UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA
INSTITUTO DE PSICOLOGIA
Programa de Pós-Graduação em Psicologia - Mestrado
Área de Concentração: Psicologia Aplicada

Amanda Almeida Mundim-Masini

Fatores de personalidade e percepção de risco podem predizer o comportamento de risco? Um estudo com universitários

UBERLÂNDIA
2009

Amanda Almeida Mundim-Masini

Fatores de personalidade e percepção de risco podem predizer o comportamento de risco? Um estudo com universitários

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Psicologia – Mestrado, do Instituto de Psicologia da Universidade Federal de Uberlândia, como requisito parcial à obtenção do Título de Mestre em Psicologia Aplicada.

Área de Concentração: Psicologia Aplicada

Orientador(a): Prof. Dr. Ederaldo José Lopes

UBERLÂNDIA
2009

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

M965f Mundim-Masini, Amanda Almeida, 1982-
Fatores de personalidade e percepção de risco podem predizer o comportamento de risco? Um estudo com universitários / Amanda Almeida Mundim-Masini. - 2009.
188 f. : il.

Orientador: Ederaldo José Lopes.
Dissertação (mestrado) – Universidade Federal de Uberlândia, Programa de Pós-Graduação em Psicologia.
Inclui bibliografia.

1. Comportamento humano - Teses. 2. Processo decisório - Teses. 3. Comportamento de risco (Psicologia) - Teses. I. Lopes, Ederaldo José. II. Universidade Federal de Uberlândia. Programa de Pós-Graduação em Psicologia. III. Título.

CDU: 159.9.019.43

Elaborado pelo Sistema de Bibliotecas da UFU / Setor de Catalogação e Classificação

Amanda Almeida Mundim-Masini

Fatores de personalidade e percepção de risco podem predizer o comportamento de risco? Um estudo com universitários

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Psicologia – Mestrado, do Instituto de Psicologia da Universidade Federal de Uberlândia, como requisito parcial à obtenção do Título de Mestre em Psicologia Aplicada.

Área de concentração: Psicologia Aplicada

Orientador: Prof. Dr. Ederaldo José Lopes

Banca Examinadora:

_____

Prof. Dr. Ederaldo José Lopes – UFU
Orientador

_____

Profª. Drª. Marília Ferreira Dela Coleta – UFU
Membro titular

_____

Prof. Dr. José Augusto Dela Coleta – IPG – Uberlândia
Membro titular

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus por ter presenteado os seres humanos com o dom da razão e da emoção.

Aos meus pais Ivete Almeida de Oliveira Mundim e Sebastião Mundim Pedrosa Júnior pela sólida base que me ofereceram e por terem me orientado e traçado comigo esse caminho no qual sou muito feliz. Mãe, devo principalmente a você tudo aquilo que sou hoje e me orgulho de tê-la como minha mãe.

Ao meu esposo Rodrigo Masini de Melo por ser o meu porto seguro e meu exemplo de vida, pelo amor e admiração imensa, maior do que realmente mereço, que me incentiva a crescer cada vez mais. Agradeço a oportunidade de conviver e aprender com essa pessoa maravilhosa que acredita nos meus sonhos e se dispõe a caminhar do meu lado. Este passo na minha vida profissional está sendo dado, principalmente, graças a você, que me impulsionou, apoiou, ajudou, ouviu e "suportou" nos momentos difíceis.

Às minhas "irmãs" e amigas Maria Tereza Almeida Mundim Santos e Maria Eduarda de Oliveira Castro, que representam para mim a alegria e entusiasmo da vida, agradeço o amor, o companheirismo, a admiração e o apoio oferecido em todos os meus projetos. Agradeço por, simplesmente, fazerem parte da minha vida. Tê, tenho muito orgulho e admiração por você. Ao meu cunhado Arnaldo Rodrigues dos Santos Júnior pelo carinho e pela consideração.

À minha sobrinha e afilhada que está chegando e que já é motivo de grande alegria para mim.

À todos da minha família que acreditam em mim e, em especial, à minha querida avó Ivany Almeida de Oliveira, que está do meu lado em todos os momentos da minha vida, me ajudando e ensinando a vivê-los bem. Obrigada por tudo e pelo exemplo dado de como ser feliz.

Ao Prof. Dr. Ederaldo José Lopes por confiar em minha capacidade de realizar este trabalho, pelo apoio e disponibilidade, pelos importantes ensinamentos e pela consideração e respeito às minhas curiosidades e interesses. Obrigada por permitir-me e ajudar-me a dar esse importante passo na minha vida profissional.

Àqueles brilhantes professores que tive durante a graduação que me inspiraram e motivaram a trilhar esse caminho. Em especial, à Prof. Dra. Maria do Carmo Fernandes Martins, pelo exemplo de competência e por todos os ensinamentos que foram muito úteis na realização deste estudo.

À todos os meus amigos e, especialmente, às minhas grandes amigas Marseilly Carvalho de Oliveira Rocha, Jesselyn Nayara Tashima e Camila Pena Fayad. Obrigada por gerarem vários momentos felizes na minha vida e por compartilhá-los comigo.

Dedico este trabalho a todas as pessoas que já foram ou que ainda serão beneficiadas com os frutos dessa grande ciência chamada Psicologia.

SUMÁRIO

1. Introdução..... 13

1.1. Tomada de decisão..... 14

1.2. O construto risco..... 27

1.3. Percepção de risco..... 29

1.4. Comportamento de risco..... 36

1.5. Comportamento de risco e evolução..... 42

1.6. Fatores individuais, percepção de risco e comportamento de risco..... 44

1.7. Os cinco grandes fatores da personalidade..... 47

1.7.1. Extroversão..... 50

1.7.1.1. Comunicação..... 52

1.7.1.2. Altivez..... 52

1.7.1.3. Assertividade..... 53

1.7.1.4. Interações sociais..... 54

1.7.2. Socialização..... 54

1.7.2.1. Amabilidade..... 55

1.7.2.2. Pró-sociabilidade..... 56

1.7.2.3. Confiança nas pessoas..... 57

1.7.3. Neuroticismo..... 58

1.7.3.1. Vulnerabilidade..... 58

1.7.3.2. Desajustamento psicossocial..... 59

1.7.3.3. Ansiedade..... 60

1.7.3.4. Depressão..... 60

1.7.4. Realização..... 61

1.7.4.1. Competência..... 62

1.7.4.2. Ordem..... 62

1.7.4.3. Responsabilidade..... 62

1.7.4.4. Esforço para o êxito..... 62

1.7.4.5. Auto-disciplina..... 63

1.7.4.6. Deliberação..... 63

1.7.5. Abertura para experiências..... 63

1.7.5.1. Fantasia..... 65

1.7.5.2. Estética..... 65

1.7.5.3. Sentimentos..... 65

1.7.5.4. Ações..... 66

1.7.5.5. Idéias..... 66

1.7.5.6. Valores..... 66

1.8. Tomada de decisão sob risco e a heurística afetiva..... 67

2. Objetivos..... 85

3. Método..... 88

3.1. Amostra..... 88

3.1.1. Caracterização da amostra geral de estudantes universitários..... 89

3.2. Instrumentos..... 90

3.2.1. Tradução, adaptação e propriedades psicométricas da Escala de Percepção e Comportamento de Risco..... 90

3.2.2. Bateria Fatorial de Personalidade..... 96

3.3. Procedimentos..... 97

3.4. Análise dos dados..... 97

4. Resultados e Discussões..... 100

4.1. Análises descritivas dos fatores das variáveis Personalidade, Percepção de risco e Comportamento de risco..... 100

4.2. Análise de correlação da amostra geral de estudantes universitários..... 102

4.3. Análises de regressão para a amostra geral de estudantes universitários..... 107

4.3.1. Comportamento de risco legal/ético enquanto variável dependente..... 107

4.3.2. Comportamento de risco social enquanto variável dependente..... 119

4.3.3. Comportamento de risco de saúde/segurança enquanto variável dependente..... 125

4.3.4. Comportamento de risco financeiro enquanto variável dependente..... 135

4.3.5. Percepção de risco legal/ético/financeiro enquanto variável dependente..... 139

4.3.6. Percepção de risco de saúde/segurança enquanto variável dependente..... 143

4.3.7. Percepção de risco social enquanto variável dependente..... 148

4.4. Caracterização e correlações das sub-amostras..... 151

4.4.1. Sub-amostra de alunos da área de Biomédicas..... 151

4.4.1.1. Análise de Correlação dos dados da sub-amostra de estudantes universitários da área de biomédicas..... 154

4.4.2. Sub-amostra de alunos da área de Exatas..... 157

4.4.2.1. Análise de Correlação dos dados da sub-amostra de estudantes universitários de exatas..... 160

4.4.3. Sub-amostra de alunos da área de Humanas..... 162

4.4.3.1. Análise de Correlação dos dados da sub-amostra de estudantes universitários de humanas..... 164

4.5. Análise de diferenças das médias das variáveis Personalidade, Percepção de risco e Comportamento de risco entre os sub-grupos de estudantes das áreas de biomédicas, exatas e humanas..... 167

5. Conclusões..... 170

6. Referências..... 177

Anexo..... 186

RESUMO

O risco é um construto subjetivo que possui diferentes sentidos para diferentes pessoas, assim como a percepção da sua probabilidade de ocorrência. Ele está sujeito às influências de diversos fatores psicológicos, sociais, institucionais e culturais. Apesar de a percepção de risco ser entendida como um processo analítico de informações, há necessidade de considerar também a influência de questões experienciais e do pensamento intuitivo, guiados por processos emocionais e afetivos. Comportamento de risco é qualquer ação que possui pelo menos uma consequência incerta, podendo ser positiva ou negativa. Desse modo, um dos objetivos da teoria da decisão é estudar e proporcionar estratégias de tomada de decisão sob condições de risco e incerteza, para que as pessoas consigam atingir satisfatoriamente seus objetivos e expectativas. Diante disto, o presente estudo tem como objetivo conhecer o impacto da personalidade e da percepção de risco sobre o comportamento de risco, bem como o impacto da personalidade sobre a percepção de risco. A pesquisa contou com uma amostra constituída por 122 estudantes universitários. Para verificar o relacionamento entre as variáveis, foram realizadas análises de correlação e de regressões múltipla e linear simples, além de análise de variância para verificar possíveis diferenças entre as médias das sub-amostras de estudantes de biomédicas, exatas e humanas. Os resultados obtidos apontam os traços de personalidade como melhores preditores do comportamento de risco do que os fatores de percepção de risco. Além disso, a personalidade também prediz consideravelmente a percepção de risco. A resposta afetiva ao risco, investigada neste estudo através dos traços de personalidade, exerce um papel significativo no processo de julgamento. Finalmente, não houve diferença significativa entre as sub-amostras quando comparadas nos fatores de cada uma das variáveis (traços de personalidade, comportamento de risco e percepção de risco), exceto no fator socialização, no qual os estudantes de biomédicas

apresentaram uma média superior à média obtida pelos alunos de humanas e exatas. Os dados, no todo, oferecem fortes sugestões da necessidade de se considerar fatores cognitivos e afetivos no processo de tomada de decisão e julgamento sob risco.

Palavras-chave: percepção de risco; comportamento de risco; personalidade.

ABSTRACT

The risk is a subjective construct with different sense for different people, as well as the perception of its occurrence probability. The risk may be influenced for some psychological, social, institutional and cultural factors. Although the risk perception may be understood as an analytical information processing, it is necessary to consider the influence of experiential questions, guided by emotional and affective processes. Risk behavior is any action with at least an uncertain consequence that may be positive or negative. One of the objectives of the decision theory is to study and provide strategies for decisions under risk conditions and uncertainty that help people to reach satisfactorily their objectives and expectations. This study aimed to investigate the impact of personality and risk perception on risk behavior, as well as the impact of personality on risk perception. The research had a sample of 122 university students. To identify the relationship among the variables, data were submitted to multiple and linear regressions and correlation analysis. To verify possible differences among the students sub-samples from biomedical, exact and human sciences, data were submitted to variance analysis. The results point personality as better predictor of risk behavior than risk perception. Moreover, personality also predicts risk perception. The affective answer to the risk, investigated in this study through personality traits, is important in judgment process. Finally, there was not significant difference among the sub-samples in the variables factors (personality traits, risk behavior and risk perception), except in the factor socialization, in which students from biomedical science presented a superior average. Results suggest the necessity of taking into account cognitive and affective aspects in the studies of decision making process and judgment under risk.

Key-words: risk perception; risk behavior; personality.

1. INTRODUÇÃO

A tomada de decisão tem sido objeto de pesquisas e estudos tanto no meio acadêmico quanto no campo da saúde e no mundo dos negócios, o que vem a consolidar esta área do conhecimento como de grande interesse e contribuição para a compreensão do comportamento humano. Edwards (1954) mostrou que as pesquisas sobre tomada de decisão eram desenvolvidas por economistas, matemáticos, estatísticos e filósofos. Quatro décadas depois, consolidou-se uma área de investigação interdisciplinar em torno do comportamento de decisão, já que compreendia modelos vindos da economia, psicologia social, psicologia cognitiva, estatística e outras ciências (Payne, Bettman & Johnson, 1992).

Dessa forma, a primeira parte deste estudo se dedica à exposição da trajetória das pesquisas sobre a tomada de decisão, bem como das teorias que foram surgindo em decorrência dos estudos realizados. Num segundo momento, serão discutidos a percepção de risco e o comportamento de risco enquanto processos pertencentes ao fenômeno de tomada de decisão de maneira geral, como indica a literatura (Sternberg, 2000).

De acordo com Yates e Stone (1992), pesquisas sobre tomada de decisão sob risco têm se mostrado bastante produtivas em âmbito internacional. Entretanto, a revisão da bibliografia realizada para o embasamento desta pesquisa revelou que existem pouquíssimos estudos desenvolvidos no Brasil sobre o tema. Por isso, objetivou-se a realização de um trabalho que investigasse os processos de percepção e comportamento de risco.

O principal foco das pesquisas desenvolvidas sobre tomada de decisão foi a teoria cognitiva, que defende que as escolhas são baseadas na razão (Shafir, Simonson & Tversky, 1993). Entretanto, a importância do afeto tem sido considerada cada vez mais por pesquisadores. De acordo com Zajonc (1980), todas as percepções contêm algum afeto.

Assim, a resposta afetiva ao risco foi investigada, neste estudo, através dos traços de personalidade, já que as pesquisas apontam relações significativas entre percepção de risco e personalidade (Chauvin, Hermand & Mullet, 2007).

Mesmo com a crescente indicação da importância da relação entre afeto e cognição, pouco progresso tem sido alcançado no desenvolvimento de uma teoria sobre o afeto no julgamento e tomada de decisão (Finucane, Alhakami, Slovic & Johnson, 2000). Mais adiante, ao longo da revisão bibliográfica, essa teoria será exposta e enfocará, especialmente, a relação entre a tomada de decisão sob risco e o afeto, que compreende a base de discussão dos resultados encontrados através da execução deste trabalho.

Após a exposição da revisão bibliográfica que discutirá todos esses aspectos comentados anteriormente, os objetivos e a metodologia da pesquisa serão apresentados. Por fim, serão expostos os resultados obtidos por meio de análises estatísticas, e discussões serão feitas a partir das teorias que embasaram este estudo.

1.1. Tomada de Decisão

As pesquisas sobre tomada de decisão se ocupam da maneira como as pessoas fazem escolhas (Anderson, 2004). Há várias correntes científicas que tratam da questão da tomada de decisão, mas algumas delas se destacam, como é o caso das tradições behaviorista e cognitivista, que se utilizam das mesmas variáveis para explicar o mesmo tipo de comportamento. A tomada de decisão tem atraído o interesse de vários outros cientistas como sociólogos, economistas, cientistas políticos e estatísticos. Além disso, a comunicação entre essas perspectivas é tão eficaz que acaba sendo possível considerá-las complementares e não opostas (Tallman & Gray, 1990).

Dessa forma, essas perspectivas compartilham três importantes suposições. Primeiramente, se uma determinada escolha for possível de ser realizada, o tomador de

decisão deve ter a opção de se envolver ou se abster da escolha de engajamento em uma ação. Em segundo, sob as condições em que as escolhas apresentam consequências que são relevantes para os valores da pessoa ou para o seu bem-estar, ela escolherá engajar-se naquelas ações nas quais espera que produzirão resultados desejados. Em terceiro lugar, as consequências das escolhas raramente são certas, e por isso as pessoas encontram-se diante de probabilidades. Suas escolhas representam suposições de que determinada ação produzirá determinado resultado (Tallman & Gray, 1990).

Edwards (1954) fez a primeira grande revisão de pesquisas sobre tomada de decisão desenvolvidas por economistas, estatísticos e filósofos, argumentando que esses trabalhos eram importantes para os estudos psicológicos sobre julgamentos e escolhas (Payne et al., 1992). Simon (1978) sugeriu que, se economistas estavam interessados em entender a tomada de decisão, as pesquisas deveriam enfocar os fatores perceptuais, cognitivos e de aprendizagem. Quatro décadas depois, surgiram as pesquisas sobre comportamento de decisão, formando uma distinta área de investigação interdisciplinar, já que compreendia modelos vindos da economia, psicologia social, psicologia cognitiva, estatística e outras ciências. Algumas pesquisas foram desenvolvidas para atender necessidades de áreas aplicadas como, por exemplo, finanças, leis, *marketing*, medicina, meio ambiente; outras, para a investigação sobre fenômenos complexos como a negociação (Carroll, Bazerman & Maury, 1988; Froot & Thaler, 1990; Noll & Krier, 1990; Schwartz & Griffin, 1986; Simonson, 1989).

Julgar ou tomar decisão compreende a avaliação de oportunidades disponíveis e a consequente seleção dentre escolhas. A “teoria clássica da decisão” refere-se aos modelos mais antigos de como as pessoas tomam decisões e foi desenvolvida por estatísticos, economistas e filósofos, e não por psicólogos (Sternberg, 2000). Por isso, refletem uma perspectiva econômica, como, por exemplo, o “modelo do homem e mulher econômicos”, que defende que os tomadores de decisão são totalmente informados quanto a todas as opções

possíveis para suas decisões e de todos os resultados possíveis de suas opções de decisão, sensíveis às sutis diferenças entre as opções de decisão e inteiramente racionais quanto à sua escolha de opções (Edwards, 1954). A suposição de sensibilidade significa que os indivíduos podem avaliar a diferença entre dois resultados, independentemente de quão sutis possam ser as diferenças entre as opções. A suposição de racionalidade significa que as pessoas fazem suas escolhas com o intuito de maximizar algo de valor (Sternberg, 2000).

Um exemplo de como esse modelo funciona seria a decisão entre um de dois empregos que oferecem os mesmos salários iniciais. Entretanto, as pessoas de uma das empresas têm 50% de chance de obter acréscimo salarial de 20% no primeiro ano, enquanto que os funcionários da outra empresa têm 90% de chance de obter aumento de 10% no primeiro ano. Assim, de acordo com o modelo, o tomador de decisão calculará as probabilidades objetivas para cada opção (0.50 x 0.20 = 0.10; 0.90 x 0.10 = 0.09) e escolherá o emprego que oferece o mais alto benefício calculado (Sternberg, 2000).

Outro modelo clássico citado por Sternberg (2000) é a “teoria da utilidade subjetiva esperada” (Neuman & Morgenstern, 1947), segundo a qual o objetivo da ação humana é buscar o prazer e evitar a dor, ou seja, ao tomar decisões, as pessoas procurarão maximizar o ganho (referido como utilidade positiva) e minimizar a perda (referida como utilidade negativa). Para isso, há utilização de cálculos tanto da utilidade subjetiva (baseada nas ponderações da utilidade julgada pela pessoa ou do valor que ela dá a alguma coisa, e não em critérios objetivos), quanto da probabilidade subjetiva (baseada nas estimativas de probabilidade da pessoa, e não em cômputos estatísticos objetivos). Isso significa que a tomada de decisão é influenciada por normas, hábitos e expectativas das pessoas (Tversky & Kahneman, 1986), que escolhem a alternativa que apresenta o maior valor esperado (Anderson, 2004).

Kahneman e Snell (1990) examinaram como os indivíduos predizem experiências futuras de aproveitamento ou desconforto e concluíram que há dificuldades de avaliação da utilidade de consequências futuras. Além disso, as pessoas apresentam dificuldades na estimativa de utilidade de consequências quando ocorrem antes de vivenciarem uma série de experiências repetidas que apresentam um mesmo resultado.

Ainda de acordo com a "teoria da utilidade subjetiva esperada", é possível predizer a escolha ótima para cada pessoa quando as utilidades subjetivas esperadas pela pessoa são conhecidas, já que se procura alcançar decisões bem racionais. Geralmente, essas decisões racionais são baseadas nos seguintes aspectos: consideração de todas as alternativas conhecidas, sendo que alternativas imprevisíveis também podem estar disponíveis; uso de quantidade máxima de informações disponíveis, dado que alguma informação relevante pode não estar disponível; ainda que subjetiva, cuidadosa ponderação dos riscos e benefícios potenciais de cada alternativa; cálculo da probabilidade de vários resultados, sendo que a certeza dos resultados não pode ser conhecida; grau máximo de raciocínio lógico, baseado na consideração de todos os fatores citados anteriormente (Sternberg, 2000).

Slovic (1990) defende que, embora a "teoria da utilidade subjetiva esperada" proporcione uma descrição insatisfatória da tomada de decisão humana real, ela oferece uma prescrição satisfatória para aumentar a sua eficácia, quando há confronto de uma decisão bastante importante para justificar o tempo e o esforço mental exigidos.

Entretanto, no início dos anos 50, alguns psicólogos começaram a reconhecer que o ser humano nem sempre toma decisões ideais, além de não ser inteiramente racional ao tomar decisões, contestando a noção de racionalidade ilimitada (Sternberg, 2000). Mais especificamente, Simon (1957) sugeriu que o homem demonstra uma racionalidade limitada (é racional, dentro dos limites), descrevendo uma estratégia de tomada de decisão denominada *satisficing*. Através dessa estratégia, o indivíduo não considera todas as opções possíveis

como foi proposto pelas teorias anteriores, mas calcula quais serão aquelas, do universo inteiro de opções, que maximizarão ganhos e minimizarão perdas. As opções são consideradas uma por uma até que a pessoa encontre e seja selecionada uma opção considerada satisfatória, mesmo que algumas opções ainda não tenham sido consideradas.

Baseando-se nessa noção de racionalidade limitada, Tversky (1972a, 1972b) observou que o indivíduo utiliza uma estratégia diferente quando se depara com muito mais alternativas do que pode razoavelmente considerar naquele tempo que é disponível. Nessas situações, ao invés de tentar manipular mentalmente todos os atributos ponderados de todas as opções disponíveis, um processo de eliminação por aspectos é utilizado, ou seja, focaliza-se apenas um atributo das diversas opções e forma-se um critério mínimo para esse aspecto. Assim, todas as opções que não satisfazem esse critério são eliminadas. Para as opções remanescentes, um segundo aspecto é selecionado, estabelecendo para ele um critério mínimo através do qual é possível eliminar as opções adicionais. Esse processo seqüencial de eliminação de opções continua até que uma única opção permaneça. Payne (1976) sugere que, na prática, alguns elementos de eliminação por aspectos ou *satisficing* são utilizados para limitar a gama de opções em apenas algumas. Depois, estratégias mais completas (por ex., aquelas sugeridas pela “teoria da utilidade subjetiva esperada ”) são utilizadas para selecionar entre as poucas opções restantes, já que nesse momento essas estratégias são mais passíveis de serem realizadas.

Além de observar que, frequentemente, decisões tomadas são baseadas em estratégias menos do que ótimas, Tversky e Kahneman (Kahneman & Tversky, 1972, 1990; Tversky & Kahneman, 1971, 1993) observaram que atalhos mentais e vieses utilizados pelas pessoas nas tomadas de decisões limitam e, às vezes, distorcem a capacidade para tomar decisões racionais. Uma das ocasiões fundamentais nas quais se utilizam os atalhos mentais centraliza-se nas estimativas de probabilidade (Sternberg, 2000). Dessa forma, esses pesquisadores

mudaram a configuração da pesquisa sobre julgamento e tomada de decisão quando sugeriram que pode ser muito mais provável que as pessoas tomem decisões baseadas em vieses e heurísticas do que as pesquisas anteriores sugeriam, alterando o rumo das pesquisas e proporcionando novas possibilidades. Esses atalhos mentais tornam a carga cognitiva da tomada de decisão mais leve, possibilitando uma chance muito maior de erro. Ainda, os dois pesquisadores investigaram diversas heurísticas e vieses que são utilizados ao efetuar decisões e outros julgamentos. Exemplos dessas heurísticas são a representatividade (Kahneman & Tversky, 1972), a disponibilidade (Tversky & Kahneman, 1973) e a ancoragem e ajuste (Tversky & Kahneman, 1974). Heurísticas são estratégias gerais que normalmente produzem uma solução correta, sendo que aquelas da tomada de decisão são bem adaptadas e lidam com uma grande variedade de problemas (Kahneman & Tversky, 1996). Entretanto, tornam-se uma armadilha quando aplicadas além do limite (Matlin, 2004).

Em 2002, Kahneman ganhou o Prêmio Nobel por ter integrado as ciências psicológica e econômica através de estudos sobre heurísticas, julgamento humano e tomada de decisão sob condições de incerteza.

A heurística da representatividade diz respeito ao julgamento da probabilidade de um evento incerto de acordo com o quanto ele é similar a ou representativo da população da qual se origina e de acordo com o grau no qual ele reflete os aspectos proeminentes do processo pelo qual é gerado (tal como o acaso). Um exemplo da heurística da representatividade é a falácia do jogador, quando este acredita erroneamente que a probabilidade de um determinado evento aleatório (por ex., vencer ou perder em um jogo de azar) é influenciada pelos eventos aleatórios anteriores (Tversky & Kahneman, 1973). Por exemplo, uma pessoa que perde seis apostas sucessivas pode acreditar que, na sétima vez, uma vitória é muito mais provável. Na verdade, cada aposta é um evento independente e possui uma mesma probabilidade de ganhar ou perder.

Outra heurística utilizada na tomada de decisão é a da disponibilidade, que diz respeito aos julgamentos sobre quão facilmente pode-se trazer à memória o que é percebido como circunstâncias relevantes de um fenômeno. Em outras palavras, as pessoas julgam a frequência decidindo se os exemplos apropriados podem ser recuperados da memória com facilidade ou se essa recuperação exige grande esforço. Por exemplo, há mais palavras na língua inglesa que têm o *R* como sua terceira letra do que palavras que começam com a letra *R*. Entretanto, um estudo (Tversky & Kahneman, 1973) mostrou que a maioria dos respondentes diz que há mais palavras começando com a letra *R*. Isso porque é mais fácil produzir palavras que comecem com a letra *R* do que palavras que têm o *R* como sua terceira letra.

Por fim, de acordo com a heurística da ancoragem e ajuste, um evento é iniciado com uma primeira aproximação (uma âncora) e depois os ajustes são feitos com base em informações extras (Poulton, 1994). Esta heurística costuma conduzir a uma resposta razoável, mas geralmente as pessoas confiam excessivamente na âncora e seus ajustes são pequenos demais. Além disso, a heurística da ancoragem e ajuste demonstra que seres humanos tendem a defender suas hipóteses e crenças (Baron, 1994).

De acordo com Sternberg (2000), os estudos sobre heurística e vieses ressaltam a importância de distinguir entre competência intelectual e desempenho intelectual, conforme se manifestam na vida diária. Isso quer dizer que as pessoas podem ser inteligentes convencionalmente, baseando-se em testes; entretanto, mostram exatamente os mesmos vieses e raciocínio falho que alguém com um escore inferior nos testes. Esses indivíduos, frequentemente, não conseguem utilizar completamente sua competência intelectual em sua vida diária. Pode mesmo haver uma ampla falha entre ambos. Por isso, na vida cotidiana, as pessoas devem estar conscientes de aplicar a inteligência aos problemas com que continuamente se deparam.

No processo de decisão, há também a influência dos efeitos estruturais em que a maneira como as opções são apresentadas influencia a seleção de uma opção. Primeiramente, quando se deparam com uma questão que envolve ganhos potenciais, os indivíduos tendem a escolher as opções que demonstram aversão ao risco, ou seja, procuram escolher as opções que oferecem um ganho pequeno, mas certo, em vez de um ganho maior, mas incerto, a menos que o ganho incerto seja tremendamente maior do que o certo (Tversky & Kahneman, 1981).

Ao contrário, tendem a escolher as opções que apresentam a busca de risco quando se deparam com opções que envolvem perdas potenciais, isto é, as pessoas procuram selecionar as opções que oferecem uma perda grande, mas incerta, em vez de uma perda menor, mas certa, a menos que a perda incerta seja muito maior ou apenas pouco menor do que a certa. A predileção pela aversão ao risco versus busca de risco conduz a escolhas muito diferentes, baseadas na maneira através da qual uma decisão é apresentada, mesmo quando os resultados reais das escolhas sejam idênticos (Sternberg, 2000).

Outro fenômeno da tomada de decisão é a correlação ilusória, na qual há uma predisposição a perceber eventos específicos ou atributos e categorias específicas como altamente relacionadas. No caso dos eventos, relações ilegítimas de causa-efeito podem ser percebidas; no caso dos atributos, prejuízos pessoais podem ser utilizados para formar e usar estereótipos (Sternberg, 2000). Por exemplo, se alguém espera que as pessoas com uma certa profissão mostrem determinadas características intelectuais ou morais, as circunstâncias nas quais as pessoas mostram essas características são mais prováveis de estarem disponíveis na memória e serem evocadas mais facilmente do que as circunstâncias que contradizem as expectativas distorcidas, ou seja, há percepção de uma correlação entre profissão e as características específicas.

Estudos (Chapman & Chapman, 1967, 1969, 1975) mostraram que a correlação ilusória pode influenciar diagnósticos psicológicos baseados em testes projetivos (por ex., testes de Rorschach e da Figura Humana) através de uma falsa correlação entre determinadas respostas e determinados diagnósticos. Por exemplo, havia sugestão de que os paranóides, mais do que pessoas com outros diagnósticos, tendessem a desenhar pessoas com grandes olhos. Na realidade, os diagnósticos de paranóia não estavam mais significantemente ligados a representações de grandes olhos do que quaisquer outros diagnósticos. Embora não existisse, as pessoas tendiam a ver uma correlação ilusória quando esperavam observar uma correlação entre as respostas particulares e os diagnósticos associados.

Outro erro muito comum é a superconfiança, ou seja, supervalorização das próprias habilidades, conhecimento ou julgamento (Sternberg, 2000). Fischhoff, Slovic e Lichtenstein (1977) fizeram uma pesquisa dando às pessoas 200 declarações com duas alternativas (por ex., “absinto é (a) um licor, (b) uma pedra preciosa”). Foi pedido que escolhessem a resposta correta e dissessem a probabilidade de sua resposta estar correta. Resultados demonstraram que as pessoas eram superconfiantes, ou seja, quando se apresentavam 100% confiantes em suas respostas, estavam certas em apenas 80% das vezes. Frequentemente, as pessoas tomam decisões insatisfatórias devido à superconfiança, baseadas em estratégias de tomada de decisão ineficientes e em informações inadequadas (Fischhoff, 1988).

Por fim, o viés da percepção tardia diz respeito ao fato de ver, com facilidade, todos os sinais e os eventos que conduzem a um determinado resultado assim que se observa uma situação retrospectivamente (Fischhoff, 1982; Wasserman, Lempert & Hastie, 1991). Um exemplo disso ocorre quando é pedido que as pessoas pré-julguem os resultados de experimentos psicológicos antes de esses experimentos serem realizados. Raramente são capazes de predizê-los de maneira melhor do que nos níveis do acaso. Entretanto, quando os

resultados são ditos a elas, comentam que tais resultados eram óbvios e teriam sido preditos antecipadamente com facilidade (Sternberg, 2000).

Como pode ser observado, vários trabalhos sobre julgamento e tomada de decisão ressaltaram os erros cometidos pelas pessoas e a limitação da racionalidade humana. Entretanto, Cohen (1981) salienta que a irracionalidade humana também é limitada, no momento em que se age racionalmente em muitas circunstâncias. Além disso, a tomada de decisão pode ser melhorada através da prática e de *feedback* específico sobre formas de melhoramentos das estratégias utilizadas no processo decisório. Outras maneiras para aprimorar a tomada de decisão é obter informação para o cálculo das probabilidades e usá-las apropriadamente, tentar evitar a superconfiança nas próprias suposições intuitivas com relação às escolhas ótimas, além da utilização de um raciocínio cuidadoso ao retirar inferências sobre as várias opções disponíveis (Sternberg, 2000).

Pesquisas descritivas sobre tomada de decisão mostram que informações e estratégias utilizadas para determinar preferências ou crenças parecem ser preditas por algumas tarefas, pelo contexto e por fatores de diferenças individuais. Fatores da tarefa são características gerais de uma decisão, como a forma de resposta (por ex., julgamento ou escolha), que não dependem de valores particulares das alternativas. Por outro lado, fatores contextuais como similaridade das alternativas são associados com os valores particulares das alternativas. Tarefa e fatores contextuais salientam diferentes aspectos do problema e evocam diferentes processos para juntar informações. Assim, características da tomada de decisão podem evocar diferentes estratégias que determinam parcialmente preferências e crenças (Tversky & Kahneman, 1986; Tversky, Sattath & Slovic, 1988).

O objetivo adotado para uma decisão também se relaciona à natureza construtiva do comportamento de decisão (Tetlock, 1985). Entretanto, a maneira como a solução de um

problema é construída depende de diferenças individuais como, por exemplo, capacidade de processamento (Bettman, Johnson & Payne, 1990) e conhecimento (Shanteau, 1988).

O senso comum sugere que boas decisões são decisões consistentes e que pequenas mudanças na maneira como uma questão é apresentada não deveria modificar a preferência. Em outros termos, os julgamentos deveriam possuir uma invariância processual, em que procedimentos equivalentes para acessar preferências deveriam resultar em uma mesma ordem de preferências (Tversky et al., 1988). Similarmente, diferentes representações de um mesmo problema deveriam conduzir a uma mesma preferência (Tversky & Kahneman, 1986). Entretanto, algumas pesquisas mostraram que, muitas vezes, ocorrem fracassos nas decisões em função da invariância de procedimentos e descrições (Payne et al., 1992).

O enfoque construtivo da tomada de decisão sugere três fontes para esses fracassos. Primeiramente, decisões envolvem conflito de valores, quando deve ser decidido o quanto uma opção é valorizada em relação à outra, sendo que diferentes estratégias são adotadas em diferentes situações. Além disso, decisões são complexas quando contêm várias alternativas. Por fim, apesar de as pessoas saberem o que obterão quando fazem uma escolha, elas não sabem como se sentirão em relação ao que foi escolhido (Payne et al., 1992).

Conflitos entre valores ocorrem quando uma decisão envolve escolhas entre opções que não atendem todos os objetivos. De acordo com Shepard (1964), o conflito é reconhecido como a principal dificuldade da tomada de decisão. Nos casos em que há uma opção dominante, não há conflito, já que a opção dominante é escolhida. Entretanto, o princípio de dominância pode ser mascarado pela maneira como a decisão é apresentada (Tversky & Kahneman, 1986) ou por crenças errôneas (Bazerman, 1990).

Por outro lado, quando há várias alternativas, mas nenhuma dominante, várias estratégias são utilizadas na tomada de decisão, podendo causar conflito ou evitar conflito entre as opções quando as pessoas atribuem valores a elas. Em algumas situações,

dependendo da tarefa e dos fatores contextuais, outras estratégias alternativas à atribuição de valor são utilizadas (Payne et al., 1992), sendo que quando as pessoas estão diante de tarefas decisórias com múltiplas alternativas, preferem estratégias de escolhas não compensatórias (Johnson, Meyer & Ghose, 1989).

Além de a tomada de decisão ser influenciada por normas e expectativas das pessoas, a maneira como as opções são apresentadas (como ganhos ou perdas) ou a simples mudança de palavras causam um impacto considerável no processo e podem conduzir a diferentes decisões, já que as pessoas consideram consequências negativas e positivas diferentemente (Tversky & Kahneman, 1986). Ainda, representar valores com números conduz a um processamento mais compensatório do que representá-los com palavras (Stone & Schkade, 1991). Esses exemplos demonstram como as pessoas adaptam suas decisões às complexidades das situações (Payne et al., 1992).

Payne et al. (1992) defendem que, diante de uma tomada de decisão, o problema é reestruturado pelos indivíduos através da transformação ou rearranjo da informação ou até mesmo através de eliminação de fatores da informação, com o objetivo de reduzir o conflito percebido ou o grau de complexidade presente no processo de decisão. Esse fenômeno de reestruturação expressa a idéia defendida pelos autores de que as preferências são construídas.

Montgomery (1983) observou que as pessoas reestruturam ativamente os problemas a serem resolvidos até que uma das alternativas se torne dominante, o que elimina o conflito que surge na tomada de decisão. A reestruturação pode envolver várias operações como a reunião de dois ou mais atributos em apenas um atributo mais compreensível, a ênfase em um atributo ou a adição de novos atributos à representação do problema para fortalecer uma das alternativas. Coupey (1990) acrescenta que esse processo ameniza o esforço cognitivo que é demandado pela tomada de decisão.

De acordo com Payne et al. (1992), houve um grande número de pesquisas sobre como as pessoas julgam a probabilidade de eventos incertos ou indefinidos, principalmente através de comparações entre julgamentos intuitivos e regras estatísticas. Entretanto, o fato de que os julgamentos baseados na intuição se desviam das leis da probabilidade é atualmente aceito. Além disso, elementos da tarefa e diferenças individuais influenciam o comportamento de tomada de decisão, fazendo com que seja um processo construído.

Ao contrário do enfoque pessimista da tomada de decisão que ressalta a influência das heurísticas e dos vieses, na década de 90 começou a surgir um grupo de teóricos otimistas em relação à tomada de decisão. Gigerenzer (Gigerenzer, 1998 como citado em Matlin, 2004; Gigerenzer, Todd & The ABC Research Group, 1999) é um desses otimistas com mais destaque. Essa corrente argumenta que os indivíduos não são tomadores de decisão perfeitamente racionais, mas as pesquisas pessimistas não têm testado as pessoas de maneira justa nem usado contextos naturais (Hammond, 1996; Manktelow, 1999).

É provável que tanto o enfoque pessimista quanto o otimista estejam pelo menos parcialmente corretos (Dawes, 1998 como citado em Matlin, 2004; Richardson, 1998 como citado em Matlin, 2004). As pesquisas sobre heurísticas talvez subestimem o potencial do ser humano. Por outro lado, os pessimistas têm certa razão quando defendem que as heurísticas em geral são úteis e tornam tomadores de decisões mais eficientes, compreendendo as limitações dessas importantes estratégias (Kahneman & Tversky, 1996).

Como pode ser percebido através do que foi exposto até este ponto, o principal foco das pesquisas sobre tomada de decisão foi a teoria cognitiva, que se sustenta na idéia de que as escolhas são baseadas na razão (Shafir et al., 1993). Entretanto, a importância do afeto tem sido considerada cada vez mais por pesquisadores. De acordo com Zajonc (1980), todas as percepções e decisões contêm algum afeto. Apesar da crescente indicação da importância da relação entre afeto e cognição, pouco progresso tem sido alcançado no desenvolvimento de

uma teoria sobre o afeto no julgamento e tomada de decisão (Finucane et al., 2000). Mais adiante, essa teoria será exposta e enfocará, especialmente, a relação entre a tomada de decisão sob risco e a importância do afeto, que compreende a base de discussão dos resultados encontrados através da execução deste trabalho.

1.2. O construto risco

Os estudos sobre tomada de decisão sob condições de incerteza e risco contribuem para o aprimoramento dos conhecimentos sobre psicologia básica dos processos de julgamento e escolha, além de serem extremamente relevantes para o desenvolvimento de ciências que tratam de decisões em negócios e comportamentos. A "teoria da utilidade subjetiva esperada" (Neuman & Morgenstern, 1947) foi, por muito tempo, o principal modelo para decisões sob risco, apesar de sua validade ter sido questionada. Assim, outros estudiosos passaram a embasar as decisões sob risco por meio de teorias alternativas, permitindo o aparecimento de fatores contextuais (Payne et al., 1992), por exemplo.

Risco pode ser definido como uma probabilidade de perigo, geralmente com ameaça física para o homem e/ou para o ambiente (Houaiss, 2001). Sua definição mais aceita na literatura compreende a combinação dos seguintes componentes: *potencial de perdas ou danos; a incerteza de perdas ou danos; a relevância de perdas ou danos* (Yates & Stone, 1992). Apesar disso, a distinção entre realidade e possibilidade é um elemento comum a estes componentes.

Entretanto, pesquisadores sobre risco descrevem esse construto de diferentes maneiras, discordando mais da definição de risco do que sobre os seus graus. Maiores progressos seriam alcançados se houvesse um melhor entendimento e consenso sobre o construto risco (Yates & Stone, 1992).

As pessoas usam a palavra risco de diferentes formas e se referem a situações não relacionadas umas com as outras através de uma mesma palavra, ou seja, apesar de ser uma só expressão, podem existir concepções completamente não relacionadas. Yates e Stone (1992) acreditam que discordâncias sobre o construto risco é mais aparente do que real. Assim, seria necessário apenas um construto para embasar discussões sobre risco.

Apesar de esse construto sobre risco ser aceito, ele possui vários elementos distintos, sendo que, geralmente, as pessoas se referem a esses elementos individuais como sendo todo o construto. Além disso, o risco se manifesta de diferentes formas e em diferentes situações, o que torna difícil reconhecer um importante denominador comum: o próprio risco. Por fim, o risco presente em uma situação é percebido subjetivamente, variando de indivíduo para indivíduo (Yates & Stone, 1992).

