

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
INSTITUTO SUPERIOR DE ESTUDOS E PESQUISAS PSICOSSOCIAIS - ISOF
CENTRO BRASILEIRO DE PESQUISAS PSICOSSOCIAIS

ESTUDO COMPARATIVO DAS RAZÕES PARA ALOCAÇÃO
DE RECURSOS EM SITUAÇÕES DE LUCRO E DE PERDA
NUM CONTEXTO DE JUSTIÇA DISTRIBUTIVA E PROCESSUAL

RELATÓRIO TÉCNICO Nº 6

Rio de Janeiro - 1985

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS
INSTITUTO SUPERIOR DE ESTUDOS E PESQUISAS PSICOSSOCIAIS
CENTRO BRASILEIRO DE PESQUISAS PSICOSSOCIAIS

ESTUDO COMPARATIVO DAS RAZÕES PARA ALOCAÇÃO
DE RECURSOS EM SITUAÇÕES DE LUCRO E DE PERDA
NUM CONTEXTO DE JUSTIÇA DISTRIBUTIVA E PROCESSUAL



RELATÓRIO TÉCNICO Nº 6

RIO DE JANEIRO - 1985

CENTRO BRASILEIRO DE PESQUISAS PSICOSSOCIAIS

CHEFE: Monique Rose Aimée Augras

PROGRAMA DE PSICOLOGIA SOCIAL

RESPONSÁVEL: Aroldo Rodrigues

PESQUISA: Estudos sobre Justiça Distributiva
em Situações de Lucro e de Perda

COORDENADOR: Aroldo Rodrigues

RELATÓRIO TÉCNICO: Estudo comparativo das razões para alocação de
recursos em situações de lucro e de perda num
contexto de justiça distributiva e processual

AUTOR: Eveline Maria Leal Assmar

EQUIPE

Técnicos:

Angela Maria Venturini Moreira (ME)
Emília Maria V. F. Rebello de Mendonça (ME)
Eveline Maria Leal Assmar (ME)
Jarbas de Moraes Bastos (ME)
Yara Silveira de Faria (ME)

Alunos de Pós-Graduação:

Bernardo Jablonski (DO)
Efigênia Maria Lyra da Silva (ME)
Fátima Cristina Alves Holanda (ME)

Estagiários:

Andréa Varella de Faria
Deise Rebello Cerqueira Lopes
Rose Marie Delgado Guimarães
Sandra Maria Sales de Paula
Sandra Santos de Oliveira

INTRODUÇÃO

A pesquisa sobre justiça distributiva, conduzida no Programa de Psicologia Social do Centro Brasileiro de Pesquisas Psicossociais do ISOP, foi descrita no Relatório Técnico nº 5, em seus aspectos teóricos, metodológicos e em termos de seus resultados globais.

O presente Relatório Técnico focaliza um aspecto específico daquela pesquisa, ou seja, o estudo comparativo das razões apresentadas para a alocação de recursos em situações de lucro e de perda. Ênfase especial é dada, neste trabalho, ao aspecto processual, ou seja, aos critérios utilizados pelos sujeitos a fim de justificar sua preferência pela norma da equidade, da igualdade ou da necessidade.

A fim de poupar ao leitor o trabalho de consultar o Relatório Técnico nº 5 para inteirar-se da metodologia utilizada na pesquisa, reproduz-se aqui essa parte do Relatório Técnico anterior.

MÉTODO

a) Sujeitos - 656 sujeitos matriculados em várias instituições de ensino superior da cidade do Rio de Janeiro tomaram parte no estudo. Destes, 36% eram do sexo masculino e 64% do sexo feminino. A idade média foi de 24,25 anos e o desvio padrão 6.86.

O planejamento inicial previa a obtenção de 900 sujeitos sendo 50 em cada condição, 25 de cada sexo. Infelizmente, dificuldades insuperáveis na obtenção dos sujeitos limitaram o número total a 656, com desigual representatividade de sexos e com cerca de 35 sujeitos por condição.

b) Procedimento - Seguindo o procedimento utilizado por Lamm, Kayser e Schanz (1983) na Alemanha, foi apresentado aos sujeitos das diferentes condições experimentais (a serem enumeradas e especificadas abaixo) um pequeno cenário que dizia haverem dois estudantes pós-graduados, A e B, decidido transformar

em livro um trabalho que haviam feito para um de seus cursos. Nas nove condições de lucro, era dito que, após a venda da 1.^a edição do livro, os autores obtiveram um lucro de 600 mil cruzeiros; nas nove condições de perda, era informado aos sujeitos que, após um ano de lançamento do livro, os autores verificaram que o mesmo não vendia e o prejuízo em que incorreram para editá-lo correspondia a 600 mil cruzeiros de empréstimos a pagar. A principal variável dependente era como cada sujeito distribua o lucro ou a perda de 600 mil cruzeiros entre os dois autores do livro, quando solicitado a fazê-lo da forma que considerava ser a mais justa.

Nove condições foram criadas na situação de lucro e nove na de perda. Para criar as diferentes condições variou-se, no cenário, a quantidade de esforço de cada um, a sua capacidade e a necessidade de cada um deles. O esforço foi expresso em termos de quantidade de trabalho dedicado por cada um dos autores; nas condições em que um havia se esforçado mais que o outro, dizia-se que ele havia dedicado muito mais tempo que seu colega aos trabalhos de preparação do livro. Nas condições em que um era mais capaz que o outro, dizia-se que ele sempre tirava notas superiores na disciplina para a qual haviam feito o trabalho que deu origem ao livro, e que o professor da disciplina o considerava mais capaz que o outro. Finalmente, nas condições em que um era considerado mais necessitado que o outro, dizia-se que a renda mensal de um era bem superior à do outro.

As nove condições criadas para as situações de lucro e para as de perda foram:

Condição 1 - A mais capaz que B; A e B dedicaram esforço igual;

Condição 2 - A mais esforçado que B; A e B iguais em capacidade;

Condição 3 - A mais esforçado e mais capaz que B;

Condição 4 - A e B iguais em capacidade e na quantidade de esforço despendido;

Condição 5 - A mais capaz que B; B dedicou mais esforço que A;

Condição 6 - Igual à Condição 1, sendo acrescido que B é mais necessitado que A;

Condição 7 - Igual à Condição 2, sendo acrescido que B é mais necessitado que A;

Condição 8 - Igual à Condição 3, sendo acrescido que B é mais necessitado que A;

Condição 9 - Igual à Condição 4, sendo acrescido que B é mais necessitado que A.

