



Pontifícia Universidade Católica de Goiás
Pró-Reitoria de Pós-Graduação e Pesquisa
Escola de Ciências Sociais e da Saúde
Programa de Pós-Graduação *Stricto Sensu* em Psicologia

Habilidades Sociais e Comportamento de escolha

Maíra Ribeiro Magri

Cristiano Coelho

Goiânia, março de 2020



Pontifícia Universidade Católica de Goiás
Pró-Reitoria de Pós-Graduação e Pesquisa
Escola de Ciências Sociais e da Saúde
Programa de Pós-Graduação *Stricto Sensu* em Psicologia

Habilidades Sociais e Comportamento de escolha

Maíra Ribeiro Magri

Cristiano Coelho

Tese de Doutorado apresentada ao Programa de Pós-Graduação *Stricto Sensu* em Psicologia – PUC/GO como requisito parcial para a obtenção do título de doutor em Psicologia

Orientador: Dr. Cristiano Coelho

Linha de Pesquisa: Análise e Evolução do Comportamento

Goiânia, março de 2020



PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE GOIÁS
 PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA
 Av. Maranhão, 1165 - Favela - Goiânia
 Caixa Postal 74.740-900
 Goiás - Goiás - Brasil
 Fone: (51) 3245.1001 - Fax: (51) 3245.1002
 www.pucgoias.edu.br

ATA DE SESSÃO PÚBLICA DE DEFESA DE TESE DE DOUTORADO NO PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO STRICTO SENSU EM PSICOLOGIA DA PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE GOIÁS.

No dia 19 de março de 2020, às 14h, na Sala de Defesa de Teses, Dissertações e Monografias, Ed. J, Área IV, Campus I da Pontifícia Universidade Católica de Goiás, **MAÍRA RIBEIRO MAGRI**, discente do curso de doutorado do Programa de Pós-Graduação *Stricto Sensu* em Psicologia (2016.1.3002.0016-9) da Pontifícia Universidade Católica de Goiás, expôs, em sessão Pública de Defesa de Tese de Doutorado, o trabalho intitulado **HABILIDADES SOCIAIS E COMPORTAMENTO DE ESCOLHA**, para Comissão de Avaliação composta pelos (as) coorientes: **Dr. Cristiano Coelho** (Pontifícia Universidade Católica de Goiás, Presidente da Comissão), **Dr. Reginaldo Pedrosa** (Universidade Federal de Rondônia, Membro Convocado Externo), **Dra. Eliza Tavares Sanábrio-Heck** (Universidade Federal de Goiás, Membro Convocado Externo), **Dr. Lauro Eugênio Guimarães Nalini** (Pontifícia Universidade Católica de Goiás, Membro Convocado Interno), **Dr. Antônio Carlos Godinho dos Santos** (Pontifícia Universidade Católica de Goiás, Membro Convocado Interno), **Dra. Sônia Maria Mallo Neves** (Pontifícia Universidade Católica de Goiás, Membro Suplente), **Dr. Lorismario Ernesto Simonassi** (Pontifícia Universidade Católica de Goiás, Membro Suplente). O trabalho foi avaliado em 45 minutos ao (a) discente candidato (a) para que este (a) apresentasse o trabalho. Após o encerramento, a Comissão de Avaliação foi convocada à sala para que cada membro convidado da Comissão para os seus arguíssemos a (a) discente candidato (a). Após o encerramento das arguções, a Comissão de Avaliação, reunida isoladamente, avaliou o trabalho desenvolvido e o desempenho do (a) discente candidato (a) na exposição, considerando a trajetória deste (a) no curso de doutorado. Como resultado da avaliação, a Comissão de Avaliação deliberou pela:

- Aprovação da tese** **X**
 A Comissão de Avaliação decidiu (a) discente candidato (a) Doutor em Psicologia. A Comissão de Avaliação pode sugerir alterações de forma que o(a) candidato(a) candidato(a) seja aprovado(a) no trabalho. As alterações deverão ser indicadas no Anexo ao presente documento que podem constar na versão, lida pelo membro da Comissão de Avaliação, ou a versão de defesa da tese. Neste caso, o mesmo não surtirá efeitos e o(a) discente candidato(a) no final da sessão. O(a) discente candidato(a) terá o prazo de 30 dias para os ajustes e entrega do novo trabalho na Secretaria do Programa de Pós-Graduação *Stricto Sensu* em Psicologia, no dia da sessão de defesa da tese.
- Reprovação da tese**
 A Comissão de Avaliação considera que o trabalho apresentado não atende aos requisitos mínimos para ser considerado base de doutorado válido a obtenção do título de Doutor em Psicologia. O(a) discente candidato(a) poderá interpor recurso à Comissão de Avaliação no prazo máximo de trinta (30) dias, contado a partir da data da sessão de defesa da tese.

A Comissão de Avaliação:	Para uso da Coordenação/Secretaria de PESP:
 Prof. Dr. Cristiano Coelho Membro Presidente Pontifícia Universidade Católica de Goiás	 Prof. Dr. Cristiano Coelho Coordenador do Programa de Pós-Graduação Stricto Sensu em Psicologia Pontifícia Universidade Católica de Goiás
#1 Prof. Dr. Reginaldo Pedrosa Membro Convocado Externo Universidade Federal de Rondônia	Observações: PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE GOIÁS Prof. Dr. Cristiano Coelho Coordenador do Programa Stricto Sensu em Psicologia 1. Documento válido somente para o(a) discente candidato(a) para o doutorado e pelo Secretário de PESP/PROPE/PUC Goiás. 2. _____ 3. _____ 4. _____
#1 Prof. Dra. Eliza Tavares Sanábrio-Heck Membro Convocado Externo Universidade Federal de Goiás	
 Prof. Dr. Lauro Eugênio Guimarães Nalini Membro Convocado Interno Pontifícia Universidade Católica de Goiás	
 Prof. Dr. Antônio Carlos Godinho dos Santos Membro Convocado Interno Pontifícia Universidade Católica de Goiás	
Prof. Dra. Sônia Maria Mallo Neves Membro Suplente Pontifícia Universidade Católica de Goiás	Visto Secretária: DHD nº: 16/2020 Goiânia, 19, 03, 2020
Prof. Dr. Lorismario Ernesto Simonassi Membro Suplente Pontifícia Universidade Católica de Goiás	

M212h Magri, Maira Ribeiro
Habilidades Sociais e comportamento de escolha / Maira
Ribeiro Magri.-- 2020.
100 f.; il.

Texto em português, com resumo em inglês.
Tese (doutorado) -- Pontifícia Universidade Católica
de Goiás, Escola de Ciências Sociais e da Saúde, Goiânia,
2020

Inclui referências: f. 75-81

1. Habilidades sociais. 2. Autodomínio. I. Coelho,
Cristiano. II. Pontifícia Universidade Católica de
Goiás - Programa de Pós-Graduação em Psicologia -
2020. III. Título.

CDU: Ed. 2007 -- 316.6(043)

Ficha de Avaliação

Magri, M. R. (2019). *Habilidades Sociais e comportamento de escolha*. Orientador: Cristiano Coelho.

Esta Tese foi submetida à banca examinadora:

Prof. Dr. Cristiano Coelho
Pontifícia Universidade Católica de Goiás
Presidente da banca

Prof. Dr. Reginaldo Pedroso
Universidade Federal de Rondônia
Membro convidado externo

Profa. Dra. Elisa Tavares Sanabio Heck
Universidade Federal de Goiás
Membro convidado externo

Prof. Dr. Antônio Carlos Godinho dos Santos
Pontifícia Universidade Católica de Goiás
Membro convidado interno

Prof. Dr. Lauro Eugênio Guimarães Nalini
Pontifícia Universidade Católica de Goiás
Membro convidado interno

Prof. Dr. Lorismario Ernesto Simonassi
Pontifícia Universidade Católica de Goiás
Membro suplente

Profa. Dra. Sonia Maria Mello Neves
Pontifícia Universidade Católica de Goiás
Membro suplente

Agradecimentos

Primeiro, agradeço aos meus pais, Carlos e Maria Lucia, eles sempre foram o meu apoio, meu porto seguro. Foram eles que me ensinaram a importância do estudo e do conhecimento. Eles sempre me apoiaram e me incentivaram na busca dos meus objetivos. E por isso, tenho tantas conquistas. Pais, obrigada pelos ensinamentos, apoio e amor de sempre!

Sou grata também ao meu irmão, que sempre foi um modelo para mim. Te admiro muito! Obrigada, Rafa e Tainá, por me presentear com minhas sobrinhas: Alice e Luiza. Mesmo sem elas saberem, me motivaram a finalizar a tese. A Alice com toda a sua alegria e graça e a Luiza ainda na barriga.

Agradeço ao meu orientador Professor Dr. Cristiano Coelho. Aquele que também foi meu orientador no mestrado, e que continuou me apoiando e sonhando junto comigo. Obrigada por tanta confiança, ensinamentos e paciência.

Expresso minha gratidão aos meus professores de graduação, mestrado e doutorado. Sempre tive a sorte de contar com mestres como Antônio Carlos, Flávio, Lorismário, Cida, Gina, Lauro, Sônia, Ilma, dentre outros que me proporcionaram momentos de muito aprendizagem e reflexão.

Agradeço ao grupo de Iniciação Científica que tanto contribuiu com discussões teóricas, auxílio na coleta e análise dos dados. Minha gratidão, principalmente, as alunas Amanda Viana e Thaliane Pina que estiveram presentes em todas as etapas e tanto me auxiliaram.

Sou grata aos participantes da pesquisa que gentilmente aceitaram participar da pesquisa. Além dos professores, Antônio Carlos e Letícia Nunes, que cederam momentos das aulas para que pudesse realizar os experimentos.

Martha, obrigada por sempre estar disponível, por toda a atenção e auxílio nas

questões burocráticas, por sua amizade e brigadeiros!

Aos professores Antônio Carlos e Reginaldo, membros da banca de qualificação, o meu agradecimento pelas contribuições com esse trabalho. E aos membros da banca por terem aceito o convite de participarem e assim contribuírem com esse trabalho.

Agradeço também a CAPES pelo apoio financeiro.

Sumário

Agradecimentos	vi
Índice de tabelas	ix
Índice de figuras	x
Resumo	xi
Abstract.....	xii
Habilidades Sociais e Comportamento de Escolha	1
Habilidades Sociais.....	1
Comportamento de escolha.....	9
Autocontrole e Impulsividade.....	13
Autocontrole e desconto.....	15
Justificativa e Objetivos	22
Experimento 1.....	23
Método.....	26
Participantes.....	26
Materiais e ambientes	26
Procedimento	28
Resultados.....	31
Comparação dos dados obtidos com o IHS e GPA/GAP	32
Dados do IHS.....	42
Correlação Desconto - IHS	43
Discussão	47
Experimento 2.....	49
Método.....	51
Participantes.....	51
Procedimento	52
Resultados.....	54
RECEBER.....	54
PAGAR	57
Discussão	59
Discussão Geral	61
Referências	65

Índice de tabelas

Tabela 1. Componentes das habilidades sociais organizados em classes por Del Prette & Del Prette (1999)	3
Tabela 2. Tipos de consequências produzidas na escolha de respostas passivas, agressivas e assertivas. Retirada de Marchezini-Cunha e Tourinho (2010, p. 302).....	20
Tabela 3. Descrição da ordem de aplicação dos instrumentos e número de participantes em cada grupo no experimento 1.....	28
Tabela 4. Quantia relatada, por cada participante, em cada probabilidade.	32
Tabela 5. Quantia relatada, por cada participante, em cada atraso.....	35
Tabela 6. Valores da função potência e os valores da hipérbole para os valores de atraso de cada um dos participantes. Células sinalizadas com (-) indicam valores não passíveis de cálculo a partir da função utilizada.	37
Tabela 7. Valores da função potência e os valores da hipérbole para os valores de probabilidade de cada um dos participantes. Células sinalizadas com (-) indicam valores não passíveis de cálculo a partir da função utilizada.....	39
Tabela 8. Valores dos escores dos fatores e do total do IHS para cada participante.....	42
Tabela 9. Correlação: viés e desconto da função potência em relação ao atraso com os fatores (F1, F2, F3, F4 e F5) e Total do IHS	44
Tabela 10. Correlação: viés e desconto da função potência em relação à probabilidade com os fatores (F1, F2, F3, F4 e F5) e Total do IHS.....	45

Índice de figuras

Figura 1. Distribuição das médias amostrais dos itens	28
Figura 2. Porcentagem dos itens do IHS em que a frequência de ações ou reações indicadas no IHS foi ou não preditora da escolha realizada com os respectivos itens no IHS-escolha.	46
Figura 3. Médias dos valores individuais que os participantes indicaram aceitar receber em relação às interações sociais de diferentes frequências medidas pelo IHS.....	56
Figura 4. Média de valores indicados por todos os participantes na condição RECEBER para cada frequência de interações sociais relatadas no IHS.....	57
Figura 5. Médias dos valores individuais que os participantes indicaram aceitar pagar em relação às interações sociais de diferentes frequências medidas pelo IHS.....	58
Figura 6. Média de valores indicados por todos os participantes na condição PAGAR para cada frequência de interações sociais relatadas no IHS.....	59

Resumo

Diante da preocupação de se entender a relação de controle de comportamentos inadequados, é levantado a possibilidade de uma análise das relações sociais a partir das noções de escolha e autocontrole, com o objetivo de realizar experimentos para coletar dados empíricos e investigar diferentes relações entre autocontrole em situações sociais e com quantias de dinheiro e o nível de habilidades sociais. O Experimento 1 comparou os escores obtidos com aplicação do Inventário de Habilidades Sociais (IHS) com a preferência entre situações sociais na aplicação de escolhas entre itens do IHS, e os escores do IHS com as escolhas entre quantias certas/imediatas e quantias atrasadas ou prováveis. Os resultados apontam que a quantia relatada pelos participantes aumenta com o aumento da probabilidade e que diminui com o aumento do atraso. A diferença entre as porcentagens de itens preditivos e não preditivos na aplicação do IHS e na aplicação de escolhas foram semelhantes. Foi observada uma tendência na diminuição dos valores que os participantes aceitariam receber imediatamente e com certeza com a diminuição da probabilidade e com o aumento do atraso para recebimento da quantia. O experimento 2 buscou uma regra de equivalência entre o nível de habilidade social e ganhos e perdas financeiras hipotéticas. Os participantes indicaram os valores a receber ou a pagar para se engajarem ou evitarem situações sociais do IHS, que foram relacionadas aos respectivos níveis de habilidades sociais. Os resultados indicaram uma tendência de redução do valor a pagar ou a receber à medida que o nível de habilidade social aumentava. Em conjunto, os estudos sugerem a possibilidade de se investigar experimentalmente habilidades sociais como autocontrole. Apesar dos possíveis ganhos de se focar nos aspectos funcionais relacionados à análise das interações sociais como escolha e envolvendo autocontrole, há necessidade de se adequar a noção de desconto em função da diminuição do repertório de habilidades sociais e um refinamento metodológico poderá contribuir para o uma melhor compreensão dos aspectos funcionais relacionados às habilidades sociais.

Palavras-chave: habilidade social, comportamento de escolha, impulsividade, autocontrole, desconto, IHS.

Abstract

In face of the concern to understand the controlling relationship of inappropriate behaviors, it was considered the possibility of an analysis of social relations upon the notions of choice and self-control, with the aim to carry out experiments to collect empirical data and investigate different relationships between self-control in social situations and with amounts of money and the level of social skills. The Experiment 1 compared the scores obtained with the application of the Social Skills Inventory (IHS) with the preference between social situations in the application of choice among IHS items, and the IHS scores with choices between certain / immediate amounts and delayed or probable amounts. The results show that the amount reported by the participants increases with increasing probability and decreases with increasing delay. The difference between the percentages of predictive and non-predictive items in the choice between social situations was similar. There was a tendency to diminish the values that the participants would accept to receive immediately for sure with the decreasing of the probability and with the increase of the delay. The experiment 2 tried to find an equivalence rule between the social skill level and hypothetical financial gains or losses. The participants indicated amounts to be received or paid to engage or to avoid social situations from IHS, which were related to the each social skill level. The results indicated a tendency in decreasing values to be received or paid as the social skill increased. Together, both studies suggest the possibility experimental investigations of social skills as self-control. Despite the possible gains from focusing on the functional aspects related to the analysis of social interactions as a choice and involving self-control, there is a need to adapt the notion of discount due to the decrease in the repertoire of social skills and a methodological refinement may contribute to a better understanding of functional aspects related to social skills.

Keywords: social skill, choice, self-control, impulsivity, discount

Habilidades Sociais e Comportamento de Escolha

A inquietação do analista do comportamento com o entendimento das relações de controle de comportamentos inadequados é uma das grandes preocupações da área (Skinner, 1953; Baer, Wolf & Risley, 1968). Para além dessa preocupação, pode-se estender a busca de conhecimentos que relacionem diferentes padrões comportamentais, como por exemplo habilidades sociais e comportamento de escolha, podendo fornecer assim incrementos na compreensão das inter-relações entre diferentes classes operantes. Uma dessas possibilidades envolve a compreensão de que todo comportamento envolve escolha (Herrnstein, 1970) e que escolhas podem ter consequências mais imediatas e atrasadas, abordadas nos estudos sobre autocontrole (*cf.* Rachlin & Green, 1972). Em outro domínio, em uma situação social, há consequências fornecidas para comportamentos socialmente habilidosos e para comportamentos socialmente inábeis. Apesar dessas áreas terem se desenvolvido paralelamente, em trabalhos recentes têm sido apontadas relações entre habilidade social e autocontrole (Cruz, 2006; Marchezini-Cunha & Tourinho, 2010), o que indica a possibilidade de podermos complementar uma análise das relações sociais a partir das noções de escolha e autocontrole.

Habilidades Sociais

O campo teórico-prático das habilidades sociais tem contribuições de diferentes abordagens, ou seja, um campo de característica multifacetada, com predominância do enfoque cognitivo e comportamental (Del Prette & Del Prette, 2010). Esses autores defendem que o campo precisa de uma teoria interativa, mas até que isso ocorra, deve-se analisar, definir e delimitar as contribuições das diferentes abordagens para esse campo.

A assertividade tem sido tratada como um dos padrões envolvidos nas habilidades sociais (Caballo, 1996; Falcone, 2001a). Alberti e Emmons (1978) definem o comportamento assertivo como “o comportamento que torna a pessoa capaz de agir em seus próprios interesses, a se afirmar sem ansiedade indevida, a expressar sentimentos sinceros sem constrangimento, ou a exercitar seus próprios direitos sem negar os alheios” (p.18). Os autores também descrevem que ao se comportar de maneira assertiva, ocorre uma redução da ansiedade e tensão em situações interpessoais, aumenta do senso de valor como pessoa, e o indivíduo que assim se comporta é geralmente respeitado e admirado pelos outros.

Fensterheim (1979) também apresenta uma definição de asserção. Para ele, "asserção é uma expressão aberta e direta, honesta, e apropriada do que uma pessoa sente e pensa" (p.53). Ele descreve que, na maioria das vezes, as pessoas são assertivas em algumas áreas e em outras não. Por exemplo, um homem pode ser assertivo no trabalho e com os amigos e ser não-assertivo com sua esposa, sendo raros os casos em que a pessoa é não-assertiva em todas as áreas. O autor também descreve que uma pessoa pode não emitir comportamento assertivo por não ter aprendido e outra pessoa pode saber, mas não conseguir emitir. Segundo o autor, fóbicos sociais, por exemplo, apesar de terem aprendido, não emitem comportamentos assertivos pela ansiedade ou medo de se comportar em determinadas situações.

Delamater e McNamara (1986) realizaram uma revisão de estudos que avaliaram o impacto social da assertividade e concluíram que a expressão assertiva costuma ser percebida pelo grupo como mais competente e efetiva, porém menos amigável ou agradável comparada com expressões não assertivas. Além disso, observaram que fatores como sexo, empatia, nível de assertividade e raça influenciam a

percepção de assertividade, o que confirma a natureza complexa e situacional da assertividade e seu impacto social.

Del Prette e Del Prette (1999) ressaltam que a definição de habilidades sociais tem priorizado os aspectos comportamentais topográficos, mesmo que a própria definição de comportamento implique em uma relação situacional. Os autores revisaram a sistematização dos componentes das habilidades sociais realizada por Caballo (1996) e apresentaram os componentes das habilidades sociais utilizando dos critérios de: mútua exclusão, ou seja, um componente não pode pertencer a mais de uma classe; de semelhança em termos de abrangência/especificidade; e da natureza funcional ou topográfica dos comportamentos e assim organizaram os componentes das habilidades sociais em classes como apresentado na Tabela 1.

Tabela 1. Componentes das habilidades sociais organizados em classes por Del Prette e Del Prette (1999)

Componentes Comportamentais				
Verbais de conteúdo (ex.: fazer/solicitar pergunta; lidar com críticas)		Verbais de forma (ex.: latência, duração, volume, modulação)		Não verbais (ex.: contato visual, sorriso, postura corporal)
Componentes cognitivo-afetivos				
Conhecimento prévio (ex.: sobre a cultura, ambiente, papéis sociais)		Expectativas e crenças (ex.: planos, metas, autoconceito, valores pessoais)		Estratégias e Habilidades de processamento (ex.: leitura do ambiente, resolução de problemas, empatia)
Fisiológicos				
Taxa cardíaca	Respostas eletromiográficas	Respiração	Resposta galvânica da pele	Fluxo sanguíneo
Outros componentes				
Atratividade física			Aparência pessoal	

Falcone (2001a) discute que habilidades sociais devem ir além da assertividade e propõe que a empatia deva ser considerada uma habilidade complementar à assertividade para que haja uma comunicação efetiva. Ela realizou uma revisão da

literatura com o objetivo de identificar e posteriormente sistematizar os componentes cognitivos e comportamentais das habilidades sociais. Com essa proposta, de um sistema de classificação, a autora visou facilitar a construção de critérios de avaliação e de programas de treinamento de habilidades mais específicos. Com a revisão, foram identificadas 15 habilidades sociais (iniciar, manter, encerrar conversação; fazer pedido sem/com conflito; pedido de mudança de comportamento; recusar pedido; responder a críticas; expressar opiniões pessoais; expressar afeição; fazer/receber elogios; defender os próprios direitos em situações nas quais são oferecidos serviços insatisfatórios; convidar alguém para encontro e conversar com uma pessoa que está revelando um problema) e seus componentes comportamentais e cognitivos. Essas habilidades foram relacionadas com três habilidades mais globais: habilidade empática, assertiva e solução de problema.

