

Universidade Federal de Minas Gerais
Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas (FAFICH)
Programa de Pós-graduação em Psicologia

MARINA MENDONÇA DE SOUSA

**UM ESTUDO DO COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR A PARTIR DE
ATITUDES IMPLÍCITAS**

Belo Horizonte
2019

MARINA MENDONÇA DE SOUSA

**UM ESTUDO DO COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR A PARTIR DE
ATITUDES IMPLÍCITAS**

Projeto de Mestrado apresentado ao Programa de Pós-Graduação em Psicologia: Cognição e Comportamento da Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Federal de Minas Gerais.

Linha de pesquisa: Neuropsicologia do Desenvolvimento Humano.

Esta pesquisa é vinculada ao Laboratório de Estudos sobre Cognição, Comportamento e Aprendizagem (LECCA/UFMG), que faz parte do Instituto Nacional de Ciência e Tecnologia sobre Comportamento, Cognição e Ensino, financiado com recursos do CNPq (Processo No. 465686/2014-1), da CAPES (Processo No. 88887.136407/2017-00) e da FAPESP (Processo No. 2014/50909-8).

Orientador: Prof. Dr. Edson Huziwara

Belo Horizonte

2019

153.4 Sousa, Marina Mendonça de.
S725e Um estudo do comportamento empreendedor a partir de
2019 atitudes implícitas [manuscrito] / Marina Mendonça de
Sousa. - 2019.
54 f.
Orientador: Edson Massayuki Huziwara.

Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Minas Gerais, Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas.
Inclui bibliografia

1. Psicologia – Teses. 2. Comportamento – Avaliação – Teses. 3. Empreendedorismo – Teses. I. Huziwara, Edson Massayuki . II. Universidade Federal de Minas Gerais. Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas. III. Título.

Ficha catalográfica elaborada por Vilma Carvalho de Souza - Bibliotecária - CRB-6/1390



UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM PSICOLOGIA: COGNIÇÃO E
COMPORTAMENTO

UFMG

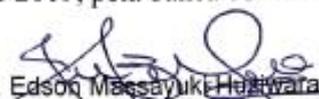
FOLHA DE APROVAÇÃO

Um estudo do comportamento empreendedor a partir de atitudes implícitas

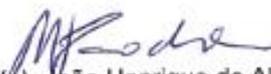
MARINA MENDONÇA DE SOUSA

Dissertação submetida à Banca Examinadora designada pelo Colegiado do Programa de Pós-Graduação em PSICOLOGIA: COGNIÇÃO E COMPORTAMENTO, como requisito para obtenção do grau de Mestre em PSICOLOGIA: COGNIÇÃO E COMPORTAMENTO, área de concentração PSICOLOGIA: COGNIÇÃO E COMPORTAMENTO, linha de pesquisa Neuropsicologia do Desenvolvimento.

Aprovada em 19 de fevereiro de 2019, pela banca constituída pelos membros:


Prof(a). Edson Messayuki Heittrara - Orientador
Universidade Federal de Minas Gerais


Prof(a). THAIS PORLAN DE OLIVEIRA
UFMG


Prof(a). João Henrique de Almeida
Universidade Federal de São Carlos

Belo Horizonte, 19 de fevereiro de 2019.

Agradecimentos

Agradeço primeiramente ao professor Edson Huziwara pela forma como conduziu o processo de orientação desse trabalho, sem sua dedicação, atenção e excelência, certamente essa experiência não seria tão enriquecedora como foi. Obrigada por ter estado totalmente aberto para acelerar o meu processo de crescimento e aprendizagem, sendo crítico e compreensivo na medida certa. Foi inspirador trabalhar com uma pessoa tão dedicada, comprometida, inteligente e generosa. Levarei por todo meu caminho o exemplo de um educador que respeita o processo de aprendizagem de cada pessoa, e que exerce tão bem seus papéis nesse processo.

Agradeço, também, a Renata Horta, que abraçou o meu sonho desde o primeiro segundo em que ele existiu. Jamais me esquecerei de nossa conversa em que me disse que se eu não encontrasse a oportunidade de realizar minha pesquisa na academia, que seria aberto esse espaço na Tropos Lab. Não existe nenhuma ajuda mais poderosa do que nos fazer acreditar em nós mesmos, então, obrigada. Espero que ainda possamos realizar muitos outros sonhos juntas.

Agradeço a professora Thais Porlan, grande responsável por eu ter me apaixonado pela Análise do Comportamento, e por eu eleger essa ciência como minha base maior. Obrigada por sempre apoiar as minhas ideias e minhas iniciativas no sentido de aprender mais e mais. O grupo de estudos GEAC-UFMG, sem sombra de dúvidas, foi uma das experiências mais importantes que eu tive na minha formação. Sendo assim, obrigada pelas conversas, pelas discussões, pelas supervisões e pelas orientações, tudo foi muito importante para mim.

Quero também agradecer a professora Viviane Verdu, por ter sido a primeira professora com quem pude pensar a Análise do Comportamento sendo aplicada na vida cotidiana. Tudo mudou a partir disso. Hoje reconheço fortemente o valor de nos ter dado a oportunidade de vivenciar um estágio básico com essa abordagem. E agradeço ainda pelas supervisões e orientações sempre que lhe solicitei, todas muito assertivas e de grande relevância. Obrigada.

Ao Professor Júlio De Rose, agradeço por ter aceitado o convite para participar da banca de qualificação deste trabalho e por ter trazido contribuições relevantes e determinantes para o caminho que seguimos. E também ao professor João Henrique Almeida por aceitar o convite de participar da banca de avaliação final. Sua participação será deveras enriquecedora para o meu processo de formação.

Agradeço aos meus colegas e parceiros do Mestrado, Átila, Raone, Gustavo, César, Luciana e Thiago, por todas as ajudas e contribuições realizadas em nossas reuniões semanais. Foi incrível dividir com vocês essa etapa, e como eu aprendi com cada um. Em especial, agradeço a Maisa Kirchmaier, por estar sempre compartilhando dos desafios e angústias que

existem nesse processo. Quando passamos por grandes desafios, ter pessoas ao nosso lado, compreendendo o que estamos sentindo e dispostas a nos ajudar, faz tudo ter mais significado. Obrigada por nossa cumplicidade, por nossa parceria e pela amizade. Agradeço ao Guilherme, voluntário na iniciação científica, que esteve sempre disposto a contribuir e comprometido em aprender. Obrigada por suas contribuições e tamanha disponibilidade.

Agradeço à toda família Tropos Lab, que acreditou sempre e apoiou muito para que esse trabalho fosse realizado da melhor forma possível. Obrigada por estarem sempre me incentivando e celebrando junto cada etapa concluída. Sou muito feliz de fazer parte dessa família. Sinto-me profundamente grata e privilegiada.

Devo também meus agradecimentos mais que especiais às pessoas que estiveram por todo o processo me apoiando e acreditando na minha capacidade de realização. Agradeço a minha amiga Aninha, por todo carinho e amizade nos momentos mais difíceis. Agradeço as amigas psicólogas, Ianna, Luana, Talita, Luanna, Polly, Débora e Carol, que me inspiram pela competência e pela seriedade com que exercem essa profissão.

Quero agradecer a querida Mari, que pacientemente, acompanhou de bem perto as dores e as delícias que eu vivi ao longo desse processo. Expresso minha eterna e profunda gratidão por me ajudar a viver o maior desafio da minha vida, seu afeto e companheirismo foram essenciais.

Agradeço, por fim, a minha família, mãe Fátima, irmã Angélica, irmãos Jonas e Juninho. Toda minha força, coragem e determinação, vieram de vocês. Tudo que eu sou em essência veio de vocês. Nada seria possível se não existíssemos uns para outros. Obrigada por tudo.

“Os principais problemas enfrentados hoje pelo mundo só poderão ser resolvidos se melhorarmos nossa compreensão do comportamento humano. ”

(B.F. Skinner)

RESUMO

Instrumentos desenvolvidos para mensurar o potencial empreendedor e a propensão de empreender são baseados em grande medida na frequência estimada da apresentação de determinados padrões comportamentais, inferidos por meio de medidas explícitas de auto-relato. O presente estudo teve como objetivo propor uma compreensão mais abrangente das variáveis envolvidas na propensão para empreender, considerando não apenas a ocorrência de determinado comportamento, mas também a maneira na qual esse comportamento encontra-se inserido na rede de relações simbólicas estabelecidas no repertório de diferentes indivíduos. Mais especificamente, procuramos avaliar se indivíduos com alto potencial empreendedor, medidos a partir dos questionários de Características Comportamentais Empreendedoras (CCE), também apresentariam um viés pró-empreender em um instrumento que avalia atitudes implícitas e, de forma análoga, se indivíduos com baixo potencial empreendedor apresentariam um viés anti-empreender. Para isso foi realizado um experimento com 32 jovens universitários, com idades entre 18 e 24 anos, de cursos diversos e ambos sexos. Primeiramente, os participantes foram divididos em dois grupos distintos, os que possuíam alto potencial empreendedor e os que possuíam baixo potencial empreendedor. O potencial dos grupos foi mensurado a partir de um questionário de auto relato, que avalia frequências da emissão de comportamentos denominados como empreendedores. Na sequência, eles foram submetidos ao procedimento de *Implicit Relational Assessment Procedure* (IRAP) que visava relacionar a palavra “empreendedor” com palavras positivas e também com palavras negativas. Os participantes deveriam responder em algumas ocasiões de forma pró-empreender, ou seja, dizer que a relação entre a palavra “empreendedor” e palavras positivas é verdadeira, e que a relação entre a palavra “empreendedor” e palavras negativas é falsa. Em outras ocasiões, deveriam responder de forma anti-empreender, ou seja, dizer que a relação entre a palavra “empreendedor” e palavras negativas é verdadeira, e que a relação entre a palavra “empreendedor” e palavras positivas é falsa. Os resultados demonstraram que tanto o grupo com baixo potencial empreendedor como o grupo com alto potencial apresentaram um viés pró-empreender. Dessa forma, tais resultados parecem indicar que o potencial empreendedor pode não estar relacionado ao contexto simbólico no qual o comportamento de empreender encontra-se inserido. Ademais, esse é o primeiro passo no sentido de investigar se resultados encontrados no procedimento de IRAP podem se constituir em fonte adicional de informação sobre a propensão para empreender, considerando que a existência de uma relação entre esse

comportamento e consequências positivas seja uma condição minimamente necessária para aumentar a probabilidade de sua ocorrência.

Palavras-chave: comportamento empreendedor, atitudes implícitas, IRAP

ABSTRACT

Instruments devised for entrepreneurial potential and propensity measurement are largely based on estimated frequency of particular behavioral patterns, inferred from explicit measures of self-report. The study here described proposes a more comprehensive understanding about the variables concerning the entrepreneurial propensity, considering not only the occurrence of a certain behavior, but also how this behavior is related to the symbolic relations network established in the repertoire of different individuals. Specifically, we sought to assess if individuals showing a high entrepreneurial potential, measured using the Entrepreneurial Behavioral Characteristics (CCE's), would also show a pro-entrepreneurial bias using an implicit attitudes procedure, and, complementarily, if individuals showing a low entrepreneurial potential would demonstrate an anti-entrepreneurial bias. In this regard, an experiment was conducted with 32 undergraduates, ages ranging between 18 and 24 years, from different areas and both sexes. First, participants were divided into two distinct groups, one for those with higher scores of entrepreneurial potential, and other for those with lower scores of entrepreneurial potential, measured using a self-report questionnaire, which evaluates frequencies of those behavior considered as entrepreneurial. Thereafter, participants underwent an Implicit Relational Assessment Procedure (IRAP), which consisted in relating the word "entrepreneur" with positive and negative words. In this procedure, participants should respond in a pro-entrepreneurial way on some occasions, that is, to respond "true" for the relation between the word "entrepreneur" and a positive word, and "false" for the relation between "entrepreneur" and a negative word. On other occasions, participants should respond in an anti-entrepreneurial way, responding "true" to the relation between "entrepreneur" and a negative word, and "false" to the relation between "entrepreneur" and a positive word. The results showed that both groups had a pro-entrepreneurial bias. Thereby, those results suggest that entrepreneurial potential may not be related to the symbolic context in which the entrepreneurial behavior occurs. In addition, this is the first step towards investigating whether results obtained in IRAP could be used as an additional source of information on the entrepreneurial propensity, considering that the correspondence between this kind of behavior and positive consequences is a necessary condition to increase its frequency.