Yates e Stone (1992) identificaram a concepção básica de risco através de uma análise das maneiras pelas quais a expressão risco é utilizada em diferentes circunstâncias, pressupondo que semelhanças e contrastes encontrados revelariam o que é essencial à idéia de risco. Resultados demonstraram consistência substancial em diversos tratamentos de risco, o que pode legitimamente embasar o construto. Por outro lado, como já havia sido percebido anteriormente, há uma variedade considerável na maneira como o risco é caracterizado. Assim, os achados desse estudo são importantes para os pesquisadores não apenas porque definem um construto central, mas também porque chamam atenção a aspectos do risco ignorados por diferentes especialistas.

De acordo com Yates e Stone (1992), uma definição comum de risco trazida pelos dicionários é a “possibilidade de perda”. Entretanto, essa definição não elabora o que significa os componentes do construto risco, que são a possibilidade e a perda isoladamente, ou seja, como a possibilidade e a perda combinam-se uma com a outra para determinar o risco. Assim, uma caracterização de risco mais consistente e refinada é necessária. Por isso, Yates e Stone

(1992) propuseram que os elementos críticos do construto risco são: *perdas potenciais; significância dessas perdas; incertezas das perdas.* Esses elementos, juntamente, determinam o risco.

Questões sobre risco geralmente trazem, implícita ou explicitamente, a pergunta: "Quanto risco é aceitável?". Pesquisadores têm notado que, isoladamente, não há algo com um risco aceitável, sendo que o risco é sempre rejeitado. Essa observação revela dois aspectos relacionados: problemas de comportamento de risco são um tipo especial de problemas de decisão; os dilemas se tornam um problema principalmente porque a opção relevante influencia a outra, complicando considerações sobre risco. Em um problema de decisão, a pessoa seleciona uma opção com a intenção de produzir resultados pelo menos tão satisfatórios quanto aqueles que resultariam da escolha das outras opções disponíveis. Quando esse objetivo é alcançado, pode-se dizer que a decisão foi satisfatória (Yates & Stone, 1992).

Nas situações arriscadas, o risco é um (e apenas um) aspecto significante das opções disponíveis (Yates & Stone, 1992). Além disso, o risco representa uma interação entre a alternativa e o tomador da decisão sob risco, ou seja, é um construto subjetivo, já que a perda possui diferentes sentidos para diferentes pessoas, assim como a percepção da sua probabilidade de ocorrência (Yates & Stone, 1992). Pode-se imaginar que aspectos individuais como, por exemplo, traços de personalidade, influenciam a maneira como os indivíduos percebem o risco e se engajam em comportamentos de risco.

1.3. Percepção de Risco

Segundo Slovic (1999), o risco só é possível de ser observado e mensurado dentro de um contexto. Trabalhos realizados nas últimas décadas por Douglas e Wildavsky (1982) e Slovic (1999) defendem que o risco e as respostas ao risco são construtos sociais. Ainda, Smithson (1989) ressalta que as teorias das probabilidades de risco são criações mentais e

sociais definidas em termos de graus de crença. Slovic (1999) adota esta perspectiva quando estabelece uma distinção entre a probabilidade de risco e a percepção do risco, partindo da idéia de que risco real e risco percebido são duas dimensões diferentes. Esse autor reconhece que a relação risco / resposta ao risco perpassa por valores, tornando claro que outros fatores, além de uma avaliação técnica do risco, são especialmente importantes para a compreensão de como as pessoas percebem e respondem aos riscos (Slovic, 1999). Além disso, pode-se considerar que não é o risco real que afeta as decisões das pessoas, mas sim a percepção do risco.

As pesquisas sobre risco surgiram através de duas vertentes. Uma delas era embasada em teorias da personalidade e caracterizava as pessoas através de várias qualidades, criando hipóteses de que algumas características influenciavam a percepção de risco (Starr, 1969; Lowrance, 1976). A outra vertente dos estudos sobre risco se formou através da utilização de escalas psicométricas para produzir medidas quantitativas da percepção de risco e percepção de benefícios. Inicialmente, foram utilizadas técnicas para estimar a magnitude (Stevens, 1958) a fim de acessar a percepção de riscos, benefícios e eventos fatais (Fischhoff, Slovic, Lichtenstein, Read & Combs, 1978). Depois, começaram a ser utilizadas escalas numéricas, consolidando o paradigma psicométrico dos estudos sobre risco. Por isso, deve ser considerado que esse paradigma possui limitações e dificuldades, já que as questões que aborda acessam emoções e cognições, e não o comportamento atual. Esses estudos têm, invariavelmente, produzido resultados interessantes e coerentes que motivam a realização de pesquisas e o aprimoramento de conhecimentos nessa área (Slovic, 2000).

Dessa forma, o paradigma psicométrico representa uma abordagem que defende que o risco é particularmente definido e percebido por indivíduos que são influenciados por vários fatores psicológicos, sociais, institucionais e culturais. Através de instrumentos válidos e fidedignos, esses fatores e suas relações podem ser quantificados para representar respostas

das pessoas e suas sociedades aos perigos com os quais convivem. De acordo com Slovic (2000), tais questionários sistematizam e predizem a percepção de risco, identificando similaridades e diferenças entre os grupos e, mais do que isso, demonstrando que diferentes pessoas percebem e concebem o risco de diferentes formas.

Dois importantes achados dos primeiros estudos psicométricos sobre percepção de risco não foram devidamente considerados por duas décadas, até quando novas pesquisas os reconheceram como fundamentais nos processos de julgamento, tomada de decisão e percepção de risco. Fischhoff et al. (1978) haviam encontrado que o risco percebido declinava à medida que o benefício percebido aumentava. Também encontraram que a variável que mais se correlaciona com a percepção de risco é o grau com que um determinado perigo evoca sentimentos de pavor nas pessoas. Mais tarde, as relações inversas entre risco e benefício percebido e a importância da variável sentimento de pavor foram confirmadas por outros estudos (McDaniels, Axelrod, Cavanagh, & Slovic, 1997; Slovic, Flynn & Layman, 1991).

Apesar de, inicialmente, a percepção de risco ser entendida como um processamento analítico de informações, houve a necessidade de considerar a influência de questões experienciais e do pensamento intuitivo, guiados por processos emocionais e afetivos. Esse reconhecimento foi resultado de vários estudos importantes, incluindo aqueles desenvolvidos por Epstein (1994), que defendeu que as pessoas apreendem a realidade por meio de dois caminhos: um deles é intuitivo, automático, natural, não-verbal e experiencial, enquanto o outro é analítico, deliberativo, verbal e racional. Um dos primeiros pesquisadores a apontar a importância do afeto na tomada de decisão foi Zajonc (1980), argumentando que a reação afetiva a um estímulo ocorre automaticamente e compreende a primeira reação, seguida pelo processamento da informação e julgamento.

Um grande passo para o entendimento da importância do afeto para a percepção de risco foi dado por Alhakami e Slovic (1994), quando observaram que a relação inversa entre risco percebido e benefício percebido estava ligada a uma avaliação afetiva individual de um determinado perigo. Se houvesse a ligação, a pessoa tendia a julgar os benefícios como altos e os riscos como baixos. Se não houvesse ligação, o julgamento era oposto, ou seja, baixo benefício e alto risco. Os resultados desse estudo sustentaram a idéia de que as pessoas utilizam uma heurística afetiva quando julgam riscos.

Como pode ser observado, as pesquisas sobre percepção de risco se iniciaram através de esforços da psicologia individual e essa perspectiva continua produzindo conhecimento por meio de estudos de modelos mentais e processos afetivos. Entretanto, resultados também apontaram a importância da investigação de fatores sociais, políticos e culturais para a percepção de risco. Slovic (2000) sustenta a hipótese de que diferenças de crenças, controle e outros fatores sociais podem ser determinantes na diferenciação de julgamentos e riscos entre sexo e raças, e essas percepções podem refletir valores atribuídos à tecnologia e seu impacto na sociedade. Homens brancos percebem menos riscos do que outros porque estão mais diretamente envolvidos na criação e controle da tecnologia, e recebem mais os benefícios proporcionados por ela. Mulheres e homens não-brancos percebem riscos mais elevados porque tendem a possuir menos controle dessas atividades e recebem menos benefícios delas. Assim, a percepção de risco parece relacionar-se ao poder individual para influenciar decisões que envolvem perigos (Slovic, 2000).

Inicialmente, o risco era percebido a partir de uma perspectiva individualista, probabilística e cognitivista. Depois, a concepção de risco como um fenômeno socialmente construído foi gradativamente acrescentada às investigações, até que se chegou à conclusão de que os seres humanos criaram o risco para auxiliá-los no entendimento e enfrentamento de perigos e incertezas da vida. Baseando-se nisso, Slovic (2000) argumenta que os aspectos

subjetivos e contextuais da natureza do risco apontam para a necessidade de novos direcionamentos de pesquisa que considerem a participação da sociedade para tornarem o processo de decisão mais democrático, visando caminhos mais satisfatórios para lidar com o risco.

Enquanto especialistas se dedicam à avaliação de riscos com o intuito de conhecer os perigos, os cidadãos comuns se engajam, constantemente, em um julgamento intuitivo dos riscos tipicamente denominado "percepção de risco". Atualmente, a percepção dominante para essas pessoas é que elas lidam com mais riscos do que no passado e que os futuros riscos serão maiores ainda e mais numerosos (Harris, 1980). Por isso, pesquisas estão preocupadas em investigar o que significa quando os indivíduos falam que algo é arriscado ou não e em determinar os fatores que propiciam essa percepção. Quando significativos, esses estudos podem proporcionar políticas através da comunicação entre seus resultados e a população, direcionando esforços educacionais e predizendo respostas das pessoas às novas tecnologias, eventos e novas estratégias de gerência de riscos (Slovic, 2000).

Importantes contribuições para o entendimento atual da percepção de risco vieram da geografia, sociologia, ciências políticas, antropologia e psicologia. Pesquisas geográficas se dedicaram ao entendimento do comportamento humano diante de perigos naturais (Burton, Kates & White 1978). Os estudos sociológicos (Short, 1984) e antropológicos (Douglas & Wildavsky, 1982) mostraram que a percepção e aceitação do risco possuem suas raízes em fatores culturais e sociais. Short (1984) argumentou que as respostas aos perigos são mediadas por influências sociais transmitidas por amigos, família, colegas de trabalho e figuras de autoridade da sociedade. Douglas e Wildavsky (1982) defenderam que as pessoas, atuando em grupos sociais, diminuem certos riscos e enfatizam outros como uma forma de manter e controlar o grupo.

Uma estratégia significativa para o estudo psicológico da percepção de risco é o desenvolvimento de uma taxonomia para perigos que pode ser utilizada para entender e predizer respostas aos riscos. Um esquema pode explicar, por exemplo, a extrema aversão de pessoas a algum perigo, a indiferença por outros e a discrepância entre essas reações e as opiniões de especialistas.

A maior aproximação a esse objetivo é dada pelo paradigma psicométrico, que utiliza escalas e técnicas de análises multivariadas para produzir representações quantitativas ou mapas cognitivos de comportamentos e percepções de risco. Através desse paradigma, as pessoas fazem julgamentos quantitativos sobre o risco atual e desejado de diversos perigos e o nível desejado de regulação de cada um deles. Esses julgamentos estão relacionados aos julgamentos sobre outras propriedades como: o grau de perigo das características que foram hipotetizadas como influentes nas percepções e comportamentos de risco; os benefícios que cada perigo proporciona à sociedade; o número médio de mortes causadas pelo perigo em determinado ano; o número de mortes causadas pelo perigo em um ano desastroso (Slovic, 2000).

O impulso original para os estudos psicométricos do risco foi dado por Starr (1969) quando desenvolveu um método para pesar riscos tecnológicos e benefícios a fim de responder uma questão fundamental: quanta segurança é segurança suficiente? Com isso, pode ser assumido que, por tentativa e erro, a sociedade tem chegado a um equilíbrio entre riscos e benefícios associados à determinada atividade. As pessoas podem utilizar dados sobre risco e benefício históricos ou atuais para revelar padrões de aceitação de riscos-benefícios. Após análise de dados, Starr (1969) concluiu que a aceitação de um risco inerente a determinada atividade é aproximadamente proporcional à terceira potência dos benefícios dessa atividade.

Mais tarde, Fischhoff et al. (1978) conduziram uma análise psicométrica análoga de dados de um questionário que resultaram em “preferências expressas”. Além dessa pesquisa, outros estudos sobre isso foram desenvolvidos através do paradigma psicométrico (Stolwijk & Horowitz, 1986 como citado em Slovic, 2000; Johnson & Tversky, 1984 como citado em Slovic, 2000), demonstrando que o risco percebido é quantificável.

Através das técnicas psicométricas, os pesquisadores, então, têm se esforçado para identificar semelhanças e diferenças entre grupos em relação à percepção e comportamento de risco, demonstrando que a concepção de risco é diferente entre as pessoas. Quando especialistas julgam o risco, suas respostas correlacionam fortemente com estimativas técnicas de fatalidades anuais. Pessoas leigas podem acessar dados sobre fatalidades anuais quando questionadas, mas seus julgamentos estão mais relacionados a outras características de perigos (potencial catastrófico, ameaça para gerações futuras) e, como resultado, tendem a diferenciar de suas próprias estimativas de fatalidades anuais (Slovic, 2000).

O estresse e consequências negativas causadas por eventos naturais extremos estimulam interesse considerável no entendimento e aprimoramento do processo de tomada de decisão que determina o ajustamento aos perigos naturais. Soluções tecnológicas ao problema de enfrentamento de perigos têm sido justificadas através da relação entre benefícios e custos, considerada como um caminho econômico e racional. Entretanto, está cada vez mais se tornando evidente que soluções tecnológicas são inadequadas se não houver conhecimento sobre como elas afetarão o processo de decisão. Tentativas de controlar a natureza e determinar políticas governamentais não são bem sucedidas sem o entendimento da relação entre os fatores psicológicos, econômicos e ambientais na determinação do processo de ajustamento (Slovic, Kunreuther et al., 2000).

O estudo de elementos cognitivos da tomada de decisão sob risco é importante para entender o ajustamento ou estratégias de enfrentamento de perigos naturais em uma sociedade

moderna e tecnológica. Isso inclui alguns fatores como o entendimento humano de eventos probabilísticos, a percepção de perigos e os processos envolvidos no balanceamento de riscos e benefícios durante a escolha entre alternativas de ajustamento à situação arriscada. Apesar de esse fenômeno cognitivo poder ser generalizado para diferentes indivíduos e culturas, reconhece-se a importância de fatores de personalidade, culturais e sociais na determinação do ajustamento a perigos (Slovic, Kunreuther et al., 2000).

1.4. Comportamento de risco

A definição mais geral de comportamento de risco é qualquer ação que possui pelo menos uma consequência incerta, podendo ser positiva ou negativa. Assim, todas as pessoas assumem riscos o tempo todo. Entretanto, esse termo pode ser usado mais restritamente, referindo-se a consequências incertas particulares. Para a perspectiva da tomada de decisão, comportamento de risco é uma escolha deliberada e voluntária dessa ação que pode produzir um comportamento singular ou uma seqüência de comportamentos. As opções alternativas são caracterizadas pelas consequências associadas a elas, ou seja, uma determinada ação pode ser considerada arriscada em uma situação específica e não arriscada em outra situação ou para outra pessoa (Bromiley & Curley, 1992).

Hutz e Koller (1996) descrevem o comportamento de risco como ações ou atividades realizadas por indivíduos que aumentam a probabilidade de consequências adversas para seu desenvolvimento ou funcionamento psicológico ou social, ou ainda que favorecem o desencadeamento ou agravamento de doenças. Atualmente, aspectos como o problema dos acidentes de trânsito, a crescente epidemia da AIDS em faixas etárias cada vez menores, assim como a alta incidência de gravidez na adolescência e o consumo elevado de substâncias psicoativas por jovens chamam atenção (Câmara, 2005) e ressaltam a grande necessidade de estudos sobre comportamentos de risco.

Ao longo do desenvolvimento cognitivo, ocorre um refinamento progressivo de habilidades referentes ao arriscar-se e, por isso, o ser humano aprende a manusear objetos quentes, pontiagudos, andar de bicicleta, atravessar uma rua, comunicar suas necessidades aos outros, etc. Desta forma, não existe risco zero nas atividades que permeiam a existência humana e há um relacionamento constante entre as recompensas esperadas e os custos percebidos em cada ação. Ainda, esses riscos cotidianos e que não oferecem perigo significativo estão presentes na vida de todas as pessoas. Todavia, existem certos comportamentos que são prejudiciais a quem os executa, acarretando consequências negativas ao bem estar físico e emocional (Adams, 1995).

De acordo com Yates e Stone (1992), muitas situações de risco envolvem alternativas que, quando selecionadas, produzem não apenas uma consequência importante para o tomador de decisão, mas várias. Por exemplo, a escolha de um dentre vários empregos poderia apresentar, como consequências, um determinado salário, a localização da empresa, o grau de satisfação, o tipo ou natureza do trabalho etc.

Em relação às perdas, Yates e Stone (1992) observam que, implícito na sua concepção está a noção de uma referência em relação à consequência de uma escolha. Qualquer consequência que seja preferida à referência representa um ganho; ao contrário, a consequência menos desejada representa perda. Indivíduos adotam essas referências devido a várias razões psicológicas, o que forma as bases de uma concepção subjetiva de risco. Algumas dessas referências podem ser: referências pessoais (resultados alcançados no passado de um indivíduo e esperados no futuro); referências situacionais (o resultado se aplica à situação, não sendo alcançado individualmente); referências sociais esperadas (resultados que pessoas importantes para um indivíduo esperam que ele alcance); referências-alvo (objetivos estabelecidos pelo próprio indivíduo ou por outras pessoas. É o resultado buscado

ativamente); melhor referência possível (é o resultado mais atrativo e possível em uma dada situação).

Pesquisadores sobre risco assumem que, quanto mais significante o potencial de perda de uma dada situação, maior o risco inerente a ela. Pode ocorrer influência subjetiva na significância da perda de duas maneiras. Como descrito anteriormente, a referência de resultados pode, facilmente, diferir de uma pessoa para outra. Assim, uma consequência considerada por um indivíduo como perda pode ser percebida como um ganho por outro. Mas, mesmo que ambos considerem um resultado como perda, por exemplo, ainda há diferenças de significância, que determinam o risco percebido (Yates & Stone, 1992).

Geralmente, as concepções de risco assumem que deve haver incertezas sobre os futuros resultados das ações definidas como arriscadas, já que, se o resultado é garantido, não há risco. Entretanto, várias concepções diferem na definição de como as incertezas afetam o risco. Algumas defendem que o risco já existe quando a consequência de uma ação não é assegurada, ou seja, risco é efetivamente sinônimo de incerteza (Yates & Stone, 1992).

Em relação a essa concepção do risco enquanto incerteza, Yates e Stone (1992) ressaltam que está implicitamente presente em várias discussões sobre comportamento de risco. A procura por risco é evidenciada pela preferência por algo incerto ao invés de algo certo e equivalente ao valor esperado daquele incerto. A neutralidade ao risco ocorre quando há indiferença em relação a essas duas opções. Por fim, aversão ao risco é caracterizada pela preferência por aquilo que é certo.

Outras concepções de risco defendem que o risco atribuído às situações aumenta de acordo com o que representa as categorias de perdas, ou seja, a incerteza ocorre em relação ao que pode ser perdido diante de uma escolha arriscada, e não é tida como sinônimo de risco. Além disso, pode ser pensado ainda que, mesmo que seja reconhecido que perdas podem

ocorrer, ainda haverá incerteza sobre se essas perdas ocorrerão realmente. Assim, quanto maior a probabilidade de ocorrência, maior é o risco atribuído (Yates & Stone, 1992).

Claramente, níveis de incerteza afetam o comportamento das pessoas, sendo importante levá-los em consideração na caracterização do risco. Por isso, Yates e Stone (1992) ressaltaram que pesquisadores (Luce & Raiffa, 1957 como citado em Yates & Stone, 1992) definiram um *continuum* de níveis de incerteza. Em um extremo, encontra-se o que denominaram de ignorância, quando não há alguma atribuição de chances de perda. Em outro ponto, denominado probabilidades objetivas, chances dessas consequências são bem estabelecidas e conhecidas. O espaço entre esses dois pontos do *continuum* é chamado de ambigüidade e possui vários outros estados intermediários. Apesar de a ambigüidade ser geralmente evitada, é procurada quando, de outra forma, a probabilidade de obter um ganho é remota.

Entretanto, depois de décadas de estudos, resultados demonstraram que fatores psicológicos exercem grande influência na tomada de decisão. Fatores como controlabilidade, voluntariado e potencial catastrófico de risco influenciam fortemente a percepção e o comportamento de risco. Além disso, estudos revelaram que outros fatores como probabilidades ambíguas e contexto influenciam decisões sob risco (Yates & Stone, 1992). Mais especificamente, estudos sobre traços de personalidade e comportamento de risco assumem que o comportamento pode ser explicado por características da personalidade em várias situações (Bromiley & Curley, 1992).

Um bom observador pode perceber que os indivíduos diferem em suas decisões perante riscos. Algumas pessoas se engajam em comportamentos de risco que são extremamente evitados por outros. Por isso, é importante diferenciar indivíduos de acordo com suas tendências ao risco (Bromiley & Curley, 1992). Por outro lado, Keyes (1985 como

citado em Bromiley & Curley, 1992) ressalta que as diferenças em comportamentos de risco parecem se dever a diferenças de percepções de risco.

Atualmente, a mídia tem enfocado os riscos assumidos por adolescentes, disseminando a idéia de que comportamentos de risco diminuem com o aumento da idade. De acordo com os pais, seus filhos adolescentes possuem necessidades de experimentar coisas novas. Entretanto, evidências empíricas precisam ser encontradas para confirmar isso, já que diferentes fatores podem levá-los a esses comportamentos arriscados. Por exemplo, ausência de privacidade pode expor seus atos e deixá-los visíveis; sua situação financeira pode aumentar as chances de suas atitudes serem conhecidas.

Uma vez coletados, índices de comportamentos de risco podem ser um ponto inicial para determinar razões pelas quais pessoas de diferentes idades se comportam de maneira diferente ou semelhante. Assim, indivíduos podem se engajar em comportamentos de risco por motivos similares ou possuírem comportamentos semelhantes por diferentes razões (Bromiley & Curley, 1992).

Bromiley e Curley (1992) descrevem uma perspectiva geral que caracteriza e investiga o comportamento de risco e possui dois componentes: uma maneira de pensar sobre atos individuais arriscados que adota a teoria da tomada de decisão e outro caminho que aborda formas individuais de se engajar ou evitar comportamentos de risco e possui como base a psicologia do desenvolvimento, ou seja, considera que as pessoas encaram situações de risco de acordo com a fase de desenvolvimento em que estão presentes. Com isso, os pesquisadores possuem como objetivo responder como os aspectos cognitivos, afetivos e sociais afetam a exposição dos indivíduos a situações de risco específicas e, além disso, investigar como experiências tidas com essas situações intensificam ou restringem o desenvolvimento geral das pessoas.

A perspectiva da tomada de decisão se concentra, inicialmente, nos fatores que uma análise objetiva pode identificar como sendo relevantes para uma escolha individual diante de alternativas arriscadas. Isso inclui as opções que estão disponíveis, as consequências que cada opção terá e os efeitos dessas consequências para o bem-estar dos indivíduos. Posteriormente, considera a relação entre essa análise objetiva e sua representação subjetiva para as pessoas (Bromiley & Curley, 1992).

Quando fazem escolhas arriscadas, as pessoas consideram mais do que as consequências incertas e negativas das suas ações. Ao contrário, elas não se exporiam a riscos se não houvesse algum benefício compensatório, que pode apenas evitar outra consequência negativa, por exemplo. O risco é o preço que deve ser pago para se obter algum benefício. Dessa forma, a análise de uma decisão sob risco deve considerar tanto a perspectiva objetiva como a subjetiva, a qual determina o impacto das consequências negativas e positivas de uma escolha arriscada. A combinação desses dois aspectos é importante para a criação de intervenções que modifiquem os índices de comportamentos de risco através de alterações de circunstâncias ou percepções das pessoas (Bromiley & Curley, 1992).

Diversos fatores como, por exemplo, personalidade, genética, ambiente percebido e suas inter-relações, bem como outros fatores individuais, contribuem para engajamentos em comportamentos de risco (Câmara, 2005), que podem ocorrer após uma avaliação do risco das situações (Furby & Beyth-Maron, 1992; Weber, Blais & Betz, 2002). Especialmente, serão feitas, a seguir, algumas considerações sobre o papel da genética e de fatores biológicos no engajamento em comportamentos de risco e, posteriormente, serão discutidas as relações encontradas, por meio de pesquisas, entre o risco e fatores individuais como, por exemplo, a personalidade.

1.5. Comportamento de risco e evolução

Diante da percepção de diferentes perigos, ocorrem, por exemplo, muitas alterações fisiológicas que geram sentimentos desagradáveis e que levam algumas pessoas a evitar tais situações arriscadas. Entretanto, o que faz um indivíduo engajar-se frequentemente em comportamentos de risco?

As perspectivas evolutivas consideram que os comportamentos de risco constituem parte da herança genética e refletem tempos remotos nos quais os primeiros hominídeos precisavam se arriscar para conseguir fugir dos predadores, encontrar abrigo, comida e parceiros sexuais. Assim, do ponto de vista evolutivo, seres que não corriam riscos tinham sua sobrevivência ameaçada. Então, por seleção natural, os genes ligados aos comportamentos de risco tornaram-se comuns e presentes até os dias de hoje (Zuckerman & Kuhlman, 2000).

Pesquisas biológicas sobre genética molecular (Zuckerman, 1994; 2000; Zuckerman & Kuhlman, 2000) apontam para a identificação de genes que influenciam a personalidade e também algumas formas de psicopatologia. Zuckerman (1994), em seu estudo sobre as bases bio-sociais do comportamento de risco, discute a associação entre a busca por excitação e um gene ligado ao receptor de dopamina (DRD4), sendo que a dopamina é um importante neurotransmissor relacionado ao prazer.

Outra explicação biológica para os comportamentos de risco diz respeito à enzima monoamina oxidase (MAO), que funciona como reguladora e mantém os neurotransmissores em equilíbrio. A MAO é baixa em pessoas com altos índices de busca por excitação, refletindo baixa regulação. Outra evidência de que a MAO está envolvida na busca por excitação é o fato de que baixos níveis de MAO são encontrados em formas de psicopatologia caracterizadas por tendências impulsivas de buscas por recompensas imediatas sem consideração das consequências. Ademais, os níveis de MAO são maiores em mulheres do que em homens e aumentam, com a idade, no cérebro e no sangue (Zuckerman, 1994).

Resultados de pesquisas (Zuckerman & Kuhlman, 2000) mostraram que os homens jovens se engajam mais em comportamentos de risco do que as mulheres, especialmente na adolescência. Isso se reflete nos altos índices de acidentes de carro, abuso de álcool, uso de drogas, etc. De acordo com Zuckerman e Kuhlman (2000), os altos níveis de testosterona podem influenciar a prevalência destes comportamentos em homens na medida em que este hormônio está associado à assertividade, agressividade e excitação sexual.

Diante disso, Zuckerman e Kuhlman (2000) desenvolveram a teoria de busca por novas sensações excitantes e concluíram que as pessoas que se engajam em comportamentos de risco tendem a ter altos níveis de busca por excitação e novidade. Eles propõem que existem quatro sub-dimensões do traço de busca por excitação, que são: busca por aventura e emoções fortes (relaciona-se a riscos físicos através de participações em esportes de alto risco); busca por experiências (relaciona-se à necessidade de novas e excitantes experiências e está associado a todos os tipos de comportamento de risco); desinibição (relaciona-se com o desejo de arriscar-se socialmente e ter comportamentos de risco à saúde, como sexo sem proteção e ingestão de álcool em excesso); suscetibilidade ao tédio (relacionado à intolerância à monotonia).

De acordo com Zuckerman (2000), apesar de os comportamentos de risco terem seus aspectos negativos e poderem levar a, até mesmo, consequências fatais, possuem um lado positivo já que, caso não existissem, a humanidade estaria estagnada. A capacidade de explorar, de aventurar-se e buscar novidades podem ser a chave para a sobrevivência da espécie. Agir arriscadamente foi, portanto, adaptativo nos primeiros hominídeos e segundo esta perspectiva evolucionista, o traço persiste e se reflete, na modernidade, nos comportamentos de algumas pessoas que procuram aventurar-se em relacionamentos sexuais sem proteção, esportes radicais, direção perigosa, dentre outros.

Ainda assim, mesmo havendo a persistência desse traço evolutivamente, há a necessidade de se considerar aprendizados e fatores individuais que levam a diferentes reações diante do risco.

1.6. Fatores individuais, percepção de risco e comportamento de risco

Algumas dimensões individuais têm sido consideradas nos estudos sobre percepção de risco, como, por exemplo, a idade (Hermand, Mullet & Rompteaux, 1999), o sexo (Gustafson, 1998; Sjöberg, 2000), o nível educacional (Sjöberg, 2000), a renda (Flynn, Slovic & Mertz, 1994; Palmer, 2003), a orientação religiosa (Sjöberg & Wahlberg, 2002), as preferências políticas (Sjöberg, 2000), cultura (Mullet, Lazreg, Candela, & Neto, 2005), o comportamento arriscado (Vollrath, Knoch & Cassano, 1999; Sjöberg, 2003), as experiências pessoais com risco (Barnett & Breakwell, 2001; Rogers, 1997), as crenças sociais (Vicklund, 2003; Siegrist, Cvetkovitch & Roth, 2000), a ansiedade (Bouyer, Bagdassarian, Chaabanne & Mullet, 2001; Källmén, 2000), a auto-eficácia (Kouabenan, 1998; Källmén, 2000), *o locus* de controle (Källmén, 2000), as crenças ambientais (Sjöberg, 2003), e os fatores da personalidade (Sjöberg, 2003; Chauvin et al., 2007).

De acordo com Chauvin et al. (2007), os estudos sobre percepção de risco conduzidos com amostras de pessoas leigas têm se preocupado em responder duas questões: a primeira diz respeito ao fato de alguns perigos serem considerados como mais arriscados pela população geral e possui respostas satisfatórias. Para responder à primeira questão, foram criadas algumas dimensões para caracterizar diferentes perigos e correlacionar julgamentos através do paradigma psicométrico. A segunda se preocupa com a questão: “Por que alguns indivíduos percebem algumas situações como mais arriscadas do que outros indivíduos?” Em contraste, esse problema vem se mostrando mais desafiador para os pesquisadores, já que as relações entre variáveis individuais e percepção de risco encontradas são fracas.

A pesquisa realizada por Chauvin et al. (2007) examinou a relação entre traços de personalidade e percepção de risco usando o modelo dos Cinco Grandes Fatores de Personalidade (socialização, extroversão, realização, neuroticismo e abertura para novas experiências), propostos por Goldberg (1999) e que serão discutidos mais adiante. Esses cinco traços são a estruturação de diferenças individuais que permanecem relativamente estáveis através da idade adulta, representando disposições amplas para responder de determinadas maneiras. Foram repetidamente encontrados em diversos estudos e possuem considerável confiabilidade e validade. Cada fator abrange numerosos traços mais específicos (Pervin & John, 2004).

O neuroticismo é o oposto da estabilidade emocional e representa uma grande variedade de sentimentos negativos, incluindo ansiedade, tristeza, irritabilidade e tensão nervosa. A abertura à experiência descreve a complexidade da vida experimental dos indivíduos, enquanto a realização ou consciência diz respeito ao comportamento direcionado para objetivos e o controle de impulsos exigido pela sociedade. Por fim, a extroversão e a socialização ou amabilidade sintetizam traços que são interpessoais e abrangem o que as pessoas fazem com as outras e para as outras (Pervin & John, 2004).

Assim, para estudar a relação entre esses cinco traços de personalidade e a percepção de risco, Chauvin et al. (2007) consideraram um conjunto de fatores de perigo: produção de energia, poluentes, desvio sexual, vícios, armas, perigos individuais comuns, atividades ao ar livre, cuidados médicos e drogas psicotrópicas.

Os resultados identificaram as características dos traços de personalidade que foram encontradas como mais preditivas de percepção de risco em associação com as variáveis idade, sexo, nível educacional. São elas: moderação e tranqüilidade (associadas com produção de energia ou poluentes), características do traço estabilidade emocional (oposto ao neuroticismo); representando o traço realização, foram encontradas a racionalização e a

eficiência associadas à percepção de risco em poluentes, desvio sexual, vício ou armas; criatividade, imaginação e reflexão, características do traço abertura a novas experiências (associadas com produção de energia, poluentes ou perigos individuais comuns); do traço extroversão, o fator auto-revelação (associadas com atividades ao ar livre) e do traço socialização, cuidado e carinho (associadas com desvio sexual, vício ou cuidados médicos). Através disso, os pesquisadores apontam a necessidade de mais estudos que considerem esses achados (Chauvin et al., 2007).

Sjöberg e Wahlberg (2002) correlacionaram a avaliação de risco em relação a um depósito nuclear e três fatores de personalidade e encontraram que quanto mais a pessoa se declara através de um traço neuroticismo de personalidade, mais percebe o depósito como arriscado. Em outra pesquisa, Sjöberg (2003) correlacionou a avaliação de risco de hábitos alimentares inadequados e os cinco traços de personalidade, encontrando que quanto mais o indivíduo apresenta características do traço consciência ou realização, menos percebe a dieta inadequada como arriscada para si mesmo.

Källmén (2000) realizou um estudo com 59 estudantes e sustentou a hipótese de que indivíduos com baixa ansiedade, *locus* de controle interno e alta auto-eficácia percebem riscos gerais e pessoais mais altos do que indivíduos com alta ansiedade, baixa auto-eficácia e *locus* de controle externo. Os resultados ainda demonstraram que a personalidade e, principalmente a ansiedade, são variáveis significantemente associadas com as percepções de risco pessoal e geral.

Bouyer et al. (2001) investigaram os efeitos de estados de ansiedade, traços de ansiedade e crenças na consideração de diferentes tipos de perigos. Dos 10 fatores de risco identificados, a predição de quatro teve contribuição significativa da variável ansiedade-estado. Quanto mais ansioso o indivíduo avaliado, mais altos os escores dos fatores de perigos individuais comuns, poluentes e atividades ao ar livre, e mais baixos os escores dos fatores

transportes públicos e produção de energia. O traço de ansiedade contribuiu significativamente para a predição do fator drogas psicotrópicas. De maneira geral, altos níveis de ansiedade se relacionaram com baixos escores para perigos.

Os resultados desse estudo mostraram também que a variável crença contribui significativamente para a predição de três fatores de risco. Quanto mais fatalista o indivíduo, menor o escore para o fator poluente e maior o escore para transporte público e produção de energia. Quanto mais igualitário, mais baixa a percepção de riscos poluentes, enquanto maiores graus do fator hierárquico se relacionaram com escores das variáveis transporte público e produção de energia mais baixos. Além disso, os respondentes mais individualistas apresentaram maiores escores para a percepção de perigos associados a poluentes, desvio sexual e vícios (Bouyer et al., 2001).

Por fim, vale ressaltar que um dos grandes objetivos da teoria da decisão é proporcionar estratégias para as tomadas de decisões ou comportamentos sob condições de risco e incerteza, para que as pessoas consigam atingir satisfatoriamente seus objetivos e expectativas (Slovic, Kunreuther et al., 2000).

1.7. Os cinco grandes fatores da personalidade

Para que pesquisas sobre traços de personalidade sejam possíveis de serem realizadas, há necessidade de um modelo comum. Assim, nos últimos 40 anos, têm crescido, de maneira considerável, o número de conceitos relacionados com a personalidade e o número de escalas de questionários projetados para medi-los. Entretanto, desde a década de 1980, o aprimoramento da qualidade dos métodos, especialmente a análise fatorial, conduziu ao começo de um consenso em relação às dimensões básicas dos traços de personalidade (Pervin & John, 2004).

Os traços são unidades fundamentais da personalidade e representam, para o indivíduo, amplas disposições para responder de determinadas maneiras. Muitos estudiosos, principalmente os mais jovens, concordam, atualmente, que os traços podem ser organizados de forma proveitosa de acordo com cinco dimensões bipolares e amplas, conhecidas como as "cinco grandes dimensões" (Pervin & John, 2004), que compõem o modelo conhecido na literatura como "Cinco Grandes Fatores" ou "*Big Five*" (Nunes et al., no prelo).

De acordo com Pervin e John (2004), três áreas principais contribuem com evidências para o modelo de cinco fatores: análise fatorial de grandes conjuntos de termos lingüísticos relacionados com os traços, pesquisas interculturais que testam a universalidade das dimensões dos traços, e a relação entre questionários de traços e outros questionários e avaliações.

Após estudos analítico-fatoriais de avaliações feitas em pessoas em relação às suas características, cinco fatores foram encontrados repetidamente, em momentos diferentes, conduzidos por pesquisadores diferentes, em uma ampla variedade de fontes de dados, amostras e instrumentos de avaliação. Verificou-se que os cinco fatores encontrados possuíam considerável validade e confiabilidade e permaneciam relativamente estáveis através da idade adulta (McCrae & Costa, 1997). Em 1981, Goldberg revisou os resultados de suas pesquisas e os trabalhos de outros pesquisadores, percebendo consistência dos resultados. Assim, passou a defender a idéia de que os modelos que estruturam diferenças individuais devem abranger algo semelhante a essas cinco grandes dimensões, começando a designar os fatores dessa forma (Pervin & John, 2004).

Embora termos diferentes tenham sido utilizados para os fatores das cinco dimensões, são eles: neuroticismo, extroversão, abertura, socialização e realização. O neuroticismo se opõe à estabilidade emocional e engloba uma variedade de sentimentos negativos como ansiedade, tristeza e irritabilidade. A abertura à experiência representa a amplitude,

profundidade e complexidade da vida experimental e mental das pessoas. A extroversão e socialização descrevem traços que são interpessoais, capturando aquilo que os indivíduos fazem com os outros e para os outros. Por fim, a realização descreve o comportamento direcionado para tarefas e objetivos e o controle de impulsos exigido pela sociedade (Pervin & John, 2004).

Essas cinco grandes dimensões foram projetadas para capturar os traços de personalidade que as pessoas consideram mais importantes em suas vidas. Esses traços são úteis porque servem o propósito de previsão e controle, já que ajudam a prever aquilo que as pessoas irão fazer, ou seja, ajudam a responder questões sobre a maneira como a pessoa irá se comportar em várias situações relevantes (Pervin & John, 2004).

Em relação à universalidade das cinco grandes dimensões, a pesquisa inter-cultural a respeito dos traços explodiu durante a década de 1990. Resultados demonstraram evidências crescentes de que pessoas em diferentes culturas, utilizando línguas diferentes, constroem a personalidade de formas que se assemelham às cinco grandes dimensões (Pervin & John, 2004).

McCrae e Costa (1997) atribuem tal universalidade à existência de um conjunto de características biológicas da espécie humana, representadas por traços, ou simplesmente uma consequência psicológica das experiências humanas compartilhadas na vida em grupo. Tal compreensão se aproxima grandemente do conceito proposto por Allport (1961) de *traços comuns*, que representam aspectos da personalidade humana que são compartilhados pela grande maioria das pessoas de uma dada cultura. Na verdade, o modelo dos cinco fatores parece ser uma forma eficiente de agrupamento de traços comuns muito gerais, observáveis em virtualmente todas as culturas. Se assim for, as diferenças culturais possivelmente estarão representadas numa camada mais baixa deste modelo, nos subfatores ou facetas das escalas e nas suas especificidades.

O modelo dos Cinco grandes fatores é um modelo hierárquico de personalidade, geralmente medido em dois níveis. O nível inferior é composto por traços muito estreitos e bastante específicos, que podem ser denominados facetas; o nível superior, pelos cinco fatores amplos. Quando um indivíduo é avaliado, a informação mais importante é a sua posição em relação aos cinco fatores (McCrae, 2006), que serão descritos a seguir, individualmente, assim como as facetas que foram consideradas nessa pesquisa.

1.7.1. Extroversão

Extroversão é um importante componente da personalidade humana que, no modelo dos Cinco Grandes Fatores (CGF), está relacionado à maneira como as pessoas interagem com os demais e indica o quanto são comunicativas, falantes, ativas, assertivas, responsivas e gregárias (Nunes et. al, no prelo). É um construto amplo que inclui sociabilidade, domínio social e qualidades de temperamento com alto nível de energia (McCrae, 2006).

Extroversão se refere à quantidade e à intensidade das interações interpessoais, nível de atividade, necessidade de estimulação e capacidade de se alegrar. Pessoas com altos escores em extroversão tendem a serem sociáveis, ativas, falantes, otimistas e afetuosas, além de buscarem agitação e terem características alegres. Indivíduos com escores baixos em extroversão tendem a ser reservados (mas não necessariamente inamistosos), sóbrios, indiferentes, independentes e quietos (Nunes et. al, no prelo). Introvertidos são sérios, inibidos e demonstram uma necessidade de solidão. Não são necessariamente pessoas infelizes, pessimistas, ou tímidas, podendo até ter boas habilidades sociais e ser livres de ansiedade social. Entretanto, não são dados aos estados de espírito exuberantes que caracterizam os extrovertidos, preferindo, simplesmente, evitar a companhia de outras pessoas (McCrae, 2006).