Del Prette e Del Prette (2001a) classificam habilidade social em categorias como (a) habilidades sociais de comunicação: fazer e responder a perguntas; gratificar e elogiar; pedir e dar feedback nas relações sociais; iniciar, manter e encerrar conversação; (b) habilidades sociais de civilidade: dizer “por favor”; agradecer; apresentar-se; cumprimentar; despedir-se; (c) habilidades sociais assertivas de enfrentamento: manifestar opinião, concordar, discordar; fazer, aceitar e recusar pedidos; desculpar se e admitir falhas; estabelecer relacionamento afetivo/sexual; encerrar relacionamento; expressar raiva e pedir mudança de comportamento; interagir com autoridades; (d) habilidades sociais empáticas: parafrasear, refletir sentimentos e expressar apoio; (e) habilidades sociais de trabalho: coordenar grupo; falar em público; resolver problemas, tomar decisões e mediar conflitos; habilidades sociais educativas; e (f) habilidades sociais de expressão de sentimento positivo: fazer amizade; expressar solidariedade e cultivar o amor.

Como ilustrado acima, na literatura, os autores propõem categorias amplas que englobam vários comportamentos relevantes na relação social (Caballo, 2012; Falcone, 2001b; Del Prette & Del Prette, 1999). Contudo, essas categorias estão voltadas principalmente para a topografia do comportamento e quase não descrevem a sua função. Caballo (2012), ao discutir a ausência de uma teoria geral que englobe tanto a avaliação como o treino das habilidades sociais, afirma que não há um consenso na definição e que existe uma variedade de dimensões que nunca acabam de ser estabelecidas e que alguns componentes são escolhidos de acordo com a intuição de cada pesquisador. Essas características apontam para possíveis problemas de categorização das habilidades sociais.

Há outros autores que se atentaram para definir as habilidades sociais com base na função e não apenas na topografia (Bolsoni-Silva & Carrara, 2010; Del Prette & Del Prette, 2010; Marchezini-Cunha & Tourinho, 2010; Rich & Schoroeder, 1976;). Bolsoni-Silva (2002) sinaliza a importância das consequências na aquisição e manutenção da habilidade social. Sendo assim, o indivíduo pode apresentar comportamentos socialmente adequados no trabalho, por exemplo, e não generalizar para outros contextos, como o ambiente familiar. Para a autora, o comportamento não generaliza para outros contextos pelas consequências de o comportamento serem diferentes em cada contexto. No exemplo, o comportamento do indivíduo é reforçado no trabalho, mas não no contexto familiar. Desta forma, Bolsoni-Silva (2002) acrescenta características funcionais à definição ao descrever que em determinados contextos o comportamento é reforçado como descrito no exemplo.

Caballo (2012) define habilidades sociais como um:

conjunto de comportamentos emitidos por um indivíduo em um contexto interpessoal que expressa sentimentos, atitudes, desejos, opiniões ou direitos de forma adequada à situação. Portanto, aquele que assim se comporta respeita os direitos desse indivíduo de

modo adequado à situação, respeitando esses comportamentos nos demais, e geralmente resolve os problemas imediatos da situação enquanto minimiza a probabilidade de problemas futuros (p.6).

Assim, mesmo que o foco dos estudos seja na topografia, a definição apresentada pelo autor descreve o contexto, a topografia e as possíveis consequências imediatas e atrasadas da resposta de habilidade social.

Del Prette e Del Prette (2010) defendem a importância da funcionalidade, mas salientam que, no campo das habilidades sociais, a topografia também deve ser considerada. Para os autores,

Na perspectiva operante, a funcionalidade é o critério básico para a definição de uma classe de comportamento; porém, no campo das habilidades sociais, a estrutura também é considerada, uma vez que a consecução dos critérios de competência social pode depender de pequenas variações na topografia de determinada resposta, sem implicar necessariamente em outra classe (p. 110).

Bolsoni-Silva e Carrara (2010) realizaram uma pesquisa com objetivo de descrever funcionalmente habilidades sociais, avaliando a tese de entendê-las como adjetivação referente a repertórios que, ao serem promovidos, podem reduzir comportamentos potencialmente prejudiciais para as pessoas. Os autores apresentam algumas das definições encontradas na literatura sobre habilidades sociais e análise funcional (contextualizada no behaviorismo radical) e tecem considerações sobre as relações entre esses conceitos, com base em exemplos empíricos. Ao final, concluem que comportamentos socialmente habilidosos estão relacionados a obtenção de reforçadores positivos e a esquiva ou fuga de reforçadores negativos nas interações sociais. Concluem também que existe compatibilidade entre o campo teórico-prático habilidade social e análise do comportamento, contudo, pesquisas precisam ser conduzidas. Essa proposta corrobora com Bolsoni-Silva (2002) quando discute

habilidades sociais funcionalmente, pois mesmo que haja a descrição geral de habilidades sociais, populações específicas têm necessidades interpessoais próprias.

Adicionalmente, Rocha, Bolsoni-Silva e Verdu (2012), em um trabalho para avaliar os efeitos de uma intervenção em habilidades, descrevem as várias definições encontradas na literatura (Caballo, 1996; McFall, 1982; Del Prette e Del Prette, 1999; Bolsoni-Silva, 2002) e no trabalho adotam a definição de Del Prette e Del Prette (1999) e Bolsoni-Silva (2002), mas afirmam que “a ausência de um sistema conceitual definitivo torna-se um obstáculo para o consenso, tornando a definição de HS mais difícil de ser elaborada e contextualizada.” (p.40). Tal afirmação sinaliza a dificuldade enfrentada principalmente nas pesquisas aplicadas.

Para Catania (1999), “os operantes são definidos por suas funções e não por suas formas” (p. 137), ou seja, ele discute a importância de se considerar a função do comportamento a partir do conceito de classe de comportamento – respostas com topografias diferentes, mas que compartilham de uma mesma função. Catania (1999) exemplifica com a resposta de pressão a barra que, apesar de poder apresentar topografias diferentes (pressionar a barra com a pata esquerda ou com a direita ou com ambas; com o focinho ou pulando nela), todas pertencem a mesma classe de resposta: pressão a barra. Contudo, não é apenas a função que é importante, a topografia também é, visto que consequências tendem a selecionar topografias específicas. Por exemplo, a classe de comportamento “abrir uma porta” pode apresentar várias topografias com a mesma função, ou seja, abrir a porta com a mão esquerda ou com a mão direita ou ambas; com o pé ou com o cotovelo. Em virtude do fato de que na modelagem podem ser selecionadas diferentes topografias, algumas podem não ser adequadas. Assim, mesmo que abrir a porta com o pé tenha a mesma função que abrir com a mão, nem sempre será adequado. Como expresso por Catania (1999):

“Essa arte (a modelagem) pode ser aplicável a uma variedade de habilidades como fazer ginástica, namorar, tocar um instrumento musical, seduzir, escrever à mão ou colocar alguém como vítima de um jogo de argumentação. Como esses exemplos sugerem, a modelagem pode ser usada para o bem ou para o mal, e muitos utilizam-se dela mesmo sem saber o que estão fazendo.” (p. 131)

Uma compreensão semelhante pode ser aplicada às habilidades sociais: em um contexto social, podem ser selecionados padrões (ou topografias) de relevância clínica, como aceitar pedidos exacerbados, evitar conversação, responder agressivamente, as quais produzem reforço, mas levam ao contato com consequências aversivas para o indivíduo ou para o grupo. Assim, embora uma definição mais funcional seja importante, o conceito de habilidades sociais deve envolver a topografia do comportamento, pois comportamentos clinicamente relevantes podem ter topografias inadequadas e terem função de comportamentos de topografias adequadas. Um exemplo, seria o comportamento com topografia agressiva (gritar) que tem a função de recusar o pedido abusivo.

Um dos pressupostos do Behaviorismo Radical é a compreensão de que o comportamento é produto de três processos de variação e seleção: o filogenético, ontogenético e cultural (Skinner, 1981/2007). Não é diferente quando se trata de habilidade social. A seleção filogenética proporcionou um conjunto de características anatômicas e fisiológicas favoráveis à aquisição e manutenção de comportamentos sociais. Por exemplo, o aperfeiçoamento da musculatura vocal que permitiu a aquisição do comportamento verbal vocal; a flexibilidade da musculatura facial que possibilita a expressão facial; dentre outros (Del Prette & Del Prette, 2010).

A seleção ontogenética é a mais estudada e falada. “As habilidades sociais são aprendidas e alteradas ao longo da vida por meio da variabilidade e seleção dos comportamentos submetidos às contingências ambientais” (Del Prette & Del Prette,

2010 p.109). Pode ser aprendido no meio natural ou em ambientes controlados como os educacionais e terapia. Esses ambientes controlados são agências sociais responsáveis pelo controle de práticas culturais e auxiliam os membros do grupo a solucionar problemas, ou seja, obter consequências favoráveis à sobrevivência do grupo e que tendem a se disseminar à medida que são efetivas (Del Prette & Del Prette, 2010).

A literatura apresenta outras tentativas de estabelecer critérios funcionais para comportamentos relacionados a habilidades sociais. Rich e Schoroeder (1976) descreveram assertividade como uma habilidade que mantém ou aumenta o reforçamento por meio da expressão de sentimentos e desejos em situações interpessoais quando há riscos de perda de reforçamento ou de liberação de punição. Sendo assim, para esses autores, respostas passivas ou agressivas geram punição ou perda de reforçamento, enquanto que respostas assertivas geram consequências reforçadoras.

Comportamento de escolha

Para Skinner (1950/2005), escolha é o comportamento de responder a um dentre dois estímulos (o comportamento é a escolha e não o seu produto) e preferência é a medida do número de respostas em uma alternativa em relação à outra. Com isso, há um avanço na compreensão do controle do comportamento operante, mas ainda centrada na consequência de cada resposta independente da resposta alternativa (cf. Coelho, 2016).

Nos estudos tradicionais de escolha, são programados dois esquemas de reforços simultaneamente, onde a frequência e a magnitude são mantidas constantes e se manipula o atraso, por exemplo. A partir da manipulação sistemática dos parâmetros do estímulo reforçador obtém-se diferentes distribuições de respostas e, com isso, se obtém

curvas que podem testar os modelos matemáticos e avaliar sua força preditiva (Coelho, Hanna, Todorov & Quinta, 2003).

Os estudos experimentais sobre comportamento de escolha iniciaram-se na década de 1950 (Findley, 1958; Herrnstein, 1958). Herrnstein (1961) realizou um estudo seminal que teve como objetivo investigar a distribuição do comportamento como uma função da distribuição da frequência de reforços entre duas alternativas. Inicialmente, os três pombos foram submetidos ao treinamento preliminar que consistiu em duas sessões de 60 reforços cada e a resposta de bicar só era reforçada quando a bicada anterior fosse no outro disco, com o objetivo de ensinar a alternar a bicada. No experimento, a programação de resposta de um disco era independente da programação do outro disco. O responder foi reforçado num esquema de intervalo variável. Como resultado, Herrnstein (1961) mostrou o efeito da taxa relativa de reforços sobre a taxa relativa de respostas, indicando que as distribuições de reforços e de respostas tendiam a se igualar.

A partir dos dados obtidos após Herrnstein (1961), um amplo programa de pesquisa passou a investigar as relações sistemáticas entre os parâmetros do reforço e a distribuição do comportamento em situações com uma ou com duas fontes de reforço (Bradshaw & Szabadi, 1978; Shull & Pliskoff, 1967). Um trabalho fundamental na área foi o de Herrnstein (1970) que indicou que um comportamento é influenciado não apenas por suas consequências, mas também pelas consequências disponíveis no ambiente para comportamentos alternativos, mesmo quando apenas uma fonte de reforço é programada, e propôs uma equação para relacionar a frequência de respostas à frequência de reforço:

$$B = kR / (R + Re) \quad (1)$$

onde B é a frequência de respostas, R é a frequência de reforços da resposta, R_e reforços obtidos nas respostas alternativas e k é uma constante que se refere à taxa máxima de respostas que o indivíduo pode emitir na fonte de reforço. Com essa equação, a taxa de resposta cresce de forma hiperbólica com aumentos na taxa de reforço, atingindo uma assíntota dependendo do valor de k , ou seja, a taxa de resposta é função hiperbólica da taxa de reforço para essa resposta.

Com essa proposta, Herrnstein (1970) avançou nos achados de Skinner (1938), quando este afirmava que a frequência de um comportamento era função do reforço disponibilizado para aquele comportamento. Para Skinner (1938), o número de respostas cresce proporcionalmente com o aumento da taxa de reforço, sendo um crescimento linear. Já com a equação de Herrnstein (1970), o crescimento da taxa de respostas se dá de forma hiperbólica em relação ao aumento na taxa de reforço.

Uma das grandes preocupações referentes às relações entre as consequências disponibilizadas por duas alternativas e a distribuição do comportamento investigadas inicialmente com não humanos foi a possibilidade de extensão para o comportamento humano, visto que as situações nas quais comportamento de escolha em humanos ocorre são mais complexas, uma vez que além das relações diretas com o evento físico, o ambiente social também exerce controle, seja por contato direto com a contingência ou por meio de regras. Assim, numa mesma situação, dois indivíduos podem se comportar de forma diferente por apresentarem histórias de interações diferentes (Rachlin, 1974; Skinner, 1953/2003).

Bradshaw, Szabadi e Bevan (1978) realizaram um estudo no qual mensuraram o valor reforçador ou sua eficácia a partir do número máximo de respostas que a pessoa emite em dada condição em função da obtenção daquele reforçador. Assim, eles

buscavam entender as variações no aumento do responder nos episódios de depressão e mania de uma mulher de 33 anos. Como resultado, no humor deprimido, a frequência máxima de respostas atingida com o aumento na taxa de reforços foi menor que a obtida no humor maníaco, mas sempre que aumentava o reforço, aumentava a taxa de resposta de forma compatível como a prevista pela hipérbole de Herrnstein (1970).

Bulow e Meller (1998) perguntaram a jovens a frequência de relação sexual e os métodos contraceptivos utilizados por eles além de ser perguntado itens que eram reforçadores para o adolescente. Aplicaram a hipérbole de Herrnstein para prever a atividade sexual e o uso de métodos contraceptivos de adolescentes. Os resultados da pesquisa indicaram que a hipérbole de Herrnstein pode ser usada para prever comportamentos sexuais de alto risco com precisão em diferentes grupos etários, étnicos e socioeconômicos.

Pierce e Epling (1983) realizaram uma revisão da literatura operante sobre comportamento de escolha humano em esquemas concorrentes e observaram que os dados com humanos são consistentes com os pressupostos da igualação, mas que problemas experimentais (instruções, discriminabilidade entre os esquemas) e pré-experimentais (históricos individuais) podem ser responsáveis por desvios na previsão da igualação, levando a subigualação ou viés por uma das alternativas. Em uma tentativa de analisar algumas dessas questões experimentais, Borges, Todorov e Simonassi (2002) expuseram estudantes universitários a esquemas concorrentes de intervalo variável (CONC VI-VI) com solicitação de relatos em algumas tentativas. Os autores observaram que os participantes apresentaram subigualação tanto para distribuição de respostas quanto de tempo e não conseguiram descrever a contingência. Com isso, sugeriram que mudanças menos intensas no comportamento dos humanos decorram de questões como duração curta da sessão e duração do COD, e não de

comportamento verbal como apontada por parte da literatura de estudos de comportamento de escolha com humanos.

Em uma análise do trabalho de Herrnstein (1961) e suas repercussões, Coelho (2016) observou que os achados contribuíram para o estabelecimento de regularidades referentes às escolhas em diferentes contextos, e foi fundamental sua aplicação às noções desenvolvidas posteriormente sobre autocontrole na análise do comportamento, principalmente nos estudos que investigaram relações entre atraso e magnitude do reforçador (*e.g.* Mazur, 1987; Rachlin & Green, 1972).

Autocontrole e Impulsividade

Autocontrole é descrito pelo senso comum como a capacidade que a pessoa tem para enfrentar situações difíceis, resistir a tentações, ter força de vontade. Essas afirmações buscam uma explicação por meio de um agente iniciador interno (Cruz, 2006). Contudo, autores como Skinner e Rachlin estudam autocontrole e impulsividade de acordo com os princípios da análise do comportamento, ou seja, como um comportamento operante.

Skinner, apesar de não ter estudado o autocontrole experimentalmente, discorreu sobre o tema (*e.g.* 1953/2003), apontando para sua importância e buscando a relação entre o comportamento e as contingências ambientais que devem ser analisadas. Skinner (1953/2003) define autocontrole como um comportamento que o indivíduo emite que controla o seu próprio comportamento quando esse gera tanto reforço positivo e negativo. O autor descreve várias formas de autocontrole como restrição física, mudança de estímulo, uso de estimulação aversiva, dentre outras. Em todas elas, o indivíduo torna uma resposta menos provável (resposta controlada) ao alterar as variáveis das quais é função, isto é, ao emitir uma resposta chamada de resposta

controladora. Ou seja, a resposta controladora muda um aspecto ambiental e altera a probabilidade da resposta controlada.

A descrição feita por Skinner foi em parte demonstrada experimentalmente por Rachlin e Green (1972) no estudo em que uma contingência foi programada com duas alternativas de respostas: chave A e chave B. Na chave A, tem um estímulo discriminativo para R1 e R2, sendo que R1 gera uma consequência reforçadora de menor magnitude e R2 gera uma consequência de maior magnitude e atrasada. Na chave B, tem um estímulo discriminativo para a resposta R2 que gera uma consequência reforçadora de maior magnitude e de maior atraso. Nessas contingências, existe a possibilidade de: (1) responder na chave B, ou seja, ter como a consequência de maior magnitude atrasada; ou (2) responder na chave A, e ser exposto a um segundo elo de escolha entre a consequência menor e a consequência de maior magnitude e atrasada. Dessa forma, para Rachlin e Green (1972), autocontrole pode ser entendido como a preferência pela alternativa de reforçamento maior atrasada e impulsividade, como a preferência pela alternativa menor imediata.

Hanna e Todorov (2002), ao descreverem os estudos de Rachlin e Green (1972), relatam que quando os próprios indivíduos são expostos à escolhas entre as alternativas de maior magnitude mais atrasada e a alternativa de menor magnitude menos atrasada ao invés de serem expostos contingências em que tenham estratégias de compromisso, é mais adequado falarmos de um processo de autocontrole. Adicionalmente, apesar de considerarem que ela capta parte de noção de autocontrole de Skinner, os autores questionam se a definição de Rachin e Green abarcam os diferentes contextos que se encaixam na noção de autocontrole, visto que nem todas as situações envolvem conflitos entre reforçadores atrasados e imediatos de diferentes magnitudes.

Autocontrole e desconto

Mazur (1984, 1987) estabeleceu uma série de estudos nos quais sujeitos escolhiam entre alternativas com atraso fixo e atraso ajustável. Esse procedimento possibilita encontrar equivalência entre pares de atraso e de magnitude com os quais os sujeitos distribuem igualmente suas respostas. A partir da manipulação dos valores dos atrasos fixos, é possível calcular o quanto uma consequência perde valor e o modelo matemático que descreve a perda desse valor, ou seja, a forma e a função de desconto de consequências atrasadas. Os dados obtidos por Mazur foram compatíveis com um modelo hiperbólico:

$$v = V/(1+kD) \quad (2)$$

onde v é o valor com desconto, V é o valor original, sem desconto, D é o intervalo de tempo compreendido pelo atraso e k é um parâmetro empírico relacionado à intensidade da perda de valor de V à medida que D aumenta.

Rachlin, Raineri e Cross (1991) estabeleceram com humanos um análogo do procedimento de Mazur (1987) para testar o desconto subjetivo com atraso e probabilidade. Participaram do estudo oitenta estudantes universitários, metade para obter funções de desconto por probabilidade e outra metade para atraso. Os participantes do grupo de probabilidade respondiam sua preferência entre dois cartões: um com uma quantidade hipotética de dinheiro a ser pago com certeza e outro cartão com a probabilidade de ganhar U\$ 1000. Os participantes do grupo de desconto por atraso indicaram sua preferência entre quantias menores disponíveis imediatamente e U\$ 1000 atrasados. Com os dados, Rachlin et al. (1991) observaram que o modelo hiperbólico descrevia o desconto de quantias atrasadas e prováveis, estendendo os achados de Mazur (1987) para probabilidade:

$$v = V / (1 + h (1-p)/p) \quad (3)$$

onde p é a probabilidade de ganhar a quantia e h é um parâmetro empírico, v é o valor com desconto, V é o valor original, sem desconto.

Coelho, Hanna e Todorov (2003), replicando o trabalho de Rachlin et al. (1991), encontraram uma função potência como a que melhor descreveu a perda do valor de quantias de diferentes magnitudes tanto com atraso quanto com probabilidade.

$$v = sV, \text{ onde } s = aP^b \quad (4a)$$

$$v = rV, \text{ onde } r = a'D^{b'} \quad (4b)$$

onde a , a' , b e b' são constantes empíricas relacionadas à perda do valor V , P corresponde à probabilidade, D é o atraso, v é o valor com desconto, V é o valor original, sem desconto, a ser recebido atrasado ou probabilisticamente.