Keywords: Entrepreneurial behavior, implicit attitudes, IRAP.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	12
MÉTODO	26
<i>Participantes</i>	26
<i>Local e equipamento</i>	26
<i>Inventário de medida explícita – (CCE’s)</i>	27
<i>Procedimento de medida implícitas – (IRAP)</i>	28
<i>Procedimento – fase de treinos</i>	28
<i>Fase de testes</i>	32
RESULTADOS	32
<i>Medida explícita – Inventário das CCE’s</i>	32
<i>Medida implícita – D-IRAP</i>	33
<i>D-IRAP – médias dos resultados por grupo e por tipo de viés</i>	35
DISCUSSÃO	39
REFERÊNCIAS	47
ANEXOS	51

Um estudo do comportamento empreendedor a partir de atitudes implícitas

Muitas são as definições encontradas para o que é o empreendedor. Filion (1991), por exemplo, afirma que o empreendedor pode ser definido como alguém decidido, que toma a iniciativa de reunir recursos de maneira inovadora e que cria uma organização, mesmo que o sucesso seja incerto. Outros autores (Johnson, 1991; Sebrae, 2004; Shapero, 1980) afirmam que é possível defini-lo também como alguém que imagina, desenvolve e realiza suas visões, aquele que assume responsabilidades, tem competência para resolver problemas com agilidade e precisão; é aberto e capaz de criar novidade, administra os riscos inerentes ao processo, têm persistência para ver possibilidades de negócios além da grande maioria, até mesmo quando enfrenta obstáculos e dificuldades. McClelland e Winter (1971), por sua vez, acrescentam a ideia de que o empreendedor é aquele que irá exercer controle sobre a produção de bens e de serviços, mesmo quando essa produção não será apenas para seu consumo próprio. Ainda de acordo com McClelland (1972), o empreendedor, entre outros adjetivos, seria alguém confiante, perseverante, diligente, criativo, visionário, versátil e autoconfiante.

O psicólogo David C. McClelland (1953, 1961, 1972, 1987), que dedicou mais de cinco décadas a estudos sobre o empreendedorismo, foi um dos primeiros a realizar pesquisas de cunho empírico, investigando variáveis envolvidas na ocorrência do comportamento empreendedor. Na década de 50, quando os americanos observaram um declínio de seu país e o crescimento do império soviético, vários estudiosos foram incentivados a buscar explicações acerca da ascensão e do declínio das civilizações e, ainda, foram encarregados de traçar um perfil da personalidade do empreendedor (Mota, 2013). Segundo Cornelius, Landstrom e Persson (2006), McClelland foi pioneiro em usar as teorias da ciência comportamental para realizar estudos sobre a motivação para empreender, procurando estabelecer um elo entre uma necessidade de realização dos indivíduos e o desenvolvimento econômico de determinadas sociedades.

A partir de um trabalho iniciado na década de 40, por meio de entrevistas e aplicação do TAT (Teste de Apercepção Temática – Murray, 1935) em jovens universitários nascidos nos Estados Unidos, McClelland criou a hipótese de que os seres humanos, em geral, encontram motivação para realizar importantes feitos sociais por possuírem algumas necessidades dominantes (*apud* Mota, 2013). Para além disso, essas necessidades estariam direcionadas para três principais vertentes, nomeadamente, necessidade de realização, necessidade de afiliação ou necessidade de poder. Cada uma dessas vertentes também seria responsável por controlar diferentes padrões comportamentais, sendo que indivíduos com maior necessidade de realização seriam os mais propensos a empreender.

Em 1961 (i.e., 14 anos após a pesquisa original), McClelland confirmou essa hipótese ao reavaliar 55 jovens norte-americanos que fizeram parte da população originalmente estudada em 1947. A análise dos resultados demonstrou que 83% dos indivíduos avaliados com alta necessidade de realização estavam ocupando posições de natureza empreendedora, ainda que em negócios diversos. Em contrapartida, apenas 27% dos indivíduos avaliados com alta necessidade de afiliação e 33% dos indivíduos avaliados com alta necessidade de poder ocupavam cargos semelhantes. Assim, McClelland (1961) acrescenta que, pelo menos nos Estados Unidos, os estudantes universitários com alta necessidade de realização tenderam a gravitar em torno de ocupações de negócios empreendedores, nas quais provavelmente poderiam melhor satisfazer as suas aspirações de realização. O mesmo autor, em 1972, ao realizar uma avaliação geral dos resultados obtidos em suas pesquisas, ressalta que era possível demonstrar que os indivíduos com alta necessidade de realização provavelmente se comportam de forma empreendedora. Contudo, o próprio McClelland destaca que seus trabalhos ainda não haviam conseguido desenvolver formas de prever se tais indivíduos ocupariam realmente ou não posições empreendedoras em uma determinada sociedade.

Em diversos contextos de pesquisa e aplicação, as hipóteses explicativas e instrumentos avaliativos propostos por McClelland foram aprimorados. A versão mais atual do instrumento criado por esse autor e utilizado para estimar o potencial empreendedor é um questionário composto por 55 afirmações (ou itens). O referido questionário mensura 10 características comportamentais empreendedoras, subdividas em três grandes conjuntos (Santos, 2008). O primeiro conjunto foi denominado de “Realização” e constitui-se pelas seguintes características comportamentais: (1) busca de oportunidades e iniciativa, (2) persistência, (3) assume riscos calculados, (4) exigência de qualidade e eficiência e (5) comprometimento. O segundo conjunto, denominado de “Planejamento”, compreende a (6) busca de informações, o (7) estabelecimento de metas e (8) o planejamento e monitoramento sistemático. Por último, o terceiro conjunto, identificado como “Poder”, constituiu-se pela (9) independência e autoconfiança e (10) persuasão e rede de contatos.

No referido instrumento, em um item destinado a avaliar a característica “Estabelecimento de metas” pertencente ao conjunto “Planejamento”, por exemplo, apresenta-se a afirmação “Eu defino metas para a minha vida”. Diante dessa afirmação, o participante deve marcar um número em uma escala Likert que varia entre 1 e 5, sendo o número 1 equivalente a “nunca” e o número 5 equivalente a “sempre”. Cada uma das 10 características é avaliada por cinco itens e também há cinco itens para serem utilizados como fator de correção de escala. No caso de itens destinados à correção, um exemplo de afirmação seria “Eu costumo fazer compras se estiver deprimido”, sendo o participante requisitado a avaliá-la por meio da mesma escala Likert com cinco opções. Portanto, cada característica comportamental pode variar de 5 a 25 pontos e o autor considera que o potencial para empreender poderia ser inferido a partir da obtenção de 15 pontos.

Atualmente, o conhecimento adquirido por meio dos trabalhos desenvolvidos por McClelland continua a embasar programas de pesquisa sobre as características do

comportamento empreendedor (Bartel, 2010; Feger et al., 2008; Ferreira, Alcântara, & Freitas, 2013; Santos, 2008) E também tem sido, em grande medida, um aparato em programas aplicados para o desenvolvimento de comportamento empreendedor em países de todo o mundo. Assim, se constitui em um dos poucos e mais utilizados procedimentos de coleta de dados que visam mensurar as denominadas CCE's, sigla em Português para Características Comportamentais Empreendedoras (Walter, Rocha, Domingues, & Tontini, 2005).

Em termos nacionais, Santos (2008) desenvolveu e validou uma escala de identificação das características ou traços de personalidade empreendedores, baseada na escala proposta por David McClelland, mas que também considera a intenção de empreender do participante. A referida escala utiliza um questionário contendo afirmações (itens), agrupadas em construtos e apoiadas por vinhetas ou cenários, relacionadas ao empreendedorismo. A versão final dessa escala se tornou um questionário com 49 itens, composto por duas partes: uma dedicada à mensurar a intenção de empreender, contendo um fator (i.e., intenção de empreender) e quatro itens, e outra dedicada a mensurar o potencial empreendedor, contendo nove fatores (i.e., oportunidade, persistência, eficiência, informações, planejamento, metas, controle, persuasão, rede de relações) e 45 itens. Todo o questionário foi construído utilizando um diálogo entre dois amigos e uma série de frases afirmativas correspondentes ao tema do diálogo apresentado anteriormente.

Nessa escala, na primeira parte destinada a intenção de empreender, é apresentado um diálogo e dois amigos conversam sobre a vontade que um deles tem de um dia ter o seu próprio negócio e a certeza que tem de que vai fazer isso. Na sequência são apresentadas frases como “com certeza um dia terei o meu próprio negócio” ou “minha maior realização será ter o meu próprio negócio”. Na segunda parte, destinada a medir potencial empreendedor, outros diálogos são apresentados e os mesmos dois amigos continuam o diálogo e falam, por exemplo, sobre o fato de o desejo de empreender ter persistido ao longo do tempo. Na sequência, novamente são

apresentadas frases afirmativas como “vivo em estado de alerta para que alguma oportunidade me possa surgir” ou “quando levo um tombo, levanto e continuo”. Tanto na primeira parte quanto na segunda, após ler os diálogos, os participantes precisam dizer o quanto eles discordam ou concordam com as frases afirmativas apresentadas, e devem dar uma nota de 0 a 10, numa escala em que 0 significa discordo totalmente (nunca) e 10 significa concordo totalmente (sempre). Na parte de instrução do questionário, são exibidas recomendações para que o participante faça o preenchimento correto de suas avaliações e é sugerido que a resposta deva refletir o comportamento do participante, a forma como ele age ou agiria em determinadas circunstâncias, e sugere-se também que a avaliação seja moderada pelas frequências de seus comportamentos.

Os resultados de intenção de empreender e de potencial empreendedor nessa escala, são calculados em médias e por fatores, dadas a partir das somas das notas dos participantes em cada tipo de item, dividido pelo número de itens somados. Dessa forma, as notas finais médias podem variar entre 0 e 10 pontos e, para cada fator avaliado, existe um valor de referência para considerar o resultado como sendo de potencial empreendedor ou não. Assim, por exemplo, no fator “persistência” valores de média abaixo de 8,9 não deveriam ser considerados como “potencial empreendedor”, ou ainda, para o fator “controle”, somente valores acima de 8,3 seriam considerados como de um bom empreendedor.

Após a validação dessa escala para contextos brasileiros, outros estudos passaram a ser realizados utilizando também as CCE's. Ferreira, Alcântara e Freitas (2013), por exemplo, realizaram uma pesquisa que buscou mensurar o potencial empreendedor em alunos de uma Instituição de Ensino Superior pública, bem como analisar o perfil do aluno neste construto. Para esse estudo, 62 alunos responderam a uma escala que mensurava sete fatores (i.e., planejamento, intenção de empreender, persistência, oportunidade, persuasão, eficiência, informações) e era composta por 30 itens dispostos em frases afirmativas, baseados no

questionário de McClelland (1972) e na escala adaptada por Santos (2008). Nessa escala, em um item que visava avaliar o fator “eficiência”, por exemplo, era apresentada a frase “procuro estar informado sobre as coisas pertinentes ao que eu faço” e o participante deveria responder em uma escala Likert de 1 a 5, em que 1 significava “nunca” e 5 significava “sempre”. Os resultados desse estudo foram apresentados por fatores e as médias variavam entre 1 e 5 (calculada pela soma dos itens dividido pelo número total de itens), sendo por exemplo, a menor média do grupo para “planejamento” com valor de 3,6 pontos, e a maior média para “oportunidade” com o valor de 4,4 pontos.

Além do questionário, a pesquisa também continha uma pergunta com o objetivo de investigar a intenção de empreender dos participantes, a saber, “deseja ter seu próprio negócio?”, em que os participantes deveriam responder “sim” ou “não”. Ao final, um dos resultados mostrou que os dois grupos formados a partir da intenção de empreender (os que disseram sim e os que disseram não) apresentavam resultados estatisticamente diferentes ($p < 0,001$) para as médias de potencial empreendedor. Para realizar a análise foi utilizado o Teste U (teste não paramétrico aplicável para duas amostras independentes) e os resultados foram um valor de Mean Rank=16,67 para o grupo que respondeu “não”, e um valor de Mean Rank=34,02 para o grupo que respondeu “sim”. Sendo assim, no grupo que respondeu “não” para intenção de empreender (referente a 14% da amostra total) foi observado menores frequências de participantes com potencial empreendedor. E, portanto, no grupo formado pelas pessoas que respondeu “sim” para intenção de empreender, foi observado maiores frequências de participantes com potencial empreendedor.

Entretanto, ao final de sua pesquisa, Ferreira et al. (2013) discutem as limitações do estudo e enfatizam a dificuldade para avaliar atributos subjetivos como a intenção de empreender e sugerem outros estudos sobre esse aspecto, considerado importante para o melhor entendimento de questões acerca do empreendedor.