Como se disse anteriormente, essas nove condições foram criadas para uma situação de lucro de 600 mil cruzeiros e para uma situação de perda de 600 mil cruzeiros. Os sujeitos eram solicitados a dividir o lucro (ou a perda) de 600 mil cruzeiros entre os dois autores, A e B, da forma que lhes parecesse mais justa. Em seguida, eles deveriam dizer por que dividiram o dinheiro da maneira indicada. Foi-lhes pedido, também, que avaliassem o grau de justiça de cinco formas de distribuição do dinheiro, ainda em analogia ao trabalho de Lamm, Kayser e Schanz (1983) - 100 para A e 500 para B; 200 para A e 400 para B; 300 para A e 300 para B; 400 para A e 200 para B; 500 para A e 100 para B. Essa avaliação era feita numa escala de 99 milímetros de comprimento, ancorada nos extremos pelas palavras: "muito injusta" e "muito justa". O valor escalar era dado pela colocação de uma régua ao longo da linha e consequente leitura do número, em milímetros, correspondente à marca feita pelos sujeitos.

Finalmente, os sujeitos eram solicitados a responder a três escalas de personalidade: a escala de internalidade/externalidade de Rotter (1966), a de liberalismo/conservadorismo de Comrey e Newmeyer (1965) e a de auto-conceito de Janis e Field revisada por Eagly (1967). Todas essas três escalas foram testadas em sua tradução portuguesa e consideradas válidas e fidedignas para uso com brasileiros.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Os resultados obtidos na pesquisa sobre justiça distributiva, referentes às razões dadas pelos sujeitos para a alo

cação dos recursos da forma julgada mais justa, foram organizados nas tabelas que se seguem (Tabelas 1 a 9) com o propósito de se proceder à análise comparativa entre situações de lucro e de perda.

Assim, são apresentadas, condição experimental por condição experimental, as frequências dos sujeitos nas várias categorias de razão utilizadas no julgamento, bem como as respectivas médias do montante atribuído a A, tanto na situação de ganho quanto na situação de prejuízo. Paralelamente, a partir das razões, especifica-se a frequência de uso, em cada situação, das normas de equidade, igualdade e, quando for o caso, de necessidade.

A classificação das razões nas três normas de justiça distributiva em estudo obedece aos seguintes critérios:

1. Equidade

- quando o sujeito leva em conta o grau de esforço despendido na realização da tarefa;
- quando enfatiza o nível de capacidade de um dos atores envolvidos na relação;
- quando procede à combinação do esforço com a capacidade ou, ainda, à combinação de um ou de outro com a necessidade;

2. Igualdade

- quando o sujeito considera que, por ser um trabalho em conjunto, os atores estão "no mesmo barco", ou seja, devem assumir juntos todos os riscos, cabendo-lhes, portanto, repartir igualmente ganhos ou perdas:

3. Necessidade

- quando o sujeito baseia a alocação dos recursos apenas no grau de necessidade de um dos atores da relação.

A - Análise comparativa dos resultados de Equidade, Igualdade e Necessidade, condição por condição

TABELA 1

Frequência das Categorias de Razão Apresentadas e de Utilização das Normas de Justiça na Condição 1*

RAZÕES INDI- CADORAS DE	S I T U A Ç Õ E S				T O T A L**	
	Lucro		Perda		Lucro	Perda
	F	X	F	X	(N=36)	(N=37)
A) <u>Equidade</u>					23	22
esforço	23	300	22	300		
B) <u>Igualdade</u>	8	300	12	300	8	12

* A mais capaz que B e A e B iguais em esforço

** A diferença entre o total e a soma das frequências, nas tabelas de 1 a 13, deve-se ao número de respostas anuladas.

Os resultados totais quanto à equidade e igualdade são equivalentes nas situações de lucro e de perda ($\chi^2=0,68; p=n.s$), o que parece representar uma característica pouco comum no conjunto das condições apresentadas aos sujeitos.

Examinando-se as razões alegadas como justificativa para o julgamento, verifica-se uma flagrante predominância do esforço, tanto no lucro quanto na perda. Tal resultado suscita algumas indagações:

— há valorização absoluta do esforço como o critério mais relevante de justiça distributiva? ("Como o que vale é o esforço, eu distribuo igualmente os recursos quando ele é igual e diferentemente quando ele é desigual"). Os dados numéricos, nessa condição, parecem apontar para essa direção pelo alto percentual que o esforço atinge no total das respostas estudadas.

— há valorização relativa do esforço, ou seja, é privilegiado apenas quando igual em A e B e, portanto, vindo a reforçar uma tendência natural para a igualdade? Nesse caso, equidade não se diferenciaria da igualdade, uma vez que ambas prescrevem alocação igualitária dos recursos.

Observa-se na tabela 1 que, mesmo sendo o fator que discrimina A de B, a capacidade não é sequer citada pelos sujeitos dentre as razões consideradas para efeito de julgamento. Esse dado permite concluir, ainda que preliminarmente, que a capacidade não desempenha papel relevante na questão da justiça distributiva.

TABELA 2

Frequência das Categorias de Razão Apresentadas e de Utilização das Normas de Justiça na Condição 2*

RAZÕES INDICADORAS DE	SITUAÇÕES				T O T A L	
	Lucro		Perda		Lucro	Perda
	F	\bar{X}	F	\bar{X}	(N=40)	(N=38)
A) <u>Equidade</u>					18	7
esforço	14	376	6	208		
capacidade	4	300	1	300		
B) <u>Igualdade</u>	19	300	23	300	19	23

* A e B iguais em capacidade e A mais esforçado que B.

A simples inspeção da tabela, constata-se que os resultados de equidade e igualdade no lucro e na perda não seguem direção semelhante ($\chi^2 = 4,53$; $p < 0,05$).

- na perda, é nítida a tendência para a igualdade;
- no lucro, o equilíbrio é evidente.

Tais resultados parecem confirmar como relativa a valorização do esforço porque, se absoluta, no momento em que o esforço fosse desigual, os sujeitos tenderiam para a equidade, o que, visivelmente, não ocorre. No lucro, dentre as razões apontadas, a maior incidência de respostas situa-se na categoria de igualdade (19 casos) e, mesmo quando o esforço é citado (14 casos), sua valorização não é tão grande, a julgar pela média atribuída a A ($\bar{X} = 376$) e pelo número de casos que optaram pela igual

dade. Na perda, fica ainda mais clara a tendência a enfatizar o esforço apenas quando conduz à distribuição igualitária: somente 6 sujeitos valorizaram o esforço, enquanto 23 privilegiaram a igualdade, independentemente das condições de A e de B.

