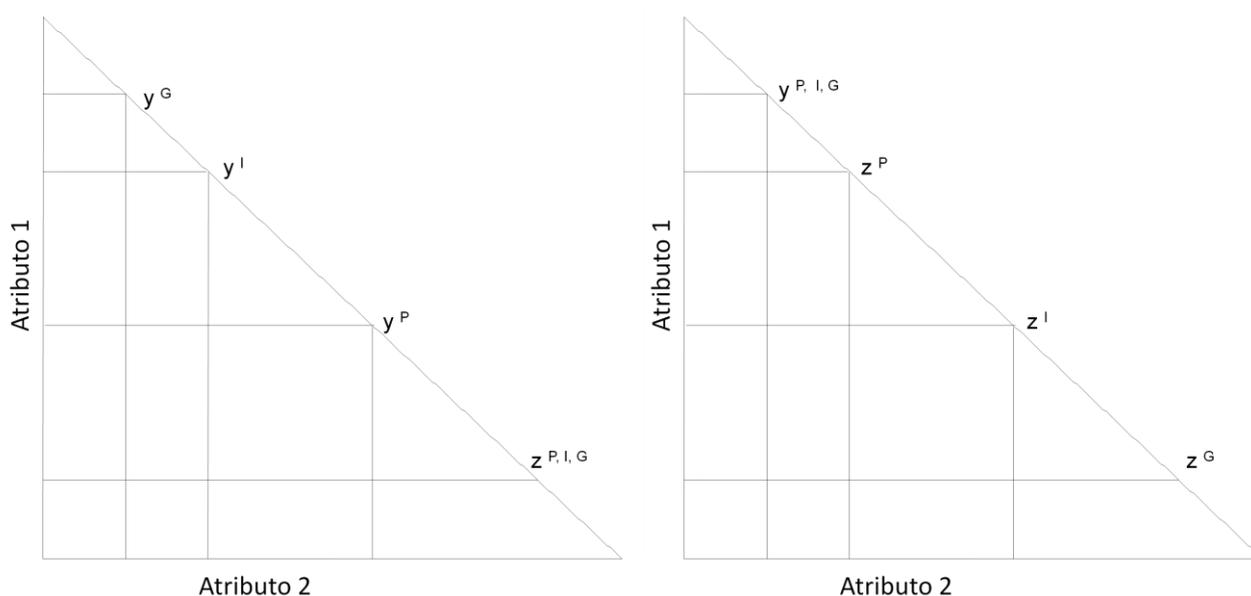


Figura 8: ^aManipulação do tamanho de troca

^a No triângulo da esquerda, y^P , y^I , y^G são as opções que implicam uma troca (respectivamente) pequena, intermédia e grande com a opção $z^{P,I,G}$. Da mesma forma, no triângulo da direita, z^P , z^I , z^G são as opções que implicam uma troca (respectivamente) pequena, intermédia e grande com a opção $y^{P,I,G}$. A troca grande é igual em ambos os triângulos.

4. **EXTREMIDADE DE JOGO DE REFERÊNCIA** (contrabalanceamento). Diferenças irrelevantes, relevantes e muito relevantes (**TAMANHO DE TROCA**) e a opção em relação a qual as diferenças são especificadas (**JOGO DE REFERÊNCIA**) são variadas ao longo de 21 níveis diferentes do atributo de probabilidade de acordo com o seguinte desenho (Tabela 3). **EXTREMIDADE DE JOGO DE REFERÊNCIA** tem 6 níveis.

Tabela 3: Factor Intra-Sujeitos: Extremidade de jogo de referência

TAMANHO DE TROCA		JOGO DE REFERÊNCIA					
		1			2		
		y-z ^P	y-z ^I	y-z ^G	y ^P -z	y ^I -z	y ^G -z
EXTREMIDADE DE JOGO DE REFERÊNCIA	I	16-17 ^a	18-25	20-36	35-36	26-34	16-31
	II	20-21	16-23	19-35	30-31	28-36	17-32
	III	18-19	21-28	16-31	32-34	23-30	20-36
	IV	16-17	20-27	19-35	35-36	24-31	17-32
	V	18-19	17-24	20-36	32-34	27-35	16-31
	VI	20-21	18-25	17-32	30-31	26-34	19-35

^aFrequência de cartas vencedoras num baralho completo de 52 cartas.

Design Intra-Sujeitos

SINAL, **TAMANHO DE TROCA** e **JOGO DE REFERÊNCIA** produzem um design intra-sujeitos com $2 \times 3 \times 2 = 12$ células, correspondendo a 12 tarefas de decisão para cada sujeito.

Factores Entre-Sujeitos

VERSÃO. As 6 condições de **EXTREMIDADE DE JOGO DE REFERÊNCIA** são variadas ao longo das 12 condições de **VERSÃO** (Tabela 4).

Tabela 4: Factor Entre-Sujeitos: Versão

		VERSÃO											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
SINAL=ganhos	I	I	II	IV	IV	V	II	III	III	V	VI	VI	
SINAL=perdas	II	III	III	V	VI	VI	I	I	II	IV	IV	V	

Design Entre-Sujeitos

VERSÃO produz um design com 12 células. Recrutando 19 sujeitos por célula leva a $N = 19 \times 12 = 228$ sujeitos. Ao longo dos 228 sujeitos (e onde apropriado, ao longo das 12 tarefas de decisão) são aleatórios 4 factores.

Factores Aleatórios Entre-Sujeitos

- a. A ordem das 12 tarefas de decisão.
- b. A ordem pela qual as opções são apresentadas (y-z ou z-y).
- c. A ordem das escalas de conflito (falta de confiança, dificuldade, igualdade de preferência, e igualdade de importância).
- d. A especificação das cartas vencedoras ao longo dos diferentes níveis do atributo de probabilidade.

2.6 Procedimento

Como já mencionado antes (ver ponto 2.4), na hora combinada com os professores entraram os investigadores na sala onde pediram a participação dos alunos. Os alunos eram informados que a experiência consistia em duas partes: A primeira o preenchimento de um questionário na própria sala e a segunda realizada nos computadores no laboratório de psicologia. Foi pedido aos alunos que não queriam participar para saírem da sala.

Os voluntários ficaram na sala em que, depois dos outros terem saído, lhes foi dada a primeira parte da experiência, o questionário. Os participantes eram informados que não existiam respostas certas nem erradas e que se queria unicamente que respondessem de acordo com as suas características pessoais. Depois de pedir aos alunos para preencherem o questionário individualmente e em silêncio, eram entregues as várias versões do questionário. Era então pedido para assinalarem a opção que melhor o/a caracterizava para cada afirmação, com uma cruz (X) de acordo com a seguinte escala: (1) Discordo Fortemente; (2) Discordo; (3) Não Concordo, Nem Discordo; (4) Concordo; (5) Concordo Fortemente. Não foi dado limite de tempo de resposta.

Foi comunicado aos participantes que se podiam dirigir ao laboratório à medida que iam acabando o questionário. Assim que o primeiro sujeito acabava o questionário, foi com um

investigador ao laboratório enquanto o segundo investigador ficava na sala até o último acabar o preenchimento do questionário.

No que diz respeito à segunda parte da experiência, o preenchimento do questionário informatizado no laboratório de psicologia, os sujeitos recebiam instruções sobre a manipulação do teclado e mais uma vez eram informados que não havia respostas correctas nem erradas. Antes de começarem foi-lhes comunicado que caso tivessem alguma dúvida deveriam chamar o experimentador.

Em cada tarefa de decisão os atributos correspondiam às linhas e as opções às colunas. As opções foram legendadas como P e Q da esquerda para a direita. Antes da escolha de uma das duas opções, encontrava-se uma seta colocada em baixo de cada opção. O participante fazia a escolha pressionando no teclado a seta da esquerda ou da direita. Consequentemente, a seta debaixo da opção não escolhida desaparecia, enquanto a seta debaixo da opção seleccionada começava a cintilar. Logo depois aparecia uma mensagem na parte inferior do ecrã, lembrando aos participantes que deviam carregar na tecla “Backspace” para corrigir a decisão, voltando assim à decisão inicial, ou na tecla “Enter” para confirmar, avançando assim para a primeira tarefa de graduação.

A informação acerca dos atributos e das opções tal como a decisão tomada (baseada nesta informação) foram apresentadas na parte superior do ecrã. A escala continha 9 pontos numerados de 1 a 9. O participante escolhia uma opção pressionando no teclado um dos dígitos que consequentemente começava a cintilar enquanto que os outros desapareciam. Na parte inferior do ecrã aparecia uma mensagem lembrando ao participante que devia carregar na tecla “Backspace” para corrigir a decisão, voltando assim à versão inicial da escolha, ou “Enter” para confirmar continuando assim para a seguinte.

Na escala ao longo da qual era classificada a importância diferencial dos atributos, foram legendadas as posições 1, 3, 5, 7 e 9 como “muito mais importante”, “mais importante”, “igualmente importante”, “muito importante” e “muito mais importante” (respectivamente). Na escala que dizia respeito à dificuldade da tomada de decisão, as posições 1, 3, 5, 7 e 9 foram legendadas por baixo da escala como “muito fácil”, “fácil”, “nem fácil nem difícil”, “difícil” e “muito difícil” (respectivamente). Na escala que avaliava a preferência diferencial das opções, a opção da esquerda aparecia no lado esquerdo da escala e a opção da direita aparecia no lado direito. Por baixo da escala, as opções 1, 3, 5, 7 e 9 foram legendadas como: “muito mais preferida”, “mais preferida”, “igualmente preferida”, “mais preferida” e “muito

mais preferida” (respectivamente). Por fim, ao longo da escala da confiança na decisão tomada foram legendadas por baixo da mesma como: “nenhuma confiança” e “confiança total” (respectivamente).

3. RESULTADOS

3.1 Personalidade

A variável independente (personalidade) foi medida através do questionário desenvolvido no pré-teste (ver ponto 2.3.1, Anexo B.5). Foi decidido eliminar um item na escala de racionalidade (ver Anexo B.1; $\alpha = 0,799$) e um item na escala de experiencialidade (ver Anexo B.2; $\alpha = 0,797$). A análise factorial (método das componentes principais) das duas escalas (ver Anexo B.3) mostra bons resultados, evidenciando pesos factoriais aceitáveis. Há alguns itens que pesam pouco, e há apenas um item que pesa no factor oposto. Foi decidido, no entanto, não remover mais itens por duas razões: (1) Pelo rigor estatístico usado para reduzir o questionário original (ver anexo A), e (2) para não ficar com um questionário demasiado pequeno⁸.

Segundo a CEST existem 4 tipos de pessoas (ver ponto 1.4): Pessoas com (1) elevada racionalidade/elevada experiencialidade, (2) elevada racionalidade/baixa experiencialidade, (3) baixa racionalidade/elevada experiencialidade, e (4) baixa racionalidade/baixa experiencialidade (Epstein, 1998, cit. por Shiloh et al., 2002). Os 228 sujeitos foram divididos nos respectivos 4 grupos através da mediana dos “factor scores” da solução bifactorial (ver Anexo B.4), levando a uma distribuição proporcional aos 4 grupos.

3.2 Conflito

A variável dependente (conflito) foi, conforme mencionado anteriormente, medida através de cinco medidas de conflito (ver ponto 2.5.1). Estas cinco medidas demonstram uma fidelidade aceitável ($\alpha = 0,61$) e uma boa validade de conteúdo pelo α de Cronbach descer muito se apagássemos uma delas, com excepção de tempo de resposta, que, caso fosse apagado, não tinha impacto significativo no α de Cronbach (ver Anexo C.1). A análise factorial (método das componentes principais) das cinco medidas de conflito revela que estas medidas estão agrupadas num só factor, o conflito (ver Anexo C.2).

Para além disso, a Tabela 5 mostra as correlações entre as cinco medidas:

⁸ Também foi executada uma análise estatística sem estes itens. Os resultados são, no entanto, iguais aos da análise abaixo descrita.

Tabela 5: Correlações entre as cinco medidas de conflito

	Latência de Escolha	Inverso da Confiança na Decisão	Dificuldade da Decisão	Igualdade Preferencial	Igualdade de Importância
Latência de Escolha	1,00	0,14	0,15	0,14	0,12
Inverso da Confiança na Decisão	0,14	1,00	0,44	0,28	0,25
Dificuldade da Decisão	0,15	0,44	1,00	0,29	0,19
Igualdade Preferencial	0,14	0,28	0,29	1,00	0,35
Igualdade de Importância	0,12	0,25	0,19	0,35	1,00

Embora estas correlações não sejam muito elevadas, estão todas correlacionadas positivamente de forma significativa ($p < 0,00$).

Visto que as 5 medidas demonstram fidelidade e unidimensionalidade, foram estimados os factor scores (Anexo C.2) de modo a obter uma medida composta de conflito (variável conflito). Estes valores foram linearmente transformados numa escala de 0 a 1 de modo a obter uma variável mais normalizada.

Esta variável dependente não segue uma distribuição normal (K-S: $p < 0,05$; distribuição mesocúrtica mas assimétrica; ver Anexo C.4), implicando teoricamente o uso de testes não-paramétricos. No entanto, Maroco (2007) aponta que “especialmente para amostras grandes, os testes paramétricos (...) são bastante robustos mesmo quando a distribuição da variável sob estudo não é do tipo normal”. (p. 213).

3.3 Teste de hipóteses

Foi executada uma regressão múltipla (ver Anexo C.5) com variável dependente, o conflito. As variáveis independentes na regressão são várias: Personalidade (racionalidade e experiencialidade, representadas pelo valor estandardizado dos factor scores bifactoriais), tamanho de troca (três níveis), representado por dois contrastes ortonormais (um contraste linear e um quadrático), ganhos ou perdas (dois níveis), representado por um contraste simples, e o jogo de referência (dois níveis) também representado por um contraste simples. Todas as regressões incluem também as interações entre as variáveis independentes.

A Tabela 6 demonstra que 6% da variância total da variável dependente (conflito) pode ser explicado pelas variáveis predictoras (ou seja, independentes), sendo significativo $F(47, 2688)=3,37, p=0,00$.

Tabela 6: Teste do modelo

	Múltiplo R	Múltiplo R ²	R ² ajustado	SS efeito	df efeito	MS efeito	SS erro	df erro	MS erro	F	p
Conflito	0,24	0,06	0,04	4,45	47	0,09	75,61	2688	0,03	3,37	0,00

A regressão múltipla demonstra que o nível de experiencialidade nas pessoas tem um impacto negativo no conflito, $t(2688)=-7,584, p=0,00$ (Anexo C.5). A Figura 9, obtida através de uma ANOVA factorial, demonstra que quanto mais experiencial a pessoa for, menor o nível do conflito.

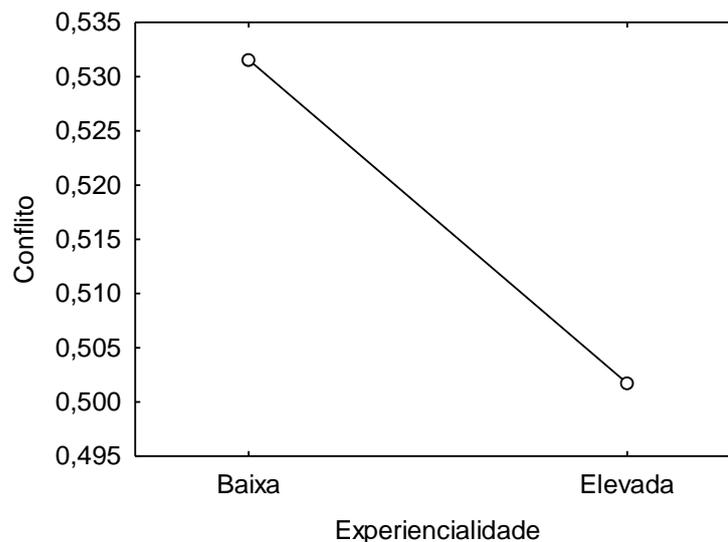


Figura 9: Impacto da experiencialidade no conflito

Também se verifica, no entanto, que este efeito negativo é atenuado pelo nível de racionalidade, $t(2688)=3,493, p=0,00$ (Anexo C.5). Pessoas com elevada racionalidade vão demonstrar uma relação menos negativa entre experiencialidade e conflito do que pessoas com baixa racionalidade (Figura 10, obtida através de uma ANOVA factorial).