Interessante salientar que os instrumentos desenvolvidos a partir das pesquisas de McClelland (1972) estão baseados em grande medida na frequência estimada de apresentação de determinados padrões comportamentais, os quais seriam indicadores da propensão para empreender. Em outras palavras, ao considerar a tarefa proposta nos referidos instrumentos, cada afirmação apresentada deve ser classificada em uma escala Likert que caracteriza a quantidade de ocorrências desse comportamento (i.e., a escala varia de 1 a 5, sendo 1 equivalente a ‘nunca’ e 5 equivalente a ‘sempre’). No entanto, é possível sugerir que algumas pessoas que possuem altas frequências comportamentais desses padrões denominados de empreendedores podem não desejar ter o seu próprio negócio e, da mesma forma, pessoas com baixas frequências desses padrões podem eventualmente desejar ter seus próprios negócios. Sendo assim, uma compreensão mais abrangente das variáveis envolvidas na propensão para empreender poderia considerar não apenas a ocorrência de determinado comportamento, mas também a maneira na qual esse comportamento encontra-se inserido na rede de relações simbólicas estabelecidas no repertório de diferentes indivíduos. Por exemplo, uma história de vida particular pode ter estabelecido que “empreender” estaria condicionalmente relacionado a “obter sucesso” e, assim, esse comportamento seria entendido, simbolicamente, como algo positivo. Por outro lado, esse comportamento poderia estar relacionado a “fracassar” e, nesse segundo caso, seria entendido como algo negativo. Dessa forma, seria possível sugerir que a propensão para empreender também seria influenciada pelas redes de relações simbólicas estabelecidas na história de vida de cada pessoa.

No referencial teórico da Análise do Comportamento, um dos procedimentos utilizados para investigar essas redes de relações simbólicas incidentalmente estabelecidas pela história particular de aprendizagem dos indivíduos tem sido o *Implicit Relational Assessment Procedure* (IRAP). O IRAP caracteriza-se por um conjunto de tentativas apresentadas na tela do computador, sendo que cada tentativa apresenta um estímulo modelo e um estímulo alvo.

Também em cada tentativa, o participante é requerido a emitir uma resposta para confirmar ou negar a existência de relações entre tais estímulos (e.g., realizar uma escolha entre as opções “verdadeiro” e “falso”). Em alguns blocos, denominados “consistentes”, os participantes precisam afirmar que as relações entre o modelo e o alvo são verdadeiras. Em outros blocos, denominados “inconsistentes”, os participantes precisam afirmar que essas mesmas relações entre o modelo e o alvo são falsas (Almeida, 2013). Por exemplo, uma tentativa poderia ser composta pela palavra “empreender” como estímulo modelo e a palavra “sucesso” como estímulo alvo. O participante, no bloco consistente, deveria escolher a opção de resposta “verdadeiro”. No bloco inconsistente, por sua vez, o participante deveria escolher a opção de resposta “falso”. Segundo a lógica proposta neste procedimento, se esses estímulos estiverem realmente relacionados, a latência de resposta nas ocasiões em que ele foi requisitado a marcar a opção “verdadeiro” seria menor do que a latência nas ocasiões em que esse mesmo participante foi requisitado a marcar a opção “falso” (Barnes- Holmes, Power, Hayden, Milne, & Stewart, 2006). Assim sendo, a atitude implícita em relação ao termo “empreender”, ou seja, o responder relacional histórica e incidentalmente estabelecido no repertório comportamental (Hughes & Barnes-Holmes, 2011; Bortoloti & de Rose, 2012) seria inferido a partir de diferenças existentes na latência de respostas do indivíduo.

Um estudo experimental que parece comprovar e exemplificar como padrões comportamentais bem estabelecidos na vida dos participantes influencia os resultados obtidos no IRAP, é fornecido por Barnes-Holmes, Murtagh, Barnes-Holmes e Stewart (2010), que avaliaram as atitudes implícitas de vegetarianos e não vegetarianos em relação a carnes e vegetais. Esse experimento contou com um total de 32 participantes, sendo 16 deles vegetarianos e 16 não vegetarianos. Os modelos usados eram as palavras “agradável” e “desagradável” e os estímulos alvo eram imagens de carnes (i.e., bacon, linguiça, hambúrguer e bife) e, também, imagens de vegetais (i.e., alface, brócolis, cenoura e feijões). Em cada

tentativa eram apresentados simultaneamente na tela de um computador: um dos estímulos modelo (i.e., a palavra “agradável” ou a palavra “desagradável”) na parte superior e uma figura (i.e., imagens de vegetal ou carne) no centro. Além disso, dois ícones eram apresentados na parte inferior da tela, estando a palavra “verdadeiro” escrita em um dos ícones e a palavra “falso” escrita no outro ícone. Nesse contexto, o participante deveria escolher uma das opções de resposta, clicando na tecla “D” para verdadeiro ou na tecla “K” para falso.

No contexto do referido experimento, a denominação referente a blocos consistentes e inconsistentes foi substituída por blocos pró-vegetal e blocos pró-carne. Em blocos pró-vegetal, o padrão comportamental considerado correto era composto pelas seguintes possibilidades: (i) selecionar “verdadeiro” em tentativas que apresentavam a palavra “agradável” como modelo e a imagem de um vegetal como alvo; (ii) selecionar “verdadeiro” em tentativas que apresentavam a palavra “desagradável” como modelo e a imagem de uma carne como alvo; (iii) selecionar “falso” em tentativas que apresentavam a palavra “agradável” como modelo e a imagem de uma carne como alvo; e, por fim, (iv) selecionar “falso” em tentativas que apresentavam a palavra “desagradável” como modelo e a imagem de um vegetal como alvo. Em blocos pró-carne, o padrão de respostas exigido era o oposto, ou seja, (i) selecionar “verdadeiro” em tentativas que apresentavam a palavra “agradável” como modelo e a imagem de uma carne como alvo; (ii) selecionar “verdadeiro” em tentativas que apresentavam a palavra “desagradável” como modelo e a imagem de um vegetal como alvo; (iii) selecionar “falso” em tentativas que apresentavam a palavra “agradável” como modelo e a imagem de um vegetal como alvo; e, por fim, (iv) selecionar “falso” em tentativas que apresentavam a palavra “desagradável” como modelo e a imagem de uma carne como alvo. Independentemente de serem blocos pró-vegetal ou pró-carne, respostas corretas eram sinalizadas pela apresentação de uma tela branca por 400ms, seguida pela apresentação de uma nova tentativa. Respostas incorretas eram sinalizadas pela apresentação de um X vermelho, que ficava visível até o

momento em que a resposta correta fosse apresentada. Também independentemente de serem de blocos pró-vegetal ou pró-carne, as respostas deveriam ser emitidas no tempo máximo de 3000ms.

O objetivo desse estudo era medir o efeito IRAP para participantes com padrões comportamentais distintos. Mais especificamente, era esperado que os vegetarianos apresentassem menor latência de respostas nos blocos pró-vegetal quando comparado aos blocos pró-carne. Era esperado também que os participantes não vegetarianos apresentassem menor latência de respostas nos blocos pró-carne quando comparados aos blocos pró-vegetal. A análise dos resultados demonstrou que, para as tentativas com a palavra “agradável” e imagens de vegetais, os dois grupos emitiram um viés pró-vegetais, sendo a latência de resposta dos vegetarianos aproximadamente 50% menor que o dos não vegetarianos. Nas tentativas com a palavra “agradável” e imagens de carnes, os vegetarianos mostraram um viés anti-carne e os não vegetarianos mostraram um viés pró-carne. Assim, foi observado, em um nível estatístico significativo, diferenças nos padrões de respostas emitidos no IRAP por vegetarianos e não vegetarianos. Tais resultados sugerem, então, que o IRAP parece captar não somente as nuances de padrões comportamentais, como também, parece que o fato de as pessoas possuírem padrões comportamentais diferentes (comer carne ou não) influenciam nos padrões de latência encontrados nesse tipo de procedimento.

Outro estudo que também pareceu demonstrar de forma bastante clara como os padrões comportamentais dos participantes pode modular o resultado no IRAP foi realizado por Nicholson e Barnes-Holmes (2012). Nesse experimento, os autores tinham por objetivo determinar a utilidade do IRAP como uma medida de viés implícito de aversão em relação a aranhas em dois grupos, um formado por participantes de baixos escores e outro formado por participantes com elevados escores no FQS (*Fear of Spider Questionnaire*), um questionário de auto relato utilizado para medir o medo de aranhas. Além disso, o experimento buscou validar

o IRAP como um instrumento capaz de prever comportamentos da vida real, nesse caso, o de se aproximar ou não de aranhas verdadeiras. Para tal estudo foram selecionados 40 alunos da Universidade da Irlanda, com idades entre 18 e 25 anos, homens e mulheres. Após a aplicação do referido questionário, dez participantes foram desconsiderados dos estudos e cada um dos grupos seguiu com 15 participantes.

A segunda etapa do experimento consistiu na exposição dos participantes ao IRAP. Nessa etapa, os modelos usados eram frases do tipo medo (i.e., “me assusta”) e frases do tipo abordagem (i.e., “posso me aproximar”) e os estímulos alvo eram “imagens de aranhas” e “imagens de paisagens”. Os blocos de IRAP consistentes com medo de aranha (denominados “anti-aranha”) foram definidos como aqueles que exigiam respostas que envolviam: (i) a seleção de “verdadeiro” quando apresentado um estímulo modelo do tipo medo (i.e., “me assusta”) e uma imagem de uma aranha como alvo; (ii) a seleção de “verdadeiro” quando apresentado um estímulo modelo de um tipo de abordagem (i.e., “eu posso aproximar”) e uma imagem de uma cena agradável como alvo; (iii) a seleção de “falso” quando um estímulo modelo de um tipo de abordagem foi apresentado com uma imagem de aranha como alvo; (iv) e a seleção de “falso” quando um estímulo modelo do tipo medo foi apresentado com uma imagem de uma cena agradável como alvo. Os blocos de IRAP inconsistentes com medo de aranha (denominados “pró-aranha”) exigiram o padrão de resposta oposto ao descrito anteriormente, ou seja, era exigido do participante: (i) selecionar “falso” quando apresentado um estímulo modelo do tipo medo (i.e., “me assusta”) e uma imagem de uma aranha como alvo; (ii) selecionar “falso” quando apresentado um estímulo modelo de um tipo de abordagem (i.e., “posso me aproximar”) e uma imagem de uma cena agradável como alvo; (iii) selecionar “verdadeiro” quando apresentado um estímulo modelo do tipo de abordagem e uma imagem de aranha como alvo; (iv) selecionar “verdadeiro” quando apresentado um estímulo modelo do tipo medo e uma imagem de paisagem. Independentemente de serem blocos anti-aranha ou pró-aranha, quando

os participantes emitiam respostas corretas aparecia uma tela branca por 400ms, seguida pela apresentação de uma nova tentativa. Respostas incorretas eram sinalizadas pela apresentação de um X vermelho, que ficava visível até o momento em que o participante apresentasse a resposta correta. Também independentemente de serem blocos anti-aranha ou pró-aranha, as respostas deveriam ser emitidas no tempo máximo de 2000ms.

Por fim, depois do término das tarefas do IRAP, os participantes realizaram a tarefa BAT (*Behavioral Approach Task*), um teste de abordagem comportamental em que os participantes foram informados que haviam uma tarântula viva na sala ao lado, dentro de um terrário. Assim, nesse teste houveram seis etapas, a saber: o primeiro passo era o participante permitir que o experimentador abrisse a porta da sala; no segundo passo, os participantes foram perguntados se eles estavam dispostos a entrar na sala e olhar para a tarântula; a terceira etapa envolveu caminhar mais perto do terrário e olhar a aranha por menos dois minutos; o quarto passo exigia que os participantes se aproximassem do terrário e olhassem a aranha por dois minutos; e o quinto passo foi concluído quando os participantes colocaram a mão no terrário e o mantiveram por menos de dois minutos; o sexto e último passo foi concluído quando os participantes colocaram a mão no terrário e o mantiveram dois minutos. Os participantes pontuaram de 0 a 5, a depender de até qual etapa conseguiu avançar.

Os resultados apontaram que 14 dos 15 (93,3%) participantes do grupo de medo baixo completaram os seis passos no BAT. No grupo de alto medo, sete participantes (46,6%) completaram os seis passos no BAT e os oito participantes restantes não conseguiram fazê-lo. De acordo com Nicholson e Barnes-Holmes (2012), os resultados obtidos no IRAP puderam prever o comportamento exibido na tarefa que envolvia tarântulas reais. Ou seja, os participantes que apresentavam resultados no IRAP indicativos de pequena quantidade de medo foram os mesmos que atingiram estágios mais avançados de aproximação da tarântula. De maneira contrária, resultados no IRAP indicativos de grande quantidade de medo foram

apresentados pelos mesmos participantes que não avançaram nos estágios de aproximação do aracnídeo. Assim sendo, é possível sugerir que as redes de relações simbólicas investigadas a partir do IRAP podem, ao menos em parte, explicar e prever ocorrência de um determinado comportamento. E ainda, por fim, foi possível observar que o procedimento de IRAP demonstrou maior capacidade do que o questionário FQS de prever quem seriam os participantes que avançariam mais no procedimento do BAT.