Cumprasse assinalar ainda que a capacidade permanece sendo pouco considerada mesmo quando, por ser igual, poderia reforçar a norma da igualdade.

TABELA 3

Frequência das Categorias de Razão Apresentadas e de Utilização das Normas de Justiça na Condição 3*

RAZÕES INDICADORAS DE	SITUAÇÕES				TOTAL	
	Lucro		Perda		Lucro	Perda
	F	\bar{X}	F	\bar{X}	(N=41)	(N=36)
A) <u>Equidade</u>					20	4
esforço	13	396	3	183		
esf./cap.	5	400	1	300		
capacidade	2	375	-	-		
B) <u>Igualdade</u>	20	300	31	300	20	31

* A mais capaz e mais esforçado que B

Os resultados globais de equidade e igualdade repetem o panorama obtido na situação anterior, ou seja, equilíbrio no lucro e, na perda, primazia incontestável da norma de igualdade ($\chi^2 = 15,53$; $p < 0,001$). Nesta condição, no entanto, esses resultados ganham maior relevo, porquanto não se supunha que ocorressem de forma tão contundente num quadro em que é inequívoca a superioridade de A sobre B.

Que motivos poderiam explicar, então, esse comportamento igualitário?

Examinando-se detidamente as razões apontadas como justificativa de julgamento, observa-se o seguinte:

- na perda, reafirma-se, sem margem a dúvidas, a prevalência da norma da igualdade, haja vista que nenhum dos dois critérios, apesar de essencialmente discriminantes, é levado em conta para efeito de justiça. Parece prevalecer, nesse caso, uma atitude "de coitadinho" para com o menos favorecido, sendo totalmente ignorados o maior esforço e a maior capacidade de um sobre o outro.

- no lucro, se, por um lado, surpreende que metade dos sujeitos tenha optado pela norma de igualdade, por outro lado, esse mesmo dado poderia representar um indício em favor da valorização relativa do esforço. Vale dizer, o esforço só seria tomado como critério de justiça na medida em que, por ser igual, favorecesse a distribuição igualitária dos recursos.

Em contrapartida, o número dos sujeitos que enfatizou o esforço (18 casos no total), embora aquém do esperado, indica haver também uma certa preferência pela equidade, não podendo, portanto, ser descartada a hipótese de valorização absoluta do esforço.

No que diz respeito à capacidade, verifica-se que nem mesmo quando na direção do esforço - caso em que poderia a ele ser associada e funcionar como reforço - é entendida como relevante. Tanto no lucro quanto na perda, os dados são inexpressivos, demonstrando não constituir a capacidade uma base para se fazer justiça nem isolada, nem conjuntamente com o esforço.

TABELA 4

Frequência das Categorias de Razão Apresentadas e de Utilização das Normas de Justiça na Condição 4*

RAZÕES INDICADORAS DE	S I T U A C Õ E S				T O T A L	
	Lucro		Perda		Lucro	Perda
	F	X	F	X	(N=36)	(N=36)
A) <u>Equidade</u>					31	21
esforço	15	300	8	300		
esf./cap.	13	300	11	300		
capacidade	3	300	2	300		
B) <u>Igualdade</u>	1	300	13	300	1	13

* A e B iguais em capacidade e esforço.

Os resultados totais de equidade e igualdade seguem a mesma direção no lucro e na perda: em ambos os casos, é marcan

te a predominância da primeira sobre a segunda, principalmente na situação de lucro ($\chi^2 = 12,17$; $p < 0,001$).

O que poderia estar subjacente a essa situação?

É provável que, no momento em que A e B se igualam, seja em capacidade e esforço, seja somente em esforço (a capacidade, por si só, não é efetivamente vista como critério de justiça), ocorre um fenômeno curioso: tal situação parece vir tornar mais fácil e mais confortável o julgamento, pois prescrevem ambos alocação igual de recursos.

Assim é que, no lucro, eleva-se o índice de equidade, equiparando-se praticamente à totalidade dos sujeitos. Na perda, por sua vez, a proporção de equidade supera, curiosamente, a da igualdade (o que se repete apenas na condição 1). Isso faz supor haver entre os sujeitos a idéia de que não há necessidade de "ser bonzinho" porque a própria natureza dessa condição leva necessariamente à igual distribuição do montante de dinheiro em jogo.

Permanece, no entanto, uma indagação: por que, nesse caso, são tão mais invocados, tanto no lucro quanto na perda, o Esforço e Esforço/Capacidade, ao invés de prevalecer a regra do "mesmo barco" (igualdade)?

A análise das razões dadas pelos sujeitos pode trazer elementos úteis ao esclarecimento da questão. Observa-se, de modo geral, que:

- esforço, quando igual em A e B, é visto como o critério mais válido de justiça (28 sujeitos no lucro e 19 na perda);

- a capacidade, por si só, não tem nenhuma expressão, nem no lucro, nem na perda.

- quando capacidade e esforço se igualam em A e B, a capacidade passa a ser levada em conta no julgamento, sendo associada ao esforço e utilizada como reforço para uma avaliação igualitária. Note-se que esse procedimento não se estende a todas as formas de variação na mesma direção entre A e B, como se pode atestar na condição 3, por exemplo - A é mais esforçado e mais capaz que B e, no entanto, não ocorre a referida associação.

- na perda, embora um número razoável de sujeitos recorra à igualdade, esse número, quando cotejado com os das demais condições, apresenta-se bem mais reduzido, deslocando-se essa diferença para as razões Esforço e Capacidade/Esforço.

Em função do exposto, pode-se concluir, em caráter provisório, que essa condição, ao permitir o recurso a critérios "objetivos" para servir de prova a uma distribuição equitativa, acaba por induzir a um resultado ambíguo. Trata-se, na verdade, de uma pretensa equidade, pois só se viabiliza, e de forma tão incisiva, através da igualdade de A e B em esforço e capacidade, que passam a ser usados como pretexto para mascarar a tendência à igualdade sob o rótulo de uma distribuição equitativa.

Uma interpretação possível para essa atitude poderia ser aventada. Por um lado, parece haver, a nível racional, um reconhecimento da consistência da equidade como norma de justiça, tanto que os sujeitos sentem-se cognitivamente compelidos a utilizá-la como "fachada" para justificar a alocação dos recursos. Mas, como o componente afetivo também se faz presente, às vezes com maior intensidade, no momento da decisão, induz à busca de elementos que propiciem uma distribuição "generosamente" igualitária. Se há fatores "externos" disponíveis (por exemplo, equivalência de atributos entre A e B), tanto melhor, porque, com base neles, o julgamento da situação prescinde da subjetividade, indesejável do ponto de vista da equidade, a qual, racionalmente, poderia até estar sendo admitida como a mais justa.

