

Insper – Instituto de Ensino e Pesquisa
Curso de Graduação em Ciências Econômicas

Luíza Faria Camargo de Carvalho

O efeito dos mindsets na resolução de conflitos

SÃO PAULO

2020

Luíza Faria Camargo de Carvalho

O efeito dos mindsets na resolução de conflitos

Monografia apresentada ao curso de Ciências Econômicas, como requisito parcial para obtenção de Grau de Bacharel do Insper Instituto de Ensino e Pesquisa

Orientadora: Profa. Dra. Tatiana Iwai

São Paulo

2020

Carvalho, Luíza Faria Camargo

O efeito dos mindsets na resolução de conflitos

Luíza Faria Camargo de Carvalho– São Paulo, 2020.

f.34

Monografia – Faculdade de Economia – Insper Instituto de Ensino e Pesquisa, 2020.

Orientadora: Professora Doutora Tatiana Iwai

1. Mindset 2. Fixo 3. Crescimento 4. Culpa 5. Vergonha 6. Desculpa I. Luíza Faria Camargo de Carvalho II. O efeito dos mindsets na resolução de conflitos

Luíza Faria Camargo de Carvalho

O efeito dos mindsets na resolução de conflitos

Monografia apresentada ao curso de Ciências Econômicas, como requisito parcial para obtenção de Grau de Bacharel do Insper Instituto de Ensino e Pesquisa

Orientadora: Profa. Dra. Tatiana Iwai

Banca Examinadora

Profa. Dra. Tatiana Iwai

Prof. Dr. Gustavo Tavares

São Paulo

2020

Resumo

O objetivo deste estudo é tentar entender como o mindset do indivíduo, fixo ou de crescimento, pode afetar a sua disposição a pedir desculpas após uma transgressão. Além disso, tenta entender a relação desse mindset com o sentimento de culpa ou vergonha que a pessoa pode sentir após uma transgressão e como isso poderá impactar a sua propensão a se desculpar. Para avaliar a diferença de mindset, o respondente passou por um procedimento metodológico experimental, em que ele leu um cenário que tentou ativar um mindset nele, ou fixo ou de crescimento. Depois, foi apresentado um questionário para medir o efeito do mindset na propensão a se desculpar e nos sentimentos de culpa e vergonha.

Palavras chave: Mindset. Fixo. Crescimento. Culpa. Vergonha. Desculpa.

Abstract

The object of this study is to try to understand how a person's mindset, fixed or incremental, can affect his disposition to apologize after a transgression. In addition, it tries to understand the relation of this mindset with the feeling of guilt or shame that the person will feel after a transgression, and how this will affect his propensity to apologize. To evaluate the difference of mindset, the respondent underwent an experimental methodological procedure, in which they read a scenario that attempted to activate one mindset in him, fixed or incremental. After that, it was presented a questionnaire to measure the effect of a person's mindset on his propensity to apologize and in his feelings of guilt and shame.

Keywords: Mindset. Fixed. Incremental. Guilt. Shame. Apology.

Lista de Tabelas

Tabela 1 – Médias, desvios padrões e correlações	21
Tabela 2 – ANOVA média de mindsets	22
Tabela 3 – Médias, desvios padrões e erros padrões por mindset.....	23
Tabela 4 – Resultado das análises de regressões	24

Sumário

1) Introdução	8
2) Referencial Teórico	10
2.1) Mindset e resolução de conflitos	10
2.2) Mindset e emoções morais	12
2.3) Objetivo do estudo	14
3) Metodologia	15
3.1) Procedimento e materiais.....	15
3.2) Medidas	17
3.3) Amostra	19
3.4) Análise descritiva	20
3.5) Estimação	22
4) Resultados	26
5) Conclusões e limitações do estudo	28
Referências	29
Apêndice	30