Em síntese, diante do conjunto de experimentos citados anteriormente, parece possível supor que redes de relações simbólicas podem estar envolvidas na explicação da ocorrência de determinados comportamentos. Também parece possível afirmar que estudos relacionados ao potencial do empreendedor tinham como objetivo identificar diferenças nas frequências dos padrões comportamentais entre os indivíduos que empreendem e os indivíduos que não empreendem, sem atentar para as redes de relações simbólicas nas quais tais comportamentos estavam inseridos. A partir dessa perspectiva e do fato de as CCE's propostas por McClelland serem comprovadamente padrões comportamentais capazes de identificar indivíduos com potencial empreendedor, o objetivo desse estudo seria verificar se as pessoas com alto potencial empreendedor identificado por instrumentos que medem CCE's também seriam aquelas para quem o comportamento de empreender estaria relacionado com consequências positivas quando as atitudes implícitas fossem medidas por meio do IRAP. De forma análoga, se as pessoas com baixo potencial empreendedor seriam aquelas para as quais o empreender estaria relacionado com consequências negativas. E, dessa forma, verificar se as pessoas identificadas com alto potencial de empreender seriam também aquelas que, de alguma forma, estariam mais propensas a tomar a decisão de ter o seu próprio negócio, uma vez que relacionariam o empreender com aspectos positivos.

Mais especificamente, utilizando os procedimentos de IRAP, propõe-se relacionar o estímulo “empreendedor” a consequências positivas (i.e., “sucesso”, “realização”, etc.) nos

blocos denominados pró-empendedor e a consequências negativas (i.e, “fracasso”, “frustração”, etc.) nos blocos denominados anti-empendedor para verificar se um grupo de pessoas com altos escores em CCE’s possuem resultados distintos de pessoas que apresentam baixos escores em CCE’s. Sendo assim, para a hipótese de que tanto o questionário das CCE’s quanto o IRAP apresentariam resultados sobrepostos, seria esperado que o grupo de pessoas com altos escores nas CCE’s também fosse o grupo que apresentasse as menores latências de respostas nas ocasiões em que o estímulo “empendedor” fosse relacionado a consequências positivas do que nas ocasiões em que fosse relacionado a consequências negativas. E ainda, de modo inverso, que o grupo de pessoas que apresentasse baixos escores nas CCE’s fosse aquele que demonstraria menores latências de respostas nas ocasiões em que o estímulo “empendedor” fosse relacionado a consequências negativas do que nas ocasiões em que fosse relacionado a consequências positivas. Se o questionário de CCE’s e o IRAP mensurarem aspectos distintos e seus resultados não forem sobrepostos, seria então esperado que os resultados dos dois grupos apresentassem as latências de respostas semelhantes.

Para controlar qualquer tipo viés causado por variáveis diferentes daquelas que estamos investigando, incluiríamos na tarefa tentativas do tipo pró-atleta. Ao considerar que o instrumento de CCE’s não mede comportamentos relacionados à propensão para o esporte, esperamos que as medidas de latência para ambos os grupos sejam similares.

Sobretudo, esse estudo tem como objetivos mais específicos verificar se os resultados encontrados nos questionários que mensuram o potencial empendedor, a partir das frequências de respostas comportamentais, seriam bons preditores dos resultados encontrados nos procedimentos de IRAP, ou ainda, se tais procedimentos estariam mensurando aspectos distintos do empendedorismo.

Nos parece pertinente realizar um estudo sobre as redes de relações simbólicas dos padrões comportamentais envolvidos no empendedorismo, pois os dados encontrados podem

contribuir para ampliar os conhecimentos sobre as variáveis que modulam a probabilidade de alguém emitir comportamentos empreendedores, bem como criar tecnologias e programas que melhor desenvolverão tais padrões comportamentais. Afinal, nota-se a relevância social de formar pessoas com propensão a empreender, pois em um cenário de crise econômica, com sinais claros de recessão à frente, pessoas empreendedoras podem estar mais preparadas para encontrar soluções no campo profissional. De acordo com McClelland (1987), não teria uma forma melhor de promover uma base para um rápido crescimento econômico do que estimular dramaticamente o número de empreendedores ativos na sociedade. Por mais que os empreendedores representem uma parcela pequena da população, o impacto que são capazes de gerar é crucial, pois obtêm recursos, promovem mais empregos e diminuem a dependência de assistências governamentais.

Método

Participantes

Foram coletados dados com 32 participantes de ambos os sexos, universitários, com idades diversas e acima de 18 anos. Todos os participantes foram submetidos ao questionário de CCE's, adaptado para o Brasil e, a partir de seus resultados, foram distribuídos em dois grupos distintos: (i) pessoas que obtiveram resultados acima de 15 pontos e que são consideradas com alto potencial empreendedor; (ii) pessoas que obtiveram resultados abaixo de 15 pontos e que são consideradas com baixo potencial empreendedor.

Todos os participantes assinaram o Termo de Livre Consentimento Esclarecido (TLCE) com informações sobre a pesquisa e estavam cientes que poderiam deixar a pesquisa a qualquer momento sem nenhum tipo de prejuízo.

Local e equipamento

Os dados foram coletados em uma sala provida de boa iluminação, sem altos níveis de ruído e sem interrupções. Foram utilizados computadores nos quais estavam instalados o *software* com o procedimento IRAP.

Inventário de medida explícita – Características Comportamentais Empreendedoras (CCE's)

Os dois grupos experimentais desse estudo foram formados a partir dos resultados obtidos em um questionário de auto relato, baseado no modelo proposto por McClelland (1972). Nesse questionário existiam 55 frases afirmativas, sendo que 50 eram referentes a 10 fatores de potencial empreendedor (i.e., busca de oportunidades, persistência, comprometimento, exigência de qualidade e eficiência, correr riscos calculados, estabelecimento de metas, busca de informações, planejamento e monitoramento sistemático, persuasão e rede de contatos, independência e autoconfiança) e cinco eram referentes ao fator de correção.

Nesse questionário, por exemplo, relacionado ao fator “correr riscos calculados” era apresentada a seguinte frase: “envolvo-me com algo novo só depois de ter feito todo o possível para assegurar o seu êxito”. E relacionado ao fator de correção era apresentado, por exemplo, a frase “aborreço-me quando não consigo o que eu quero”. Para responder ao questionário, o participante deveria marcar valores entre 1 e 5 numa escala Likert, em que o valor referente a 1 estava relacionado a “nunca” e o valor referente a 5 estava relacionado a “sempre”. Dessa forma, cada fator poderia variar entre uma soma de pontos que seria no mínimo 5 pontos e no máximo 25 pontos. A média final obtida por participante era calculada a partir da soma de todas as médias dividido por 11, que era o número de fatores presentes.

A qualificação dos participantes obedeceu aos valores de referência também baseados no modelo proposto por McClelland (1972) em que seriam considerados resultados de “baixo potencial empreendedor” aqueles cuja a média fosse inferior a 15 pontos. Da mesma forma, os valores em que as médias apresentadas foram acima de 15 pontos, foram considerados resultados de “potencial empreendedor”.

Procedimento de medida implícitas – Implicit Relational Assessment Procedure (IRAP)

Estímulos

Para realização do IRAP foram utilizados dois estímulos como modelo, exibidos sempre na parte superior da tela, que foram as palavras “empreendedor” e “atleta”. A primeira palavra foi utilizada para mensurar o viés pró-empreendedor de ambos os grupos e a segunda palavra foi considerada “não-relacionada” para esse estudo, uma vez que, a priori, o instrumento de McClelland (1972) não foi desenvolvido para medir a propensão de pessoas a se tornarem atleta.

Como estímulos alvo, apresentadas sempre no centro da tela, foram utilizadas oito palavras, divididas dois grupos, sendo quatro palavras que sinalizavam consequências positivas e quatro palavras que sinalizavam consequências negativas, a saber: I – consequências positivas: “sucesso”, “realização”, “autonomia”, “prosperidade”; II – consequências negativas: “fracasso”, “frustração”, “preocupação”, “instabilidade”. Tais palavras foram escolhidas arbitrariamente com o objetivo de mensurar se a relação estabelecida pelos participantes tem carácter pró-empreendedor, relacionando o estímulo “empreendedor” com as consequências positivas; ou, se a relação estabelecida pelos participantes tem carácter anti-empreendedor, relacionando o estímulo “empreendedor” a consequências negativas.

Como opções de respostas havia as palavras “verdadeiro” e “falso”, sempre apresentadas nos cantos inferior-direito e inferior-esquerdo da tela. E como instruções para cada tentativa havia: para verdadeiro aperte “D” e para falso aperte “K”.

Procedimento

Fase de treino

Antes de iniciar a fase de testes, tiveram blocos de tentativas dedicadas a familiarização do participante com o procedimento, afim de assegurar uma taxa de precisão de 80% de respostas corretas em cada bloco e uma latência de resposta inferior a 2.500ms. Ao iniciar essa etapa, o participante recebia uma instrução inicial: “Olá! Nessa atividade você irá visualizar

sempre 2 palavras e 2 opções de resposta. Você só precisa fazer relações entre elas, dizendo que é verdadeiro quando estiverem relacionadas e que é falso quando não estiverem relacionadas. A regra será dada pelo programa e muda ao longo do tempo. Para dizer que a relação é VERDADEIRA aperte a tecla "D" e para dizer que é FALSA aperte a tecla "K". Se acertar, aparecerá uma nova tentativa. Se errar, um X vermelho irá aparecer, e então, responda o mais rapidamente o que seria a resposta correta e continue. Ao longo de todo o procedimento é importante responder o mais rápido possível e não cometer erros. Se você não entendeu alguma coisa das instruções ou tiver alguma dúvida, peça ajuda o experimentador antes de pressionar o botão para iniciar. Caso não haja dúvidas, coloque os dedos sobre as teclas D e K e pressione "espaço" para continuar! Boa sorte! ”.

As tentativas seriam apresentadas em dois tipos de blocos, “consistentes” e “inconsistentes” e, a seguir, também as instruções que iriam auxiliar o participante para o entendimento da tarefa que seria exigida nos blocos consistentes: “Responda relacionando EMPREENDEDOR a palavras POSITIVAS e ATLETA a palavras NEGATIVAS”. Quando alternava para os blocos inconsistentes, as instruções eram: “Responda relacionando ATLETA a palavras POSITIVAS e EMPREENDEDOR a palavras NEGATIVAS”.

Dessa forma, nos blocos consistentes, por exemplo, foi exigido dos participantes padrões de respostas “pró-empresendedora” e “anti-atleta”, como: (i) selecionar “verdadeiro” quando o estímulo modelo “empresendedor” aparecesse simultaneamente a um estímulo alvo do grupo de consequências positivas (i.e., “sucesso”); (ii) selecionar “verdadeiro” quando o estímulo alvo “atleta” aparecesse simultaneamente a um estímulo alvo do grupo de consequências negativas (i.e., “fracasso”); (iii) selecionar “falso” quando o estímulo modelo “atleta” aparecesse simultaneamente a um estímulo do grupo de consequências positivas (i.e., “sucesso”); (iv) selecionar “falso” quando o estímulo modelo “empresendedor” aparecesse simultaneamente com um estímulo do grupo de consequências negativas (i.e., “fracasso”).

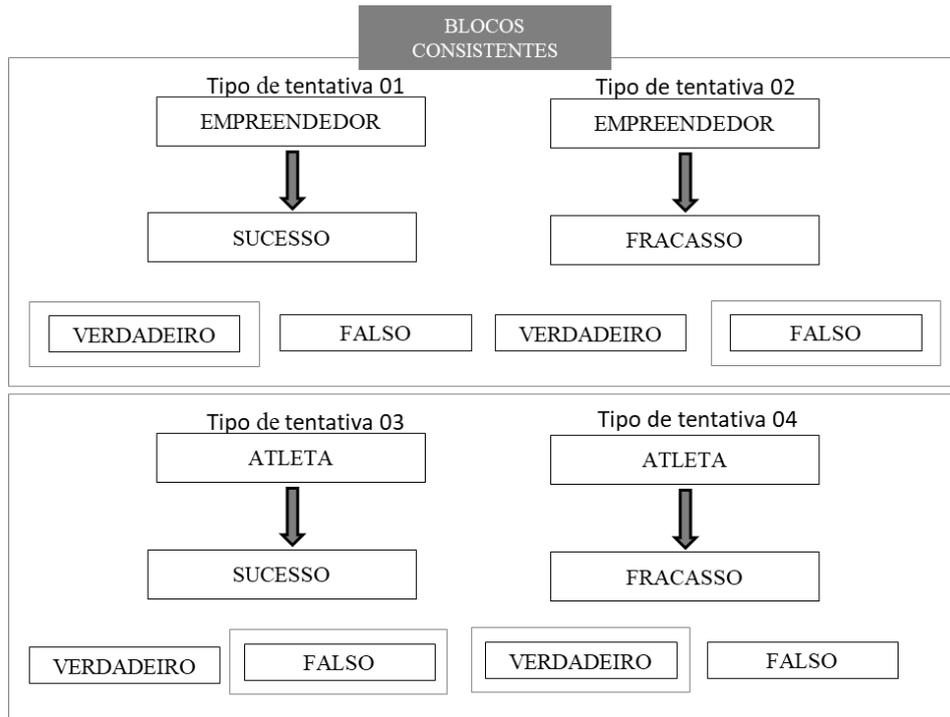


Figura 1. Exemplos de tentativas dos tipos 1,2, 3 e 4 respectivamente, que foram apresentadas em blocos consistentes e padrões de respostas que foram exigidos.