Por outro lado, quando as condições externas - desnivelamento dos atributos entre A e B - impedem a conciliação racionalidade x afetividade, manifesta-se, na maioria dos sujeitos, a prevalência do aspecto afetivo na escolha da norma de justiça: a igualdade impera e a equidade deixa de ser considerada, cognitivamente, como a mais consistente.

TABELA 5

Frequência das Categorias de Razão Apresentadas e de
Utilização das Normas de Justiça na Condição 5*

RAZÕES INDI- CADORAS DE	S I T U A Ç Õ E S				T O T A L	
	Lucro		Perda		Lucro	Perda
	F	\bar{X}	F	\bar{X}	(N=36)	(N=37)
A) <u>Equidade</u>					24	13
esforço	4	212	3	375		
esf./cap.	18	300	8	300		
capacidade	2	380	2	200		
B) <u>Igualdade</u>	7	300	21	300	7	21

* A mais capaz e menos esforçado que B

Como se pode facilmente verificar na tabela acima, os resultados entre lucro e perda são inversamente proporcionais no que se refere à adoção da norma: a equidade prevalece no lucro e a igualdade na perda ($\chi^2 = 10,14$; $p < 0,01$).

No entanto, a média encontrada no grupo de maior frequência em cada situação (18 e 21, respectivamente) é a mesma, ou seja, 300 mil cruzeiros. Por que ocorre isso?

Na perda, nada mais há a explicar uma vez que é um comportamento constante a tendência para a igualdade, independentemente das condições de esforço e capacidade. Em função disso, esses fatores são praticamente ignorados pelos sujeitos. Pode-se apenas inferir que, nesse caso, estando em direções opostas, dificultem a argumentação e reforcem ainda mais a tendência, já confirmada, para uma atitude igualitária.

No lucro, a condição assim proposta parece promover a necessidade de se fazer uma compensação esforço x capacidade no sentido de justificar uma inclinação acentuada para a equidade na base da igualdade (o que equivale a dizer, um comportamento que não se distingue da igualdade). Nesta condição, esforço e capacidade se associam, não como se somando (condição 4, por

exemplo), mas como se neutralizando e, assim, favorecendo a distribuição por igual.

TABELA 6
Frequência das Categorias de Razão Apresentadas e de
Utilização das Normas de Justiça na Condição 6*

RAZÕES INDI- CADORAS DE	S I T U A C Õ E S				T O T A L	
	Lucro		Perda		Lucro	Perda
	F	\bar{X}	F	\bar{X}	(N=39)	(N=37)
A) <u>Equidade</u>					28	5
esforço	27	300	5	300		
capacidade	1	350	-	-		
B) <u>Igualdade</u>	6	300	23	300	6	23
C) <u>Necessidade</u>	2	225	7	407	2	7

* A mais capaz que B, A e B iguais em esforço e A menos necessi-
tado que B.

A distribuição dos resultados por equidade e igualdade, tal como na condição anterior, é inversamente proporcional no lucro e na perda: enquanto, no primeiro caso, prevalece a proporcionalidade, no segundo, a alocação igualitária é adotada pela maioria ($\chi^2 = 28,65$; $p < 0,001$).⁽¹⁾

Todavia, como a equidade é estabelecida na base do esforço igual, a quantia média alocada a A no subgrupo ESFORÇO é 300, idêntica, por conseguinte, à média atribuída a A, na perda, pelo subgrupo IGUALDADE.

Quanto à necessidade, observa-se, na perda, uma pequena elevação de frequência em relação ao lucro, mas, como ambos os resultados são baixos, não apresentam expressividade comparativa. À primeira vista, portanto, pode-se inferir que a introdução da variável necessidade não interfere na atitude dos sujeitos.

(1) No cálculo do χ^2 não foi levada em conta a categoria "necessidade" em virtude da pouca incidência de casos nessa categoria e do interesse em comparar frequências obtidas em "equidade" e "igualdade" em todas as condições.

À luz das razões, o esforço impõe-se marcadamente como o mais citado - a grande maioria dos sujeitos o elegem como o critério mais válido de justiça. No entanto, esse dado - sendo A e B iguais em esforço - não significa necessariamente valorização absoluta do esforço, tendo em vista que não se repete esse comportamento quando se desnivela o grau de esforço despendido na realização da tarefa. Tudo leva a crer que se trata novamente de uma preferência pela norma da equidade desde que, induzida pelo esforço, se identifique com a distribuição igualitária.

Na perda, mantém-se a posição de primazia da norma de igualdade, a despeito da presença da necessidade, a qual, esperava-se, pelo menos do ponto de vista teórico, predisporia os sujeitos a punir menos o mais necessitado.

TABELA 7

Frequência das Categorias de Razão Apresentadas e de Utilização das Normas de Justiça na Condição 7*

RAZÕES INDICADORAS DE	SITUAÇÕES				TOTAL	
	Lucro		Perda		Lucro	Perda
	F	\bar{X}	F	\bar{X}	(N=35)	(N=31)
A) <u>Equidade</u>					18	6
esforço	10	390	-	-		
esf./ ^{nec.} cap.	4	300	4	300		
capacidade	3	300	2	300		
cap./nec.	1	300	-	-		
B) <u>Igualdade</u>	7	300	15	300	7	15
C) <u>Necessidade</u>	4	225	4	400	4	4

* A e B iguais em capacidade, A mais esforçado e menos necessitado que B.

Os resultados de equidade e igualdade apresentam-se em direções opostas, no lucro e na perda ($\chi^2 = 9,70$; $p < 0,01$).⁽¹⁾ Quanto à necessidade, cabe ressaltar não ter sido vista, nem no

(1) Ver nota à p.12

lucro nem na perda, como critério de justiça. O número insuficiente de casos (4 sujeitos em ambas as situações) faz supor como quase nula sua interferência na atitude dos sujeitos, praticamente em nada contribuindo para alterar o quadro geral de resultados até então obtidos.

Dentre as razões apontadas na perda, a igualdade continua se mantendo como a mais frequente.

No lucro, por outro lado, o esforço aparece como o mais votado (14 casos, sendo 4 conjugados à necessidade), atitude que revela uma certa valorização do esforço quando desigual em A e B. Tal dado estaria contrariando a hipótese, até o momento delineada, de que o esforço só seria privilegiado quando igualado em A e B?