As medidas de desconto pelo atraso (intertemporal) têm sido utilizadas como descritoras do nível de impulsividade e autocontrole em diversos contextos, como tabagismo, adicção, jogo, obesidade, violência, dentre outros (Cherek, et. al. 1997; Epstein, et. al. 2010; Holt, Green & Myerson, 2003; Richards, Zang, Mitchell & de Witt, 1999). Os dados têm mostrado que maior taxa de desconto em escolhas com atraso e menor taxa de desconto se correlacionam com padrões mais impulsivos e mais autocontrolados nos respectivos domínios.

Richards et al. (1999) realizaram um estudo com o objetivo de avaliar uma possível relação entre abuso de droga e impulsividade. Durante as sessões experimentais, o participante ingeria cápsulas (tranquilizantes, sedativos, anoréxicos e

placebo) e bebidas. Posteriormente respondia a questionários e executava tarefa de preferência no computador. Os autores observaram que o desconto no atraso e na probabilidade foram descritos por uma função hiperbólica; positivamente correlacionados entre os sujeitos e moderadamente correlacionados com as medidas de impulsividade; além disso, o consumo do álcool não teve efeito no desconto.

A medida de desconto desenvolvida inicialmente para descrever a perda de valor em função do atraso por Mazur (1987) e aplicada a probabilidade por Rachlin, Raineri e Cross (1991) também tem sido estendida para outros contextos. Rachlin e Raineri (1992) aplicaram o modelo de desconto para contextos sociais. Nessa extensão, propuseram que o valor a ser distribuído com outros indivíduos depende do nível de interação ou da proximidade e que a redução (ou o desconto) do valor obedeceria ao modelo hiperbólico.

$$v = V/(1+sN) \quad (5)$$

Sendo que s é uma constante de desconto social, N a distância social, v é o valor com desconto e V é o valor original, sem desconto. Os autores testaram a aplicabilidade da equação 5 para escolha social e os resultados apontaram que esta equação descreve tanto os dados do grupo como os dados individuais, mostrando que à medida que a proximidade social aumentava, maior o valor a ser distribuído com outros indivíduos.

Rachlin e Jones (2006) realizaram um experimento com o objetivo de avaliar qual quantia em dinheiro que uma pessoa pagaria para outra variando a distância social. Com a equação proposta por Rachlin e Raineri (1992), submeteram os participantes a uma situação na qual teriam que imaginar uma lista de pessoas da 1ª mais próxima até 100ª mais próxima. Posteriormente, os participantes tiveram que fazer uma distribuição

hipotética fixa de dinheiro (US\$75,00) para as 1^a, 2^a, 5^a, 10^a, 20^a, 50^a e 100^a pessoas e quantias para si, que eram diminuídas gradualmente. Rachlin e Jones (2006) observaram que a quantia que os participantes aceitavam receber em vez de ofertar os US\$75,00 para outra pessoa diminuiu à medida que a proximidade social diminuía.

Rachlin e Jones (2008) realizaram outro estudo para medir o desconto social como a quantidade de dinheiro que um participante estava disposto a perder para dar essa quantia para outra pessoa. No primeiro experimento, essa quantia foi explicada pela função hiperbólica da distância social entre o participante e a pessoa que receberia essa quantia em dinheiro. No segundo experimento, o grau de desconto social foi descrito por uma função crescente da magnitude da recompensa e o grau de desconto do atraso foi descrito por uma função decrescente da magnitude da recompensa. No terceiro experimento, a função das recompensas atrasadas e imediatas foram descritas a partir de funções individuais de atraso e desconto social.

Lawyer (2008) realizou um estudo com homens e mulheres que usavam e que não usavam produtos eróticos. Os participantes responderam a questionários sobre a prática sexual e o uso e frequência de produtos eróticos. Também foi feito experimento de desconto com valor hipotético de dinheiro como Richards et al. (1999) e uma aplicação na qual foram avaliados o atraso e a probabilidade para aquisição de eróticos. Assim, foi possível calcular o valor de indiferença para cada atraso e probabilidade e a curva de desconto e comparar os dados dos participantes no contexto monetário e no contexto erótico. Foi observado que aqueles que usavam produtos eróticos descontaram os produtos eróticos de forma similar ao desconto com valores monetários em três das quatro tarefas. Já os que não utilizavam produtos eróticos descontaram o valor monetário de forma similar ao grupo erótico, porém descontaram mais quando as

escolhas envolviam produtos eróticos. Os resultados sugerem que para alguns indivíduos o processo de desconto se generaliza para resultados contexto eróticos.

Taylor, Arantes e Grace (2009) realizaram uma pesquisa sobre escolha intertemporal. Os participantes responderam a uma tarefa de atraso para relações interpessoais. A justificativa do trabalho envolveu a compreensão de que fatores temporais seriam importantes nas decisões sobre relacionamentos. No experimento 1, estudantes escolheram entre relacionamentos hipotéticos: imediato e com duração de um ano ou atrasado com duração maior, além de tarefa com valores hipotéticos em dinheiro. O experimento 2 teve como objetivo comparar homens e mulheres em relação ao tipo de relacionamento (sexo ou companheirismo, que envolve fatores emocionais, como honestidade e confiança em seus relacionamentos). Foi encontrado que nas escolhas que envolviam relacionamentos, o efeito do atraso e da magnitude foram similares aos apresentados na literatura com outras consequências, sendo descritas por um modelo de desconto hiperbólico. Além disso, nas escolhas entre relações afetivas e relações sexuais, os dados não demonstraram diferenças entre homens e mulheres.

Charlton, Fantino e Gosset (2013) realizaram um experimento com interação social com objetivo de avaliar qual função descreve melhor a mudança no valor das interações sociais atrasadas. Foi observada uma diminuição nas medianas, indicando tendência geral de queda no valor da interação social com aumento do atraso. E uma função hiperbolóide descreveu melhor do que uma função exponencial (a qual indica um padrão mais racional), semelhante às obtidas nas pesquisas com descontos de situações não sociais (*e.g.* Rachlin & Green, 1991).

Foreman, Hayashi, Friedel e Wirth (2019) realizaram um experimento para avaliar como o nível de relacionamento de quem envia a mensagem com o motorista e o atraso para chegar no destino podem afetar a decisão de enviar mensagens de texto ao

dirigir. Os participantes realizaram uma tarefa de desconto com atraso na qual eles avaliaram sua probabilidade de responder a uma mensagem de texto imediatamente ou esperar para responder até chegar ao destino, sendo que a distância social do remetente e o atraso no destino variaram em cada condição. A probabilidade de os participantes enviarem mensagem enquanto dirigiam foi maior quanto menor a distância social.

Habilidades sociais como comportamento de escolha

Marchezini-Cunha e Tourinho (2010) também criticam as definições de habilidades sociais encontradas na literatura por serem definições vagas, baseadas na topografia e pouco operacionais. Além disso, adotam a definição de assertividade de Rich e Schoroeder (1976). Os autores tiveram como objetivo analisar a assertividade por meio do exame de processos comportamentais descritos como “autocontrole” visando aumentar o alcance de uma apreciação dos fenômenos relativos à assertividade. Para os autores, respostas assertivas produzem consequências sociais positivas (aprovação social) e consequências diversas imediatas e que podem ter a mesma magnitude da aprovação social produzida por respostas passivas e consequências diversas produzidas por respostas agressivas (Marchezini-Cunha & Tourinho, 2010).

Na Tabela 2, retirada do artigo de Marchezini-Cunha e Tourinho (2010), estão apresentadas as respostas passiva, agressiva e assertiva, as populações afetadas, o tipo de consequência, a magnitude da consequência e o tempo – se imediata ou atrasada.

Tabela 2. Tipos de consequências produzidas na escolha de respostas passivas, agressivas e assertivas. Retirada de Marchezini-Cunha e Tourinho (2010, p. 302).

Respostas	População afetada	Consequências		
		Tipo de consequência	Magnitude	Tempo
Passiva	Indivíduo	Negativas diversas	Alta	Imediata
		Positivas sociais	Alta	Imediata

Agressivo	Grupo	Positiva	---	Imediata
		Negativa	---	Atrasada
	Indivíduo	Positivas diversas	Alta	Imediata
		Negativas sociais	Alta	Atrasada
Assertiva	Grupo	Negativa	---	Imediata
		Negativa	---	Atrasada
	Indivíduo	Positivas diversas	Moderada	Imediata
		Positivas sociais	Moderada	Atrasada
	Grupo	Negativa	---	Imediata
		Positiva	---	Atrasada

Sendo assim, as respostas agressivas e passivas se assemelham funcionalmente à resposta impulsiva e a resposta assertiva à resposta de autocontrole (Marchezini-Cunha & Tourinho, 2010). Coelho et al. (2017) também realizaram uma análise conceitual das habilidades sociais (HS) na qual descreveram a possibilidade de interpretação das habilidades sociais como escolha, autocontrole e impulsividade de acordo com a perspectiva analítico comportamental. Desta forma, os autores propõem que as consequências imediatas ou atrasadas das respostas em uma situação social podem contribuir para tanto para processos de avaliação como de intervenção uma vez que possibilitam a investigação dos valores relativos das consequências reforçadoras e aversivas de respostas concorrentes em situações sociais, conforme seus atrasos, probabilidades e magnitudes, e o desconto de consequências atrasadas ou prováveis.

As propostas de Marchezini-Cunha e Tourinho (2010) e Coelho et al. (2017) apontam diretamente para a possibilidade e os ganhos de se analisar habilidades sociais e assertividade mais especificamente a partir do conflito entre consequências imediatas e atrasadas e consequências para o indivíduo e para o grupo. Situações que envolvem esses conflitos têm sido analisadas a partir da noção de comportamento de escolha.

Sousa e Coelho (2019) realizaram uma análise conceitual dos estilos parentais a partir do conceito de autocontrole e impulsividade de acordo com análise do comportamento. Os autores citam o exemplo do pai diante de uma situação em que o

filho desobedece e não segue uma instrução dada por ele, o pai escolherá uma dentre as alternativas dos métodos educacionais: punir o comportamento inadequado cessando-o imediatamente, ou aguardar a emissão de um comportamento adequado para então reforçá-lo. Partindo do conceito de escolha e preferência apresentado por Skinner (1950), para os autores, as escolhas e preferências dos métodos educacionais parecem estar relacionadas à imediaticidade e certeza do uso da punição, caracterizando um padrão impulsivo, e o atraso e probabilidade relacionados ao uso de reforço como um padrão autocontrolado.

De forma semelhante, pode ser analisado o padrão comportamental relacionado às habilidades sociais. Esse envolveria a emissão de um comportamento socialmente inábil como, por exemplo, aceitar pedidos inadequados, cessando os pedidos imediatamente, ou esperar para aceitar os pedidos adequados para então reforçá-los.

Justificativa e Objetivos

A literatura discute sobre as diferentes definições sobre Habilidades Sociais apresentadas por diversos autores (Alberti & Emmons 1978; Caballo, 2012; Del Prette & Del Prette, 2001a; Falcone, 2001a). A análise do comportamento vem se preocupando em discutir tal definição enfatizando sua função (Bolsoni-Silva & Carrara, 2010). Ao analisarmos essa função, pode-se partir da proposta de que um comportamento social envolva consequências individuais ou grupais, mais imediatas ou mais atrasadas (Marchezini-Cunha & Tourinho, 2010). Paralelamente, estudos que envolvem situações sociais têm mostrado efeitos da proximidade social no desconto e sua relação com o desconto de quantias monetárias (Charlton, Fantino & Gosset, 2013). Dada a importância de definições funcionais para a análise do comportamento (Catania, 1999), bem como a necessidade de investigação entre diferentes processos, fazem-se

necessários estudos experimentais que investiguem as possíveis relações entre habilidades sociais e desconto.

O comportamento pode ser medido por meio de sua frequência, duração, intensidade ou preferência. O presente estudo teve como objetivo realizar experimentos para coletar dados empíricos com objetivo de investigar diferentes relações entre autocontrole em situações sociais e com quantias de dinheiro e o nível de habilidades sociais. Como objetivos específicos, o trabalho visou: (1) comparar os escores obtidos com aplicação do Inventário de Habilidades Sociais (IHS) com a preferência entre diferentes situações descritas nos itens do IHS em uma condição de escolha; (2) comparar os resultados com o IHS e as escolhas entre quantias certas/imediatas e quantias atrasadas ou prováveis; (3) buscar uma regra de equivalência entre o nível de habilidade social e recompensas e perdas financeiras hipotéticas. Nesta pesquisa foram realizados dois experimentos. No primeiro experimento, os participantes foram divididos em três grupos e responderam ao IHS, ao instrumento chamado IHS-Escolha e ao Questionário com perguntas sobre o valor de quantias a serem ganhas conforme probabilidades ou atrasos especificados (GPA/GAP). No Experimento 2, com dinheiro (DIN), os participantes responderam a dois instrumentos que compararam as situações do IHS com quantias hipotéticas de dinheiro a serem recebidas – IHS/RECEBER – ou pagas - IHS/PAGAR, além do IHS.

Experimento 1

O fato de as habilidades sociais parecerem se relacionar com diversas demandas clínicas, como por exemplo depressão (Fernandes, Falcone & Sardinha, 2012), ansiedade (Oliveira, 2010), obesidade (Correia, Del Prette & Del Prette, 2004),

dependência de substâncias (Aliane, Lourenço & Ronzani, 2006), aponta para a importância do estudo, conceitualização e definição do termo. Estudos têm buscado a relação entre habilidades sociais e transtornos de personalidade (*cf.* Del Prette, Falcone & Murta, 2013), ou seja, os padrões mais estáveis de desempenho (traços de personalidade) podem ser influenciados pelo repertório de habilidades sociais e vice-versa tanto para os níveis mais altos de habilidades sociais e traços saudáveis ou déficits de habilidades sociais e traços indicativos de transtornos.

Autores como Del Prette e Del Prette (2010) defendem que o campo das habilidades sociais precisa de uma teoria interativa por ser um campo teórico-prático multifacetado, ou seja, com contribuições de diferentes abordagens. Assim, visando esse objetivo, o campo das habilidades sociais tem sido analisado, definido e delimitado pelas diferentes abordagens, inclusive, pela análise do comportamento (*cf.* Cruz, 2006; Marchezini-Cunha & Tourinho, 2010).

Considerando a compreensão de que todo comportamento envolve escolha (Herrnstein, 1970), a definição de que escolhas podem ter consequências mais imediatas e atrasadas, abordadas nos estudos sobre autocontrole (*cf.* Rachlin & Green, 1972) e preferência pode ser definida como a medida do número de respostas e/ou tempo em uma alternativa em relação à outra (Skinner, 1950), pode-se pensar também em habilidades sociais como comportamento de escolha. Visto que, em uma situação social, consequências são programadas para comportamentos socialmente habilidosos e para comportamentos socialmente inábeis, trabalhos têm relacionado esses dois campos distintos: habilidade social e autocontrole (Coelho, et. al., 2017; Cruz, 2006; Marchezini-Cunha & Tourinho, 2010).

Além dos trabalhos que relacionam diretamente habilidades sociais e autocontrole, autores da área de estudo de escolha têm aplicado a noção de desconto

para interações sociais. Rachlin e Jones (2008) observaram que o valor a ser dividido com pessoas diminuía à medida que os indivíduos eram mais afastados socialmente. Charlton et al. (2013) avaliaram que de maneira similar as pesquisas com desconto em situações não sociais, a função hiperbolóide descreveu melhor do que uma função exponencial as mudanças nos valores de interações sociais. Tayler, Arantes e Grace (2009) realizaram uma pesquisa em que as escolhas que envolviam relacionamentos, o efeito do atraso e da magnitude foram similares aos apresentados na literatura com outras consequências, sendo descritas por um modelo de desconto hiperbólico. Em conjunto, as análises teóricas e os dados empíricos dão suporte à possibilidade de que interações sociais e habilidades sociais podem ser compreendidas a partir da noção de desconto e autocontrole.

O presente experimento teve como objetivo analisar as habilidades sociais à luz do conceito de autocontrole. Desta forma, a emissão de comportamentos socialmente inábeis dos mais diversos podem produzir consequências reforçadoras imediatas ou comportamentos socialmente hábeis também produzem consequências reforçadoras, porém de longo prazo.

O Experimento 1 foi aplicado em estudantes de psicologia com o objetivo de comparar os escores obtidos com aplicação do Inventário de Habilidades Sociais (IHS) com a preferência entre diferentes situações descritas nos itens do IHS em uma condição de escolha; e, foram comparados os resultados com o IHS e os valores subjetivos certos/imediatos de quantias atrasadas ou prováveis.

Método

Participantes

No experimento 1, participaram 56 alunos de graduação de Psicologia de turmas iniciantes da Pontifícia Universidade Católica de Goiás que cumpriram os seguintes critérios: (a) ter idade acima de 18 anos e (b) apresentar interesse e disponibilidade para participar da pesquisa. A idade média dos participantes foi de 23 anos, sendo a mínima 18 e a máxima 53 e desvio padrão de 8,34. Em relação ao sexo, 51 participantes eram do sexo feminino e cinco do sexo masculino.

Materiais e ambientes

O experimento foi realizado em salas de aulas da instituição e nos cubículos do Laboratório de Análise Experimental – LAEC que são isoladas quanto à estimulação externa, em média dois metros quadrados, com iluminação artificial, com uma mesa, uma cadeira e computador *desktop* com tela sensível ao toque.

Foi utilizado o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido – TCLE (Anexo 1), o qual descreveu a metodologia utilizada pela pesquisa, seus objetivos, riscos e objetivos. Além de garantir os direitos do participante com o sigilo e indenização caso o participante se sentisse lesado(a).

Também foi utilizado o Inventário de Habilidades Sociais – IHS (Del Prette & Del Prette, 2001b) que tem como objetivo avaliar o desempenho social em diferentes situações, por meio dos fatores: F1 – enfrentamento e autoafirmação com risco; F2 – autoafirmação na expressão de sentimento positivo; F3 – conversação e desenvoltura social; F4 – autoexposição a desconhecidos e a situações novas; F5 – autocontrole da agressividade e outros itens que não entraram em nenhum fator.

Também foi desenvolvido um instrumento, no *Google Forms*, chamado IHS-Escolha (ANEXO 2) em que os 38 itens do IHS foram distribuídos em 33 situações de escolha e sete situações se repetiram totalizando 40 escolhas (ANEXO 3), Nas situações de escolha, eram apresentadas duas alternativas do IHS e o participante deveria escolher qual das duas ele prefere fazer.

Os 38 itens foram distribuídos para que os participantes escolhessem entre os itens conforme as médias amostrais encontradas por Del Prette e Del Prette (2001b), visando ter comparações entre itens com médias amostrais semelhantes e itens com médias amostrais diferentes, possibilitando uma distribuição paramétrica dos valores amostrais. Essa distribuição das escolhas (Figura 1) no instrumento visou possibilitar a aplicação de análises da Lei da igualação, visto que os participantes escolheriam entre comportamentos com frequências iguais e entre comportamentos com frequências diferentes. Após uma primeira aplicação (Magri et al., 2017), foi observado que em 14 das 33 escolhas foram consistentes em mais de 66,67% das escolhas e em 18, obteve-se níveis médios de consistência (entre 37,5% a 66,7%). Assim, observou-se a necessidade de se repetir sete das escolhas (29x18; 08x16; 13x31; 14x18; 17x14; 36x23; 26x03).

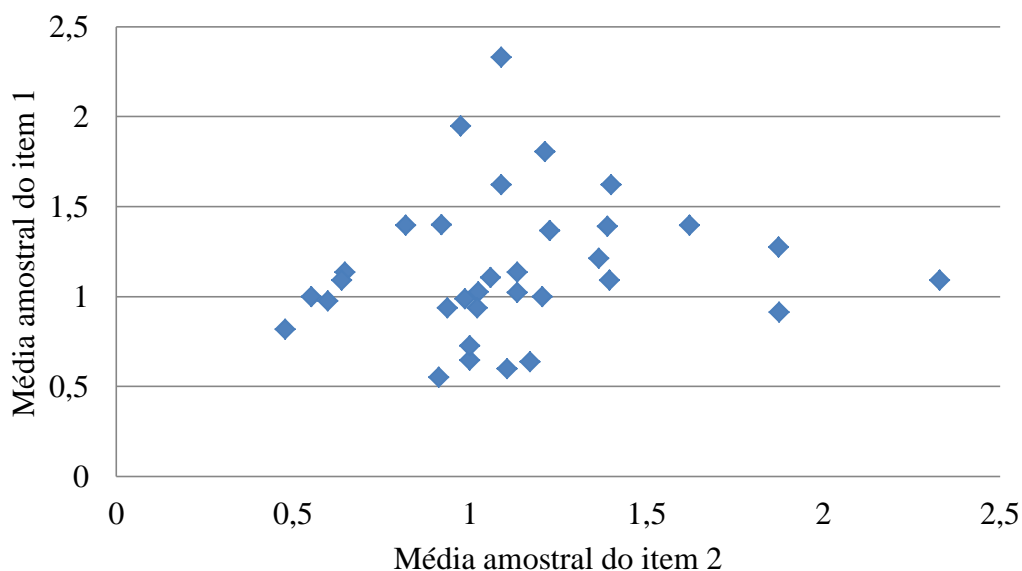


Figura 1. Distribuição das médias amostrais dos itens

Foi desenvolvido, também, um questionário (Anexo 4), no *Google Forms*, onde eram apresentadas seis perguntas de probabilidade e seis de atraso. Nas perguntas de probabilidade o participante deveria responder qual o menor valor que ele aceitaria receber agora para não ter que arriscar receber a quantia total; e nas perguntas de atraso, ele deveria responder o menor valor que ele aceitaria receber agora para não ter que esperar o tempo estipulado para receber o valor total. Na ordem Probabilidade-Atraso (GPA) era perguntado primeiro sobre probabilidade e depois sobre atraso e na ordem Atraso-Probabilidade (GAP), primeiro sobre atraso e depois sobre probabilidade.