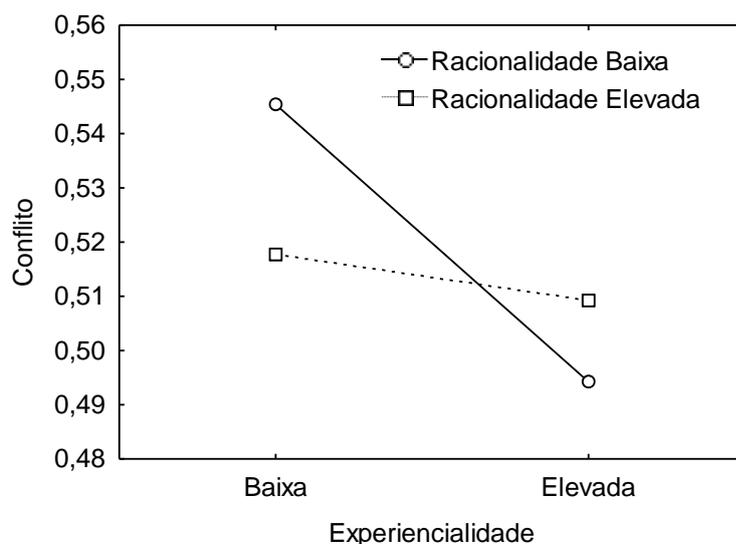


Figura 10: Impacto da interacção entre experiencialidade e racionalidade no conflito

Para além disso, os resultados da regressão múltipla demonstram uma interacção marginalmente significativa entre personalidade e o contraste linear entre os níveis do tamanho de troca, $t(2688)=-1,271$, $p=0,102$, unilateral (Anexo C.5), indicando que a atenuação do efeito negativo do nível de experiencialidade pelo nível de racionalidade se aplica mais a pequenas trocas do que a grande trocas. Para além disso, verifica-se uma interacção marginalmente significativa entre personalidade e o contraste quadrático entre os níveis do tamanho de troca, $t(2688)= 1,258$, $p=0,104$, unilateral (Anexo C.5), o que demonstra que a atenuação do efeito negativo do nível de experiencialidade pelo nível de racionalidade é mais forte para trocas intermédias do que para trocas extremas. A Figura 11 ilustra um resumo dos resultados que dizem respeito às hipóteses.

De acordo com o mencionado na formulação das hipóteses, é suposto que pessoas que possuem tanto uma elevada racionalidade como uma elevada experiencialidade mostrem uma relação em forma de U-invertido entre tamanho de troca e conflito pois a preocupação com sacrifício e a preocupação com argumentação influenciam igualmente esta relação (ver ponto 1.4), o que é demonstrado na Figura 11. Foi também mencionado que uma possível consequência de uma pessoa possuir uma baixa racionalidade e baixa experiencialidade é um conflito final superior aos conflitos finais nas pessoas com baixa racionalidade/elevada experiencialidade, nas pessoas com elevada racionalidade/baixa experiencialidade e nas pessoas com elevada racionalidade/elevada experiencialidade (ver ponto 1.4). Através de um

teste *post-hoc* após uma ANOVA verifica-se que este conflito é significativamente superior aos conflitos finais dos outros grupos (ver Anexo C.6), como demonstrado na Figura 12.

Através da Figura 11 verifica-se que no que diz respeito a pessoas com elevada racionalidade, quanto menos experiencialidade tiverem, menos positiva se torna a relação entre tamanho de troca e conflito final (confirmando a hipótese 3), e que no que diz respeito a pessoas com elevada experiencialidade, quanto menos racionalidade tiverem, menos positiva fica a relação entre tamanho de troca e conflito final (confirmando a hipótese 2). No entanto, não se pode falar de uma confirmação das hipóteses, pois foram construídas duas versões das duas hipóteses. Na primeira versão, as hipóteses seguem a maneira de pensar que a preocupação com sacrifício implica muito raciocínio e contemplar as alternativas, enquanto a preocupação com argumentação, por sua vez, não implica raciocínio e é processada de forma mais automática, intuitiva e rápida (H1 e H2). Na segunda versão, as hipóteses olham para as duas fontes de conflito de forma contrária (H3 e H4). Uma possível confirmação das hipóteses devia dizer respeito a uma das duas versões das hipóteses (H1 e H2, ou H3 e H4), e não parcialmente às duas (H2 e H3).

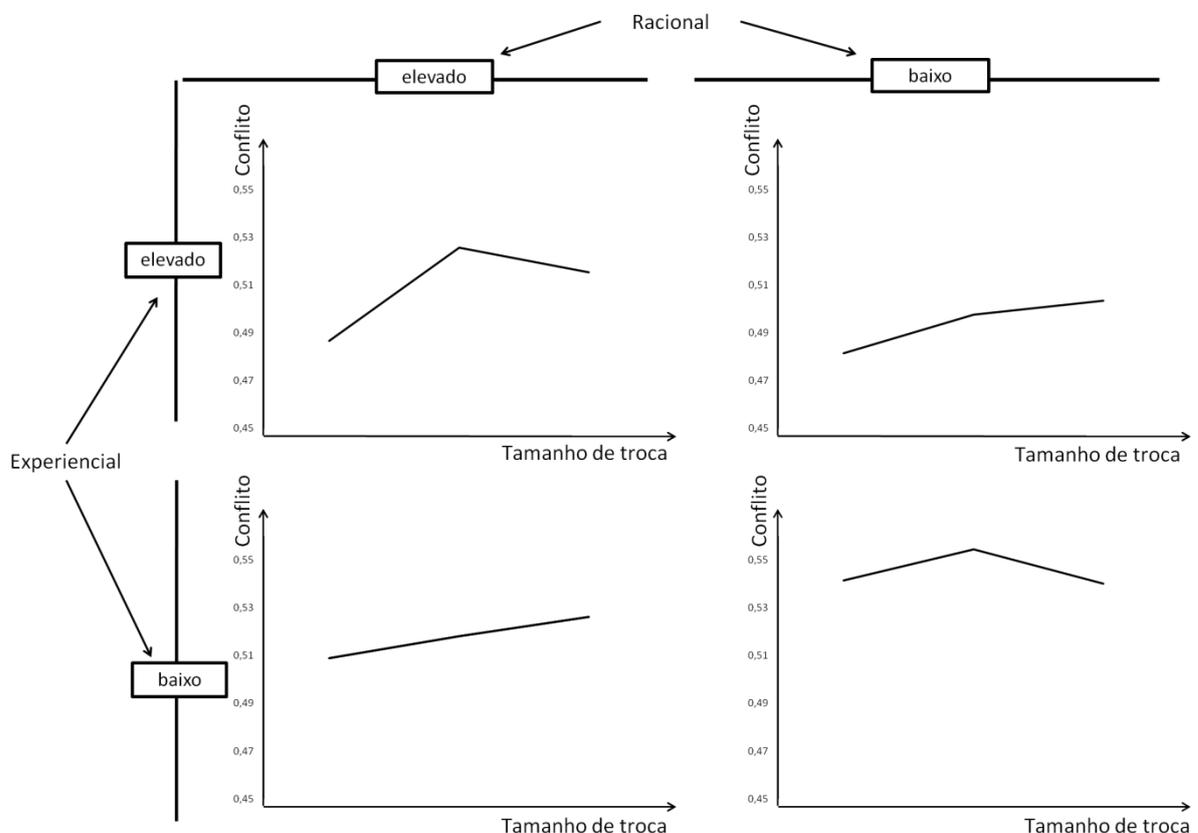


Figura 11: Impacto da personalidade na relação entre tamanho de troca e conflito

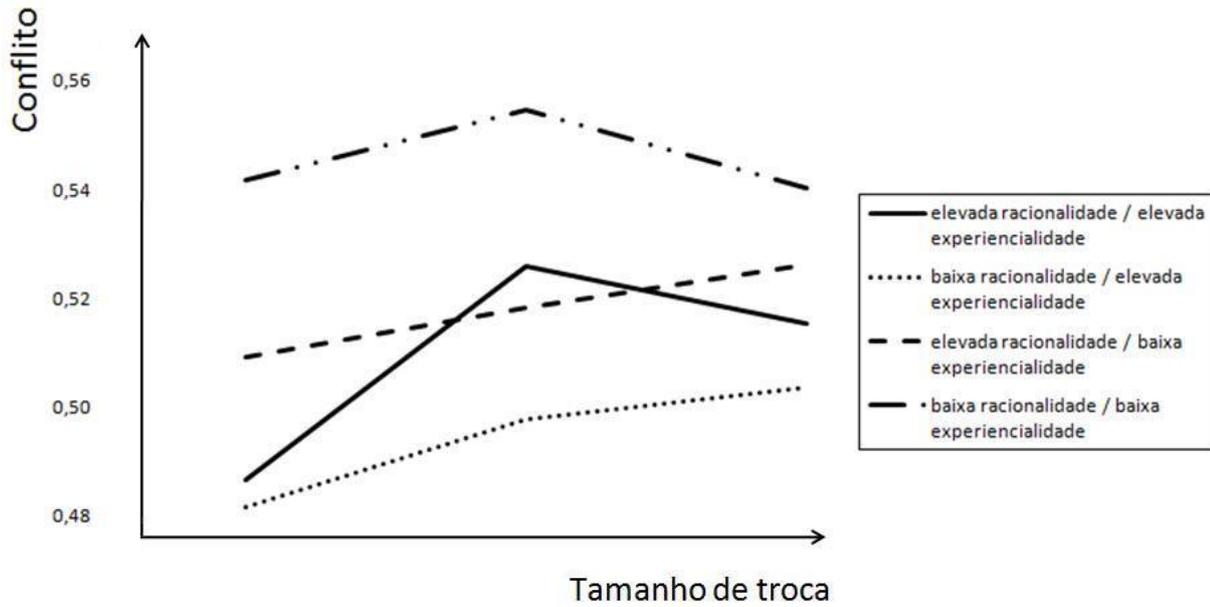


Figura 12: Níveis de conflito final para os 4 grupos

Mais, perdas geram mais conflito decisional do que ganhos, $t(2688)=7,269$, $p=0,00$ (Anexo C.5), o que confirma os resultados de estudos anteriores (Scholten & Rosa, 2009).

Para além disso, verifica-se uma interação (marginalmente significativo) entre o contraste entre ganhos e perdas e o contraste linear entre os níveis do tamanho de troca, $t(2688)=-1,845$, $p=0,065$, confirmando também resultados de estudos anteriores (Scholten & Rosa, 2009). A Figura 13 (obtida através de uma ANOVA factorial) demonstra que a relação entre tamanho de troca e conflito para perdas decresce de forma menos acentuada do que para ganhos.

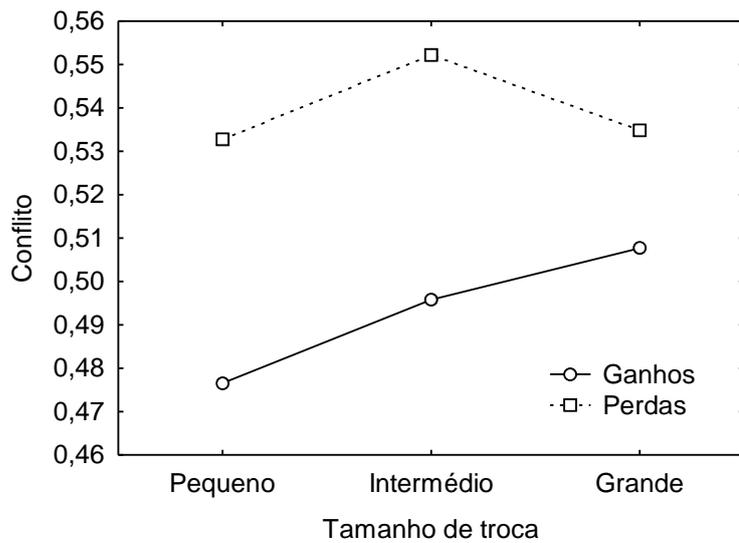


Figura 13: Relação entre conflito e tamanho de troca moderada pela diferença entre ganhos e perdas

Verifica-se também que tanto o contraste quadrático como o contraste linear entre os níveis do tamanho de troca foram significativos. A significância do contraste quadrático, $t(2688)=1,622$, $p=0,052$, unilateral (ver Anexo C.5), indica que existe uma relação em forma de U-invertido entre tamanho de troca e conflito final nos dados, levando então à relação U-invertido (Figura 14, obtida através de uma ANOVA factorial) como declarado pelo modelo da dupla mediação (Scholten & Sherman, 2006; ver ponto 1.2.3.4). A significância do contraste linear ($t(2688)=2,116$, $p=0,034$, ver Anexo C.5) nos diz que esta relação em U-invertido tem tendência para crescer (ficar mais positiva, Figura 14).

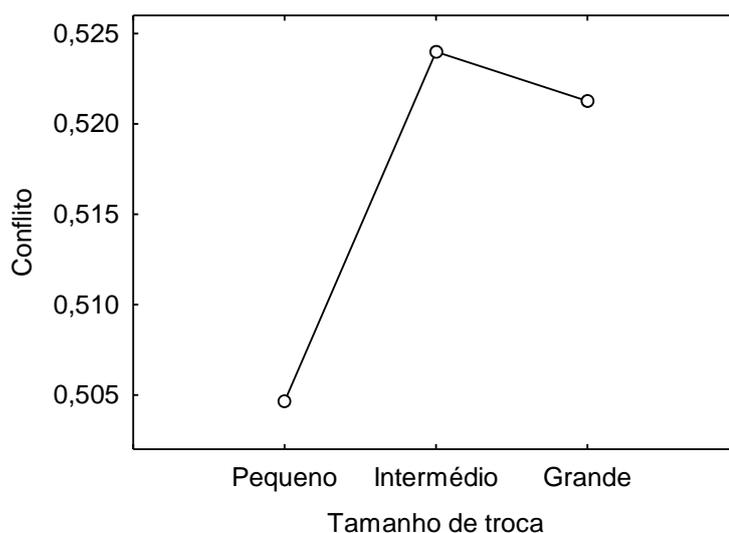


Figura 14: Relação entre tamanho de troca e conflito

Os resultados da regressão múltipla também demonstram uma interacção marginalmente significativa entre o nível de racionalidade e o contraste linear entre os níveis do tamanho de troca, $t(2688)=1,440$, $p=0,075$ (Anexo C.5), indicando que a relação positiva entre tamanho de troca e conflito é mais positiva para pessoas com elevada racionalidade do que para pessoas com baixa racionalidade (Figura 15, obtida através de uma ANOVA factorial). No que diz respeito à experiencialidade, esta interacção marginalmente significativa com o contraste linear entre os níveis do tamanho de troca não foi encontrada, $t(2688)=0,502$, $p=0,308$ (Anexo C.5).

Verifica-se também que a interacção entre racionalidade, o contraste entre ganhos e perdas, e o contraste linear entre os níveis do tamanho de troca é marginalmente significativa, $t(2688)= -1,425$, $p=0,077$ (Anexo C.5), indicando que o efeito da interacção entre o nível de racionalidade e o contraste linear entre os níveis do tamanho de troca (aqui acima descrito) é mais atenuado para perdas do que para ganhos.