1. Introdução

Todos os indivíduos, como seres humanos passam por diversas situações de conflitos no dia a dia. Conflitos podem representar diversas divergências do dia a dia como, chegar atrasado em um compromisso, quebrar algo que é importante para alguém, fazer um julgamento que possa ofender alguém, entre outros. Porém esses conflitos incluem também ações mais graves feitas por alguém que podem quebrar muito a confiança das partes envolvidas, como por exemplo traição em um casamento, mentiras, agressão física ou psicológica entre outros (Hooge, Zeelenberg, Breugelmans 2007). Dado que as pessoas são diferentes, as reações delas às situações também são diferentes. A forma como as pessoas lidam com conflitos dependem de características pessoais de cada uma delas, entre elas, as teorias implícitas sobre a natureza das nossas características (Schumann, Dweck, 2014).

As teorias implícitas, também conhecidas como mindsets, se referem as suposições sobre a maleabilidade dos atributos pessoais que as pessoas fazem. As pessoas podem acreditar que atributos pessoais, por exemplo inteligência, são uma qualidade fixa (mindset fixo) ou que é maleável e, portanto, pode ser alterado e desenvolvido (mindset de crescimento) (Chiu, Hong, & Dweck, 1997). Esse mindset molda o comportamento dos indivíduos frente a diversas situações. Essa característica afeta a visão que os indivíduos têm de si mesmos e também da capacidade de desenvolvimento e mudança que eles veem nas pessoas ao seu redor, moldando assim como vão reagir em situações de conflito, por exemplo (Schumann, Dweck, 2014). Em um conflito, existe o transgressor e a vítima, a maneira como ambos vão reagir e lidar com o conflito em todas as etapas do processo, pode ser afetada pelos seus mindsets.

De acordo com Schumann e Dweck (2014), em um conflito, os indivíduos têm dificuldade em assumir que estão errados e trazer a responsabilidade da transgressão para si próprios. Ainda, de acordo com Schumann (2014), pedir desculpas é um ato difícil, pois um pedido de desculpas sincero assume prometer mudança para garantir que o erro não vai se repetir. Assim, esses sentimentos podem estar relacionados ao mindset do indivíduo, afetando sua propensão a pedir desculpas. Por fim, ao cometer uma transgressão, o transgressor está sujeito a dois principais sentimentos, a culpa e a vergonha. Enquanto a vergonha está mais relacionada a sentimentos dolorosos, de

estresse e raiva, portanto reações mais defensivas e negativas, a culpa está positivamente relacionada a intenções de respostas construtivas, como pedir desculpas. Pelo fato de a vergonha estar relacionada a maiores sentimentos negativos, ela pode não ter o mesmo efeito. (Riek, Luna, Schnabelrauch (2014).

Baseado nisto, este trabalho tem como objetivo principal investigar o efeito do mindset do indivíduo diretamente em sua disposição a se desculpar após ter cometido alguma transgressão com outra pessoa. Além disto, o trabalho também objetiva entender se as emoções morais, sendo elas culpa e vergonha, podem explicar a relação entre mindsets e pedidos de desculpas. Ou seja, o presente estudo investiga a hipótese de que o mindset do sujeito, fixo ou de crescimento, influencia os níveis de culpa e vergonha sentidos após uma transgressão que, por sua vez, influenciam a disposição do transgressor em pedir desculpas.

Além da contribuição acadêmica de investigar o efeito de mindsets no processo de resolução de conflitos, este trabalho também tem implicações práticas. As reações das pessoas afetam os seus relacionamentos tanto pessoais quanto profissionais e moldam as suas relações nesses dois sentidos. Refletir sobre isso pode ter um impacto direto se o indivíduo irá evoluir ou se traumatizar com os erros, podendo impactar profundamente a carreira e a vida profissional das pessoas. Portanto entender qual é o seu mindset, e como isso pode afetar sua vida de forma positiva e negativa pode trazer muitos benefícios e aprendizados.