No que se refere à capacidade, os resultados pouco expressivos permitem que se reforce a posição já recorrente de que não é levada em conta, por si só, na questão da justiça distributiva.

Nesta condição, repete-se um dado interessante já observado na condição 5: duas razões são associadas - no caso, esforço x necessidade - não no sentido de uma reforçar a outra, mas sim no de uma compensar a outra. Assim, o mais esforçado e o mais necessitado contrabalaçam-se, determinando a alocação igual de recursos. Com isso, a equidade adquire uma nova feição: em vez de ser estabelecida na base da igualdade, emerge como resultante de uma contraposição de critérios que se neutralizam.

Talvez seja possível inferir que, subjacente a essas formas de configuração da equidade, esteja presente uma forte tendência à igualdade, graças à qual os sujeitos parecem estar sempre precisando de lançarem mão de argumentos "objetivos" e "externos" que sirvam de justificativa inquestionável para uma distribuição igualitária.

Esse procedimento vem sendo observado, com alguma regularidade, apenas na situação de lucro porque, quando o prejuízo está em jogo, a inclinação pela norma da igualdade é declaradamente aberta e não necessita do recurso a critérios que funcionem como "pretexto" para fundamentar a decisão. Cabe, então, uma

pergunta: que mecanismos psicológicos ou psicossociais poderiam estar por detrás de atitudes dessa natureza?

TABELA 8
Frequência das Categorias de Razão Apresentadas e de Utilização das Normas de Justiça na Condição 8*

RAZÕES INDI- CADORAS DE	S I T U A Ç Õ E S				T O T A L	
	Lucro		Perda		Lucro	Perda
	F	X	F	X	(N=40)	(N=35)
A) <u>Equidade</u>					15	8
esforço	11	395	2	200		
esf./cap.	1	400	-	-		
esf./nec.	2	325	5	300		
capacidade	-	-	1	200		
cap./nec.	1	300	-	-		
B) <u>Igualdade</u>	17	300	20	300	17	20
C) <u>Necessidade</u>	-	-	5	440	-	5

* A mais capaz, mais esforçado e menos necessitado que B.

Os dados gerais de equidade e igualdade variam na mesma direção, ou seja, em ambas as situações, a igualdade é mais frequente. ($\chi^2 = 2,11$; $p = n.s.$)⁽¹⁾ Cumpre observar que, no lucro, a margem de diferença entre uma e outra norma é de apenas 2 pontos, estando esses resultados provavelmente afetados pelo número acentuado de respostas anuladas.

A predominância da igualdade, a despeito da flagrante superioridade de A sobre B, poderia conduzir, se examinada apenas do ponto de vista dos resultados totais, à conclusão de que a variável necessidade estaria interferindo com algum peso na avaliação da condição.

O exame cuidadoso das razões apresentadas para a alocação dos recursos, no entanto, parece desfazer essa impressão, visto que:

(1) Ver nota à p.12

- no lucro, apenas 3 sujeitos privilegiaram a necessidade e, mesmo assim, conjugada ao esforço (2 casos) e à capacidade (1 caso);
- na perda, esse número se eleva para 10 (sendo 5 as sociados ao esforço e, portanto, incluídos em equidade), mas, ainda assim, não atinge uma proporção significativa, principalmente se cotejado com os 20 casos de igualdade.

Por outro lado, esses dados não são suficientes para se afirmar, de forma consistente, que a necessidade não exerce nenhum tipo de influência no julgamento sobre a justiça de uma situação em que os recursos a serem distribuídos são escassos. Isto porque a não ocorrência de uma distribuição proporcional não igualitária - teoricamente esperada, mercê de maior capacidade e do maior esforço de A - poderia ser atribuída, nesse caso específico, à intervenção provável, ainda que não verbalizada pelos sujeitos - do fator necessidade.

Um outro dado que se destaca nessa condição é a valorização do esforço quando desigual (14 casos, dos quais apenas 2 associados a outros critérios), levando à alocação diferenciada de recursos. Tal atitude, embora menos frequente que a de igualdade, poderia representar um indício de se estar contrariando a tendência observada em outras condições (valorização do esforço quando conduzindo à equidade na base da igualdade)?

A capacidade, por sua vez, mantém-se numa posição de inexpressividade quase absoluta, tanto no lucro quanto na perda.

TABELA 9

Frequência das Categorias de Razão Apresentadas e de
Utilização das Normas de Justiça na Condição 9*

RAZÕES INDI- CADORAS DE	S I T U A Ç Õ E S				T O T A L	
	Lucro		Perda		Lucro	Perda
	F	\bar{X}	F	\bar{X}	(N=38)	(N=34)
A) <u>Equidade</u>					25	6
esforço	16	300	4	300		
esf./cap.	8	300	1	300		
capacidade	1	300	1	300		
B) <u>Igualdade</u>	4	300	17	300	4	17
C) <u>Necessidade</u>	5	230	10	410	5	10

* A e B iguais em capacidade e esforço e A menos necessitado que B.

Os resultados totais evidenciados pela tabela assumem uma configuração peculiar, dado o papel desempenhado pela norma da necessidade: em ambas as situações, passa a ocupar a segunda posição na seqüência das escolhas, embora no lucro a diferença para a terceira posição seja de apenas um ponto.

Quanto à equidade e igualdade, repete-se o quadro por diversas vezes delineado em outras condições - equidade preponderante no ganho e igualdade no prejuízo. ($\chi^2=19,25; p<0,001$)⁽¹⁾

A equidade reveste-se do mesmo cunho registrado na condição 4: igualando-se A e B em capacidade e esforço, eleva-se sobremaneira o índice da distribuição proporcional igualitária. Nesse caso, os sujeitos parecem sentir a situação como mais confortável para um julgamento, tendo em vista que equidade e igualdade acabam por se confundir em termos da alocação dos recursos.

Na perda, o papel da necessidade apresenta contornos mais definidos já que um número razoável de sujeitos prefere punir o menos necessitado com o maior prejuízo. A média atribuída a A por esse grupo é a mais alta registrada em todas as condi-

(1) Ver nota à p.12

ções. No entanto, a maior parte dos sujeitos ainda opta pela igualdade (17 casos), desprezando a necessidade como fator de justiça.