Procedimento

Na sala de aula de turmas iniciantes de psicologia, a pesquisadora convidou os alunos a participarem da pesquisa. No primeiro momento, foi lido, esclarecido e assinado o TCLE. Em seguida, os participantes foram subdivididos em três grupos que diferiram na ordem de exposição a cada um dos instrumentos. No grupo 1, 18 participantes responderam inicialmente ao IHS, depois ao HS-Escolha e por fim, oito responderam ao GAP e dez ao GPA. No grupo 2, 22 participantes responderam ao HS-Escolha, em seguida, 11 responderam ao GAP e 11 ao GPA e por fim, 22 responderam ao IHS. No grupo 3, sete dos participantes responderam ao GAP e oito ao GPA, posteriormente todos os 15 responderam ao IHS e depois ao HS-Escolha. A Tabela 3 descreve a divisão dos grupos.

Tabela 3. Descrição da ordem de aplicação dos instrumentos e número de participantes em cada grupo no experimento 1.

	Ordem de aplicação		
	1°	2°	3°
Grupo 1	IHS (18)	HS-ESC (18)	GAP(8) /GPA (10)

Grupo 2	HS-ESC (22)	GAP (11) /GPA (11)	IHS (22)
Grupo 3	GAP (7) /GPA (8)	IHS (15)	HS-ESC (15)

O IHS foi respondido em salas de aula da instituição e o GPA, GAP e Escolha foram respondidos nos cubículos do LAEC.

A aplicação e instruções dadas para o IHS foram as padronizadas descritas por Del Prette e Del Prette (2001b). Os participantes receberam o caderno de aplicação e a folha de resposta, leram as instruções no caderno de aplicação e responderam na folha de resposta.

Na aplicação do HS-Escolha, a pesquisadora instruiu os participantes a lerem a instrução da tela do computador que era a seguinte:

“Leia atentamente os pares de itens apresentados em cada tela a seguir. Cada um deles apresenta uma ação ou sentimento diante de uma situação dada. Avalie qual item, dentre os dois apresentados em cada tela, você mais gosta dentre as situações imaginadas.

RESPONDA A TODAS AS QUESTÕES.

Se uma dessas situações nunca lhe ocorreu, responda como se tivesse ocorrido, considerando seu possível comportamento.

EM CADA TELA, clique com o ponteiro do mouse sobre o círculo antes do item que apresenta a situação escolhida. Ao final você será avisado.

Para continuar, clique em **PRÓXIMA**”

Quando o participante tocava no botão “**PRÓXIMA**”, na segunda tela era apresentada uma situação como exemplo para avaliar se o participante compreendeu as instruções. Então, no topo da tela era apresentada a pergunta: “Entre essas duas situações, qual você mais gosta de fazer?” E abaixo eram apresentadas duas situações para o participante escolher: “Durante um feriado, viajar para uma cidade do interior”

ou “Em um dia frio ficar embaixo do cobertor”. Após selecionar uma das duas situações, ele poderia clicar no botão “PRÓXIMA” para ir para a tela seguinte.

Na terceira tela, era perguntado se o participante compreendeu as instruções e eram dadas as opções de “Sim – clique no botão “PRÓXIMA” para avançar para a tela seguinte” e “Não – Reapresentar as instruções. Se após ler ainda estiver com dúvida, pergunte ao pesquisador.”

Se o participante selecionasse a opção “Sim”, eram apresentadas as telas com os itens do IHS em pares para ele selecionar aquele que ele prefere fazer, no total de 40 escolhas. Caso ele selecionasse a opção “não”, era reapresentada a tela com as instruções. Ao final, era apresentada a tela agradecendo a participação e pedindo para que chamasse o pesquisador.

Para a aplicação do GPA e GAP, a pesquisadora instruiu os participantes a lerem a instrução que estava na tela do computador e saía do cubículo para que o participante respondesse ao instrumento. A instrução para escolhas em situação de probabilidade era:

“Caro Participante,

Essa é uma pesquisa sobre preferências hipotéticas entre quantias de dinheiro. Em diversas situações, suponha que você tem R\$ 2000,00 que você receberá agora, mas de acordo com chances de ganho especificadas. Abaixo são apresentadas algumas situações e possíveis chances com as quais você poderia receber essa quantia. Em cada uma delas, indique o menor valor garantido que você aceitaria receber agora para não ter que arriscar receber a quantia total. Imagine que cada situação seria totalmente independente das demais situações.”

Em seguida, eram apresentadas situações em que o participante deveria digitar qual o menor valor que ele aceitaria para não arriscar supondo que ele tinha uma porcentagem de chance de receber 2000 reais. As porcentagens perguntadas foram 80%, 20%, 60%, 5%, 40% e 95%, apresentadas nessa ordem para evitar ancoragem¹ em virtude de uma ordem ascendente ou descendente de probabilidades.

Já a instrução para atraso foi:

“Essa é uma pesquisa sobre preferências hipotéticas entre quantias de dinheiro. Em diversas situações, suponha que você tem R\$ 2000,00 a ser ganho daqui algum tempo. Abaixo são apresentadas algumas situações e possíveis tempos nos quais você teria para receber essa quantia. Imagine que seriam situações diferentes e totalmente independentes entre si. Em cada uma delas, indique o menor valor que você aceitaria receber agora para não ter que esperar o tempo estipulado para receber o valor total.”

Após ler a instrução, o participante deveria digitar qual era o menor valor que ele aceitaria agora para não ter que esperar determinado tempo supondo que ele tenha uma quantia de 2000 reais para ganhar com certeza. Os tempos perguntados foram: 1, 9, 60, 12, 6 e 24 meses, nessa ordem para evitar ancoragem em virtude de uma ordem ascendente ou descendente de atrasos.

Em ambos os instrumentos, ao final era sinalizado que tinha acabado, agradecia a participação e era pedido para que chamasse a pesquisadora.

Resultados

¹ ancoragem é a assimilação de um valor irrelevante presente no ambiente (a âncora) aos julgamentos ou estimativas sobre determinado alvo, que resulta num enviesamento de respostas, ao serem feitas estimativas ou julgamentos demasiado próximos desse valor âncora irrelevante.

São apresentados os dados que foram coletados com os 56 estudantes de psicologia. Foram comparados os resultados obtidos com a aplicação do IHS e as escolhas entre quantias certas/imediatas e quantias atrasadas ou prováveis com probabilidade e atraso; posteriormente foram comparados os dados obtidos com aplicação do IHS com a preferência entre situações do IHS na aplicação do HS-Escolha.

Comparação dos dados obtidos com o IHS e GPA/GAP

Os dados obtidos com IHS foram apurados de acordo com a descrição no manual de apuração (Del Prette & Del Prette, 2001b). Para os dados obtidos nas escolhas com atraso ou probabilidade foram utilizados os valores (de zero a 2000 reais) que os participantes relataram que aceitariam receber agora para não ter que arriscar receber a quantia total e os valores relatados que aceitariam receber agora para não ter que esperar o tempo estipulado para receber o valor total, separadamente para cada probabilidade e para cada atraso.

Foi feita a análise de *Mann Witney U* para comparação da inclinação da função potência para verificar se houve diferença na ordem de aplicação (GPA e GAP). Contudo, o resultado não foi significativo nem para probabilidade ($w = 776,5$ e $p = 0,072$), nem para atraso ($w = 670$ e $p = 0,423$). Com isso, os dados serão apresentados sem separação entre GPA e GAP.

A Tabela 4 apresenta a quantia de dinheiro hipotético que cada participante relatou que aceitaria receber agora com certeza, para cada uma das probabilidades.

Tabela 4. Quantia relatada, por cada participante, em cada probabilidade.

Participantes	Probabilidades					
	5%	20%	40%	60%	80%	95%
P1	1500	1500	1500	1500	1500	1500
P2	700	1000	1200	1500	1800	2000
P3	350	500	600	1000	1500	1700

Participantes	Probabilidades					
	5%	20%	40%	60%	80%	95%
P4	150	400	600	800	1500	1800
P5	300	700	900	1000	1800	1900
P6	500	500	500	1000	1500	1800
P7	100	350	700	1000	1500	1800
P8	500	500	1000	1100	1500	1900
P9	80	150	600	1000	1000	1800
P10	100	100	200	400	500	1000
P11	50	300	500	700	1000	1500
P12	1900	1600	1200	800	400	1900
P13	200	500	1000	1200	1500	1900
P14	1900	1900	1900	1900	1900	1995
P15	250	600	800	1100	1500	1800
P16	100	400	800	1200	1600	1900
P17	10	200	50	400	700	1000
P18	1999	1999	1999	1999	1999	1999
P19	0	10	1800	1400	1500	2000
P20	1000	1000	1000	1000	1500	1800
P21	1800	1500	1500	1500	1500	1500
P22	200	500	400	700	1000	2000
P23	1500	500	300	900	900	800
P24	400	800	800	1200	1400	1800
P25	1900	1700	1000	900	700	500
P26	500	800	700	1000	2000	2000
P27	1500	1500	1500	1500	1500	1500
P28	200	1000	500	1200	2000	2000
P29	1200	1200	1300	1400	1500	1600
P30	800	1000	1200	1500	1800	1900
P31	800	1000	999	1200	1500	1800
P32	1500	1000	1500	1200	1100	1300
P33	1905	1920	1940	1960	1980	1995
P34	1800	1300	1400	1200	1100	1000
P35	100	500	1200	1500	1800	2000
P36	500	1000	800	1200	1500	1700
P37	200	400	600	740	820	1000
P38	500	800	1000	1500	1800	1990
P39	1000	1000	1200	1400	1500	1800
P40	1125	800	400	600	300	200
P41	1800	1500	1500	1200	1000	1500
P42	800	1200	1450	1300	1700	1950
P43	100	400	800	1200	1600	1900
P44	1500	1000	1000	1100	800	200
P45	1200	1200	1300	1300	1500	1900

Participantes	Probabilidades					
	5%	20%	40%	60%	80%	95%
P46	500	1000	800	1600	1800	1800
P47	1999	1900	1500	1600	1500	1500
P48	500	500	600	800	1500	1999
P49	1600	1500	1000	1000	1000	500
P50	100	200	400	300	800	1500
P51	1000	1200	1400	1500	1700	1800
P52	500	600	800	1000	1700	1950
P53	1000	1600	1500	1700	1900	1950
P54	500	800	800	1000	1800	1900
P55	100	300	700	1200	1500	1800
P56	100	500	900	1000	1500	1900
Mediana	500	800	999,5	1200	1500	1800
Média	793,18	889,80	991,75	1162,48	1405,34	1632,64

Os dados da Tabela 4 mostram que os valores médios para quando os participantes foram questionados com a probabilidade variou de forma crescente com o aumento da probabilidade, de 793,18 com 5% a 1632,64 com 95%. Para mediana, também variou de forma crescente com o aumento da probabilidade, de 500 a 1800. Os valores descritos pelos participantes variaram de zero a 2000 reais. Dos 56 participantes, para 34 os valores relatados que eles aceitariam receber agora para não ter que arriscar receber a quantia total aumentaram com o aumento da probabilidade (P2, P3, P4, P5, P6, P7, P8, P9, P10, P11, P13, P14, P15, P16, P20, P24, P26, P29, P30, P31, P33, P35, P36, P37, P38, P39, P43, P45, P48, P50, P51, P52, P54, P55 e P56). Dentre os demais participantes, P1, P18 e P27 relataram os mesmos valores para todas as probabilidades (1500, 1999 e 1500, respectivamente), P21, P25, P34, P44 e P49 relataram valores menores com o aumento da probabilidade e 14 participantes não apresentaram uma sistematização na variação (P12, P17, P19, P22, P23, P28, P32, P36, P40, P41, P42, P46, P47 e P53).

A Tabela 5 apresenta a quantia de dinheiro hipotético que cada participante relatou que aceitaria receber agora com certeza, para cada um dos atrasos.

Tabela 5. Quantia relatada, por cada participante, em cada atraso.

Participantes	Atraso (meses)					
	1	6	9	12	24	60
P1	1800	1500	1600	1500	1500	1500
P2	1999	1900	1800	1700	1700	1500
P3	1000	400	400	300	800	700
P4	1990	1960	1910	1880	1840	600
P5	900	1000	1300	1500	1600	1800
P6	2000	2000	2000	2000	2000	1800
P7	2000	1600	1800	1500	1200	1000
P8	500	650	800	1000	1400	1800
P9	1999	1800	1700	1500	1250	1000
P10	2000	1500	1600	1500	1600	1000
P11	200	350	500	600	800	1000
P12	1900	1500	1500	1500	2000	2000
P13	400	900	700	1300	1500	1800
P14	1500	400	200	200	150	100
P15	100	500	500	300	900	1000
P16	1800	1800	1800	1600	1700	1500
P17	1800	1000	1500	1200	900	800
P18	500	1000	1000	1000	1500	1500
P19	200	350	500	500	700	1000
P20	500	1000	1000	1000	1000	1000
P21	0	400	500	700	1500	1000
P22	1800	1600	1500	1000	900	800
P23	1900	1300	1900	1000	900	500
P24	0	1550	1600	1500	1400	1800
P25	1950	1800	1700	1200	1000	1000
P26	1500	1200	1000	800	650	500
P27	600	500	200	300	300	200
P28	1900	1500	1500	1000	1500	1000
P29	2000	1600	1500	1000	1300	500
P30	1600	1200	1100	950	850	600
P31	1900	1400	1200	500	300	200
P32	1000	850	800	250	300	450
P33	1800	1800	1800	1800	1800	1800
P34	1900	1500	1500	1500	1200	1200
P35	1900	1500	1500	1000	1000	1000
P36	1960	1950	1900	1900	1600	600
P37	1500	1200	1000	1000	1000	1000
P38	1900	1900	1850	1800	1700	1000
P39	1000	1500	1500	1800	1900	2000

Participantes	Atraso (meses)					
	1	6	9	12	24	60
P40	200	500	500	500	1000	1000
P41	1000	1000	1000	1000	1000	1900
P42	1500	700	900	1000	700	500
P43	1500	1000	1000	1900	1900	1900
P44	100	500	1000	1500	1700	1900
P45	1999	1999	1999	1999	1999	1999
P46	2000	2000	2000	1000	2000	1000
P47	1500	1500	1800	1900	1500	1900
P48	1000	0	0	0	0	0
P49	0	1000	800	1200	800	500
P50	1000	600	1600	1450	1900	1800
P51	1700	1200	1000	900	1000	400
P52	1950	1850	1800	1500	1700	1000
P53	2000	1500	800	1000	600	500
P54	2000	2000	2000	2000	2000	2000
P55	2000	1900	1300	1800	1600	1000
P56	500	1200	1000	1200	1200	500
Mediana	1650	1350	1400	1200	1275	1000
Média	1341,91	1246,59	1252,84	1186,23	1245,34	1095,52

Em relação aos dados sobre atraso, observa-se variabilidade entre participantes. Os valores descritos pelos participantes variaram de zero a 2000 reais. Dos 56 participantes, 11 participantes relataram valores maiores quanto maiores os atrasos (P5, P8, P11, P13, P15, P18, P19, P20, P39, P40 e P44) e 22 participantes (P1, P2, P4, P7, P9, P10, P17, P22, P23, P25, P26, P29, P30, P31, P34, P35, P36, P37, P38, P42, P51 e P53) relataram valores menores quanto maiores os atrasos. Os participantes P21, P33, P45, P48 e P54, relataram valores semelhantes independente do atraso e, para 18 participantes (P3, P6, P12, P14, P16, P24, P27, P28, P32, P41, P43, P46, P47, P49, P50, P52, P55 e P56), não foi possível observar uma tendência sistemática.

Apesar da variabilidade observada sobre os valores médios, verifica-se que os dados médios variaram de forma decrescente à medida que aumentou o atraso, de 1341,91 com um mês de atraso a 1095,52 com 60 meses. Contudo, houve um aumento

entre 6 e 9 meses e entre 12 e 24 meses. Para mediana, também foi observada a variação de forma decrescente, de 1650 a 1000 e um aumento entre 6 e 9 meses e entre 12 e 24 meses.

Para a descrição dos dados, foram testadas uma função potência e uma função hipérbole de desconto. A Tabela 6 apresenta os valores individuais para atraso da função hipérbole (Eq. 2) e da função potência (Eq. 4b) para atraso.

Tabela 6. Valores da função potência e os valores da hipérbole para os valores de atraso de cada um dos participantes. Células sinalizadas com (-) indicam valores não passíveis de cálculo a partir da função utilizada.

Participante	Atraso				
	R ²	Potência		Hipérbole	
		a'	b'	VAC	K
P1	0,69	2010,40	-0,04	-1,05	0,0008
P2	0,89	2600,10	-0,07	0,82	0,0003
P3	0,03	750,29	-0,06	-0,39	0,0208
P4	0,46	5939,80	-0,23	0,99	0,0001
P5	0,88	457,21	0,18	-2,90	0,0001
P6	0,41	2200,00	-0,02	1,00	0,0000
P7	0,84	5905,70	-0,17	0,89	0,0009
P8	0,92	140,75	0,33	-2,64	0,0056
P9	0,87	4010,10	-0,17	0,98	0,0008
P10	0,73	3329,20	-0,14	0,25	0,0007
P11	0,97	47,60	0,42	-3,19	0,1090
P12	0,05	1495,90	0,02	-0,69	0,0004
P13	0,90	111,70	0,38	-2,19	0,0003
P14	0,95	12428,00	-0,68	0,95	0,0176
P15	0,84	18,02	0,56	-1,81	0,1554
P16	0,58	2153,70	-0,04	-0,91	0,0004
P17	0,73	3445,90	-0,19	0,56	0,0021
P18	0,93	207,72	0,28	-3,33	0,0030
P19	0,99	49,48	0,40	-3,48	0,1166
P20	0,66	346,88	0,17	-8,56	0,0042
P21	-	-	-	-1,27	0,1885
P22	0,81	4244,00	-0,22	0,88	0,0018
P23	0,73	6750,30	-0,31	0,67	0,0016
P24	-	-	-	-1,00	0,0010
P25	0,77	4136,30	-0,19	0,87	0,0012
P26	0,93	4368,40	-0,28	0,81	0,0039
P27	0,64	144,80	-0,27	-1,00	0,0504

Atraso					
Participante	R ²	Potência		Hipérbole	
		a'	b'	VAC	K
P28	0,58	3041,60	-0,14	0,16	0,0012
P29	0,72	6679,90	-0,30	0,71	0,0013
P30	0,96	3824,80	-0,24	0,73	0,0030
P31	0,83	20707,00	-0,60	0,87	0,0039
P32	0,44	2610,50	-0,28	0,19	0,0117
P33	0,00	1800,00	0,00	-	0,0002
P34	0,92	2854,10	-0,12	0,85	0,0011
P35	0,79	3519,90	-0,18	0,87	0,0017
P36	0,51	6085,00	-0,24	0,96	0,0003
P37	0,78	2021,40	-0,11	-0,36	0,0029
P38	0,53	3503,40	-0,13	0,94	0,0003
P39	0,93	577,00	0,18	-1,29	0,0004
P40	0,93	51,34	0,41	-2,70	0,0951
P41	0,41	559,60	0,12	-9,15	0,0036
P42	0,79	3274,20	-0,24	0,31	0,0049
P43	0,18	852,74	0,10	-0,90	0,0007
P44	0,89	10,16	0,76	-1,40	0,0026
P45	-	1999,00	0,00	-	0,0000
P46	0,31	3612,30	-0,14	0,01	0,0003
P47	0,29	1276,80	0,05	-1,57	0,0005
P48	-	-	-	0,87	0,0459
P49	-	-	-	-3,16	0,0584
P50	0,39	416,54	0,20	-1,24	0,0009
P51	0,81	5575,10	-0,31	0,65	0,0029
P52	0,62	3545,10	-0,14	0,57	0,0004
P53	0,89	7447,70	-0,36	0,89	0,0031
P54	0,00	2000,00	-	-	0,0000
P55	0,58	3580,30	-0,15	0,37	0,0005
P56	0,02	667,85	0,05	-4,95	0,0027

Para os dados que possibilitaram cálculo das funções, obteve-se valores de R² significativos ($R^2 \geq 0,667$) para a função potência em 30 ocasiões e para a função hipérbole em 16. Para os demais dados, números negativos ou ausência de cálculo indicam que nenhuma das funções descreveu a variação dos valores subjetivos dos participantes. Considerando apenas os dados em que pelo menos uma das funções descreveu satisfatoriamente as reduções nos valores subjetivos, foi aplicado o teste *Wilcoxon Signed Rank Test* para se avaliar se uma função foi superior à outra. Para essa

análise, quando o R^2 de uma das funções não foi calculado, tomou-se o valor zero (0), considerando a inadequação da função para descrever os dados; quando o R^2 de uma das funções foi calculado, mas não significativo, tomou-se o valor calculado. A análise mostrou que a função potência se ajustou mais que a hipérbole ao conjunto de dados ($p = 0,0017$). Ao serem tomados apenas as medidas obtidas para os dados que apresentaram diminuição no valor subjetivo (a' negativo), a função potência também apresentou ajustes medianos maiores que os da hipérbole ($p = 0,015$).

A função hipérbole tem uma única medida associada à perda do valor da quantia (k) e a função potência tem duas medidas: a' e b' , interpretadas como viés e como desconto, respectivamente. Quando o dado foi melhor descrito pela função potência, a inclinação foi positiva para 11 dos participantes (P5, P8, P11, P13, P15, P18, P19, P20, P39, P40 e P44), correspondendo à tendência de aumento do valor com o aumento do atraso, e inclinação negativa para 13 dos participantes (P1, P2, P10, P17, P23, P26, P29, P30, P34, P37, P42, P51, P53), correspondendo a diminuição do valor com o aumento do atraso.

Também foram testadas uma função potência e uma função hipérbole de desconto para probabilidade. A Tabela 7 apresenta os valores individuais para probabilidade da função hipérbole (Eq. 3) e da função potência (Eq. 4a) para essa variável.