Igualmente, em um bloco inconsistente, foi exigido dos participantes padrões de respostas “anti-empresendedoras” e “pró-atleta” como: (i) selecionar “falso” quando o estímulo modelo “empresendedor” aparecesse simultaneamente a um estímulo alvo do grupo de consequências positivas (i.e., “sucesso”); (ii) selecionar “falso” quando o estímulo alvo “atleta” aparecesse simultaneamente a um estímulo alvo do grupo de consequências negativas (i.e., “fracasso”); (iii) selecionar “verdadeiro” quando o estímulo modelo “atleta” aparecesse simultaneamente a um estímulo do grupo de consequências positivas (i.e., “sucesso”); (iv) selecionar “verdadeiro” quando o estímulo modelo “empresendedor” aparecesse simultaneamente com um estímulo do grupo de consequências negativas (i.e., “fracasso”).

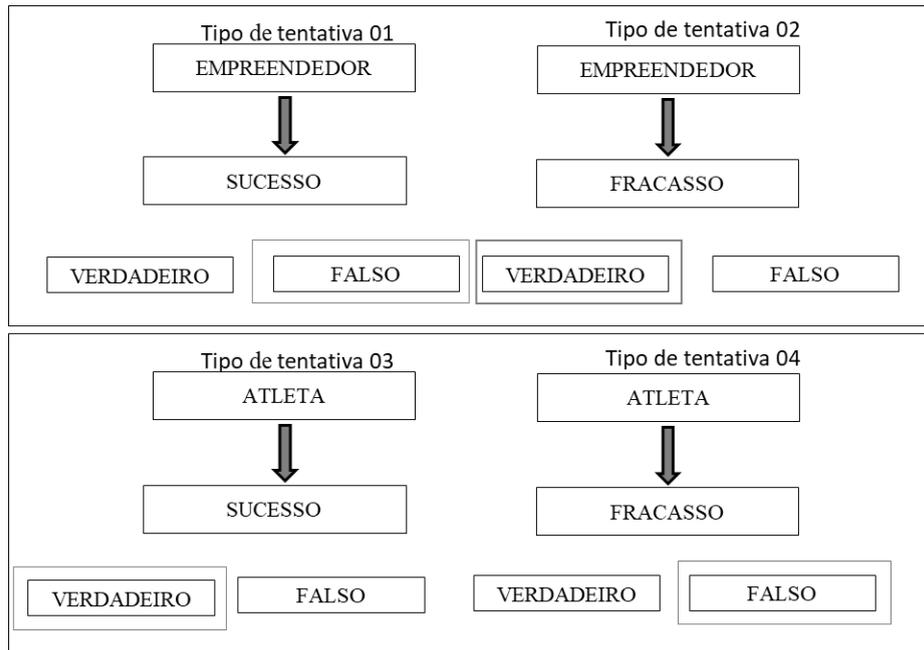


Figura 2. Exemplos de tentativas do tipo 1 e 2, 3 e 4 respectivamente, que foram apresentadas em blocos inconsistentes e padrões de respostas que foram exigidos.

O participante deveria pressionar a tecla “D” no teclado para escolher a opção “verdadeiro” e pressionar a tecla “K” do teclado para escolher a opção “falso”, tanto nos blocos consistentes quanto nos blocos inconsistentes. E, em cada uma das tentativas, os estímulos modelo e os estímulos alvo foram apresentados ao mesmo tempo e se mantiveram visíveis até que o participante emitisse uma resposta. A seleção da resposta incorreta acarretaria na apresentação de um X vermelho na tela e, diante dessa consequência, o participante deveria escolher a resposta correta para que o procedimento avançasse. A seleção da resposta correta removia todos os estímulos da tela e, então, após um intervalo entre tentativas de cerca de 400 ms, a próxima tentativa seria apresentada.

Nessa etapa de treinos, o participante era submetido a no mínimo dois e no máximo seis blocos, sempre alternados em pares de “consistentes” e “inconsistentes”. Cada bloco continha 24 tentativas cada e, para prosseguir a fase de testes, o participante precisaria atingir nos dois tipos de blocos os critérios de acurácia igual ou superior a 80% de respostas corretas e média de latência igual ou inferior a 2.500ms. A quantidade de blocos dependia do desempenho do

participante e da quantidade de blocos que precisaria para aprender a tarefa e atingir aos critérios exigidos. E quando o participante realizava o treino com o número máximo de seis blocos e não atingia aos critérios exigidos para avançar para fase de treinos, o participante recebia uma mensagem informando sobre o término da tarefa, e então encerrava sua participação, não sendo necessário realizar a fase de treinos. A seguir a mensagem que sinalizava o final da tarefa do participante: “Seus dados estão sendo salvos, pode avisar ao pesquisador que já finalizou sua tarefa e obrigado por sua participação! ”. Quando o participante atingia aos critérios exigidos com o máximo de seis blocos, ele prosseguia para a fase de testes.

Fase de testes

Após a etapa de treino, todos os participantes foram submetidos a seis blocos, também divididos em “inconsistente” e “consistente” para tentativas com cada uma das relações dos dois grupos de estímulos alvos (consequências positivas e consequências negativas), sendo assim, 24 tentativas por bloco. Nessa etapa, exatamente como acontecia na fase de treinos, os participantes recebiam as instruções com as regras sempre que alternava de blocos consistentes para blocos inconsistentes, e as opções de respostas também se mantinham nas mesmas posições. Quando o participante finaliza os seis blocos de testes, aparecia a mesma mensagem final de agradecimento pela participação.

É importante salientar que os dados obtidos na fase de treinos não foram utilizados para efeitos de análise, dessa forma, apenas os resultados da etapa de testes foram utilizados para tais análises e comparações de latências.

Resultados

Medida explícita – Inventário das Características Comportamentais Empreendedoras

A Tabela 1 apresenta os resultados referentes ao potencial empreendedor para todos os participantes do experimento. Os participantes designados para o grupo com alto potencial empreendedor obtiveram resultados iguais ou superiores a 18,1, com média de 18,86 (dp=0,8).

Os participantes designados para o grupo com baixo potencial empreendedor, por sua vez, obtiveram pontuações iguais ou inferiores a 14,8, com média de 13,98 ($dp=0,9$).

Para fins de comparar os dois grupos, foi realizado um teste estatístico de normalidade da amostra. O teste usado foi o de Levene e teve resultado não significativo (0,855) para $p<0,05$, e, portanto, os resultados encontrados no Teste t podem ser considerados válidos para essa análise. A diferença no resultado de potencial empreendedor dos dois grupos, baixo potencial (média =13,98) e alto potencial (média =18,86) foi significativa para $p<0,05$. O parâmetro usado foi o Teste t de amostras independentes [$t(30) = 15,37$; $p<0,001$].

Tabela 1.

Médias de Potencial Empreendedor Individual e por Grupos.

Participante	Resultado CCE >15	Participante	Resultado CCE <15
P1	20,3	P17	11,7
P2	18,8	P18	14,8
P3	18,8	P19	14,8
P4	17,9	P20	14,6
P5	20,8	P21	13,6
P6	19,6	P22	13,9
P7	18,3	P23	13,5
P8	16,6	P24	14,7
P9	18,3	P25	13,9
P10	18,9	P26	14,6
P11	18,9	P27	14,7
P12	19,1	P28	13,1
P13	19,1	P29	13,8
P14	18,1	P30	14,6
P15	19,4	P31	13,7
P16	18,8	P32	13,7
Média do grupo	18,86	Média do grupo	13,98

Medida implícita – D-IRAP

Para todos os participantes que realizaram os blocos de teste, foi gerada uma pontuação total a partir da diferença na latência de resposta dos três pares de blocos de teste para cada um dos quatro tipos de tentativas. As latências de resposta de cada tentativa foram gravadas pelo

software. Tentativas com latências menores que 300ms e maiores de 2000ms foram desconsideradas, e ainda, o efeito se refere a diferença nas médias de latências de respostas entre blocos de tentativas inconsistentes e consistentes e é interpretada como evidências de viés de atitude (Nicholson & Barnes-Holmes, 2012).

Os resultados obtidos no IRAP possibilitaram análise do viés de atitudes implícitas a partir das quatro diferentes combinações existentes neste estudo, sendo elas “empreendedor-positiva”, “empreendedor-negativa”, “atleta-positiva” e “atleta-negativa”. A latência das respostas em cada tentativa dos blocos de teste foi medida em milissegundos que decorriam entre a apresentação dos estímulos e a emissão da resposta.

As quatro pontuações totais que o programa gerou automaticamente são denominados de Efeito IRAP ou D-IRAP. A pontuação D-IRAP para cada participante obedece a um padrão de saída apresentado em uma planilha que pode ser trabalhada em análises estatísticas e é um resultado das seguintes regras (Dawson, Barnes-Holmes, Gore, & Gresswell, 2009):

- i. Usa-se apenas os dados obtidos nos blocos de teste.
- ii. Se 10% das latências de respostas de um participante tivessem menos de 300 ms, todos os dados seriam removidos (nenhum participante teve seus dados removidos com base nessa regra).
- iii. Todas as latências acima de 10.000 ms foram removidas.
- iv. Doze desvios padrão para as latências de resposta, calculados para cada tipo de tentativa, foram obtidos entre os três pares de blocos de teste (ou seja, Blocos 1 e 2, Blocos 3 e 4 e Blocos 5 e 6).
- v. Vinte e quatro latências médias foram calculadas, uma para cada tipo de tentativa em cada bloco.

- vi. Um escore de diferença foi calculado para cada tipo de tentativa, em cada par de blocos de teste, subtraindo-se a latência média no bloco consistente da latência média no bloco inconsistente, produzindo 12 escores diferentes.
- vii. O escore de diferença para cada tipo de tentativa em cada par de blocos de teste foi dividido pelo desvio padrão para esse tipo de tentativa dos blocos de teste correspondentes, resultando em 12 escores D-IRAP - um para cada tipo de tentativa em cada par de blocos de teste.
- viii. Quatro escores D-IRAP foram calculados - um para cada tipo de tentativa - pela média dos escores nos três pares de blocos de teste.
- ix. Um escore final D-IRAP (overall D-IRAP) foi produzido pela promediação dos 12 D-IRAPs gerados no Passo 6.

O dado primário do IRAP é a “latência da resposta”, que foi definida como o tempo em milissegundos (ms) que ocorre entre o início da tentativa e a emissão de uma resposta correta dada pelo participante. Esses dados de latência do IRAP foram transformados em “escores D”, para que os impactos de fatores como idade, habilidades motoras e capacidade cognitiva dos participantes, fossem minimizados (Greenwald, Nosek, & Banaji, 2003). A transformação dos dados de latência em escores D-IRAP possibilitou estimar diferenças entre os grupos com reduzida interferência de diferenças individuais associadas a fatores desconhecidos.

Uma pontuação D-IRAP maior indica que há uma diferença maior entre as latências de respostas ocorridas nas tentativas consistentes e inconsistentes. As pontuações positivas indicam respostas mais rápidas na condição consistente, enquanto que resultados negativos indicam que as respostas mais rápidas ocorreram na condição inconsistente.

D-IRAP – médias dos resultados por grupo e por tipo de viés

O grupo de participantes que demonstrou possuir potencial empreendedor (CCE's >15) apresentou médias de D-IRAP positivas em ambos tipos de tentativas que avaliaram o viés pró-

empreendedor, sendo que em tentativas do Tipo 1 apresentou média $D = 0,495$ ($dp=0,252$), enquanto em tentativas do Tipo 2 apresentou média $D = 0,284$ ($dp=0,576$). Sendo assim, o grupo que apresentou potencial empreendedor obteve um viés pró-empreendedor mais forte quando respondeu “verdadeiro” para as tentativas que relacionava o estímulo “empreendedor” a consequências positivas do que quando respondeu “falso” para as tentativas que relacionava o mesmo estímulo e consequências negativas.

O grupo de participantes que demonstrou baixo potencial empreendedor ($CCE's < 15$) também apresentou um viés pró-empreendedor em ambos os tipos de tentativas. Para o tipo 1 de tentativa, o grupo obteve média $D = 0,417$ ($dp=0,675$), e para o tipo 2 apresentou média $D=0,345$ ($dp=0,426$). Sendo assim, de modo semelhante ao primeiro grupo, esse apresentou um viés pró-empreendedor mais forte quando respondeu “verdadeiro” para a relação entre o estímulo “empreendedor” e as consequências positivas do que quando respondeu “falso” para a relação entre o mesmo estímulo e as consequências negativas.