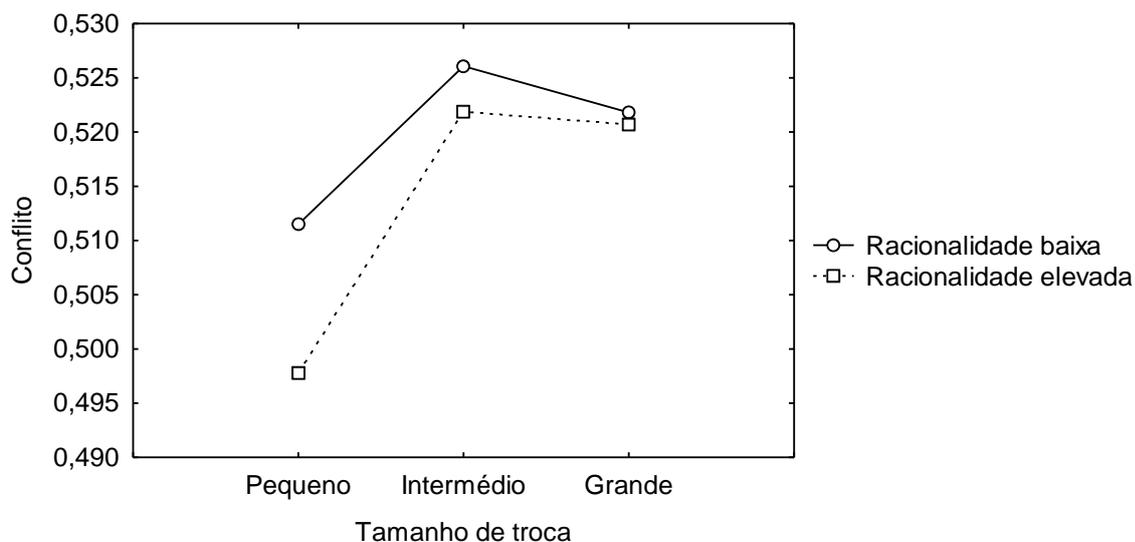


Figura 15: Interacção entre racionalidade e o contraste linear entre os níveis do tamanho de troca

4. DISCUSSÃO

Quando temos que escolher entre várias opções, conflitos aparecem na nossa mente pois nem sempre sabemos logo que opção escolher, antes pelo contrário. O modelo da dupla mediação (Scholten & Sherman, 2006) situa-se no âmbito deste conflito intrapessoal, e sugere que há uma relação entre o tamanho de troca entre os atributos de cada opção e o conflito.

Para além disso, este modelo identifica duas fontes de conflito: (1) Preocupação com sacrifício e (2) preocupação com argumentação (Scholten & Sherman, 2006). A primeira fonte de conflito, preocupação com sacrifício, diz respeito aos sacrifícios envolvidos na escolha de uma opção em vez da outra. A segunda fonte, preocupação com argumentação, tem a ver com os argumentos que podem ser colocados a favor de cada decisão ou escolha.

O conflito extraído das duas fontes tem uma relação oposta com o tamanho de troca. Numa situação com um pequeno tamanho de troca entre os dois atributos, os sacrifícios (ou por outras palavras as consequências da escolha) vão ser triviais e pouco importantes. No entanto, quando existe uma grande troca, as consequências envolvidas na decisão vão ser significativas, levando a um maior conflito. Em relação aos argumentos, diferenças grandes entre os atributos dão uma melhor razão para escolher uma determinada opção do que dão diferenças pequenas. Ou seja, um tamanho de troca grande faz com que uma melhor argumentação possa ser construída o que leva a um conflito menor.

O modelo da dupla mediação assume ainda que as pessoas são aversas ao conflito. Visto que nem sempre conseguem fugir deste, vão dar mais atenção à fonte do conflito que gera, na respectiva situação, menos conflito. A contribuição relativa do conflito gerado por preocupação com sacrifício e do conflito gerado por preocupação com argumentação para o conflito final depende do próprio nível relativo deles. Um nível mais baixo contribui mais, pois faz com que o conflito final fique menor. A consequência é uma relação entre tamanho de troca e conflito em U-invertido.

O modelo da dupla mediação também defende que a relação entre tamanho de troca e conflito é moderada por outras variáveis: A importância diferencial dos atributos, que gera uma relação entre conflito final e tamanho de troca (ligeiramente) positiva, e a necessidade de justificação da escolha, que gera uma relação negativa entre tamanho de troca e conflito final (Scholten & Sherman, 2006).

O presente estudo pretende avaliar se a personalidade, especificamente o modo de processamento de informação, pode ser considerada uma variável moderadora do modelo da dupla mediação, usando a perspectiva dualista da Cognitive-Experiential Self Theory (Epstein, 1973).

A perspectiva dualista de processamento de informação supõe que existem dois modos qualitativamente diferentes no processamento de informação: Um dos dois modos caracteriza-se como automático, baseado em heurísticas, rápido e inconsciente. O outro modo é controlado, baseado em regras, reflectivo, sistemático e consciente (ver e.g. Epstein, 1994; Sloman, 1996; Smith & DeCoster, 2000).

Dentro da perspectiva dualista de processamento de informação existem várias teorias que, à primeira vista, parecem ter uma ligação com a personalidade, como o Reflective-Impulsive Model (Strack & Deutsch, 2004), o Heuristic and Systematic Model (Chaiken, 1980), e o Elaboration Likelihood Model (Petty & Cacioppo, 1981). No entanto, a única teoria nesta perspectiva que foi desenvolvida explicitamente como teoria de personalidade é a CEST (Epstein, 1973). A CEST assume que há dois sistemas pelos quais as pessoas se adaptam ao mundo: O sistema racional que processa informação de forma automática, intuitiva, rápida, eficiente e sem esforço, e o sistema experiencial que é deliberativo, lento, analítico e abstracto que requer (muito) esforço mental (e.g. Epstein, 1994; Denes-Raj & Epstein, 1994; Donovan & Epstein, 1997).

Deste modo, o sistema racional da CEST deverá estar ligado com a fonte de conflito que gera mais raciocínio, enquanto o sistema experiencial da CEST deverá estar ligado com a fonte de conflito que não gera raciocínio, que é mais automático e intuitivo.

Os resultados obtidos neste estudo confirmam parcialmente o que foi previsto. Pessoas com elevada racionalidade e elevada experiencialidade demonstram uma relação entre conflito e tamanho de troca em forma de U-invertido, tal como pessoas com baixa racionalidade e baixa experiencialidade. Como as pessoas destes dois grupos não têm um modo de processamento mais evidente, não estão mais inclinadas para preocupação com sacrifício do que para preocupação com argumentação (o que levava a uma relação mais positiva) e vice versa. Por outras palavras, a preocupação com sacrifício e a preocupação com argumentação influenciam igualmente a relação entre tamanho de troca e conflito, ficando assim em U-invertido.

Para além disso, as pessoas com baixa racionalidade e baixa experiencialidade demonstraram um conflito significativamente superior aos outros tipos de pessoas. A racionalidade e a experiencialidade esgotam os estilos de lidar com situações. Quem não tem uma alta racionalidade nem uma alta experiencialidade, não vai dispor de uma maneira para lidar com o conflito, o que leva a um conflito superior.

As questões em aberto existentes acerca da (definição da) preocupação com sacrifício e da preocupação com argumentação levaram à construção de duas versões das duas hipóteses. Uma versão segue a ideia de que a preocupação com sacrifício implica muito raciocínio e o contemplar de alternativas, enquanto que a preocupação com argumentação não implica raciocínio e que por isso será processada de forma mais automática, intuitiva e rápida. A outra versão olha para as duas fontes de conflito de forma contrária.

Era esperado que os resultados da presente investigação oferecessem uma visão mais clara sobre a definição da preocupação com sacrifício e da preocupação com argumentação. Foi encontrado que pessoas com elevada racionalidade demonstram uma relação mais negativa (ou melhor, menos positiva) entre tamanho de troca e conflito final à medida que são menos experienciais, e que pessoas com elevada experiencialidade demonstram uma relação mais negativa (ou melhor, menos positiva) entre tamanho de troca e conflito final quanto menos racionalidade tiverem. Segundo as hipóteses, a relação devia ficar uma vez mais negativa, e uma vez mais positiva (ver ponto 1.4).

Uma possível explicação é que as pessoas mais racionais consideram e ponderam durante mais tempo, deixando-as mais alertas a possíveis sacrifícios. Esta preocupação com sacrifício leva a uma relação positiva entre tamanho de troca e conflito (ver ponto 1.2.3.2.1). Quanto menos racionalidade tiverem, menos positiva (ou mais negativa) fica esta relação, tal como previsto na hipótese 2. As pessoas, segundo a CEST, constroem automaticamente e implicitamente uma teoria de realidade por terem uma vida o mais gratificante possível a nível emocional (Epstein, 1994). Para além disso, uma suposição fundamental da CEST é que o sistema experiencial é guiado por emoções. Para evitarem conflito, as pessoas mais experienciais possivelmente têm menos dificuldades em encontrar argumentos ou estão satisfeitas mais facilmente com os argumentos encontrados para assim evitarem uma diminuição da gratificação ou satisfação emocional. Por outras palavras, estão mais relaxadas no que diz respeito a uma possível argumentação, gerando menos conflito pela preocupação

com argumentação. Assim, a relação entre tamanho de troca e conflito fica mais positiva, pois o efeito negativo da preocupação com argumentação será atenuado. Pessoas pouco experienciais vão ter uma maior preocupação com argumentação do que pessoas mais experienciais, o que faz com que, tal como foi previsto na hipótese 3, as pessoas pouco experienciais tenham uma relação mais negativa entre tamanho de troca e conflito do que as pessoas mais experienciais, pois o efeito negativo de preocupação com argumentação será acentuado (ver ponto 1.2.3.2.2).

Isso também explica a relação em U-invertido positiva nas pessoas com elevada racionalidade e elevada experiencialidade. Visto que tanto a racionalidade como a experiencialidade levam a uma relação mais positiva entre tamanho de troca e conflito, faz todo o sentido que as pessoas que possuem estas duas características demonstrem uma relação positiva entre tamanho de troca e conflito final.

Para além disso, os resultados demonstram que a experiencialidade tem um impacto negativo no nível do conflito final. Pessoas mais experienciais sentem um menor conflito decisional do que pessoas pouco experienciais. Uma possível explicação encontra-se mais uma vez na CEST. Visto que as pessoas querem uma vida o mais gratificante possível a nível emocional (Epstein, 1994) e visto que o sistema experiencial é guiado por emoções, este resultado não é tão surpreendente. Como o conflito pode levar a uma queda na gratificação emocional da vida das pessoas, o sistema experiencial vai intervir. Assim, pessoas mais experienciais vão esforçar-se mais para aliviar o conflito do que pessoas pouco experienciais, levando assim a um conflito menor, e em termos mais gerais, a uma vida mais gratificante em termos emocionais.

Verificou-se também que este efeito é atenuado pelo nível de racionalidade nas pessoas. Pessoas com elevada racionalidade demonstram uma relação menos negativa entre tamanho de troca e conflito do que pessoas com baixa racionalidade. Conforme foi anteriormente mencionado, uma possível explicação poderá relacionar-se com o facto de as pessoas mais racionais ponderarem mais, o que as faz ficar mais alertas para possíveis sacrifícios. Então se o efeito positivo que a preocupação com sacrifício provoca no conflito é acentuado, a relação entre tamanho de troca e conflito vai tornar-se mais positiva. A relação negativa (inicial) gerada pela experiencialidade fica então mais positiva, ou melhor, menos negativa.

Um indicador das pessoas mais racionais darem mais importância à preocupação com sacrifício encontra-se na interacção marginalmente significativa entre o nível de racionalidade e o contraste linear entre os níveis do tamanho de troca. Pessoas mais racionais demonstram uma relação mais positiva entre tamanho de troca e conflito do que pessoas pouco racionais. Ou seja, para pessoas mais racionais, trocas maiores entre as opções implicam sacrifícios maiores. E estes sacrifícios maiores levam a um maior conflito. Pessoas pouco racionais dão menos importância aos possíveis sacrifícios de uma escolha, levando a uma relação menos positiva.

Voltando às questões em aberto acerca da (definição da) preocupação com sacrifício e da preocupação com argumentação, estes resultados indicam que no que diz respeito à preocupação com sacrifício as pessoas contemplam e ponderam as várias opções, levando em conta os possíveis sacrifícios e pensando bem neles, e que no que diz respeito à preocupação com sacrifício, as pessoas usam o primeiro bom argumento que lhes vem à cabeça sem contemplarem ou raciocinarem, mais na linha da teoria baseada nas razões (Shafir, Simonson, & Tversky, 1993; Simonson, 1989).

Não nos esqueçamos, no entanto, do possível impacto dos factores contextuais no modo de processamento (e.g. Moore, Smith, & Gonzalez, 1997), pois não são só factores individuais que fazem com que um modo de processar seja activado. Epstein (1994) indica que a dominância relativa de um dos dois sistemas é determinada por vários parâmetros, entre outros variáveis situacionais, implicando que determinadas situações ficam logo identificadas como requerendo processamento analítico enquanto outras vão ser tratadas de uma maneira experiencial.

Visto que a experiência decorreu no ISPA, que supostamente é um contexto que gera mais racionalidade nas pessoas, é possível que isso tenha tido impacto no modo de processamento dos participantes. Por outras palavras, existe a possibilidade de que as pessoas mais experienciais tenham usado mais o modo de processamento racional por estarem num contexto racional, e não o modo de processamento experiencial que em circunstâncias normais usam. Pode ser, então, que os participantes mais experienciais estivessem menos preocupados com uma possível argumentação e mais com os possíveis sacrifícios da escolha por se situarem num contexto mais racional, levando assim à relação positiva entre tamanho de troca e conflito final.

Num contexto experiencial, os resultados podem ser contrários aos encontrados neste estudo. Por os participantes se situarem num contexto mais experiencial, vão estar mais preocupados com uma possível argumentação do que com os possíveis sacrifícios, levando a uma relação mais positiva entre tamanho de troca e conflito.

No presente estudo foi demonstrado que a personalidade é uma variável moderadora do modelo da dupla mediação. No entanto, limitar a personalidade a só uma teoria (a CEST) não seria correcto, pois existe uma variação enorme de teorias de personalidade. Uma possível solução para ter resultados mais claros é trabalhar com medidas de personalidade que avaliem a personalidade em mais dimensões. Deveriam ser utilizados, por exemplo, o Myers-Briggs Type Indicator (MBTI, Myers & McCaulley, 1985, cit. por McCrae & Costa, 1989), que é uma das medidas mais usada no mundo empresarial e que consiste em 4 dimensões levando a 16 tipos de pessoas, e o NEO Personality Inventory (NEO-PI, Costa & McCrae, 1985b, cit. por Furnham, 1996), que é a medida mais conhecida e usada no mundo académico, e que consiste na avaliação de 5 dimensões (os famosos Big Five). Uma maior diversificação das dimensões de personalidade pode revelar ou esclarecer a razão por detrás da direcção do impacto moderador da personalidade no modelo da dupla mediação. Para além disso, alargar a relação entre a personalidade e o modelo da dupla mediação com o MBTI e o NEO-PI seria sem dúvida uma mais-valia e vale a pena ser investigado.

Já foi demonstrado o impacto da perspectiva dualista em várias áreas: (entre outros) Decisão, persuasão, memória, comportamento do consumidor, estereotipar, formação de impressões, etc. Na presente investigação foi verificado o impacto da perspectiva dualista de processamento de informação no conflito decisional. Os resultados promissores da presente investigação indicam que esta abordagem dualista merece ser mais investigada no futuro.

Em termos práticos, descobrir a relação entre personalidade e conflito decisional tem importância para a área do marketing e da publicidade. Conhecendo a personalidade do público-alvo, e sabendo qual o impacto da personalidade no conflito decisional faz com que uma empresa consiga posicionar melhor os seus produtos, de forma a aumentar as suas vendas. Se um produto mais lucrativo gerar (muito) menos conflito (no público-alvo) do que um produto menos lucrativo ou um produto da concorrência, é mais provável que seja

escolhido e conseqüentemente comprado. Caso contrário, se o produto mais lucrativo (ou um produto em geral) gerar mais conflito do que um outro produto, é possível ser mais comprado o outro produto. Em termos gerais, se o produto gerar muito conflito, é possível e até provável os possíveis clientes adiares a decisão, ou simplesmente não tomarem a decisão (e.g. Tversky & Shafir, 1992; Dhar, 1997). Conhecer o público-alvo combinado com o saber posicionar o produto pode fazer uma grande diferença em termos de rendimento e (conseqüentemente) de lucro.