Costa e Widiger (2001) têm argumentado que, em contextos clínicos, não somente extroversão, mas todos os cinco fatores podem ser úteis para a identificação de importantes sintomas de transtornos da personalidade ou para a identificação de demandas de tratamento. Mais especificamente, esses autores propuseram três motivos pelos quais tais medidas podem ser usadas nesses contextos: (1) elas avaliam estilos emocionais, interpessoais e motivacionais que podem ser de interesse dos clínicos; (2) elas oferecem um panorama compreensível do indivíduo que não pode ser obtido com a maioria dos instrumentos clinicamente orientados; (3) elas fornecem informações suplementares que podem ser úteis na seleção do tratamento e prognóstico dos casos.

Pervin e John (2004) supõem que o modelo das cinco grandes dimensões medem os estilos emocional, interpessoal e motivacional básicos das pessoas, sendo que muitos tipos de comportamentos anormais podem ser considerados versões exageradas de traços de personalidade normal. Pesquisas (Costa & Widiger, 2001) demonstraram que muitas formas de psicopatologias são consideradas como uma quebra em um contínuo com a personalidade normal.

Assim, foram desenvolvidas pesquisas que identificaram a relação entre transtornos da personalidade identificados a partir dos critérios propostos no DSM-IV (American Psychiatric Association, 1994) e avaliações realizadas no modelo dos Cinco Grandes Fatores (Costa & Widiger, 2001). Nesses estudos, por exemplo, foi identificado que pessoas com transtorno de personalidade histriônica apresentavam níveis bastante elevados em vários subfatores de extroversão, enquanto que pessoas com transtorno da personalidade esquizóide e esquizotípica apresentavam níveis reduzidos de extroversão.

No contexto da saúde, Malouff, Thorsteinsson e Schutte (2006) realizaram uma pesquisa meta-analítica sobre a avaliação da personalidade nos Cinco Grandes Fatores da personalidade e tabagismo. Os resultados obtidos em uma amostra de 4.730 participantes

indicaram que, nos Estados Unidos e Canadá, o hábito de fumar está associado a baixos níveis de realização e socialização e a altos níveis de neuroticismo. Fora desses países, os fumantes apresentaram níveis mais elevados de extroversão do que não fumantes.

A Escala Fatorial de Extroversão (Nunes, 2005 como citado em Nunes et. al, no prelo) é composta por quatro subfatores ou facetas: Nível de comunicação (E1), Altivez (E2), Assertividade (E3) e Interações sociais (E4), que serão descritas a seguir.

1.7.1.1. Comunicação

Esta faceta é composta por itens que descrevem o quão comunicativas e expansivas as pessoas acreditam que são. Pessoas com altos escores nessa escala apresentam facilidade para falar em público, tendem a falar mais sobre si mesmas e relatam ter facilidade para conhecer pessoas novas (Nunes et. al, no prelo).

Este subfator também apresenta um componente relacionado com o nível de intimidade interpessoal, que descreve o quanto as pessoas conseguem desenvolver vínculos consistentes com as demais. McCrae e Costa (1997) indicam que indivíduos com um nível baixo em intimidade não são hostis ou necessariamente sem compaixão, mas são mais formais, reservados e distantes do que pessoas com altos níveis de intimidade.

Widiger, Trull, Clarkin, Sanderson e Costa (2002) relatam que pessoas que apresentam transtorno da personalidade histriônica e dependente tendem a apresentar um nível de comunicação bastante elevado, enquanto que pessoas com transtorno da personalidade esquizóide e esquizotípico apresentam tendência oposta.

1.7.1.2. Altivez

Esta faceta é composta por itens que descrevem pessoas com uma percepção grandiosa sobre a sua capacidade e valor. Aquelas que se identificam com os itens tendem a gostar de ser o centro das atenções, de tentar demonstrar o “poder” que exercem sobre os outros, associado a uma tendência a se achar superior aos demais e gostar de falar sempre de si

mesma. Widiger et al. (2002) relatam que indivíduos que apresentam transtorno da personalidade anti-social e narcisista tendem a se identificar muito com esses itens, enquanto que pessoas com transtorno da personalidade dependente apresentam tendência oposta.

Além disso, esses itens descrevem relatos comuns de pessoas com certos episódios de humor e transtorno da personalidade histriônica e transtorno da personalidade de evitação (American Psychiatric Association, 1994). Esses quadros apresentam configurações bem específicas, especialmente nos fatores extroversão e socialização (Widiger et. al, 2002) e, assim, pode-se questionar em que fator esses aspectos são mais adequadamente avaliados no modelo dos CGF (Nunes et. al, no prelo).

Uma hipótese levantada por Nunes et al. (no prelo) a ser explorada é a de que os conteúdos relacionados à altivez podem surgir por dois caminhos diferentes: (a) pessoas muito extrovertidas, além de iniciar e manter um nível de comunicação intenso com muitos indivíduos, podem ter a percepção de que são especiais por conhecerem muitas pessoas, por circularem em muitos meios e apresentarem um nível elevado de intimidade com os demais; (b) pessoas com baixos níveis de socialização, além de apresentarem pouca empatia pelos outros, também tendem a se descrever como especiais, acima das regras e leis sociais, etc.

1.7.1.3. Assertividade

Esta faceta é composta por itens que descrevem características como assertividade, liderança, nível de atividade e motivação, características que tendem a se apresentar em um nível muito baixo em pessoas com transtorno da personalidade dependente e de evitação, enquanto que pessoas com transtorno obsessivo-compulsivo apresentam uma tendência oposta (Widiger et. al, 2002). Segundo McCrae e Costa (1997), indivíduos altos em assertividade são dominantes, enérgicos e influentes. Tendem a falar sem hesitação e frequentemente tornam-se líderes em diferentes contextos. Pessoas com baixos níveis de

assertividade preferem se manter em segundo plano e deixam que os outros falem e tomem decisões por elas.

No contexto clínico, Bienvenu et al. (2004 como citado em Nunes et. al, no prelo) realizaram uma pesquisa em uma amostra composta por 731 pessoas nos EUA e indicaram que pessoas com transtorno depressivo maior apresentavam níveis bastante reduzidos de assertividade, avaliada pela escala de extroversão, e níveis bastante elevados de abertura aos sentimentos, faceta presente na escala de abertura.

1.7.1.4. Interações Sociais

Este fator descreve pessoas que buscam ativamente situações que permitam interações sociais como festas, atividades em grupo, etc. Os itens da faceta envolvem a gregariedade, o gosto por estar em grupos, a percepção de intimidade nas relações, mesmo com pouco tempo de convívio, e a vivência intensa de emoções. Indivíduos com altos escores nessa escala se esforçam para manter contato com seus conhecidos (Nunes et. al, no prelo). Widiger et al. (2002) indicaram que pessoas com transtorno da personalidade histriônica apresentam esses comportamentos muito frequentemente, enquanto indivíduos com transtorno da personalidade anti-social tendem a se identificar especificamente com os itens de busca por divertimento. Pessoas com transtorno da personalidade esquizotípica, esquizóide e de evitação tendem a apresentar um nível muito baixo de aderência a esses itens.

1.7.2. Socialização

Socialização é o componente da personalidade humana que descreve a qualidade das relações interpessoais dos indivíduos. A faceta se relaciona aos tipos de interações que uma pessoa apresenta ao longo de um contínuo que se estende da compaixão ao antagonismo. Pessoas que possuem altos escores em socialização tendem a ser generosas, bondosas, afáveis, prestativas e altruístas. Ávidas para ajudar os outros, elas tendem a ser responsivas e

empáticas, e acreditam que a maioria das outras pessoas irá agir da mesma forma. Indivíduos que são baixos em socialização tendem a ser cínicos, não cooperativos e irritáveis, podendo também ser manipuladores, vingativos e implacáveis. Socialização também avalia o quão compatíveis ou o quão capazes as pessoas se percebem no convívio social (Nunes et. al, no prelo).

Vários estudos têm mostrado a importância e a aplicabilidade das escalas CGF no diagnóstico clínico. Por exemplo, há indicações claras na literatura de que pessoas com diagnóstico de transtorno de personalidade anti-social apresentam baixos escores de socialização (Widiger et al., 2002). Estudos sobre aspectos individuais de adictos têm apontado características de personalidade, especialmente o fator socialização, como importantes para a explicação do quadro (Ballone, 2005). Resultados de pesquisas indicam associação entre o uso de substâncias e desordens como depressão, ansiedade e transtorno de personalidade anti-social, ampliando, assim, a possibilidade de uso de um instrumento que avalie socialização para diagnósticos diversos (Nunes et. al, no prelo).

1.7.2.1. Amabilidade

Os itens dessa faceta descrevem o quão atenciosas, compreensivas e empáticas as pessoas procuram ser com as demais. Além disso, indica o quão agradáveis as pessoas buscam ser com os outros, observando suas opiniões, sendo educadas com elas e se importando com as suas necessidades (Nunes et. al, no prelo).

Pessoas com altos escores em amabilidade tendem a ser atenciosas e amáveis com as demais, demonstrando sua preocupação com as necessidades alheias. Tendem a ser proativas para resolver os problemas das pessoas, bem como expor seu apreço por elas. Além disso, altos em amabilidade apresentam uma preocupação em tratar bem os demais, perguntando como estão e se esforçando para que se sintam bem.

Pessoas com baixos escores em amabilidade tendem a apresentar pouca disponibilidade para as demais, sendo auto-centradas e indiferentes para com as necessidades alheias. Apresentam pouca preocupação em promover o bem estar dos outros, podendo se dirigir a eles de forma pouco cuidadosa, tratando de assuntos delicados de forma insensível, chegando, até mesmo, a serem hostis (Nunes et. al, no prelo).

Widiger e Costa (2002) indicam que indivíduos com transtorno de personalidade anti-social e narcisista, usualmente, apresentam baixos níveis de traços associados à amabilidade. Por outro lado, pessoas com transtorno de personalidade dependente apresentam essas características de forma marcante, tendo a tendência a altos escores em amabilidade.

1.7.2.2. Pró-sociabilidade

Esta faceta agrupa itens que descrevem comportamentos de risco, concordância ou confronto com leis e regras sociais, moralidade, auto e hetero-agressividade e padrões de consumo de bebidas alcoólicas. Pessoas com altos resultados em pró-sociabilidade tendem a evitar situações de risco, bem como comportamentos considerados transgressores às leis ou regras sociais, além de apresentar uma postura franca com os demais, evitando pressioná-los ou induzi-los (Nunes et. al, no prelo).

Indivíduos com baixos escores em pró-sociabilidade tendem a se envolver em situações que podem colocá-los ou às demais pessoas em perigo. Também apresentam pouca preocupação em seguir regras, podendo apresentar uma visão que minimiza ou ignora a sua importância. Além disso, podem ser pessoas manipuladoras, agindo ativamente para que as demais pessoas façam o que desejam. Podem apresentar um padrão hostil de interação com os demais, tratando-os de forma desrespeitosa ou opositora. Podem apresentar um padrão elevado de consumo de álcool, o que potencializa as situações de risco às quais se expõem (Nunes et. al, no prelo).

Widiger et. al (2002) indicam que indivíduos com transtorno de personalidade anti-social e narcisista apresentam uma grande identificação com essas características (baixos níveis de pró-sociabilidade). McCormick e Smith (1995) indicaram que adictos a várias substâncias (lícitas ou não) apresentam um nível muito baixo nos traços de personalidade avaliados nesta escala.

1.7.2.3. Confiança nas pessoas

Esta escala agrupa itens que descrevem o quanto as pessoas confiam nas demais e acreditam que elas não as prejudicarão. Indivíduos com altos escores em confiança tendem a apresentar uma disposição a acreditar que os outros são honestos e bem intencionados. Ao contrário, baixos escores nessa escala tendem a ser céticos e assumem que os outros podem ser desonestos ou perigosos (McCrae & Costa, 1992).

Indivíduos com escores muito altos em confiança podem apresentar uma postura ingênua com os demais, chegando a se colocar em situações nas quais facilmente podem ser prejudicados ou enganados por pessoas mal intencionadas. Pessoas com escores muito baixos nessa escala frequentemente relatam uma constante percepção de que as pessoas podem estar tentando prejudicá-las em vários contextos. Tendem a ser muito ciumentas no que diz respeito às suas relações amorosas e têm uma acentuada dificuldade em desenvolver intimidade com outros (Nunes et. al, no prelo).

Widiger et al., (2002) demonstraram que casos com transtorno de personalidade paranóide, esquizotípico e *borderline* apresentam um padrão de baixos níveis nos traços de personalidade agrupados nessa escala. Em contrapartida, pessoas com transtorno de personalidade histriônica e dependente tendem a apresentar um nível muito acentuado de confiança nas demais pessoas.

1.7.3. Neuroticismo

Neuroticismo se refere ao nível crônico de ajustamento e instabilidade emocional, a emoções negativas e suas consequências. Representa as diferenças individuais que ocorrem quando pessoas experienciam padrões emocionais associados a um desconforto psicológico (aflição, angústia, sofrimento, etc.) e os estilos cognitivos e comportamentais decorrentes desse desconforto (Nunes et. al, no prelo).

Um alto nível de neuroticismo identifica indivíduos que são propensos a vivenciar mais intensamente sofrimento emocional. Também inclui idéias dissociadas da realidade, ansiedade excessiva, dificuldade para tolerar a frustração causada pela não saciação do desejo e respostas de *coping* mal adaptadas. Neuroticismo inclui itens que identificam ansiedade, hostilidade, depressão, auto-estima, impulsividade e vulnerabilidade. Indivíduos com baixos índices de neuroticismo são geralmente calmos, relaxados, estáveis, menos agitados. Porém, baixos escores de neuroticismo não significam necessariamente que o indivíduo tem boa saúde mental. Na verdade, o oposto pode ser verdadeiro. Níveis elevados ou muito baixos de neuroticismo podem ser indicadores de problemas (Nunes et. al, no prelo).

Indivíduos com neuroticismo alto tendem a experimentar irritação, preocupação, melancolia e vergonha. Têm crenças irracionais, como a idéia perfeccionista de que devem fazer tudo corretamente, além de apresentarem baixo controle de seus impulsos, pois a frustração de seus desejos os perturba muito. O termo “neuroticismo” foi escolhido para refletir o fato de que indivíduos diagnosticados com transtornos neuróticos têm, geralmente, altos escores nessa dimensão. Entretanto, muitos indivíduos sem qualquer transtorno psiquiátrico também o têm (McCrae, 2006).

1.7.3.1. Vulnerabilidade

A escala de vulnerabilidade avalia quão intensamente as pessoas vivenciam sofrimentos decorrentes da aceitação dos outros para consigo. Pessoas que apresentam um

escore muito alto neste fator tendem a ter baixa auto-estima, relatam ter grande medo de que seus amigos os deixem devido aos seus erros. Usualmente, são capazes de ter atitudes que vão contra a sua vontade, com o objetivo de agradar as pessoas. Também relatam ser inseguras, muito dependentes das pessoas mais próximas, além de apresentarem dificuldades em tomar decisões (Nunes et. al, no prelo).

Escores muito baixos em vulnerabilidade também podem indicar desvios. Indivíduos muito baixos em vulnerabilidade podem ser caracterizados por uma grande independência em relação às outras pessoas, chegando à frieza e falta de sensibilidade para com os outros. Podem ser excessivamente individualistas e nem um pouco preocupados com as opiniões alheias, indicando um padrão de relacionamentos sociais distorcidos. As características cobertas por este fator agrupam sintomas típicos de transtornos de personalidade dependente e de esquiva, a partir do DSM-IV (Nunes et. al, no prelo).

1.7.3.2. Desajustamento Psicossocial

Altos escores na escala de desajustamento psicossocial identificam indivíduos que tendem a ser muito agressivos e hostis com as demais pessoas, frequentemente mentindo e manipulando as situações de tal forma que os beneficie. Também identifica indivíduos com padrões elevados de consumo de álcool, com grande gosto por participar de jogos de azar e muito preocupados com a sua aparência física. Altos escores de desajustamento psicossocial também representam pessoas que tendem a ter comportamentos sexuais de risco ou atípicos, frequentemente relatando um gosto por se envolverem em situações perigosas. São pessoas que se identificam como sendo pouco sensíveis ao sofrimento dos demais, tendem a ter pouca preocupação às regras sociais, podendo se engajar em situações que envolvam infrações de diferentes gravidades. Este fator agrupa sintomas típicos de transtorno de personalidade antisocial e *borderline*, de acordo com o DSM-IV (Nunes et. al, no prelo).

1.7.3.3. Ansiedade

Altos escores na escala de ansiedade identificam pessoas que tendem a ser emocionalmente instáveis, com uma grande variação de humor e disposição, sem nenhum motivo aparente. Relatam ser extremamente irritáveis, vivenciando eventuais episódios em que temem perder o controle da situação e ter atitudes inesperadas. Também podem relatar episódios em que ocorrem fuga de idéias, em decorrência de um ritmo acelerado e desconexo de pensamento. Este fator também agrupa itens que descrevem sintomas somáticos de transtornos relacionados com ansiedade, como sensações de vertigem, tontura, desmaio, irritabilidade, transtornos de sono, impulsividade, sintomas de pânico, mudanças de humor, etc. (Nunes et. al, no prelo).

Altos escores na escala também podem estar relacionados com sintomas de pânico, fobia e agorafobia. Usualmente, podem refletir uma menor capacidade de concentração dos indivíduos nas suas tarefas profissionais e escolares, ocasionando uma menor produtividade (Nunes et. al, no prelo).

Escores muito baixos na escala de ansiedade também podem refletir uma falta de adaptação da pessoa, pois pode se envolver em situações novas ou que possam oferecer algum risco físico ou psicológico para ela, sem se colocar suficientemente alerta e atenta para todos os novos elementos com os quais tem que manipular (Nunes et. al, no prelo).

1.7.3.4. Depressão

A faceta depressão avalia os padrões de interpretações que os indivíduos apresentam em relação aos eventos que ocorrem ao longo de suas vidas. Os respondentes que apresentam escores muito altos tendem a relatar baixa expectativa em relação ao seu futuro, além de uma vida monótona e sem emoção. Também relatam não ter objetivos claros nas suas vidas, dizem ser pessoas solitárias e, em alguns casos, podem relatar tentativas de suicídio ou ideação suicida (Nunes et. al, no prelo).

Aqueles respondentes que obtiverem escores muito baixos em depressão podem apresentar um nível muito baixo de auto-crítica, indicando posição mais passiva em relação aos eventos que ocorrem em suas vidas. Poderão ter dificuldade em se dar conta de que estão diante de problemas efetivos, o que pode prejudicá-los, quando ocorre uma falta de atitudes que possam resolver efetivamente os problemas que têm que enfrentar (Nunes et. al, no prelo).

1.7.4. Realização

Este fator representa o grau de organização, persistência, controle e motivação para alcançar objetivos. Pessoas que se caracterizam por realização tendem a ser organizadas, confiáveis, trabalhadoras, decididas, pontuais, escrupulosas, ambiciosas e perseverantes. Por outro lado, pessoas que são baixas em realização tendem a não ter objetivos claros, não são confiáveis e geralmente são descritas como sendo preguiçosas, descuidadas, negligentes e hedonistas (Widiger & Costa, 2002)

As características centrais para o fator realização são o planejamento, a organização e a realização de tarefas. Um indivíduo alto em realização apresenta propósitos claros, força de vontade e determinação. Poucas pessoas se tornam grandes músicos ou atletas sem um nível alto nesse traço (Nunes et. al, no prelo).

Realização é um aspecto que já foi chamado *caráter*. Indivíduos que apresentam escores altos neste fator tendem a ser escrupulosos, pontuais e confiáveis. Pessoas com escores baixos não necessariamente desrespeitam princípios morais, mas são menos rígidas em aplicá-los, assim como são mais desanimadas para lutar por seus objetivos. Existem algumas evidências de que pessoas assim são mais hedonísticas e interessadas em sexo (Nunes et. al, no prelo).

1.7.4.1. Competência

Refere-se à avaliação que uma pessoa faz de quão é capaz, sensível, prudente e eficaz. Pessoas com altos escores nessa escala se sentem bem preparadas para lidar com a vida. Pessoas com baixos escores apresentam uma menor avaliação sobre as suas habilidades e admitem que frequentemente estão despreparadas e inaptas. De todas as facetas de realização, competência é a mais associada com auto-estima e *locus* de controle interno (McCrae & Costa, 1997).

1.7.4.2. Ordem

Pessoas com altos escores nessa escala são hábeis, metódicas e bem organizadas. Elas mantêm as coisas nos seus devidos locais. Pessoas baixas nessa escala são incapazes de se manterem organizadas e se descrevem como pouco metódicas. Em casos extremos, altos escores nessa escala contribuem para o transtorno obsessivo-compulsivo (Nunes et. al, no prelo).

1.7.4.3. Responsabilidade

De certa forma, realização significa "governado pela consciência", e este aspecto do fator é avaliado por Responsabilidade. Pessoas com altos escores nessa escala aderem estritamente aos seus princípios éticos e satisfazem escrupulosamente suas obrigações morais. Pessoas com baixos escores nessa escala são mais casuais sobre esses assuntos e de certa forma, podem ser pessoas que não se pode contar ou confiar (Nunes et. al, no prelo).

1.7.4.4. Esforço para o êxito

Indivíduos que apresentam altos escores nessa faceta têm alto nível de aspiração e trabalham muito para atingir seus objetivos. Eles são diligentes, apresentam propósitos claros e têm um senso de direção na vida. Pessoas com escores muito altos, contudo, podem investir demais na sua carreira e se tornarem *workaholic*. Indivíduos com baixos escores são desanimados e até mesmo preguiçosos. Eles não são guiados para o sucesso, apresentam

baixa ambição e podem parecer sem objetivo, mas são frequentemente contentes com seu baixo nível de sucesso (Nunes et. al, no prelo).

1.7.4.5. Auto-disciplina

Esta escala avalia a capacidade das pessoas de começarem tarefas e continuarem se esforçando nas mesmas até o seu término, independentemente de quão enfadonhas são ou de outras distrações. Pessoas com altos escores nessa escalas têm a habilidade de auto-motivação para conseguirem finalizar o trabalho. Pessoas baixas nessa escala procrastinam nos trabalhos iniciais e facilmente se desencorajam e abandonam a tarefa. Baixa auto-disciplina é facilmente confundida com impulsividade (ambas são evidências de um auto-controle pobre), mas empiricamente elas são diferentes. Pessoas altas em impulsividade não conseguem se manter envolvidas em tarefas que não gostam; pessoas baixas em auto-disciplina não podem e não conseguem forçar a si mesmas a fazer o que elas querem. O primeiro requer uma estabilidade emocional; o último, um grau de motivação que não apresentam (Nunes et. al, no prelo).

1.7.4.6. Deliberação

A deliberação é a tendência a pensar cuidadosamente antes de agir. Pessoas com altos escores nesta faceta são cuidadosas e deliberadas. Pessoas com escores baixos são precipitadas e impulsivas e frequentemente agem ou falam sem considerar as consequências. No entanto, pessoas com baixos escores são espontâneas e capazes de tomar decisões rápidas quando necessário (Nunes et. al, no prelo).

1.7.5. Abertura para experiências

Como uma dimensão maior da personalidade, abertura para experiência é um fator muito menos conhecido que neuroticismo ou extroversão. Os elementos de abertura (imaginação ativa, sensibilidade estética, atenção com sentimentos interiores, preferência pela

diversidade, curiosidade intelectual e independência de julgamento) têm tido um papel frequente nas teorias e medidas da personalidade, mas a sua coerência em um único domínio mais amplo tem sido raramente reconhecido (Nunes et. al, no prelo).

Pessoas com altos escores em abertura são curiosas sobre assuntos internos e externos, e suas vidas são mais ricas em experiências. Elas são dispostas a nutrir idéias novas e valores pouco convencionais, e experienciam tanto emoções positivas como negativas mais intensamente que pessoas “fechadas” (Nunes et. al, no prelo).

Abertura é moderadamente associada tanto com educação formal e inteligência, como com pensamento divergente, que contribui para criatividade, mas não apresenta um significado equivalente ao de inteligência. Algumas pessoas muito inteligentes são fechadas para novas experiências, e algumas pessoas muito altas em abertura podem apresentar um nível reduzido nas suas habilidades cognitivas (Nunes et. al, no prelo).

Pessoas que apresentam baixos níveis de abertura tendem a ser convencionais em seus comportamentos e conservadores nos seus pontos de vista. Eles preferem o familiar ao invés das novidades, e suas respostas emocionais são, de certa forma, contidas. Da mesma forma, apesar de apresentarem a tendência a serem socialmente e politicamente conservadores, indivíduos fechados não devem ser vistos como autoritários. Baixos níveis de abertura não implicam intolerância hostil ou autoritarismo agressivo. Essas características são sinais mais prováveis de níveis extremamente baixos de socialização (Nunes et. al, no prelo).

Uma distinção relacionada deve ser feita para o ponto alto em abertura. Indivíduos altos em abertura não são convencionais, frequentemente questionando autoridades, e preparados para apreciar idéias novas no campo ético, social e político. Estas tendências, no entanto, não significam que eles sejam sem princípios. Uma pessoa aberta pode aplicar seu sistema de valores em evolução como conscienciosidade como pessoas tradicionais fazem. Abertura pode parecer mais saudável ou mais madura para muitos psicólogos, mas o sentido

dado a níveis variados nesse fator depende das necessidades da situação, e tanto pessoas altas quanto baixas em abertura realizam funções importantes na sociedade (Nunes et. al, no prelo).

1.7.5.1. Fantasia

Indivíduos que são abertos a fantasia têm uma vívida imaginação e uma vida cheia de fantasias. Eles sonham acordados não apenas como uma fuga, mas como uma forma de criar para eles mesmos um mundo interior interessante. Eles elaboram e desenvolvem suas fantasias e acreditam que a imaginação contribui para uma vida mais rica e criativa. Pessoas com escores baixos nesse subfator tendem a ser mais prosaicos e preferem manter as suas idéias na tarefa que estão realizando (Nunes et. al, no prelo).

1.7.5.2. Estética

Pessoas com altos escores nessa escala têm uma profunda apreciação por arte e a beleza. Elas são movidas pela poesia, absortas em música e intrigadas pela arte. Elas não necessariamente têm talento artístico, nem mesmo o que as outras pessoas poderiam considerar como bom gosto; mas, para muitas delas, o seu interesse em artes as levará a desenvolver um conhecimento e apreciação mais amplos do que as pessoas em geral. Pessoas com baixos escores neste fator são relativamente insensíveis e pouco interessados sobre arte e beleza (Nunes et. al, no prelo).

1.7.5.3. Sentimentos

Abertura para os sentimentos implica receptividade para os seus próprios sentimentos internos, emoções e entendimento que a emoção é uma parte importante da vida. Pessoas altas nesse fator experienciam estados emocionais mais profundos e diferenciados e sentem tanto felicidade como infelicidade de uma forma mais intensa que os outros. Pessoas com baixos escores têm um certo tipo de afeto moderado e não acreditam que os sentimentos têm muita importância (Nunes et. al, no prelo).

1.7.5.4. Ações

Abertura é vista comportamentalmente como uma disposição para tentar diferentes atividades, ir para novos lugares, ou experimentar comidas incomuns. Pessoas com altos escores nessa escala preferem novidades e variedades do que familiaridade e rotina. Ao longo do tempo, eles podem se engajar em uma série de diferentes hobbies. Pessoas baixas nessa escala acham difíceis as mudanças e preferem manter a rotina (Nunes et. al, no prelo).

1.7.5.5. Idéias

Curiosidade intelectual é um aspecto da abertura que tem sido reconhecido há muito tempo. Este traço é visto não apenas em uma busca ativa por interesse intelectual para o seu próprio benefício, mas também em uma postura aberta e disposição para considerar idéias novas e, talvez, pouco convencionais. Pessoas com altos escores gostam de filosofia e de quebra-cabeças. Abertura para idéias não necessariamente implica em um alto nível de inteligência, apesar de poder contribuir para o desenvolvimento do potencial intelectual. Pessoas baixas nessa escala têm uma curiosidade limitada e, em pessoas mais inteligentes, significa um foco mais estreito dos seus recursos em tópicos limitados (Nunes et. al, no prelo).

1.7.5.6. Valores

Abertura a novos valores significa prontidão para reexaminar valores sociais, políticos e religiosos. Indivíduos baixos nesse fator tentem a aceitar autoridade e honrar a tradição e, como consequência, são mais conservadores, independentemente da sua afiliação política. Esse subfator pode ser considerado o oposto de dogmatismo (Nunes et. al, no prelo).

Para explicar essas cinco grandes dimensões, McCrae e Costa (1999) propuseram um modelo teórico denominado Teoria de Cinco Fatores. De maneira geral, consideraram as cinco dimensões como as tendências básicas que possuem uma base biológica, ou seja, as

diferenças comportamentais ligadas às cinco dimensões são representadas no corpo de acordo com os genes, estruturas cerebrais etc. Assim, essas tendências ou disposições para agir e sentir de determinadas maneiras, não são influenciadas diretamente pelo ambiente.

De acordo com McCrae e Costa (1999), existe uma maturação intrínseca da personalidade, já que há, por exemplo, evidências da hereditariedade dessas tendências básicas, de sua influência parental limitada e de sua existência em estudos de outras culturas e espécies. Dessa forma, os traços da personalidade funcionam mais propriamente como expressões da biologia humana do que como produtos de experiências da vida, e o desdobramento das tendências básicas é pouco ou nada influenciado pelo ambiente. Ao contrário, durante a vida da pessoa, essas tendências exercem influência sobre o autoconceito e adaptações características do indivíduo, que incluem atitudes, objetivos pessoais, crenças de auto-eficácia e outros fatores. Tanto as influências ambientais externas quanto as adaptações características do indivíduo determinam as escolhas que a pessoa faz ao longo da sua vida, que são refletidas no autoconceito sobre o qual o indivíduo constrói uma história de vida.

Dessa forma, esse modelo apresenta um considerável potencial integrativo, relacionando uma visão biológica de traços e influências ambientais com as variáveis de personalidade observáveis. Entretanto, McCrae e Costa (1999) argumentam que os traços não representam a totalidade da personalidade, mas ocupam um lugar importante em sua teoria completa. Em suma, de acordo com McCrae (2006), personalidade é o sistema no qual as tendências inatas da pessoa interagem com o ambiente social para produzir as ações e as experiências de uma vida individual.

1.8. Tomada de decisão sob risco e a heurística afetiva

De acordo com Slovic, Finucane, Peters e MacGregor (2004), as teorias modernas da Psicologia Cognitiva e da Neurociência indicam que há duas maneiras fundamentais através

das quais os seres humanos compreendem o risco. O “sistema analítico” utiliza algoritmos e regras normativas, tais como o cálculo da probabilidade, lógica formal, e avaliação de risco. É relativamente lento e requer o controle consciente. O “sistema experiencial” é intuitivo, rápido, automático, e não muito acessível à consciência. Esse sistema permitiu aos seres humanos sobreviverem durante seu longo período da evolução e se mostra, atualmente, a mais natural e comum maneira de resposta ao risco. Confia em imagens e associações, ligadas pela experiência à emoção e ao afeto (um sentimento de que algo é bom ou ruim). Este sistema representa o risco como um sentimento que indica se é seguro, por exemplo, andar por determinada rua escura ou beber uma água com cheiro estranho.

Os proponentes da análise formal do risco tendem a considerar as respostas afetivas ao risco como irracionais. Entretanto, os sistemas racional e experiencial operam em paralelo e cada um parece depender do outro para se orientarem. Estudos têm demonstrado que o raciocínio analítico não pode ser eficaz se não for guiado pela emoção e pelo afeto, já que a tomada de decisão racional requer a integração apropriada das duas modalidades de pensamento. Ambos os sistemas têm suas vantagens, bases e limitações. Atualmente, com o início da investigação da relação complexa entre emoção e razão (essencial para o comportamento racional), o desafio é pensar criativamente sobre o que isso significa para o enfrentamento de riscos. De um lado, como a razão é utilizada diante de fortes emoções geradas por alguns eventos de risco? De outro lado, como se controla sentimentos nas circunstâncias em que a falta da experiência pode, de outra maneira, gerar um comportamento “frio” e estritamente racional? (Slovic et al., 2004).

O risco, no mundo moderno, é confrontado de três maneiras fundamentais. O risco enquanto sentimento se refere à rápida, instintiva e intuitiva reação ao perigo. O risco enquanto análise traz a lógica, a razão e a deliberação científica durante a gerência do perigo. Quando o “antigo” instinto e a ciência moderna se cruzam, há o surgimento de uma terceira

realidade: o risco enquanto política. Slovic et al. (2004) examinam o que as pesquisas recentes em Psicologia e Neurociências Cognitivas dizem sobre a dimensão “risco enquanto sentimento”, um importante vestígio da jornada evolucionária.

Embora a emoção visceral do medo tenha, certamente, um papel no risco como sentimento, Slovic et al. (2004) focalizaram-se “em um sussurro fraco da emoção” chamado afeto, o qual representa as qualidades específicas de bondade ou maldade, experienciadas como um estado de sentimento (com ou sem consciência) e demarcando uma qualidade positiva ou negativa de um estímulo. Os indivíduos se diferem através da força e da velocidade de suas reações positivas e negativas, enquanto os estímulos variam por meio da força e da velocidade com que provocam sentimentos positivos e negativos. Uma reação afetiva pode ser uma disposição resistente fortemente relacionada a um estímulo (por exemplo, um filho) ou pode ser uma resposta relacionada de maneira fraca (por exemplo, a uma cadeira). A qualidade afetiva de um estímulo pode variar de acordo com o contexto, sendo que a força de sentimentos positivos e negativos depende de quais aspectos de um estímulo se mostram mais salientes em um momento particular (Finucane, Peters & Slovic, 2003).

O afeto pode ser distinguido da emoção por esta se referir a um estado particular (como raiva, medo ou alegria) intenso, breve e, usualmente, possui uma causa definida (Forgas, 1992 como citado em Finucane et al., 2003). Por sua vez, o humor se refere, geralmente, a um sentimento de baixa intensidade, que pode perdurar por poucos minutos ou vários dias, e não deve, necessariamente, possuir uma causa antecedente específica (Finucane et al., 2003).

De acordo com Finucane et al. (2003), diferentemente da emoção, o afeto possui a capacidade de ocorrer de maneira súbita e de não possuir propriedades elaboradas. Diferentemente do humor, o afeto possui um efeito motivacional direto. Por outro lado,

semelhantemente ao humor e à emoção, o afeto pode variar ao longo de duas valências (positiva e negativa) e dimensões (alto, baixo).

A resposta afetiva ocorre rapidamente e automaticamente, podendo ser caracterizada como uma “heurística afetiva”. Assim, devem ser consideradas as importantes aplicações práticas resultantes do impacto desta heurística na maneira como os seres humanos percebem e avaliam o risco e, ainda, como isso afeta as tomadas de decisão (Slovic et al., 2004).

O afeto também exerce um papel central no que tem sido conhecida como teoria do duplo-processo do pensamento, conhecimento e processamento da informação (Slovic et al., 2004). De acordo com Epstein (1994), as pessoas apreendem a realidade através de duas maneiras diferentes e fundamentais. Uma delas é intuitiva, automática, natural, não-verbal, narrativa e experiencial, enquanto a outra é analítica, deliberativa, verbal e racional. Uma das características principais do sistema experiencial são suas bases afetivas. Apesar de a análise ser certamente importante em algumas circunstâncias de tomada de decisão, a confiança no afeto e na emoção é uma forma mais rápida, fácil e eficiente de enfrentar um complexo, incerto e, algumas vezes, perigoso mundo. De acordo com Slovic et al. (2004), muitos estudiosos vêm considerando o afeto como um fator direto e preliminar no comportamento motivacional.

Epstein (1994) afirma que o sistema experiencial está intimamente associado com a experiência de afeto, sendo que, quando uma pessoa responde a um evento emocional significante, esse sistema encontra, automaticamente, memórias relacionadas ao evento, incluindo seus dados emocionais. Se os sentimentos ativados forem agradáveis, eles motivam ações e pensamentos para reproduzirem os sentimentos. Ao contrário, se forem desagradáveis, motivam ações e pensamentos para evitarem os sentimentos.

Apesar de o sistema racional ter sido denominado assim por Epstein, os pesquisadores Slovic et al. (2004) acreditam que deveria receber o nome de “sistema analítico” porque há

fortes elementos de racionalidade nos dois sistemas. Mas é o sistema experiencial que permite aos seres humanos sobreviverem durante seu longo período de evolução. Antes mesmo de haver teorias de probabilidade, avaliação de risco e análise de decisão, havia intuição, instinto e sentimentos que sinalizavam se o animal estava protegido ou se a água podia ser bebida. Como a vida foi se tornando mais complexa e os homens ganharam mais controle sobre o ambiente, ferramentas analíticas foram inventadas para "racionalizarem" pensamentos experienciais. Durante o século XX, esse pensamento analítico assumiu lugar de grande importância, enquanto afeto e emoção passaram a ser vistos como uma interferência na razão (Slovic et al., 2004).

Entretanto, a importância do afeto tem sido crescentemente reconhecida pelas pesquisas sobre tomada de decisão, sendo Zajonc (1980) um dos maiores responsáveis por isso. Zajonc (1980) argumenta que reações afetivas aos estímulos são as primeiras reações, ocorrem automaticamente e, subseqüentemente, guiam o processo de julgamento. Se ele estiver correto, essas reações afetivas representam um mecanismo de orientação, auxiliando o ser humano a agir de maneira rápida e eficiente em um mundo complexo, incerto e, algumas vezes, perigoso.

Apesar de o afeto ter exercido um papel importante em várias teorias do comportamento, raramente foi reconhecido como um componente importante do julgamento humano e tomada de decisão, já que o foco principal destas pesquisas tem sido a teoria cognitiva. Os trabalhos de Tversky e Kahneman (1974) demonstraram como os indivíduos utilizam, racionalmente, heurísticas como a disponibilidade, representatividade e ancoragem para tomarem decisões e como utilizam estratégias simplificadas como "eliminação por aspectos" para fazerem escolhas (Tversky, 1972). Outros investigadores elaboraram estratégias cognitivas, enquadrando o julgamento e a tomada de decisão em modelos de preferências construídas (Slovic, 1995) e de comparação de vantagens (Shafir, Osherson &

Smith, 1989). Em 1993, um artigo do jornal Cognition foi dedicado ao tópico “Escolha baseada na razão”, quando foi argumentado que as decisões se focam na razão, o que justifica a escolha de uma opção, e não de outra (Shafir et al., 1993).

Depois dessa ênfase cognitiva, a importância do afeto tem sido considerada cada vez mais por pesquisadores de tomada de decisão. De acordo com Zajonc (1980), todas as percepções contêm algum afeto. As pessoas não apenas vêem “uma casa”; elas vêem uma “casa bonita”, uma “casa feia” ou uma “casa desejada”. Ainda, ele acrescenta que as pessoas às vezes se enganam de que procedem de uma maneira racional e pesam os prós e contras das várias alternativas. Quando decidem pela opção X, não significa mais que “gostei de X”. Depois de escolhidas as alternativas, as decisões são justificadas por várias razões.

Também enfatizando o papel motivacional do afeto, Mowrer (1960) identificou respostas afetivas condicionadas a imagens de ganhos e perdas que guiam, diretamente, e controlam o desempenho de uma maneira adaptativa. Ele criticou teóricos que defendiam variáveis puramente cognitivas como intervenientes no processo estímulo – resposta, propondo uma solução mais dinâmica (condicionando emoções como desejos e medos), que motivam estados para ações.

Apesar da crescente popularidade do afeto em programas de pesquisas e de indicações da importância da relação entre afeto e cognição, pouco progresso tem sido alcançado no desenvolvimento de uma teoria sobre o afeto no julgamento e tomada de decisão. Apoiando-se na teoria de Damásio (1994), Finucane et al. (2000) propõem que o afeto é um componente essencial em várias formas de julgamento e tomada de decisão.

Uma das mais completas teorias sobre o impacto do afeto e emoção na tomada de decisão foi apresentada pelo neurologista Antônio Damásio (1994). Com o intuito de determinar “o quê, no cérebro, permite ao homem agir racionalmente”, Damásio argumentou que o pensamento é formado fundamentalmente por imagens, construídas para incluir

representações perceptuais e simbólicas. Em um determinado momento da aprendizagem, essas imagens se tornam marcadas por sentimentos positivos ou negativos, ligados direta ou indiretamente a estados somáticos específicos. Quando um estado somático negativo marca a ligação com a imagem de um estímulo futuro, “dispara um alarme”. Quando um marco positivo é associado com a imagem de um estímulo, torna-se um incentivo.

Assim, Damásio (1994) criou a hipótese de que marcos somáticos aumentam a acurácia e a eficiência do processo de decisão, enquanto a sua ausência, observada em pessoas com certos tipos de danos cerebrais, prejudicam a tomada de decisão. As imagens, marcadas por sentimentos afetivos positivos e negativos, guiam os julgamentos. Mais especificamente, as pessoas usam uma heurística do afeto para tomarem decisões, já que as representações dos objetos e eventos nas mentes das pessoas podem variar em diferentes graus de afeto.

Atualmente, há o reconhecimento de que os modos de pensamento experiencial e analítico estão continuamente ativos e interagem no que pode ser chamado de “dança do afeto e da razão” (Finucane et al., 2003). Apesar de o ser humano ser capaz de executar determinadas atividades sem realizar análise (esquivar-se de um objeto que está caindo), não é ideal que o pensamento analítico racional ocorra com a ausência do afeto em qualquer circunstância. Assim, o afeto é essencial para a ação racional. De acordo com Damásio (1994), as estratégias da razão humana não se desenvolvem, tanto durante a evolução quanto para o indivíduo separadamente, sem a orientação dos mecanismos de regulação biológica, quando emoções e sentimentos são notavelmente expressos. Ainda, mesmo quando estratégias racionais são estabelecidas, a sua eficiência depende, provavelmente, de uma contínua habilidade de experimentar sentimentos.