Tabela 7. Valores da função potência e os valores da hipérbole para os valores de probabilidade de cada um dos participantes. Células sinalizadas com (-) indicam valores não passíveis de cálculo a partir da função utilizada.

Participantes	Probabilidade				
	R^2	Potência		Hipérbole	
		A	b	VAC	K
P1	0,95	1304,40	-0,16	0,92	0,3308
P2	0,96	1171,80	-0,14	0,46	0,6145
P3	0,05	1252,50	0,02	-7,84	0,4479
P4	0,98	1949,70	-0,01	0,67	0,0124
P5	0,90	1276,40	0,09	-10,74	0,3566

Probabilidade					
Participantes	R ²	Potência		Hipérbole	
		A	b	VAC	K
P6	0,81	828,75	-0,50	0,98	0,5305
P7	0,87	1034,30	-0,20	0,43	0,7612
P8	0,91	554,69	-0,27	-1,25	5,4540
P9	0,94	1136,00	-0,25	0,97	0,5036
P10	0,94	1286,60	-0,11	0,51	0,4285
P11	0,89	484,66	0,29	-2,28	86,5655
P12	0,31	1392,50	0,06	-4,83	0,2239
P13	0,90	1348,00	-0,14	0,52	0,2656
P14	0,88	699,09	-0,50	1,00	1,0000
P15	0,71	800,94	0,29	-471001,00	32,2223
P16	0,83	1381,00	-0,08	-0,05	0,3320
P17	0,81	1129,20	-0,23	0,76	0,4870
P18	0,72	1654,50	0,05	-3,30	0,0611
P19	0,87	843,36	-0,27	0,94	1,5377
P20	0,86	1030,90	0,19	-4,63	0,8702
P21	0,95	377,19	-0,46	0,95	5,9270
P22	0,96	1405,60	-0,10	0,51	0,2495
P23	0,95	962,61	-0,26	0,94	0,9926
P24	0,80	1572,40	-0,11	0,49	0,1037
P25	0,92	1015,10	-0,24	0,84	0,8543
P26	0,90	638,94	-0,51	0,99	1,1968
P27	0,86	710,14	-0,48	0,96	1,0820
P28	0,00	1500,00	0,00	-	0,1570
P29	0,96	1286,60	-0,19	0,93	0,3578
P30	0,95	802,83	-0,30	0,95	1,4000
P31	0,96	653,32	-0,43	0,97	1,6650
P32	0,93	929,85	-0,32	0,89	0,8347
P33	0,82	834,41	-0,26	0,96	1,4679
P34	0,91	635,95	-0,50	0,99	1,3620
P35	0,91	960,20	-0,26	0,93	1,0000
P36	0,90	484,66	-0,56	0,92	2,2081
P37	0,93	271,44	-0,43	844247,00	14,2970
P38	0,89	446,04	-0,55	0,90	3,3004
P39	0,11	1142,00	0,10	-0,99	1,0000
P40	0,90	836,25	-0,38	0,97	0,8559
P41	0,48	1915,50	-0,01	-1,37	0,0187
P42	0,94	842,02	-0,34	0,94	1,0434
P43	0,88	699,09	-0,50	1,00	1,0000
P44	0,79	174,26	-0,75	0,77	11,8605
P45	-	1999,00	0,00	-	0,0000
P46	-	-	-	0,71	0,5440
P47	0,71	1180,00	-0,11	0,29	0,7334
P48	0,48	1546,30	0,03	-58,83	0,1570

Participantes	Probabilidade				
	R ²	Potência		Hipérbole	
		A	b	VAC	K
P49	0,94	618,54	-0,37	0,89	2,6693
P50	0,01	725,48	-0,03	-2,08	6,1234
P51	0,94	958,23	-0,25	0,77	0,9056
P52	0,96	1002,90	0,24	-2,92	2,3579
P53	0,87	1019,10	-0,26	0,81	0,8322
P54	0,00	1500,00	0,00	-	0,1570
P55	0,77	884,86	-0,38	0,71	0,7525
P56	0,93	1358,60	-0,06	-2,62	0,3167

A função potência se ajustou para 46 dos participantes para probabilidade. Para os dados que possibilitaram cálculo das funções, obteve-se valores de R² significativos ($R^2 \geq 0,667$) para a função potência para 46 participantes e para a função hipérbole em 30. Para os demais dados, números negativos do R² ou ausência de cálculo indicam que nenhuma das funções descreveu a variação dos valores subjetivos dos participantes. Considerando apenas os dados em que pelo menos uma das funções descreveu satisfatoriamente as reduções nos valores subjetivos, foi aplicado o teste *Wilcoxon Signed Rank Test* para se avaliar se uma função foi superior à outra. Para essa análise, da mesma forma que foi feito com atraso, quando o R² de uma das funções não foi calculado, tomou-se o valor zero (0), considerando a inadequação da função para descrever os dados; quando o R² de uma das funções foi calculado, mas não significativo, tomou-se o valor calculado. A análise mostrou que a função potência se ajustou mais que a hipérbole ao conjunto de dados ($p = 0,0012$). Ao serem tomados apenas as medidas obtidas para os dados que apresentaram diminuição no valor subjetivo (a negativo), a função potência também apresentou ajustes medianos maiores que os da hipérbole ($p = 0,015$).

Dados do IHS

Os dados obtidos com o IHS foram apurados de acordo com a descrição do manual (Del Prette & Del Prette, 2001b). Foram calculados os escores para cada um dos fatores e encontrado o valor total como apresentado na Tabela 8.

Tabela 8. Valores dos escores dos fatores e do total do IHS para cada participante.

Participantes	F1	F2	F3	F4	F5	Total IHS
P1	3,17	8,72	2,10	2,13	1,83	17,24
P2	12,56	9,78	8,28	4,05	0,83	34,09
P3	6,25	5,45	7,68	3,58	1,18	23,43
P4	12,17	9,12	9,27	4,48	1,15	34,79
P5	5,52	9,12	7,25	4,79	1,16	26,78
P6	11,11	11,05	8,18	5,14	0,50	34,57
P7	11,85	8,69	9,90	4,77	0,36	34,15
P8	11,10	10,23	7,77	3,99	1,48	33,51
P9	9,60	9,00	7,60	2,40	0,42	28,31
P10	6,84	10,99	8,53	3,09	0,82	29,92
P11	7,73	7,65	3,72	1,46	1,18	21,38
P12	8,77	10,99	7,55	3,26	1,22	31,09
P13	7,99	7,73	7,88	3,22	1,16	27,63
P14	8,12	10,59	5,37	0,00	2,86	26,94
P15	6,77	8,33	8,13	3,45	0,58	26,55
P16	10,12	8,47	6,67	5,07	1,86	30,78
P17	10,62	10,23	7,01	3,15	1,87	32,17
P18	11,09	7,62	5,91	3,75	0,03	26,98
P19	4,62	5,37	2,67	1,41	1,82	14,48
P20	5,85	9,72	8,46	3,73	0,10	27,51
P21	8,49	10,59	5,83	3,64	1,82	29,31
P22	9,09	10,99	8,79	3,50	1,22	32,53
P23	8,84	10,29	8,89	3,21	1,82	32,34
P24	16,19	10,60	6,95	5,51	0,10	37,94
P25	5,38	9,43	7,86	5,03	0,84	27,48
P26	6,62	10,67	5,88	4,42	1,47	27,65
P27	15,35	10,90	7,79	2,89	1,53	37,05
P28	9,846	9,497	6,908	3,993	0,76	30,294
P29	8,97	9,31	11,02	4,07	0,58	32,89
P30	11,54	9,69	8,45	4,81	-0,33	33,45
P31	11,76	9,84	9,05	3,27	1,16	34,02
P32	11,19	10,17	7,79	4,36	1,22	33,67
P33	5,84	8,72	9,08	4,02	0,57	26,82
P34	7,44	8,42	7,50	1,38	1,23	25,62
P35	13,71	9,09	10,21	3,48	2,07	37,50

Participantes	F1	F2	F3	F4	F5	Total IHS
P36	11,20	8,78	9,42	5,07	0,82	33,88
P37	12,36	10,23	8,41	4,01	1,80	35,75
P38	7,53	9,51	8,41	3,46	1,19	29,75
P39	9,65	10,88	9,69	4,48	0,57	33,86
P40	9,35	9,38	8,47	5,16	1,80	33,10
P41	8,95	10,49	8,43	4,05	1,54	32,05
P42	9,87	10,17	7,35	3,99	0,82	31,14
P43	6,15	8,51	0,39	2,27	1,28	17,19
P44	7,51	8,74	7,69	1,61	0,63	26,17
P45	10,83	7,57	4,32	1,36	1,40	24,41
P46	9,21	7,62	8,08	5,51	0,82	29,83
P47	9,13	11,40	8,05	3,21	1,54	32,62
P48	6,06	6,51	5,15	3,40	1,54	21,96
P49	11,43	10,63	7,26	4,95	1,14	34,00
P50	9,65	7,99	3,32	1,24	-0,93	20,92
P51	7,76	7,92	6,52	3,40	1,87	26,41
P52	6,63	8,21	9,52	2,87	1,90	29,13
P53	11,80	9,04	6,76	4,65	1,21	32,05
P54	10,01	6,90	6,43	3,56	1,48	26,97
P55	8,26	9,51	6,95	3,15	-0,93	26,59
P56	4,18	6,25	3,93	0,35	-0,21	14,15
Mediana	9,09	9,31	7,77	3,56	1,18	29,83
Média	9,09	9,16	7,26	3,50	1,07	29,14

Os valores do F1 variaram de 3,17 (P1) a 16,19 (P24) com valor da mediana e média de 9,09. Os valores do F2 variaram de 5,37 (P14) a 11,4 (P47) com mediana de 9,31 e média de 9,16. Em relação aos dados do F3, os valores variaram de 0,39 (P43) a 11,02 (P29) com mediana de 7,77 e média de 7,26. No F4, o menor valor foi de 0 (P14) e o maior de 5,51 (P24) e mediana de 3,56 e média de 3,50. Os valores do F5 variaram de -0,93 (P55) e 2,86 (P14) com mediana de 1,18 e média de 1,07. Os escores do total variaram de 14,15 (P56) e 37,94 (P24) com mediana de 29,83 e média de 29,14.

Correlação Desconto - IHS

Os dados obtidos nas escolhas com quantias atrasadas ou prováveis geraram medidas relacionadas à perda do valor da quantia de R\$2.000,00 conforme seu atraso

amentava ou a probabilidade diminuía. Paralelamente foram obtidas medidas de cada um dos fatores de habilidade social, conforme o IHS. Essas medidas foram então correlacionadas, buscando identificar possíveis relações entre medida de autocontrole (desconto) e de habilidade social. Visto que nas escolhas com quantia de dinheiro a função potência apresentou mais ajustes significativos e descreveu melhor dados de mais participantes do que a hipérbole, essa função foi utilizada para fazer essas correlações. Para o cálculo da correlação, foram utilizados apenas os dados dos participantes que os ajustes foram significativos ($R^2 > 0,667$; $p < 0,05$). Para as correlações, foram consideradas as análises significativas a um nível de $p < 0,05$. Sendo assim, foram analisados 28 para atraso e 46 para probabilidade.

Foi calculado a relação entre o viés (a) e o desconto (b) da função potência em relação ao atraso com os fatores e total do IHS. Esses dados estão apresentados na Tabela 9.

Em relação à correlação entre os fatores do IHS com o viés e com o desconto, pode-se observar que as pontuações do IHS nos fatores F2 (auto-afirmação na expressão de sentimento positivo) se correlacionaram positivamente de forma moderada com o viés e negativamente com a taxa de desconto para atraso. Já o fator F5 (autocontrole da agressividade) se correlacionou moderada e positivamente apenas com o viés e fraca e negativamente com desconto. Por outro lado, o F1, F3, F4 e o Total, apresentaram uma correlação fraca e positiva com viés e fraca e negativa com desconto (Dancey & Reidy, 2005), todas não significativas.

Tabela 9. Correlação: viés e desconto da função potência em relação ao atraso com os fatores (F1, F2, F3, F4 e F5) e Total do IHS

Correlações	a	b
F1	0,05 (0,79)	-0,26 (0,18)
F2	0,45 (0,01)	-0,49 (0,0)

F3	0,08 (0,69)	-0,18 (0,36)
F4	-0,26 (0,18)	-0,05 (0,79)
F5	0,37 (0,05)	-0,22 (0,25)
Total IHS	0,17 (0,38)	-0,35 (0,07)

Também foi calculada a correlação entre o viés e o desconto da função potência em relação à probabilidade com os fatores e o total do IHS. Dados esses apresentados na Tabela 10.

Tabela 10. Correlação: viés e desconto da função potência em relação à probabilidade com os fatores (F1, F2, F3, F4 e F5) e Total do IHS.

Correlações	a	b
F1	-0,15 (0,36)	-0,20 (0,21)
F2	-0,11 (0,50)	-0,3 (0,10)
F3	0,01 (0,96)	-0,01 (0,97)
F4	0,04 (0,80)	-0,02 (0,92)
F5	-0,17 (0,30)	-0,09 (0,60)
Total IHS	-0,11 (0,50)	-0,16 (0,30)

Com probabilidade, as correlações de todos os fatores e do Total foram fracas (Dancey & Reidy, 2005). Foram correlações negativas F1, F2, F4 e Total com viés e todos os fatores e o total com desconto. E correlações positivas o F3 e F4 com viés.

Comparação entre IHS e IHS-Escolha

Para as análises referentes ao IHS e IHS-Escolha foram computados os respectivos valores T a partir das respectivas frequências de cada interação relatada pelos participantes no IHS e as escolhas realizadas no IHS-Escolha. Para tanto, foram verificadas para cada par a frequência de ação ou reação obtida no IHS e tabulados os respectivos valores T. Posteriormente, considerou-se que maiores valores T preveriam que essa alternativa seria a escolhida. Em conjunto, a frequência de ações ou reações indicadas no IHS serviu como preditor da escolha realizada com os respectivos itens.

Desta forma, a Figura 2 apresenta a porcentagem de itens em que a frequência foi preditora da escolha.

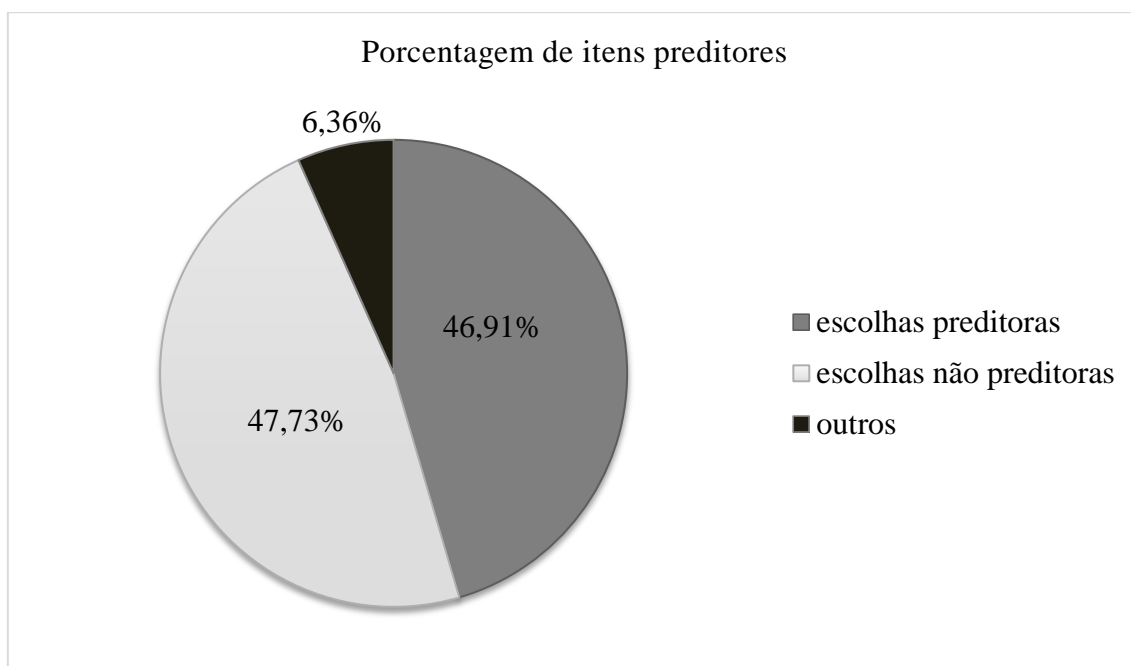


Figura 2. Porcentagem dos itens do IHS em que a frequência de ações ou reações indicadas no IHS foi ou não preditora da escolha realizada com os respectivos itens no IHS-escolha.

A Figura 2 aponta que em 46,91% dos itens a frequência de ações ou reações indicadas no IHS foi preditora da escolha realizada com os respectivos itens e que 47,73% dos itens não foi preditora. A porcentagem de 6,36% indicam itens em que uma análise não foi possível seja pelo participante não ter respondido ao item ou referente aos itens do IHS que não apresentam o valor de T.

Foi calculada a média dos valores brutos dos itens das escolhas que indicaram predição, não predição e dos itens em que não foi possível a análise de predição. Sobre os itens que indicaram predição a média foi de 3,70 e 3,54. Para os itens que não indicaram predição as médias foram de 3,56 e 3,51 e os itens que não foi possível de analisar predição, a média dos valores brutos foi de 2,90 e 2,99 para cada uma das escolhas.

Discussão

A partir dos dados apresentados, é possível discutir os objetivos do experimento que foram o de comparar os escores obtidos com aplicação do IHS com a preferência de situações na aplicação de escolha com itens do IHS; e comparar os resultados com o IHS e as escolhas entre quantias certas/imediatas e quantias atrasadas ou prováveis com probabilidade e atraso.

Considerando a compreensão de que todo comportamento envolve escolha que podem ter consequências mais imediatas ou atrasadas, é possível relacionar diferentes classes operantes (Herrnstein, 1970; Rachlin & Green, 1972). Estudos vem sendo realizados em que relacionam o comportamento de escolha, mais especificamente, autocontrole e impulsividade, com obesidade, dependência de substância, dentre outros (Cherek, et. al. 1997; Epstein, et. al. 2010; Holt, Green & Myerson, 2003; Richards, Zang, Mitchell & de Witt, 1999). Outros estudos, por sua vez, relacionam classes operantes com habilidades sociais: Correia, Del Prette e Del Prette (2004), por exemplo, relacionam obesidade e habilidades sociais; Aliane, Lourenço e Ronzani (2006) estudam dependência de substâncias.

Além disso, estudos têm relacionado a noção de autocontrole e habilidades sociais (Cruz, 2006; Marchezini-Cunha & Tourinho, 2010), o que indica a possibilidade de poder complementar uma análise das relações sociais a partir das noções de escolha e autocontrole.

Os dados apontam que a quantia relatada pelos participantes aumenta com o aumento da probabilidade e que diminui com o aumento do atraso compatível com uma função potência. Charlton et al., 2013 também indicam um modelo de desconto hiperbólico, diferente do encontrado no presente trabalho. Essa diferença no modelo de

desconto com brasileiros tem sido obtida em outros estudos com quantias de dinheiro (e.g. Coelho, Hanna & Todorov, 2003) e precisa ser investigada em outros domínios.

Apesar de não ter na literatura estudos que relacionem desconto de quantias de dinheiro atrasadas ou prováveis e os níveis de habilidades sociais, há outros trabalhos que relacionam estilos parentais (Sousa & Coelho, 2019), interação social (Charlton et al., 2013), estímulo sexual (Lawyer, 2008), com desconto e apontam tais relações. Contudo, apesar de possível essa relação, vale questionar sobre a redução a um mesmo processo diferentes dimensões comportamentais. Como já relatada na literatura, um indivíduo pode ser mais autocontrolado em um contexto e mais impulsivo em outro. No experimento, são comparados dois contextos diferentes (quantia em dinheiro e habilidade social), sendo assim, pode ser que as diferenças encontradas entre autocontrole e impulsividade seja pela diferença de contexto. Essa possibilidade é corroborada por dados similares do trabalho de Aliane et al. (2006), ao estudarem dependência de substâncias em relação a habilidades sociais, também não encontraram tal relação, e pelo estudo de Tayler, Arantes e Grace (2009), que observaram que a taxa de desconto em escolhas intertemporais com quantias dinheiro e com relações próximas apresentam independência funcional.

Além disso, como descrito por Hanna e Todorov (2002), os modelos experimentais de autocontrole podem ser insuficientes para explicar a amplitude do conceito de autocontrole. Nessa direção, pode-se supor que os padrões de autocontrole descritos no IHS não tenham total correlação com o autocontrole em contexto de escolhas entre diferentes quantias de dinheiro.

Com isso, é observado a necessidade de se estabelecer condições de escolha entre diferentes contextos de interações sociais com comportamentos e reações que apresentem semelhanças na exposição, para além da frequência descrita pelo IHS.

Considerando que um indivíduo durante a vida pode ser mais exposto a determinadas situações, o que implica ancorar a frequência que relatam. Sugere-se, então, que estudos futuros meçam a frequência em que o indivíduo foi exposto a cada situação para que se avalie se há relação da frequência de exposição com ancoragem da frequência relatada.

Em relação aos dados do ESCOLHA, as porcentagens de itens preditivos e não preditivos foram semelhantes. Isso talvez indique que os dados obtidos no IHS e HS-Escolha não possuem um poder preditivo. Ou seja, por cada um dos itens terem uma disposição ao longo do tempo diferente, ele não consegue predizer qual seria escolhido. Além disso, no presente caso foram colocados em alternativas situações que envolvem diferentes fatores do IHS. Logo, com o intuito de avaliar experimentalmente, sugere-se que estudos futuros sejam avaliados escolhas somente entre situações comparáveis em termos de frequência de exposição e que pertençam a um mesmo fator.