A partir dos valores obtidos nos escores D-IRAP, foram realizados testes estatísticos com o objetivo de verificar se os grupos considerados de alto potencial empreendedor e baixo potencial empreendedor apresentaram resultados significativamente distintos também no teste implícito de IRAP. Mais especificamente, comparamos o índice D-IRAP do grupo de participantes com alto potencial empreendedor com o índice D-IRAP obtido pelo grupo de participantes com baixo potencial empreendedor na tentativa do Tipo 1. De forma semelhante, comparamos os índices D-IRAP obtidos por ambos os grupos na tentativa do Tipo 2. A escolha do teste foi determinada a partir da quantidade de grupos de comparação e pela normalidade dos dados. Sendo assim, como os dados do IRAP apresentam distribuição normal e se comparou apenas dois grupos, o teste utilizado foi o Teste t. Os resultados demonstraram que, tanto para o tipo de tentativa 1 [$t(30) = 0,428$; $p=0,671$] quanto para o tipo de tentativa 2 [$t(30) = -0,341$; $p=0,735$], a diferença entre os dois grupos não foi estatisticamente significativa.

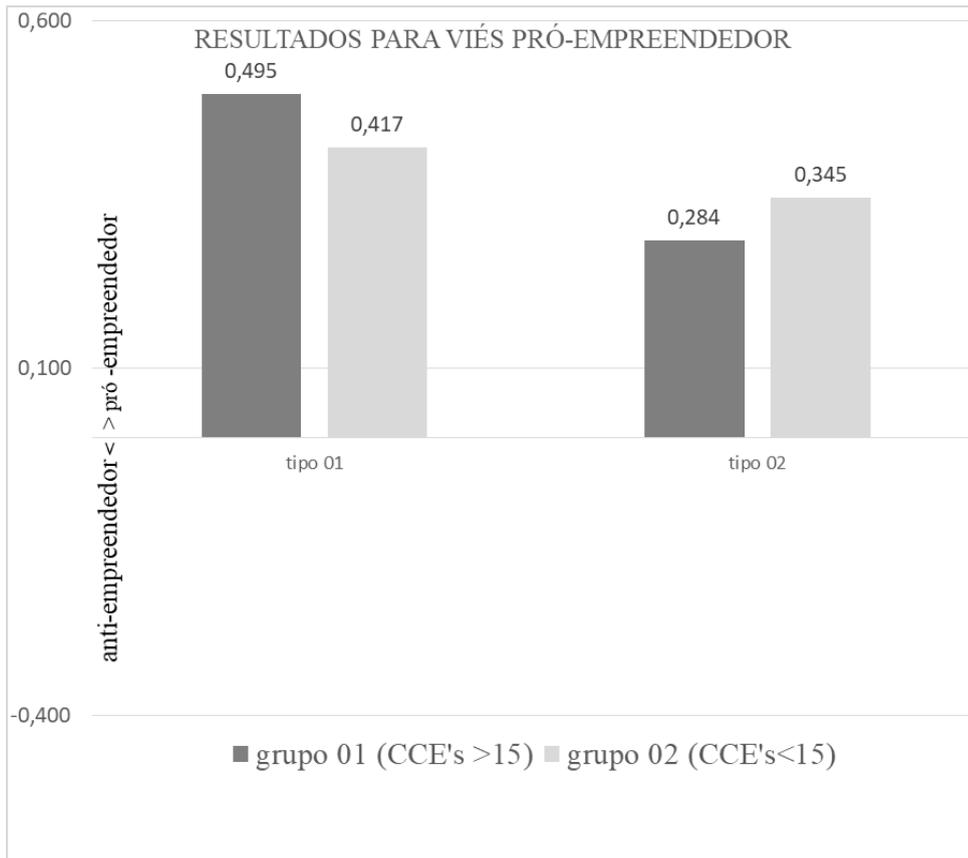


Figura 3. Médias dos resultados D-IRAP nas tentativas que mediam o viés pró-empendedor

Com relação às tentativas que mediam o viés pró- e anti-atleta, o grupo de participantes denominados de potencial empreendedor apresentou médias de D-IRAP negativas em ambos tipos de tentativas, sendo que para o tipo 3 de tentativa apresentou média $D=-0,470$ ($dp=0,465$) e para o tipo 4 de tentativa média $D=-0,296$ ($dp=0,468$). Sendo assim, o grupo 1 obteve um viés pró-atleta um pouco mais forte quando respondeu “verdadeiro” para as tentativas que relacionava o estímulo “atleta” a consequências positivas do que quando respondeu “falso” para as tentativas que relacionava o mesmo estímulo e consequências negativas.

O grupo de participantes denominados com baixo potencial empreendedor apresentou um viés pró-atleta e média $D=-0,551$ ($dp=0,500$) e apresentou para tipo 4 de tentativas média $D=0,407$ ($dp=0,468$). Sendo, de modo semelhante ao primeiro grupo, esse apresentou um viés pró-atleta mais forte quando respondeu “verdadeiro” para a relação entre o estímulo atleta e as

consequências positivas, e apresentou um viés anti-atleta quando respondeu “falso” para a relação entre o mesmo estímulo e as consequências negativas.

A partir dos valores obtidos nos escores D-IRAP, também foi realizado testes estatísticos com o objetivo de verificar se os grupos considerados de alto potencial empreendedor e baixo potencial empreendedor apresentaram resultados significativamente distintos também no teste implícito de IRAP para o viés pró-atleta. Os resultados demonstraram que, tanto para o tipo de tentativa 3 [$t(30) = 0,468$; $p = 0,643$] quanto para o tipo de tentativa 4 [$t(30) = 0,722$; $p = 0,476$], a diferença entre os dois grupos não foi estatisticamente significativa.

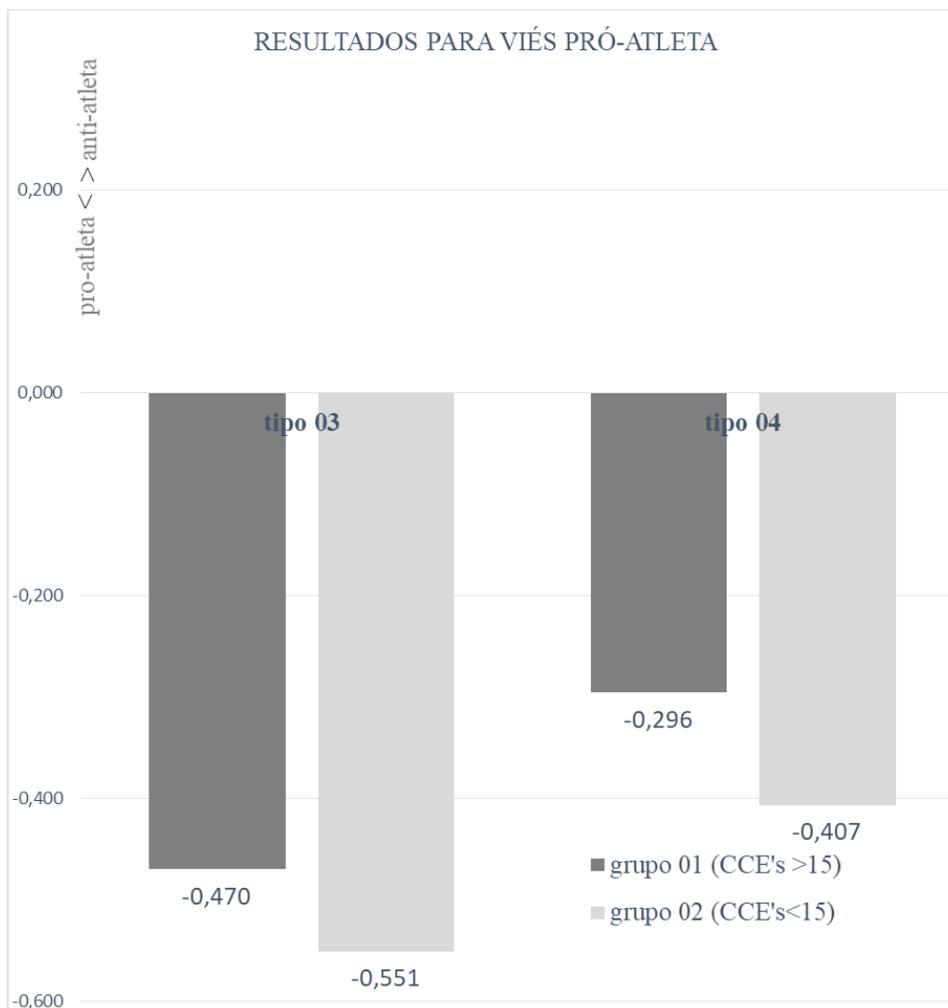


Figura 4. Médias dos resultados do D-IRAP (tentativas tipo 3 e 4 – pró-atleta)

Discussão

O objetivo do presente trabalho foi ampliar a compreensão referente aos aspectos relacionados a propensão ao comportamento de empreender, ou seja, aspectos que mantenham relação com a decisão de iniciar o seu próprio negócio. Nesse contexto, buscou-se avaliar se os resultados de potencial empreendedor encontrados a partir dos questionários de CCE's seriam bons preditores para os resultados encontrados no procedimento de IRAP. Mais especificamente, se indivíduos que apresentassem alto potencial empreendedor também apresentariam um viés pró-empreender e, de forma análoga, se indivíduos que apresentassem baixo potencial empreendedor também apresentariam um viés anti-empreender.

Foram estabelecidos dois grupos experimentais que diferiam quanto ao potencial empreendedor mensurado por um instrumento que mede CCE's. Sendo que, o Grupo 01 apresentou média de CCE superior a 15 pontos (i.e., considerado alto potencial empreendedor) e o Grupo 02 apresentou média de CCE inferior a 15 pontos (i.e., considerado baixo potencial empreendedor) em uma escala que poderia variar entre 0 e 25. Ambos grupos foram submetidos ao procedimento de IRAP em que se exigia que o participante relacionasse a palavra “empreendedor” com consequências positivas e com consequências negativas nos blocos de tentativas consistentes e inconsistentes, respectivamente. Dessa forma, ambos grupos foram submetidos aos mesmos arranjos experimentais a fim de verificar se as diferenças de potenciais para empreender poderiam, em alguma medida, modular os resultados encontrados para os vieses das atitudes implícitas. Ao analisar os resultados encontrados no procedimento de IRAP, foi possível notar que ambos os grupos apresentaram um viés pró-empreender e a diferença entre um grupo e outro não foi estatisticamente significativa (ver figura 3). Tal resultado, sugere que o viés positivo para o empreendedorismo não apresentou relação direta com o alto potencial empreendedor. Ou seja, o viés positivo para o empreendedorismo não se apresentou restrito

para aqueles indivíduos que possuem alto potencial para empreender, podendo ser encontrado também em indivíduos que possuem baixo potencial empreendedor.

Um dos pioneiros a pesquisar sobre aspectos relacionados ao comportamento do empreendedor foi o psicólogo comportamental David McClelland (1947). Esse autor desenvolveu uma teoria relacionada às características comportamentais empreendedoras, isto é, características que são frequentemente encontradas nos indivíduos que tiveram sucesso ao empreender. Alguns estudos demonstraram que tais características comportamentais empreendedoras são realmente capazes de prever o sucesso ao se empreender o próprio negócio (Ferreira et al., 2013; McClelland, 1947, 1972; Santos, 2008). Ou seja, empreendedores de sucesso apresentam altas frequências desses padrões de comportamentos identificados por McClelland. Contudo, um inconvênio mostrou-se frequente nesse campo de pesquisa, que se refere ao fato de que o potencial empreendedor, algumas vezes, não foi eficiente em explicar questões relacionadas a propensão para empreender, outro componente importante do empreendedorismo (Ferreira et al., 2013; McClelland, 1972; Santos, 2008). Dessa forma, as pessoas que apresentavam altas frequências das características empreendedoras poderiam não apresentar a intenção de ter o próprio negócio.

Nesse sentido, os resultados obtidos no presente experimento podem se constituir no início de uma linha de pesquisa que tenha por objetivo identificar aspectos que possam estar relacionados à propensão para empreender a partir de medidas implícitas. Para desenvolver essa linha de pesquisa, o primeiro passo seria verificar que as medidas dos CCE's e do IRAP coincidiram ou não. No caso de coincidência entre medidas, seria possível afirmar que o IRAP não deveria fornecer medidas adicionais sobre a propensão para empreender, pois seria controlado por aspectos similares àqueles que controlam os CCE's. Como houve uma aparente discordância entre esses resultados, torna-se possível sugerir que, enquanto os CCE's são bons preditores para a obtenção de sucesso ao se empreender, o IRAP poderia ser utilizado como

uma forma de se investigar a propensão de pessoas para empreender. Certamente, tal hipótese necessita de maior investigação empírica em estudos futuros.