B - Análise comparativa dos resultados entre condições com e sem a introdução da variável necessidade

O confronto, para fins de análise, entre as condições que se distinguem apenas pela presença ou ausência da variável necessidade, pode trazer alguns dados adicionais de utilidade na discussão sobre justiça distributiva. Assim é que, mantendo constantes os graus de esforço e capacidade e introduzindo a necessidade, torna-se possível verificar alguns pontos-chave da questão, tais como:

- qual o papel desempenhado pela necessidade na atitude dos sujeitos ao julgar situações que envolvam distribuição de recursos escassos?
- em que medida se modifica a percepção sobre a equidade e igualdade?
- como os sujeitos ponderam os vários critérios de justiça na alocação de recursos?

Nesse sentido, foram combinadas, duas a duas, as condições abaixo discriminadas e seus resultados são reapresentados nas tabelas 10 a 13, que se seguem.

CONDIÇÃO 1	CONDIÇÃO 6
A > B (C)	A > B (C)
A = B (E)	A = B (E)
	A < B (N)

CONDIÇÃO 2	CONDIÇÃO 7
A = B (C)	A = B (C)
A > B (E)	A > B (E)
	A < B (N)

CONDIÇÃO 3	CONDIÇÃO 8
A > B (C)	A > B (C)
A > B (E)	A > B (E)
	A < B (N)

CONDIÇÃO 4	CONDIÇÃO 9
A = B (C)	A = B (C)
A = B (E)	A = B (E)
	A < B (N)

TABELA 10

Comparação dos Resultados Obtidos nas Condições 1 e 6

RAZÕES INDI- CADORAS DE	L U C Cond. 1 (N=36)	R O Cond. 6 (N=39)	P E R Cond. 1 (N=37)	D A Cond. 6 (N=37)
A) <u>Equidade</u>				
esforço	23	27	22	5
capacidade	-	1	-	-
B) <u>Igualdade</u>	8	6	12	23
C) <u>Necessidade</u>	-	2	-	7

Cotejando-se as condições 1 e 6 na situação de lucro, verifica-se que a introdução da necessidade não provoca alterações substanciais no quadro geral de resultados: mantém-se, praticamente, a forma de distribuição das frequências pelas várias razões, ocorrendo apenas a inclusão, não significativa, de dois casos no critério de necessidade.

Já na perda, algumas modificações podem ser sentidas. Em primeiro lugar, eleva-se para 7 o número de sujeitos que optaram pela necessidade como critério de julgamento. Em segundo lugar, desloca-se para a igualdade, e não mais para o esforço (como na condição 1) a primazia das escolhas, o que pode ser interpretado como um efeito da variável necessidade, embora não explícito e não verbalizado. Na medida em que um grupo se depara com uma situação de prejuízo, na qual, ainda por cima, um é mais necessitado que outro, o julgamento passa a adquirir características emocionais de favorecimento do "coitadinho", perdendo, portanto, qualquer possibilidade de ser realizado com base nos critérios objetivos de esforço e capacidade. Por outro lado, pressupõe-se que para não deixar totalmente à mostra o caráter subjetivo da alocação dos recursos - talvez percebido como não socialmente aceito - os sujeitos preferiram caracterizar a situação como sendo um trabalho em conjunto, cujos riscos devam ser assumidos igualmente por A e B (igualdade).

TABELA 11

Comparação dos Resultados Obtidos nas Condições 2 e 7

RAZÕES INDI- CADORAS DE	L U C R O Cond. 2 Cond. 7 (N=40) (N=35)	P E R D A Cond. 2 Cond. 7 (N=38) (N=31)		
A) <u>Equidade</u>				
esforço	14	10	6	-
esf./nec.	-	4	-	4
capacidade	4	3	1	2
cap./nec.	-	1	-	-
B) <u>Igualdade</u>	19	7	23	15
C) <u>Necessidade</u>	-	4	-	4

Preliminarmente, cabe uma observação a respeito do número, até certo ponto, elevado de respostas anuladas, que certamente prejudica a análise dessas condições. Por outro lado, a diferença de sujeitos (5 e 7 casos no lucro e perda, respectivamente) contribui também para dificultar o estudo comparativo proposto.

A par dessas restrições, os dados de que se dispõe não permitem conclusões análogas às extraídas da tabela anterior, uma vez que:

- no lucro, embora de forma um tanto diluída, é possível detectar, na condição 7, uma certa influência da necessidade, considerada por 9 sujeitos como critério de justiça, alterando-se portanto, a distribuição das respostas em relação à condição 2 e, principalmente, a frequência da igualdade.
- na perda, a interferência da necessidade não se faz tão visível quanto na situação anterior (cond. 1 x cond. 6), pois a igualdade continua prevalecendo apesar de oito sujeitos terem levado em conta a variável necessidade, o que, no entanto, não é representativo dentro do conjunto de 35 sujeitos.

Cumpre lembrar que a necessidade quando aparece associada, seja ao esforço, seja à capacidade, é tomada, no presente estudo, como critério de equidade.

TABELA 12

Comparação dos Resultados Obtidos nas Condições 3 e 8

RAZÕES INDICADORAS DE	L U C R O Cond. 3 (N=41)	Cond. 8 (N=40)	P E R D A Cond. 3 (N=36)	Cond. 8 (N=35)
A) <u>Equidade</u>				
esforço	13	11	3	2
esf./cap.	5	1	1	-
esf./nec.	-	2	-	5
capacidade	2	-	-	1
cap./nec.	-	1	-	-
B) <u>Igualdade</u>	20	17	31	20
C) <u>Necessidade</u>	-	-	-	5

O exame dos dados, na situação de lucro, revela que a introdução da necessidade na condição 8 não acarreta alterações significativas na atitude dos sujeitos, quando comparada à obtida na condição 3. As tendências principais observadas tanto numa quanto noutra condição são, de modo geral, análogas:

- a norma de igualdade é prevalente;
- o esforço é valorizado, ocupando a 2ª posição na ordem de frequências;
- a necessidade como critério isolado não é levada em conta por nenhum sujeito.

As variações existentes ficam por conta da conjugação da necessidade ora ao esforço, ora à capacidade e não têm valor diferencial por serem bastante inexpressivas.

Em contrapartida, pode-se notar que a necessidade exerce algum papel modificador no julgamento dos sujeitos, não só pela redução na frequência do critério de igualdade como tam

bém, paralelamente, pelo deslocamento dessa diferença para o critério da necessidade, seja isolada, seja conjugada ao esforço.