Outra possibilidade é de ter uma relação entre o nível de habilidades social e seu poder preditivo, ou seja, os itens que foram mais preditivos serem aqueles que os participantes relataram maiores habilidades no IHS. Essa hipótese se baseia na ideia de que quando são confrontadas duas situações sociais em que o participante comumente se expõem, ele consegue fazer uma escolha mais condizente do que em situações para as quais ele prioritariamente evita, o que dificulta o contato com as suas consequências.

Experimento 2

Não há consenso na literatura sobre uma definição sobre habilidades sociais. Diversos autores vêm discutindo e apresentando definições com contribuições de diferentes abordagens (Alberti & Emmons 1978; Caballo, 2012; Del Prette & Del Prette, 2001a; Falcone, 2001a). A análise do comportamento também tem se preocupado em discutir tal definição enfatizando, inclusive, aspectos relacionados a sua

função (Bolsoni-Silva & Carrara, 2010). Sendo assim, é possível conceitualizá-la a partir da proposta de ser um comportamento social e que envolve consequências individuais ou grupais, mais imediatas ou mais atrasadas (Marchezini-Cunha & Tourinho, 2010).

Estudos têm sido realizados com objetivo de avaliar diferentes contextos com desconto de quantias de dinheiro atrasada ou prováveis. Sousa e Coelho (2019) realizaram uma análise conceitual dos estilos parentais a partir do conceito de autocontrole e impulsividade de acordo com análise do comportamento, sugerindo que as análises de consequências reforçadoras e punitivas imediatas e atrasadas pode contribuir para a compreensão de como essas variáveis influenciam o uso de procedimentos educacionais mais reforçadores ou mais coercitivos pelos pais.

Charlton et al. (2013), com o objetivo de avaliar qual função descreve melhor a mudança no valor das interações sociais atrasadas, realizaram um experimento com interação social. Como resultado, foi observado uma tendência geral de queda no valor da interação social com aumento do atraso com uma diminuição nas medianas do valor subjetivo das interações em função do atraso. A função hiperbolóide descreveu melhor do que uma função exponencial assim como nas pesquisas com descontos de situações não sociais (*e.g.* Rachlin & Green, 1991).

Taylor, Arantes e Grace (2009) realizaram uma pesquisa em que os participantes responderam a uma tarefa de atraso para relações interpessoais com o objetivo de verificar se fatores temporais seriam importantes nas decisões sobre relacionamentos. No experimento 1, os participantes escolheram entre relacionamentos hipotéticos: imediato, com duração de um ano ou atrasado com duração maior e responderam a uma tarefa com valores hipotéticos em dinheiro. Os resultados apontaram que nas escolhas que envolviam relacionamentos o efeito do atraso e da magnitude foram similares aos

apresentados na literatura com outras consequências, sendo descritas por um modelo de desconto hiperbólico. O experimento 2 foi realizado para se verificar se existe diferença entre homens e mulheres em relação ao tipo de relacionamento (sexo ou companheirismo). Contudo, os dados não apontaram tal diferença.

No estudo 1 do presente trabalho, foi avaliado a correlação entre desconto de habilidade social e dinheiro, ou seja, dois contextos diferentes. No presente estudo, foi comparado a correlação entre habilidade social e dinheiro porém em contextos nos quais elas são intercambiáveis, a partir da avaliação do valor a receber ou a pagar para envolver-se ou não se envolver em uma interação social. Assim, busca-se avaliar as habilidades sociais a partir de uma possível estimativa de suas respectivas quantias em dinheiro.

O comportamento pode ser medido por meio de sua frequência, duração, intensidade ou preferência. O Experimento 2 teve como objetivo investigar a preferência entre autocontrole em situações sociais e com quantias de dinheiro e o nível de habilidades sociais e buscar uma regra de equivalência entre o nível de habilidade social e recompensas e perdas financeiras hipotéticas. Para isso, foram aplicados o IHS e o DIN composto por dois instrumentos: o IHS/RECEBER e o IHS/PAGAR em estudantes de psicologia com o objetivo de buscar uma regra de equivalência entre o nível de habilidades sociais e recompensas financeiras hipotéticas.

Método

Participantes

Participaram do experimento 36 alunos de graduação de Psicologia de turmas iniciantes, com entre 18 a 52 anos de ambos os sexos, com idade acima de 18 anos e que apresentaram interesse e disponibilidade para participar do experimento.

Materiais e ambientes

O experimento foi realizado em salas de aulas da instituição e nos cubículos do Laboratório de Análise Experimental – LAEC que são isoladas quanto à estimulação externa, com iluminação artificial, em média dois metros quadrados, com mesa, cadeira e computador *desktop* com tela sensível ao toque.

Foi utilizado o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido – TCLE (Anexo 1): o qual descreve a metodologia utilizada pela pesquisa, seus objetivos, riscos e objetivos. Além de garantir os direitos do participante com o sigilo e indenizações em casos que o participante se sentisse lesado.

Também foi usado o Inventário de Habilidades Sociais - IHS (Del Prette & Del Prette, 2001b), que tem como objetivo avaliar o desempenho social do participante em diferentes situações, por meio dos fatores: F1 – enfrentamento e autoafirmação com risco; F2 – autoafirmação na expressão de sentimento positivo; F3 – conversação e desenvoltura social; F4 – autoexposição a desconhecidos e a situações novas; F5 – autocontrole da agressividade e outros itens que não entraram em nenhum fator.

Para o DIN, foram desenvolvidos dois instrumentos que compararam as situações do IHS com quantias hipotéticas de dinheiro – IHS/RECEBER e IHS/PAGAR (ANEXO 5). Os instrumentos apresentaram as 38 situações descritas nos itens do IHS e perguntado quanto o participante achava justo receber (de 0 a 100 reais) para se engajar no comportamento descrito no item e quanto ele achava justo pagar (de 0 a 100 reais) para não se engajar no comportamento.

Procedimento

Na sala de aula de turmas iniciantes de psicologia, a pesquisadora convidou os alunos a participarem da pesquisa. No primeiro momento, foi lido, esclarecido e assinado o TCLE. Neste experimento, relacionando interações sociais a quantias de

dinheiro (DIN), todos os participantes responderam ao IHS, um grupo respondeu ao IHS/RECEBER e outro ao IHS/PAGAR, mas a ordem de aplicação foi alternada, ou seja, alguns participantes responderam primeiro ao IHS e outros primeiro ou IHS/RECEBER ou ao IHS/PAGAR.

O IHS foi aplicado seguindo as orientações descritas no manual do instrumento (Del Prette & Del Prette, 2001b). Para a aplicação do IHS/RECEBER, o participante recebeu uma folha com seguinte instrução:

“Leia atentamente cada um dos itens que se seguem. Cada um deles apresenta uma ação ou sentimento (parte grifada) diante de uma situação dada (parte não grifada). Avalie qual quantia (de 0 a 100) você acharia justo receber para se comportar da forma descrita no item.

RESPONDA A TODAS AS QUESTÕES. Se uma dessas situações nunca lhe ocorreu, responda como se tivesse ocorrido, considerando seu possível comportamento.”

Em seguida foram apresentadas as 38 situações descritas no IHS e questionado qual valor o participante acha justo receber para se comportar de tal maneira.

Para a aplicação do IHS/PAGAR, o participante recebeu uma folha com seguinte instrução:

“Leia atentamente cada um dos itens que se seguem. Cada um deles apresenta uma ação ou sentimento (parte grifada) diante de uma situação dada (parte não grifada). Avalie qual quantia (de 0 a 100) você acharia justo pagar para não se comportar da forma descrita no item.

RESPONDA A TODAS AS QUESTÕES. Se uma dessas situações nunca lhe ocorreu, responda como se tivesse ocorrido, considerando seu possível comportamento.”

Foram apresentadas as 38 situações descritas no IHS e perguntado qual valor o participante acharia justo pagar para não se comportar de tal maneira.

Resultados

Os dados obtidos com o IHS foram apurados de acordo com a correção descrita pelo manual com algumas adaptações (Del Prette & Del Prette, 2001b). Foi feito um ajuste na pontuação para que os valores utilizados variassem de 1 a 5 e não de 0 a 4 (conforme consta no manual), para que não tivessem cálculos com divisão por zero. Da mesma forma que no manual de correção, em itens que o fraseado era negativo, os valores foram computados na ordem inversa. Em relação aos dados do DIN (PAGAR e RECEBER), foram transcritos os valores que os participantes relataram que achavam justo receber (ou pagar) para cada reação apresentada em cada um dos itens.

Os valores obtidos nas situações de receber (ou pagar) para cada item foram agrupados conforme a frequência dos comportamentos (ou reações) indicados pelos participantes no IHS. Assim, para todos os itens em que um participante apresentou frequência nunca ou quase nunca no IHS, foi calculada a média dos valores a receber (pagar). Isso foi feito com todas as frequências, conforme a apuração adaptada descrita acima, gerando cinco pontos. Posteriormente, foram calculadas as médias dos valores que os participantes aceitariam receber ou achavam justo pagar obtidos nas respectivas condições DIN, conforme as respectivas frequências indicadas no IHS. Os valores a receber ou a pagar relacionados às respectivas frequências visaram relacionar as variações na frequência de interações sociais e quantias de dinheiro.

RECEBER

Na condição RECEBER, os participantes tinham que indicar os menores valores que aceitariam receber para se engajar em interações sociais descritas nos itens do IHS,

buscando-se estimar a equivalência monetária para cada uma das interações apresentadas nos itens. Esses valores foram relacionados às frequências indicadas pelos participantes no IHS.

Dos 17 participantes, os dados de um (PR15) foram descartados uma vez que no instrumento RECEBER, ele respondeu zero em todos os itens. Os valores a receber para os demais participantes variaram de R\$100,00 para PR12 e PR17, na frequência de interações 1, a R\$0,00, para PR4 na frequência de interações 5 (

Figura 3).

Dos 16 participantes com dados registrados, foi observada a tendência de redução ou aumento no valor em função do aumento da frequência, baseada no cálculo da correlação entre o nível de habilidade social e o valor que o participante relatou que receberia tomando-se como critério o coeficiente de correlação de Pearson maior ou igual a 0,667, com significância menor que 0,05. Os dados da

Figura 3, na parte superior, mostra que para 10 participantes os valores diminuíram à medida que a frequência aumentou (PR2, PR4, PR6, PR8, PR11, PR12, PR13, PR14, PR16 e PR17). Na parte inferior da Figura 3 são apresentados os dados dos seis participantes restantes (PR1, PR3, PR5, PR7, PR9 e PR10), para os quais os dados aumentaram e diminuíram sem relação direta com a frequência de interações sociais para três participantes (PR5, PR7 e PR10) e para outros três (PR1, PR3 e PR9) os valores aumentaram com o aumento da frequência relatada no IHS.

Ao se analisar modelos de descrição de tendência da diminuição do valor de equivalência para os participantes que apresentaram redução sistemática, uma função linear descreveu adequadamente ($R^2 > 0,667$, $p < 0,05$) os dados de cinco (PR4, PR6, PR11, PR12 e PR14) dos 10 participantes, superior ao ajuste da função potência, exceto

para PR12, para a qual ambas tiveram ajustes semelhantes. A função potência, por sua vez, descreveu adequadamente os dados de dois participantes (PR12 e PR16).

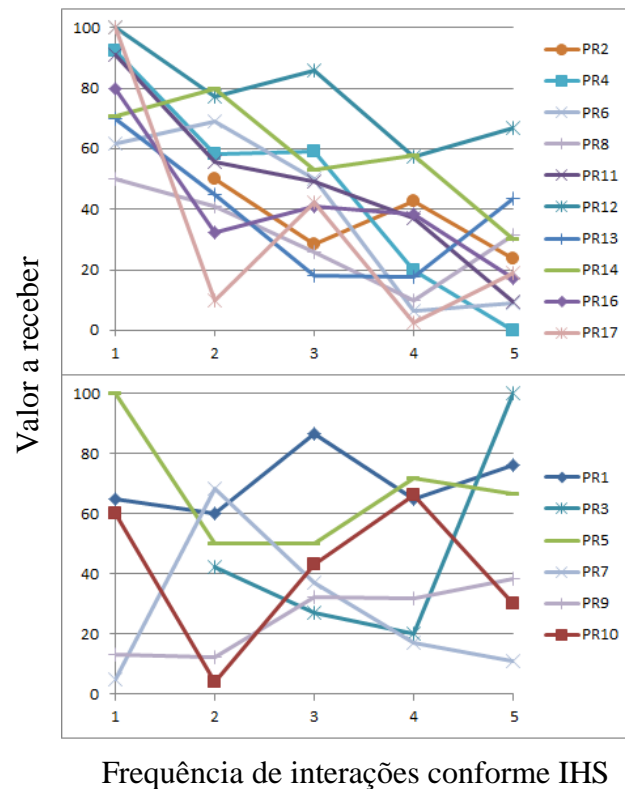


Figura 3. Médias dos valores individuais que os participantes indicaram aceitar receber em relação às interações sociais de diferentes frequências relatadas no IHS.

A Figura 4 apresenta os dados de média e a dispersão a partir do desvio padrão para cada frequência de emissão dos comportamentos sociais. Podemos observar que a média descreve a tendência de redução no valor que o participante relata ser justo receber para não se engajar no comportamento quanto maior for o nível de habilidade social naquela situação, compatível com o dado da maioria dos participantes. Os desvios padrão não variaram sistematicamente com o aumento da frequência, apresentando tendência correspondente à observada para os dados de média, ou seja, não foram observadas aumentos ou diminuições no desvio padrão em função de variações nas frequências de interações.

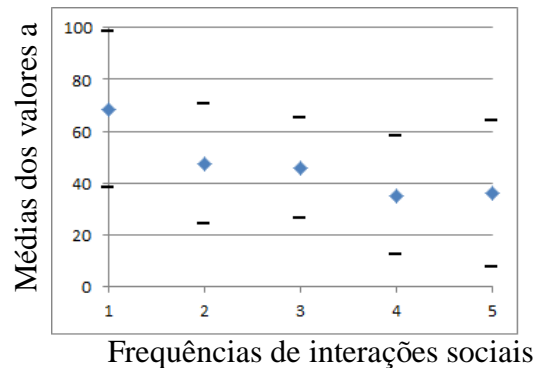


Figura 4. Média e desvio padrão de valores indicados por todos os participantes na condição RECEBER para cada frequência de interações sociais relatadas no IHS.

As variações das médias apresentadas na Figura 4 foram descritas por uma função potência, a partir da adaptação da Eq 4b, substituindo-se o atraso (D) pela frequência de habilidade social indicada no IHS, bem como os dados médios dos 10 participantes com tendência de diminuição, em ambos com $R^2 = 0,95$, com inclinação (b) de -0,662.

PAGAR

Na condição PAGAR, os participantes tinham que indicar os menores valores que pagariam para não ter que se engajar em interações sociais descritas nos itens do IHS, buscando-se estimar a equivalência monetária para cada uma das interações apresentadas nos itens. Assim como na condição RECEBER esses valores foram relacionados às frequências indicadas pelos participantes no IHS.

Os dados dos participantes na condição PAGAR são apresentados na Figura 5. Em relação aos dados obtidos com PAGAR, os dados apontam que, de modo geral, quanto maior o nível de habilidade social, os participantes relataram que achariam justo receber menos para se engajar no comportamento. Foi possível observar essa tendência em 10 participantes (PP2, PP3, PP7, PP8, PP9, PP11, PP12, PP13, PP14 e PP19), conforme Figura 5, parte superior. Os dados dos demais participantes são mostrados no

gráfico inferior da mesma figura. Em um participante, foi observada tendência oposta (P1) e em sete participantes (PP4, PP5, PP10, PP15, PP16 e PP17) os valores não variaram sistematicamente, diminuindo e aumentando entre as frequências (Figura 5, parte inferior).

Na análise dos modelos de descrição de tendência da diminuição do valor de equivalência para os participantes que apresentaram redução sistemática, uma função linear descreveu adequadamente ($R^2 > 0,667$, $<0,05$) os dados de seis participantes (PP2, PP3, PP7, P8, PP11 e PP13) e a função potência descrevem adequadamente os dados de cinco desses participantes (exceto PP3). O ajuste da função linear foi superior ao da potência para PP2, PP3 e PP9 e a função potência foi superior ao da função linear para PP7, PP11 e PP13.

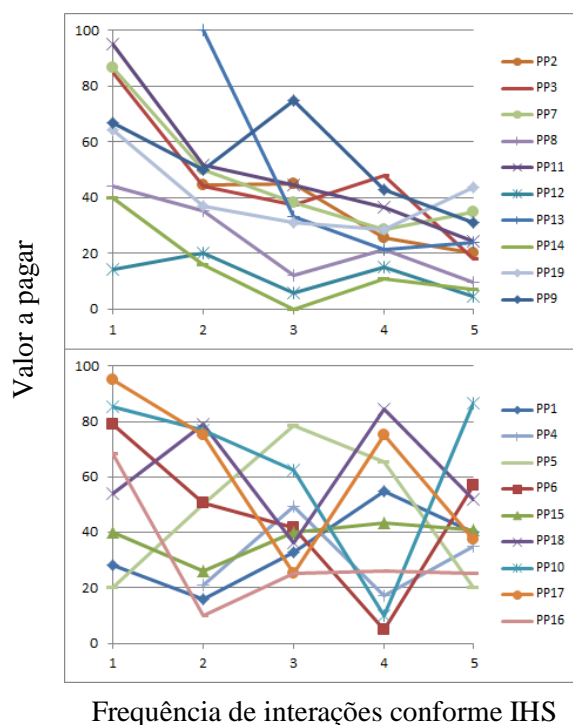


Figura 5. Médias dos valores individuais que os participantes indicaram aceitar pagar em relação às interações sociais de diferentes frequências medidas pelo IHS.

Os dados da média de grupo e o respectivo desvio padrão para cada conjunto de frequência de interação social são mostrados na Figura 6. Os dados refletem a tendência

da maioria dos participantes, com valores a pagar cada vez menores com o aumento da frequência de interações sociais.

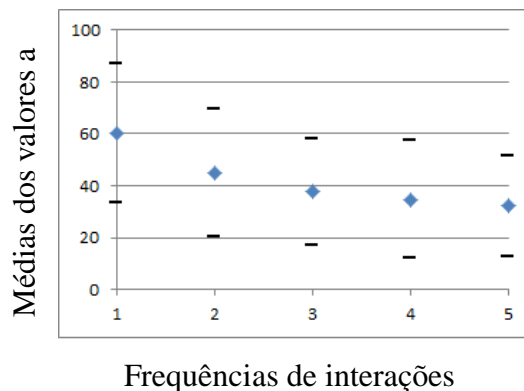


Figura 6. Média e desvio padrão de valores indicados por todos os participantes na condição PAGAR para cada frequência de interações sociais relatadas no IHS.

Ao serem considerados os dados de média de todos os participantes apresentados na Figura acima, o ajuste da função potência foi de 0,99, descrevendo as variações nos valores em função da frequência de interações sociais para o grupo melhor que a função linear ($R^2 = 0,86$). Quando a análise utilizou apenas os dados individuais com tendência decrescente, o ajuste da função potência foi de 0,95, com uma taxa de desconto de - 0,71, e da função linear foi de 0,89.

Discussão

A partir dos dados coletados com a aplicação do IHS e o DIN composto pelo IHS/RECEBER e o IHS/PAGAR em estudantes de turmas iniciantes do curso de psicologia é possível discutir se é plausível uma regra de equivalência entre o nível de habilidades sociais e recompensas financeiras hipotéticas. Os dados apontam uma tendência no aumento dos valores que os participantes aceitariam receber agora para não terem que se engajar nas situações de interação social à medida que a frequência de interações sociais relatadas no IHS diminuía. Analogamente, o valor a pagar aumentou com a diminuição do nível de habilidades sociais. Os presentes dados são compatíveis

com os de Charlton, et, al. (2013), com a diferença que naquele trabalho as interações sociais eram atrasadas.

Nesse experimento, o nível de habilidade social do participante ancorou o quanto o valor de pagar ou receber relatado por ele. No presente caso, porém, não se pode afirmar se a curva de diminuição é mais em função da impulsividade com o dinheiro ou com a impulsividade com a habilidade social. Para tanto, outros estudos poderiam expor os participantes às escolhas nos diferentes contextos (quantias de dinheiro e situações sociais) e posteriormente replicar a tarefa do presente experimento. Considerando os dados de Tayler, Arantes e Grace (2009), que demonstraram falta de relação no desconto com dinheiro e com relacionamentos atrasados, é plausível se supor que os valores obtidos no presente experimento tenham embutido tanto o desconto das quantias quanto das interações sociais, mesmo que não tenha sido imposto atraso para as interações ou para o recebimento ou pagamento da quantia.

Aspectos do procedimento podem ter reduzido o controle experimental para alguns participantes, como a falta de um critério específico para referendar o relato dos valores a serem recebidos. Como alternativa, sugere-se que a aplicação seja feita direta pelo experimentador como forma de garantir a compreensão e o seguimento das instruções.

A literatura apresenta diferenças quando as condições envolvem perdas e ganhos (Estle, Green, Myerson & Holt, 2006, McKerchar, Pickford & Robertson, 2013) e tais diferenças também foram observadas nas condições RECEBER e PAGAR, visto que uma envolve o acesso a um reforçador para emitir um comportamento e o outro envolve o pagamento como resposta de esquiva de uma situação. Da mesma forma, não se pode considerar que os dados com o PAGAR correspondem a um reflexo do RECEBER. A taxa de desconto com o PAGAR foi menor que a do RECEBER, indicando uma queda

mais acentuada no valor a receber do que no valor a pagar à medida que a habilidade social vai aumentando.