2. Referencial Teórico

2.1 Mindsets e resolução de conflitos

De acordo com Chiu, Hong e Dweck (1997) mindsets ou teorias implícitas são suposições sobre a maleabilidade de características que os indivíduos têm. Eles se dividem em mindset fixo e de crescimento. Pessoas com mindset fixo acreditam que os atributos dos indivíduos são fixos, enquanto pessoas com mindset de crescimento acreditam que esses mesmos atributos são maleáveis e podem ser aprimorados com o tempo. Portanto, Chiu, Hong e Dweck (1997) afirmam que indivíduos com mindset fixo acreditam que os atributos pessoais são estáticos e não conseguem ser aprimorados e desenvolvidos, diferentemente de pessoas com mindset de crescimento que acreditam que os atributos podem ser modificados e melhorados com o tempo. Os autores usam o exemplo do atributo inteligência para explicar a diferença na visão desses dois mindsets; indivíduos com o mindset fixo, acreditam que por mais que pessoas possam aprender coisas novas, elas estarão limitadas pela sua inteligência que é fixa. Já indivíduos com mindset de crescimento acreditam que a inteligência pode evoluir e ser desenvolvida com o esforço próprio.

De acordo com Schumann e Dweck (2014), o mindset das pessoas molda e influencia as motivações e os comportamentos das mesmas. Enquanto indivíduos com mindset de crescimento acreditam que podem aprender e evoluir, eles tendem a se arriscar mais e buscar mais desafios, dado que o fracasso os assusta menos pois eles veem isso como uma forma de melhorar, já as pessoas com o mindset fixo, focam em demonstrar as habilidades que já tem, dado que acreditam que as habilidades que eles não possuem, nunca possuirão. Assim, Schumann e Dweck (2014) acreditam que os mindsets moldam as ações e reações dos indivíduos de diversas formas no dia a dia, inclusive em situações de conflito.

Olhando o lado do transgressor, em um conflito, a primeira etapa é admitir a responsabilidade pela transgressão cometida. Schumann e Dweck (2014) alegam que após cometer alguma transgressão, os indivíduos têm muita dificuldade em pedir desculpas, pois admitir estar errado significa ter quebrado alguma regra social, ter agido inapropriadamente ou até ter ferido outra pessoa. Ainda, Schumann (2014) afirma que o melhor caminho para reparar um relacionamento após alguma

transgressão, é um pedido de desculpas pelo transgressor. Ele afirma que mesmo as pessoas sabendo disso, existe uma dificuldade no ato de pedir desculpas. Os indivíduos têm essa dificuldade, pois pedir desculpas implica assumir que está errado, expressar arrependimento e além disso prometer mudança para garantir que o erro não vá se repetir (Schumann, 2014). Assim, muitas vezes os transgressores pedem desculpas superficialmente, ou ainda, tentam culpar as pessoas que feriram pelo ato. Dado que, de acordo com Schumann (2014), um dos principais motivos de dificuldade que a vítima tem em pedir desculpas é ter que prometer uma mudança, isso pode estar diretamente relacionado a mindset. Diferentes mindsets podem afetar a propensão do indivíduo a pedir desculpas?

De acordo com Schumann e Dweck, (2014), pessoas com mindset de crescimento verão o erro como uma forma de evolução e aprendizado, para essas pessoas o erro não significa um defeito imutável, e sim que tiveram um comportamento errado e que podem aprender com isso, verão o erro como uma oportunidade de crescimento. Já pessoas com mindset fixo, por acreditarem que os atributos são fixos e imutáveis, verão a transgressão como uma ameaça, e não uma oportunidade. De acordo com Exline, Deshea e Holeman (2007), quando uma transgressão é cometida, existe um estado de desigualdade e injustiça entre o transgressor e a vítima. Para restaurar a justiça, algo muito eficaz é o ato de pedir desculpas. Como afirmado por Schumann (2014), em um conflito um dos principais motivos para o transgressor ter dificuldade em pedir desculpas é o fato de ele precisar prometer uma melhora, assim, é de se esperar que pessoas com mindset de crescimento tenham mais facilidade e disposição a pedir desculpas porque elas veem o erro como uma oportunidade de melhora e acreditam no crescimento e no desenvolvimento das pessoas. Já os indivíduos com mindset fixo, que veem os atributos como imutáveis, terão maior dificuldade em pedir desculpas, dado que terão dificuldade em prometer uma melhora, tendo assim comportamentos mais defensivos. Além disso, o mindset pode também afetar a propensão aos sentimentos de culpa ou vergonha que os indivíduos sentem em situações de conflito?