Concluindo, para uma empresa é valioso saber em que situações o conflito é elevado. O departamento de marketing da empresa tem de saber evitar as situações de conflito elevado e conseguir posicionar os produtos em condições ou situações de baixo conflito, de modo a gerar o menor conflito possível à volta dos seus produtos levando assim a um aumento de vendas.

É importante mencionar que só participaram estudantes do ISPA nas experiências (pré-teste e experiência final), maioritariamente do sexo feminino, limitando assim a possibilidade de generalização dos resultados pela amostra não ser representativa da população. Futuros estudos deviam tentar fazer uma investigação usando amostras mais representativas, variando mais a idade, o sexo, as habilitações literárias, etc., chegando assim a uma maior relevância e a uma maior possibilidade de generalização.

Por fim, os sujeitos foram atribuídos aos respectivos 4 grupos através da mediana dos “factor scores” da solução bifactorial, distribuindo-os assim igualmente nos vários grupos, o que fez com que cada grupo ficasse com o mesmo número de participantes.

No entanto, outros métodos de distribuição podiam ser usados, entre os quais o score médio dos participantes nas respectivas escalas. O questionário apresentado aos participantes usa uma escala de 1 até 5. Assumindo que um score médio inferior a 3 remete para participantes menos experienciais ou menos racionais, enquanto que um score superior a 3 remete para sujeitos mais experienciais ou mais racionais, um participante com score médio de 2,8 na escala de racionalidade e score médio de 3,2 na escala de experiencialidade devia ser atribuído ao grupo de baixa racionalidade e elevada experiencialidade.

No entanto, como a Tabela 7 indica, é possível um participante com score de 3,4 na escala de experiencialidade ter sido atribuído ao grupo de baixa experiencialidade enquanto

devia pertencer ao grupo de elevada experiencialidade, e isto tudo só pelo simples facto de não haver muitos participantes com score baixo na escala de experiencialidade. Isto obviamente pode ter tido impacto nos resultados. A Tabela 8 indica que na amostra utilizada só há 33 sujeitos com uma (segundo este método) verdadeira baixa experiencialidade e elevada racionalidade e que há somente 42 participantes que são (segundo este método) verdadeiramente pouco racionais e ao mesmo tempo (muito) experienciais, não permitindo alcançar resultados representativos. O uso de uma amostra maior pode resolver este problema, pois leva a uma maior probabilidade de haver sujeitos suficientes em cada grupo para obter resultados representativos.

Para além disso, seria interessante obter uma amostra maior de modo a obter mais sujeitos com uma muito baixa experiencialidade/racionalidade (e.g. score médio inferior a 2) e/ou com uma muito elevada experiencialidade/racionalidade (e.g. score médio superior a 4), para descobrir efeitos mais claros por estes ficarem mais salientes. Como a Tabela 7 indica, no presente estudo houve muito poucos sujeitos nestes grupos extremos. Uma amostra maior, de modo a ter mais sujeitos nos extremos (quer em relação a racionalidade quer a experiencialidade), permite melhor comparar os diferentes níveis de experiencialidade e racionalidade e provavelmente obter efeitos mais marcados...

Tabela 7: Distribuição dos participantes ao longo das escalas de personalidade

	Experiencialidade				Racionalidade			
	Sujeitos	Sujeitos acumul.	%	Acumul %	Sujeitos	Sujeitos acumul.	%	Acumul %
1,0<x≤1,5	0	0	0,00	0,00	0	0	0,00	0,00
1,5<x≤2,0	0	0	0,00	0,00	1	1	0,44	0,44
2,0<x≤2,5	2	2	0,88	0,88	2	3	0,88	1,32
2,5<x≤3,0	41	43	17,98	18,86	80	83	35,09	36,40
3,0<x≤3,5	77	120	33,77	52,63	64	147	28,07	64,47
3,5<x≤4,0	84	204	36,84	89,47	53	200	23,25	87,72
4,0<x≤4,5	19	223	8,33	97,81	22	222	9,65	97,37
4,5<x≤5,0	5	228	2,19	100,00	6	228	2,63	100,00

Tabela 8: Distribuição alternativa dos participantes

		Racionalidade	
		elevada	baixa
Experiencialidade	elevada	N=76	N=42
	baixa	N=33	N=77

5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Borkowski, J. G., Peck, V. A., Reid, M. K., & Kurtz, B. E. (1983). Impulsivity and strategy transfer: Metamemory as mediator. *Child Development, 54*, 459-473.

Cacioppo, J. T., & Petty, R. E. (1982). The need for cognition. *Journal of Personality and Social Psychology, 42*, 116–131.

Chaiken, S., & Maheswaran, D. (1994). Heuristic Processing Can Bias Systematic Processing: Effects of Source Credibility, Argument Ambiguity, and Task Importance on Attitude Judgment. *Journal of Personality and Social Psychology, 66* (3), 460-473.

Chatterjee, S., & Heath, T. H. (1996). Conflict and Loss Aversion in Multiattribute Choice: The Effects of Trade-Off Size and Reference Dependence on Decision Difficulty. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 67* (2), 144–155.

Cohen, L. J. (1979). On the psychology of prediction: Whose is the fallacy? *Cognition, 7*, 385-407.

Danziger, S., Moran, S., & Rafaely, V. (2006). The Influence of Ease of Retrieval on Judgment as a Function of Attention to Subjective Experience. *Journal of Consumer Psychology, 16* (2), 191-195.

Denes-Raj, V., & Epstein, S. (1994). Conflict Between Intuitive and Rational Processing: When People Behave Against Their Better Judgment. *Journal of Personality and Social Psychology, 66* (5), 819-829.

Dhar, R. (1997). Consumer preference for a no-choice option. *Journal of Consumer Research, 24*, 215–231.

Dhar, R. (1996). The Effect of Decision Strategy on Deciding to Defer Choice. *Journal of Behavioral Decision Making, 9*, 265-281.

Donovan, S., & Epstein, S. (1997). The Difficulty of the Linda Conjunction Problem Can Be Attributed to Its Simultaneous Concrete and Unnatural Representation, and Not to Conversational Implicature. *Journal of Experimental Social Psychology, 33*, 1–20.

Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Fort Worth: Harcourt Brace Jovanovich.

Einhorn, H. J., & Hogarth, R. M. (1981). Behavioral decision theory: Processes of judgment and choice. *Annual Review of Psychology, 32*, 53-88.

Epstein, S. (1990). Cognitive-experiential self-theory. In L. Pervin, *Handbook of personality theory and research* (pp. 165–192). New York: Guilford.

Epstein, S. (1994). Integration of the Cognitive and the Psychodynamic Unconscious. *American Psychologist, 49* (8), 709-724.

Epstein, S. (1973). The self-concept revisited, or a theory of a theory. *American Psychologist, 28*, 404-416.

Epstein, S., Lipson, A., Holstein, C., & Huh, E. (1992). Irrational Reactions to Negative Outcomes: Evidence for Two Conceptual Systems. *Journal of Personality and Social Psychology, 62* (2), 328-339.

Epstein, S., Pacini, R., Denes-Raj, V., & Heier, H. (1996). Individual Differences in Intuitive-Experiential and Analytical-Rational Thinking Styles. *Journal of Personality and Social Psychology, 71* (2), 390-405.

Feldman Barrett, L., Tugade, M. M., & Engle, R. W. (2004). Individual Differences in Working Memory Capacity and Dual-Process Theories of the Mind. *Psychological Bulletin, 130* (4), 553–573.

Fischer, G. W., Jia, J., & Luce, M. F. (2000a). Attribute conflict and preference uncertainty: The RandMAU model. *Management Science, 46* (5), 669-684.

Fischer, G. W., Luce, M. F., & Jia, J. (2000b). Attribute conflict and preference uncertainty: Effects on judgment time and error. *Management Science*, *46* (1), 88-103.

Frederick, S. (2005). Cognitive Reflection and Decision Making. *Journal of Economic Perspectives*, *19* (4), 25-42.

Furnham, A. (1996). The big five versus the big four: The relationship between the Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) and NEO-PI five factor model of personality. *Personality and Individual Differences*, *21* (2), 303-307.

Galotti, K. M., Baron, J., & Sabini, J. P. (1986). Individual Differences in Syllogistic Reasoning: Deduction Rules or Mental Models? *Journal of Experimental Psychology: General*, *115* (1), 16-25.

Gerrard, M., Gibbons, F. X., & Houlih, A. E. (2008). A dual-process approach to health risk decision making: The prototype willingness model. *Developmental Review*, *28*, 29–61.

Jepson, C., Krantz, D. H., & Nisbett, R. E. (1993). Inductive reasoning: Competence or skill? In R. E. Nisbett, *Rules for Reasoning* (pp. 70-89). Hillsdale, New Jersey: Lawrence Erlbaum.

Kahneman, D. (2003). A Perspective on Judgment and Choice - Mapping Bounded Rationality. *American Psychologist*, *58* (9), 697–720.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1973). On the psychology of prediction. *Psychological Review*, *80* (4), 237-251.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, *47* (2), 263-291.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1972). Subjective probability: A judgment of representativeness. *Cognitive Psychology*, *3*, 430-454.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1982). The simulation heuristic. In D. Kahneman, P. Slovic, & A. Tversky, *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases* (pp. 201-207). Cambridge: Cambridge University Press.

Kahneman, D., Slovic, P., & Tversky, A. (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. Cambridge: Cambridge University Press.

Kirkpatrick, L. A., & Epstein, S. (1992). Cognitive-Experiential Self-Theory and Subjective Probability: Further Evidence for Two Conceptual Systems. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63 (4), 534-544.

Kokis, J. V., Macpherson, M. E., Toplak, M. E., West, R. F., & Stanovich, K. E. (1992). Heuristic and analytic processing: Age trends and associations with cognitive ability and cognitive styles. *Journal of Experimental Child Psychology*, 83 (1), 26-52.

Lawry, J. A., Welsh, M. C., & Jeffrey, W. E. (1983). Cognitive Tempo and Complex Problem Solving. *Child Development*, 54, 912-920.

Luce, M. F. (1998). Choosing to avoid: Coping with negatively emotionladen consumer decisions. *Journal of Consumer Research*, 24, 409-433.

Marks, A. D., Hine, D. W., Blore, R. L., & Phillips, W. J. (2008). Assessing individual differences in adolescents' preference for rational and experiential cognition. *Personality and Individual Differences*, 44, 42-52.

Maroco, J. (2007). *Análise Estatística com utilização do SPSS* (3 ed.). Lisboa: Edições Sílabo.

McCrae, R. R., & Costa, P. T. (1989). Reinterpreting the Myers-Briggs Type Indicator From the Perspective of the Five-Factor Model of Personality. *Journal of Personality*, 57 (1), 17-40.

McIntosh, M. J. (2005). Personality Typology and Thinking Styles: Their Role in Framing and Prospect Theory. *Advances in Consumer Research*, 32 (1), 253-255.

Medin, D. L., & Ross, B. H. (1992). *Cognitive Psychology*. Orlando: Harcourt Brace Jovanovich, Inc.

Moore, S. R., Smith, R. E., & Gonzalez, R. (1997). and Judgment Heuristics: Contextual and Individual Difference Interactions in Social Judgment. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 76-83.

Nisbett, R. E., Krantz, D. H., Jepson, C., & Kunda, Z. (1983). The Use of Statistical Heuristics in Everyday Inductive Reasoning. *Psychological Review*, 90 (4), 339-363.

Pacini, R., & Epstein, S. (1999). The Relation of Rational and Experiential Information Processing Styles to Personality, Basic Beliefs, and the Ratio-Bios Phenomenon. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76 (6), 971-987.

Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1981). *Attitudes and persuasion: Classic and contemporary approaches*. Colorado: Westview Press.

Roberts, M. J. (1993). Human reasoning: Deduction rules or mental models, or both? *The Quarterly Journal of Experimental Psychology Section A*, 46A (4), 569-589.

Rozenchwajg, P., & Corroyer, D. (2005). Cognitive Processes in the Reflective–Impulsive Cognitive Style. *The Journal of Genetic Psychology*, 166 (4), 451–463.

Russo, J. E., Meloy, M. G., & Medvec, V. H. (1998). Predecisional distortion of product information. *Journal of marketing research*, 35 (4), 438-452.

Schneider, W., & Shiffrin, R. M. (1977). Controlled and Automatic Human Information Processing: I. Detection, Search, and Attention. *Psychological Review*, 1-66.

Scholten, M. (2002). Conflict-mediated choice. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 88, 683–718.

Scholten, M., & Rosa, I. V. (2009). *Conflict in Choice Under Risk: The Contrast Between Gains and Losses*, Manuscrito em preparação.

Scholten, M., & Sherman, S. J. (2006). Tradeoffs and Theory: The Double-Mediation Model. *Journal of Experimental Psychology: General*, 135 (2), 237–261.

Shafir, E., Simonson, I., & Tversky, A. (1993). Reason-based choice. *Cognition*, 49, 11–36.

Shaham, Y., Singer, J. E., & Schaeffer, M. H. (1992). Stability/Instability of Cognitive Strategies Across Tasks Determine Whether Stress Will Affect Judgmental Processes. *Journal of Applied Social Psychology*, 22 (9), 691-713.

Shiloh, S., Salton, E., & Sharabi, D. (2002). Individual differences in rational and intuitive thinking styles as predictors of heuristic responses and framing effects. *Personality and Individual Differences*, 32, 415–429.

Silva, J., & Garcia-Marques, T. (2006). Medindo Necessidade de Cognição e Fé na Intuição: Tradução e adaptação das duas escalas à população portuguesa. *Laboratório de Psicologia*, 4, 29-43.

Simonson, I. (1989). Choice Based on Reasons: The Case of Attraction and Compromise Effects. *Journal of Consumer Research*, 16, 158-174.

Simonson, I., & Tversky, A. (1992). Choice in Context: Tradeoff Contrast and Extremeness Aversion. *Journal of Marketing Research*, 29, 281-295.

Sloman, S. A. (1996). The Empirical Case for Two Systems of Reasoning. *Psychological Bulletin*, 119 (1), 3-22.

Slovic, P. (1975). Choice Between Equally Valued Alternatives. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 1 (3), 280-287.

Smith, E. R., & DeCoster, J. (2000). Dual-process models in social and cognitive psychology: Conceptual integration and links to underlying memory systems. *Personality and Social Psychology Review*, 4 (2), 108-131.

Smith, S., & Levin, I. (1996). Need for cognition and choice framing effects. *Journal of Behavioral Decision Making*, 9, 283–290.

Stanovich, K. E., & West, R. F. (1998). Individual Differences in Rational Thought. *Journal of Experimental Psychology: General*, 127 (2), 161-188.

Stanovich, K. E., & West, R. F. (2000). Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate? *Behavioral and Brain Sciences*, 23, 645–726.

Stanovich, K. E., & West, R. F. (2008). On the Relative Independence of Thinking Biases and Cognitive Ability. *Journal of Personality & Social Psychology*, 94 (4), 672-695.

Strack, F., & Deutsch, R. (2004). Reflective and Impulsive Determinants of Social Behavior. *Personality and Social Psychology Review*, 8 (3), 220-247.

Strack, F., Werth, L., & Deutsch, R. (2006). Reflective and Impulsive Determinants of Consumer Behavior. *Journal of Consumer Psychology*, 16 (3), 205–216.

Trumbo, C. W. (1999). Heuristic-Systematic Information Processing and Risk Judgment. *Risk Analysis*, 19 (3), 391-400.

Tversky, A. (1972). Elimination by aspects: A theory of choice. *Psychological Review*, 79 (4), 281-299.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 4, 207-232.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124-1131.

Tversky, A., & Shafir, E. (1992). Choice under conflict: The Dynamics of Deferred Decision. *Psychological Science*, 3 (6), 358-361.

Tversky, A., & Simonson, I. (1993). Context-dependent Preferences. *Management Science*, 39 (10), 1179-1189.