De acordo com Slovic et al. (2004), as características do afeto que se tornam importantes em um processo de julgamento e tomada de decisão dependem de características individuais e da tarefa, bem como da interação entre elas. Os indivíduos diferem entre si na

maneira como reagem afetivamente e em suas tendências de confiarem no pensamento experiencial. As tarefas diferem na saliência afetiva relativa da informação. Essas diferenças resultam na qualidade afetiva da imagem do estímulo que foi “mapeada” ou interpretada de diversas formas. A qualidade saliente do estímulo real ou imaginado evoca imagens (interpretações perceptuais e simbólicas) que serão formadas por dimensões afetivas e instrumentais.

O mapa da informação afetiva determina a imagem do estímulo formada por um “reservatório de afeto” de um indivíduo. Todas as imagens presentes na mente da pessoa são marcadas por diferentes graus de afeto. O reservatório contém marcas positivas e negativas associadas (consciente ou inconscientemente) às imagens. A intensidade das marcas varia de acordo com as imagens. Os indivíduos consultam esse reservatório no processo de tomada de decisão, já que o afeto serve como uma pista para vários julgamentos importantes (incluindo julgamentos de probabilidade). Uma impressão afetiva disponível pode ser mais fácil e eficiente do que pesar os prós e contras em várias situações ou até mesmo do que resgatar exemplos relevantes da memória, especialmente quando a decisão requerida é complexa ou quando as fontes mentais são limitadas. Por isso, o afeto pode ser considerado uma heurística (Finucane et al., 2000), sendo que o suporte para a heurística do afeto vem de um conjunto diverso formado por estudos empíricos recentes (Slovic et al., 2004).

Apesar de risco e benefício tenderem a ser positivamente correlacionados de uma maneira geral, são negativamente correlacionados nas mentes das pessoas (e nos julgamentos). Um estudo realizado por Alhakami e Slovic (1994) encontrou que a relação inversa entre risco percebido e benefício percebido de uma atividade (por exemplo, o uso de pesticidas) está ligada ao afeto positivo ou negativo associado à atividade. Esse resultado implica que as pessoas baseiam seus julgamentos de uma atividade ou tecnologia não apenas no que pensam sobre elas, mas também no que sentem em relação a elas. Se gostam da

atividade, são motivadas a julgar os riscos como baixos e os benefícios como altos; se não gostam, tendem a julgar o oposto (alto risco e baixo benefício).

Assim, através desse modelo, o afeto se torna prioritário e diretamente relacionado aos julgamentos de risco e benefício, como propôs Zajonc (1980). Esse processo, chamado de "heurística do afeto", sugere que, se o afeto geral guia as percepções de risco e benefício, informações sobre os benefícios deveriam modificar a percepção de risco e vice-versa. Por exemplo, informações de que uma determinada tecnologia possui altos benefícios, geraria maiores afetos positivos relacionados a ela e, consequentemente, diminuiria o risco percebido.

Finucane et al. (2000) conduziram um experimento que possuía quatro diferentes tipos de informações designadas para manipular afetos através do aumento ou diminuição do benefício percebido ou através do aumento ou diminuição do risco percebido para cada uma de três tecnologia. Com isso, as predições foram confirmadas. Devido ao fato de não haver relacionamento lógico aparente entre a informação dada e a variável manipulada, esses dados suportam a teoria de que o julgamento de risco e benefício é influenciado, pelo menos em partes, pela avaliação afetiva, a qual é influenciada, por sua vez, pela informação fornecida. Posteriormente, suportes para a heurística afetiva vieram de um segundo estudo realizado por Finucane et al. (2000), encontrando que a relação inversa entre risco e benefício percebidos aumenta significativamente quando há pressão de tempo para a resposta, já que a oportunidade para análise é reduzida.

Essas duas pesquisas são importantes porque demonstram que o afeto influencia diretamente o julgamento, ou seja, não ocorre apenas uma resposta consequente de uma avaliação analítica. Dessa forma, os dois estudos sugeriram que as pessoas parecem usar a heurística do afeto, a qual aprimora a eficiência do julgamento, proporcionando tanto avaliações de risco e de benefício através de uma mesma fonte: reações afetivas ao estímulo (Finucane et al., 2000).

Os resultados do segundo estudo são consistentes com os achados de Dijker e Koomen (1996) de que a pressão de tempo reduz a utilização de dados e estratégias de processamento baseado em atributos e aumenta a confiança em uma estratégia de avaliação mais holística. De acordo com Finucane et al. (2000), a confiança em processos afetivos durante julgamentos rápidos quando o processamento cognitivo está dificultado é exibido sob condição de pressão de tempo. Como era esperada, foi encontrada uma forte relação inversa quando a pressão causada pelo tempo era introduzida. A relação inversa mais forte sob pressão de tempo foi demonstrada através de maior correlação negativa entre benefício e risco percebido.

Os resultados encontrados são consistentes com as teorias que sugerem que as pessoas usam o afeto para fazerem julgamentos (Zajonc, 1980) e que o afeto é um importante mecanismo de avaliação na percepção de risco (Slovic, 1997). A confiança na heurística do afeto ocorre com mais intensidade quando a oportunidade das pessoas para julgamento analítico é reduzido e um modo eficiente de julgamento é necessário (Finucane et al., 2000).

Já os resultados do primeiro estudo realizado por Finucane et al. (2000) são consistentes com a idéia de que as pessoas usam a heurística do afeto para fazerem julgamentos sobre risco e benefício, havendo uma tendência para um julgamento afetivo consistente. A pesquisa mostrou que a mudança da percepção de um indivíduo em relação a um atributo (por exemplo, o aumento do risco) tende a influenciar a percepção de outro atributo (por exemplo, diminuir o benefício). Baseando-se na teoria proposta por Damásio (1994) do papel crucial do julgamento de imagens marcadas por sentimentos positivos e negativos e em pesquisas que documentam a influência fundamental do afeto como motivador de comportamento (Epstein, 1994), é plausível que risco e benefício percebidos estão conectados por aspectos afetivos.

Especificamente, uma explicação parcimoniosa é que os afetos positivos e negativos relacionados às imagens de perigos estão disponíveis quando riscos e benefícios são julgados.

As representações de objetos e eventos nas mentes das pessoas variam em diferentes graus de acordo com o afeto, sendo que o “reservatório de afeto” é consultado para auxiliar em avaliações rápidas. Dessa forma, julgamentos de risco e benefício são guiados e ligados pelo afeto. A confiança no afeto provavelmente flui de acordo com vários fatores contextuais, incluindo o grau com que um estímulo evoca imagens que são marcadas por sentimentos positivos ou negativos (Finucane et al., 2000).

A heurística do afeto possui muito em comum com o modelo do “risco como sentimento”, proposto por Loewenstein, Weber, Hsee e Welch (2001), e com as teorias do processo duplo propostas por Epstein (1994) e Sloman (1996). Epstein argumenta que os indivíduos apreendem a realidade por meio de dois sistemas de processamento interativos e paralelos. O sistema racional é um sistema deliberativo e analítico que funciona através do estabelecimento de regras de lógica e evidência. O sistema experiencial codifica a realidade em imagens, metáforas e narrativas, quando os sentimentos se unem.

De acordo com Denes-Raj e Epstein (1994), ocorre uma estratégia mental como “imagem do numerador e negligência do denominador”, o que, consistentemente com a heurística do afeto, gera afeto positivo que motiva a escolha. A imagem latente trazida pelo numerador afeta a carga do julgamento que pode ser tanto não-intuitiva quanto consequencial. Slovic, Monahan e MacGregor (2000) demonstraram isso em uma série de estudos em que pediram para psicólogos e psiquiatras forenses para julgarem a probabilidade com que um paciente cometa um ato de violência dentro de seis meses após o desligamento do hospital.

Um importante achado foi de que, para os clínicos que foi dada uma avaliação do paciente feita por outro especialista, em relação ao risco de violência, em termos de frequência relativa (por exemplo, de 100 pacientes similares ao Sr. João, é estimado que 10 cometam um ato de violência), houve maior julgamento de que o paciente era perigoso quando comparado com os clínicos que receberam uma informação equivalente, mas com a

chance de risco expressa em probabilidade (por exemplo, pacientes similares ao Sr. João apresentam 10% de chance de cometer um ato de violência).

Não surpreendentemente, quando foi dito aos especialistas que “é estimado que 20 de 100 pacientes similares ao Sr. João cometam um ato de violência”, 41% se recusou a desligar o paciente do hospital. Entretanto, quando foi dito a outro grupo que “para pacientes similares ao Sr. João, é estimada uma chance de 20% de que cometa um ato violento”, apenas 21% dos clínicos recusaram-se a dar alta ao paciente (Slovic, Monahan et al., 2000). Resultados similares também foram encontrados por Yamagishi (1997), que detectou que as pessoas julgam uma doença que mata 1.286 de 10.000 como mais perigosa do que outra doença que mata 24,14% da população. A frequência relativa, quando comparada com a porcentagem, gera uma imagem afetiva (de 1.286 pessoas, por exemplo) que induz uma maior percepção de risco.

Apesar de a frequência produzir uma imagem de afeto, história e narrativa parecem ser mais eficazes nisso. Hendrickx, Vlek e Oppewal (1989) encontraram que avisos são mais efetivos quando, ao invés de serem apresentados através de frequências relativas de danos, são apresentados de forma vívida, através de cenários e anedotas caracterizados por demonstrações de afeto. Sanfey e Hastie (1998) encontraram que, comparados com indivíduos que receberam informações em gráficos de barra ou tabelas, os respondentes que receberam informação narrativa estimaram com mais exatidão o desempenho de corredores de maratona.

Assim, as bases do julgamento de probabilidade e frequência que foram atribuídas à heurística da disponibilidade podem estar relacionadas, pelo menos em partes, ao afeto. A disponibilidade não ocorre apenas pela facilidade de acesso ou de imaginação, mas também porque a lembrança ou imaginação de imagens vêm acompanhadas de afeto. Por exemplo, Lichtenstein, Slovic, Fischhoff, Layman e Combs (1978) utilizaram a heurística da

disponibilidade para explicar por que o julgamento de frequências de causas de morte altamente divulgadas (acidentes, homicídios, câncer etc) são superestimadas enquanto causas pouco divulgadas (diabetes, asma, tuberculose etc) são subestimadas. As causas muito publicadas parecem ter maior carga afetiva, ou seja, são mais sensacionalistas, e isso pode se dever tanto ao enfoque dado pela mídia quanto às suas frequências relativas superestimadas.

Outro estudo realizado por Baron (1997), Fetherstonhaugh, Slovic, Johnson e Friedrich (1997), Friedrich et al., (1999) e Jenni e Loewenstein (1997) sobre o impacto de intervenções no salvamento de vidas, encontrou que, a menos que o número de vidas salvas seja explicitamente comparado de uma intervenção para outra, a avaliação é dominada pela proporção de vidas salvas (relativas à população em situação de risco) melhor do que o número atual de vidas salvas, demonstrando o predomínio da proporção. Dessa forma, os resultados desse estudo sobre salvamento de vidas são importantes porque implicam que o número especificado de vidas humanas não carrega um significado afetivo preciso.

Entretanto, quando as consequências carregam forte significado afetivo, ocorre um fenômeno oposto: a probabilidade passa a carregar muito pouco peso. Como Loewenstein et al. (2001) observaram, a imagem e sentimentos de alguém sobre ganhar na loteria são similares se a probabilidade de ganhar é uma em 10 milhões ou uma em 10 mil.

Ao longo deste texto, a heurística do afeto foi descrita como a modalidade dominante da avaliação de risco e sobrevivência durante a evolução da espécie humana. Entretanto, assim como as outras heurísticas que são eficientes na geração de respostas adaptativas, mas ocasionalmente, geram problemas, assim ocorre com o afeto. Se fosse sempre adequada a utilização do instinto afetivo e experiencial, o sistema analítico-racional não teria se tornado, ao longo da evolução, tão proeminente nos seres humanos (Slovic et al., 2004).

Há duas maneiras importantes em que o sistema experiencial pode gerar problemas. Uma delas resulta da manipulação deliberada das reações afetivas por aqueles que se

esforçam para controlar comportamentos (publicidade e *marketing*, por exemplo). A outra resulta de limitações naturais do sistema experiencial e da existência de estímulos no ambiente que não são favoráveis à representação afetiva válida (Slovic et al., 2004).

De acordo com Slovic et al. (2004), os julgamentos e as decisões podem possuir defeitos não apenas porque seus componentes afetivos são manipuláveis, mas também porque são sujeitos a polarizações inerentes ao sistema experiencial. Por exemplo, o sistema afetivo parece designado a sensibilizar o homem a pequenas mudanças no ambiente (diferença entre nenhuma e uma morte), mas o torna menos capaz de perceber e responder apropriadamente às mudanças maiores, longe de zero (diferença entre 500 e 600 mortes).

Problemas similares aparecem quando as consequências que devem ser avaliadas são biológicas ou orgânicas, como fome, sede, desejo sexual, dor e emoções, possuindo impacto direto e efeito poderoso no comportamento. Apesar de produzirem fortes sentimentos no momento presente, são difíceis ou até mesmo impossíveis de serem resgatados posteriormente, durante uma situação verídica, ou seja, no momento presente são sensações palpáveis (Slovic et al., 2004).

A análise do risco pode se beneficiar do pensamento experiencial? De acordo com Slovic et al. (2004), a resposta a essa pergunta é sim. Mesmo exercícios analíticos como provar um teorema matemático se beneficia da orientação experiencial, já que o matemático identifica ou “sente” se a prova “parece boa”, baseando-se em um largo número de conhecimentos acumulados. Um exemplo impressionante de falha devido à análise ser baseada por um sentimento foi perpetrado por Philip Morris. Uma companhia convocou uma comissão de analistas para detectar os custos para o governo da República Tcheca decorrentes do tratamento de fumantes doentes. A análise, que concluiu que os fumantes beneficiam o governo morrendo jovens, criou tanta hostilidade que Philip Morris foi forçado a emitir desculpas (Slovic et al., 2004).

Estudos realizados por Slovic et al. (2004) sobre entorpecimento psicológico demonstraram o potencial para a negligência de estatísticas de fatalidades. Com o intuito de que os governantes fizessem algo sobre 38 mil mortes por ano através do uso de armas de fogo, organizadores empilharam 38 mil pares de sapatos em frente ao prédio do Congresso. Depois de 11 de setembro, vários jornais publicaram os esboços bibliográficos das vítimas, uma dúzia ou mais, a cada dia, até caracterizarem todas elas. Escritores e artistas já têm reconhecido, por muito tempo, o poder das palavras escritas para trazer sentido às tragédias. Certamente, "O Diário de Anne Frank" explicita o significado do holocausto de maneira mais poderosa do que a estatística de "seis milhões de mortes".

Pesquisas feitas por Rottenstreich e Hsee (2001) demonstram que eventos associados a fortes sentimentos podem gerar opressão mesmo que sua probabilidade seja remota. Devido ao fato de o risco como sentimento tender a consequências altamente assustadoras, é necessário invocar o risco como análise para gerar perspectiva de probabilidade de algumas consequências. Por exemplo, quando os sentimentos de medo motivam alguém a considerar o ato de adquirir uma arma para se proteger contra terroristas, o "lado analítico" também deve apontar a evidência de que uma arma em casa gera uma chance 22 vezes maior de perigo a si mesmo, a um membro da família ou a um amigo do que prejudicar ou causar danos a um desconhecido, com intenções hostis (Slovic et al., 2004).

Contemplando trabalhos sobre a heurística do afeto, é possível perceber o argumento de Damásio (1994) de que a racionalidade não é apenas o produto da mente analítica, mas também da mente experiencial. A integração da afetividade com o sistema experiencial parece ser um nível elevado do processo postulado pelas teorias econômicas, formando um substrato neural e psicológico de utilidade. Nesse sentido, a heurística do afeto permite que o homem seja um ator racional em várias situações importantes, mas não em todas as situações. Isso acontece de maneira surpreendente quando a experiência permite antecipar com precisão o

quanto as consequências de uma decisão são desejadas. Entretanto, ocorre um fracasso quando as consequências acontecem de maneira muito diferente daquilo que era previsto (Slovic et al., 2004).

Apesar de o afeto ter sido bastante reconhecido em várias teorias sobre o comportamento humano, raramente foi considerado como um importante componente nas pesquisas sobre tomada de decisão. Talvez devido às origens racionalistas das pesquisas sobre decisão, o foco principal é cognitivo. Tradicionalmente, pesquisadores têm se concentrado em demonstrar se os indivíduos seguem modelos de escolhas normativas e, deliberações racionais têm sido implicitamente assumidas como o ponto central de uma boa tomada de decisão. Os trabalhos de Tversky e Kahneman (1974) demonstraram como os indivíduos utilizam, racionalmente, heurísticas como a disponibilidade, representatividade e ancoragem para tomarem decisões e como utilizam estratégias simplificadas como “eliminação por aspectos” para fazerem escolhas (Tversky, 1972).

Outros investigadores elaboraram estratégias cognitivas, enquadrando o julgamento e a tomada de decisão em modelos de preferências construídas (Slovic, 1995) e de comparação de vantagens (Shafir et al., 1989). Em 1993, um artigo do jornal Cognition foi dedicado ao tópico “Escolha baseada na razão”, quando foi argumentado que as decisões se focam na razão, o que justifica a escolha de uma opção, e não de outra (Shafir et al., 1993). Similarmente, outro artigo divulgado foi intitulado: “Tomada de decisão através de uma perspectiva cognitivista” (Busemeyer, Hastie & Medin, 1995), não contendo referência à influência do afeto nas decisões. Entretanto, alguns estudos realizados nas últimas décadas demonstraram as diversas formas em que as pessoas se desviam das predições dos modelos normativos e, mais do que isso, a importância do afeto vem sendo crescentemente considerada por pesquisadores sobre decisão (Finucane et al., 2003).

Além disso, resultados de estudos sustentam evidências de que os indivíduos confiam, em parte, nos seus sentimentos para reconhecerem a melhor opção para uma situação de julgamento, demonstrando que diferenças individuais estão ligadas a diferentes decisões (Finucane et al., 2003).

As diferenças nas características do teste e/ou dos indivíduos geram um impacto nos julgamentos e decisões que são feitas pelas pessoas. Por exemplo, sentimentos afetivos em relação a um aspecto particular de um estímulo podem influenciar fortemente as escolhas em um contexto, mas não em outro em que esse mesmo aspecto está menos realçado, produzindo menos sentimentos afetivos intensos. Ainda, indivíduos podem se diferir em relação à força de seus sentimentos em um mesmo contexto ou tarefa quando uma pessoa possui sentimentos fortes que guiam a sua decisão enquanto a outra possui sentimentos fracos que causam menor impacto na sua decisão. Dessa forma, julgamentos e escolhas resultam da interação entre as características do tomador de decisão e a natureza do teste (Finucane et al., 2003).

Damásio (1994) mostrou que indivíduos com uma determinada lesão cerebral diferem da população geral em relação à inabilidade para experimentar reações afetivas antecipatórias, o que prejudica a capacidade de tomar decisões. Outras pesquisas também mostraram que diferenças individuais de processamentos afetivos influenciam escolhas, julgamentos e avaliações de estímulos (Larsen & Diener, 1987; Patrick, 1994 como citado em Finucane et al., 2003).

Rusting e Larsen (1998 como citado em Finucane et al., 2003) descobriram que altos escores de extroversão (extrovertidos são tidos como muito reativos a eventos positivos) estão associados com melhor processamento de material positivo ou melhor desempenho em testes que envolvem material positivo, comparado com materiais neutros ou negativos. Alto nível de ansiedade individual, por outro lado, relaciona-se a alta reatividade a pistas negativas, tanto que pessoas mais ansiosas aprendem a fazer escolhas para evitar experiências negativas mais

rapidamente do que pessoas que não são ansiosas (Zinbarg & Mohlman, 1998 como citado em Finucane et al., 2003).

Os estudos científicos sobre racionalidade afetiva estão apenas no início e têm mostrado grandes benefícios no auxílio do homem para a compreensão da heurística do afeto e da análise de risco, tornando-se, assim, de importância significativa (Slovic et al., 2004). Portanto, são esses achados e essas teorias descritas anteriormente que suportam este trabalho, considerando o afeto como um importante componente na tomada de decisão sob risco.

2. OBJETIVOS

Diante dos achados encontrados na literatura e da evolução percebida nas pesquisas sobre percepção de risco e comportamento de risco, evidenciou-se que há uma carência de estudos sobre risco no Brasil. Desta forma, o propósito da pesquisa constituiu em investigar se a intenção de engajamento do indivíduo em comportamentos de risco pode ser explicada pelo traço de personalidade que caracteriza esse indivíduo e pela percepção de risco que ele possui, ou seja, objetivou-se investigar a influência que as variáveis "percepção de risco" e "traços de personalidade" exercem no engajamento dos indivíduos em comportamentos de risco, considerando que a decisão pelo risco pode basear-se numa análise racional durante a tomada de decisão, ou pode basear-se em aspectos afetivos, o que é possível de ser avaliado, entre outros meios, pelo estudo dos traços de personalidade. Assim, o objetivo principal da pesquisa foi:

- Identificar se a variável comportamento de risco pode ser explicada ou predita pelas variáveis personalidade e percepção de risco, bem como o grau dessa predição, caso ocorra.

Desta forma, a figura a seguir (Figura 1) apresenta o principal modelo que foi investigado durante o estudo.

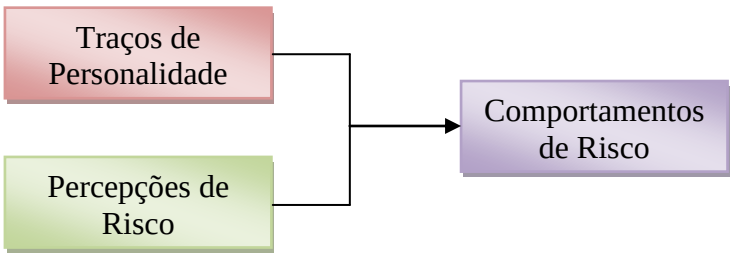

Figura 1. Modelo principal proposto para investigação

Além disso, os objetivos secundários da pesquisa foram:

- Identificar se a variável percepção de risco pode ser explicada ou predita pela variável personalidade, bem como o grau dessa predição, caso ocorra;

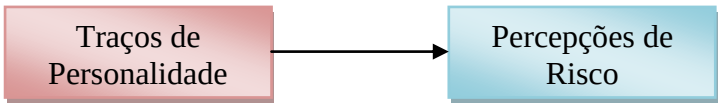

Figura 2. Modelo secundário proposto para investigação

- Identificar se as variáveis comportamento de risco e percepção de risco podem ser explicadas ou preditas pelas facetas que compõem os traços de personalidade, bem como o grau dessas predições, caso ocorram.

- Verificar todas as correlações entre as variáveis percepção de risco, comportamento de risco, traços de personalidade e idade;

- Verificar se há diferenças significativas entre três sub-amostras quando comparadas nos fatores de cada uma das variáveis (traços de personalidade, comportamento de risco e percepção de risco);

A figura a seguir (Figura 3) representa, de maneira mais específica, o principal modelo investigado durante o estudo que compreende as relações entre cada um dos cinco traços de personalidade e cada um dos três fatores de percepção de risco com cada um dos quatro fatores de comportamento de risco.

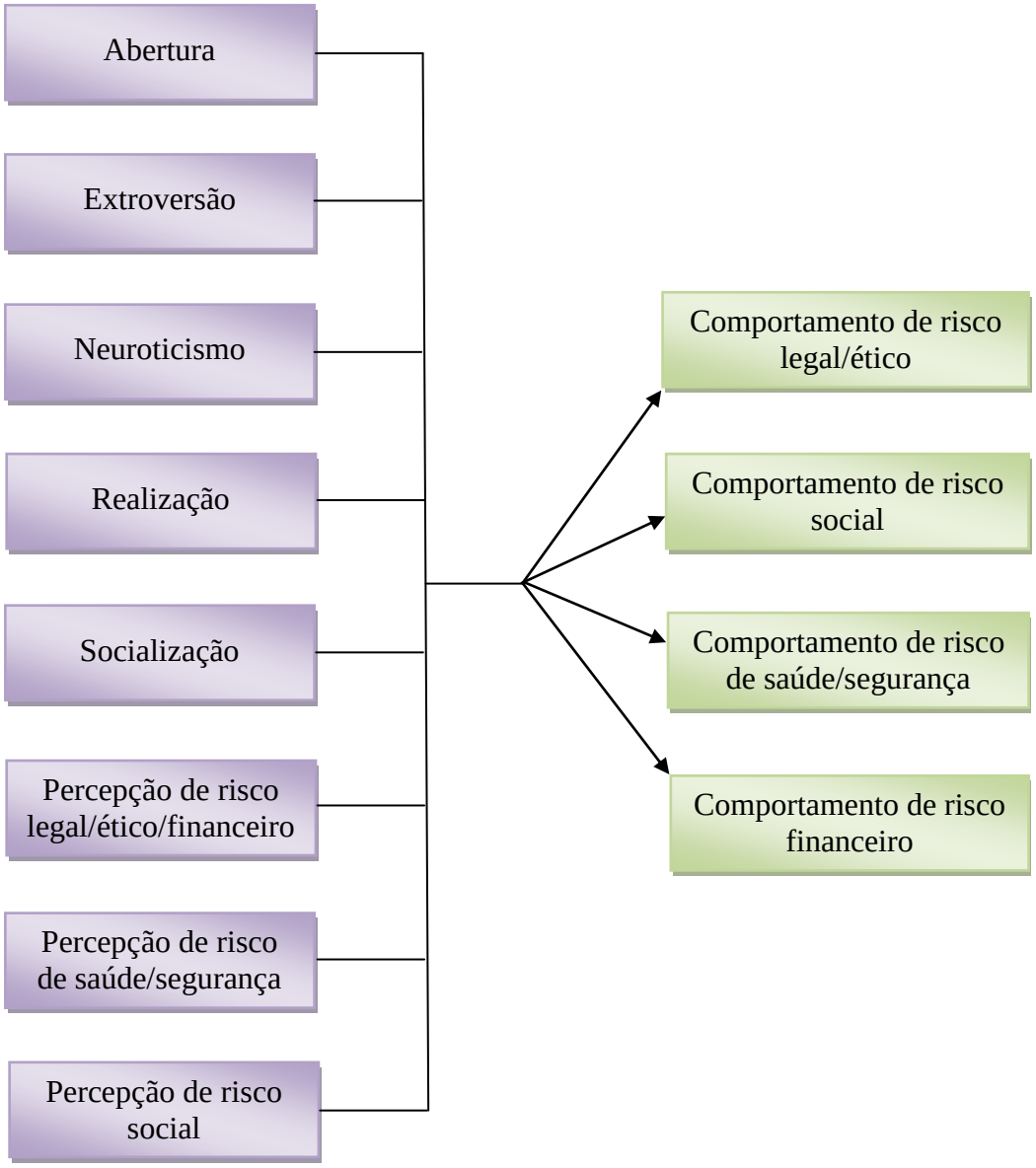

Figura 3. Modelo principal proposto para investigação

3. MÉTODO

3.1. Amostra

O estudo contou com uma amostra constituída por 122 estudantes universitários, da Universidade Federal de Uberlândia, de diferentes cursos, presentes nas três áreas (biomédicas, exatas e humanas), de ambos os sexos, maiores 18 anos, que não cursavam Psicologia. Quanto ao critério de escolha das disciplinas nas quais ocorreu a aplicação dos questionários, as amostras deveriam ser das áreas de ciências humanas, exatas e da saúde, que não fossem alunos do Curso de Psicologia, de acordo com as exigências do Comitê de Ética em Pesquisa. A participação de qualquer participante foi voluntária.

O número de participantes foi definido a partir do critério mencionado por Tabachinick e Fidell (2001) para testar preditores múltiplos, onde n = 50 + 8K (K representa o nº de variáveis independentes do modelo). Considerando que esta pesquisa contemplou 8 variáveis independentes, a amostra mínima a ser considerada deveria ser de 114 participantes.

De acordo com Tabachinick e Fidell (2001; Hair, Anderson, Tathan & Black, 2005), esse número de participantes, calculado através do número de fatores das escalas que foram utilizadas na pesquisa, foi necessário para que os dados coletados pudessem ser analisados estatisticamente através de uma regressão múltipla padrão ou regressão linear simples, a fim de observar a significância de cada variável separadamente e os efeitos combinados das variáveis explicativas. Se não fosse utilizado o número suficiente de participantes, os resultados, provavelmente, seriam otimistas demais, não havendo uma direção que pudesse indicar a possibilidade de generalização para a população (Dancey & Reidy, 2006). Dessa forma, foi utilizada uma amostra estatisticamente aceitável.

3.1.1. Caracterização da amostra geral de estudantes universitários:

A amostra foi voluntária e abrangeu 122 estudantes universitários da Universidade Federal de Uberlândia (UFU), MG, pertencentes às três áreas (biomédicas, exatas e humanas), de ambos os sexos, sendo 48 participantes do sexo masculino (39%) e 74 do sexo feminino (61%), como exposto na Tabela 1.

Tabela 1. Frequência e porcentagem dos sexos da amostra de universitários

Sexo	*F*	%
Masculino	48	39,3
Feminino	74	60,7

N=122

De acordo com a Tabela 2 exposta a seguir, das 122 pessoas que participaram da pesquisa, 34,4% são estudantes de ciências biomédicas (42 alunos), 31,1% de exatas (38 alunos) e 34,4% de humanas (42 alunos).

Tabela 2. Frequência e porcentagem de alunos das áreas de biomédicas, exatas e humanas

Área	***F***	**%**
Biomédicas	42	34,4
Exatas	38	31,1
Humanas	42	34,4

N= 122

Por sua vez, a Tabela 3 apresenta a média e o desvio padrão da idade da amostra investigada.

Tabela 3. Média e desvio padrão da idade da amostra de estudantes universitários

	Mínima	Máxima	Média	Desvio Padrão
Idade	18	39	20,78	3,60

N= 116

Como exposta na Tabela 3, a idade média dos alunos é de 20,78 anos (DP= 3,60 anos), sendo que a idade mínima é 18 anos e a máxima é 39 anos.

3.2. Instrumentos

Para a coleta de dados foi utilizado um questionário composto por três partes. A primeira parte contempla o Termo de Consentimento (Anexo 1) com instruções gerais e o contato dos pesquisadores. A segunda parte foi constituída pelos seguintes instrumentos: Escala de Percepção e Comportamento de Risco (Weber et al., 2002) traduzida e adaptada para o Brasil por Lopes, Lopes, Barbosa e Mundim-Masini (em preparação) e Bateria Fatorial de Personalidade (Nunes et al., no prelo), que serão descritas a seguir.

3.2.1. Tradução, adaptação e propriedades psicométricas da Escala de Percepção e Comportamento de Risco (Anexo 2): a escala foi traduzida e adaptada da versão original (Weber et al., 2002) por Lopes et al. (em preparação) após aprovação do Comitê de Ética em Pesquisa da Universidade Federal de Uberlândia no dia 28 de setembro de 2007. Na Escala de Comportamento de Risco (Lopes et al., em preparação), os participantes devem dar um grau (numa escala do tipo *Likert* de cinco pontos) à probabilidade da sua intenção de se engajar em

cada um dos comportamentos descritos, em que o grau 1 indica “extremamente improvável” e o grau 5 indica “extremamente provável”. Para a Escala de Percepção de Risco (Lopes et al., em preparação), os indivíduos dão um grau (escala de cinco pontos) para a intensidade do risco percebido em cada comportamento, em que o grau 1 indica “nenhum risco” e 5 indica “risco extremo”.

A escala original (Weber et al., 2002) apresenta 40 itens e cinco fatores: legal/ético, saúde/segurança, financeiro, social e recreacional. Para a adaptação para o contexto brasileiro, foi excluído o fator “recreacional” e alguns dos seus itens foram incluídos no fator “segurança/saúde” por considerar que o engajamento em atividades recreacionais perigosas pode causar riscos de segurança e/ou saúde. Além disso, todos os 28 itens selecionados a partir dos 40 itens originais foram escolhidos com o objetivo de adaptação ao contexto brasileiro, já que os 12 itens excluídos não condizem, frequentemente, com os costumes e hábitos da cultura do Brasil.

O processo de adaptação da escala envolveu, inicialmente, a sua tradução e, posteriormente, a sua retradução para o inglês por uma pessoa nativa. Após isso, foi iniciada a coleta dos dados através de contato com os professores de diferentes disciplinas com o objetivo de obter autorização para a realização da pesquisa. Obtendo autorização dos professores, foi feita a apresentação dos objetivos da pesquisa aos alunos em horários pré-determinados pelo professor responsável pela mesma e, caso concordassem em participar, deveriam assinar um termo de consentimento livre e esclarecido e a autorização para a publicação dos dados. Por fim, foi aplicado o questionário, coletivamente (em sala de aula), apenas com os participantes que assinaram os termos supracitados.

A amostra utilizada foi composta por 216 estudantes universitários, da Universidade Federal de Uberlândia, de ambos os sexos, maiores 18 anos e que não cursavam Psicologia. Os dados foram analisados em termos dos coeficientes de validade e de fidedignidade

(Anastasi & Urbina, 2000) da Escala de Percepção e Comportamento de Risco (Lopes et al., em preparação), através do uso do SPSS for Windows®.

Os resultados da análise fatorial mostraram que a Escala de Percepção de Risco (Lopes et al., em preparação) possui alfa igual a 0,89 e três fatores (legal/ético/financeiro, saúde/segurança e social). Já a Escala de Comportamento de Risco (Lopes et al., em preparação) possui alfa igual a 0,80 e quatro fatores (legal/ético, social, saúde/segurança e financeiro).

Para a adaptação da escala, tomou-se como base que risco à saúde/segurança representa a probabilidade de determinado comportamento causar prejuízos à saúde psicológica ou física ou à segurança de quem o executa, bem como o agravamento de doenças. As tabelas a seguir apresentam os itens que compõem cada um dos três fatores pertencentes à variável Percepção de Risco, como mostraram os resultados da análise fatorial.

Tabela 4. Itens que compõem o fator Percepção de risco de saúde/segurança

Fator	Itens
Percepção de risco de saúde/segurança	Consumir bebida alcoólica em excesso. Ignorar dor física persistente não indo ao médico. Fazer sexo sem usar preservativo (camisinha). Não utilizar filtro solar. Não usar cinto de segurança. Praticar esportes radicais. Fazer “gatos” de TV a cabo ou energia.

É interessante notar que fazer “gatos” é percebido pela amostra como um problema de segurança com a rede elétrica.

O risco legal/ético está relacionado à probabilidade de determinado comportamento que infrinja regras, leis ou convenções morais causar punições legais ou éticas para quem a

realiza. O risco financeiro compreende a probabilidade de determinado comportamento causar prejuízos financeiros ou materiais para quem o executa ou danos em propriedade.

Tabela 5. Itens que compõem o fator Percepção de risco legal/ético/financeiro

Fator	Itens
Percepção de risco legal/ético/financeiro	Comprar drogas ilegais.
	Gastar grande quantidade de dinheiro em loterias.
	Agredir fisicamente outra pessoa.
	Ser avalista de alguém.
	Dirigir bêbado.
	Falsificar documentos.
	Fazer cópias ilegais (xerocar livros, copiar CDs, etc).
	Roubar pequenos objetos (caneta, bala, folha de papel, etc).
	Usar drogas.
	Fumar cigarro.
	Gastar dinheiro impulsivamente, sem pensar nas consequências.
	Dirigir em alta velocidade.
	Trair esposo(a), namorado(a) ou companheiro(a) com outra pessoa.
	Investir em um negócio que possui grandes chances de não dar certo.
	Emprestar para amigo / familiar a maior parte do seu salário ou renda mensal.

Usar drogas foi percebido, pela amostra, como um problema legal. Fumar cigarro pode ter sido considerado algo negativo e prejudicial ao outro e, portanto, um risco legal, ou como um vício que gera um risco financeiro.

O risco social, por sua vez, diz respeito à probabilidade de determinado comportamento ter consequências sociais negativas para quem o realiza como rompimento ou prejuízo em relacionamentos importantes para o indivíduo tais como família, cônjuge, amigos e chefia.

Tabela 6. Itens que compõem o fator Percepção de risco social

Fator	Itens
Percepção de risco social	Admitir que a sua opinião é diferente da opinião dos seus amigos. Criticar ou apontar defeitos de uma pessoa importante para você. Defender um assunto polêmico em uma ocasião social. Comprar objetos que estão em promoção sem haver necessidade. Vestir roupas não convencionais ou provocativas. Mentir para alguém.

A seguir, serão apresentadas as tabelas que expõem os itens pertencentes a cada um dos quatro fatores de Comportamento de risco.

Tabela 7. Itens que compõem o fator Comportamento de risco de saúde/segurança

Fator	Itens
Comportamento de risco de saúde/segurança	Comprar drogas ilegais. Dirigir bêbado. Consumir bebida alcoólica em excesso. Usar drogas. Fumar cigarro.

Quem compra drogas vai consumir. Talvez, o comportamento de dependência com a droga tenha sido encarado como um problema de saúde. Por outro lado, o fato de comprar algo ilegal também pode gerar ameaça à segurança.

Tabela 8. Itens que compõem o fator comportamento de risco legal/ético

Fator	Itens
Comportamento de risco Legal/ético	Agredir fisicamente outra pessoa.
	Falsificar documentos.
	Fazer cópias ilegais (xerocar livros, copiar CDs, etc).
	Fazer sexo sem usar preservativo (camisinha).
	Não usar cinto de segurança.
	Praticar esportes radicais.
	Roubar pequenos objetos (caneta, bala, folha de papel, etc).
	Fazer “gatos” de TV a cabo ou energia.
	Dirigir em alta velocidade.
	Trair esposo(a), namorado(a) ou companheiro(a) com outra pessoa.
	Mentir para alguém.

Fazer sexo sem usar preservativo pode ter sido considerado como um risco para o outro e, então, como um risco ético.

Tabela 9. Itens que compõem o fator Comportamento de risco financeiro

Fator	Itens
Comportamento de risco financeiro	Gastar grande quantidade de dinheiro em loterias.
	Ser avalista de alguém.
	Gastar dinheiro impulsivamente, sem pensar nas consequências.
	Investir em um negócio que possui grandes chances de não dar certo.
	Emprestar para amigo / familiar a maior parte do seu salário ou renda mensal.

Tabela 10. Itens que compõem o fator Comportamento de risco social

Fator	Itens
Comportamento de risco social	Admitir que a sua opinião é diferente da opinião dos seus amigos.
	Criticar ou apontar defeitos de uma pessoa importante para você.
	Defender um assunto polêmico em uma ocasião social.
	Comprar objetos que estão em promoção sem haver necessidade.
	Vestir roupas não convencionais ou provocativas.

Tanto no fator Percepção de risco social quanto Comportamento de risco social, foi considerada a pressão da propaganda para comprar nas promoções, daí social.

3.2.2. Bateria Fatorial de Personalidade (Nunes et al., no prelo): instrumento de avaliação da personalidade, baseado do modelo dos Cinco Grandes Fatores de Personalidade (Goldberg, 1999), apropriado para uso no Brasil. Composta por 167 sentenças que descrevem sentimentos, opiniões e atitudes, o participante atribui pontos de 1 a 7, conforme considere que a frase não o descreve adequadamente até que o descreve adequadamente.

O modelo dos Cinco Grandes Fatores (CGF) é uma versão moderna da Teoria do Traço, que representa um avanço conceitual e empírico no campo da personalidade, descrevendo dimensões humanas básicas de forma consistente e replicável (Hutz et al., 1998). Possui os seguintes fatores: extroversão (α = 0,89), socialização (α = 0,85), realização (α = 0,88), neuroticismo (α = 0,89), abertura para experiências (α = 0,88), que avaliam:

- Neuroticismo (24 itens): nível de ajustamento emocional e instabilidade;

- Realização (42 itens): organização, persistência, motivação e responsabilidade para alcançar objetivos;

- Abertura para experiências (44 itens): comportamentos exploratórios e a valorização dos mesmos;

- Extroversão (29 itens): nível de interação interpessoal em termos de quantidade e intensidade;

- Socialização (28 itens): tipo de interação social que varia em contínuo da compaixão ao antagonismo.

No Brasil, já foram construídas escalas que avaliam individualmente esses fatores, conhecidas como Escala Fatorial de Neuroticismo (EFN), Escala Fatorial de Extroversão (EFEx), Escala Fatorial de Socialização (EFS), Escala Fatorial de Realização (EFR) e Escala

Fatorial de Abertura (EFA). Considerando a relevância da criação de uma bateria para avaliar a personalidade nesse modelo, partindo de um referencial internacionalmente pesquisado, foi criada uma bateria brasileira para avaliação da personalidade através da seleção de itens que compõem essas escalas. Foram feitas análises de conteúdo e análises semânticas, priorizando itens cuja linguagem fosse apropriada para o público alvo (Nunes et al., no prelo).