Certamente, as possibilidades, vantagens e os limites de se estabelecer equivalência entre ações ou reações em contexto social e quantias de dinheiro podem se basear na possibilidade de se adotar um critério mais objetivamente acessível. Em uma sociedade ocidental, o dinheiro funciona como meio de troca em diversas situações, tanto por produtos quanto por serviços e possibilita um acesso ao quanto indivíduos estariam dispostos a pagar ou a receber nessas situações. Isso pode ser estendido a interações, traduzindo uma probabilidade de se comportar em uma probabilidade de troca.

Discussão Geral

Com a aplicação do Experimento 1, onde os participantes responderam ao IHS, ao instrumento chamado HS-Escolha e ao Questionário com perguntas de probabilidade ou de atraso (GPA/GAP) e do Experimento 2, DIN, em que os participantes responderam a dois instrumentos que compararam as situações do IHS com quantias hipotéticas de dinheiro a serem recebidas – IHS/RECEBER – ou pagas - IHS/PAGAR, além do IHS, o presente estudo teve como objetivo realizar experimentos para coletar dados empíricos com objetivo de investigar diferentes relações entre autocontrole em situações sociais e com quantias de dinheiro e o nível de habilidades sociais.

Os dados coletados no Experimento 1 mostraram que as quantias relatadas pelos participantes variaram aumentando quando do aumento da probabilidade e diminuindo com o aumento do atraso. A literatura não descreve estudos que relacione desconto de quantias de dinheiro atrasada ou prováveis e os níveis de habilidades sociais, mas trabalhos que relacionam escolhas intertemporais e estilos parentais, interação social,

estímulo sexual, com desconto e apontam tais relações (Charlton et al. 2012, Lawyer, 2008, Sousa & Coelho, 2019).

A literatura descreve que um indivíduo pode ser mais autocontrolado em um contexto e mais impulsivo em outro (Tayler, Arantes & Grace, 2013). Sendo assim, apesar de possível a relação entre habilidades sociais e quantias em dinheiro, vale questionar sobre a comparação entre dois contextos diferentes e a redução a um mesmo processo diferentes dimensões comportamentais. As diferenças encontradas entre autocontrole e impulsividade podem ser explicadas pela diferença de contexto.

Hanna e Todorov (2002), descrevem que os modelos experimentais de autocontrole podem ser insuficientes para explicar a amplitude do conceito de autocontrole. Assim, pode-se supor que os padrões de autocontrole descritos no IHS não tenham total correlação com o autocontrole em contexto de escolhas entre diferentes quantias de dinheiro.

Em estudos futuros sugere-se que seja medida a frequência que o indivíduo foi exposto a uma cada das situações descritas no IHS para que se possa avaliar a relação da frequência de exposição com ancoragem da frequência relatada. Considerando a importância de se estabelecer condições de escolha entre diferentes contextos de interações sociais com comportamentos e reações que apresentem semelhanças na exposição.

Já em relação ao Experimento 2, com os dados com a aplicação do IHS e o DIN foi possível discutir sobre uma regra de equivalência entre o nível de habilidades sociais e recompensas financeiras hipotéticas. Os resultados apontam para uma tendência no aumento dos valores que os participantes aceitariam receber agora para não terem que se engajar em situações nas quais cada vez têm menos habilidade social. O nível de habilidade social do participante ancorou o valor de pagar ou receber relatado por ele.

Contudo, não foi possível afirmar se a curva de diminuição é mais em função da impulsividade com o dinheiro ou com a impulsividade com a habilidade social.

Além disso, deve ser ressaltado que as análises nos dois experimentos foram voltadas para as frequências de comportamentos, o que gerou um conjunto de comportamentos com frequências semelhantes, mas diferentes disposições ao longo do tempo. Porém, as análises propostas só poderiam ser desempenhadas com os conjuntos de situações analisadas, a partir do uso do IHS (Del Prette & Del Prette, 2001a). Trabalhos futuros podem basear-se em outras definições, utilizando diretamente situações que apresentem além da topografia, possíveis consequências imediatas e atrasadas, reforçadoras ou aversivas, derivadas de exposições anteriores. Nesse sentido, o presente trabalho se alinha com as propostas de Catania (1999) sobre a importância de se analisar determinadas topografias a partir de sua função e Bolsoni-Silva & Carrara (2010) sobre a importância das consequências para a compreensão das habilidades sociais. No presente caso, a contribuição focou-se na identificação de como pessoas com diferentes níveis de habilidade social se relacionam com o atraso e probabilidade quando envolve quantias de dinheiro, mas que em diferentes situações de escolha, nem sempre aquela com a qual o indivíduo apresenta maior habilidade social será a escolhida e, que o valor a ser pago ou recebido frente a situações sociais apresenta dados semelhantes aos obtidos com desconto com atraso interações sociais (Charlton, Fantino & Gosset, 2013) e desconto social (Jones & Rachlin, 2006; Rachlin & Jones, 2008).

De fato, observa-se que a exposição a interações sociais envolve o controle por consequências imediatas e atrasadas, bem como por consequências prováveis. Esse grau de exposição, também alimenta um repertório mais ou menos socialmente habilidoso, que acaba por levar o indivíduo a contatar as consequências reforçadoras de longo prazo, ao interagir, ou a esquivar-se de possíveis estimulações aversivas imediatas,

conforme sugeriram (Magri et. al., 2017). Esses pontos indicam os possíveis ganhos de se focar nos aspectos funcionais relacionados à análise das interações sociais como escolha e envolvendo autocontrole. Apesar disso, há necessidade de se adequar a noção de desconto em função da diminuição do repertório de habilidades sociais e o refinamento metodológico poderá contribuir para o refinamento teórico e a melhor compreensão dos aspectos funcionais relacionados às habilidades sociais.

Referências

- Alberti, R. E., & Emmons, M. L. (1978). *Comportamento assertivo: um guia de auto-expressão*. Tradução organizada por J. M. Corrêa. 2ª Edição. Belo Horizonte: Interlivros. (Trabalho original publicado em 1970).
- Aliane,- P. P., Lourenço, L. M. & Ronzani, T. M. (2006). Estudo comparativo das habilidades sociais de dependentes e não dependentes de álcool. *Psicologia em Estudo*, 11(1), 83-88.
- Baer, D. M., Wolf, M. M., & Risley, T. R. (1968). Some current dimensions of applied behavior analysis. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 1(1), 91-97. <https://doi.org/10.1901/jaba.1968.1-91>.
- Bolsoni-Silva, A. T. (2002). Habilidades sociais: breve análise da teoria e da prática à luz da análise do comportamento. *Interação em Psicologia*, 6(2).
- Bolsoni-Silva, A. T., & Carrara, K. (2010). Habilidades sociais e análise do comportamento: compatibilidades e dissensões conceitual-metodológicas. *Psicologia em Revista*. Belo Horizonte.16(2), 330-350.
- Borges, F. D. S., Todorov, J. C., & Simonassi, L. E. (2006). Comportamento humano em esquemas concorrentes: escolha como uma questão de procedimento. *Revista Brasileira de Terapia Comportamental e Cognitiva*, 8(1), 13-24.
- Bradshaw, C. M. Szabadi. E. & Bevan, P. (1978). Effect of variable-interval punishment on the behavior humans in variable-interval schedules monetary reinforcement. *Journal of Experimental Analysis of Behavior*, 29, 161-166.
- Bradshaw, C. M., & Szabadi, E. (1978). Changes in operant behavior in a manic-depressive patient. *Behavior Therapy*, 9(5), 950-954.
- Bulow, P. J., & Meller, P. J. (1998). Predicting teenage girls' sexual activity and contraception use: An application of matching law. *Journal of Community Psychology*, 26, 581-596.

- Caballo, V. E. (1996). *Manual de técnicas de Terapia e modificação do comportamento*. Tradução organizada por M. D. Claudino. São Paulo: Santos Livraria Editora.
- Caballo, V. E. (2012). *Manual de avaliação e treinamento das habilidades sociais*. São Paulo: Santos Livraria Editora.
- Catania, C. C. (1999). *Aprendizagem: comportamento, linguagem e cognição*. Tradução organizada por D. G. de Souza. 4ª Edição. Porto Alegre: Artes Médicas. (Trabalho original publicado em 1998).
- Charlton, S. R., Fantino, E., & Gossett, B. D. (2012). Hyperbolic discounting of delayed social interaction. *Learning & behavior*, 41(2), 159-167. DOI 10.3758/s13420-012-0093-3
- Cherek, D. R.; Moeller, F. G.; Dougherty, D. M., & Rhoades, H. (1997). Studies of violent and nonviolent male parolees: II. Laboratory and psychometric measurements of impulsivity. *Biological Psychiatry*, 41, 523-529.
- Coelho, C. (2016). Da frequência absoluta à frequência relativa como unidade de análise do comportamento. Em P. G. Soares, J. H. de Almeida & C. R. X. Cançado. *Experimentos clássicos em análise do comportamento* (Vol. 1). Brasília: Instituto Walden4.
- Coelho, C., Hanna, E. S., Todorov, J. C. (2003) Magnitude, atraso e probabilidade de reforço em situações hipotéticas de risco. *Psicologia. Teoria e Pesquisa, Brasília*, 19, 3, 269-278.
- Coelho, C., Hanna, E. S., Todorov, J. C., & Quinta, N. C. C. (2003). Introdução aos modelos de análise do comportamento de escolha com recompensas atrasadas e prováveis. *Estudos: Revista da Universidade Católica de Goiás*, 30, 1047-1070.
- Coelho, C., Sousa, B. J., Magri, R. M., Santos, A. V., Costa, A. L. L., Pinheiro, H. A.,

- Felix, J. D. M., Sousa, L. F., Silva, M. M., Carvalho, R. B. B., Oliveira, R. V. (2017). Habilidades Sociais, Autocontrole e Comportamento de Escolha. Paineis apresentados na 47ª Reunião Anual da Sociedade Brasileira de Psicologia.
- Correia, S. K. B., Prette, Z. A. P. D., & Prette, A. D. (2004). Habilidades sociais em mulheres obesas: um estudo exploratório. *Psico-USF*, 9(2), 201-210.
- Cruz, R. N. D. (2006). Uma introdução ao conceito de autocontrole proposto pela análise do comportamento. *Revista Brasileira de Terapia Comportamental e Cognitiva*, 8(1), 85-94.
- Dancey, C. & Reidy, J. (2006), *Estatística Sem Matemática para Psicologia: Usando SPSS para Windows*. Porto Alegre, Artmed.
- Del Prette, Z. A. P. & Del Prette, A. (1999). *Psicologia das Habilidades Sociais: Terapia e educação*. 2ª Edição. Petrópolis: Vozes.
- Del Prette, Z. A. P., & Del Prette, A. (2001a). *Psicologia das habilidades sociais: terapia e educação*. 2ª Edição. Petrópolis: Editora Vozes.
- Del Prette, Z. A. P., & Del Prette, A. (2001b). *Inventário de Habilidades Sociais: manual de aplicação, apuração e interpretação*. São Paulo: Casa do psicólogo.
- Del Prette, Z. A. P., & Del Prette, A. (2010). Habilidades sociais e análise do comportamento: proximidade histórica e atualidades. *Perspectivas em análise do comportamento*.
- Del Prette, Z. A., Falcone, E. M., & Murta, S. G. (2013). Contribuições do campo das habilidades sociais para a compreensão, prevenção e tratamento dos transtornos de personalidade. *Perspectivas em psicologia dos transtornos da personalidade: Implicações teóricas e práticas*, 1, 326-358.
- Delamater, R. J., & Mcnamara, J. R. (1986). The social impact of assertiveness: Research findings and clinical implications. *Behavior Modification*, 10(2), 139-

158.

- Epstein, L. H., Salvy, S. J., Carr, K. A., Dearing, K. K., & Bickel, W. K. (2010). Food reinforcement, delay discounting and obesity. *Physiology & behavior, 100*(5), 438-445.
- Estle, S. J., Green, L., Myerson, J., & Holt, D. D. (2006). Differential effects of amount on temporal and probability discounting of gains and losses. *Memory & Cognition, 34*(4), 914-928.
- Falcone, E. (2001a). Habilidades Sociais: para além da assertividade. In: R. C. Wielenska, (Org.). *Sobre comportamento e cognição: questionando e ampliando a teoria e as intervenções clínicas e em outros contextos*. Santo André: ESETeec.
- Falcone, E. O. (2001b). Uma proposta de um sistema de classificação das habilidades sociais. Em H. J. Guilhardi, M. B. B. P. Madi, P. P. Queiroz & M. C. Scoz (Orgs.), *Sobre comportamento e cognição – Vol8: expondo a variabilidade* (pp. 195-209). Santo André: ESETeec.
- Fensterheim, H. (1979). A entrevista inicial. Em A. A. Lazarus (Org). *Terapia comportamental na clínica*. 2ª edição. Belo Horizonte: Interlivros (pp. 41-51).
- Fernandes, C. S., Falcone, E. M. de O, & Sardinha, A. (2012). Deficiências em habilidades sociais na depressão: estudo comparativo. *Revista Psicologia-Teoria e Prática, 14*(1), 183-183.
- Findley, J. D. (1958). Preference and switching under concurrent scheduling. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 1*(2), 123-144.
- Foreman, Hayashi, Friedel & Wirth (2019). Social distance and texting while driving: A behavioral economic analysis of social discounting, *Traffic Injury Prevention, 20*:7, 702-707, DOI: 10.1080/15389588.2019.1636233

- Hanna, E. S., & Todorov, J. C. (2002). Modelos de autocontrole na análise experimental do comportamento: utilidade e crítica. *Psicologia: teoria e pesquisa*, 18(3), 337-343.
- Herrnstein, R. J. (1958). Some factors influencing behavior in a two-response situation. *Transactions of the New York Academy of Sciences*, 21(1), 35-45.
- Herrnstein, R. J. (1961). Relative and absolute strength of response as a function of frequency of reinforcement. *Journal of Experimental Analysis of Behavior*, 4, 267-272.
- Herrnstein, R. J. (1970). On the law effect. *Journal of the Experimental Analysis Behavior*, 13, 243-266.
- Holt, D. D., Green, L., & Myerson, J. (2003). Is discounting impulsive?: Evidence from temporal and probability discounting in gambling and non-gambling college students. *Behavioural processes*, 64(3), 355-367.
- Jones, B., & Rachlin, H. (2006). Social discounting. *Psychological science*, 17(4), 283-286.
- Lawyer, S. R. (2008). Probability and delay discounting of erotic stimuli. *Behavioural Processes*, 79, 36-42.
- Magri, M. R., Sousa, B. J., Coelho, C., Santos, A. V., Pinheiro, H. A., Silva, M. M., Felix, J. D. M., Costa, A. L. L., Oliveira, R. V. Sousa, L. F., Carvalho, R. B. B., (2017) *Escolha e Habilidades Sociais*, painel apresentado no XXVI Encontro brasileiro de Psicologia e Medicina Comportamental.
- Marchezini-Cunha, V. & Tourinho, E. Z. (2010). Assertividade e autocontrole: interpretação analítico-comportamental. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 26(2), 295-304. <https://dx.doi.org/10.1590/S0102-37722010000200011>.

- Mazur, J. E. (1984). Tests of an equivalence rule for fixed and variable reinforcer delays. *Journal of Experimental Psychology: Animal Behavior Processes*, 10, 426-436.
- Mazur, J. E. (1987). *An adjusting procedure for studying delayed reinforcement*. Em: M.L. Commons, J.E. Mazur, J.A. Nevin & H. Rachlin (Orgs.). *Quantitative Analysis of Behavior: Vol 5. The effect of delay and of intervening events on reinforcement value* (pp. 55-73) Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- McFall, R. M. (1982). A review and reformulation of the concept of social skills. *Behavioral assessment*.
- McKerchar, T. L., Pickford, S., & Robertson, S. E. (2013). Hyperboloid discounting of delayed outcomes: Magnitude effects and the gain-loss asymmetry. *The Psychological Record*, 63(3), 441-451.
- Oliveira, P. A. D. (2010). Habilidades sociais, depressão, ansiedade e alcoolismo em bombeiros: Um estudo correlacional. Dissertação de mestrado. Programa de Pós-graduação em Psicologia UFScar.
- Pierce, W. D., & Epling, W. F. (1983). Choice, matching, and human behavior: A review of the literature. *The Behavior Analyst*, 6(1), 57-76.
- Rachlin, H. & Jones, B., (2008). Social Discounting and Delay Discounting. *Journal of Behavioral Decision Making*, 21, 29–43. DOI: 10.1002/bdm.567.
- Rachlin, H. (1974). Self-control. *Behaviorism*, 2(1), 94-107.
- Rachlin, H., & Green, L. (1972). Commitment, choice and self- control. *Journal of the experimental analysis of behavior*, 17(1), 15-22.
- Rachlin, H., & Raineri, A. (1992). Irrationality, impulsiveness, and selfishness as discount reversal effects. *Choice over time*, 93-118.
- Rachlin, H., Raineri, A., & Cross, D. (1991). Subjective probability and delay.

- Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 55, 233-244. doi: 10.1901/jeab.1991.55-233.
- Rich, A. R., & Schroeder, H. E. (1976). Research issues in assertiveness training. *Psychological Bulletin*, 83(6), 1081.
- Richards, J. B., Zhang, L., Mitchell, S. H., de Wit, H. (1999). Delay or probability discounting in a model of impulsive behavior: effect of alcohol. *Journal of the Experimental Analysis Behavior*. 71, 121–143.
- Rocha, J. F. D., Bolsoni-Silva, A. T., & Verdu, A. C. M. A. (2012). O uso do treino de habilidades sociais em pessoas com fobia social na terapia comportamental. *Perspectivas em Psicologia*, 38-56.
- Shull, R. L., & Pliskoff, S. S. (1967). Changeover delay and concurrent schedules: some effects on relative performance measures. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 10(6), 517-527.
- Skinner, B. F. (2003). *Ciência e comportamento humano*. Tradução J. C. Todorov & R. Azzi. 11^a Edição. São Paulo: Martins Fontes. (Trabalho original publicado em 1953).
- Skinner, B. F. (2005). Teorias da aprendizagem são necessárias? *Revista Brasileira de Análise do Comportamento*, 1(1), 105-124. (Trabalho original publicado em 1950).
- Skinner, B. F. (2007). Seleção por consequências. *Revista Brasileira de Terapia Comportamental e Cognitiva*, 9(1), 129-137. Tradução organizada por C. R. X. Cançado; P. G. Socares & S. Cirino. (Trabalho original publicado em 1981).
- Skinner, B.F. (1938). *The behavior of organisms*. New York: D. Appleton-Century.
- Sousa, B. J., & Coelho, C. (2019). Análise comportamental de padrões parentais a partir da noção de autocontrole e impulsividade. *Estudos Vida e Saúde*.

Taylor, S., Arantes, J., & Grace, R. C. (2009). Temporal discounting for monetary and close relationship outcomes. *Personal Relationships*, 16, 385–400.

ANEXOS

Anexo 1.

TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO - TCLE

Você está sendo convidado (a) para participar, como voluntário (a), do Projeto de Pesquisa sob o título Habilidades sociais e comportamento de escolha. Após receber os esclarecimentos e as informações a seguir, no caso de aceitar fazer parte do estudo, este documento deverá ser assinado em duas vias, sendo a primeira de guarda e confidencialidade dos pesquisadores responsáveis e a segunda ficará sob sua responsabilidade para quaisquer fins. Em caso de recusa, você não será penalizado (a) de forma alguma.

Informações sobre a pesquisa

Pesquisadores responsáveis – Máira Ribeiro Magri, doutoranda em Psicologia no Programa de Pós-Graduação em Psicologia *Stricto Sensu* da Pontifícia Universidade Católica de Goiás.

Pesquisador orientador – Dr. Cristiano Coelho, professor no Programa de Pós-Graduação em Psicologia *Stricto Sensu* da Pontifícia Universidade Católica de Goiás.

Contatos – Em caso de dúvida sobre a pesquisa, a qualquer momento você poderá entrar em contato com a pesquisadora responsável: Máira Ribeiro Magri ou com o orientador da pesquisa Professor Dr. Cristiano Coelho, nos telefones: (62) 98187-8855 / (62) 3946-1116, ou através dos e-mails mairarmagri@gmail.com ou cristicoelho@gmail.com. Em caso de dúvida sobre a ética aplicada a pesquisa, você poderá entrar em contato com o Comitê de Ética em Pesquisa da Pontifícia Universidade Católica de Goiás, telefone: (62) 3946-1512.

Justificativa – Esse trabalho se justifica pelo fato de que um dos principais objetivos de pesquisar é o desenvolvimento de instrumentos que possam coletar dados mais completos sobre os comportamentos sob investigação. Com relação a Habilidades Sociais, se considerarmos que o indivíduo pode se deparar com situações nas quais precisa escolher entre dois comportamentos, é importante podermos comparar as respostas em um inventário com situações individuais e as respostas em um inventário com situações de escolha.

Objetivos – Este estudo tem como objetivos específicos: (1) comparar os escores obtidos com aplicação do Inventário de Habilidades Sociais (IHS) com a preferência de situações na aplicação de escolha do IHS; (2) comparar os resultados com o IHS e as escolhas entre quantias certas/imediatas e quantias atrasadas ou prováveis com probabilidade e atraso e (3) identificar a escolha entre emoções, respostas e consequências visando identificar a função do comportamento em situações interpessoais.

Sessões experimentais da pesquisa – As sessões experimentais ocorrerão no período aproximado de uma hora, em salas de aulas e nos cubículos do Laboratório de Análise Experimental – LAEC localizados na Avenida Universitária, 1069, Área IV da Pontifícia Universidade Católica de Goiás Setor Leste Universitário, Goiânia - GO, 74605-010.

Sigilo – Todos os dados coletados nesta pesquisa ficarão sob a guarda da pesquisadora responsável, sob sigilo exigido pelo código de ética. Os dados coletados só serão divulgados garantindo o anonimato. Sendo assim, quando o conteúdo de suas informações for utilizado para propósitos de publicação científica, sua identidade será mantida em absoluto sigilo.