Nesse cenário, alguns autores buscaram investigar a intenção empreendedora, uma vez que tenha sido considerada determinante para o entendimento do processo de empreendedorismo como um todo. Segundo Bird (1992), a intenção para empreender deveria ser entendida como o processo que antecede a realização da ideia de criar uma nova empresa, a qual, por sua vez, pode ser planejada durante algum tempo. Nesse sentido, alguns estudos foram realizados e abordaram questões diversas relacionadas a intenção de empreender, em que destacaram variáveis demográficas (e.g., idade, gênero), variáveis psicológicas (e.g., propensão ao risco, necessidade de realização, necessidade de poder) e, também, variáveis contextuais (e.g., experiência profissional, normas subjetivas), dentre outras (Bosma, van Praag, & de Wit, 2000; Delmar & Davidsson, 2000; Lima, Ceglia, Rebouças, & Teixeira, 2016).

Um estudo interessante foi fornecido por Lima et al. (2016), em que buscou-se compreender melhor a propensão para empreender de alunos universitários na Universidade Federal do Ceará (UFC). Para esse estudo, utilizaram modelagem de equações estruturais para verificar a hipótese de influência de três fatores na propensão para empreender, a saber: (i) a experiência e o conhecimento acerca do processo empreendedor, (ii) a percepção sobre o tema empreendedorismo e a influência da imagem do empreendedor, e (iii) o estímulo ao empreendedorismo promovido pelas instituições de ensino superior – respectivamente, hipóteses H1, H2 e H3. O experimento aconteceu com uma amostra de 242 alunos dos cursos de administração e economia, por meio da aplicação presencial de questionários de auto relato, em que os participantes deveriam responder perguntas relacionadas aos três fatores investigados na H1, H2, H3. Os resultados demonstraram que os três tipos de fatores influenciam na formação da intenção de empreender para esses alunos universitários. Segundo os autores, confirmou-se que a compreensão das etapas de transformação de uma ideia em negócio

concreto é indutora da intenção empreendedora, ou seja, quanto maior tal habilidade, mais propenso estará o estudante a empreender. Os resultados também demonstraram que a propensão dos estudantes para empreender pode ser incentivada pelas universidades por meio da criação de uma atmosfera propícia e estimulante, via projetos de empreendedorismo, eventos e conferências, agregando a participação de empreendedores externos e de alunos que já tenham iniciado o próprio negócio. Contudo, embora tenha validado a influência de tais fatores na intenção de empreender, Lima et al. (2016) concluíram que outros estudos precisam ser realizados a fim de construir instrumentos que sejam, desde sua gênese, direcionados para mensurar a propensão para empreender. E adicionou que, esse experimento reuniu questionários que não foram originalmente elaborados para realização de análise fatorial e modelos de equações estruturais e que necessitaram de adaptações.

Delmar e Davidsson (2000) realizaram estudos com o objetivo de comparar a formação da intenção empreendedora entre culturas distintas como Suécia, Estados Unidos e Noruega. Nesse estudo identificaram que a intenção empreendedora foi significativamente influenciada pelas experiências passadas obtidas pelos participantes. Os autores evidenciaram ainda que a experiência profissional como empregado não teve impacto significativo na formação da intenção para empreender. De forma contrária, os resultados encontrados por Bosma et al., (2000) indicaram que a experiência profissional como empregado é uma variável decisiva para formação da intenção de empreender. A partir dos dados apresentados é possível sugerir que os estudos realizados a fim de mensurar a intenção de empreender abordaram aspectos distintos sobre esse fator (Bosma et al., 2000; Delmar & Davidson, 2000; Lima et al., 2016; Santos, 2008) e, entretanto, ainda não apresentam resultados totalmente conclusivos, sendo contraditórios em alguns aspectos. Sugere-se que uma melhor compreensão sobre esses aspectos se faz necessária, uma vez que, a intenção empreendedora pode ser entendida como

uma complexa força direcionadora subjacente a criação de novos empreendimentos ou mesmo de inovações significativas em empreendimentos existentes (Bird, 1992).

Sendo assim, o presente experimento buscou investigar se o procedimento de IRAP poderia se apresentar como uma alternativa para analisar outros aspectos da propensão para empreender que pudessem ampliar os conhecimentos nesse campo de pesquisas, dado tamanha complexidade envolvida no processo de decidir por empreender. A escolha pelo referido procedimento seria justificada pelos resultados obtidos em estudos nos quais o IRAP apresentou algum nível de predição de padrões comportamentais observados na vida real. Carpenter, Martinez, Vadhan, Barnes-Holmes e Nunes (2012), por exemplo, realizaram um estudo com usuários ativos de cocaína que procuravam tratamento no Serviço de Pesquisa e Tratamento de Substâncias da Universidade de Columbia (STARS). A amostra contou com 25 participantes e foram eleitos para esse estudo aqueles que tivessem entre 21 e 45 anos de idade, preenchessem os critérios para um diagnóstico atual de dependência de cocaína do DSM-IV e apresentassem 14 dias de abstinência de cocaína antes dos procedimentos de avaliação neurobiológica

Foram realizadas quatro avaliações na primeira semana de tratamento, sendo duas implícitas, a saber, o procedimento de IRAP e a tarefa *Drug Stroop*, e duas explícitas, o Questionário de Efeitos da Cocaína (CEQ) e o *Cocaine Craving Questionnaire* - (CCQ). De acordo com Carpenter et al. (2012), o procedimento de IRAP foi utilizado por ser uma alternativa de mensuração implícita que fornece a opção de avaliar quatro distintas relações referentes a crenças relacionadas ao uso de cocaína. Além disso, os autores ressaltam ainda, o potencial que o procedimento apresenta de avaliar a flexibilidade com a qual os indivíduos mantêm crenças específicas sobre o uso de cocaína exigindo que os participantes respondam de maneira consistente e inconsistente em todos os itens apresentados. Nesse estudo, as palavras “com cocaína” e “sem cocaína” foram estabelecidas como estímulo modelo, sempre apresentados na parte superior da tela do computador. Como estímulos alvos, foram

apresentadas no centro da tela, frases positivas (i.e., sou mais sexy, estou no controle, sou mais amável, sou mais simpático, sou mais falante, não tenho dor) e também frases negativas (i.e., fico nervoso, fico paranoico, sinto-me sozinho, fico tenso, sou mal, quero brigar). Para opções de respostas, na parte inferior da tela do computador, eram apresentadas as palavras “verdadeiro” e “falso”. O teste possuía blocos consistentes e blocos inconsistentes, em que os participantes deveriam relacionar os estímulos modelos aos estímulos alvo de acordo com as regras estabelecidas para o procedimento. Nesse estudo, nos blocos consistentes, os participantes deveriam relacionar o estímulo “com cocaína” a frases positivas (e.g., sou mais sexy) e relacionar o estímulo “sem cocaína” a frases negativas (e.g., sinto-me sozinho). Da mesma forma, nos blocos inconsistentes, os participantes deveriam relacionar o estímulo “com cocaína” a frases negativas (e.g., sinto-me sozinho) e relacionar o estímulo “sem cocaína” a frases positivas (e.g., sou mais sexy).

Em relação aos resultados, constatou-se que as crenças positivas ou negativas mensuradas a partir dos questionários (i.e., medida explícita) não apresentaram relação com os resultados de engajamento ao programa de recuperação. Os escores do D-IRAP, no entanto, foram moderadamente relacionados com os resultados do tratamento durante as primeiras 12 semanas de tratamento. Ou seja, os participantes que exibiram um viés que poderia ser descrito como pró-uso de cocaína (i.e., menores latências nas tentativas “com cocaína” - “eu sou mais sexy” - “verdadeiro” quando comparado às tentativas “com cocaína” - “eu sou mais sexy” - “falso”) obtiveram as piores taxas de engajamento ao tratamento e menores proporções de urina livre de cocaína. Os resultados obtidos por Carpenter et al. (2012), também descrito por Nicholson e Barnes-Holmes (2012) no experimento sobre aversão a aranhas, sugerem que o IRAP poderia ser utilizado como alternativa para investigar também aspectos da propensão para empreender. O desenvolvimento dessa linha de pesquisa exigiria estudos no sentido de investigar quais as atitudes implícitas ou crenças poderiam estar mais fortemente associadas à

intenção de ter o próprio negócio. E ainda, como acessar tais atitudes a partir da escolha de estímulos modelo e alvo a serem utilizados em tarefas que tenham como objetivo medir tal propensão.

A adequação de atitudes implícitas para investigar a propensão para empreender também poderia ser avaliada ao comparar os resultados do IRAP em participantes com e sem histórico de ter o próprio negócio, afinal estudos indicam que padrões comportamentais bem estabelecidos na vida dos participantes influenciam os resultados obtidos no IRAP. Barnes-Holmes, Murtagh, Barnes-Holmes e Stewart (2010), por exemplo, avaliaram as atitudes implícitas de vegetarianos e não vegetarianos em relação a carnes e vegetais. Esse experimento contou com dois grupos distintos de participantes que diferiam quanto ao padrão de comportamento relacionados a alimentação, a saber, vegetarianos e não vegetarianos. No experimento os dois grupos deveriam relacionar as palavras “agradável” e “desagradável” a imagens de carnes (i.e., bacon, linguiça, hambúrguer e bife) e também a imagens de vegetais (i.e., alface, brócolis, cenoura e feijões). O objetivo desse estudo foi verificar se os vegetarianos apresentariam menor latência de respostas nos blocos pró-vegetal quando comparado aos blocos pró-carne. E ainda, verificar se os participantes não vegetarianos apresentariam menor latência de respostas nos blocos pró-carne quando comparados aos blocos pró-vegetal. A análise dos resultados demonstrou que, para as tentativas com a palavra “agradável” e imagens de vegetais, os dois grupos emitiram um viés pró-vegetais, sendo a latência de resposta dos vegetarianos aproximadamente 50% menor que o dos não vegetarianos. Nas tentativas com a palavra “agradável” e imagens de carnes, os vegetarianos mostraram um viés anti-carne e os não vegetarianos mostraram um viés pró-carne.

Como dito anteriormente, poderia ser interessante realizar estudos com o objetivo de verificar se grupos de participantes com diferentes padrões comportamentais relacionados ao empreendedorismo apresentariam resultados distintos no procedimento de IRAP. Por exemplo,

poder-se-ia comparar o viés pró-empreender em pessoas que iniciaram negócios próprios três ou quatro vezes ao longo da vida com pessoas que nunca tiveram a intenção de empreender. Ou ainda, utilizando a estratégia de estudos longitudinais, acompanhar as atividades profissionais de indivíduos que apresentasse viés pró-empreender e viés anti-empreender. Os resultados encontrados nesses experimentos poderiam ampliar a compreensão sobre aspectos que envolvem a propensão de empreender.

Por fim, os resultados do presente estudo foram relevantes na medida em que demonstraram que os dados obtidos nos instrumentos que avaliam o potencial empreendedor não foram uma boa medida para a predição do viés pró-empreender e viés anti-empreender. E, dessa forma, parece interessante pensar que o potencial do comportamento empreendedor de um indivíduo (ou seja, as frequências de comportamentos importantes para a obtenção de resultados de sucesso) se mostrou distinto do que seria a propensão do comportamento de empreender. Aditivamente, o estudo aqui descrito também avança nesse campo ao considerar que aspectos sobre a propensão para empreender poderia estar relacionada não somente às frequências dos comportamentos, mas também, em como o “empreender” está inserido nas suas redes de relações simbólicas. O procedimento de IRAP foi utilizado de modo a verificar se esse instrumento apresenta medidas distintas daquelas obtidas pelos estudos anteriores, via instrumentos tradicionais de medidas explícitas, e sugerindo que tais medidas poderiam estar mais relacionadas a propensão para empreender. Sugere-se, então, que o estudo da propensão para empreender a partir de medidas implícitas pode ser útil e adicionar informações relevantes para esse campo de estudo.