3.3. Procedimentos

A coleta dos dados foi iniciada através de contato com os professores de disciplinas de diferentes cursos de graduação da Universidade Federal de Uberlândia, pertencentes às áreas de ciências humanas, exatas e da saúde, com o objetivo de obter autorização para a realização da pesquisa através da aplicação dos questionários. Obtida autorização dos professores, foi feita a apresentação dos objetivos da pesquisa aos alunos em horários pré-determinados pelo professor responsável pela mesma e foram ainda esclarecidos o caráter acadêmico da pesquisa e o sigilo das informações fornecidas. Aqueles alunos que concordaram em participar assinaram o termo de consentimento livre e esclarecido e a autorização para a publicação dos dados. Por fim, foi aplicado o questionário, pela pesquisadora, coletivamente (em sala de aula), apenas nos participantes que assinaram os termos supracitados.

3.4. Análise dos dados

Os dados foram analisados através do uso do SPSS for Windows®. Inicialmente, foram feitas análises descritivas que caracterizaram a amostra geral investigada através da determinação de médias e desvios padrão da idade dos participantes, dos fatores de percepção de risco e comportamento de risco e dos traços de personalidade. Também foi feita uma análise de correlação entre os fatores das três variáveis investigadas (traços de personalidade, percepção de risco e comportamento de risco) e entre a variável idade.

Posteriormente, foram feitas análises de regressão múltipla padrão que avaliaram o efeito de variáveis explicativas (x_1, x_2, x_3) na variável dependente (y). A análise de correlação é parecida com a regressão, mas enquanto a primeira permite concluir a força da relação entre as variáveis (magnitude e direção), a segunda verifica o quanto cada variável explicativa ou o "bloco" composto por mais de uma variável explicativa predizem ou explicam a variável dependente. Assim, psicólogos podem usar a regressão para tentar inferir relacionamentos de causa (Dancey & Reidy, 2006).

Neste estudo, também foram feitas análises de regressão linear bivariada ou simples entre as variáveis dependentes e as facetas pertencentes aos traços de personalidade. De acordo com Dancey & Reidy (2006), quando uma análise de regressão avalia o efeito de apenas uma variável (x) em outra (y), é chamada de regressão linear bivariada. Por sua vez, tem-se uma regressão múltipla quando são avaliados efeitos de mais de uma variável explicativa (x_1, x_2, x_3 e assim por diante) em uma variável dependente (y).

A regressão múltipla é capaz de fornecer informação sobre os modos de relacionamento das variáveis explicativas combinadas (formando um "bloco" ou modelo) com a variável dependente e como cada uma das variáveis separadamente está relacionada com a variável dependente. Em outras palavras, a regressão múltipla indica os efeitos cumulativos de um grupo de variáveis x em uma variável y, bem como os efeitos separados de cada variável x (Dancey & Reidy, 2006).

Dessa forma, a análise de regressão múltipla dos dados foi subdividida em duas etapas. A primeira etapa tomou a variável comportamento de risco como variável dependente e as variáveis personalidade e percepção de risco como variáveis explicativas ou independentes para que fosse possível fazer uma análise de regressão múltipla. Com isso, objetivou-se detectar, primeiramente, qual é o efeito ou o quanto esse modelo composto pelas

variáveis independentes prediz o comportamento de risco. Posteriormente, foi analisado o quanto cada variável explicativa, isoladamente, explicou o comportamento de risco.

Na segunda etapa da análise dos dados, a variável dependente foi percepção de risco, enquanto personalidade foi considerada variável independente. Da mesma forma que na primeira etapa, inicialmente foi verificado o efeito do modelo composto pela variável explicativa na variável dependente (percepção de risco) e, posteriormente, o quanto cada traço de personalidade explicou percepção de risco.

Além disso, análises de regressão realizadas através de softwares como o SPSS for Windows® fornecem também a correlação entre cada variável *x* com a variável *y*, bem como a direção e a força do relacionamento entre elas (Dancey & Reidy, 2006). Assim, a análise dos dados detectou a correlação entre as variáveis percepção de risco, comportamento de risco e personalidade.

Por fim, foram feitas análises descritivas que caracterizaram as sub-amostras formadas pelas três áreas de ciências humanas, exatas e biomédicas através da determinação de médias e desvios padrão da idade dos participantes, dos fatores de percepção e comportamento de risco e dos traços de personalidade. Além disso, foram feitas análises de diferenças das médias das variáveis personalidade, percepção de risco e comportamento de risco entre os sub-grupos.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

Os resultados encontrados através da execução desta pesquisa serão apresentados por meio de algumas seções independentes: análises descritivas dos fatores das variáveis Personalidade, Percepção de risco e Comportamento de risco; análise de correlação dos dados gerais da amostra de estudantes universitários; análises de regressão para a amostra geral de estudantes universitários; caracterização e correlações das sub-amostras; análise de diferenças das médias das variáveis personalidade, percepção de risco e comportamento de risco entre os sub-grupos.

4.1. Análises descritivas dos fatores das variáveis Personalidade, Percepção de risco e Comportamento de risco:

A Tabela 11 apresenta as médias e desvios padrão encontrados para cada um dos cinco traços de personalidade que foram investigados no estudo através da amostra de estudantes universitários.

Tabela 11. Médias e desvios padrão dos traços de personalidade

Traço de Personalidade	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Abertura	3,10	6,22	4,56	0,66
Extroversão	2,09	6,20	4,13	0,87
Neuroticismo	1,43	5,66	3,28	0,89
Realização	2,81	6,77	5,00	0,77
Socialização	3,26	6,72	5,28	0,68

N=122

A análise das médias das respostas dadas aos questionários mostrou que o traço de personalidade predominante na amostra investigada é socialização, apresentando média igual a 5,28 (DP=0,68), numa escala do tipo *Likert* que vai de 1 a 7 pontos. Em seguida, o traço com maior pontuação encontrada foi realização, com média 5,00 (DP=0,77). Depois, abertura obteve uma média de 4,56 (DP=0,66) e extroversão obteve 4,13 pontos (DP=0,87). Por fim, o traço de personalidade com menor média encontrada foi neuroticismo, com 3,28 pontos (DP=0,89).

A Tabela 12 apresenta as médias e desvios padrão dos fatores pertencentes à variável percepção de risco.

Tabela 12. Médias e desvios padrão das percepções de risco

Percepção de Risco	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Percepção de risco legal/ético/financeiro	1,27	5,00	3,79	0,94
Percepção de risco social	1,33	4,27	2,71	0,78
Percepção de risco de saúde/segurança	1,14	4,86	3,68	0,78

N= 122

A análise da Tabela 12 permite perceber que, numa escala *Likert* que vai de 1 a 5 pontos, as pessoas que participaram da pesquisa apresentaram, para percepção de risco legal/ ético/financeiro, média igual a 3,79 (DP=0,94). Já percepção de risco social apresentou média 2,71 (DP=0,78) e, por fim, percepção de risco de saúde/segurança obteve média de 3,68 (DP=0,78). Como pode ser observado, tanto percepção de risco legal/ético/financeiro quanto percepção de risco de saúde/segurança tiveram uma média aproximada de 4 pontos.

A Tabela 13 apresenta as médias e desvios padrão dos fatores de comportamento de risco.

Tabela 13. Médias e desvios padrão dos comportamentos de risco

Comportamento de Risco	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Comportamento de risco legal/ético	1,00	3,64	2,18	0,52
Comportamento de risco social	1,60	4,40	3,09	0,55
Comportamento de risco de saúde/segurança	1,00	3,80	1,51	0,70
Comportamento de risco financeiro	1,00	3,20	1,86	0,54

N=122

A Tabela 13 mostra que a média da amostra investigada através de uma escala do tipo *Likert* que vai de 1 a 5 pontos para comportamento de risco legal/ético é de 2,18 (DP=0,52) e para comportamento de risco social é de 3,09 (DP=0,55). Por fim, comportamento de risco de saúde/segurança apresentou média de 1,51 (DP=0,70), enquanto comportamento de risco financeiro teve média de 1,86 (DP=0,54) para a amostra de estudantes universitários. Dessa forma, comportamento de risco social obteve a maior média e comportamento de risco de saúde/segurança apresentou a menor média.

4.2. Análise de Correlação da amostra geral de estudantes universitários:

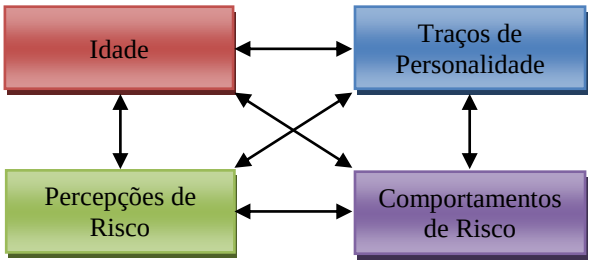

Figura 4. Representação gráfica do modelo de correlação

A Tabela 14 apresenta as correlações encontradas entre as variáveis utilizadas no estudo.

Tabela 14. Correlações de Pearson entre as médias dos fatores das variáveis Personalidade, Percepção de risco e Comportamento de risco

Correlação de Pearson	Idade	Abertura	Extroversão	Neuroticismo	Realização	Socialização	Perc. Risco Leg/et/finan.	Perc. Risco Social	Perc.Risco Saude/seg.	Comp. R. Leg/et.	Comp. R. Social	Comp. R. Saude/seg	Comp. R. Finan.
Idade	1,00												
Abertura	-0,11	1,00											
Extroversão	-0,09	0,39**	1,00										
Neuroticismo	0,07	0,00	-0,36**	1,00									
Realização	-0,09	-0,01	0,01	-0,35**	1,00								
Socialização	-0,07	-0,16	0,19*	-0,44**	0,45**	1,00							
Percepção risco legal/ético/finan.	0,01	0,02	0,04	-0,03	0,26**	0,18	1,00						
Percepção risco social	0,00	0,05	0,12	-0,06	0,07	-0,05	0,16	1,00					
Percepção risco saúde/segurança	-0,07	0,12	0,07	0,00	0,28**	0,14	0,80**	0,17	1,00				
Comp. risco legal/ético	-0,01	0,19*	-0,06	0,34**	-0,35**	-0,41**	-0,13	-0,14	-0,08	1,00			
Comp. Risco Social	-0,09	0,21*	0,24**	0,00	-0,04	-0,01	0,00	-0,06	0,06	0,25**	1,00		
Comp. risco saúde/segurança	0,15	0,16	0,04	0,32**	-0,38**	-0,38**	-0,09	-0,02	-0,05	0,59**	0,15	1,00	
Comp. risco financeiro	-0,06	0,04	-0,01	0,13	-0,12	-0,07	-0,03	0,01	0,01	0,39**	0,24**	0,16	1,00

*p≤0,05 **p≤0,01

A Tabela 14 apresenta as correlações realizadas entre as médias dos fatores encontradas na amostra para as variáveis utilizadas no estudo, que foram: idade, os cinco traços de personalidade, as três percepções de risco e os quatro tipos de comportamentos de risco. Entretanto, o objetivo do estudo se restringiu à análise das correlações existentes apenas entre os fatores das diferentes variáveis, ou seja, não há interesse em analisar relações entre os fatores de uma mesma variável como, por exemplo, entre dois tipos de traços de personalidade ou entre duas percepções de risco. Inicialmente, a observação da tabela permite perceber que a variável Idade não apresentou relação, para a amostra geral, com qualquer uma das outras variáveis.

O traço de personalidade abertura apresentou correlações significativas, embora fracas, com as variáveis Comportamento de risco legal/ético ($r=0,19$; $p<0,05$) e Comportamento de risco social ($r=0,21$; $p<0,05$). Isso significa que quanto mais os indivíduos possuem o traço abertura, mais se engajam em comportamentos de risco legal/ético e social. Da mesma forma, o relacionamento do traço de personalidade extroversão foi encontrado como significativo e positivo com o Comportamento de risco social ($r=0,24$; $p<0,01$), sendo que quanto mais o aluno possui uma personalidade caracterizada por extroversão, mais executa comportamentos de risco social.

A relação entre neuroticismo e as outras variáveis mostrou que este traço de personalidade apresentou correlações significativas, moderadas e positivas com os Comportamentos de risco legal/ético ($r=0,34$; $p<0,01$) e de saúde/segurança ($r=0,32$; $p<0,01$), ou seja, quanto mais alto o grau de neuroticismo, maior a probabilidade de comportamentos de risco legal/ético e de saúde/segurança.

O traço de personalidade realização, por sua vez, foi o que mais apresentou correlações significativas e, mais do que isso, o único que obteve relações significantes e moderadas com as variáveis de percepção de risco, que são: Percepção de risco legal/ético/financeiro ($r=0,26$; $p<0,01$) e Percepção de risco de saúde/segurança ($r=0,28$; $p<0,01$). Quanto mais um indivíduo se inclina para um traço de personalidade de realização, mais ele percebe riscos legal/ético/financeiro e riscos de saúde/segurança. Além disso, também foram encontradas correlações significativas e negativas entre Realização e Comportamento de risco legal/ético ($r=-0,35$; $p<0,01$) e Comportamento de risco de saúde/segurança ($r=-0,38$; $p<0,01$). Dessa forma, altos escores em um traço de realização estão ligados a baixos índices de execução de comportamentos de risco legal/ético e de saúde/segurança. Daí, pode-se concluir que quanto mais o aluno possui um traço de personalidade de realização, mais ele percebe riscos legal/ético/financeiro e de

saúde/segurança e menos se engaja em comportamentos de risco legal/ético e de saúde/segurança.

Por fim, o traço de personalidade socialização apresentou correlação significativa, moderada e negativa com Comportamento de risco legal/ético ($r=-0,41$; $p<0,01$) e Comportamento de risco de saúde/segurança ($r=-0,38$; $p<0,01$). Em outras palavras, quanto mais uma pessoa possui um traço de socialização, menos executa comportamentos de risco que causam danos legais ou éticos e danos à saúde ou segurança.

Os seres humanos compreendem o risco através de duas maneiras. O "sistema analítico" utiliza o cálculo da probabilidade, a lógica formal e a avaliação de risco, requerendo controle consciente. O "sistema experiencial" é intuitivo, rápido, automático, e não muito acessível à consciência. Esse sistema permitiu aos seres humanos sobreviverem durante seu longo período da evolução e se mostra, atualmente, a mais natural e comum maneira de resposta ao risco. Confia em imagens e associações que são ligadas, através da experiência vivida, à emoção e ao afeto. Assim, o risco é um sentimento (Slovic et al., 2004) que indica se é seguro, por exemplo, não usar filtro solar, beber em excesso ou trair o namorado.

A percepção passa pela consciência e, consequentemente, pelo sistema analítico de compreensão do risco. Apenas após a percepção de risco é possível a realização de uma avaliação por meio da lógica formal e a decisão de se engajar ou não em determinado comportamento de risco, já que, se não houver percepção de risco, o comportamento pode não ser visto como arriscado, não havendo nenhuma necessidade de avaliação de risco. O raciocínio lógico só é possível de ocorrer quando há informações referentes ao risco como, por exemplo, a sua intensidade. Para possuir essas informações, é preciso, primeiramente, perceber o risco. Depois, a decisão de se engajar ou não no comportamento é feita. Assim, a relação entre percepção e comportamento de risco é necessária para que a análise racional do

risco ocorra. Diante da oportunidade de uma traição, por exemplo, um homem casado pode identificar o risco inerente a este ato e, através da lógica e do raciocínio e, até mesmo, perpassando pelas heurísticas e vieses descritos anteriormente, avaliar se deve ou não se engajar nesse comportamento.

Entretanto, a resposta ao risco pode ser dada pelo sistema experiencial de forma intuitiva, automática e não muito acessível à consciência. Ao longo das experiências vividas pelo indivíduo, ele faz associações entre imagens e um afeto específico (positivo ou negativo), e isso orienta as suas tomadas de decisão quando necessário, de forma rápida e automática, antes mesmo que ele faça alguma análise lógica e consciente. Aí, o risco é representado por um sentimento que "diz" o que deve ser feito. Diante da possibilidade de uma traição, uma "intuição" ou sentimento (e não a noção de uma probabilidade) pode indicar que aquela é uma atitude segura que trará benefícios para o indivíduo e, portanto, pode ser realizada.

Por outro lado, os resultados mostraram a existência de correlações, embora fracas e moderadas, entre os traços de personalidade e os comportamentos de risco. Traço de personalidade representa uma predisposição ampla de o indivíduo responder de determinada maneira, e as pessoas com predominância de cada um dos cinco traços apresentaram tendências específicas para maior ou menor probabilidade de comportamentos de risco. Como existe uma predisposição para comportamento de risco mediada pela personalidade, pode haver uma queda nas avaliações lógicas e conscientes, confirmando o argumento de que ocorre uma "análise afetiva" do risco, ou seja, diante de uma situação, um sentimento é disparado e dita, de forma automática, a decisão a ser tomada. Em outras palavras, a personalidade pode ajudar a determinar a resposta afetiva diante do risco.

A partir dos resultados das correlações, pode ser dito que, na amostra investigada, comportamentos de risco legal/ético como, por exemplo, mentir para alguém, trair o

companheiro e não usar o cinto de segurança, tendem a ser mais executados por pessoas que se caracterizam por abertura para experiências e neuroticismo e, por outro lado, tendem a não ser executados por pessoas que possuem predominância dos traços realização e socialização.

Comportamentos de risco social, tais como criticar ou apontar defeitos de uma pessoa importante ou defender um assunto polêmico em ocasião social, são aqueles que possuem maior probabilidade de serem realizados por indivíduos com altos escores nos traços abertura para experiências e extroversão.

Comportamentos de risco de saúde/segurança como, por exemplo, dirigir bêbado e fumar cigarro, tendem a ser executados por pessoas caracterizadas por neuroticismo, enquanto tendem a ser pouco executados por pessoas com altas taxas de realização e socialização.

Além disso, percepção de risco legal/ético/financeiro e percepção de risco de saúde/segurança ocorrem, na amostra investigada, quanto mais um indivíduo se caracteriza por um traço de personalidade de realização.

4.3. Análises de regressão para a amostra geral de estudantes universitários:

Para a realização das análises de regressão, os fatores constituintes do comportamento e da percepção de risco foram considerados variáveis dependentes. A variável Comportamento de risco engloba os fatores: comportamento de risco legal/ético; comportamento de risco social; comportamento de risco de saúde/segurança; comportamento de risco financeiro. À variável Percepção de risco pertencem os fatores: percepção de risco legal/ético/financeiro; percepção de risco de saúde/segurança; percepção de risco social.

4.3.1. Comportamento de risco legal/ético enquanto variável dependente:

O primeiro modelo de regressão teve como variável dependente o Comportamento de risco legal/ético e as seguintes variáveis independentes ou explicativas: os cinco traços de

personalidade (abertura, extroversão, neuroticismo, realização, socialização) e os fatores pertencentes à variável Percepção de risco (percepção de risco legal/ético/financeiro; percepção de risco de saúde/segurança; percepção de risco social).

Tabela 15. Variáveis utilizadas na primeira regressão múltipla padrão

Variáveis Independentes	Variável Dependente
Abertura	
Extroversão	
Neuroticismo	
Socialização	Comportamento de risco legal/ético
Realização	
Percepção de risco legal/ético/financeiro	
Percepção de risco social	
Percepção de risco de saúde/segurança	

O comportamento de risco legal/ético está relacionado à probabilidade de determinado comportamento que infrinja regras, leis ou convenções morais causar punições legais ou éticas para quem o realiza. Dessa forma, quanto mais altos os escores nesse tipo de comportamento de risco, maior a tendência de determinado indivíduo infringir leis ou convenções morais que podem gerar punições legais ou éticas consequentes desses comportamentos. Sabe-se que não existe risco zero nas atividades que permeiam a existência humana, havendo um relacionamento constante entre as recompensas esperadas e os custos percebidos em cada ação. Ainda, esses riscos cotidianos e que não oferecem perigo significativo estão presentes na vida de todas as pessoas. Todavia, existem certos comportamentos que são prejudiciais a quem os executa, acarretando consequências negativas ao bem estar físico e emocional (Adams, 1995).

A Tabela 16 apresenta os itens que compõem o fator comportamento de risco legal/ético, presentes na Escala de Comportamento de risco (Lopes et al., em preparação) utilizada nessa pesquisa.

Tabela 16. Itens que compõem o fator comportamento de risco legal/ético

Fator	Itens
Comportamento de risco Legal/ético	Agredir fisicamente outra pessoa.
	Falsificar documentos.
	Fazer cópias ilegais (xerocar livros, copiar CDs, etc).
	Fazer sexo sem usar preservativo (camisinha).
	Não usar cinto de segurança.
	Praticar esportes radicais.
	Roubar pequenos objetos (caneta, bala, folha de papel, etc).
	Fazer “gatos” de TV a cabo ou energia.
	Dirigir em alta velocidade.
	Trair esposo(a), namorado(a) ou companheiro(a) com outra pessoa.
	Mentir para alguém.

Os resultados mostraram que o modelo de regressão, que teve como variável dependente o Comportamento de risco legal/ético e como variáveis independentes os traços de personalidade e os fatores de percepção de risco, predisse significativamente o comportamento de risco legal/ético, explicando 25,3% da variância total da variável dependente (R^2= 0,25; F= 3,40; p≤ 0,001). As variáveis responsáveis por esse resultado foram: percepção de risco social (ß= -0,18; t= -2,03; p≤ 0,05); realização (ß= -0,20; t= -2,13; p≤ 0,05); socialização (ß= -0,33; t= -3,54; p≤ 0,001); abertura (ß= 0,24; t= 2,48; p≤ 0,05); neuroticismo (ß= 0,23; t= 2,25; p≤ 0,05).

O traço de personalidade socialização explica, sozinho, 14% do comportamento de risco legal/ético (R^2=0,14; F=19,20; p≤ 0,001). Já a percepção de risco social, embora exerça pouca influência, prediz 4% da variável dependente (R^2=0,04; F=4,32; p≤ 0,05). Por fim, as

outras três variáveis (realização, abertura e neuroticismo) são responsáveis pela predição de 7% do comportamento de risco legal/ético.

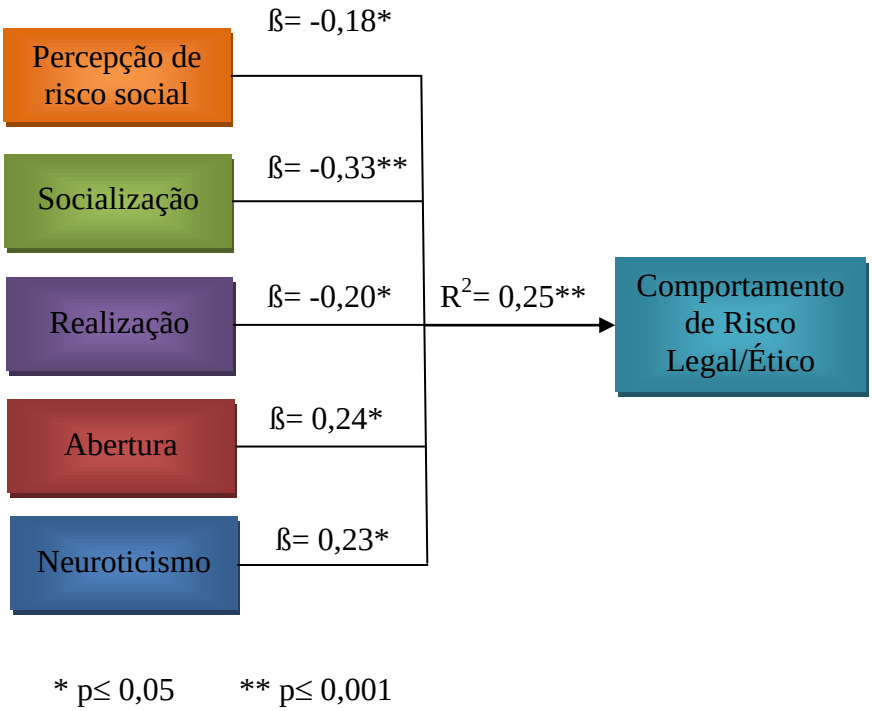

Figura 5. Representação gráfica do modelo de predição do fator Comportamento de risco legal/ético obtido por meio da análise de regressão múltipla padrão

Os resultados deste estudo mostram que as pessoas pertencentes à amostra tendem a se engajar em comportamentos de risco legal/ético, tais como trair o companheiro ou falsificar documentos, quando possuem pouca percepção de risco social, já que a relação entre essas duas variáveis é negativa. É interessante ressaltar que a percepção de risco legal/ético não foi encontrada como uma variável preditora significante para esse comportamento. Ainda, a análise de regressão permite afirmar que 4% da variância do comportamento de risco legal/ético, embora seja uma baixa predição, pode ser explicada pela variância da percepção de risco social, para a amostra estudada.

A percepção de risco social representa a capacidade de um indivíduo identificar ou perceber a probabilidade de determinado comportamento ter consequências sociais negativas para ele como rompimentos ou prejuízos em relacionamentos importantes, tais como família, cônjuge, amigos e chefia. Assim, pode ser dito que a percepção de risco social é importante para diminuir o engajamento em comportamentos anti-éticos, embora o indivíduo possa evitar esses comportamentos por enxergar consequências negativas para ele próprio, e não para o outro. Por exemplo, percebendo a probabilidade e temendo o rompimento de um relacionamento amoroso, a pessoa evita trair o companheiro. Entretanto, não se preocupa com tanta intensidade em estar sendo ética.

Esse resultado condiz com as indicações da literatura de que as diferenças em comportamentos de risco parecem se dever a diferenças de percepções de risco (Keyes, 1985 como citado em Bromiley & Curley, 1992). Pelo menos, o estudo encontrou uma relação significativa entre percepção de risco social e comportamento de risco legal/ético. Quanto menos riscos sociais, especificamente, a pessoa identifica numa situação, mais tende a comportamentos de risco legal/ético. Isso pode indicar a existência de um julgamento lógico no processo de decisão diante do risco, pois o indivíduo evita se engajar no comportamento quanto mais percebe a probabilidade de haver consequências sociais negativas para ele. Há uma relação entre benefícios e custos, considerada como um caminho econômico e racional (Slovic et al., 2000).

Outra variável que exerce uma influência significativa no comportamento de risco legal/ético é o traço de personalidade socialização, uma vez que prediz 14% da variável dependente e também possui relação negativa com ela. Em outros termos, 14% da variância desse comportamento de risco é explicada pela variância do traço socialização, sendo que quanto mais o indivíduo é caracterizado por esse traço de personalidade, mais tende a ser generoso, bondoso, afável, prestativo, altruísta e ávido para ajudar aos outros (Nunes et. al, no

prelo) e menos se engaja em comportamentos de risco legal/ético. Sendo assim, pode existir, para a amostra, uma preocupação real de a pessoa executar um comportamento de risco legal/ético e gerar consequências negativas para o outro, e não para ela mesma.

Além de serem realizadas regressões múltiplas padrões entre a variável dependente e as variáveis independentes descritas anteriormente, que englobam os traços de personalidade, análises de regressões lineares também foram feitas entre os comportamentos ou percepções de risco enquanto variáveis-critério e as facetas que compõem todos os traços de personalidade que mostraram relações significativas e explicações para as variáveis dependentes. Entretanto, o objetivo foi observar o efeito de cada faceta, apenas individualmente, nos comportamentos ou percepções de risco e não o efeito dos blocos compostos por mais de uma faceta, já que a conjunção de facetas de um mesmo traço de personalidade compreende o próprio traço, que já foi analisado anteriormente.

Mais especificamente, os resultados de análises de regressão linear simples mostraram relações significativas entre o comportamento de risco legal/ético e duas facetas do traço de personalidade socialização, que explicam esse comportamento: amabilidade (R^2= 0,09; F= 11,58; p≤ 0,001) e pró-sociabilidade (R^2= 0,26; F= 42,30; p≤ 0,001).

Amabilidade apresentou uma relação negativa com comportamento de risco legal/ético, predizendo 9% dele (ß= -0,30; t= -3,40; p≤ 0,001). Essa faceta descreve o quão atenciosas, compreensivas e empáticas as pessoas procuram ser com as demais. Além disso, indica o quão agradáveis as pessoas buscam ser com os outros, observando suas opiniões, sendo educadas com elas e se importando com as suas necessidades (Nunes et. al, no prelo). Assim, quanto maior o escore dos sujeitos da amostra em amabilidade, menos comportamentos de risco legal/ético a pessoa executa.

Pró-sociabilidade também apresentou relação negativa e moderada com a variável dependente (ß= -0,51; t= -6,50; p≤ 0,001). Dessa forma, quanto maior a pontuação dos sujeitos em pró-sociabilidade, menor a tendência de realizar comportamentos de risco legal/ético, o que representa um resultado coerente, já que essa faceta descreve comportamentos de risco, concordância ou confronto com leis e regras sociais, moralidade, auto e hetero-agressividade e padrões de consumo de bebidas alcoólicas. Pessoas com altos resultados em pró-sociabilidade tendem a evitar situações de risco, bem como comportamentos considerados transgressores às leis ou regras sociais. Tendem a apresentar uma postura franca com os demais, evitando pressioná-las ou induzí-las (Nunes et. al, no prelo).

O traço de personalidade realização também prediz o comportamento de risco legal/ético e apresenta relação significativa e negativa com ele. Este traço representa o grau de organização, persistência, controle e motivação para alcançar objetivos. Pessoas que são altas em realização tendem a ser organizadas, confiáveis, trabalhadoras, decididas, pontuais, escrupulosas, ambiciosas e perseverantes e, de acordo com os resultados da pesquisa para a amostra, tendem a não se engajar em comportamentos de risco legal/ético. Por outro lado, pessoas que são baixas em realização tendem a não ter objetivos claros, não são confiáveis e geralmente são descritas como sendo preguiçosas, descuidadas, negligentes e hedonistas (Costa & Widiger, 2001), além de, na amostra investigada, tenderem a executar comportamentos de risco legal/ético.

A análise de regressão entre as facetas do traço realização como variáveis independentes e o comportamento de risco legal/ético como variável dependente encontrou relações significativas com as facetas competência (R^2= 0,03; F= 4,25; p≤0,05), ordem (R^2=

0,09; F= 11,19; p≤0,001) e responsabilidade (R^2= 0,08; F= 10,06; p≤0,05), que explicam, respectivamente, 3%, 9% e 8% desse tipo de comportamento.

Competência representa uma atitude ativa na busca por conseguir os objetivos e a consciência de que é preciso fazer alguns sacrifícios pessoais para se obter os resultados esperados. Geralmente, essas pessoas possuem uma percepção favorável de si mesmas, acreditando na sua capacidade para realizar as ações consideradas importantes (Nunes et. al, no prelo). Assim, essa faceta apresentou relação negativa com comportamento de risco legal/ético (ß= -0,19; t= -2,06; p≤ 0,05), significando que o indivíduo que está ativamente voltado para o alcance de objetivos provavelmente evite comportamentos de risco que irão prejudicá-lo.

A faceta ordem descreve situações que envolvem o planejamento das ações. Pessoas que identificam-se com ela tendem a ser mais ponderadas quanto ao que dizem e fazem, tentando não ser impulsivas ao resolver problemas. A relação negativa entre ordem e comportamento de risco legal/ético (ß= -0,29; t= -3,35; p≤ 0,001) indica que quanto mais o indivíduo presente na amostra planeja ações, menos se engaja em comportamentos de risco legal/ético.

A última faceta do traço de personalidade realização que apresentou relação negativa com comportamento de risco legal/ético foi responsabilidade (ß= -0,28; t= -3,17; p≤ 0,05). Essa faceta descreve a necessidade de ser detalhista na realização de trabalhos e um alto nível de exigência pessoal com a qualidade das tarefas realizadas (Nunes et. al, no prelo). Com isso, pode-se hipotetizar que a pessoa presente na amostra com alto escore nessa faceta apresenta, consequentemente, um alto nível de exigência pessoal que, provavelmente, não permite que ela se engaje em comportamentos de risco legal/ético.

Outro traço de personalidade, a abertura para experiências, mostrou relação significativa e positiva com comportamento de risco legal/ético, como exposto anteriormente. Isso significa que quanto mais a pessoa presente na amostra possui um traço caracterizado por abertura, mais se engaja nesse tipo de comportamento. Indivíduos altos em abertura são curiosos sobre assuntos internos e externos, e suas vidas são mais ricas em experiências. Eles são dispostos a nutrir idéias novas e valores pouco convencionais, e experienciam tanto emoções positivas como negativas mais intensamente que pessoas "fechadas" (Nunes et. al, no prelo). É importante ressaltar que pessoas que se engajam com mais frequência em comportamentos de risco legal/ético tendem a experienciar emoções positivas e negativas com mais intensidade, o que condiz com os achados de estudos descritos anteriormente sobre risco e afeto (Slovic et al., 2004). Além disso, a única faceta do traço abertura que prediz comportamento de risco legal/ético é sentimentos (R^2= 0,05; F= 6,74; p≤0,05), que apresenta uma relação fraca com a variável dependente.

Abertura para os sentimentos implica receptividade para os próprios sentimentos internos, emoções e entendimento que a emoção é uma parte importante da vida. Pessoas altas nesse fator experienciam estados emocionais mais profundos e diferenciados e sentem tanto felicidade como infelicidade de uma forma mais intensa que os outros (Nunes et. al, no prelo). Daí, a avaliação afetiva do risco também ocorre de maneira intensa através da tendência ao engajamento em comportamentos arriscados. Como essa faceta apresentou relação positiva com comportamento de risco legal/ético (ß= 0,23; t= 2,60; p≤ 0,05), pode-se inferir que quanto mais o indivíduo valoriza a própria emoção, mais realiza comportamentos de risco legal/ético, como se a experiência de diferentes estados emocionais falasse mais alto do que as consequências negativas desses comportamentos.

Por fim, o último traço de personalidade que explica comportamento de risco legal/ético e possui relação positiva com ele é neuroticismo, que se refere ao nível crônico de

ajustamento e instabilidade emocional e representa as diferenças individuais que ocorrem quando pessoas experienciam padrões emocionais associados a um desconforto psicológico (aflição, angústia, sofrimento, etc.) e os estilos cognitivos e comportamentais decorrentes (Nunes et. al, no prelo). Assim, quanto menor o ajustamento e a estabilidade emocional, mais a pessoa presente na amostra realiza comportamentos de risco legal/ético. Uma investigação mais específica mostrou ainda que três facetas deste traço predizem comportamento de risco legal/ético: vulnerabilidade (R^2= 0,04; F= 4,32; p≤0,05), desajustamento psicossocial (R^2= 0,07; F= 8,78; p≤0,05) e ansiedade (R^2= 0,15; F= 20,39; p≤0,001).

Vulnerabilidade apresentou relação positiva com a variável dependente (ß= 0,19; t= 2,08; p≤ 0,05). Avalia quão intensamente as pessoas vivenciam sofrimentos em decorrência da aceitação dos outros para consigo. Pessoas que apresentam um escore muito alto neste fator tendem a ter baixa auto-estima, relatam ter grande medo de que seus amigos os deixem devido aos de seus erros. Usualmente, são capazes de ter atitudes que vão contra a sua vontade, com o objetivo de agradar as pessoas (Nunes et al., no prelo) e, como mostram os resultados da pesquisa, tendem a se engajar em comportamentos de risco legal/ético, às vezes até mesmo contra a própria vontade.

A faceta desajustamento psicossocial, que prediz comportamento de risco legal/ético, também apresentou relação positiva com essa variável (ß= 0,26; t= 2,96; p≤ 0,05). Altos escores na escala de desajustamento psicossocial identificam indivíduos que tendem a ser muito agressivos e hostis com as demais pessoas, frequentemente mentindo e manipulando as situações de tal forma que os beneficie. Também identifica pessoas com padrões elevados de consumo de álcool, que tendem a ter comportamentos sexuais de risco ou atípicos, frequentemente relatando um gosto por envolverem-se em situações perigosas. São pessoas que se identificam como sendo pouco sensíveis ao sofrimento dos demais, tendem a ter pouca

preocupação às regras sociais, podendo envolver-se em situações que envolvam infrações de diferentes gravidades (Nunes et al., no prelo). Daí, não é de se admirar os resultados encontrados de que esses indivíduos pertencentes à amostra e caracterizados por desajustamento psicossocial tendem a se engajar em comportamentos de risco legal/ético.

Por último, a faceta ansiedade apresentou relação positiva com comportamento de risco legal/ético (ß= 0,38; t= 4,52; p≤ 0,001). Altos escores na escala de ansiedade identificam pessoas que tendem a ser emocionalmente instáveis, relatando uma grande variação de humor e disposição, frequentemente sem nenhum motivo aparente. Relatam ser extremamente irritáveis, vivenciando eventuais episódios em que temem perder o controle da situação e ter atitudes inesperadas (Nunes et al., no prelo). Quanto mais emocionalmente instáveis, mais os indivíduos da amostra tendem a se engajar em comportamentos de risco legal/ético. De acordo com Slovic et al. (2004), eventos de risco podem gerar fortes emoções que conduzem a respostas afetivas, sendo que essa oscilação emocional condiz com a situação freqüentemente experimentada pelas pessoas que possuem ansiedade e que, como mostram os resultados, tendem a se engajar em comportamentos de risco legal/ético, provavelmente após realizarem uma análise afetiva do risco.

A seguir, encontra-se uma tabela com todas as facetas que mostraram uma relação significativa com comportamento de risco legal/ético através da análise de regressão linear simples, bem como os traços de personalidade a que pertencem. A observação da tabela permite perceber que, com exceção da faceta pró-sociabilidade, as outras facetas apresentaram baixos poderes de predição da variável dependente. Entretanto, a existência de relações já é um resultado significativo que pode indicar caminhos importantes para futuras investigações.

Tabela 17. Facetas que, enquanto variáveis independentes, apresentaram relações significativas com comportamento de risco legal/ético como variável dependente

Traço de Personalidade	Faceta	R^2	ß
Abertura	Sentimentos	0,05	0,23
Realização	Competência	0,03	-0,19
	Ordem	0,09	-0,29
	Responsabilidade	0,08	-0,28
Socialização	Amabilidade	0,09	-0,30
	Pró-sociabilidade	0,26	-0,51
Neuroticismo	Vulnerabilidade	0,04	0,19
	Desajustamento Psicossocial	0,07	0,26
	Ansiedade	0,15	0,38

Em suma, na amostra investigada, o comportamento de risco do tipo legal/ético pode ser explicado pela percepção de risco social e por quatro dos cinco traços de personalidade: abertura, neuroticismo, realização e socialização. Aquelas pessoas que enxergam alto risco social contido em diferentes situações legais ou éticas que foram investigadas, bem como indivíduos que apresentam predominância dos traços socialização e realização, são propensos a tendências de aversão ao risco, como classificaram Yates e Stone (1992), ou seja, tendem a não se engajar em comportamentos arriscados. Ao contrário, quanto mais as pessoas possuem os traços de personalidade abertura e neuroticismo, mais tendem a comportamentos de procura por risco (Yates & Stone, 1992).

Através desses resultados, pode-se hipotetizar que, diante de situações que envolvem risco legal/ético, a tomada de decisão passa por dois caminhos. O primeiro deles se dá através de uma análise racional e econômica do risco, baseada na percepção e no raciocínio lógico de que, quando mais risco social inerente à situação legal ou ética, menor é a tendência de se executar o comportamento, pois maior é a chance de ocorrerem prejuízos.

O outro caminho é conduzido por uma heurística afetiva e ocorre quando os traços socialização, realização, abertura e neuroticismo predizem o comportamento de risco legal/ético. A personalidade contribui para uma resposta afetiva diante do risco, pois ela representa uma predisposição de se agir de determinada forma. Como há predisposição, o espaço para a análise lógica pode ser restrito e dependente de cada traço de personalidade.

4.3.2. Comportamento de risco social enquanto variável dependente:

A segunda regressão múltipla padrão realizada na análise dos dados, tomando Comportamento de risco social como variável dependente, reuniu as seguintes variáveis citadas na Tabela 18 a seguir:

Tabela 18. Variáveis utilizadas na segunda regressão múltipla padrão

Variáveis Independentes	Variável Dependente
Abertura	
Extroversão	
Neuroticismo	
Socialização	Comportamento de risco social
Realização	
Percepção de risco legal/ético/financeiro	
Percepção de risco social	
Percepção de risco de saúde/segurança	

O comportamento de risco social representa a probabilidade de determinado comportamento ter consequências sociais negativas para quem o realiza como rompimentos ou prejuízos em relacionamentos importantes para o indivíduo, tais como família, cônjuge, amigos e chefia. A Tabela 19 apresenta os itens que compõem o fator comportamento de risco social, presentes na Escala de Comportamento de risco (Lopes et al., em preparação) utilizada nessa pesquisa.

Tabela 19. Itens que compõem o fator Comportamento de risco social

Fator	Itens
Comportamento de risco social	Admitir que a sua opinião é diferente da opinião dos seus amigos. Criticar ou apontar defeitos de uma pessoa importante para você. Defender um assunto polêmico em uma ocasião social. Comprar objetos que estão em promoção sem haver necessidade. Vestir roupas não convencionais ou provocativas.

Os resultados mostraram que o bloco composto pelas variáveis independentes predisse significativamente o comportamento de risco social, explicando 7% da variância total da variável dependente (R^2= 0,07; F= 4,22; p≤ 0,05), o que representa um baixo grau de predição. As variáveis responsáveis por esse resultado foram a extroversão (ß= 0,25; t= 2,84; p≤ 0,05) e a abertura (ß= 0,21; t= 2,31; p≤ 0,05). Do total de 7% que o bloco composto por essas variáveis prediz o comportamento de risco social, o traço de personalidade extroversão explica, sozinho, 5% (R^2=0,05; F=7,52; p≤ 0,05). Já abertura prediz 2% da variável dependente (R^2=0,02; F=5,35; p≤ 0,05).