Tyebjee, T. T. (1979). Response Time, Conflict, and involvement in Brand Choice. *Journal of Consumer Research*, 6, 295-304.

Zelniker, T., Renan, A., Soror, I., & Shavit, Y. (1977). Effect of perceptual processing strategies on problem solving of reflective and impulsive children. *Child Development*, 48, 1436–1442.

6. ANEXOS

A. Pré-teste

1. Introdução

O Rational-Experiential Inventory (REI) foi desenvolvido para medir o nível de racionalidade e de experiencialidade nas pessoas (Epstein, Pacini, Denes-Raj, & Heier, 1996), sendo também desenvolvida uma nova versão que corrigiu algumas limitações desta versão original (Pacini & Epstein, 1999; ver ponto 1.3.2.3.1). Este questionário corrigido consiste de 40 itens (20 itens/afirmações por escala).

Foi levado a cabo um pré-teste para reduzir este questionário. Os autores também já desenvolveram uma versão reduzida (Pacini & Epstein, 1999). Não se trata, no entanto, de meramente uma tradução desta versão reduzida original, mas sim de uma própria versão reduzida com base no questionário inteiro.

2. Instrumento, Contexto e Sujeitos

A versão original foi traduzida e impressa em 6 versões. Cada versão diferenciava-se no que diz respeito à ordem dos itens. Foram preenchidos 66 questionários (cada versão: 11 sujeitos), por alunos do quarto ano de psicologia social e das organizações do ISPA e por alunos do quinto ano do ISPA, durante 1 semana, antes ou depois das suas respectivas aulas, nas próprias salas das aulas. Foram consultados os diversos horários e antes de cada aula foi pedido aos respectivos professores a colaboração de modo a cederem algum tempo no início ou no final da aula para os alunos responderem ao questionário.

A atribuição dos alunos às várias versões do questionário foi aleatória, tomando cuidado no entanto que em cada turma foram distribuídas todas as versões e/ou que cada um recebia uma versão diferente que o seu vizinho.

3. Procedimento

Depois de pedir a participação dos alunos para preencherem o questionário individualmente e em silêncio, eram entregues as várias versões do questionário. Era então pedido para assinalarem a opção que melhor o/a caracterizava para cada afirmação, com uma cruz (X) de acordo com a seguinte escala: (1) Discordo Fortemente; (2) Discordo; (3) Não Concordo, Nem Discordo; (4) Concordo; (5) Concordo Fortemente. Não foi dado limite de

tempo de resposta. Os sujeitos eram também informados que não existiam respostas correctas nem erradas.

4. Resultados

As 6 versões foram codificadas de modo a inserir os seus respectivos dados na base de dados da mesma ordem. Antes disto foram também invertidos os itens que o necessitavam.

Primeiro foram realizadas duas análises factoriais, uma vez com os 20 itens da escala da racionalidade e uma vez com os 20 itens da escala da experiencialidade. Os dois respectivos scree-plots (ver anexo: ponto 7 e ponto 8) sugerem claramente a presença de um factor em cada escala. Para distinguir os “bons” itens dos “maus”, por outras palavras, para descobrir quais os itens para tirar, olhemos primeiro para o line plot da escala da racionalidade (ver anexo: ponto 7). Os 13 itens à esquerda do declínio ou da queda dos pesos factoriais (indicado pelo círculo na figura no ponto 7 – peso factorial superior a 0,4) são considerados os bons itens, enquanto os restantes 7 itens à direita do forte declínio são considerados os maus itens e por isto foi decidido tira-los do questionário.

O Line Plot da escala da experiencialidade (ver anexo: ponto 8) não demonstra um tal forte declínio que divide os itens em bons ou maus. No entanto, é preciso ter o mesmo número de itens em ambas as escalas. Por isso seguimos a indicação da primeira escala e foi então por esta razão decidido para continuarmos com os melhores 13 itens.

Foi também medida a correlação entre as duas escalas ($r=0,16$), demonstrando claramente uma independência entre as duas escalas, tal como a literatura indica (ver ponto 1.3.2.2)

Para além disso foi feita uma análise factorial com os 40 itens, obrigando o Statistica a retirar 2 factores (com rotação, por causa do pressuposto de independência entre os 2 factores). O resultante scree plot (ver anexo: ponto 9) sugere a existência de dois factores, aprovando a decisão de obrigar a retirar só dois factores.

Os resultantes pesos factoriais desta análise factorial (ver anexo: ponto 10) indicam de forma clara quais os itens a manter, e quais não na escala de racionalidade. Os itens com peso factorial inferior a 0,4 são os itens a tirar. Na escala de experiencialidade, no entanto, há mais itens com um peso factorial superior a 0,4. Tal como já foi mencionado acima na parte dos

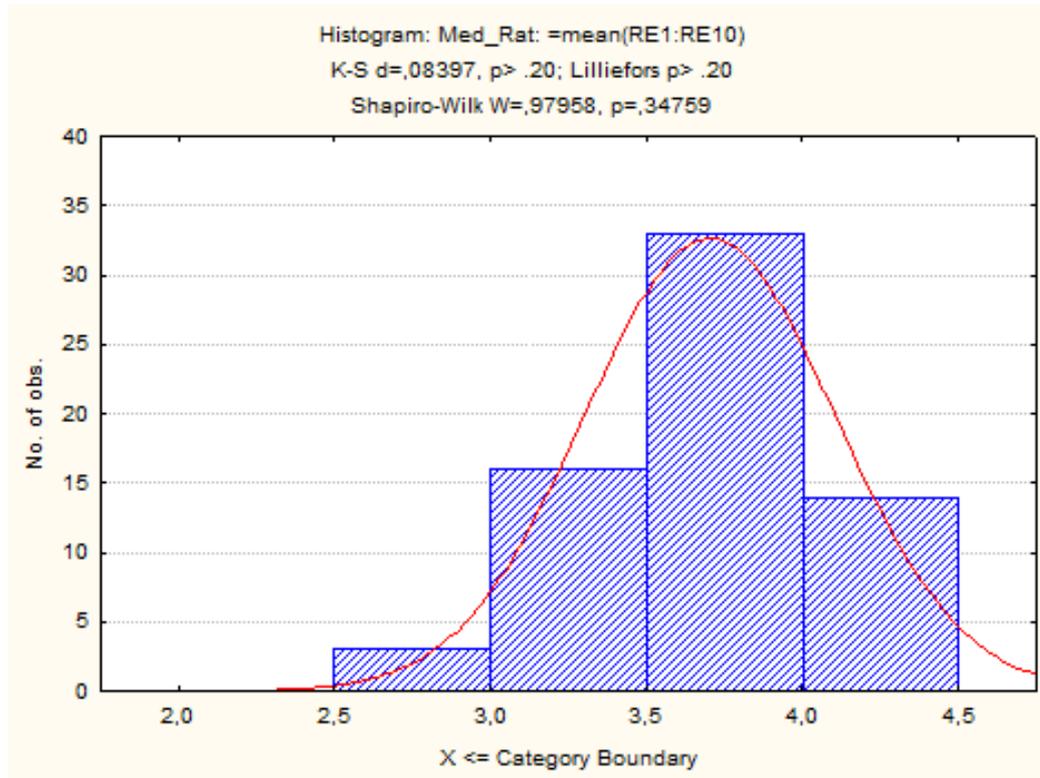
Line Plots, é preciso ter o mesmo número de itens em ambas as escalas. Seguimos então a indicação da escala da racionalidade, tirando por esta razão os 7 piores itens (cujos 3 com peso factorial superior a 0,4) (ver anexo: ponto 10).

Uma análise de fidelidade das duas escalas demonstrou uma boa consistência interna (com respectivos alpha de Cronbach: $\alpha_{\text{rat } 20 \text{ itens}}=0,814$ e $\alpha_{\text{exp } 20 \text{ itens}}=0,894$). No que diz respeito à análise da escala da racionalidade, a coluna “Alpha if deleted” demonstra mais uma vez claramente quais os maus itens (ver anexo: ponto 11). A análise da escala da experiencialidade não dá sugestões tão claras (ver anexo: ponto 13), mas mais uma vez como anteriormente já mencionado é necessário tirar a mesma quantidade de itens nas duas escalas. Depois de tirar os maus itens a consistência interna melhorou em ambas as escalas ($\alpha_{\text{rat } 13 \text{ itens}}=0,864$ e $\alpha_{\text{exp } 13 \text{ itens}}=0,905$, ver anexo: ponto 12 e 14). A análise de fidelidade está, portanto, completamente de acordo com a análise factorial. Por outras palavras, tanto a análise de fidelidade como a análise factorial dão os mesmos resultados no que diz respeito a quais os itens a tirar.

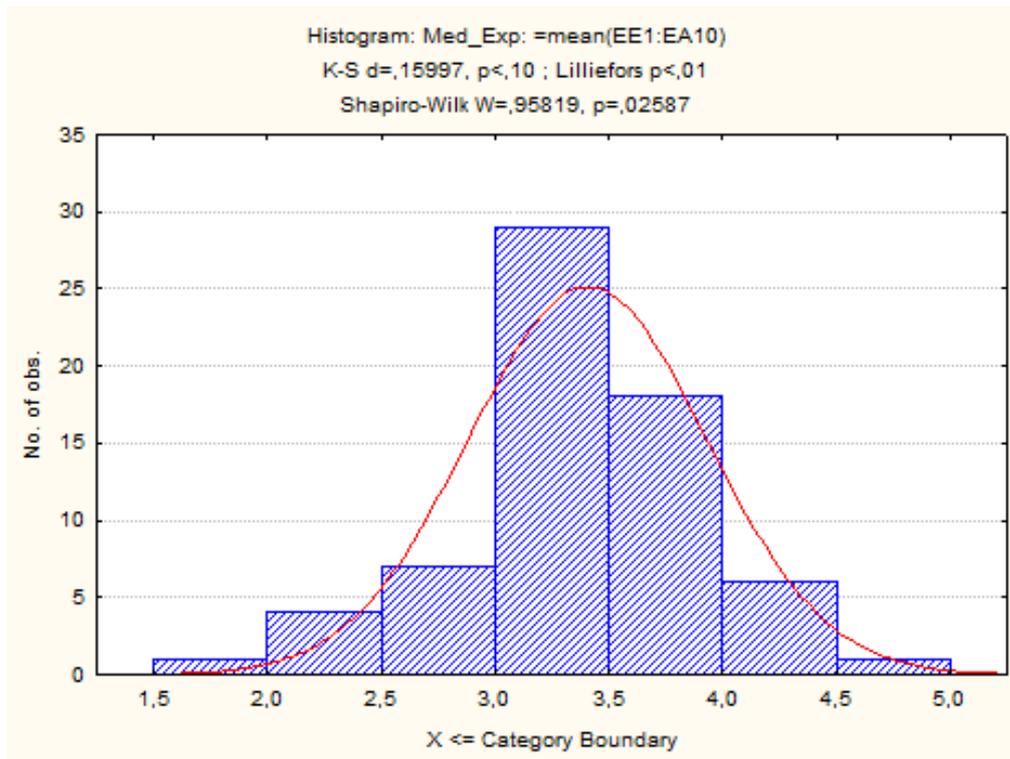
Concluindo, a versão (traduzida) reduzida do questionário original (REI; Pacini e Epstein, 1999) possui boas qualidades métricas. Por isto pode e vai ser usado na experiência final para medir o nível de racionalidade e de experiencialidade dos sujeitos, através de 26 afirmações (13 da escala da racionalidade, e 13 da escala da experiencialidade).

Um exemplo do questionário usado está em anexo (ponto 15).

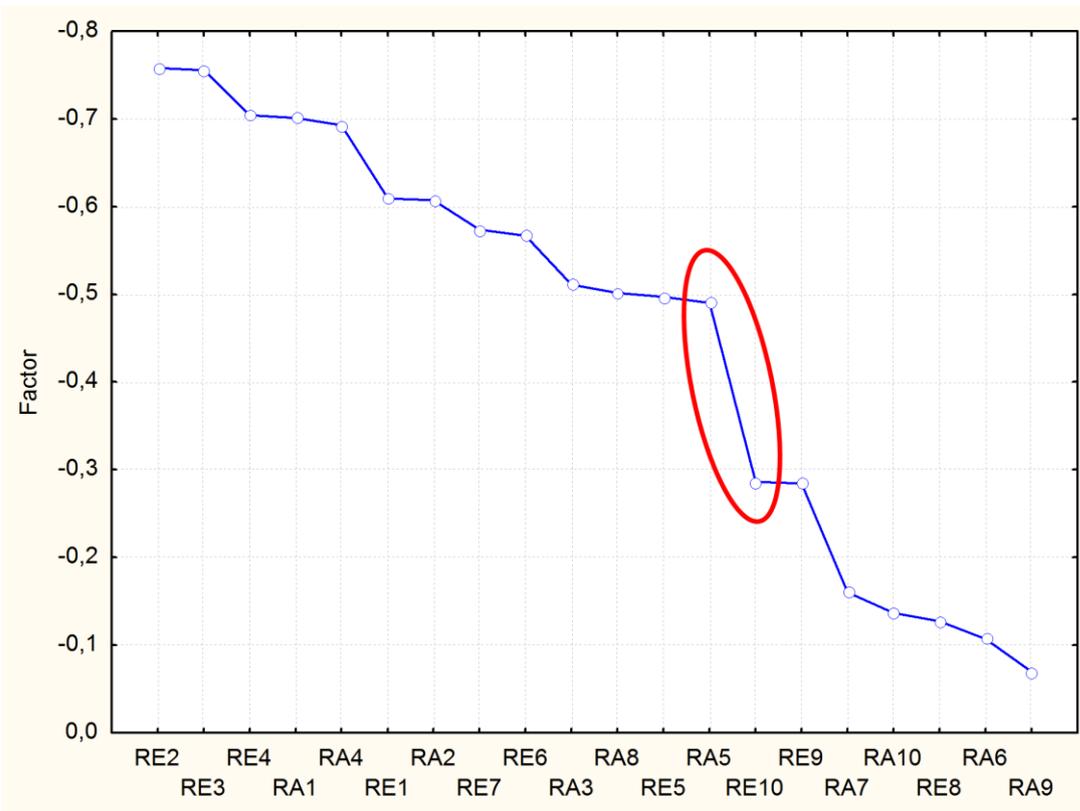
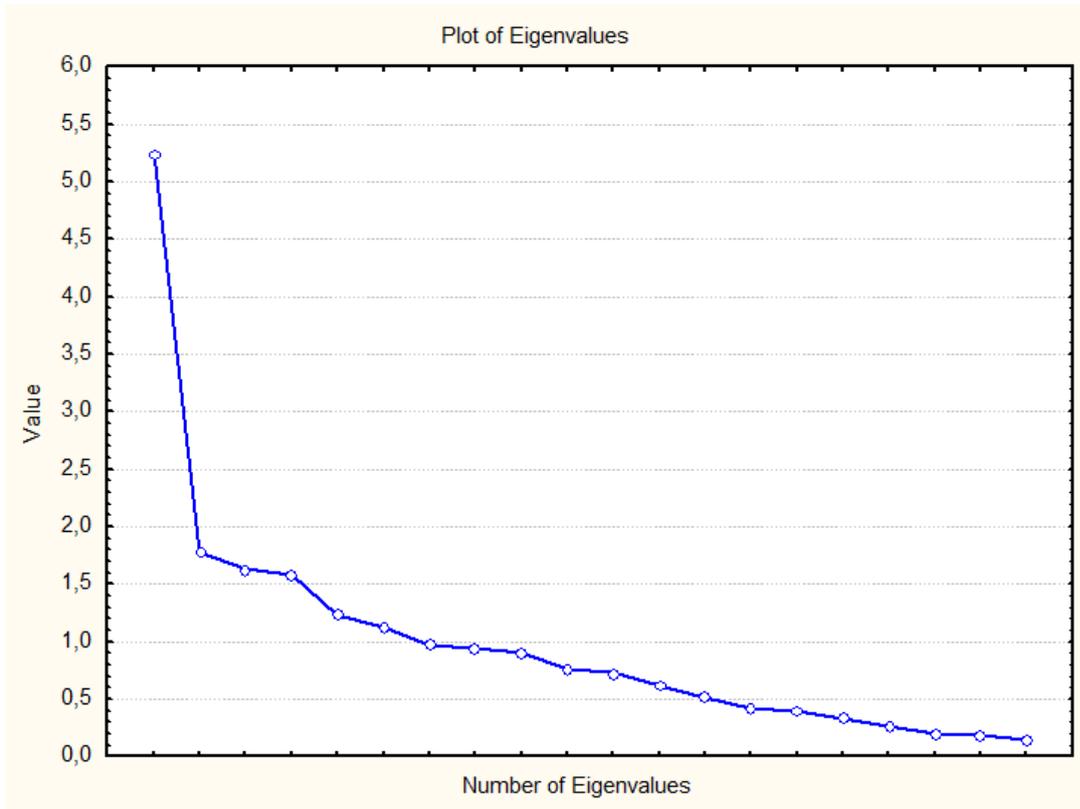
5. Sensibilidade Escala Racional