Referências Bibliográficas

- Almeida, J. H. (2013). *Estudos experimentais sobre relações derivadas e transferência do significado* (Tese de Doutorado não publicada). Universidade Federal de São Carlos, São Carlos.
- Barnes-Holmes, D., Murtagh, L., Barnes-Holmes, Y., & Stewart, I. (2010). Using the Implicit Association Test and the Implicit Relational Assessment Procedure to measure attitudes towards meat and vegetables in vegetarians and meat-eaters. *The Psychological Record*, 60, 287–306.
- Barnes-Holmes, D., Barnes-Holmes, Y., Power, P., Hayden, E., Milne, R., & Stewart, I. (2006). Do you know what you really believe? Developing the Implicit Relational Assessment Procedure (IRAP) as a direct measure of implicit beliefs. *The Irish Psychologist*, 32, 169-177.
- Bartel, G. (2010). *Análise da evolução das características comportamentais empreendedoras dos acadêmicos do curso de administração de uma IES catarinense*. (Dissertação de Mestrado). Universidade Regional de Blumenau, Blumenau.
- Bird, B. J. (2012) The operation of intentions in time: The emergence of the new venture. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 17, 11-20.
- Bortoloti, R., & de Rose, J. C. (2012). Equivalent stimuli are more strongly related after training with delayed matching than after simultaneous matching: A study using the implicit relational assessment procedure (IRAP). *The Psychological Record*, 62, 41-54.
- Bosma, N.; van Praag, M.; de Wit, G. (2000) Determinants of successful entrepreneurship. *EIM Business and Policy Research*, 02, 32-43.
- Carpenter, K. M. Martinez, D., Vadhan, N.P., Barnes-Holmes, & D., Nunes, E.V. (2012). Measures of Attentional bias and Relational Responding are Associated with Behavioral

- Treatment outcome for Cocaine Dependence. *The American Journal of Drug and Alcohol Abuse*, 38, 146–154.
- Cornelius, B., Landstrom, H., & Persson, O. (2006). Entrepreneurial studies: The Dynamic Research front of a Developing Social Science. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 375-398.
- Dawson, D. L., Barnes-Holmes, D., Gore, N. J., & Gresswell, D. M. (2009). Assessing the Implicit Beliefs of Sexual Offenders Using the Implicit Relational Assessment Procedure. *Sexual Abuse: A Journal of Research and Treatment*, 21, 57-75.
- Delmar, F., Davidsson, P. (2000) Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs. *Entrepreneurship and Regional Development*, 12, 1-23.
- Filion, L. J. (1991). Visão e relações: Elementos para um metamodelo da atividade empreendedora. *International Small Business Journal*, 2, 26-40.
- Feger, J. E. (2008) Empreendedores sociais e privados: reflexões sobre suas características comportamentais. *Revista Gestão Organizacional (RGO)*, 1, 102-118.
- Ferreira, A. C., Alcântara, V. C., & Freitas, M. F. (2013). Adaptação, validação e discussões da aplicação de uma escala de medida do potencial empreendedor em universitários. *Pensamento Contemporâneo em Administração*, 3, 115-138.
- Greenwald, A. G., & Banaji, M. r. (1995) Implicit social cognition: Attitudes, self- esteem and stereotypes. *Psychological review*, 102, 4-27.
- Hughes, S., Barnes-Holmes, D. (2011). On the Formation and Persistence of Implicit Atitudes: New Evidence from the Implicit Relational Assessment Procedure (IRAP). *The Phychological Record*, 61, 391-410.
- Johnson, W.E. (1991). *Characteristics of Oregon Agricultural Export Entrepreneurs* (Doctoral Thesis) Oregon State University, Oregon.

- Lima, S.H.O., Ceglia, D., Rebouças, S.M.D.P., & Teixeira, A.A.C. (2016). Modelagem de intenção empreendedora de estudantes universitários usando equações estruturais. *Revista Pretexto*, 17. 42-65.
- McClelland, D.C., Atkinson, J.W., Clark, R.A., and Lowell, E.L. (1953). *The Achievement Motive*. NY: Appleton-Century-Crofts.
- McClelland, D. C. (1961) *The Achievement Society*. Princeton. New Jersey: D. Van Nostrand Co.
- McClelland, D. C. (1972). *A sociedade competitiva: Realização & progresso social*. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura.
- McClelland, D. C. (1987) *Human motivation*. New York: Cambridge University Press.
- McClelland, D. C., & Winter, D. J. (1971). *Motivating economic achievement*. New York: Free Press.
- Mota, S. A. S. (2013). *Diagnóstico da capacidade empreendedora de estudantes universitários e profissionais de micro pequenas e médias empresas* (Dissertação de Mestrado não publicada). Faculdade Campo Limpo Paulista, São Paulo.
- Murray, H.A. (1935). Thematic Apperception Test.
- Nicholson, E., & Barnes-Holmes, D. (2012) The Implicit Relational Assessment Procedure (IRAP) as a Measure of Spider Fear. *The Psychological Record*, 62, 263–278.
- Santos, P. C. F. (2008). *Uma escala para identificar potencial empreendedor* (Tese de Doutorado não publicada). Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.
- Sebrae (2004). *Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil*. Brasília.
- Shapiro, A. (1980). *Some social dimensions of entrepreneurship*. In: Conference about entrepreneurship search, Waco.

Walter, S. A., Rocha, D.T., Domingues, M. J. C.S., & Tontini, D. (2005). De professor a gestor: uma análise dos cursos de administração das instituições de ensino superior da região Oeste do Paraná. *Revista Angrad*, 8, 53-72.

ANEXOS

Termo de consentimento livre e esclarecido (TCLE)

Termo de Consentimento Livre e Esclarecido

Título do Projeto: Um estudo do comportamento empreendedor a partir de atitudes implícitas

Você está sendo convidado (a) a participar de um estudo sobre classes de equivalência e relações implícitas no estudo de comportamento empreendedor. O estudo é conduzido pelo Prof. Dr. Edson Huziwara do Departamento de Psicologia da Universidade Federal de Minas Gerais e pela Mestranda Marina Mendonça, do Programa de Pós-Graduação de Psicologia: Cognição e Comportamento, da Universidade Federal de Minas Gerais.

Estamos interessados em registrar a sua participação em tarefas desenvolvidas em um computador, para sabermos mais sobre redes de significados, que foram estabelecidos de forma aleatória ao longo de sua vida, a respeito de empreendedorismo. Essas atividades consistem em visualizar palavras na tela e clicar com o mouse em uma das opções dadas. O número de sessões dependerá do ritmo de cada participante. Embora cada sessão tenha um número máximo de tentativas para amenizar possíveis desconfortos, existe a possibilidade de você se sentir cansado (a) ou desmotivado (a) em virtude de alguma dificuldade em compreender a tarefa. Ressaltamos que a sua participação ocorrerá somente enquanto você se mantiver motivado (a), sendo interrompida diante de qualquer sinal de desconforto ou incômodo. No entanto, também é importante considerar que a sua participação na pesquisa poderá se configurar enquanto ambiente de aprendizagem que poderão culminar no desenvolvimento de novas tecnologias na área de educação empreendedora. Sendo assim, essas tarefas não devem representar nenhum risco físico ou psicológico para você, enquanto participante, além da possibilidade de cansaço e desconforto já descrita.

Você está ciente de que o seu nome não será mencionado em nenhuma circunstância, mantendo estrita confidencialidade e anonimato. Os dados coletados durante a realização das tarefas serão utilizados apenas para fins de pesquisa. O seu consentimento para a participação nas tarefas é voluntário, não envolve nenhum custo e poderá ser retirado a qualquer momento sem necessidade de justificativa e sem prejuízos de qualquer natureza. A autorização é fornecida através de sua assinatura em duas vias do presente Termo de Consentimento, sendo uma via para o pesquisador e outra via para o próprio participante.

Em caso de dúvidas sobre objetivos específicos das tarefas realizadas, andamento das sessões, queixas ou comentários, você poderá entrar em contato com o pesquisador utilizando as informações apresentadas a seguir. O COEP deverá ser consultado em caso de dúvidas relacionadas a questões éticas. O endereço e telefone também são apresentados a seguir. Estamos à disposição para quaisquer esclarecimentos e agradecemos a sua colaboração.

Atenciosamente,

Prof. Dr. Edson Huziwara

Marina Mendonça de Sousa

Pesquisador responsável

Mestranda e pesquisadora assistente

Pesquisador Responsável: Dr. Edson Huziwara

Instituição: Universidade Federal de Minas Gerais

Endereço: Rua Córrego da Mata, 590, apto. 901 – Bloco 1 – Bairro Ouro Preto - Belo Horizonte

Fone: (31) 3409 6284/ (31) 93944854

E-mail: huziwara.edson@gmail.com

Aluna/Pesquisadora: Marina Mendonça de Sousa

Instituição: Universidade Federal de Minas Gerais

Endereço: Rua Expedicionário Celso Racciop, 906 – Apto 504 – Bloco 02 – Bairro Ouro Preto
Belo Horizonte

Fone: (31) 993161870

E-mail: marinamendoncadesousa@gmail.com

Comitê de Ética em Pesquisa - COEP/UFMG

Av. Antônio Carlos, 6627 Unid. Admin. II/ 2º. andar – sala 2005 – telefax: 34094592

Email: coep@prpq.ufmg.br

O COEP deverá ser consultado em caso de dúvidas relacionadas a questões éticas.

Concordância do responsável em participar
<p>Eu, _____, concordo em participar do projeto acima descrito.</p> <p>Assinatura do participante: _____</p> <p>_____, _____ de _____ de 20__.</p>

Inventário de medida explícita – (CCE's)

TESTE DE HABILIDADES EMPREENDEDORAS

Nome completo:

Data de nascimento:

Gênero:

Nível de escolaridade:

Curso:

Instituição:

Conheça suas características comportamentais empreendedoras

Avaliação das características comportamentais empreendedoras, com base no estudo desenvolvido por David McClelland, estudioso de Harvard que se especializou em comportamento empreendedor.

1. Leia cuidadosamente cada afirmação e decida qual melhor se aplica a você (considere como você é hoje, e não como gostaria de ser). Seja honesto (a) consigo mesmo. Lembre-se de que ninguém faz tudo corretamente, nem mesmo é desejável que se saiba fazer tudo.
2. Selecione o número correspondente à afirmação que o descreve:

1	2	3	4	5
Nunca	Raras vezes	Algumas vezes	Usualmente	Sempre

3. Algumas afirmações podem ser similares, mas nenhuma é exatamente igual.
4. Este questionário se constitui de diferentes etapas em sequência, leia atentamente todas as questões.

AFIRMAÇÕES	Nunca	Raras Vezes	Algumas Vezes	Usualmente	Sempre
1. Esforço-me para realizar as coisas que devem ser feitas.					
2. Quando me deparo com um problema difícil, levo muito tempo para encontrar a solução.					
3. Termino meu trabalho a tempo.					
4. Aborreço-me quando as coisas não são feitas devidamente					
5. Prefiro situações em que posso controlar ao máximo o resultado final.					
6. Gosto de pensar no futuro.					
7. Quando começo uma tarefa ou projeto novo, coeto todas as informações possíveis antes de dar prosseguimento a ele.					
8. Planejo um projeto grande dividindo-o em tarefas mais simples.					
9. Consigo que os outros apoiem minhas recomendações.					
10. Tenho confiança que posso ser bem-sucedido em qualquer atividade que me proponha executar.					
11. Não importa com quem fale, sempre escuto atentamente.					
12. Faço as coisas que devem ser feitas sem que os outros tenham que me pedir.					
13. Insisto várias vezes para conseguir que as outras pessoas façam o que desejo.					
14. Sou fiel às promessas que faço.					
15. Meu rendimento no trabalho é melhor do que o das outras pessoas com quem trabalho.					

AFIRMAÇÕES	Nunca	Raras Vezes	Algumas Vezes	Usualmente	Sempre
16. Envolver-me com algo novo só depois de ter feito todo o possível para assegurar o seu êxito.					
17. Acho uma perda de tempo me preocupar com o que farei da minha vida.					
18. Procuo conselhos das pessoas que são especialistas no ramo em que estou atuando.					
19. Considero cuidadosamente as vantagens e desvantagens de diferentes alternativas antes de realizar uma tarefa					
20. Não perco muito tempo pensando em como posso influenciar as outras pessoas.					
21. Mudo a maneira de pensar se outros discordam energicamente dos meus pontos de vista.					
22. Aborreço-me quando não consigo o que quero.					
23. Gosto de desafios e novas oportunidades.					
24. Quando algo se interpõe entre o que eu estou tentando fazer, persisto em minha tarefa.					
25. Se necessário, não me importo de fazer o trabalho dos outros					
26. Aborreço-me quando perco tempo.					
27. Considero minhas possibilidades de êxito ou fracasso antes de começar a atuar.					
28. Quanto mais específicas forem minhas expectativas em relação ao que quero obter na vida, maiores serão minhas possibilidades de êxitos.					
29. Tomo decisões sem perder tempo buscando informações.					
30. Trato de levar em conta todos os problemas que podem se apresentar e antecipo o que faria caso sucedam.					
31. Conto com pessoas influentes para alcançar minhas metas.					
32. Quando estou executando algo difícil e desafiador, tenho confiança em meu sucesso.					
33. Tive fracassos no passado.					
34. Prefiro executar tarefas que domino perfeitamente e com as quais me sinto seguro.					
35. Quando me deparo com sérias dificuldades, rapidamente passo para outras atividades.					
36. Quando estou fazendo um trabalho para outra pessoa, me esforço de forma especial para que fique satisfeita com o trabalho.					
37. Nunca fico totalmente satisfeito com a forma como são feitas as coisas; sempre considero que há uma maneira melhor de fazê-las.					
38. Executo tarefas arriscadas.					
39. Conto com um plano claro de vida.					
40. Quando executo um projeto para alguém, faço muitas perguntas para assegurar-me de que entendi o que quer.					