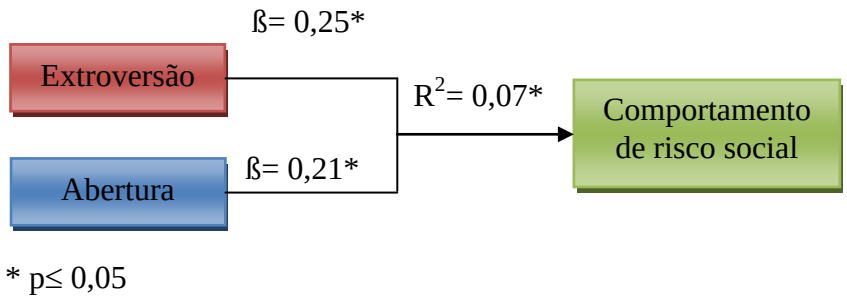

Figura 6. Representação gráfica do modelo de predição do fator Comportamento de risco social obtido por meio da análise de regressão múltipla padrão

As relações positivas e significativas encontradas através da análise de regressão entre esse tipo de comportamento e os traços de personalidade significam que, na amostra estudada, quanto mais a personalidade de um indivíduo se caracteriza por extroversão ou abertura para

experiências, mais tende a realizar comportamentos de risco social. Por exemplo, pessoas mais extrovertidas ou mais abertas para experiências podem, com frequência, admitir que suas opiniões são diferentes das opiniões dos amigos, criticar defeitos de pessoas importantes para elas e vestir roupas não convencionais ou provocativas.

A extroversão está relacionada às formas como as pessoas interagem com os demais e indica o quão elas são comunicativas, falantes, ativas, assertivas, responsivas e gregárias (Nunes et al., no prelo). Entretanto, estudos identificaram, por exemplo, que pessoas com transtorno da personalidade histriônica apresentavam níveis bastante elevados em vários subfatores de extroversão (Samuel & Widiger, 2006). Dessa forma, quanto mais elevado o escore desse tipo de personalidade, maior a tendência de ocorrerem comportamentos de risco social, ou seja, quanto mais a pessoa é extrovertida, maior a probabilidade de sofrer consequências sociais negativas em decorrência de uma atitude tomada por ela. Nunes et al. (no prelo) sugerem a hipótese de que pessoas muito extrovertidas, além de iniciar e manter um nível de comunicação intenso com muitos indivíduos, podem ter a percepção de que são especiais por conhecerem muitas pessoas, por circularem em muitos meios e apresentarem um nível elevado de intimidade com os demais.

Mais especificamente, o traço de personalidade extroversão teve duas facetas que apresentaram relações significativas e explicaram o comportamento de risco social: altivez (R^2=0,06; F=6,70; p≤ 0,05) e interações sociais (R^2=0,04; F=5,20; p≤ 0,05).

A faceta altivez se relaciona positivamente com comportamento de risco social (ß= 0,24; t= 2,65; p≤ 0,05) e descreve situações que, em níveis extremos, podem estar associadas a quadros do transtorno histriônico de personalidade (Nunes et al., no prelo), transtorno da personalidade anti-social e narcisista (O'Connor & Dyce, 2002). As pessoas que se identificam com a faceta tendem a gostar de ser o centro das atenções, de tentar mostrar o "poder" que exercem sobre os outros, associado a uma tendência a se achar superior aos

demais e gostar de falar sempre de si mesmo (Nunes et al., no prelo). Por isso, quanto maior a altivez das pessoas pertencentes à amostra, maior a inserção em comportamentos de risco social, já que o indivíduo acredita que as suas opiniões prevalecem em relação às opiniões dos demais, além de buscar a satisfação das suas vontades, mesmo que haja probabilidade de punições sociais, por exemplo.

A segunda faceta do traço de personalidade extroversão que prediz comportamento de risco social e se relaciona positivamente com essa variável é interações sociais (ß= 0,20; t= 2,28; p≤ 0,05). Essa faceta envolve a gregariedade, o gosto por estar em grupos, a percepção de intimidade nas relações mesmo com pouco tempo de convívio e a vivência intensa de emoções. As situações descritas são de pessoas que gostam de estar em eventos sociais, de ter muitos amigos e ser "popular" ou consideradas divertidas e de ter facilidade para fazer parte de novos grupos (Nunes et al., no prelo). De acordo com O'Connor e Dyce (2001), pessoas com transtorno da personalidade histriônica apresentam esses comportamentos muito frequentemente.

Os resultados da pesquisa mostraram que quanto mais o indivíduo pertencente à amostra é caracterizado pela faceta interações sociais, maior é a probabilidade de que ele se engaje em comportamentos de risco social, como, por exemplo, admitir que a sua opinião é diferente da opinião dos seus amigos e criticar ou apontar defeitos de uma pessoa importante para ele, sendo que esses comportamentos geram a probabilidade de ter consequências sociais negativas como rompimentos ou prejuízos em relacionamentos importantes. Diante disso, o que levaria uma pessoa que gosta de estar em grupos, de ter muitos amigos e de ser considerada divertida a executar comportamentos que coloquem isso tudo em risco? Pode ser a vivência intensa de emoções.

Situações de risco podem disparar reações afetivas no indivíduo que as vivencia. Isso ocorre de maneira súbita e gera um efeito motivacional direto, no sentido de influenciar ou

não o engajamento no comportamento, ou seja, pode variar ao longo de duas valências (positiva e negativa), além de várias dimensões que vão de baixa a alta intensidade (Finucane et al., 2003). O fato de as pessoas que valorizam as interações sociais tenderem a executar comportamentos de risco social pode se dever às reações afetivas disparadas pelas situações de risco, pois esses indivíduos vivenciam emoções de maneira intensa, o que os leva ao comportamento de risco.

Outro traço de personalidade que explica comportamento de risco social é abertura para experiências, a qual apresenta uma relação positiva com a variável dependente. Como já foi descrito anteriormente, abertura é composta por imaginação ativa, sensibilidade estética, atenção com sentimentos interiores, preferência pela diversidade, curiosidade intelectual e independência de julgamento. Indivíduos altos em abertura são dispostos a nutrir idéias novas e valores pouco convencionais, e experienciam tanto emoções positivas como negativas mais intensamente que pessoas “fechadas” (Nunes et al., no prelo). Assim, quanto mais aberta para experiências é a pessoa que pertence à amostra, mais ela tende a executar comportamentos de risco social. Isso é totalmente compreensível na medida em que esses indivíduos, provavelmente, questionem valores e regras tradicionais e vão em busca de idéias novas. Por isso, podem, por exemplo, admitir que a sua opinião é diferente da opinião dos amigos ou defender assuntos polêmicos em ocasião social, já que não se preocupam em seguir padrões tradicionais e possuem curiosidade intelectual.

Além disso, a literatura (Nunes et al., no prelo) indica que indivíduos altos em abertura não são convencionais, frequentemente questionando autoridades, e preparados para apreciar idéias novas no campo ético, social e político. Ao contrário, pessoas que apresentam baixos níveis de abertura tendem a ser convencionais em seus comportamentos e conservadores nos seus pontos de vista. Eles preferem o familiar ao invés das novidades, e suas respostas emocionais são, de certa forma, contidas. Por isso, não há necessidade de se

engajar em comportamentos de risco social, pois podem apresentar conformismo com as regras sociais.

A faceta do traço abertura que prediz comportamento de risco social é estética (R^2=0,03; F=3,71; p≤ 0,05), a qual possui uma relação positiva com a variável dependente (ß= 0,17; t= 1,93; p≤ 0,05). Estética descreve abertura para novos valores morais e sociais. As pessoas que identificam-se com essa faceta tendem a relativizar valores morais, tendo consciência de que os mesmos evoluem ao longo do tempo e que podem ser diferentes a depender da cultura local em questão. Além disso, indivíduos com altos escores nessa escala têm uma profunda apreciação por arte e a beleza. Eles são movidos pela poesia, absortos em música e intrigados pela arte. Para muitos deles, o seu interesse em artes os levará a desenvolver um conhecimento e apreciação mais amplos do que as pessoas em geral (Nunes et al., no prelo), além de haver, para os indivíduos da amostra, maior tendência em se envolver em comportamentos de risco social, provavelmente através do questionamento de regras tradicionais.

Ainda, pode-se hipotetizar que pessoas caracterizadas por abertura para experiências e, especificamente, por estética, sofrem punições sociais, como prejuízos em relacionamentos e rompimentos, em decorrência de suas atitudes, o que as leva a se identificar com pessoas com as mesmas características e a formar “grupos alternativos”, onde o antigo comportamento de risco social ao qual se engajavam já não traz mais risco de consequências punitivas. Entretanto, esses “grupos” ainda se encontram inseridos numa sociedade que trará à tona o aspecto de risco social de determinados comportamentos.

A seguir, encontra-se uma tabela com todas as facetas que mostraram uma relação significativa com comportamento de risco social através da análise de regressão linear simples, bem como os traços de personalidade a que pertencem. Como pode-se observar, as facetas apresentaram fracas relações com a variável dependente.

Tabela 20. Facetas que, enquanto variáveis independentes, apresentaram relações significativas com comportamento de risco social como variável dependente

Traço de Personalidade	Faceta	R^2	ß
Abertura	Estética	0,03	0,17
	Altivez	0,06	0,24
Extroversão	Interações sociais	0,04	0,20

Concluindo, os resultados mostraram que, na amostra investigada, os traços de personalidade abertura e extroversão exercem influência no comportamento de risco do tipo social, sendo que indivíduos que se caracterizam por esses traços tendem ao comportamento de risco social. De acordo com Tallman e Gray (1990), durante a tomada de decisão sob risco, a pessoa escolherá se engajar naquelas ações nas quais espera que produzirão resultados desejados. Assim, indivíduos que são extrovertidos e possuem facilidade em se expressar e pessoas que procuram viver desafios e novas experiências tendem mais à execução de comportamentos de risco social do que indivíduos que possuem os outros traços de personalidade. Supõe-se que as punições sociais como, por exemplo, rompimentos em relacionamentos importantes são, em alguns momentos, desejadas pelo aberto para experiências por, provavelmente, representarem situações novas e desafiantes e, para o extrovertido, são situações neutras ou indiferentes pelo fato de, talvez, a assertividade e a autenticidade, características desses indivíduos, determinarem essas respostas e "falarem mais alto" do que a percepção de possíveis consequências negativas.

4.3.3. Comportamento de risco de saúde/segurança enquanto variável dependente:

A terceira regressão múltipla padrão realizada na análise dos dados, tomando Comportamento de risco de saúde/segurança como variável dependente, reuniu as seguintes variáveis citadas a seguir:

Tabela 21. Variáveis utilizadas na terceira regressão múltipla padrão

Variáveis Independentes	Variável Dependente
Abertura	
Extroversão	
Neuroticismo	
Socialização	Comportamento de risco de saúde/segurança
Realização	
Percepção de risco legal/ético/financeiro	
Percepção de risco social	
Percepção de risco de saúde/segurança	

O comportamento de risco de saúde/segurança representa a probabilidade de determinado comportamento causar prejuízos à saúde psicológica ou física ou à segurança de quem o executa, bem como o agravamento de doenças. A seguir, encontra-se uma tabela que apresenta os itens que compõem o fator comportamento de risco de saúde/segurança, presentes na Escala de Comportamento de risco (Lopes et al., em preparação) utilizada nessa pesquisa.

Tabela 22. Itens que compõem o fator Comportamento de risco de saúde/segurança

Fator	Itens
Comportamento de risco de saúde/segurança	Comprar drogas ilegais. Dirigir bêbado. Consumir bebida alcoólica em excesso. Usar drogas. Fumar cigarro.

Os resultados da pesquisa mostraram que o bloco composto pelas variáveis independentes predisse significativamente o comportamento de risco de saúde/segurança, explicando 40% da variância total da variável dependente (R^2= 0,40; F= 7,47; p≤ 0,001), o que representa uma boa explicação. As variáveis responsáveis por esse resultado foram socialização (ß= -0,24; t= -2,25; p≤ 0,05), realização (ß= -0,21; t= -2,09; p≤ 0,05) e

neuroticismo (ß= 0,20; t= 2,02; p≤ 0,05). Da explicação total de 40% do bloco composto por essas variáveis para comportamento de risco de saúde/segurança, o traço de personalidade socialização explica, sozinho, 16% (R^2=0,16; F=22,02; p≤ 0,001). Realização prediz 14% da variável dependente (R^2=0,14; F=18,28; p≤ 0,001). Por fim, neuroticismo explica 10% de comportamento de risco de saúde/segurança (R^2=0,10; F=12,35; p≤ 0,001).

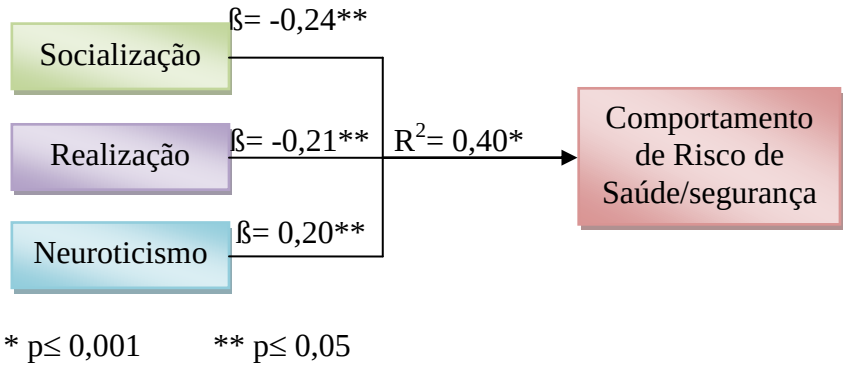

Figura 7. Representação gráfica do modelo de predição do fator Comportamento de risco de saúde/segurança obtido por meio da análise de regressão múltipla padrão

Através da análise de regressão múltipla padrão, foi identificado que os traços de personalidade socialização e realização predizem esse comportamento e apresentam uma relação negativa com ele, ou seja, quanto maiores são os escores dos participantes nesses traços, menos eles executam comportamentos de risco de saúde/segurança como, por exemplo, consumir bebida alcoólica em excesso, usar drogas e fumar cigarro. Por outro lado, o traço de personalidade neuroticismo apresentou uma relação positiva com a variável dependente, sendo que altos índices de neuroticismo levam a altas taxas de comportamentos de risco de saúde/segurança, ou seja, quanto mais a pessoa se caracteriza por neuroticismo, maior a probabilidade de que dirija bêbada, consuma bebida alcoólica em excesso e fume cigarro.

O fator socialização se relaciona aos tipos de interações que uma pessoa apresenta ao longo de um contínuo que vai da compaixão ao antagonismo. Indivíduos altos em socialização tendem a ser generosos, bondosos, afáveis, prestativos e altruístas. Socialização também avalia o quão compatíveis ou o quão capazes as pessoas se percebem no convívio social (Nunes et. al, no prelo). Em outros termos, quanto maior é a socialização e quanto mais capaz o indivíduo presente na amostra se percebe no convívio social, menos executa comportamentos de risco de saúde/segurança, como usar drogas e consumir bebida alcoólica em excesso. Em relação a isso, estudos sobre aspectos individuais de adictos têm apontado características de personalidade, especialmente o fator socialização, como importantes para a explicação do quadro (Ballone, 2005), o que confirma esses resultados.

Além disso, o traço de personalidade socialização teve todas as suas facetas apresentando relações significativas e explicando o comportamento de risco de saúde/segurança: amabilidade (R^2=0,06; F=7,28; p≤ 0,05), pró-sociabilidade (R^2=0,22; F=34,16; p≤ 0,001) e confiança nas pessoas (R^2=0,04; F=4,47; p≤ 0,05).

A faceta amabilidade se relaciona negativamente com comportamento de risco de saúde/segurança (ß= -0,24; t= -2,70; p≤ 0,05). Indivíduos altos em amabilidade tendem a ser atenciosos e amáveis com os demais, mostrando sua preocupação com as necessidades alheias. Tendem a ser proativas para resolver os problemas das pessoas, bem como expor seu apreço por elas. Preocupam-se em tratar bem os demais, perguntando como estão e esforçando-se para que se sintam bem (Nunes et al., no prelo). Além disso, indivíduos presentes na amostra e com alto nível de amabilidade não tendem a se engajar em comportamentos de risco de saúde/segurança, mostrando o quanto um bom convívio social e a valorização disso gera um impacto positivo na vida e na saúde das pessoas, até mesmo porque

executam menos comportamentos de risco de saúde/segurança quando são amáveis com as demais.

Análises de regressão mostraram que a faceta pró-sociabilidade também possui relação negativa com comportamento de risco de saúde/segurança (ß= -0,47; t= -5,85; p≤ 0,001). Este fator agrupa itens que descrevem comportamentos de risco, concordância ou confronto com leis e regras sociais, moralidade, auto e hetero-agressividade e padrões de consumo de bebidas alcoólicas. Pessoas com altos resultados em pró-sociabilidade tendem a evitar situações de risco (Nunes et. al, no prelo) e, mais especificamente para a amostra estudada, como os resultados mostraram, esses indivíduos evitam comportamentos de risco de saúde/segurança.

Entretanto, pessoas com baixos escores em pró-sociabilidade tendem a se envolver em situações que podem colocá-las ou às demais pessoas em perigo. Também apresentam pouca preocupação em seguir regras, podem ser manipuladoras, agindo ativamente para que as demais pessoas façam o que desejam. Podem apresentar um padrão hostil de interação com os demais, tratando-os de forma desrespeitosa ou opositora. Podem apresentar um padrão elevado de consumo de álcool, o que potencializa as situações de risco às quais se expõem (Nunes et al., no prelo), confirmando os resultados encontrados através da execução dessa pesquisa. McCormick e Smith (1995) indicaram que adictos a variadas substâncias (lícitas ou não) apresentam um nível muito baixo nos traços de personalidade avaliados nesta escala.

Por fim, também foi encontrada uma relação negativa entre comportamento de risco de saúde/segurança e a faceta confiança nas pessoas (ß= -0,19; t= -2,11; p≤ 0,05). Esse traço representa níveis variados de confiança nas pessoas. Baixos escores apontam para uma tendência a desconfiar dos outros, a achar que possui inimigos, a acreditar que os outros possuem intenção de prejudicá-lo e a acreditar em uma natureza “ruim” dos outros. Pessoas com escores muito baixos nessa escala tendem a ser muito ciumentas no que diz respeito a suas relações amorosas e têm uma acentuada dificuldade em desenvolver intimidade com

outros (Nunes et al., no prelo). Assim, quanto mais desconfiado em relação ao outro, ou seja, quanto menos possui o traço confiança nas pessoas, mais o indivíduo presente na amostra tende a prejudicar a si mesmo através de comportamentos de risco de saúde/segurança. Talvez, o fato de perceber, constantemente, probabilidades de ser prejudicado pelo outro, gere um afeto negativo associado a essa situação que leva a um comportamento auto-destrutivo como, por exemplo, os comportamentos de risco de saúde/segurança.

O traço de personalidade realização possui três facetas que predizem comportamento de risco de saúde/segurança: competência (R^2=0,05; F=5,66; p≤ 0,05), ordem (R^2=0,11; F=15,41; p≤ 0,001) e responsabilidade (R^2=0,07; F=9,49; p≤ 0,05).

Competência apresentou relação negativa com comportamento de risco de saúde/segurança (ß= -0,21; t= -2,38; p≤ 0,05), sendo que quanto mais competente, menos se engaja nesse tipo de comportamento de risco. Essa faceta se refere à avaliação que uma pessoa faz de quão é capaz, sensível, prudente e eficaz. Pessoas com baixos escores apresentam uma menor avaliação sobre as suas habilidades e admitem que frequentemente estão despreparadas e inaptas. Pessoas com altos escores nessa escala sentem-se bem preparadas para lidar com a vida e possuem clareza sobre quais são os objetivos de vida (Nunes et al., no prelo). Em outros termos, são indivíduos orientados para o futuro e confiantes na sua capacidade de atingir suas metas, sendo que fazem até sacrifícios para alcançarem esses resultados. Assim, não são coerentes comportamentos que coloquem a vida e a saúde em risco.

Diferentemente do que ocorre com baixos índices da faceta confiança nas pessoas que compõe o traço socialização e que foi discutida anteriormente, pessoas com baixos escores em competência desacreditam de si mesmas, e não do outro. Entretanto, ambas as percepções negativas (de si e do outro) podem conduzir a uma maior tendência a se engajar em

comportamentos de risco de saúde/segurança, talvez por gerarem afetos negativos. De acordo com Epstein (1994), quando uma pessoa responde a um evento emocional significante, esse sistema encontra, automaticamente, memórias relacionadas ao evento, incluindo seus dados emocionais. Se os sentimentos ativados forem desagradáveis, motivam ações e pensamentos para evitarem os sentimentos, ações essas que podem ser, em últimas instâncias, os comportamentos auto-destrutivos, como os de risco de saúde/segurança.

Por sua vez, a faceta ordem mostrou relação negativa com comportamento de risco de saúde/segurança (ß= -0,34; t= -3,93; p≤ 0,001). Pessoas com altos escores nessa escala são hábeis, metódicas e bem organizadas, mantendo as coisas nos seus devidos locais. Em casos extremos, alta pontuação nessa escala se relaciona com o transtorno obsessivo-compulsivo (Nunes et al., no prelo). Por isso, quanto mais organizada e metódica é a pessoa presente na amostra, menor a probabilidade de haver comportamentos de risco de saúde/segurança, ou seja, menos a pessoa executa comportamentos que, provavelmente, considera "errado" ou inadequado, que fuja à ordem, e que coloque a sua vida em risco.

Por fim, a faceta responsabilidade também se relacionou negativamente com comportamento de risco de saúde/segurança (ß= -0,27; t= -3,08; p≤ 0,05). As pessoas que se identificam com essa faceta tendem a dedicar-se bastante às suas atividades profissionais/de estudante e gostam de obter reconhecimento por esse esforço (Nunes et al., no prelo). Assim, o comportamento de risco prejudicaria a sua dedicação às atividades e, consequentemente, o reconhecimento social pelo bom desempenho. Por isso, indivíduos da amostra com altos escores em responsabilidade tendem a não se engajar, com frequência, em comportamentos de risco de saúde/segurança, que são comportamentos tidos como irresponsáveis.

De acordo com Nunes et al. (no prelo), realização significa "governado pela consciência", e este aspecto do fator é avaliado por responsabilidade. Dessa forma, é provável que pessoas que se caracterizam pelo traço realização, de maneira geral, e principalmente, por

responsabilidade, façam uma análise racional do risco, até mesmo em decorrência da percepção de risco que possuem com maior frequência. Entretanto, esse aspecto será discutido posteriormente, quando serão expostos os resultados da análise de regressão que toma percepção de risco como variável dependente.

Pertencentes ao traço de personalidade neuroticismo, as facetas que explicaram comportamento de risco de saúde/segurança foram: desajustamento psicossocial (R^2=0,10; F=12,73; p≤ 0,001), ansiedade (R^2=0,10; F=12,93; p≤ 0,001) e depressão (R^2=0,04; F=4,86; p≤ 0,05).

Altos escores na escala de desajustamento psicossocial identificam indivíduos que tendem a ser muito agressivos e hostis com as demais pessoas, frequentemente mentindo e manipulando as situações de tal forma que os beneficie. Também identifica pessoas com padrões elevados de consumo de álcool, com grande gosto por participarem de jogos de azar e muito preocupados com a sua aparência física. Tendem a ter comportamentos sexuais de risco ou atípicos, relatando um gosto por envolverem-se em situações perigosas (Nunes et al., no prelo). Os resultados da pesquisa encontraram que desajustamento psicossocial se relaciona positivamente com comportamento de risco de saúde/segurança (ß= 0,31; t= 3,57; p≤ 0,001), para a amostra investigada, como indica a literatura (Nunes et al., no prelo), sendo que, quanto maiores os escores nessa escala, mais o indivíduo é agressivo com as pessoas, consome álcool e tem comportamentos de risco de saúde/segurança, especialmente sexuais, nos quais gosta de se envolver.

Comportamento de risco de saúde/segurança e a faceta ansiedade também estão positivamente relacionados (ß= 0,31; t= 3,60; p≤ 0,001). Altos escores na escala de ansiedade identificam pessoas que tendem a ser emocionalmente instáveis, relatando uma grande variação de humor e disposição, frequentemente sem nenhum motivo aparente. São

extremamente irritáveis e vivenciam eventuais episódios em que temem perder o controle da situação e ter atitudes inesperadas (Nunes et al., no prelo). Os resultados da regressão mostraram que, quanto mais ansioso é o indivíduo presente na amostra, maior é a tendência de ocorrerem comportamentos de risco de saúde/segurança, provavelmente em decorrência da variação do humor, da perda do controle e da irritabilidade, o que pode mostrar, novamente, o importante papel do afeto na tomada de decisão sob risco. Resultados de estudos sustentam evidências de que os indivíduos confiam, em parte, nos seus sentimentos para reconhecerem a melhor opção para uma situação de julgamento, mostrando que diferenças individuais estão ligadas a diferentes decisões (Finucane et al., 2003).

Por fim, a faceta depressão apresentou relação positiva com comportamento de risco de saúde/segurança (ß= 0,20; t= 2,21; p≤ 0,05). A escala de depressão avalia os padrões de interpretações que os indivíduos apresentam em relação aos eventos que ocorrem ao longo de suas vidas. Os respondentes que apresentam escores muito altos tendem a relatar baixa expectativa em relação ao seu futuro, relatam ter uma vida monótona e sem emoção. Também relatam não ter objetivos claros nas suas vidas, percebem-se como pessoas solitárias e, em alguns casos, podem relatar tentativas de suicídio ou ideação suicida (Nunes et al., no prelo). Assim, não é de se admirar que, quanto maior a depressão, maior a probabilidade de comportamentos de risco de saúde/segurança, como indicam os resultados da pesquisa, já que, diante do descontentamento em relação à vida, comportamentos auto-destrutivos podem ser mais possíveis de serem realizados e justificados. Em outras palavras, pode não haver uma preocupação em se preservar a saúde ou a própria segurança.

A seguir, a Tabela 23 apresenta todas as facetas que mostraram uma relação significativa com comportamento de risco de saúde/segurança através da análise de regressão linear simples, bem como os traços de personalidade a que pertencem. Com exceção da faceta pró-sociabilidade, as outras facetas demonstraram relações fracas com a variável dependente.

Tabela 23. Facetas que, enquanto variáveis independentes, apresentaram relações significativas com comportamento de risco de saúde/segurança como variável dependente

Traço de Personalidade	Faceta	R^2	ß
Socialização	Amabilidade	0,06	-0,24
	Pró-sociabilidade	0,22	-0,47
	Confiança nas pessoas	0,04	-0,19
Realização	Competência	0,05	-0,21
	Ordem	0,11	-0,34
	Responsabilidade	0,07	-0,27
Neuroticismo	Desajustamento psicossocial	0,10	0,31
	Ansiedade	0,10	0,31
	Depressão	0,04	0,20

Por fim, os resultados permitem concluir que, na amostra investigada, comportamentos de risco de saúde/segurança tendem a ser mais executados por pessoas com traço de personalidade neuroticismo e menos executados por indivíduos caracterizados por socialização e realização. Os traços abertura e extroversão, que explicaram o comportamento de risco social, não apresentaram relação com comportamento de risco de saúde/segurança, bem como o fato de a pessoa perceber os diferentes perigos associados às situações de risco. Pode ser dito que indivíduos com neuroticismo possuem mais afetos negativos associados a si mesmo e à vida, não se preocupando com riscos de saúde e segurança com frequência.

Por outro lado, indivíduos caracterizados por socialização e realização devem possuir mais afetos positivos ligados tanto à vida como a si próprio, tendendo a evitar esses comportamentos arriscados. Esses afetos, automática e intuitivamente, podem influenciar as respostas diante do risco através de uma análise feita pelo sistema experiencial. Esse sistema permitiu aos seres humanos sobreviverem durante seu longo período da evolução e se mostra, atualmente, a mais natural e comum maneira de resposta ao risco (Slovic et al., 2004).

4.3.4. Comportamento de risco financeiro enquanto variável dependente:

A quarta regressão múltipla padrão realizada na análise dos dados, tomando Comportamento de risco financeiro como variável dependente, reuniu as seguintes variáveis citadas a seguir:

Tabela 24. Variáveis utilizadas na quarta regressão múltipla padrão

Variáveis Independentes	Variável Dependente
Abertura	
Extroversão	
Neuroticismo	
Socialização	Comportamento de risco financeiro
Realização	
Percepção de risco legal/ético/financeiro	
Percepção de risco social	
Percepção de risco de saúde/segurança	

O comportamento de risco financeiro compreende a probabilidade de determinado comportamento causar prejuízos financeiros ou materiais para quem o executa ou danos em propriedade. A Tabela 25 apresenta os itens que compõem o fator comportamento de risco financeiro, presentes na Escala de Comportamento de risco (Lopes et al., em preparação) utilizada nessa pesquisa.

Tabela 25. Itens que compõem o fator Comportamento de risco financeiro

Fator	Itens
Comportamento de risco financeiro	Gastar grande quantidade de dinheiro em loterias.
	Ser avalista de alguém.
	Gastar dinheiro impulsivamente, sem pensar nas consequências.
	Investir em um negócio que possui grandes chances de não dar certo.
	Emprestar para amigo / familiar a maior parte do seu salário ou renda mensal.

Os resultados da regressão múltipla padrão mostraram que o bloco composto pelas variáveis independentes não predisse significativamente o comportamento de risco financeiro ($p \geq 0,05$), assim como não houve explicação de nenhuma variável, separadamente, para esse comportamento de risco. Entretanto, análises de regressão linear simples entre a variável dependente e as facetas que compõem os traços de personalidade mostraram que comportamento de risco financeiro apresentou relações significativas, embora fracas, com as seguintes variáveis: sentimentos (R^2=0,05; F=5,86; $p \leq 0,05$), do traço abertura para experiências; vulnerabilidade (R^2=0,04; F=4,34; $p \leq 0,05$) e ansiedade (R^2=0,05; F=6,39; $p \leq 0,05$), do traço neuroticismo; pró-sociabilidade (R^2=0,04; F=5,34; $p \leq 0,05$), do traço socialização.

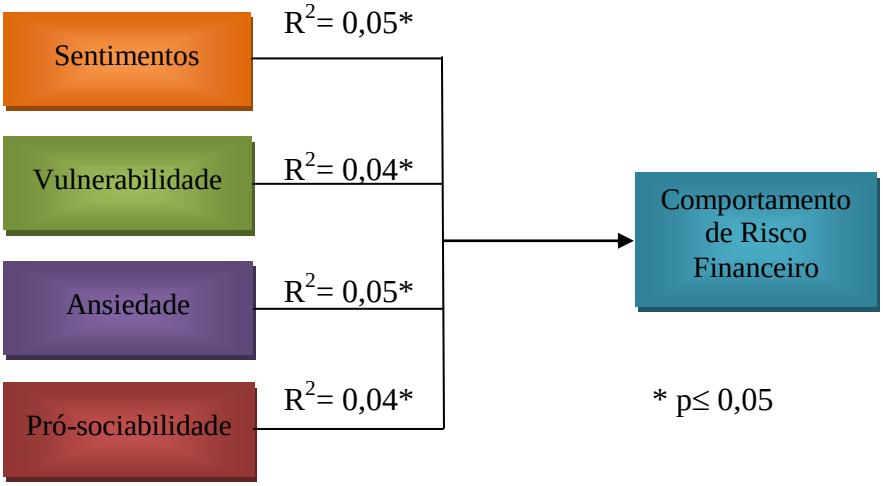

Figura 8. Representação gráfica do modelo de predição do fator Comportamento de risco financeiro obtido por meio da análise de regressão linear simples

Análises de regressão linear simples mostraram que esse tipo de comportamento possui relações positivas com as facetas sentimentos (ß= 0,22; t= 2,42; $p \leq 0,05$), vulnerabilidade (ß= 0,19; t= 2,08; $p \leq 0,05$) e ansiedade (ß= 0,23; t= 2,53; $p \leq 0,05$), ou seja,

quanto mais vulnerável ou ansiosa ou quanto mais a pessoa presente na amostra se caracteriza pela faceta sentimentos, mais ela tende a gastar grandes quantidades de dinheiro em loterias, ser avalista de alguém ou gastar dinheiro impulsivamente. Por outro lado, comportamento de risco financeiro apresentou relação negativa com a faceta pró-sociabilidade (ß= -0,21; t= -2,31; p≤ 0,05), sendo que indivíduos da amostra com altas taxas de pró-sociabilidade tendem, por exemplo, a não investir em um negócio que possui grandes chances de não dar certo.

Abertura para os sentimentos implica receptividade para os seus próprios sentimentos internos, emoções e entendimento que a emoção é uma parte importante da vida. Pessoas altas nesse fator experienciam estados emocionais mais profundos e diferenciados e sentem tanto felicidade como infelicidade de uma forma mais intensa que os outros (Nunes et al., no prelo), além de, na amostra investigada, realizarem mais comportamentos de risco financeiro, como mostram os resultados. Provavelmente, como a emoção é um aspecto muito importante para essas pessoas, atitudes podem ser tomadas baseadas nela, mesmo que as consequências tragam prejuízos financeiros.

Por outro lado, pessoas que apresentam um escore muito alto em vulnerabilidade tendem a ter baixa auto-estima, relatam ter grande medo de que seus amigos os deixem em decorrência de seus erros. Usualmente, são capazes de ter atitudes que vão contra a sua vontade, com o objetivo de agradar as pessoas (Nunes et al., no prelo). Por isso, podem se ver, por exemplo, obrigadas a serem avalistas de alguém ou a emprestar para um amigo a maior parte do seu salário ou renda mensal, executando comportamentos de risco financeiro. Além disso, a vulnerabilidade pode permitir que essas pessoas sejam manipuladas por propagandas.

Altos escores na escala de ansiedade identificam pessoas que tendem a ser emocionalmente instáveis, relatando uma grande variação de humor e disposição, frequentemente sem nenhum motivo aparente. Relatam ser extremamente irritáveis e vivenciam eventuais episódios em que temem perder o controle da situação e ter atitudes

inesperadas (Nunes et al., no prelo) e, na amostra investigada, comportamentos de risco financeiro, como gastar dinheiro impulsivamente, sem pensar nas consequências.

Por último, a faceta pró-sociabilidade apresentou uma relação negativa com comportamento de risco financeiro, sendo que quanto menor é o escore nessa faceta, mais frequentes são os comportamentos de risco na amostra investigada. Indivíduos com baixos escores em pró-sociabilidade tendem a se envolver em situações que podem colocá-los ou às demais pessoas em perigo. Também apresentam pouca preocupação em seguir regras, podendo apresentar uma visão que minimiza ou ignora a sua importância (Nunes et al., no prelo). O fato de não se importarem com regras e ignorar a sua importância podem levar essas pessoas a cometerem muitos gastos financeiros, sem se preocupar com as consequências negativas disso.

Encontra-se, a seguir, a Tabela 26 com todas as facetas que mostraram uma relação significativa com comportamento de risco financeiro através da análise de regressão linear simples, bem como os traços de personalidade a que pertencem.

Tabela 26. Facetas que, enquanto variáveis independentes, apresentaram relações significativas com comportamento de risco financeiro como variável dependente

Traço de Personalidade	Faceta	R^2	ß
Abertura	Sentimentos	0,05	0,22
Socialização	Pró-sociabilidade	0,04	-0,21
Neuroticismo	Vulnerabilidade	0,04	0,19
	Ansiedade	0,05	0,23

De acordo com os resultados descritos anteriormente, percebe-se que a existência significativa de características específicas pertencentes aos traços de personalidade pode predizer o comportamento de risco financeiro, já que nenhum dos cinco traços mostrou essa

relação. Indivíduos da amostra que são altamente vulneráveis, ansiosos ou caracterizados pela faceta sentimentos tendem a se engajar em comportamentos de risco financeiro. Ao contrário, aquelas pessoas com alta pró-sociabilidade tendem a evitar esses comportamentos. Além disso, o comportamento de risco financeiro não pôde, neste estudo, ser explicado significativamente pelas percepções de risco.

Depois da ênfase cognitiva dada ao processo de tomada de decisão sob risco, a importância do afeto tem sido considerada cada vez mais por pesquisadores. De acordo com Zajonc (1980), todas as percepções contêm algum afeto. As pessoas não apenas vêem "uma casa"; elas vêem uma "casa bonita", uma "casa feia" ou uma "casa desejada". Ainda, ele acrescenta que as pessoas às vezes se enganam de que procedem de uma maneira racional e pesam os prós e contras das várias alternativas. Quando decidem pela opção X, não significa mais que "gostei de X". Depois de escolhidas as alternativas, as decisões são justificadas por várias razões.

Também enfatizando o papel motivacional do afeto, Mowrer (1960) identificou respostas afetivas condicionadas a imagens de ganhos e perdas que guiam, diretamente, e controlam o desempenho de uma maneira adaptativa. Ele criticou teóricos que defendiam variáveis puramente cognitivas como intervenientes no processo estímulo – resposta, propondo uma solução mais dinâmica (condicionando emoções como desejos e medos), que motivam estados para ações.

4.3.5. Percepção de risco legal/ético/financeiro enquanto variável dependente:

A quinta regressão múltipla padrão realizada na análise dos dados, tomando Percepção de risco legal/ético/financeiro como variável dependente, reuniu as seguintes variáveis citadas a seguir:

Tabela 27. Variáveis utilizadas na quinta regressão múltipla padrão

Variáveis Independentes	Variável Dependente
Abertura Extroversão Neuroticismo Socialização Realização	Percepção de risco legal/ético/financeiro

Percepção de risco legal/ético/financeiro representa a capacidade de o indivíduo identificar ou perceber as punições legais ou éticas consequentes de comportamentos que infrinjam leis ou convenções morais, bem como a capacidade de perceber ou identificar a probabilidade de determinado comportamento causar prejuízos financeiros ou materiais para quem o executa ou danos em propriedade. A Tabela 28 apresenta os itens que compõem o fator percepção de risco legal/ético/financeiro, presentes na Escala de Percepção de risco (Lopes et al., em preparação) utilizada nessa pesquisa.

Tabela 28. Itens que compõem o fator Percepção de risco legal/ético/financeiro

Fator	Itens
Percepção de risco legal/ético/financeiro	Comprar drogas ilegais. Gastar grande quantidade de dinheiro em loterias. Agredir fisicamente outra pessoa. Ser avalista de alguém. Dirigir bêbado. Falsificar documentos. Fazer cópias ilegais (xerocar livros, copiar CDs, etc). Roubar pequenos objetos (caneta, bala, folha de papel, etc). Usar drogas. Fumar cigarro. Gastar dinheiro impulsivamente, sem pensar nas consequências. Dirigir em alta velocidade. Trair esposo(a), namorado(a) ou companheiro(a) com outra pessoa. Investir em um negócio que possui grandes chances de não dar certo. Emprestar para amigo / familiar a maior parte do seu salário ou renda mensal.

Os resultados da regressão múltipla padrão mostraram que o bloco composto pelas variáveis independentes predisse significativamente, embora tenha apresentado uma baixa predição, a variável percepção de risco legal/ético/financeiro (R^2=0,07; F=8,49; p≤ 0,05), sendo apenas o traço de personalidade realização o responsável por esse resultado (ß= 0,26; t= 2,91; p≤ 0,05).

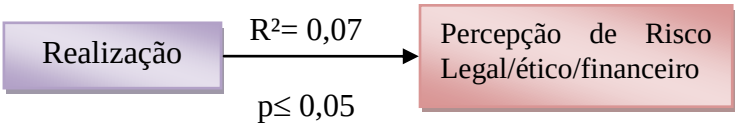

Figura 9. Representação gráfica do modelo de predição do fator Percepção de risco legal/ético/financeiro obtido por meio da análise de regressão múltipla padrão

De todos os traços de personalidade considerados enquanto variável independente na análise de correlação múltipla padrão, o único que explica essa percepção de risco e apresenta uma relação positiva com ela é realização. Isso significa que altos escores nesse traço estão associados com uma maior percepção de risco de natureza legal/ética/financeira para a amostra investigada.

O fator realização representa o grau de organização, persistência, controle e motivação para alcançar objetivos. Pessoas que são altas em realização tendem a ser organizadas, confiáveis, trabalhadoras, decididas, pontuais, escrupulosas, ambiciosas e perseverantes. Suas características centrais são o planejamento, organização e realização de tarefas. Um indivíduo que se identifica com realização apresenta propósitos claros, força de vontade e determinação (Nunes et al., no prelo). Além disso, os resultados da pesquisa mostraram que, na amostra investigada, essas pessoas tendem a possuir percepção de riscos legal/ético/financeiro. Pode ser que indivíduos que conduzem a vida de maneira organizada e persistente a fim de

atingirem um objetivo, precisam utilizar, constantemente, o sistema analítico e racional para orientar suas decisões, diminuindo a força de respostas puramente afetivas.

Realização é um aspecto do que já foi denominado *caráter*. Indivíduos com escores baixos não necessariamente desrespeitam princípios morais, mas são menos rígidos em aplicá-los, assim como são mais desanimados para lutar por seus objetivos (Nunes et al., no prelo).

Análises de regressão linear simples entre a variável dependente e as facetas que compõem o traço de personalidade realização mostraram que percepção de risco legal/ético/financeiro apresentou relações significativas e fracas com as variáveis ordem (R^2=0,04; F=5,50; p≤ 0,05) e responsabilidade (R^2=0,05; F=5,92; p≤ 0,05).