TABELA 13

Comparação dos Resultados Obtidos nas Condições 4 e 9

RAZÕES INDI- CADORAS DE	L U C Cond. 4 (N=36)	R O Cond. 9 (N=38)	P E R D A Cond. 4 (N=36)	Cond. 9 (N=34)
A) <u>Equidade</u>				
esforço	15	16	8	4
esf./cap.	13	8	11	1
esf./nec.	-	-	-	-
capacidade	3	1	2	1
B) <u>Igualdade</u>	1	4	13	17
C) <u>Necessidade</u>	-	5	-	10

Comparando-se as frequências alcançadas nas condições 4 e 9, podem-se extrair observações gerais quanto à influência da norma da necessidade:

- no lucro, registra-se uma pequena modificação na medida em que 5 sujeitos elegem-na como critério de justiça. Mas, se se considerar a igualdade proposta entre A e B (em esforço e capacidade) e, especialmente, o fato da necessidade constituir-se no único elemento diferenciador de A e B, esse dado, obviamente, não tem muita significação no conjunto das respostas estudadas.

- na perda, parece ter havido, com a introdução da necessidade, um redimensionamento na avaliação da justiça diante das alterações sensíveis ocorridas na distribuição das frequências. Nota-se, por exemplo, visível diminuição da ênfase ao esforço, isolado ou associado à capacidade, e, contomitantemente, o aparecimento da necessidade como o segundo critério mais usado na alocação dos recursos. Apesar de tais modificações, ainda é inquestionável a preferência pela norma de igualdade, permanecen

do a necessidade em posição secundária. Esse resultado poderia ser interpretado como inesperado, pelo menos do ponto de vista teórico, porquanto a própria estruturação da condição, de certa forma, induz à escolha da necessidade, nem que seja por exclusão já que esforço e capacidade estão igualados.

CONCLUSÕES

1. Quanto à Equidade e Igualdade

No que diz respeito aos resultados globais de Equidade e Igualdade no conjunto das condições apresentadas aos sujeitos, podem-se derivar algumas conclusões gerais:

1. Equidade e Igualdade funcionam diferentemente no Lucro e na Perda, sendo a tendência mais comum seguirem direções opostas - a equidade é prevalente no lucro e a igualdade na perda.

2. Na perda, é inequívoca a tendência para a igualdade, independentemente das condições de A e B. Predomina a distribuição igualitária em 7 das 9 condições, sendo superada pela equidade apenas nas condições 1 e 4. Em consequência, a média mais frequente é 300 (23 no total das 33 médias reportadas nas tabelas 1 a 9) e as demais, por sua vez, não se acham situadas em faixas muito extremas (a que mais se distancia da média é 183, na condição 3 - grupo de 3 casos que privilegia o esforço).

3. No lucro, a equidade prevalece em 6 condições, exceção feita às condições 2 e 9 em que a diferença em favor da equidade é de apenas um ponto e dois pontos, respectivamente e à condição 3, em que há um equilíbrio total. No entanto, tal resultado merece um exame mais acurado, a fim de não levar a conclusões precipitadas.

Com relação às médias obtidas, há que assinalar ser pequena sua amplitude de variação; apenas 4 médias em A são iguais ou superiores a 400 mil, limite atingido apenas quando entra em jogo a norma da necessidade, mas, sempre que isso ocorre, o número de casos não é significativo. Assim, a média mais fre

quente também é 300, tendo sido registrada em 23 dos 37 subgrupos. Esse dado está a indicar que a equidade é fundamentalmente estabelecida na base da igualdade.

De tais características gerais, pode-se inferir que os sujeitos da amostra não adotam atitudes extremadas no julgamento, sendo mais comum a opção por posições mais moderadas, mesmo quando é flagrante a disparidade de condições entre A e B. Com isso, os resultados convergem quase sempre para a média 300, seja por igualdade, seja por equidade na base da igualdade.

2. Quanto às razões

Analisando-se as razões apresentadas como justificativa para o julgamento equitativo ou igualitário, observam-se algumas tendências gerais.

2.1 - Capacidade

- A capacidade, por si só, não se constitui em critério relevante de justiça distributiva. De um modo geral, é sempre bastante pequeno, quando não nulo, seu papel no julgamento das diferentes situações;

- Quando na mesma direção do esforço, a capacidade é a ele associada, provavelmente no sentido de servir como um reforço para um julgamento inequívoco e não contestável.

- Quando a capacidade se contrapõe ao esforço (condição 5) ocorre uma situação curiosa: os fatores são associados, mas não como se somando, e sim, como se compensando um ao outro. Nesse caso, a capacidade é considerada como uma espécie de "contrapeso" para justificar uma distribuição proporcional igualitária.

A primeira característica apontada aplica-se indistintamente à situação de lucro e perda, a segunda, mais especialmente ao lucro e a terceira, apenas ao lucro.

2.2 - Necessidade

- Na situação de lucro como um todo, a necessidade é praticamente negligenciada pelos sujeitos, sendo citada apenas

por 19 dentre os 131 sujeitos cujas respostas foram consideradas na análise das condições 6, 7, 8 e 9.

- Na situação de perda, esse número eleva-se para ³⁵~~36~~, mas, ainda assim, é muito pequeno, não podendo ser tomado como caracterizador de alterações substanciais nas tendências básicas encontradas nas condições em que a necessidade não foi introduzida, ou seja, as linhas gerais dos resultados nas condições 1 a 5 são mantidas nas condições 6 a 9.

Nas condições 6 e 7, é bastante inexpressiva a frequência de casos que justificaram o julgamento na base da necessidade. Na condição 9, a necessidade parece ter influído de al gum modo, de vez que, sendo A e B nivelados em esforço e capacidade, a necessidade acaba funcionando como elemento discriminante. Ainda assim, não constitui a categoria de maior frequência, posição ocupada, também nessa condição, pela igualdade.

Na condição 8, a necessidade consegue um maior relevo se somarmos também as frequências de esforço/necessidade e capacidade/necessidade. Contudo, não representa o dado de maior significação, que continua sendo determinado pela igualdade.

2.3 - Esforço

Os dados não são conclusivos em relação ao esforço, uma vez que, a partir deles, não se podem extrair resultados nu ma única direção. Apenas algumas tendências mais frequentes podem ser assinaladas.