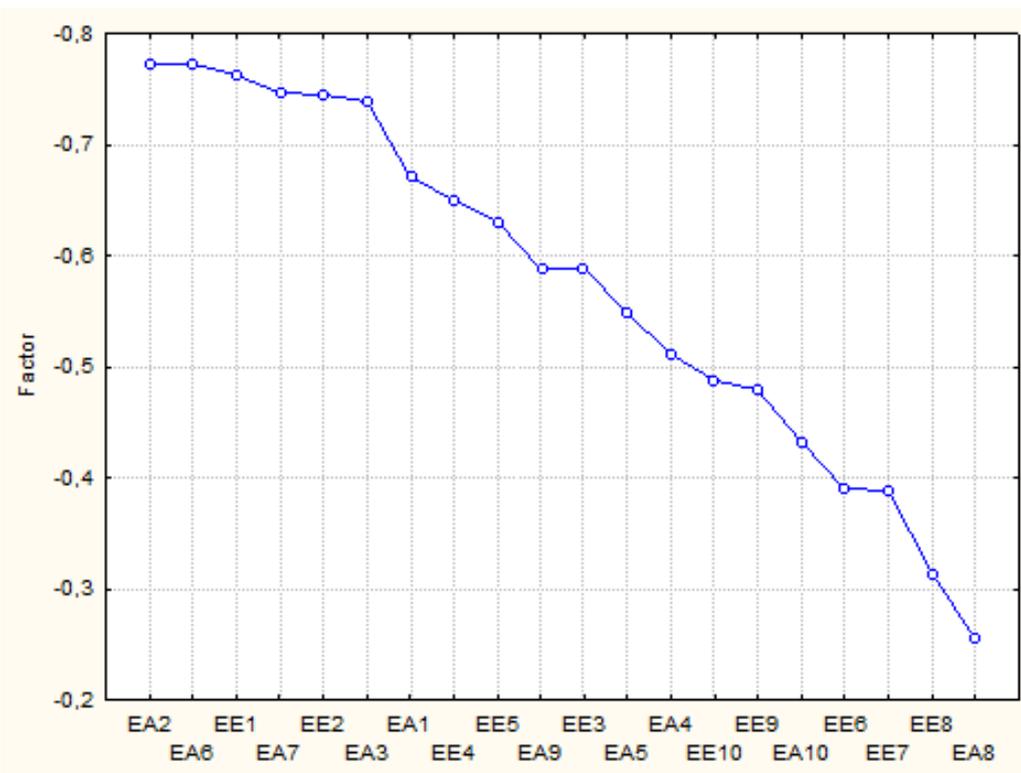
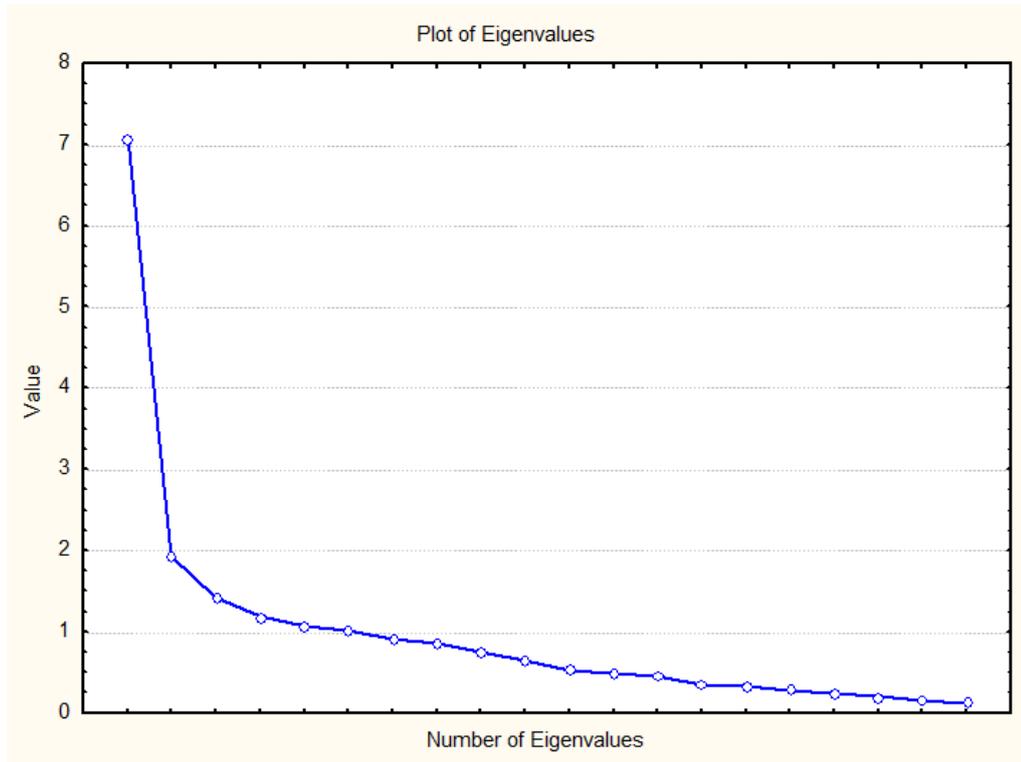
6. Sensibilidade Escala experiencial



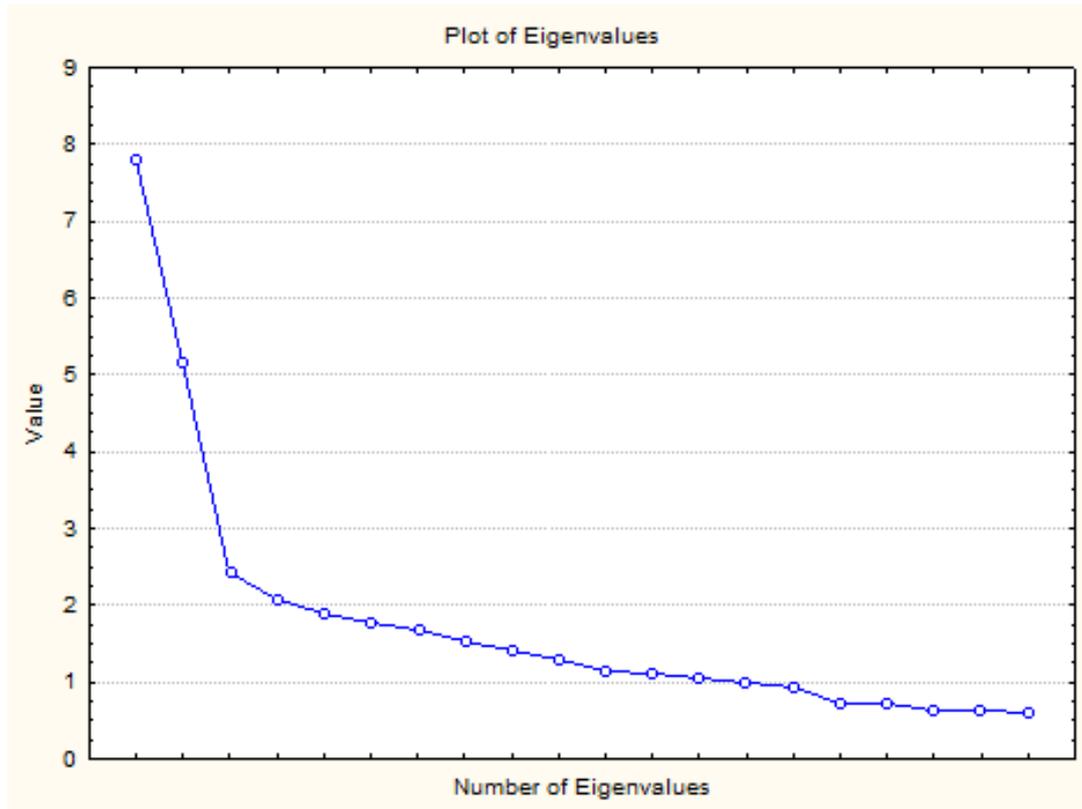
7. Análise Factorial – escala da racionalidade: Scree Plot e Line Plot



8. Análise Factorial – escala da experiencialidade: Scree Plot e Line Plot



9. Análise Factorial – escala da racionalidade e experiencialidade: Scree Plot



10. Análise factorial com 2 factores: Pesos factoriais

	Factor 1 - Experiencialidade	Factor 2 - Racionalidade
RE1	-0,197	0,636
RA1	0,184	0,685
RE2	-0,019	0,745
RA2	-0,050	0,604
RE3	-0,105	0,771
RE4	0,135	0,700
RE5	0,120	0,466
RA3	-0,061	0,542
RA4	0,104	0,694
RE6	0,068	0,578
RE7	0,184	0,547
RA5	0,228	0,449
RA6	0,348	0,033
RA7	-0,010	0,138
RE8	0,113	0,119
RA8	0,013	0,473
RA9	0,288	0,033
RE9	0,036	0,302
RA10	0,016	0,137
RE10	-0,035	0,278
EE1	0,741	0,088
EA1	0,650	0,188
EA2	0,771	0,025
EA3	0,720	0,160
EE2	0,744	0,003
EE3	0,597	0,007
EA4	0,545	-0,228
EA5	0,568	-0,152
EA6	0,761	0,059
EE4	0,634	0,093
EE5	0,614	0,225
EE6	0,354	0,204
EE7	0,394	0,039
EE8	0,307	0,095
EA7	0,722	0,205
EE9	0,474	0,040
EA8	0,211	0,297
EE10	0,509	-0,105
EA9	0,603	-0,109
EA10	0,461	-0,006

11. Escala da Racionalidade: Consistência interna antes de tirar itens

Summary for scale: Mean=74,0851 Std.Dv.=8,05756 Valid N:66 (Preteste.STA)

Cronbach alpha: ,814914 Standardized alpha: ,814079

Average inter-item corr.: ,186427

	Case	Mean if deleted	Var. if deleted	StDv. if deleted	Itm-Totl Correl.	Alpha if deleted
RE1	1	70,14662	57,30858	7,570243	0,471104	0,802361
RA1	2	70,40327	56,56355	7,520874	0,593001	0,796923
RE2	3	69,96201	55,75503	7,466929	0,642519	0,793946
RA2	4	70,41841	57,23478	7,565367	0,512727	0,800613
RE3	5	70,13123	55,00216	7,416344	0,627283	0,793228
RE4	6	70,63054	55,27008	7,434385	0,581483	0,795513
RE5	7	69,97902	58,66792	7,659499	0,377918	0,807274
RA3	8	70,60023	57,98710	7,614926	0,399808	0,806076
RA4	9	70,29720	54,95462	7,413138	0,602162	0,794215
RE6	10	70,82354	56,60728	7,523781	0,464956	0,802275
RE7	11	70,41841	56,72895	7,531862	0,513518	0,800031
RA5	12	70,85781	53,65094	7,324680	0,451421	0,804725
RA6	13	71,13054	62,05178	7,877295	0,131915	0,817877
RA7	14	70,50932	61,87818	7,866269	0,136620	0,818052
RE8	15	70,74662	61,42410	7,837353	0,099240	0,824220
RA8	16	69,93356	58,51500	7,649509	0,459638	0,803954
RA9	17	70,49417	62,47636	7,904199	0,061877	0,822843
RE9	18	69,99417	61,11145	7,817381	0,171110	0,817515
RA10	19	70,19114	61,65094	7,851811	0,136956	0,818768
RE10	20	69,94872	60,53193	7,780227	0,271135	0,812149

12. Escala da Racionalidade: Consistência interna depois de tirar itens

Summary for scale: Mean=48,5042 Std.Dv.=6,98123 Valid N:66 (Preteste.STA)

Cronbach alpha: ,856250 Standardized alpha: ,863652

Average inter-item corr.: ,334133

	Mean if deleted	Var. if deleted	StDv. if deleted	Itm-Totl Correl.	Alpha if deleted
RE1	44,56573	41,75000	6,461424	0,516360	0,846125
RA1	44,82238	41,20384	6,419022	0,635318	0,839897
RE2	44,38112	40,47242	6,361794	0,688444	0,836463
RA2	44,83753	41,95328	6,477135	0,533967	0,845307
RE3	44,55035	39,81266	6,309727	0,669417	0,836334
RE4	45,04965	40,20472	6,340719	0,605657	0,840256
RE5	44,39814	42,94681	6,553381	0,420692	0,851601
RA3	45,01935	42,52289	6,520958	0,424183	0,851636
RA4	44,71632	40,10806	6,333092	0,610186	0,839927
RE6	45,24266	41,35216	6,430564	0,486348	0,848087
RE7	44,83753	42,06330	6,485623	0,479385	0,848307
RA5	45,27692	39,89017	6,315866	0,390757	0,861992
RA8	44,35268	43,77138	6,615994	0,402403	0,852418

13. Escala da Experiencialidade: Consistência interna antes de tirar itens

Summary for scale: Mean=68,1818 Std.Dv.=10,4806 Valid N:66 (Preteste.STA)

Cronbach alpha: ,888456 Standardized alpha: ,893833

Average inter-item corr.: ,305054

	Case	Mean if deleted	Var. if deleted	StDv. if deleted	ltn-Totl Correl.	Alpha if deleted
EE1	1	64,45454	96,2479	9,81060	0,711369	0,877676
EA1	2	64,53030	97,0673	9,85227	0,597003	0,880478
EA2	3	64,77273	94,8726	9,74026	0,724335	0,876591
EA3	4	64,53030	98,3703	9,91818	0,663828	0,879871
EE2	5	64,66666	95,4950	9,77215	0,682144	0,877847
EE3	6	64,80303	97,7946	9,88911	0,526032	0,882523
EA4	7	64,50000	98,9167	9,94569	0,439027	0,885260
EA5	8	64,57576	98,5776	9,92863	0,469766	0,884259
EA6	9	64,78788	94,7429	9,73360	0,718399	0,876651
EE4	10	64,84849	96,6437	9,83075	0,586045	0,880651
EE5	11	64,09091	100,5372	10,02682	0,558680	0,882778
EE6	12	64,75758	100,7594	10,03790	0,325860	0,888979
EE7	13	65,39394	99,7842	9,98920	0,334875	0,889420
EE8	14	64,81818	102,4518	10,12185	0,277447	0,889724
EA7	15	64,87878	93,4399	9,66643	0,687363	0,876926
EE9	16	65,25758	98,9488	9,94730	0,419144	0,886011
EA8	17	64,63636	103,2617	10,16178	0,201078	0,892743
EE10	18	65,21212	99,7429	9,98714	0,441991	0,885007
EA9	19	64,89394	96,7009	9,83366	0,525535	0,882551
EA10	20	65,04546	99,7404	9,98701	0,380585	0,887221

14. Escala da Experiencialidade: Consistência interna depois de tirar itens

Summary for scale: Mean=46,0303 Std.Dv.=7,89736 Valid N:66 (Preteste.STA)

Cronbach alpha: ,901496 Standardized alpha: ,904776

Average inter-item corr.: ,428854

	Mean if deleted	Var. if deleted	StDv. if deleted	Itm-Totl Correl.	Alpha if deleted
EE1	42,30303	52,75666	7,263378	0,682728	0,891220
EA1	42,37879	52,93228	7,275457	0,603527	0,894347
EA2	42,62121	51,87167	7,202199	0,685789	0,890637
EA3	42,37879	53,59894	7,321130	0,707605	0,891241
EE2	42,51515	51,88614	7,203203	0,680469	0,890862
EE3	42,65152	53,22704	7,295687	0,549526	0,896848
EA4	42,34848	53,49977	7,314354	0,501231	0,899316
EA5	42,42424	53,12305	7,288556	0,544505	0,897161
EA6	42,63636	51,71626	7,191401	0,685071	0,890612
EE4	42,69697	53,12029	7,288367	0,551163	0,896811
EE5	41,93939	55,51148	7,450603	0,571847	0,896474
EA7	42,72727	50,50138	7,106432	0,674071	0,891090
EA9	42,74242	52,22153	7,226447	0,559432	0,896909

Questionário

Com o presente questionário pretendemos compreender o modo de pensamento das pessoas. O questionário é composto por um conjunto de afirmações e a sua tarefa é assinalar com uma cruz (X) a resposta com que mais se identifica.