A faceta ordem se relaciona positivamente com percepção de risco legal/ético/financeiro (ß= 0,21; t= 2,35; p≤ 0,05), sendo que, quanto maior a pontuação em ordem, mais os indivíduos da amostra percebem riscos dessas naturezas. Pessoas com altos escores nessa escala são hábeis, metódicas e bem organizadas, mantendo as coisas nos seus devidos locais (Nunes et al., no prelo), além de perceberem, com frequência, riscos legais/éticos/financeiros.

Responsabilidade também apresentou relação positiva com percepção de risco legal/ético/financeiro (ß= 0,22; t= 2,43; p≤ 0,05). As pessoas com altos escores nessa escala aderem estritamente aos seus princípios éticos e satisfazem escrupulosamente suas obrigações morais (Nunes et al., no prelo). Antes disso, podem ser capazes de perceber riscos legais/éticos/financeiros e levarem isso em consideração no processo de tomada de decisão.

A Tabela 29 apresenta as facetas que mostraram uma relação significativa com percepção de risco legal/ético/financeiro através da análise de regressão linear simples.

Tabela 29. Facetas que, enquanto variáveis independentes, apresentaram relações significativas com percepção de risco legal/ético/financeiro como variável dependente

Traço de Personalidade	Faceta	R^2	ß
	Ordem	0,04	0,21
Realização	Responsabilidade	0,05	0,22

4.3.6. Percepção de risco de saúde/segurança enquanto variável dependente:

A sexta regressão múltipla padrão realizada na análise dos dados considerou Percepção de risco de saúde/segurança como variável dependente e reuniu as seguintes variáveis citadas a seguir:

Tabela 30. Variáveis utilizadas na sexta regressão múltipla padrão

Variáveis Independentes	Variável Dependente
Abertura Extroversão Neuroticismo Socialização Realização	Percepção de risco de saúde/segurança

A percepção de risco de saúde/segurança é a capacidade de identificar ou perceber a probabilidade de determinado comportamento causar prejuízos à saúde psicológica ou física ou à segurança de quem o executa, bem como o agravamento de doenças. A Tabela 31 apresenta os itens que compõem o fator percepção de risco de saúde/segurança, presentes na Escala de Percepção de risco (Lopes et al., em preparação) utilizada nessa pesquisa.

Tabela 31. Itens que compõem o fator Percepção de risco de saúde/segurança

Fator	Itens
Percepção de risco de saúde/segurança	Consumir bebida alcoólica em excesso. Ignorar dor física persistente não indo ao médico. Fazer sexo sem usar preservativo (camisinha). Não utilizar filtro solar. Não usar cinto de segurança. Praticar esportes radicais. Fazer “gatos” de TV a cabo ou energia.

Os resultados da regressão múltipla padrão mostraram que o bloco composto pelas variáveis independentes predisse pouco, embora significativamente, a percepção de risco de saúde/segurança (R^2=0,12; F=2,48; p≤ 0,05), sendo apenas o traço de personalidade realização, novamente, o responsável por esse resultado (ß= 0,30; t= 2,92; p≤ 0,05).

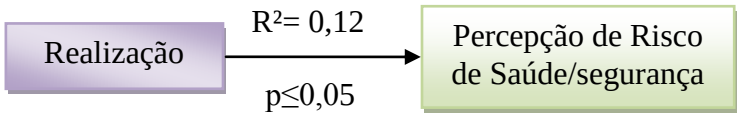

Figura 10. Representação gráfica do modelo de predição do fator Percepção de risco de saúde/segurança obtido por meio da análise de regressão múltipla padrão

Assim como ocorreu com a variável percepção de risco legal/ético/financeiro, a percepção de risco de saúde/segurança também pode ser predita ou explicada, neste estudo, apenas pelo traço de personalidade realização, apresentando relação positiva com ele. Isso significa que quanto mais a pessoa se caracteriza por realização, ou seja, é determinada e possui motivação para alcançar objetivos, mais ela percebe esses riscos. Por isso, ela tende, por exemplo, a não consumir bebida alcoólica em excesso, fazer sexo com preservativo e utilizar o filtro solar.

Pode-se até hipotetizar que as campanhas de prevenção de doenças, por exemplo, atinjam com maior frequência, especificamente, essas pessoas com altos escores em realização, e que podem ser eficazes para elas, já que, nessa amostra estudada, foi o único traço de personalidade que apresentou relação com percepção de riscos. Ainda, resultados descritos anteriormente mostraram que quanto maior é o escore em realização, menos o indivíduo se engaja em comportamentos de risco.

Análises estatísticas mais específicas mostraram que, das três facetas que compõem o traço realização, duas predizem percepção de risco de saúde/segurança: competência (R^2=0,07; F=8,73; p≤ 0,05) e responsabilidade (R^2=0,05; F=6,62; p≤ 0,05).

Competência refere-se à avaliação que uma pessoa faz de quão é capaz, sensível, prudente, e eficaz. Pessoas com altos escores nessa escala sentem-se bem preparadas para lidar com a vida (Nunes et al., no prelo). Como essa faceta apresentou relação positiva com a variável dependente (ß= 0,26; t= 2,96; p≤ 0,05), quanto mais a pessoa presente na amostra se avalia como capaz e prudente, mais percebe riscos relacionados à saúde/segurança.

Além disso, a faceta responsabilidade também apresentou relação positiva com percepção de risco de saúde/segurança (ß= 0,23; t= 2,57; p≤ 0,05). Pessoas com alto nível de exigência pessoal em relação à qualidade das tarefas realizadas são, geralmente, aquelas que percebem com maior frequência os riscos contidos nas situações relacionadas a saúde/segurança. Por isso, tendem a identificar a probabilidade de determinado comportamento como, por exemplo, não utilizar cinto de segurança ou praticar esportes radicais, causar prejuízos à sua saúde ou segurança.

Além de perceberem mais riscos legal/ético/financeiro e de saúde/segurança, indivíduos da amostra que buscam a realização apresentam menos comportamentos de risco, especialmente legal/ético e de saúde/segurança. Nesses casos, a percepção ou o conhecimento

de que há probabilidade de ocorrerem perdas ou danos em função de um comportamento pode ser o suficiente para que a pessoa não se engaje nesse comportamento, já que qualquer perda ou dano pode gerar, para o indivíduo, um atraso ou retrocesso no processo de alcance do seu objetivo e, consequentemente, na sua realização.

A Tabela 32 apresenta as facetas que mostraram uma relação significativa, embora fraca, com percepção de risco de saúde/segurança através da análise de regressão linear simples.

Tabela 32. Facetas que, enquanto variáveis independentes, apresentaram relações significativas com percepção de risco de saúde/segurança como variável dependente

Traço de Personalidade	Faceta	R^2	ß
Realização	Competência	0,07	0,26
	Responsabilidade	0,05	0,23

Atualmente, há o reconhecimento de que os modos de pensamento experiencial e analítico estão continuamente ativos, operam em paralelo e cada um parece depender do outro para se orientarem (Slovic et al., 2004). Apesar de o ser humano ser capaz de executar determinadas atividades sem realizar análise (esquivar-se de um objeto que está caindo), não é ideal que o pensamento analítico racional ocorra com a ausência do afeto em qualquer circunstância. Assim, o afeto é essencial para a ação racional. De acordo com Damásio (1994), as estratégias da razão humana não se desenvolvem, tanto durante a evolução quanto para o indivíduo separadamente, sem a orientação dos mecanismos de regulação biológica, quando emoções e sentimentos são notavelmente expressos. Ainda, mesmo quando estratégias racionais são estabelecidas, a sua eficiência depende, provavelmente, de uma contínua habilidade de experimentar sentimentos (Finucane et al., 2003).

De acordo com Slovic et al. (2004), as características do afeto que se tornam importantes em um processo de julgamento e tomada de decisão dependem de características individuais e da tarefa, bem como da interação entre elas. Os indivíduos diferem entre si na maneira como reagem afetivamente e em suas tendências de confiarem no pensamento experiencial. Isso pode ser evidenciado nos resultados deste estudo que mostram que pessoas com diferentes traços de personalidade tendem a comportamentos e percepções de riscos diferentes. O fato de o traço de personalidade realização ser o único que explica as percepções de risco legal/ético/financeiro e de saúde/segurança pode indicar que essa personalidade representa uma característica individual que confia na percepção de risco e a considera durante a análise do risco. Já as tarefas diferem na saliência afetiva relativa da informação. Essas diferenças resultam na qualidade afetiva da imagem do estímulo que foi "mapeada" ou interpretada de diversas formas. A qualidade saliente do estímulo real ou imaginado evoca imagens (interpretações perceptuais e simbólicas) que serão formadas por dimensões afetivas e instrumentais.

Todas as imagens presentes na mente da pessoa são marcadas por diferentes graus de afeto, que pode ser positivo ou negativo. A intensidade das marcas varia de acordo com as imagens. Os indivíduos consultam esse reservatório no processo de tomada de decisão, já que o afeto serve como uma pista para vários julgamentos importantes (incluindo julgamentos de probabilidade). Uma impressão afetiva disponível pode ser mais fácil e eficiente do que pesar os prós e contras em várias situações ou até mesmo do que resgatar exemplos relevantes da memória, especialmente quando a decisão requerida é complexa ou quando as fontes mentais são limitadas. Por isso, o afeto pode ser considerado uma heurística quando influencia no processo de tomada de decisão sob risco (Finucane et al., 2000).

4.3.7. Percepção de risco de social enquanto variável dependente:

A sétima regressão múltipla padrão realizada na análise dos dados considerou Percepção de risco social como variável dependente e reuniu as seguintes variáveis citadas a seguir:

Tabela 33. Variáveis utilizadas na sétima regressão múltipla padrão

Variáveis Independentes	Variável Dependente
Abertura	
Extroversão	
Neuroticismo	Percepção de risco social
Socialização	
Realização	

A percepção de risco social representa a capacidade de identificar ou perceber a probabilidade de determinado comportamento ter consequências sociais negativas para quem o realiza como rompimentos ou prejuízos em relacionamentos importantes para o indivíduo, tais como família, cônjuge, amigos e chefia. Dessa forma, pessoas que possuem alta percepção social identificam que o fato de mostrar uma opinião diferente da opinião dos amigos, vestir roupas não convencionais ou mentir para alguém, possuem a probabilidade de gerarem consequências negativas como rompimentos ou prejuízos em relacionamentos importantes.

A Tabela 34 apresenta os itens que compõem o fator percepção de risco social, presentes na Escala de Percepção de risco (Lopes et al., em preparação) utilizada nessa pesquisa.

Tabela 34. Itens que compõem o fator Percepção de risco social

Fator	Itens
Percepção de risco social	Admitir que a sua opinião é diferente da opinião dos seus amigos. Criticar ou apontar defeitos de uma pessoa importante para você. Defender um assunto polêmico em uma ocasião social. Comprar objetos que estão em promoção sem haver necessidade. Vestir roupas não convencionais ou provocativas. Mentir para alguém.

Os resultados da regressão múltipla padrão mostraram que o bloco composto pelas variáveis independentes não predisse significativamente a percepção de risco social ($p \geq 0,05$), assim como não houve explicação de nenhuma variável, separadamente, para esse comportamento de risco. Entretanto, análises de regressão linear simples entre a variável dependente e todas as facetas que compõem os traços de personalidade mostraram que percepção de risco social pode ser explicada apenas pela faceta altivez ($R^2=0,05$; $F=6,61$; $p \leq 0,05$), pertencente ao traço de personalidade extroversão, embora essa relação seja fraca.

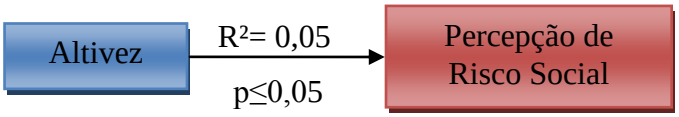

Figura 11. Representação gráfica do modelo de predição do fator Percepção de risco social obtido por meio da análise de regressão linear simples

A faceta altivez apresenta relação positiva com percepção de risco social (ß= 0,23; t= 2,57; $p \leq 0,05$). As pessoas que alcançam altos escores em altivez tendem a gostar de ser o centro das atenções, de tentar mostrar o "poder" que exercem sobre os outros, associado a uma tendência a se achar superior aos demais e gostar de falar sempre de si próprio (Nunes et al., no prelo). Entretanto, a amostra investigada mostrou que esses indivíduos conseguem perceber riscos sociais presentes nesses tipos de comportamentos, sendo que, quanto mais

possui um traço caracterizado por altivez, mais podem tentar mostrar “poder” sobre os outros e mais percebem riscos sociais. Além disso, resultados descritos anteriores, que tomaram comportamento de risco social como variável dependente, também mostraram que alta pontuação em altivez está associada com alta frequência de comportamentos de risco social.

Esses achados indicam, para a amostra investigada, uma incongruência nas atitudes de pessoas caracterizadas por altivez, já que percebem riscos sociais em determinados comportamentos, bem como as consequências punitivas decorrentes deles, e, mesmo assim, frequentemente se engajam nesses comportamentos arriscados socialmente. Como o indivíduo se considera e se vê como superior aos demais, é provável que, por exemplo, ele aponte defeitos de uma pessoa importante para ele, baseando-se no seu julgamento e, mesmo ciente das consequências disso, prefere ter essa atitude por considerar que esta é a verdade e que, enquanto um “ser superior”, tem o direito de dizer. Esse exemplo pode mostrar o quanto os afetos associados à auto-imagem, auto-estima e à imagem do outro direcionam as respostas diante do risco, mesmo que haja conhecimento consciente e racional de que determinados comportamentos terão consequências negativas ou punitivas para o indivíduo.

A Tabela 35 apresenta a única faceta que mostrou uma relação significativa com percepção de risco social através da análise de regressão linear simples.

Tabela 35. Faceta que, enquanto variável independente, apresentou relação significativa com percepção de risco social como variável dependente

Traço de Personalidade	Faceta	R^2	ß
Extroversão	Altivez	0,05	0,23

Zajonc (1980) argumenta que reações afetivas aos estímulos são as primeiras reações, ocorrem automaticamente e, subseqüentemente, guiam o processo de julgamento. Se ele

estiver correto, essas reações afetivas representam um mecanismo de orientação, auxiliando o ser humano a agir de maneira rápida e eficiente em um mundo complexo, incerto e, algumas vezes, perigoso. Quando uma pessoa responde a um evento emocional significante, esse sistema encontra, automaticamente, memórias relacionadas ao evento, incluindo seus dados emocionais. Se os sentimentos ativados forem agradáveis, eles motivam ações e pensamentos para reproduzirem os sentimentos. Ao contrário, se forem desagradáveis, motivam ações e pensamentos para evitarem os sentimentos.

Resultados de estudos sustentam evidências de que os indivíduos confiam, em parte, nos seus sentimentos para reconhecerem a melhor opção para uma situação de julgamento, mostrando que diferenças individuais estão ligadas a diferentes decisões (Finucane et al., 2003).

4.4. Caracterização e correlações das sub-amostras:

4.4.1. Sub-amostra de alunos da área de Biomédicas:

A Tabela 36 mostra as médias e desvios padrão encontrados para cada um dos cinco traços de personalidade que foram investigados no estudo através da sub-amostra de estudantes universitários da área de biomédicas.

Tabela 36. Médias e desvios padrão dos traços de personalidade da sub-amostra de alunos da área de biomédicas

Traço de Personalidade	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Abertura	3,29	6,01	4,49	0,64
Extroversão	2,31	6,20	4,21	0,84
Neuroticismo	1,81	5,66	3,21	0,76
Realização	3,77	6,35	5,02	0,72
Socialização	3,57	6,69	5,54	0,62

N=42

A análise das médias das respostas dadas aos questionários mostrou que o traço de personalidade predominante na sub-amostra composta por estudantes de biomédicas é socialização, apresentando média igual a 5,54 (DP=0,62), numa escala do tipo *Likert* que vai de 1 a 7 pontos. Em seguida, o traço com maior pontuação encontrada foi realização, com média 5,02 (DP=0,72). Depois, abertura obteve uma média de 4,49 (DP=0,64) e extroversão obteve 4,21 pontos (DP=0,84). Por fim, o traço de personalidade com menor média encontrada foi neuroticismo, com 3,21 pontos (DP=0,76).

Tabela 37. Médias e desvios padrão das percepções de risco da sub-amostra de alunos da área de biomédicas

Percepção de Risco	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Percepção de risco legal/ ético/ financeiro	1,27	5,00	3,78	1,02
Percepção de risco social	1,67	4,17	2,65	0,56
Percepção de risco de saúde/ segurança	1,14	4,86	3,65	0,84

N= 122

A análise da Tabela 37 permite perceber que, numa escala *Likert* que vai de 1 a 5 pontos, os estudantes de biomédicas que participaram da pesquisa apresentaram, para

percepção de risco legal/ ético/ financeiro, média igual a 3,78 (DP=1,02). Já percepção de risco social apresentou média 2,65 (DP=0,56) e, por fim, percepção de risco de saúde/ segurança obteve média de 3,65 (DP=0,84). Como pode ser observado, tanto percepção de risco legal/ ético/ financeiro quanto percepção de risco de saúde/ segurança tiveram uma média aproximada de 4 pontos, que pode ser considerada alta pelo fato de o valor máximo ser de 5 pontos.

Tabela 38. Médias e desvios padrão dos comportamentos de risco da sub-amostra de alunos da área de biomédicas

Comportamento de Risco	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Comportamento de risco legal/ ético	1,00	3,09	2,12	0,47
Comportamento de risco social	1,60	4,40	3,17	0,56
Comportamento de risco de saúde/ segurança	1,00	3,20	1,38	0,53
Comportamento de risco financeiro	1,00	3,20	1,92	0,57

N=122

A Tabela 38 mostra que a média da amostra investigada através de uma escala do tipo *Likert* que vai de 1 a 5 pontos para comportamento de risco legal/ ético é de 2,12 (DP=0,47) e para comportamento de risco social é de 3,17 (DP=0,56). Por fim, comportamento de risco de saúde apresentou média de 1,38 (DP=0,53), enquanto comportamento de risco financeiro teve média de 1,92 (DP=0,57) para a sub-amostra de estudantes universitários. Dessa forma, comportamento de risco social obteve a maior média e comportamento de risco de saúde/ segurança apresentou a menor média.

4.4.1.1. Análise de Correlação dos dados da sub-amostra de estudantes universitários da área de biomédicas:

A Tabela 39 a seguir expõe os resultados encontrados através de análises de correlação entre as variáveis para a amostra de estudantes de biomédicas.

Tabela 39. Correlações de Pearson entre as médias dos fatores da sub-amostra de alunos da área de biomédicas

Correlação de Pearson	Idade	Abertura	Extroversão	Neuroticismo	Realização	Socialização	Perc. Risco Leg/et/finan.	Perc. Risco Social	Perc.Risco Saude/seg.	Comp. R. Leg/et.	Comp. R. Social	Comp. R. Saude/seg	Comp. R. Finan.
Idade	1,00												
Abertura	-0,27	1,00											
Extroversão	-0,22	0,23	1,00										
Neuroticismo	-0,08	-0,10	-0,32*	1,00									
Realização	0,04	0,05	-0,21	-0,20	1,00								
Socialização	-0,07	0,07	0,12	-0,39*	0,38*	1,00							
Percepção risco legal/ético/finan.	-0,05	0,23	0,13	-0,06	0,15	-0,10	1,00						
Percepção risco social	-0,08	0,15	0,26	-0,14	0,15	-0,17	0,41**	1,00					
Percepção risco saúde/segurança	0,00	0,25	0,15	-0,04	0,18	-0,08	0,89**	0,34*	1,00				
Comp. risco legal/ético	0,17	-0,15	-0,23	0,28	-0,57**	-0,44**	-0,08	-0,13	-0,05	1,00			
Comp. Risco social	-0,09	0,12	-0,05	0,00	0,02	0,12	0,31*	-0,19	0,29	0,21	1,00		
Comp. risco saúde/segurança	0,17	0,03	0,37*	0,16	-0,46**	-0,43**	0,06	0,09	0,09	0,47**	0,05	1,00	
Comp. risco financeiro	-0,01	0,03	-0,01	-0,09	-0,13	-0,14	-0,05	-0,13	0,04	0,32*	0,12	0,07	1,00

*p≤0,05 **p≤0,01

A Tabela 39 apresenta as correlações realizadas entre as médias dos fatores encontradas na amostra para as variáveis utilizadas no estudo, que foram: idade, os cinco traços de personalidade, as três percepções de risco e os quatro tipos de comportamentos de

risco. Entretanto, o objetivo do estudo se restringiu à análise das correlações existentes apenas entre os fatores das diferentes variáveis, ou seja, não há interesse em analisar relações entre os fatores de uma mesma variável como, por exemplo, entre dois tipos de traços de personalidade ou entre duas percepções de risco. Inicialmente, a observação da Tabela 39 permite perceber que a variável Idade não apresentou relação, para a sub-amostra biomédicas, com qualquer uma das outras variáveis.

A variável comportamento de risco legal/ético apresentou correlações significativas, com um nível de significância menor do que 0,01, com os traços de personalidade realização ($r=- 0,57$; $p<0,01$) e socialização ($r= -0,44$; $p<0,01$), sendo essas relações negativas e moderadas. Isso significa que quanto mais os indivíduos da amostra que cursam ciências biomédicas se caracterizam pelos traços realização e socialização, menos se engajam em comportamentos de risco legal/ético.

Da mesma forma, o relacionamento do comportamento de risco de saúde/segurança foi encontrado como significativo, moderado e positivo com o traço de personalidade extroversão ($r= 0,37$; $p<0,05$), sendo que, quanto mais o aluno possui uma personalidade caracterizada por extroversão, mais executa comportamentos de risco de saúde/segurança. Além disso, também foram encontradas correlações moderadas, embora negativas, entre comportamento de risco de saúde/segurança e os traços de personalidade realização ($r= -0,46$; $p<0,01$) e socialização ($r= -0,43$; $p<0,01$), indicando que quanto mais o indivíduo presente na amostra se caracteriza por esses traços, menos tende a executar comportamentos de risco de saúde/segurança.

Por fim, a relação entre comportamento de risco social e as outras variáveis mostrou correlação significativa, moderada e positiva apenas com percepção de risco legal/ético/financeiro ($r=0,31$; $p<0,05$), ou seja, quando mais a pessoa que participou do estudo percebe riscos legais, éticos ou financeiros, maior a probabilidade de executar

comportamentos de risco social, tais como apontar defeitos de uma pessoa importante ou vestir roupas não convencionais.

Os resultados obtidos através da sub-amostra de estudantes da área de biomédicas são condizentes com os resultados encontrados a partir da amostra geral. Entretanto, dois dados novos foram identificados: as correlações positivas entre extroversão e comportamento de risco de saúde/segurança e entre percepção de risco legal/ético/financeiro e comportamento de risco social.

A primeira representa uma peculiaridade desta amostra e significa que os alunos mais extrovertidos, que são sociáveis, ativos, falantes, otimistas e afetuosos (Nunes et al., no prelo), tendem a executar mais comportamentos de risco de saúde/segurança do que os menos extrovertidos. Pode ser que o fato de esses indivíduos serem sociáveis os permite ter mais amigos e conviver mais em grupos, quando passam a ter comportamentos característicos desse grupo. Mesmo havendo a aquisição de conhecimentos relacionados à saúde, já que são estudantes de ciências biomédicas, os alunos mais extrovertidos tendem a comportamentos de risco de saúde/segurança, não permitindo que os conhecimentos adquiridos sejam plenamente considerados para evitar esses comportamentos.

Outra correlação que é característica da sub-amostra de estudantes de biomédicas é entre percepção de risco legal/ético/financeiro e comportamento de risco social. Quanto mais esses alunos enxergam riscos de natureza legal, ética ou financeira em determinadas situações, mais tendem a se engajar em comportamentos de risco social. Em outras palavras, pode ser que a percepção de uma alta probabilidade de serem punidos legalmente, por exemplo, faz com que executem comportamentos que desafiam as regras sociais, mas que não são legal ou eticamente incorretos. Seria uma forma de protesto contra as normas vigentes? Isso pode representar uma maneira de lidar com essas normas, característica de alunos da área de biomédicas.

No início dos anos 50, alguns psicólogos começaram a reconhecer que o ser humano nem sempre toma decisões ideais, além de não ser inteiramente racional ao tomar decisões, contestando a noção de racionalidade ilimitada (Sternberg, 2000). Mais especificamente, Simon (1957) sugeriu que o homem mostra uma racionalidade limitada (é racional, dentro dos limites). Mais tarde, Slovic et al. (2004) descreveram isso de uma outra maneira. De acordo com eles, os sistemas racional e experiencial operam em paralelo e cada um parece depender do outro para se orientarem. Estudos têm mostrado que o raciocínio analítico não pode ser eficaz se não for guiado pela emoção e pelo afeto, já que a tomada de decisão racional requer a integração apropriada das duas modalidades de pensamento. Atualmente, com o início da investigação da relação complexa entre emoção e razão (essencial para o comportamento racional), o desafio é pensar criativamente sobre o que isso significa para o enfrentamento de riscos. De um lado, como a razão é utilizada diante de fortes emoções geradas por alguns eventos de risco? De outro lado, como se controla sentimentos nas circunstâncias em que a falta da experiência pode, de outra maneira, gerar um comportamento “frio” e estritamente racional?

4.4.2. Sub-amostra de alunos da área de Exatas:

A Tabela 40 mostra as médias e desvios padrão encontrados para cada um dos cinco traços de personalidade que foram investigados no estudo através da sub-amostra de estudantes universitários da área de exatas.

Tabela 40. Médias e desvios padrão dos traços de personalidade da sub-amostra de alunos da área de exatas

Traço de Personalidade	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Abertura	3,10	5,90	4,50	0,66
Extroversão	2,09	5,76	3,95	0,86
Neuroticismo	1,43	5,33	3,25	1,00
Realização	2,81	6,77	5,02	0,87
Socialização	3,86	6,72	5,19	0,68

N=38

A análise das médias das respostas dadas aos questionários mostrou que o traço de personalidade predominante na sub-amostra composta por estudantes de ciências exatas é socialização, apresentando média igual a 5,19 (DP=0,68), numa escala do tipo *Likert* que vai de 1 a 7 pontos. Em seguida, o traço com maior pontuação encontrada foi realização, com média 5,02 (DP=0,87). Depois, abertura obteve uma média de 4,50 (DP=0,66) e extroversão obteve 3,95 pontos (DP=0,86). Por fim, o traço de personalidade com menor média encontrada foi neuroticismo, com 3,25 pontos (DP=1,00).

Tabela 41. Médias e desvios padrão das percepções de risco da sub-amostra de alunos da área de exatas

Percepção de Risco	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Percepção de risco legal/ ético/ financeiro	1,33	5,00	3,75	0,91
Percepção de risco social	1,67	4,27	2,68	0,56
Percepção de risco de saúde/ segurança	1,86	4,71	3,61	0,69

N= 38

A análise da Tabela 41 mostra que, numa escala *Likert* que vai de 1 a 5 pontos, os estudantes de exatas que participaram da pesquisa apresentaram, para percepção de risco

legal/ ético/ financeiro, média igual a 3,75 (DP=0,91). Já percepção de risco social apresentou média 2,68 (DP=0,56) e, por fim, percepção de risco de saúde/ segurança obteve média de 3,61 (DP=0,69). Como pode ser observado, tanto percepção de risco legal/ ético/ financeiro quanto percepção de risco de saúde/ segurança tiveram uma média aproximada de 4 pontos, que pode ser considerada alta pelo fato de o valor máximo ser de 5 pontos.

Tabela 42. Médias e desvios padrão dos comportamentos de risco da sub-amostra de alunos da área de exatas

Comportamento de Risco	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Comportamento de risco legal/ ético	1,18	3,45	2,22	0,59
Comportamento de risco social	2,00	4,20	3,01	0,60
Comportamento de risco de saúde/ segurança	1,00	3,80	1,55	0,84
Comportamento de risco financeiro	1,00	3,20	1,87	0,52

N=38

A Tabela 42 mostra que a média da amostra investigada através de uma escala do tipo *Likert* que vai de 1 a 5 pontos para comportamento de risco legal/ ético é de 2,22 (DP=0,59) e para comportamento de risco social é de 3,01 (DP=0,60). Por fim, comportamento de risco de saúde apresentou média de 1,55 (DP=0,84), enquanto comportamento de risco financeiro teve média de 1,87 (DP=0,52) para a sub-amostra de estudantes universitários. Assim, comportamento de risco social obteve a maior média e comportamento de risco de saúde/ segurança apresentou a menor média.

4.4.2.1. Análise de Correlação dos dados da sub-amostra de estudantes universitários de exatas:

A Tabela 43 a seguir expõe os resultados encontrados através de análises de correlação entre as variáveis para a amostra de estudantes de exatas.

Tabela 43. Correlações de Pearson entre as médias dos fatores da sub-amostra de alunos da área de exatas

Correlação de Pearson	Idade	Abertura	Extroversão	Neuroticismo	Realização	Socialização	Perc. Risco Leg/et/finan.	Perc. Risco Social	Perc.Risco Saude/seg.	Comp. R. Leg/et.	Comp. R. Social	Comp. R. Saude/seg	Comp. R. Finan.
Idade	1,00												
Abertura	0,06	1,00											
Extroversão	-0,39*	0,44**	1,00										
Neuroticismo	0,16	-0,02	-0,44**	1,00									
Realização	-0,07	0,03	0,32	-0,48**	1,00								
Socialização	-0,16	-0,12	0,40*	-0,59**	0,73**	1,00							
Percepção risco legal/ético/finan	-0,04	0,03	0,11	-0,20	0,32*	0,44**	1,00						
Percepção risco social	-0,06	0,02	0,18	-0,21	-0,04	-0,10	0,04	1,00					
Percepção risco saúde/segurança	-0,08	0,16	0,15	-0,17	0,44**	0,30	0,73**	0,17	1,00				
Comp. risco legal/ético	-0,16	0,28	-0,04	0,56**	-0,44**	-0,49**	-0,10	-0,30	-0,01	1,00			
Comp. Risco social	-0,25	0,11	0,21	0,12	0,04	-0,13	-0,22	-0,01	0,07	0,38*	1,00		
Comp. risco saúde/segurança	0,05	0,32	-0,15	0,50**	-0,48**	-0,55**	-0,07	-0,09	-0,02	0,75**	0,31	1,00	
Comp. risco financeiro	-0,29	-0,07	0,04	0,32	-0,26	-0,09	0,10	-0,01	0,02	0,42**	0,37*	0,27	1,00

*p≤0,05 **p≤0,01

Foram realizadas correlações entre as médias dos fatores encontradas na sub-amostra para as variáveis: idade, os cinco traços de personalidade, as três percepções de risco e os quatro tipos de comportamentos de risco. Como foi exposto anteriormente, o objetivo do

estudo se restringiu à análise das correlações existentes apenas entre os fatores das diferentes variáveis, ou seja, não há interesse em analisar relações entre os fatores de uma mesma variável como, por exemplo, entre dois tipos de traços de personalidade ou entre duas percepções de risco.

Inicialmente, a observação da Tabela 43 permite perceber que a variável Idade apresentou relação, pela primeira vez, com o traço de personalidade extroversão ($r= -0,39$; $p<0,05$). Isso indica que quanto mais idade o aluno possui, menos se caracteriza por extroversão.

A variável comportamento de risco legal/ético apresentou correlações significativas e moderadas com os traços de personalidade neuroticismo ($r= 0,56$; $p<0,01$), realização ($r= -0,44$; $p<0,01$) e socialização ($r= -0,49$; $p<0,01$). Quanto mais os indivíduos que cursam ciências exatas e compõem a amostra se caracterizam pelos traços realização e socialização, menos se engajam em comportamentos de risco legal/ético. Ao contrário, quanto mais possuem o traço neuroticismo, mais tendem a executar esses comportamentos de risco.

Da mesma forma, o relacionamento do comportamento de risco de saúde/segurança foi encontrado como significativo e moderado com os traços de personalidade neuroticismo ($r= 0,50$; $p<0,01$), realização ($r= -0,48$; $p<0,01$) e socialização ($r= -0,55$; $p<0,01$), sendo que, quanto mais o aluno possui uma personalidade caracterizada por neuroticismo, mais executa comportamentos de risco de saúde/segurança. Quanto mais se caracteriza pelos traços realização e socialização, menos tende a executar comportamentos de risco de saúde/segurança.

As relações entre as percepções de risco e os traços de personalidade mostraram algumas correlações significativas. Percepção de risco legal/ético/financeiro obteve relação significativa, moderada e positiva com realização ($r=0,32$; $p<0,05$) e socialização ($r= 0,44$;

p<0,01), ou seja, quando mais a pessoa presente na amostra possui características dos traços realização e socialização, mais percebe riscos legais, éticos ou financeiros.

Por fim, percepção de risco de saúde/segurança também apresentou correlação significativa, moderada e positiva com realização (r= 0,44; p<0,01), indicando que indivíduos da amostra com alta realização tendem a perceber riscos de saúde ou segurança com mais frequência do que indivíduos com baixa realização.

Da mesma forma como ocorreu com os resultados de alunos de biomédicas, os resultados obtidos através da sub-amostra de estudantes da área de exatas são condizentes com os resultados encontrados a partir da amostra geral. Entretanto, dois dados novos também foram encontrados para esta sub-amostra: a correlação negativa entre extroversão e idade e positiva entre percepção de risco legal/ético/financeiro e socialização.

4.4.3. Sub-amostra de alunos da área de Humanas:

A seguir estão apresentadas as médias e desvios padrão encontrados para cada um dos cinco traços de personalidade que foram investigados no estudo através da sub-amostra de estudantes universitários da área de humanas.

Tabela 44. Médias e desvios padrão dos traços de personalidade da sub-amostra de alunos da área de humanas

Traço de Personalidade	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Abertura	3,23	6,22	4,69	0,68
Extroversão	2,35	6,14	4,23	0,91
Neuroticismo	1,80	5,23	3,37	0,91
Realização	3,60	6,40	4,97	0,73
Socialização	3,26	6,67	5,11	0,69

N=42

A análise das médias das respostas dadas aos questionários mostrou que o traço de personalidade predominante na sub-amostra composta por estudantes de ciências humanas é socialização, apresentando média igual a 5,11 (DP=0,69), numa escala do tipo *Likert* que vai de 1 a 7 pontos. Em seguida, o traço com maior pontuação encontrada foi realização, com média 4,97 (DP=0,73). Depois, abertura obteve uma média de 4,69 (DP=0,68) e extroversão obteve 4,23 pontos (DP=0,91). Por fim, o traço de personalidade com menor média encontrada foi neuroticismo, com 3,37 pontos (DP=0,91).

Tabela 45. Médias e desvios padrão das percepções de risco da sub-amostra de alunos da área de humanas

Percepção de Risco	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Percepção de risco legal/ ético/ financeiro	1,33	4,87	3,83	0,90
Percepção de risco social	1,33	4,17	2,79	0,71
Percepção de risco de saúde/ segurança	1,43	4,86	3,78	0,80

N= 42

A análise da Tabela 45 mostra que, numa escala *Likert* que vai de 1 a 5 pontos, os estudantes de humanas que participaram da pesquisa apresentaram, para percepção de risco legal/ ético/financeiro, média igual a 3,83 (DP=0,90). Já percepção de risco social apresentou média 2,79 (DP=0,71) e, por fim, percepção de risco de saúde/segurança obteve média de 3,78 (DP=0,80). Tanto percepção de risco legal/ético/financeiro quanto percepção de risco de saúde/segurança tiveram uma média aproximada de 4 pontos, que pode ser considerada alta pelo fato de o valor máximo ser de 5 pontos.

Tabela 46. Médias e desvios padrão dos comportamentos de risco da sub-amostra de alunos da área de humanas

Comportamento de Risco	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Comportamento de risco legal/ ético	1,36	3,64	2,20	0,52
Comportamento de risco social	2,20	4,40	3,10	0,49
Comportamento de risco de saúde/ segurança	1,00	3,20	1,62	0,69
Comportamento de risco financeiro	1,00	3,20	1,79	0,54

N=42

A Tabela 46 mostra que a média da amostra investigada através de uma escala do tipo *Likert* que vai de 1 a 5 pontos para comportamento de risco legal/ético é de 2,20 (DP=0,52) e para comportamento de risco social é de 3,10 (DP=0,49). Por fim, comportamento de risco de saúde/segurança apresentou média de 1,62 (DP=0,69), enquanto comportamento de risco financeiro teve média de 1,79 (DP=0,54) para a sub-amostra de estudantes universitários. Assim, comportamento de risco social obteve a maior média e comportamento de risco de saúde/segurança apresentou a menor média.

4.4.3.1. Análise de Correlação dos dados da sub-amostra de estudantes universitários de humanas:

A Tabela 47 a seguir expõe os resultados encontrados através de análises de correlação entre as variáveis para a amostra de estudantes de humanas.

Tabela 47. Correlação de Pearson entre as médias dos fatores da sub-amostra de alunos da área de humanas

Correlação de Pearson	Idade	Abertura	Extroversão	Neuroticismo	Realização	Socialização	Perc. Risco Leg/et/finan.	Perc. Risco Social	Perc.Risco Saude/seg.	Comp. R. Leg/et.	Comp. R. Social	Comp. R. Saude/seg	Comp. R. Finan.
Idade	1,00												
Abertura	-0,18	1,00											
Extroversão	-0,02	0,48**	1,00										
Neuroticismo	0,12	0,06	-0,36*	1,00									
Realização	-0,20	-0,09	-0,11	-0,32*	1,00								
Socialização	-0,10	-0,34*	0,08	-0,34*	0,26	1,00							
Percepção risco legal/ético/finan	0,05	-0,23	-0,14	0,17	0,32*	0,26	1,00						
Percepção risco social	0,08	-0,01	-0,04	0,19	0,21	0,14	0,12	1,00					
Percepção risco saúde/segurança	-0,16	-0,08	-0,09	0,16	0,26	0,29	0,75**	0,06	1,00				
Comp. risco legal/ético	0,00	0,38*	0,08	0,13	-0,05	-0,29	-0,23	0,09	-0,18	1,00			
Comp. Risco social	-0,12	0,42**	0,55**	-0,14	-0,20	-0,09	-0,14	-0,01	-0,22	0,18	1,00		
Comp. risco saúde/segurança	0,24	0,05	0,01	0,20	-0,20	-0,13	-0,24	0,01	-0,23	0,46**	0,07	1,00	
Comp. risco financeiro	0,04	0,25	-0,05	0,17	0,01	-0,07	-0,13	0,19	-0,02	0,47**	0,25	0,19	1,00

*p≤0,05 **p≤0,01

Foram realizadas correlações entre as médias dos fatores encontradas na sub-amostra para as variáveis: idade, os cinco traços de personalidade, as três percepções de risco e os quatro tipos de comportamentos de risco. Como o objetivo do estudo se restringiu à análise das correlações existentes apenas entre os fatores das diferentes variáveis, não foram consideradas as relações entre os fatores de uma mesma variável como, por exemplo, entre dois tipos de traços de personalidade ou entre duas percepções de risco.

A variável comportamento de risco legal/ético apresentou correlação significativa e moderada apenas com os traços de personalidade abertura (r= 0,38; p<0,05), ou seja, quanto

mais forte a presença desse traço, mais os indivíduos presentes na amostra se engajam em comportamentos de risco legal/ético.

Por sua vez, o relacionamento do comportamento de risco social foi encontrado como significativo e moderado com os traços de personalidade abertura para experiências ($r= 0,42$; $p<0,01$) e extroversão ($r= 0,55$; $p<0,01$), sendo que, quanto mais o aluno possui uma personalidade caracterizada por abertura ou extroversão, mais executa comportamentos de risco social.

As relações entre as percepções de risco e os traços de personalidade mostraram algumas correlações significativas. Percepção de risco legal/ético/financeiro obteve relação significativa, moderada e positiva com realização ($r=0,32$; $p<0,05$), ou seja, quando mais a pessoa possui características do traço realização, mais é capaz de perceber riscos legais, éticos ou financeiros.

Assim como os resultados encontrados para alunos de biomédicas e exatas, os resultados obtidos através da sub-amostra de estudantes da área de humanas são condizentes com os resultados encontrados a partir da amostra geral, não havendo dados de correlação novos e específicos para essa sub-amostra.

De acordo com Yates e Stone (1992), o risco representa uma interação entre as opções disponíveis e o tomador da decisão sob risco, ou seja, é um construto subjetivo, já que perda possui diferentes sentidos para diferentes pessoas, assim como a percepção da sua probabilidade de ocorrência. Por isso, os resultados deste estudo podem indicar que aspectos individuais como, por exemplo, traços de personalidade, influenciam a maneira como os indivíduos percebem o risco e se engajam em comportamentos de risco. A personalidade contribui para que diferentes afetos sejam associados às situações e, consequentemente, diferentes sentidos e respostas são dados ao risco.

4.5. Análise de diferenças das médias das variáveis Personalidade, Percepção de risco e Comportamento de risco entre os sub-grupos de estudantes das áreas de biomédicas, exatas e humanas:

A Tabela 48 mostra os resultados da ANOVA para os traços de personalidade, percepções de risco e comportamentos de risco entre os sub-grupos de alunos pertencentes às áreas de biomédicas, exatas e humanas.

Tabela 48. Diferenças das médias de traços de personalidade, percepção de risco e comportamento de risco entre os alunos de biomédicas, exatas e humanas

	F
Abertura	1,19
Extroversão	1,26
Neuroticismo	0,37
Realização	0,05
Socialização	4,84*
Percepção de risco legal/ético/financeiro	0,07
Percepção de risco social	0,33
Percepção de risco de saúde/segurança	0,52
Comportamento de risco legal/ético	0,42
Comportamento de risco social	0,91
Comportamento de risco de saúde/segurança	1,35
Comportamento de risco financeiro	0,64

* $p<0,05$

Como pode ser observado, não há diferença significativa entre as médias dos sub-grupos para os traços de personalidade abertura, extroversão, neuroticismo e realização, bem

como para os fatores de percepção de risco e de comportamento de risco. Entretanto, as médias dos grupos não são iguais para o traço de personalidade socialização ($F(2,119)= 4,84$; $p<0,05$), o que quer dizer que existem diferenças significativas no grau em que este traço ocorre nas três amostras.