- Na situação de perda:

. quando o esforço é igual ou quando esforço e ca pacidade são iguais (sem a inclusão da necessidade) são esses os fatores que mais contribuem para a elevação do índice de equidade (condição 1 com 22 casos em 34 e condição 4 com 21 casos em 34), fazendo com que sejam essas as únicas condições em que a equidade supera a igualdade. A registrar, porém, que a forma de equidade estabelecida na base da igualdade de atributos corresponde a uma distribuição proporcional igualitária, o que, em última análise, pode ser derivado de uma tendência à igualdade;

. por outro lado, quando a necessidade é introduzida (Condições 6 a 9), a aludida equivalência de esforço e/ou de esforço/capacidade não produz o mesmo efeito sobre a equidade, o que poderia ser interpretado como uma influência indireta, não explícita e não verbalizada da norma da necessidade;

. quando o esforço é desigual, não é levado em conta no julgamento, manifestando-se nesses casos o recurso à explicação por igualdade ("estão no mesmo barco") para sustentar a decisão de dividir o prejuízo em partes iguais (condições 2, 3, 5, 7 e 8).

- Na situação de lucro:

. o esforço é valorizado desde que seja igual em A e B, o que vem sendo designado como valorização relativa do esforço (condições 1, 4, 6 e 9). Tal atitude, embora teoricamente seja equitativa, parece aproximar-se, na prática, de uma tendência para igualdade, tendo em vista que, em termos de alocação dos recursos, poderia estar servindo como pretexto para a atribuição de quantias iguais a A e B.

. se a valorização fosse absoluta, nas condições em que o esforço fosse desigual, seria esperada a ocorrência de uma das seguintes situações:

a) o mais esforçado ser sistematicamente contemplado pela maioria dos sujeitos com a maior parcela do dinheiro arrecadado, mas as condições 2 e 8 contrariam essa expectativa por ser a igualdade a categoria de razão mais votada, a despeito do maior esforço de A;

b) o menos esforçado ser punido com o maior prejuízo, mas na condição 5, em que um é menos esforçado e mais capaz, a atitude de maior incidência é a de neutralizar a diferença entre A e B pela ponderação dos atributos e distribuir os recursos igualmente;

. em contrapartida, a hipótese da valorização relativa do esforço também não pode ser aceita sem restrições, tendo em vista que a condição 3 traz uma restrição nesse sentido: 18 dos 40 sujeitos (praticamente a metade) privilegiam o esforço e premiam o mais esforçado com quantias significativamente maiores.

No entanto, esse resultado não se repete em outras condições em que A detenha a primazia do esforço, da capacidade ou de ambos.

Em consequência, não há dados suficientes para conclusões consistentes sobre o esforço numa ou noutra direção, embora a primeira abordagem -valorização relativa do esforço-pareça ser a mais provável, pelo menos do ponto de vista da maior frequência com que ocorreu neste estudo.

EM SUMA:

Duas conclusões principais resumem a questão da justiça distributiva abordada na presente análise comparativa entre situações de lucro e de perda.

1. A igualdade é a norma de justiça que prevalece quando o prejuízo está em jogo, independentemente das características que revestem a situação de perda.

2. A equidade constitui a norma de justiça fundamentalmente utilizada na repartição dos ganhos, com a ressalva de que é estabelecida, de modo geral, quando a igualdade de atributos entre os atores envolvidos na relação permite a distribuição proporcional igualitária. Na medida em que os atributos são des-nivelados, é substituída, na maioria dos casos, pela norma da igualdade e não, como se poderia esperar, pela distribuição proporcional não igualitária.

Uma possível explicação para essas tendências, até certo ponto, contraditórias poderia estar na possibilidade, ou não, de conciliação entre os componentes afetivo e racional do comportamento no momento da alocação dos recursos. Quando a conciliação se torna possível, mercê da equivalência de condições entre A e B, a norma da equidade é a escolhida. Quando não, em função do desnivelamento de esforço e capacidade, a igualdade é a norma mais adotada.

Por outro lado, como há sinais de que um bom número de sujeitos, na situação de lucro das condições 2, 3, 5, 7 e 8, privilegiam o esforço maior de um dos integrantes da relação a fim de conceder-lhe ganhos mais elevados, futuras pesquisas deverão

procurar verificar quais as características de personalidade que podem estar associadas a uma maior valorização do esforço como critério de distribuição num contexto de justiça distributiva.

Finalmente, uma terceira conclusão resulta ainda do presente estudo. O estudo de questões sobre justiça distributiva não pode prescindir do recurso à justiça processual uma vez que é o conhecimento dos critérios avaliativos utilizados que confere ao dado final da norma adotada a dimensão exata de sua significação.

RESUMO

Dados de uma pesquisa sobre justiça distributiva, obtidos com uma amostra de 656 estudantes universitários da cidade do Rio de Janeiro, foram submetidos a uma análise comparativa a fim de verificar se ganhos eram alocados diferentemente de perdas.

Um exame completo das razões apresentadas para a alocação dos recursos indicou variações na escolha dos sujeitos por equidade, igualdade ou necessidade em função da natureza da situação. Na situação de perda, prevaleceu a norma da igualdade (independentemente dos atributos dos atores envolvidos na relação). Na situação de lucro, o julgamento dos sujeitos tomou por base a norma da equidade, mas, de um modo geral, apenas quando a equivalência de atributos induzia a uma distribuição proporcional igualitária. Quanto à necessidade, desempenhou um papel irrelevante na questão da justiça distributiva, mesmo na condição de perda.

ABSTRACT

Data from a research on distributive justice, obtained with a sample of 656 university students in the city of Rio de Janeiro, were comparatively analyzed in order to determine whether positive outcomes (gains) were allocated differently from negative outcomes (losses).

A thorough examination of the reasons given for the allocation of the resources indicated that subjects' choice of equity, equality or need principles varied according to the nature of the situation. In the situation of loss, the equality norm prevailed (independently of the actors' attributes). In the gain situation, subjects' judgement was made on the basis of the equity norm, but in general, only when the attributes' equivalence between the actors led to an equally proportioned distribution. As for the need principle, it played an irrelevant role on distributive justice, even in the loss condition.

REFERÊNCIAS

COMREY, A. L. & NEWMEYER, J. - Measurement of radicalism-conservatism. Journal of Social Psychology, 1965, 67, 357-369.

EAGLY, A. H. - Involvement as a determinant of response to favorable and unfavorable information. Journal of Personality and Social Psychology, 1967, 28 (5), 404 - 416.

LAMN, H., KAYSER, E. & SCHANZ, V. - An attributional analysis of interpersonal justice: ability and effort as inputs in the allocation of gain and loss. Journal of Social Psychology, 1983, 119, 269 - 281.

ROTTER, J. B. - Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. Psychological Monographs, 1966, 80, nº 1.



N.Cham. P/CBPP RT 6

Autor: Assmar, Eveline Maria Leal.

Título: Estudo comparativo das razões para alocação de



00047434

30612

FGV - BMHS

Nº Pat.:36/86