Não há respostas certas nem erradas, gostaríamos unicamente que nos respondesse de acordo com as suas características pessoais.

O questionário é anónimo. Asseguramos a total confidencialidade das suas respostas.

Muito Obrigado Pela Sua Colaboração

Para cada afirmação assinale a opção que melhor o(a) caracteriza de acordo com a seguinte escala: (1) Discordo Fortemente; (2) Discordo; (3) Não Concordo, Nem Discordo; (4) Concordo; (5) Concordo Fortemente.

	Discordo Fortemente				Concordo Fortemente
1. Tento evitar situações em que é necessário pensar em profundidade sobre algo.	1	2	3	4	5
2. Não sou assim tão bom a solucionar problemas complicados.	1	2	3	4	5
3. Gosto de desafios intelectuais.	1	2	3	4	5
4. Não sou muito bom a resolver problemas que requerem uma análise lógica cuidadosa.	1	2	3	4	5
5. Não gosto de ter que pensar muito.	1	2	3	4	5
6. Gosto de resolver problemas em que é necessário pensar muito.	1	2	3	4	5
7. Pensar não é a minha ideia de uma actividade que me dê prazer.	1	2	3	4	5
8. Não sou um pensador muito analítico.	1	2	3	4	5
9. Raciocinar cuidadosamente sobre algo não é um dos meus pontos fortes.	1	2	3	4	5
10. Prefiro problemas complexos a problemas simples.	1	2	3	4	5
11. Pensar muito e durante muito tempo sobre algo dá-me pouca satisfação.	1	2	3	4	5
12. Não raciocino bem sob pressão.	1	2	3	4	5
13. Sou muito melhor do que a maioria das pessoas a solucionar coisas logicamente.	1	2	3	4	5
14. Tenho uma mente lógica.	1	2	3	4	5

Para cada afirmação assinale a opção que melhor o(a) caracteriza de acordo com a seguinte escala: (1) Discordo Fortemente; (2) Discordo; (3) Não Concordo, Nem Discordo; (4) Concordo; (5) Concordo Fortemente.

	Discordo Fortemente	1	2	3	4	5	Concordo Fortemente
15. Dá-me prazer pensar de modo abstracto.	1	2	3	4	5		
16. Não tenho problema em pensar nas coisas cuidadosamente.	1	2	3	4	5		
17. Utilizar a lógica geralmente funciona bem para resolver problemas da minha vida.	1	2	3	4	5		
18. Saber as respostas sem ter que compreender o raciocínio subjacente é suficiente para mim.	1	2	3	4	5		
19. Geralmente tenho razões claras e compreensíveis para as minhas decisões.	1	2	3	4	5		
20. Aprender novas maneiras de pensar seria muito apelativo para mim.	1	2	3	4	5		
21. Gosto de contar com as minhas impressões intuitivas.	1	2	3	4	5		
22. Não tenho um sentido de intuição muito bom.	1	2	3	4	5		
23. Utilizar os meus instintos geralmente funciona bem para resolver problemas da minha vida.	1	2	3	4	5		
24. Acredito poder confiar nos meus palpites.	1	2	3	4	5		
25. A intuição pode ser um modo muito útil para resolver os problemas.	1	2	3	4	5		
26. Frequentemente sigo os meus instintos quando tenho de decidir como agir.	1	2	3	4	5		
27. Confio nas minhas primeiras impressões sobre as pessoas.	1	2	3	4	5		
28. Quanto a confiar nas pessoas, geralmente conto com os meus instintos.	1	2	3	4	5		

Para cada afirmação assinale a opção que melhor o(a) caracteriza de acordo com a seguinte escala: (1) Discordo Fortemente; (2) Discordo;

(3) Não Concordo, Nem Discordo; (4) Concordo; (5) Concordo Fortemente.

	Discordo Fortemente	1	2	3	4	5	Concordo Fortemente
29. Se contasse com os meus instintos cometeria erros frequentemente.	1	2	3	4	5		
30. Não gosto de situações em que tenho que contar com a intuição.	1	2	3	4	5		
31. Penso que existem alturas em que devemos contar com a intuição.	1	2	3	4	5		
32. Penso que é disparatado tomar decisões importantes com base nos sentimentos.	1	2	3	4	5		
33. Penso que não é boa ideia tomar decisões importantes baseadas na intuição.	1	2	3	4	5		
34. Geralmente não dependo dos meus sentimentos para me ajudarem a tomar uma decisão.	1	2	3	4	5		
35. Raramente me engano quando sigo meus instintos mais profundos para encontrar uma resposta.	1	2	3	4	5		
36. Não gostaria de depender de uma pessoa que se descreva como intuitivo(a).	1	2	3	4	5		
37. Os meus julgamentos rápidos não são provavelmente tão bons como os da maioria das pessoas.	1	2	3	4	5		
38. Tendo a usar o coração como guia para as minhas acções.	1	2	3	4	5		
39. Geralmente consigo sentir se uma pessoa está certa ou errada mesmo sem poder explicar como sei.	1	2	3	4	5		
40. Desconfio que os meus palpites são tão frequentemente incorrectos como correctos.	1	2	3	4	5		

Obrigado Pela Sua Colaboração

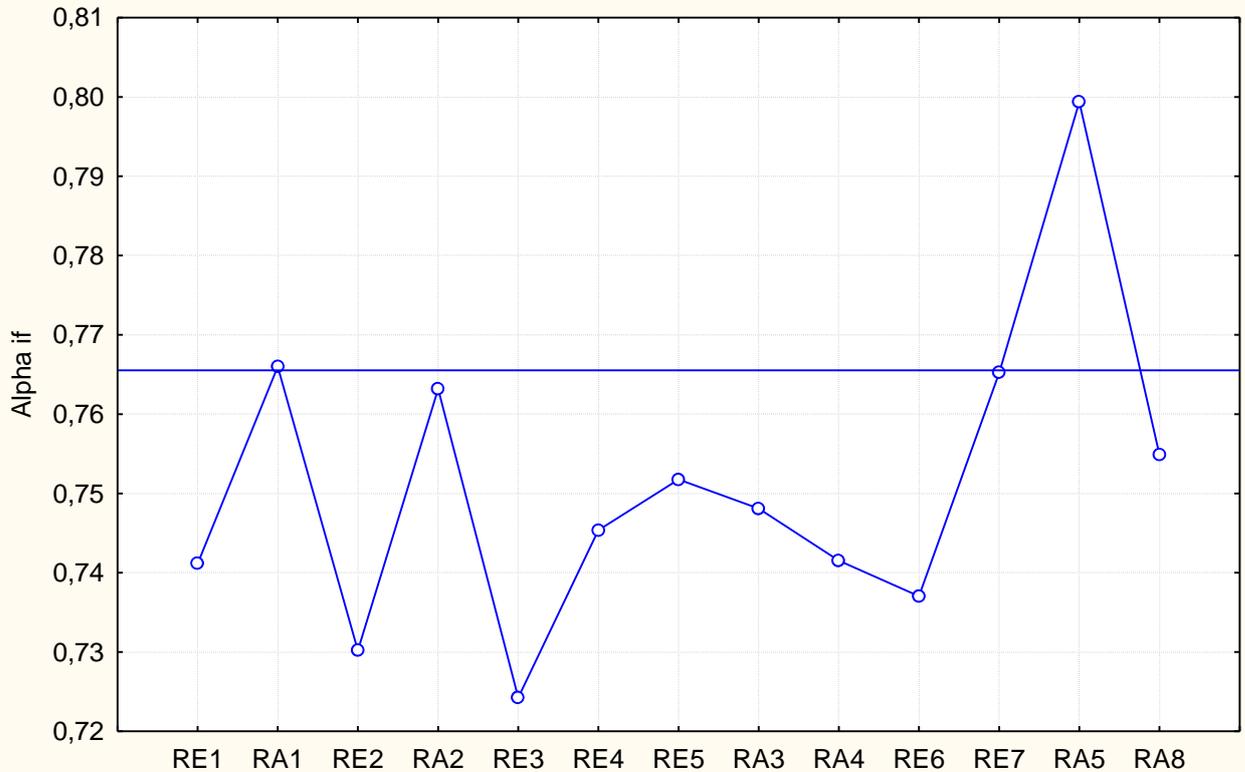
B. Personalidade

1. Escala de racionalidade

Summary for scale: Mean=43,3333 Std.Dv.=7,04584 Valid N:2736 (c2736v96.STA) Cronbach alpha:,767138 Standardized alpha:,765530 Average inter-item corr.:,211513

	Mean if - deleted	Var. if - deleted	StDv. if - deleted	Itm-Totl - Correl.	Alpha if - deleted
RE1	40,13158	40,35110	6,352252	0,489035	0,741142
RA1	39,79386	45,97066	6,780167	0,237176	0,765989
RE2	40,18859	39,50390	6,285213	0,580369	0,730190
RA2	39,76316	45,64566	6,756157	0,270371	0,763175
RE3	40,05263	38,89197	6,236342	0,628831	0,724245
RE4	40,35088	42,51723	6,520524	0,463110	0,745368
RE5	39,67544	43,15782	6,569461	0,397902	0,751760
RA3	40,06141	42,69798	6,534369	0,434312	0,748088
RA4	39,82895	41,84355	6,468659	0,497485	0,741528
RE6	40,59211	41,30292	6,426735	0,540095	0,737040
RE7	39,83333	45,44590	6,741358	0,252787	0,765222
RA5	40,21053	48,80656	6,986169	-0,037077	0,799369
RA8	39,51754	44,23215	6,650725	0,367294	0,754907

Line Plot of Alpha if
 Summary for scale: Mean=43,3333 Std.Dv.=7,04584 Valid N:2736 (c2736v96.STA) in Items analysis.STW
 5v*13c
 Function = ,765530



2. Escala de experiencialidade

Summary for scale: Mean=45,2149 Std.Dv.=6,03844 Valid N:2736 (c2736v96.STA) Cronbach
 alfa: ,786108 Standardized alfa: ,794371 Average inter-item corr.: ,233787

	Mean if - deleted	Var. if - deleted	StDv. if - deleted	Itm-Totl - Correl.	Alpha if - deleted
EE1	41,60526	30,10734	5,487016	0,608189	0,754344
EA1	41,75000	31,73136	5,633060	0,394425	0,774051
EA2	41,57018	31,60472	5,621808	0,421827	0,771496
EA3	41,60965	31,58885	5,620396	0,485519	0,766526
EE2	41,82456	30,93413	5,561846	0,496078	0,764577
EE3	41,74561	31,51424	5,613754	0,452396	0,768842
EA4	42,14912	32,98653	5,743391	0,192247	0,797319
EA5	41,89474	31,91875	5,649668	0,321680	0,782044
EA6	41,77632	30,62979	5,534419	0,511198	0,762878
EE4	41,89035	31,14149	5,580456	0,406830	0,773160
EE5	41,25000	32,41557	5,693467	0,434689	0,771440
EA7	41,84211	32,20314	5,674781	0,370689	0,776107
EA9	41,67105	32,16811	5,671694	0,382418	0,775057

3. Análise factorial: Racionalidade e Experiencialidade

Factor Loadings (Varimax normalized) (c2736v126.STA)
Extraction: Principal components (Marked loadings are >,700000)

	Factor 1	Factor 2
RE1	0,767158	0,003271
RA1	0,051770	0,186576
RE2	0,830263	-0,095850
RA2	0,081470	0,086782
RE3	0,819856	-0,106186
RE4	0,608239	-0,129988
RE5	0,404974	0,130343
RA3	0,486549	0,122654
RA4	0,552666	0,002161
RE6	0,727957	-0,030953
RE7	0,085534	0,020719
RA8	0,493914	0,192477
EE1	0,342292	0,623184
EA1	0,613295	0,213895
EA2	-0,229747	0,701259
EA3	0,098893	0,655165
EE2	0,071149	0,678821
EE3	-0,038262	0,640218
EA5	0,321678	0,201604
EA6	0,153429	0,655247
EE4	0,370644	0,364274
EE5	0,299180	0,493571
EA7	-0,062659	0,565069
EA9	-0,054919	0,539957
Expl.Var	4,739895	3,833133
Prp.Totl	0,197496	0,159714

4. Distribuição dos sujeitos aos 4 grupos

Descriptive Statistics (c2736v126.STA)

	Valid N	Mean	Median
RF ^a	2736	0,0000000000000001	0,031180265926983
EF ^a	2736	-0,0000000000000004	0,047701787661699

^aRF e EF: solução bifactorial (excluindo os itens RA5: "12. Não raciocino bem sob pressão." e EA4 "27. Penso que existem alturas em que devemos contar com a intuição.")

	Baixa racionalidade	Elevada racionalidade
Baixa experiencialidade	N = 57	N = 57
Elevada experiencialidade	N = 57	N = 57

5. Questionário

Questionário

Com o presente questionário pretendemos compreender o modo de pensamento das pessoas. O questionário é composto por um conjunto de afirmações e a sua tarefa é assinalar com uma cruz (X) a resposta com que mais se identifica.

Não há respostas certas nem erradas, gostaríamos unicamente que nos respondesse de acordo com as suas características pessoais.

Asseguramos a total confidencialidade das suas respostas. Apenas para podermos cruzar os dados deste questionário com os dados do questionário posterior, pedimos-lhe para escrever o seu número de aluno:

Muito Obrigado Pela Sua Colaboração

Para cada afirmação assinale a opção que melhor o(a) caracteriza de acordo com a seguinte escala: (1) Discordo Fortemente; (2) Discordo;

(3) Não Concordo, Nem Discordo; (4) Concordo; (5) Concordo Fortemente.

	Discordo Fortemente	1	2	3	4	5	Concordo Fortemente
1. Tento evitar situações em que é necessário pensar em profundidade sobre algo.	1	2	3	4	5		
2. Não sou assim tão bom a solucionar problemas complicados.	1	2	3	4	5		
3. Gosto de desafios intelectuais.	1	2	3	4	5		
4. Não sou muito bom a resolver problemas que requerem uma análise lógica cuidadosa.	1	2	3	4	5		
5. Não gosto de ter que pensar muito.	1	2	3	4	5		
6. Gosto de resolver problemas em que é necessário pensar muito.	1	2	3	4	5		
7. Pensar não é a minha ideia de uma actividade que me dê prazer.	1	2	3	4	5		
8. Não sou um pensador muito analítico.	1	2	3	4	5		
9. Raciocinar cuidadosamente sobre algo não é um dos meus pontos fortes.	1	2	3	4	5		
10. Prefiro problemas complexos a problemas simples.	1	2	3	4	5		
11. Pensar muito e durante muito tempo sobre algo dá-me pouca satisfação.	1	2	3	4	5		
12. Não raciocino bem sob pressão.	1	2	3	4	5		
13. Não tenho problema em pensar nas coisas cuidadosamente.	1	2	3	4	5		
14. Gosto de contar com as minhas impressões intuitivas.	1	2	3	4	5		

Para cada afirmação assinale a opção que melhor o(a) caracteriza de acordo com a seguinte escala: (1) Discordo Fortemente; (2) Discordo; (3) Não Concordo, Nem Discordo; (4) Concordo; (5) Concordo Fortemente.