Desistência – Você terá o direito, sem nenhuma penalidade, de encerrar sua participação a qualquer momento da pesquisa.

Benefícios – Os benefícios diretos em participar da pesquisa é que ao final, você receberá os resultados dos IHS, o que poderá te proporcionar um maior nível de autoconhecimento. E, benefícios indiretos estão relacionados à produção de conhecimento que poderá ser desenvolvida para avaliação e tratamentos psicoterápicos.

Acesso aos resultados da pesquisa – você poderá ter acesso aos resultados do IHS com a pesquisadora responsável e ter acesso aos resultados da pesquisa caso tenha interesse.

Riscos – Você poderá apresentar um desconforto mínimo na execução das tarefas. Vale ressaltar que o inventário será aplicado por uma psicóloga que poderá tirar qualquer dúvida em relação ao instrumento e a pesquisa, bem como estará disponível para conversar sobre qualquer tipo de sentimentos desagradáveis produzidos ao responder o instrumento. Além disso, você poderá encerrar sua participação a qualquer momento. Você receberá assistência integral, imediata, de forma gratuita, pelo tempo que for necessário em caso de danos decorrentes da pesquisa.

Encerramento – A pesquisa será encerrada após você responder as perguntas previamente estabelecidas. Sendo que estima-se uma duração de uma hora. Posteriormente, poderá ser marcado um dia para você receber uma devolutiva dos resultados alcançados com o IHS.

Custos – Esta pesquisa não implicará em nenhum custo a você. Contudo, caso tenha qualquer gastos com a pesquisa, você será ressarcido.

Indenização – Mesmo com todos os cuidados éticos da pesquisa se mesmo assim você se sentir lesado(a) terá o direito de recorrer a justiça.

Eu, pesquisador responsável por este estudo, esclareço que cumprirei as informações acima. Você terá acesso, se necessário, a assistência integral e gratuita por danos diretos e indiretos, imediatos ou tardios devido a sua participação nesse estudo; e que suas informações serão tratadas com confidencialidade e sigilo. Você pode sair do estudo quando quiser, sem qualquer penalização. Se tiver algum custo por participar da pesquisa, será ressarcido; e em caso de dano decorrente do estudo, terá direito a indenização, conforme decisões judiciais que possam suceder.

Eu, _____, abaixo assinado, discuti com a pesquisadora Maíra Ribeiro Magri sobre a minha decisão em participar nesse estudo. Ficaram claros para mim quais são os propósitos do estudo, os procedimentos a serem realizados, seus desconfortos e riscos, as garantias de assistência, confidencialidade e esclarecimentos permanentes. Ficou claro também que minha participação é voluntária

e isenta de despesas e que poderei retirar o meu consentimento a qualquer momento, sem penalidades ou prejuízo ou perda de qualquer benefício.

Goiânia, ____, de _____, de ____.

Assinatura do participante

____/____/_____
Data

Assinatura da testemunha

____/____/_____
Data

Anexo 2.

Escolha e situações sociais

Leia atentamente os pares de itens apresentados em cada tela a seguir. Cada um deles apresenta uma ação ou sentimento diante de uma situação dada. Avalie qual item, dentre os dois apresentados em cada tela, você prefere nas situações imaginadas.

RESPONDA A TODAS AS QUESTÕES.

Se uma dessas situações nunca lhe ocorreu, responda como se tivesse ocorrido, considerando seu possível comportamento.

EM CADA TELA, clique com o ponteiro do mouse sobre o círculo antes do item que apresenta a situação escolhida. Ao final você será avisado.

Para continuar, clique em PRÓXIMA

Vamos usar uma tela como exemplo

Entre essas duas situações, qual delas você prefere fazer?

Em um dia frio ficar embaixo do cobertor

Durante um feriado, viajar para uma cidade do interior

Você compreendeu as instruções?

Sim - Clique no botão "PRÓXIMA" para avançar para a tela seguinte

Não - Reapresenta as instruções. Se após ler ainda estiver com dúvida, pergunte ao pesquisador

Entre essas duas situações, qual delas você prefere fazer?

Ao receber uma mercadoria com defeito, dirijo-me até a loja onde a comprei, exigindo a sua substituição

Ao ser elogiado(a) sinceramente por alguém, respondo-lhe agradecendo.

Anexo 3. Itens do IHS que foram apresentados no experimento 1 em cada escolha

Item Alternativa Esquerda	Item Alternativa Direita
Devolver mercadoria defeituosa	Agradecer a elogios
Discordar do grupo	Encerrar conversação
Lidar com críticas injustas	Fazer pergunta a desconhecido
Devolver mercadoria defeituosa	Expressar sentimento positivo
Fazer pergunta a conhecido	Lidar com críticas dos pais
Manter conversação	Fazer pergunta a desconhecido
Declarar sentimento amoroso	Negociar uso de preservativo
Lidar com críticas dos pais	Apresentar-se a outra pessoa
Discordar de autoridade	Falar a público conhecido
Reagir a elogio	Cumprimentar desconhecidos
Cobrar Dívida de amigo	Manter conversa com desconhecidos
Participar de conversação	Manter conversação
Abordar para relação sexual	Manter conversa com desconhecido
Elogiar familiares	Pedir favores a colegas
Fazer pergunta a conhecido	Lidar com críticas dos pais
Lidar com críticas justas	Manter conversa com desconhecido
Participar de conversação	Pedir favores a desconhecidos
Expressar sentimento positivo	Lidar com chacotas
Defender outrem em grupo	Pedir mudança de conduta
Encerrar conversação	Falar a público conhecido
Elogiar outrem	Expressar sentimento positivo
Participar de conversação	Pedir favores a desconhecidos
Manter conversação	Falar a público desconhecido
Reagir a elogio	Cumprimentar desconhecidos
Encerrar conversação	Falar a público conhecido
Falar a público conhecido	Lidar com chacotas
Pedir favores a desconhecidos	Agradecer a elogios
Recusar pedidos abusivos	Lidar com críticas justas
Encerrar conversa ao telefone	Abordar autoridade
Falar a público conhecido	Lidar com críticas dos pais
Cumprimentar desconhecidos	Interromper a fala do outro
Fazer pergunta a desconhecido	Expressar desagrado a amigos
Pedir favores a desconhecidos	Falar a público desconhecido
Apresentar-se a outra pessoa	Agradecer a elogios
Lidar com chacotas	Pedir ajuda a amigos
Lidar com críticas dos pais	Cumprimentar desconhecidos
Falar a público conhecido	Lidar com críticas dos pais
Defender outrem em grupo	Pedir favores a colegas
Recusar pedido abusivo	Interromper a fala do outro
Manter conversação	Fazer pergunta a desconhecido

Anexo 4 - GPA/GAP

Caro Participante, Essa é uma pesquisa sobre preferências hipotéticas entre quantias de dinheiro. Em diversas situações, suponha que você tem R\$ 2000,00 que você receberá agora, mas de acordo com chances de ganho especificadas. Abaixo são apresentadas algumas situações e possíveis chances com as quais você poderia receber essa quantia. Em cada uma delas, indique o menor valor garantido que você aceitaria receber agora para não ter que arriscar receber a quantia total. Imagine que cada situação seria totalmente independente das demais situações.

Supondo que tenha 80% de chance de você receber os R\$2000,00 e eu te ofereça um valor garantido, qual o menor valor que você aceitaria para não arriscar?

Supondo que tenha 20% de chance de você receber os R\$2000,00 e eu te ofereça um valor garantido, qual o menor valor que você aceitaria para não arriscar?

Supondo que tenha 60% de chance de você receber os R\$2000,00 e eu te ofereça um valor garantido, qual o menor valor que você aceitaria para não arriscar?

Supondo que tenha 5% de chance de você receber os R\$2000,00 e eu te ofereça um valor garantido, qual o menor valor que você aceitaria para não arriscar?

Supondo que tenha 40% de chance de você receber os R\$2000,00 e eu te ofereça um valor garantido, qual o menor valor que você aceitaria para não arriscar?

Supondo que tenha 95% de chance de você receber os R\$2000,00 e eu te ofereça um valor garantido, qual o menor valor que você aceitaria para não arriscar?

Atenção, a instrução agora é outra!

Essa é uma pesquisa sobre preferências hipotéticas entre quantias de dinheiro. Em diversas situações, suponha que você tem R\$ 2000,00 a ser ganho daqui algum tempo. Abaixo são apresentadas algumas situações e possíveis tempos nos quais você teria para

receber essa quantia. Imagine que seriam situações diferentes e totalmente independentes entre si. Em cada uma delas, indique o menor valor que você aceitaria receber agora para não ter que esperar o tempo estipulado para receber o valor total.

Supondo que você tem uma quantia de R\$2000,00 para ser ganha com certeza daqui a 1 mês, o menor valor que você aceitaria agora para não esperar 1 mês é:

Supondo que você tem uma quantia de R\$2000,00 para ser ganha com certeza daqui a 1 mês, o menor valor que você aceitaria agora para não esperar 9 meses é:

Supondo que você tem uma quantia de R\$2000,00 para ser ganha com certeza daqui a 1 mês, o menor valor que você aceitaria agora para não esperar 60 meses é:

Supondo que você tem uma quantia de R\$2000,00 para ser ganha com certeza daqui a 1 mês, o menor valor que você aceitaria agora para não esperar 12 meses é:

Supondo que você tem uma quantia de R\$2000,00 para ser ganha com certeza daqui a 1 mês, o menor valor que você aceitaria agora para não esperar 6 meses é:

Supondo que você tem uma quantia de R\$2000,00 para ser ganha com certeza daqui a 1 mês, o menor valor que você aceitaria agora para não esperar 24 meses é:

Fim da pesquisa

Obrigada pela participação!

Chame o pesquisador.

Habilidades Sociais (1)

Leia atentamente cada um dos itens que se seguem. Cada um deles apresenta uma ação ou sentimento (parte grifada) diante de uma situação dada (parte não grifada). Avalie qual quantia (de R\$ 0 a 100) você acha justo pagar para não ter que se comportar da forma descrita no item.

RESPONDA A TODAS AS QUESTÕES. Se uma dessas situações nunca lhe ocorreu, responda como se tivesse ocorrido, considerando seu possível comportamento.

É importante que responda a todas as questões.

1. Suponha que você esteja em um grupo de pessoas desconhecidas, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não ficar à vontade, conversando naturalmente? **Valor:** _____
2. Suponha que um de seus familiares (pais, irmãos mais velhos ou cônjuge) insista em dizer o que você deva fazer, contrariando o que pensa, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não aceitar, mesmo tendo problemas? **Valor:** _____
3. Imagine que você seja elogiado(a) sinceramente por alguém, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não ter que responder agradecendo? **Valor:** _____
4. Considere que você esteja em uma conversa e uma pessoa te interrompe, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não ter que solicitar que aguarde até que você encerre o que estava dizendo? **Valor:** _____

5. Suponha que um(a) amigo(a) a quem você emprestou dinheiro, esqueça de te devolver, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não ter que encontrar um jeito de lembra-lo(a)? **Valor:** _____
6. Suponha que alguém faça algo que você ache bom, mesmo que não seja diretamente a você, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não ter que fazer menção a isso, elogiando(a) na primeira oportunidade?
Valor: _____
7. Suponha que você sinta desejo de conhecer alguém a quem não foi apresentado(a), quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não ter que você mesmo(a) se apresentar a essa pessoa? **Valor:** _____
8. Imagine que esteja junto a conhecidos da escola ou trabalho, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não ter dificuldade em participar da conversação (“enturmar”)? **Valor:** _____
9. Suponha que tenha que fazer exposições ou palestras a pessoas desconhecidas, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não ter que fazê-las?
Valor: _____
10. Suponha que tenha que expressar sentimentos de carinho através de palavras e gestos a seus familiares, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não expressar? **Valor:** _____
11. Se em uma sala de aula ou reunião, o professor ou dirigente faz uma afirmação incorreta, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não expor seu ponto de vista? **Valor:** _____
12. Se está interessado(a) em uma pessoa para relacionamento sexual, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não ter que abordá-la para iniciar conversação? **Valor:** _____

13. Imagine que em seu trabalho ou em sua escola, alguém te faça um elogio, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não ficar encabulado(a) sem saber o que dizer? **Valor:** _____
14. Suponha que seja indicado(a) fazer uma exposição (por exemplo, palestras) em sala de aula ou no trabalho, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não fazê-la? **Valor:** _____
15. Imagine que um familiar te critique injustamente, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não expressar seu aborrecimento diretamente a ele? **Valor:** _____
16. Em um grupo de pessoas conhecidas, se você não concorda com a maioria, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não expressar verbalmente sua discordância? **Valor:** _____
17. Em uma conversação com amigos, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não ter que encerrar a sua participação? **Valor:** _____
18. Se um de seus familiares, por algum motivo, te critica, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não reagir de forma agressiva? **Valor:** _____
19. Imagine que esteja próximo(a) de uma pessoa importante, a quem você gostaria de conhecer, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não ter dificuldade em abordá-la para iniciar conversação? **Valor:** _____
20. Se estiver gostando de alguém com quem esteja saindo, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não ter que tomar a iniciativa de expressar-lhe seus sentimentos? **Valor:** _____
21. Se receber uma mercadoria com defeito, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não ter que se dirigir até a loja onde a comprou, exigindo a sua substituição? **Valor:** _____

22. Se for solicitado(a) por um(a) colega para colocar seu nome em um trabalho feito sem a sua participação, mesmo achando que não devia, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não ter que aceitar? **Valor:** _____
23. Se tiver que fazer perguntas a pessoas desconhecidas, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não fazê-la? **Valor:** _____
24. Quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não ter que interromper uma conversa ao telefone mesmo com pessoas conhecidas? **Valor:** _____
25. Se for criticado de maneira direta e justa, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não conseguir se controlar admitindo seus erros ou explicando sua posição? **Valor:** _____
26. Imagine uma campanha de solidariedade em que tenha tarefas que envolvam pedir donativos ou favores a pessoas desconhecidas, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não ter que executar tais tarefas? **Valor:** _____
27. Se um(a) amigo(a) abusa de sua boa vontade, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não ter que expressar-lhe diretamente seu desagrado? **Valor:** _____
28. Quando um de seus familiares (filhos, pais, irmãos, cônjuge) consegue alguma coisa importante pela qual se empenhou muito, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não ter que elogia-lo pelo seu sucesso? **Valor:** _____
29. Na escola ou no trabalho, se não compreende uma explicação sobre algo que está interessado(a), quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não ter que fazer as perguntas necessárias ao seu esclarecimento? **Valor:** _____
30. Em uma situação de grupo, quando alguém é injustiçado, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não ter que reagir em sua defesa? **Valor:** _____

31. Ao entrar em um ambiente onde estão várias pessoas desconhecidas, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não ter que cumprimenta-las?
Valor: _____
32. Ao sentir que você precisa de ajuda, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não ter facilidade em pedi-la a alguém de seu círculo de amizades?
Valor: _____
33. Quando seu(sua) parceiro(a) insiste em fazer sexo sem o uso de camisinha, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não ter que concordar mesmo que ele(a) fique irritado(a) ou magoado(a)? **Valor:** _____
34. No trabalho ou na escola, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não ter que concordar em fazer as tarefas que te pedem e que não são da sua obrigação, mesmo sentindo um certo abuso nesses pedidos? **Valor:** _____
35. Se estiver se sentindo bem (feliz), quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não ter que expressar isso para as pessoas de seu círculo de amizades?
Valor: _____
36. Quando está com uma pessoa que acabou de conhecer, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não ter que manter um papo interessante?
Valor: _____
37. Se você precisa pedir um favor a um(a) colega, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não ter que fazê-lo? **Valor:** _____
38. Se colegas de escola ou de trabalho fazem gozações, quanto você acha justo pagar (de R\$ 0 a 100) para não conseguir “levar na esportiva”? **Valor:**

Habilidades Sociais (2)

Leia atentamente cada um dos itens que se seguem. Cada um deles apresenta uma ação ou sentimento (parte grifada) diante de uma situação dada (parte não grifada). Avalie qual quantia (de R\$ 0 a 100) você acharia justo receber para se comportar da forma descrita no item.

RESPONDA A TODAS AS QUESTÕES. Se uma dessas situações nunca lhe ocorreu, responda como se tivesse ocorrido, considerando seu possível comportamento.

É importante que responda a todas as questões.

1. Suponha que você esteja em um grupo de pessoas desconhecidas, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para ficar à vontade, conversando naturalmente? **Valor:** _____
2. Suponha que um de seus familiares (pais, irmãos mais velhos ou cônjuge) insista em dizer o que você deva fazer, contrariando o que pensa, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para aceitar, mesmo tendo problemas? **Valor:** _____
3. Imagine que você seja elogiado(a) sinceramente por alguém, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para ter que responder agradecendo? **Valor:** _____
4. Considere que você esteja em uma conversação e uma pessoa te interrompe, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para ter que solicitar que aguarde até que você encerre o que estava dizendo? **Valor:** _____
5. Suponha que um(a) amigo(a) a quem você emprestou dinheiro, esqueça de te devolver, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para ter que encontrar um jeito de lembra-lo(a)? **Valor:** _____

6. Suponha que alguém faça algo que você ache bom, mesmo que não seja diretamente a você, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para ter que fazer menção a isso, elogiando(a) na primeira oportunidade? **Valor:** _____
7. Suponha que você sinta desejo de conhecer alguém a quem não foi apresentado(a), quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para ter que você mesmo(a) se apresentar a essa pessoa? **Valor:** _____
8. Imagine que esteja junto a conhecidos da escola ou trabalho, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para ter dificuldade em participar da conversação (“enturmar”)? **Valor:** _____
9. Suponha que tenha que fazer exposições ou palestras a pessoas desconhecidas, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para ter que fazê-las? **Valor:** _____
10. Suponha que tenha que expressar sentimentos de carinho através de palavras e gestos a seus familiares, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para expressar? **Valor:** _____
11. Se em uma sala de aula ou reunião, o professor ou dirigente faz uma afirmação incorreta, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para expor seu ponto de vista? **Valor:** _____
12. Se está interessado(a) em uma pessoa para relacionamento sexual, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para ter que abordá-la para iniciar conversação? **Valor:** _____
13. Imagine que em seu trabalho ou em sua escola, alguém te faça um elogio, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para ficar encabulado(a) sem saber o que dizer? **Valor:** _____

14. Suponha que seja indicado(a) fazer uma exposição (por exemplo, palestras) em sala de aula ou no trabalho, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para fazê-la? **Valor:** _____
15. Imagine que um familiar te critique injustamente, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para expressar seu aborrecimento diretamente a ele? **Valor:** _____
16. Em um grupo de pessoas conhecidas, se você não concorda com a maioria, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para expressar verbalmente sua discordância? **Valor:** _____
17. Em uma conversação com amigos, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para ter que encerrar a sua participação? **Valor:** _____
18. Se um de seus familiares, por algum motivo, te critica, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para reagir de forma agressiva? **Valor:** _____
19. Imagine que esteja próximo(a) de uma pessoa importante, a quem você gostaria de conhecer, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para ter dificuldade em abordá-la para iniciar conversação? **Valor:** _____
20. Se estiver gostando de alguém com quem esteja saindo, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para ter que tomar a iniciativa de expressar-lhe seus sentimentos? **Valor:** _____
21. Se receber uma mercadoria com defeito, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para ter que se dirigir até a loja onde a comprou, exigindo a sua substituição? **Valor:** _____
22. Se for solicitado(a) por um(a) colega para colocar seu nome em um trabalho feito sem a sua participação, mesmo achando que não devia, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para ter que aceitar? **Valor:** _____

23. Se tiver que fazer perguntas a pessoas desconhecidas, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para fazê-la? **Valor:** _____
24. Quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para ter que interromper uma conversa ao telefone mesmo com pessoas conhecidas? **Valor:** _____
25. Se for criticado de maneira direta e justa, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para conseguir se controlar admitindo seus erros ou explicando sua posição? **Valor:** _____
26. Imagine uma campanha de solidariedade em que tenha tarefas que envolvam pedir donativos ou favores a pessoas desconhecidas, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para ter que executar tais tarefas? **Valor:** _____
27. Se um(a) amigo(a) abusa de sua boa vontade, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para ter que expressar-lhe diretamente seu desagrado? **Valor:** _____
28. Quando um de seus familiares (filhos, pais, irmãos, cônjuge) consegue alguma coisa importante pela qual se empenhou muito, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para ter que elogiar-lo pelo seu sucesso? **Valor:** _____
29. Na escola ou no trabalho, se não compreende uma explicação sobre algo que está interessado(a), quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para ter que fazer as perguntas necessárias ao seu esclarecimento? **Valor:** _____
30. Em uma situação de grupo, quando alguém é injustiçado, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para ter que reagir em sua defesa? **Valor:** _____
31. Ao entrar em um ambiente onde estão várias pessoas desconhecidas, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para ter que cumprimenta-las? **Valor:** _____

32. Ao sentir que você precisa de ajuda, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para ter facilidade em pedi-la a alguém de seu círculo de amizades?

Valor: _____

33. Quando seu(sua) parceiro(a) insiste em fazer sexo sem o uso de camisinha, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para ter que concordar mesmo que ele(a) fique irritado(a) ou magoado(a) ? **Valor:** _____

34. No trabalho ou na escola, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para ter que concordar em fazer as tarefas que te pedem e que não são da sua obrigação, mesmo sentindo um certo abuso nesses pedidos? **Valor:** _____

35. Se estiver se sentindo bem (feliz), quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para ter que expressar isso para as pessoas de seu círculo de amizades?

Valor: _____

36. Quando está com uma pessoa que acabou de conhecer, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para ter que manter um papo interessante?

Valor: _____

37. Se você precisa pedir um favor a um(a) colega, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para ter que fazê-lo? **Valor:** _____

38. Se colegas de escola ou de trabalho fazem gozações, quanto você acha justo receber (de R\$ 0 a 100) para conseguir “levar na esportiva”? **Valor:**