Para identificar qual grupo causa essa diferença entre as médias de socialização, foi feita uma análise de comparações múltiplas através do método de Tukey. Os resultados mostraram que há diferenças significativas entre as médias de socialização para os sub-grupos de biomédicas e humanas, com $p<0,05$. Também foi utilizado o método de Tukey B, cujo resultado reuniu humanas e exatas como um grupo homogêneo, com um nível de significância igual a 0,05.

A Tabela 49 apresenta as médias de socialização para os três sub-grupos.

Tabela 49. Médias e desvios padrão de socialização para as sub-amostras de biomédicas, exatas e humanas

Área	Média	Desvio-padrão
Biomédicas	5,54	0,62
Exatas	5,19	0,68
Humanas	5,11	0,69

Como mostram os resultados, os alunos de biomédicas apresentam uma média significativamente maior para o traço de personalidade socialização em relação aos alunos de humanas. O fator socialização se relaciona aos tipos de interações que uma pessoa possui ao longo de um contínuo que vai da compaixão ao antagonismo. Indivíduos com alta socialização tendem a ser generosos, bondosos, afáveis, prestativos e altruístas. Socialização também avalia o quão compatíveis ou o quão capazes as pessoas se percebem no convívio social (Nunes et al., no prelo). Assim, de maneira geral, os alunos de biomédicas que

compõem essa amostra parecem ser mais generosos e bondosos e se percebem mais capazes no convívio social do que os alunos de humanas.

Os dados não permitem afirmar que a presença desses traços deva-se ao curso escolhido, mas dependendo do tipo e do tempo de convívio na universidade, o traço de socialização possa ter sido incrementado. Além disso, não se têm dados sobre a organização dos cursos em questão, o que poderia facilitar ou não a socialização dos alunos. De maneira superficial, imagina-se que os alunos de humanas "deveriam" ter esse traço mais desenvolvido, mas essa conjectura pode ser rechaçada já a partir dos dados disponíveis. Na ausência de explicações mais plausíveis, é necessário dizer que os resultados podem ter sido meros efeitos de casualidade e, assim sendo, merecem conclusões cientificamente mais sustentadas, o que deverá ser feito em estudos posteriores.

Por fim, não foram encontradas diferenças significativas entre os alunos pertencentes aos sub-grupos de exatas, humanas e biomédicas quando comparados através das variáveis neuroticismo, extroversão, realização e abertura para experiências e dos fatores das variáveis percepção de risco e comportamento de risco. Isso pode significar que, independentemente da área de conhecimento à qual o indivíduo pertence e das informações adquiridas ao longo da graduação, as pessoas com os mesmos traços de personalidade tendem a apresentar a mesma resposta ao risco.

5. CONCLUSÕES

As teorias sobre tomada de decisão partiram de uma visão probabilística que consideravam o homem como um tomador de decisão econômico. À medida que a psicologia foi se interessando pelo estudo do assunto, os aspectos individuais e emocionais foram sendo descobertos em pesquisas e considerados. Inicialmente, a perspectiva da racionalidade ilimitada não permitia que a tomada de decisão fosse realmente vista como um processo humano, já que a exatidão era defendida. Depois que isso foi contestado através da visão de racionalidade limitada, houve a possibilidade de inclusão de aspectos psicológicos ao processo, tornando-o mais humano e real. Assim, os primeiros estudos puderam proporcionar estratégias e aprimoramentos de tomadas de decisões em situações em que são comprometidas ou deficitárias, beneficiando até mesmo acompanhamentos ou tratamentos psicológicos.

Mais especificamente sobre a tomada de decisão sob risco, apesar de o construto risco ser aceito, ele possui vários elementos distintos, manifesta-se de diferentes formas e em diferentes situações. Pelo fato de a avaliação do risco ser subjetiva, a percepção que as pessoas têm dele varia em diferentes graus. Além disso, os indivíduos podem decidir por se engajar ou não em comportamentos de risco. Dessa forma, esses processos de percepção do risco e de engajamento no comportamento de risco é que constituíram objeto desse estudo, e não o risco em si.

Ainda, objetivou-se investigar se o processo cognitivo de percepção do risco estava relacionado com estratégias racionais de processamento, defendidas nas primeiras teorias sobre julgamento, e se havia influência dos traços de personalidade durante a decisão, ocorrendo, assim, uma “análise afetiva” do risco pelo indivíduo. Slovic (1999) argumenta que

a relação risco / resposta ao risco perpassa por valores e que outros fatores são especialmente importantes para a compreensão de como as pessoas percebem e respondem aos riscos.

Neste estudo, a “análise afetiva” foi feita por meio da investigação das relações entre percepção e comportamento de risco com o fator traços de personalidade. Estudos sobre traços de personalidade e comportamento de risco assumem que o comportamento pode ser explicado por características da personalidade em várias situações (Bromiley & Curley, 1992). Por outro lado, Keyes (1985 como citado em Bromiley & Curley, 1992) ressalta que as diferenças em comportamentos de risco parecem dever-se a diferenças de percepções de risco.

Pesquisas sobre risco estão preocupadas em investigar o que significa quando os indivíduos falam que algo é arriscado ou não e em determinar os fatores que propiciam essa percepção. Quando significativos, esses estudos podem proporcionar políticas através da comunicação entre seus resultados e a população, direcionando esforços educacionais e predizendo respostas das pessoas às novas tecnologias, eventos e novas estratégias de gerência de riscos. Através de técnicas psicométricas, pesquisadores têm se esforçado para identificar semelhanças e diferenças entre grupos em relação à percepção e comportamento de risco, mostrando que a concepção de risco é diferente entre as pessoas (Slovic, 2000).

Hutz e Koller (1996) descrevem o comportamento de risco como ações ou atividades realizadas por indivíduos que aumentam a probabilidade de consequências adversas para seu desenvolvimento ou funcionamento psicológico ou social, ou ainda que favorecem o desencadeamento ou agravamento de doenças. Dessa forma, imaginava-se que a percepção de determinado risco seria o fator principal para que a pessoa evitasse o engajamento em comportamentos arriscados. Entretanto, a pesquisa mostrou que, na amostra investigada, não é sempre que isso ocorre. Alguns comportamentos de risco não puderam ser explicados pela percepção de risco, mas foram explicados por traços de personalidade, que, então, mostraram-

se melhores preditores para comportamentos de risco do que a percepção de risco. Em outros termos, há características de personalidade que contribuem para que o indivíduo realize atividades que aumentam a probabilidade de consequências adversas para seu funcionamento físico, psicológico ou social.

Apesar disso, quando fazem escolhas arriscadas, as pessoas consideram mais do que as consequências incertas e negativas das suas ações. Ao contrário, elas não se exporiam a riscos se não houvesse algum benefício compensatório, que pode apenas evitar outra consequência negativa, por exemplo. O risco é o preço que deve ser pago para se obter algum benefício (Bromiley & Curley, 1992). Indivíduos com diferentes traços de personalidade podem procurar diferentes benefícios ao se engajar ou evitar o engajamento em comportamentos de risco.

Os resultados encontrados através de análises estatísticas de correlação feitas para cada uma das três sub-amostras de estudantes universitários não revelaram diferenças significativas em relação aos resultados das correlações encontrados para a amostra geral. Da mesma maneira, as médias das sub-amostras para personalidade, percepção de risco e comportamento de risco não são diferentes, com exceção de socialização, cuja maior média é apresentada por alunos de biomédicas. Além disso, os traços de personalidade apresentaram maiores relações com os comportamentos de risco do que as percepções de risco, assim como ocorreu na amostra geral, e as mesmas correlações foram encontradas nas amostras geral e específicas. Pessoas com os mesmos traços de personalidade tendem a apresentar a mesma resposta ao risco, independentemente da área de conhecimento à qual pertencem.

Zuckerman e Kuhlman (2000) desenvolveram a teoria de busca por novas sensações excitantes e concluíram que as pessoas que se engajam em comportamentos de risco tendem a ter altos níveis de busca por excitação e novidade. Os resultados deste estudo indicaram que, para a amostra investigada, quanto mais o indivíduo possui os traços de personalidade

extroversão ou abertura, mais tende a se engajar em comportamentos de risco social. Além disso, o traço abertura ainda prediz a execução de comportamentos de risco legal/ético. Assim, considerando a teoria de Zuckerman e Kuhlman (2000), pode ser dito que pessoas que se caracterizam por esses traços apresentam altos níveis de busca por excitação e novidade, sendo que as consequências negativas dos comportamentos de risco se tornam, para elas, benefícios compensatórios, já que podem proporcionar a vivência de situações novas e excitantes.

Zuckerman e Kuhlman (2000) propõem que existem quatro sub-dimensões do traço de busca por excitação, que são: busca por aventura e emoções fortes (relaciona-se a riscos físicos através de participações em esportes de alto risco); busca por experiências (relaciona-se à necessidade de novas e excitantes experiências e está associado a todos os tipos de comportamento de risco); desinibição (relaciona-se com o desejo de arriscar-se socialmente e ter comportamentos de risco à saúde, como sexo sem proteção e ingestão de álcool em excesso); suscetibilidade ao tédio (relacionado à intolerância à monotonia). Como se sabe, a busca por aventura, emoções fortes e novas experiências e a suscetibilidade ao tédio são aspectos importantes que caracterizam o traço de personalidade abertura para experiência, enquanto a desinibição representa o traço extroversão. Dessa forma, os resultados da pesquisa em relação a esses dois traços de personalidade são condizentes com a indicação da literatura (Zuckerman & Kuhlman, 2000) sobre o assunto.

Pessoas presentes na amostra e caracterizadas pelo traço de personalidade neuroticismo tendem, por sua vez, ao engajamento em comportamentos de risco legal/ético e de saúde/segurança. Ao se exporem a riscos de natureza legal/ética e de saúde/segurança, esses indivíduos esperam obter algum benefício compensatório? Hipotetiza-se que sim. Considerando a faceta vulnerabilidade pertencente ao traço de personalidade neuroticismo, a pessoa vulnerável pode ser facilmente levada a executar diferentes tipos de comportamentos

de risco, já que pode esperar, com isso, obter o benefício de ser socialmente aceita. Entretanto, provavelmente ela não se engaje em comportamento de risco social para evitar o prejuízo em relacionamentos importantes. Por sua vez, o indivíduo com altas taxas de depressão pode executar, por exemplo, comportamentos de risco de saúde/segurança na busca do benefício do alívio de um sofrimento psicológico, ou seja, apresentam uma tendência auto-destrutiva ou busca por punições legais, indicando a influência do afeto na tomada de decisão.

Uma das mais completas teorias sobre o impacto do afeto e emoção na tomada de decisão foi apresentada pelo neurologista Damásio (1994), que defende que o pensamento é formado fundamentalmente por imagens, construídas para incluir representações perceptuais e simbólicas. Em um determinado momento da aprendizagem, essas imagens se tornam marcadas por sentimentos positivos ou negativos, ligados direta ou indiretamente a estados somáticos. Quando um estado somático negativo marca a ligação com a imagem de um estímulo futuro, dispara um “alarme”. Quando um marco positivo é associado com a imagem de um estímulo, torna-se um incentivo. Assim, pode-se imaginar que a realidade vivida pela pessoa com depressão é tão marcada por estados somáticos negativos que as situações arriscadas se tornam opções mais atrativas. Daí a tendência de engajamento em comportamentos de risco legal/ético e de saúde/segurança encontrada na amostra investigada.

Ao contrário, indivíduos participantes do estudo com predominância do traço de personalidade socialização tendem a evitar os comportamentos de risco legal/ético e de saúde/segurança, como foi descrito na apresentação dos resultados. É fácil imaginar que pessoas que valorizam e apresentam boas relações interpessoais não obterão benefícios através das consequências de um comportamento de risco legal/ético, já que assim poderiam ser punidas legalmente ou prejudicar o outro eticamente. Quanto mais altruísta e ávida para ajudar as pessoas, menor pode ser o interesse de se engajar em comportamentos de risco legal/ético.

Além disso, também é menor a tendência do indivíduo com o traço socialização executar comportamentos de risco de saúde/segurança. Provavelmente, isso ocorre devido a um processo contrário àquele descrito para pessoas caracterizadas por neuroticismo. O indivíduo com o traço socialização pode possuir muitas imagens que representam a sua experiência marcadas por sentimentos positivos e ligadas a estados somáticos específicos devido ao fato de se relacionar bem com as pessoas e possuir uma visão otimista do outro e da vida. Aí, o estímulo futuro representado pelo risco não se torna atrativo o suficiente para colocar a perder aquilo que "já é bom", gerando uma tendência à evitação dos comportamentos de risco de saúde/segurança. Provavelmente, a vivência de afetos positivos também não desperta a necessidade de busca por novas sensações excitantes ou suscetibilidade ao tédio, como ocorre na abertura para experiências.

Por fim, as pessoas pertencentes à amostra com o traço de personalidade realização, além de evitarem o engajamento em comportamentos de risco legal/ético e de saúde/segurança, foram as únicas que apresentaram uma tendência à percepção de risco legal/ético/financeiro e de saúde/segurança. Assim, a evitação dos comportamentos de risco pode estar relacionada à percepção desses riscos e à análise racional ou ao traço de personalidade e à análise experiencial? Hipotetiza-se que se deve a ambos e que, além disso, indivíduos caracterizados por realização são os que mais utilizam o raciocínio analítico para tomarem decisões sob risco, embora façam isso em função de uma personalidade cujo "interesse" principal é o alcance de objetivos. As consequências legais/éticas negativas ou riscos à saúde/segurança impediriam esse processo de busca por realização. Assim, pode ser como se o sistema analítico estivesse submetido e a favor da personalidade. Estudos têm mostrado que o raciocínio analítico não pode ser eficaz se não for guiado pela emoção e pelo afeto, já que a tomada de decisão racional requer a integração apropriada das duas modalidades de pensamento (Slovic et al., 2004).

O risco enquanto sentimento, no mundo moderno, refere-se à rápida, instintiva e intuitiva reação ao perigo. A resposta afetiva ocorre automaticamente, podendo ser caracterizada como uma “heurística afetiva”. Este estudo pretendeu verificar esse processo através dos traços de personalidade e encontrou diferentes maneiras de lidar com o risco que podem representar a influência do afeto na tomada de decisão. Entretanto, pode ocorrer análise racional a favor do próprio traço de personalidade, ou seja, com o intuito de satisfazer aquilo que a personalidade traça como um objetivo principal. Em outras palavras, as reações afetivas aos estímulos são as primeiras reações, ocorrem automaticamente e, subseqüentemente, guiam o processo de julgamento. Essas reações afetivas são formas mais rápidas e fáceis e representam um mecanismo de orientação, auxiliando o ser humano a agir de maneira rápida e eficiente em um mundo complexo, incerto e, algumas vezes, perigoso (Zajonc, 1980).

Antes mesmo de haver teorias de probabilidade, avaliação de risco e análise de decisão, havia intuição, instinto e sentimentos que sinalizavam se o animal estava protegido ou se a água podia ser bebida. Como a vida foi se tornando mais complexa e os homens ganharam mais controle sobre o ambiente, ferramentas analíticas foram inventadas para “racionalizarem” pensamentos experienciais (Slovic et al., 2004). Apesar de o ser humano ser capaz de executar determinadas atividades sem realizar análise (esquivar-se de um objeto que está caindo), não é ideal que o pensamento analítico racional ocorra com a ausência do afeto em qualquer circunstância. Assim, o afeto é essencial para a ação racional.

Por fim, de acordo com Damásio (1994), as estratégias da razão humana não se desenvolvem, tanto durante a evolução quanto para o indivíduo separadamente, sem a orientação dos mecanismos de regulação biológica, quando emoções e sentimentos são notavelmente expressos. Ainda, mesmo quando estratégias racionais são estabelecidas, a sua eficiência depende, provavelmente, de uma contínua habilidade de experimentar sentimentos.

6. REFERÊNCIAS

Adams, J. (1995). *Risk.* London: UCL Press.

Alhakami, A. S., & Slovic, P. (1994). A psychological study of the inverse relationship between perceived risk and perceived benefit. *Risk Analysis, 14*(6), 1085-1096.

Allport, G. W. (1961). *Pattern and growth in personality*. New York: Holt, Rinehart & Winston.

American Psychiatric Association. (1994). *Diagnostic and statistical manual of mental disorders* (4th ed.). Washington, DC: Author.

Anastasi, A., & Urbina, S. (2000). *Testagem psicológica*. Porto Alegre: Artes Médicas.

Anderson, J. R. (2004). *Psicologia cognitiva e suas implicações experimentais.* Rio de Janeiro, RJ: Livros Técnicos e Científicos.

Ballone, G. J. **(**2005**).** *Drogadicção e personalidade***.** Recuperado em 02 de outubro de 2008, de http://www.psiqweb.med.br.

Barnett, J., & Breakwell, G. M. (2001). Risk perception and experience: hazard personality profiles and individual differences. *Risk Analysis, 21*, 171–178.

Baron, J. (1994). *Thinking and deciding*. New York: Cambridge University Press.

Baron, J. (1997). Confusion of relative and absolute risk in valuation. *Journal of Risk and Uncertainty, 14*(3), 301-309.

Bazerman, M. H. (1990). *Judgment in managerial decision making*. New York: John Wiley.

Bettman, J. R., Johnson, E. J., & Payne, J. W. (1990). A componential analysis of cognitive effort in choice. *Organizational Behaviour of Human Decision Process, 45*, 111-139.

Bouyer, M., Bagdassarian, S., Chaabanne, S., & Mullet, E. (2001). Personality correlates of risk perception. *Risk Analysis, 21*, 457–465.

Bromiley, P., & Curley, S. P. (1992). Individual differences in risk taking. In F. Yates (Org.). *Risk-taking behavior.* Chichester: Wiley.

Burton, I., Kates, R. W., & White, G. F. (1978). *The environment as hazard*. New York: Oxford University Press.

Câmara, S. G. (2005). Comportamentos de risco entre jovens. *Psico, 36*(1), 89 - 97.

Carroll, J. S., Bazerman, M. H., & Maury, R. (1988). Negotiator cognition: a descriptive approach to negotiators understanding their opponents. *Organizational Behavior of Human Decision Process, 41*, 352-370.

Cattell R. B., & Scheier I. H. (1961). *The meaning and measurement of neuroticism and anxiety*. New York: Ronald Press.

Chapman, L. J., & Chapman, J. P. (1967). Genesis of popular but erroneous psychodiagnostic observations. *Journal of Abnormal Psychology, 72*(3), 193-204.

Chapman, L. J., & Chapman, J. P. (1969). Illusory correlation as an obstacle to the use of valid psychodiagnostic signs. *Journal of Abnormal Psychology, 74*, 271-280.

Chapman, L. J., & Chapman, J. P. (1975). The basis of illusory correlation. *Journal of Abnormal Psychology, 84*(5), 574-575.

Chauvin, B., Hermand, D., & Mullet, E. (2007). Risk perception and personality facets. *Risk Analysis, 27*(1), 171-185.

Cohen, J. (1981). Can human irrationality be experimentally demonstrated? *Behavioral and Brain Sciences, 4*, 317-331.

Costa, P.T., & Widiger, T.A. (2001). *Personality disorders and the five-factor model of personality* (2nd ed.). Washington, DC: American Psychological Association.

Coupey, E. (1990). *Decision restructuring in consumer choice*. PhD thesis, Fuqua School of Business, Duke University, Durham, North Carolina, USA.

Damasio, A. R. (1994). *Descartes' error: emotion, reason, and the human brain*. New York: Avon.

Dancey, C. P., & Reidy, J. (2006). *Estatística sem matemática para psicologia*. Porto Alegre: Artmed.

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*, 819-829.

Dijker, A. J., & Koomen, W. (1996). Stereotyping and attitudinal effects under time pressure. *European Journal of Social Psychology, 26*, 61-74.

Douglas, M., & Wildavsky, A. (1982). *Risk and culture: an essay on selection of technological and environmental dangers*. Berkerley: University of California Press.

Edwards, W. (1954). The theory of decision making. *Psychological Bulletin, 51*, 380-417.

Epstein, S. (1994). Integration of the cognitive and the psychodynamic unconscious. *American Psychologist, 49*, 709-724.

Fetherstonhaugh, D., Slovic, P., Johnson, S. M., & Friedrich, J. (1997). Insensitivity to the value of human life: a study of psychophysical numbing. *Journal of Risk and Uncertainty, 14*(3), 282-300.

Finucane, M. L., Alhakami, A., Slovic, P., & Johnson, S. M. (2000). The affect heuristic in judgments of risks and benefits. *Journal of Behavioral Decision Making, 13*, 1-17.

Finucane, M. L., Peters, E., & Slovic, P. (2003). Judgment and decision making: the dance of affect and reason. In S. L. Schneider & J. Shanteau (Eds.). *Emerging perspectives on judgment and decision research*. New York: Cambridge University Press.

Fischhoff, B. (1982). For those condemned to study the past: heuristics and biases in hindsight. In D. Kahneman, P. Slovic & A. Tversky (Eds.). *Judgement under uncertainty: heuristics and biases*. Cambridge, England: Cambridge University Press.

Fischhoff, B. (1988). Judgment and decision making. In R. J. Sternberg & E. E. Smith (Eds.). *The psychology of human thought*. New York: Cambridge University Press.

Fischhoff, B., Slovic, P., & Lichtenstein, S. (1977). Knowing with certainty: the appropriateness of extreme confidence. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, *3*, 552-564.

Fischhoff, B., Slovic, P., Lichtenstein, S., Read, S., & Combs, B. (1978). How safe is safe enough? A psychometric study of attitudes towards technological risks and benefits. *Policy Sciences*, *9*, 127-152.

Flynn, J., Slovic, P., & Mertz, C. K. (1994). Gender, race, and perception of environmental health risks. *Risk Analysis*, *14*, 1101–1108.

Friedrich, J., Barnes, P., Chapin, K., Dawson, I., Garst, V., & Kerr, D. (1999). Psychophysical numbing: when lives are valued less as the lives at risk increase. *Journal of Consumer Psychology*, *8*, 277-299.

Froot, K. A., & Thaler, R. H. (1990). Anomalies: foreign exchange. *Journal of Economy Perspective*, *4*, 179-192.

Furby, L., & Beyth-Maron, R. (1992). Risk taking in adolescence: a decision making perspective. *Developmental Review***,** *12*, 1-44.

Gigerenzer, G., Todd, P. M., & The ABC Research Group (1999). *Simple heuristics that make us smart*. New York: Oxford University Press.

Goldberg, L. R. (1999). A broad-bandwidth, public-domain, personality inventory measuring the lower-level facets of several five-factor models. In I. Mervielde, I. Deary, F. Fruyt & F. Ostendorf (Eds.). *Personality Psychology in Europe*, (vol. 7, pp. 7–28). Tilburg, The Netherlands: Tilburg University Press.

Gustafson, P. E. (1998). Gender differences in risk perception: theoretical and methodological perspectives. *Risk Analysis*, *18*, 805–811.

Hair, J. F., Anderson, R. E., Tathan, R. L., & Black, W. C. (2005). *Análise multivariada de dados* (5ª Ed.), Porto Alegre: Bookman.

Hammond, K. R. (1996). *Human judgment and social policy*. New York: Oxford University Press.

Harris, L. (1980). *Risk in a complex society.* New York: Marsh and McClennan Company.

Hendrickx, L., Vlek, C., & Oppewal, H. (1989). Relative importance of scenario information and frequency information in the judgment of risk. *Acta Psychologica, 72*, 41-63.

Hermand, D., Mullet, E., & Rompteaux, L. (1999). Societal risk perception among children, adolescents, adults, and elderly people. *Journal of Adult Development, 6*, 137–143.

Houaiss, A. (2001). *Dicionário Houaiss da língua portuguesa*. Rio de Janeiro: Objetiva.

Hutz, C., & Koller, S. (1996). Questões sobre o desenvolvimento de crianças em situação de rua. *Estudos de Psicologia, 2*(1), 175-197.

Hutz, C. S., Nunes, C. H., Silveira, A. D., Serra, J., Anton, M., & Wieczorek, L. S. (1998). O desenvolvimento de marcadores para a avaliação da personalidade no modelo dos cinco grandes fatores. *Psicologia: reflexão e crítica, 11*(2), 395-409.

Jenni, K. E., & Loewenstein, G. (1997). Explaining the "identifiable victim effect". *Journal of Risk and Uncertainty, 14*(3), 235-258.

Johnson, E. J., Meyer, R. M., & Ghose, S. (1989). When choice models fail: compensatory representations in negatively correlated environments. *Journal of Marketing Research, 26*, 255-270.

Kahneman, D., & Snell, J. (1990). Predicting utility. In R. M. Hogarth (Ed.). *Insights in Decision Making*. Chicago: University of Chicago Press.

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

Kahneman, D., & Tversky, A. (1990). Prospect theory: an analysis of decision under risk. In P. K. Moser (Ed.). *Rationality in action: contemporary approaches*. New York: Cambridge University Press.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1996). On the reality of cognitive illusions. *Psychological Review, 103*, 582-591.

Källmén, H. (2000). Manifest anxiety, general self-efficacy and locus of control as determinants of personal and general risk perception. *Journal of Risk Research, 3*(2), 111–120.

Kouabenan, D. R. (1998). Beliefs and the perception of risks and accidents. *Risk Analysis, 18*, 243–252.

Lichtenstein, S., Slovic, P., Fischhoff, B., Layman, M., & Combs, B. (1978). Judged frequency of lethal events. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory, 4*, 551-578.

Loewenstein, G. F., Weber, E. U., Hsee, C. K., & Welch, E. S. (2001). Risk as feelings. *Psychological Bulletin, 127*(2), 267-286.

Lopes, R. F. F., Lopes, E. J., Barbosa, G. A., & Mundim-Masini, A. A. (em preparação). Tradução, adaptação e propriedades psicométricas da Escala de Percepção e Comportamento de Risco: Um estudo com universitários.

Lowrance, W. W. (1976). *Of acceptable risk: science and the determination of safety*. Los Altos, CA: William Kaufman.

Malouff, J., Thorsteinsson, E., & Schutte, N. (2006). Smoking and the five-factor model of personality: a meta-analysis. *Journal of Drug Education, 36*, 47-58.

Manktelow, K. (1999). *Reasoning and thinking*. East Sussex, England: Psychology Press.

Matlin, M. W. (2004). *Psicologia Cognitiva* (5a ed.). Rio de Janeiro, RJ: Livros Técnicos e Científicos.

McCormick, R. A., & Smith, M. (1995). Agression and hostility in substance abusers: the relationship to abuse patterns, coping style, and relapse triggers. *Addictive Behaviors, 20*, 555-562.

McCrae, R. R. (2006). O que é personalidade? Em C. Flores-Mendoza & R. Colom (Eds.). Introdução à psicologia das diferenças individuais. Porto Alegre: Artmed.

McCrae, R. R. & Costa, P. T. Jr. (1997). Personality Trait Structure as a Human Universal. *American Psychologist, 52*(5), 509-516.

McCrae, R. R., & Costa, P. T., Jr. (1999). A five-factor theory of personality. In L. A. Pervin & O. P. John (Eds.). *Handbook of personality: theory and research* (2nd ed.). New York: Guilford Press.

McDaniels, T. L., Axelrod, L. J., Cavanagh, N. S., & Slovic, P. (1997). Perception of ecological risk to water environments. *Risk Analysis, 17*(3), 341-352.

Montgomery, H. (1983). Decision rules and the search for a dominance structure: towards a process model of decision making. In P. C. Humphreys, O. Svenson & A. Vari (Eds.). *Analyzing and aiding decision processes.* Amsterdam: North Holland.

Mowrer, O. H. (1960). *Learning theory and behavior*. New York: Wiley.

Mullet, E., Lazreg, C., Candela, C., & Neto, F. (2005). The Scandinavian way of perceiving societal risks. *Journal of Risk Research, 8*, 19–30.

Neuman, J. von, & Morgenstern, O. (1947). *Theory of games and economic behavior.* Princeton, NJ: Princeton University Press.

Noll, R. G., & Krier, J. E. (1990). Some implications of cognitive psychology for risk regulation. *Journal of Legal Studies, 19*, 747-779.

Nunes, C. H. S. S., Nunes, M. F. O., Primi, R., Muniz, M., Couto, G., Miguel, F. K., & Hutz, C. S. (no prelo). *Bateria Fatorial de Personalidade (BFP)- Manual técnico.* São Paulo, SP: Casa do Psicólogo.

O'Connor, B. P., & Dyce, J. A. (2001). Tests of general and specific personality disorder configuration. In P. T. Jr. Costa & T. A. Widiger (Eds.). *Personality disorders and the five-factor model of personality.* Washington: American Psychological Association.

Palmer, C. G. S. (2003). Risk perception: another look at the "white male" effect. *Health, Risk and Society, 5*, 71–83.

Payne, J. (1976). Task complexity and contingent processing in decision making: an information search and protocol analysis. *Organizational Behavior and Human Performance, 16*, 366-387.

Payne, J. W., Bettman, J. R., & Johnson, E. J. (1992). Behavioral decision research: a constructive processing perspective. *Annual Review of Psychology, 43*, 87-131.

Pervin, L. A., & John, O. P. (2004). *Personalidade: teoria e prática.* São Paulo, SP*:* Artmed.

Poulton, E. C. (1994). *Behavioral decision theory: a new approach*. Cambridge, England: Cambridge University Press.

Rogers, G. O. (1997). The dynamics of risk perception: how does perceived risk respond to risk events? *Risk Analysis, 17*, 745–757.

Rottenstreich, Y., & Hsee, C. K. (2001). Money, kisses and electric shocks: on the affective psychology of probability weighting. *Psychological Science, 12*(3), 185-190.

Samuel, D. B., & Widiger, T. A. (2006). Clinicians' judgments of clinical utility: a comparison of the DSM-IV and five factor models. *Journal of Abnormal Psychology, 115*, 298-308.

Sanfey, A., & Hastie, R. (1998). Does evidence presentation format affect judgment? An experimental evaluation of displays of data for judgments. *Psychological Science, 9*(2), 99-103.

Schwartz, S., & Griffin, T. (1986). *Medical thinking: the psychology of medical judgment and decision making*. New York: Springer-Verlag.

Shafir, E.; Osherson, D., & Smith, E. (1989). An advantage model of choice. *Journal of Behavioral Decision Making, 2*, 1-23.

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

Shanteau, J. (1988). Psychological characteristics and strategies of expert decision makers. *Acta Psychologica, 68*, 203-215.

Shepard, R. N. (1964). On subjectively optimum selections among multi-attributw alternatives. In M. W. Shelby & G. L. Bryan. *Human Judgments and optimality.* New York: Wiley.

Short, J. F. Jr. (1984). The social fabric at risk: toward the social transformation of risk analysis. *American Sociological Review, 49*, 711-725.

Siegrist, M., Cvetkovitch, G., & Roth, C. (2000). Salient value similarity, social trust, and risk/benefit perception. *Risk Analysis, 20*, 353–362.

Simon, H. A. (1957). *Administrative behavior*. Totowa, NJ: Littlefield, Adams.

Simon, H. A. (1978). Rationality as process and as product of thought. *American Economic Review, 68*, 1-16.

Simonson, I. (1989). Choice based on reasons: the case of attraction and compromise effects. *Journal of Consumer Research, 16*, 158-174.

Sjöberg, L. (2000). Factors in risk perception. *Risk Analysis, 20*, 1–11.

Sjöberg, L. (2003). Distal factors in risk perception. *Journal of Risk Research, 6*, 187–211.

Sjöberg, L., & Wahlberg, A. Af. (2002). Risk perception and new ages beliefs. *Risk Analysis, 22*, 751–764.

Sloman, S. A. (1996). The empirical case for two systems of reasoning. *Psychological Bulletin, 119*(1), 3-22.

Slovic, P. (1990). Choice. In D. N. Osherson & E. E. Smith (Eds.). *An invitation to cognitive science* (Vol. 3). Cambridge, MA: MIT Press.

Slovic, P. (1995). The construction of preference. *American Psychologist, 50*, 364-371.

Slovic, P. (1999). Trust, emotion, sex, politics, and science: surveying the risk assessment battlefield. *Risk Analysis, 19*(4), 689-701.

Slovic, P. (2000). *The perception of risk*. Trowbridge, UK: Earthscan.

Slovic, P., Finucane, M. L., Peters, E., & MacGregor, D. G. (2004). Risk as analysis and risk as feelings: some thoughts about affect, reason, risk and rationality. *Risk Analysis, 24*(2), 311–322.

Slovic, P., Flynn, J., & Layman, M. (1991). Perceived risk, trust and the politics of nuclear waste. *Science, 252*, 1603-1607.

Slovic, P., Kunreuther, H., & White, G. (2000). Decision processes, rationality and adjustment to natural hazards. In P. Slovic. *The perception or risk.* Trowbridge, UK: Earthscan.

Slovic, P., Monahan, J., & MacGregor, D. M. (2000). Violence risk assessment and risk communication: the effects of using actual cases, providing instructions, and employing probability vs. frequency formats. *Law and Human Behavior, 24*(3), 271-296.

Smithson, M. (1989). *Ignorance and uncertainty: emerging paradigms.* Spriger-Verlag: New York.

Starr, C. (1969). Social benefit versus technological risk. *Science, 165*, 1232-1238.

Sternberg, R. J. (2000). *Psicologia Cognitiva*. Porto Alegre: Artmed.

Stevens, S. S. (1958). Problems and methods of psychophysics. *Psychological Bulletin, 55*, 177-196.

Stone, D. N., & Schkade, D. A. (1991). Numeric and linguistic information representation in multiattribute choice. *Organizational Behavior of Human Decision Process, 49*, 42-59.

Tabachinick, B., & Fidell, L. S. (2001). *Using multivariate statistics* (4th ed.). Massachusets: Allyn & Bacon.

Tallman, I., & Gray, L. N. (1990). Choices, decisions and problem-solving. *Annual Review of Sociology, 16*, 405-433.

Tetlock, P. E. (1985). Accountability: the neglected social context of judgment and choice. *Research in Organizational Behavior, 7*, 297-332.

Tversky, A. (1972a). Choice by elimination. *Journal of Mathematical Psychology*, *9*(4), 341-367.

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

Tversky, A., & Kahneman, D. (1971). Belief in the law of small numbers. *Psychological Bulletin*, *76*(2), 105-110.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: a heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology, 5*, 207-232.

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

Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science, 211*, 453-458.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1983). Extensional versus intuitive reasoning: the conjunction fallacy in probability judgment. *Psychological Review*, *90*(4), 293-315.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1986). Rational choice and the framing of decisions. *Journal of Business, 59*, 251-278.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1993). Belief in the law of small numbers. In G. Keren & C. Lewis (Eds.). *A handbook for data analysis in the behavioral sciences: methodological issues*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Tversky, A., Sattath, S., & Slovic, P. (1988). Contingent weighting in judgment and choice. *Psychological Review, 95*, 371-384.

Vicklund, M. (2003). Trust and risk perception in Western Europe: a cross-national study. *Risk Analysis, 23*, 727–738.

Vollrath, M., Knoch, D., & Cassano, L. (1999). Personality, risky health behaviour, and perceived susceptibility to health risks. *European Journal of Personality, 13*, 39–50.

Wasserman, D., Lempert, R. O. & Hastie, R. (1991). Hindsight and causality. *Personality and Social Psychology Bulletin, 17*(1), 30-35.

Weber, E. U., Blais, A. R., & Betz, N. E. (2002). A domain-specific risk-attitude scale: measuring risk perceptions and risk behaviors. *Journal of Behavioral Decision Making, 15*, 263–290.

Widiger, T. A., Trull, T. J., Clarkin, J. F., Sanderson, C., & Costa, P. T. (2002). A description of the DSM-IV personality disorders with the five-factor model of personality. In P. T. Costa & T. A. Widiger (Eds.). *Personality disorders and the five factor model of personality* (2nd ed.). Washington, DC: American Psychological Association.

Yamagishi, K. (1997). When a 12.86% mortality is more dangerous than 24.14%: implications for risk communication. *Applied Cognitive Psychology, 11*, 495-506.

Yates, F., & Stone, E. (1992). The Risk Construct. In F. Yates (Org.). *Risk-taking behavior*. Chichester: Wiley.

Zajonc, R. B. (1980). Feeling and thinking: preferences need no inferences. *American Psychologist, 35*, 151-175.

Zuckerman, M. (1994). *Behavioral expressions and biosocial bases of sensation seeking*. New York: Cambridge University Press.

Zuckerman, M. (2000). Are you a risk taker? *Psychology Today, 33*(6), 52-57.

Zuckerman, M., & Kuhlman, M. (2000). Personality and risk taking: common biosocial factors. *Journal of Personality, 68*, 999-1029.

ANEXO

Anexo 1

TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO

Você está sendo convidado para participar da pesquisa **"A relação entre Traço de Personalidade, Percepção de risco e Comportamento de Risco em uma amostra de estudantes universitários",** sob a responsabilidade dos pesquisadores Prof. Dr. Ederaldo José Lopes e Amanda Almeida Mundim-Masini.

Nessa pesquisa, nós estamos buscando entender a maneira como as pessoas percebem diferentes situações de risco e realizam comportamentos arriscados para si mesmas.

Para sua participação nesse estudo, você deverá responder questionários em sala de aula, após a autorização do seu professor para a coleta de dados. Em nenhum momento você será identificado. Os resultados da pesquisa serão publicados e, ainda assim, sua identidade será preservada.

Você não terá nenhum ônus, ganhos financeiros ou riscos por participar da pesquisa. Entretanto, a comunidade científica se beneficiará com os resultados da pesquisa através do aprimoramento do conhecimento relacionado ao assunto estudado, gerando, com isso, benefícios para a sociedade.

Fica assegurado a você a liberdade de retirar o seu consentimento, a qualquer momento, e deixar de participar do estudo, no que será prontamente atendido. Caso deseje receber resposta a qualquer dúvida será atendido prontamente, ainda que esta possa afetar a sua vontade de continuar participando.

Uma cópia deste termo de consentimento livre e esclarecido ficará com você. Qualquer dúvida a respeito da pesquisa, poderá entrar em contato com os pesquisadores:

Prof. Dr. Ederaldo José Lopes e Amanda Almeida Mundim-Masini
Avenida Pará, 1720, Bloco 2C. Telefone: 3218-2235- ramal 38

Uberlândia, _____ de _____ de 200___.

_____
Assinatura dos pesquisadores

Eu aceito participar do projeto citado acima, voluntariamente, após ter sido devidamente esclarecido.

_____
Participante da pesquisa

Comitê de Ética em Psicologia – Universidade Federal de Uberlândia: Av. João Naves de Ávila, no 2160. Bloco J- Campus Santa Mônica – Telefone: 3239-4531.

Anexo 2

Idade: _____ anos Sexo: M ☐F ☐ Curso:_____

A seguir encontram-se algumas questões que devem ser avaliadas duas vezes por você. Na primeira coluna em branco, coloque um número que corresponda à sua resposta, considerando a escala abaixo:

Para cada sentença abaixo, indique ***quanto risco você percebe*** nas situações citadas. Numere de 1 a 5, utilizando a escala a seguir:

1	2	3	4	5
Nenhum risco	Pouco risco	Risco moderado	Muito risco	Risco extremo

Na segunda coluna, coloque um número que corresponda à sua resposta, considerando a escala:

Para cada uma das sentenças abaixo, indique a ***probabilidade de você realizar*** cada atividade ou comportamento. Forneça uma nota de 1 a 5, conforme a escala abaixo:

1	2	3	4	5
Muito improvável	Improvável	Incerto	Provável	Muito provável

	Quanto risco você percebe?	***Qual é a probabilidade de você realizar?***
1 - Admitir que a sua opinião é diferente da opinião dos seus amigos.		
2 - Comprar drogas ilegais.		
3 - Gastar grande quantidade de dinheiro em loterias.		
4 - Agredir fisicamente outra pessoa.		
5 - Ser avalista de alguém.		
6 - Criticar ou apontar defeitos de uma pessoa importante para você.		
7 - Dirigir bêbado.		
8 - Falsificar documentos.		
9 - Consumir bebida alcoólica em excesso.		
10 - Ignorar dor física persistente não indo ao médico.		
11 - Fazer cópias ilegais (xerocar livros, copiar CDs, etc).		
12 - Fazer sexo sem usar preservativo (camisinha).		
13 - Não utilizar filtro solar.		
14 - Não usar cinto de segurança.		
15 - Praticar esportes radicais.		
16 - Roubar pequenos objetos (caneta, bala, folha de papel, etc).		
17 - Usar drogas.		
18 – Fumar cigarro.		
19 - Defender um assunto polêmico em uma ocasião social.		
20 - Gastar dinheiro impulsivamente, sem pensar nas consequências.		
21 - Fazer “gatos” de TV a cabo ou energia.		
22 - Comprar objetos que estão em promoção sem haver necessidade.		
23 - Vestir roupas não convencionais ou provocativas.		
24 - Dirigir em alta velocidade.		
25 - Trair esposo(a), namorado(a) ou companheiro(a) com outra pessoa.		
26 - Mentir para alguém.		
27 - Investir em um negócio que possui grandes chances de não dar certo.		
28 - Emprestar para amigo / familiar a maior parte do seu salário ou renda mensal.		