	Discordo Fortemente	1	2	3	4	5	Concordo Fortemente
15. Não tenho um sentido de intuição muito bom.	1	2	3	4	5		
16. Utilizar os meus instintos geralmente funciona bem para resolver problemas da minha vida.	1	2	3	4	5		
17. Acredito poder confiar nos meus palpites.	1	2	3	4	5		
18. A intuição pode ser um modo muito útil para resolver os problemas.	1	2	3	4	5		
19. Frequentemente sigo os meus instintos quando tenho de decidir como agir.	1	2	3	4	5		
20. Confio nas minhas primeiras impressões sobre as pessoas.	1	2	3	4	5		
21. Quanto a confiar nas pessoas, geralmente conto com os meus instintos.	1	2	3	4	5		
22. Se contasse com os meus instintos cometeria erros frequentemente.	1	2	3	4	5		
23. Não gosto de situações em que tenho que contar com a intuição.	1	2	3	4	5		
24. Penso que existem alturas em que devemos contar com a intuição.	1	2	3	4	5		
25. Raramente me engano quando sigo meus instintos mais profundos para encontrar uma resposta.	1	2	3	4	5		
26. Geralmente consigo sentir se uma pessoa está certa ou errada mesmo sem poder explicar como sei.	1	2	3	4	5		

Obrigado Pela Sua Colaboração

C. Conflito

1. Fidelidade

Summary for scale: Mean=,000000 Std.Dv.=3,11450 Valid N:2736 (13052009-zConflito)
Cronbach alpha:,605677 Standardized alpha:,605677 Average inter-item corr.:,237783

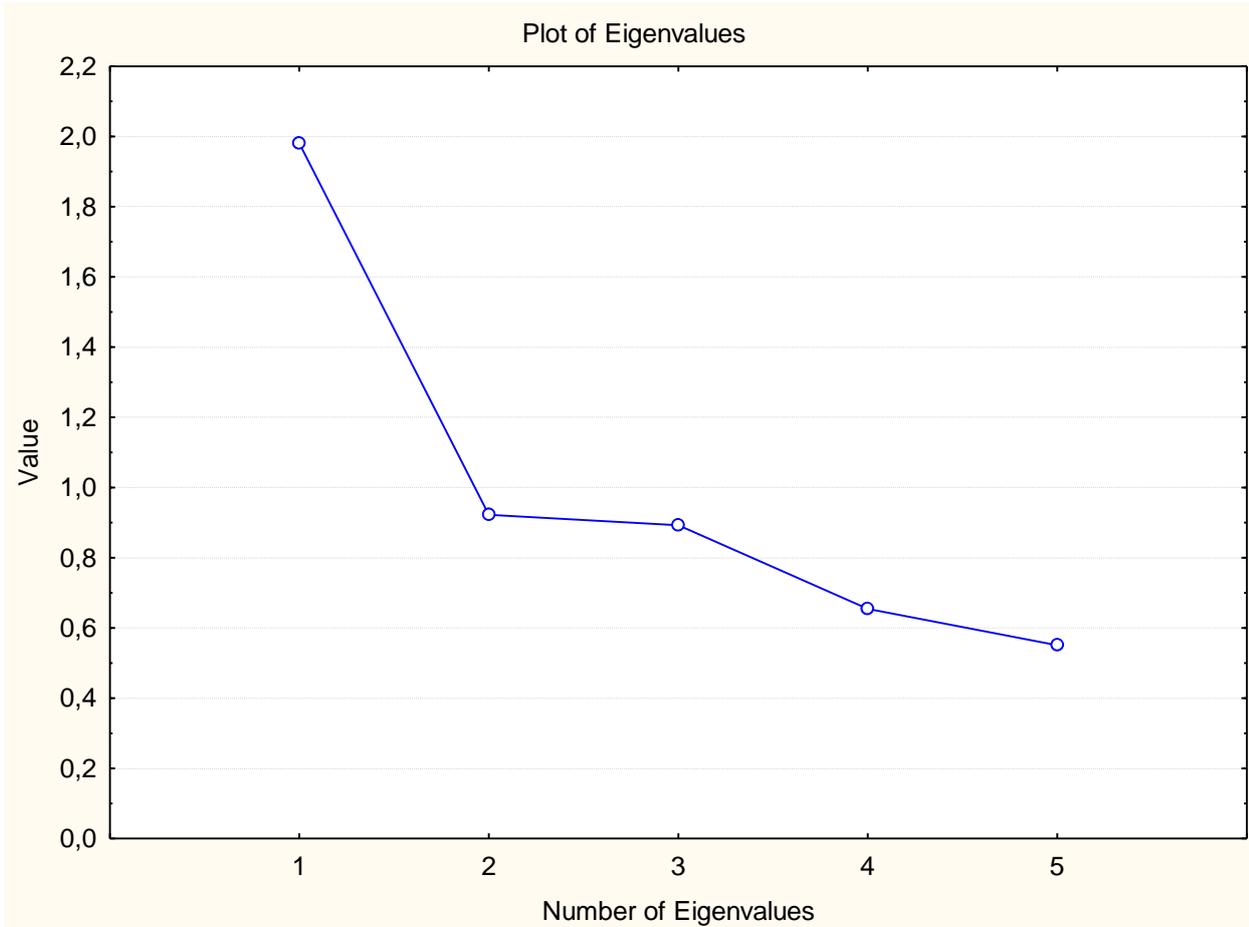
	Mean if - deleted	Var. if - deleted	StDv. if - deleted	Itm-Totl - Correl.	Alpha if - deleted
zLChT^a	0,000000	7,589454	2,754896	0,201036	0,630861
ziCo^b	0,000000	6,476109	2,544820	0,436419	0,510095
zD^c	0,000000	6,565547	2,562332	0,415980	0,521309
zPC^d	0,000000	6,584801	2,566087	0,411619	0,523683
zWC^e	0,000000	6,871916	2,621434	0,348156	0,557511

^aTempo de resposta (standardizado); ^bConfiança na Decisão (standardizada); ^cDificuldade da Decisão (standardizada); ^dIgualdade Preferencial (standardizada); ^eIgualdade de Importância (standardizada)

2. Análise Factorial

Eigenvalues (c2736v96.STA) Extraction: Principal components

	Eigenvalue	% Total - variance	Cumulative - Eigenvalue	Cumulative - %
1	1,980475	39,60950	1,980475	39,6095
2	0,922157	18,44314	2,902632	58,0526
3	0,892719	17,85438	3,795351	75,9070
4	0,654126	13,08251	4,449476	88,9895
5	0,550524	11,01047	5,000000	100,0000



Factor Loadings

	Factor 1
Latência de Escolha	-0,383398
Inverso da Confiança na Decisão	-0,716762
Dificuldade da Decisão	-0,696708
Igualdade Preferencial	-0,680460
Igualdade de Importância	-0,609348
Expl.Var	1,980475
Prp.Totl	0,396095

Factor Scores

	Factor
Latência de Escolha	-0,193589
Inverso da Confiança na Decisão	-0,361914
Dificuldade da Decisão	-0,351788
Igualdade Preferencial	-0,343584
Igualdade de Importância	-0,307678

3. Correlações entre as 5 medidas de conflito

	Means	Std.Dev.	LChT	iCo	D	PC	WC
LChT ^a	3,439079	0,924066	1,000000	0,142101	0,149966	0,140746	0,121120
iCo ^b	3,788012	1,784459	0,142101	1,000000	0,436344	0,279645	0,252720
D ^c	4,395468	1,764375	0,149966	0,436344	1,000000	0,288412	0,191352
PC ^d	0,865465	0,173510	0,140746	0,279645	0,288412	1,000000	0,347641
WC ^e	0,764646	0,197405	0,121120	0,252720	0,191352	0,347641	1,000000

^aLatência de escolha, ^bConfiança na decisão, ^cDificuldade da decisão, ^dIgualdade preferencial, ^eIgualdade de importância

4. Normalidade

Teste de Normalidade

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Conflito	,066	2736	,000	,972	2736	,000

a. Lilliefors Significance Correction

	Assimetria	Erro Padrão Assimetria	Kurtose	Erro Padrão Kurtose
Conflito	-0,590646	0,046804	0,063018	0,093573

5. Teste de hipóteses

	Conf Param.	Conf Erro Padrão	Confl t	Confl p	Confl p/2	-95,00 % CI	+95,00 % CI	Confl Beta (β)	Confl Erro Padrão β	-95,00 % IC	+95,00 % IC
Intercepto	0,517	0,003	161,128	0,000	0,000	0,510	0,523				
R ^a	0,002	0,003	0,602	0,547	0,274	-0,004	0,008	0,011	0,019	-0,025	0,048
E ^b	-0,024	0,003	-7,584	0,000	0,000	-0,031	-0,018	-0,142	0,019	-0,179	-0,105
RE	0,011	0,003	3,493	0,000	0,000	0,005	0,017	0,065	0,019	0,029	0,102
G ^c	0,023	0,003	7,269	0,000	0,000	0,017	0,030	0,136	0,019	0,100	0,173
XY ^d	0,003	0,003	0,985	0,325	0,162	-0,003	0,009	0,018	0,019	-0,018	0,055
RIVR ^e	0,004	0,002	1,622	0,105	0,052	-0,001	0,008	0,030	0,019	-0,006	0,067
VRI ^f	0,008	0,004	2,116	0,034	0,017	0,001	0,016	0,040	0,019	0,003	0,076
XYRIVR	0,001	0,002	0,309	0,758	0,379	-0,004	0,005	0,006	0,019	-0,031	0,043
XYVRI	-0,002	0,004	-0,629	0,529	0,265	-0,010	0,005	-0,012	0,019	-0,049	0,025
GXY	0,001	0,003	0,420	0,674	0,337	-0,005	0,008	0,008	0,019	-0,029	0,045
GRIVR	0,002	0,002	1,081	0,280	0,140	-0,002	0,007	0,020	0,019	-0,016	0,057
GVRI	-0,007	0,004	-1,845	0,065	0,033	-0,015	0,000	-0,035	0,019	-0,071	0,002
GXYRIVR	0,000	0,002	-0,119	0,906	0,453	-0,005	0,004	-0,002	0,019	-0,039	0,035
GXYVRI	0,002	0,004	0,507	0,613	0,306	-0,006	0,010	0,009	0,019	-0,027	0,046
RG	0,004	0,003	1,197	0,231	0,116	-0,002	0,010	0,022	0,019	-0,014	0,059
RXY	0,002	0,003	0,689	0,491	0,246	-0,004	0,008	0,013	0,019	-0,024	0,050
RRIVR	0,002	0,002	0,732	0,464	0,232	-0,003	0,006	0,014	0,019	-0,023	0,050
RVRI	0,006	0,004	1,440	0,150	0,075	-0,002	0,013	0,027	0,019	-0,010	0,064
RXYRIVR	0,001	0,002	0,318	0,750	0,375	-0,004	0,005	0,006	0,019	-0,031	0,043
RXYVRI	0,006	0,004	1,450	0,147	0,074	-0,002	0,013	0,027	0,019	-0,010	0,064
RGXY	0,001	0,003	0,249	0,804	0,402	-0,005	0,007	0,005	0,019	-0,032	0,041
RGRIVR	0,001	0,002	0,354	0,724	0,362	-0,004	0,005	0,007	0,019	-0,030	0,043
RGVRI	-0,006	0,004	-1,425	0,154	0,077	-0,013	0,002	-0,027	0,019	-0,063	0,010
RGXYRIVR	0,000	0,002	-0,049	0,961	0,480	-0,005	0,004	-0,001	0,019	-0,038	0,036
RGXYVRI	0,002	0,004	0,389	0,697	0,349	-0,006	0,009	0,007	0,019	-0,029	0,044
EG	0,002	0,003	0,505	0,614	0,307	-0,005	0,008	0,009	0,019	-0,027	0,046
EXY	0,000	0,003	-0,042	0,967	0,483	-0,006	0,006	-0,001	0,019	-0,038	0,036
ERIVR	0,001	0,002	0,545	0,586	0,293	-0,003	0,006	0,010	0,019	-0,027	0,047
EVRI	0,002	0,004	0,502	0,616	0,308	-0,006	0,010	0,009	0,019	-0,027	0,046
EXYRIVR	0,002	0,002	0,671	0,502	0,251	-0,003	0,006	0,013	0,019	-0,024	0,049
EXYVRI	0,000	0,004	-0,091	0,927	0,464	-0,008	0,007	-0,002	0,019	-0,038	0,035
EGXY	0,003	0,003	0,888	0,375	0,187	-0,003	0,009	0,017	0,019	-0,020	0,053
EGRIVR	-0,001	0,002	-0,221	0,825	0,413	-0,005	0,004	-0,004	0,019	-0,041	0,033
EGVRI	-0,003	0,004	-0,691	0,490	0,245	-0,010	0,005	-0,013	0,019	-0,050	0,024
EGXYRIVR	0,002	0,002	0,793	0,428	0,214	-0,003	0,006	0,015	0,019	-0,022	0,052
EGXYVRI	-0,003	0,004	-0,637	0,524	0,262	-0,010	0,005	-0,012	0,019	-0,049	0,025
REG	0,001	0,003	0,427	0,669	0,335	-0,005	0,008	0,008	0,019	-0,029	0,045
REXY	0,002	0,003	0,551	0,582	0,291	-0,005	0,008	0,010	0,019	-0,026	0,047
RERIVR	0,003	0,002	1,258	0,208	0,104	-0,002	0,007	0,024	0,019	-0,013	0,060
REVRI	-0,005	0,004	-1,271	0,204	0,102	-0,013	0,003	-0,024	0,019	-0,061	0,013
REXYRIVR	0,000	0,002	0,143	0,886	0,443	-0,004	0,005	0,003	0,019	-0,034	0,039
REXYVRI	0,003	0,004	0,654	0,513	0,257	-0,005	0,010	0,012	0,019	-0,024	0,049
REGXY	-0,006	0,003	-1,813	0,070	0,035	-0,012	0,000	-0,034	0,019	-0,071	0,003
REGRIVR	0,001	0,002	0,258	0,796	0,398	-0,004	0,005	0,005	0,019	-0,032	0,042

REGVRI	0,003	0,004	0,684	0,494	0,247	-0,005	0,010	0,013	0,019	-0,024	0,050
REGXYRIV R	-0,001	0,002	-0,423	0,672	0,336	-0,005	0,003	-0,008	0,019	-0,045	0,029
REGXYVRI	-0,003	0,004	-0,857	0,391	0,196	-0,011	0,004	-0,016	0,019	-0,053	0,021

^aRacionalidade, ^bExperiencialidade, ^cPerdas ou ganhos, ^dOpção em que varia o tamanho de troca, ^eTamanho de troca (contraste entre trocas intermédias e trocas pequenas e grandes), ^fTamanho de troca (contraste entre trocas pequenas e trocas grandes).

6. Nível de conflito entre os vários grupos

	SS	Graus de liberdade	MS	F	p
Intercepto	730,2797	1	730,2797	25218,44	0,000000
GRUPO	0,9473	3	0,3158	10,90	0,000000
Erro	79,1137	2732	0,0290		

GRUPO	R+ / E+^a	R- / E+^b	R+ / E-^c	R- / E-^d
R+ / E+^a		0,790595	0,361596	0,000516
R- / E+^b	0,790595		0,051667	0,014226
R+ / E-^c	0,361596	0,051667		0,000008
R- / E-^d	0,000516	0,014226	0,000008	

^aelevada racionalidade / elevada experiencialidade, ^bbaixa racionalidade / elevada experiencialidade, ^celevada racionalidade / baixa experiencialidade, ^dbaixa racionalidade / baixa experiencialidade