2.2 Mindsets e emoções morais

Vergonha e culpa são membros de uma família de emoções autoconscientes que são evocadas pela auto reflexão e auto avaliação. Esses sentimentos envolvem as reações das pessoas a suas próprias características ou comportamentos e normalmente surgem após comportamentos negativos (Tangney, Mason, Tracy 2014). Essa classe de emoções autoconscientes envolve criticamente pensamentos, sentimentos, intenções e comportamentos. O sentimento de vergonha é mais doloroso do que o sentimento de culpa, pois vergonha está associado a visão negativa de uma característica enquanto culpa está associado a uma visão negativa de um comportamento (Tangney, Stuewig, Mashek 2007).

Como já citado, pessoas com o mindset fixo acreditam que os atributos são fixos e dificilmente podem ser aprimorados, enquanto pessoas com o mindset de crescimento, acreditam que os atributos podem ser melhorados e aperfeiçoados com prática e tempo (Chiu, Hong, & Dweck 1997). De acordo com Tangney e Dearing (2002), indivíduos com o mindset de crescimento, estão mais propensos a sentir culpa em uma situação de falha ou transgressão com os outros. Pessoas com o mindset de crescimento tendem a sentir mais culpa e remorso do que vergonha, dado que a culpa está relacionada a visão negativa de um comportamento que pode ser mudado. O mesmo não pode ser dito sobre pessoas com mindset fixo, em que os autores afirmam que não apresentou relação positiva ou negativa com sentimento de culpa ou vergonha.

Existe uma vasta literatura acerca esses dois sentimentos e quais os impactos deles. Hooge, Zeelenberg e Breugelmans (2007) alegam que culpa é um sentimento que surge após uma transgressão moral, que pode surgir após machucar alguém com algum comportamento, e se sentem mal naquele momento. Já a vergonha, pode surgir também após uma transgressão moral ou uma exposição de incompetência, o que traz um sentimento de inferioridade para o transgressor. Ainda de acordo com os autores, após uma transgressão, o sentimento de culpa leva o individuo a tentar reparar de alguma forma o ato cometido, tendendo a fazer com que os indivíduos cooperem mais. Já o sentimento de vergonha leva a pessoa a se esconder e retirar-se da situação. Assim pode existir uma relação entre os sentimentos de culpa e

vergonha e a propensão do indivíduo a pedir desculpas após cometer uma transgressão.

De acordo com Tangney, Mason e Tracy (2014), enquanto culpa está envolvida em comportamentos reparadores como empatia e altruísmo, vergonha está associada a comportamentos defensivos e reativos. Uma relevante diferença entre as duas, é de que culpa motiva as pessoas em uma direção positiva, já a vergonha é uma emoção moral que pode muitas vezes não ter um efeito positivo. Como a culpa está associada a melhorar um comportamento, enquanto a vergonha esta associada a melhorar uma característica inteira da pessoa, a vergonha está associada a tentativas de negar, ocultar ou escapar da situação de conflito, enquanto a culpa corresponde a ações reparadoras como confissões e o pedido de desculpas para reparar as consequências do comportamento (Tangney, Stuewig, Mashek 2007).

Outros autores, como Tangney e Dearing (2002), afirmam que culpa é associado ao auto perdão e ao auto aperfeiçoamento, enquanto vergonha é retratada como uma autopunição associada a evitar fracassos e suas consequências. Outro ponto de vista sobre o assunto é o de Riek, Luna e Schnabelrauch (2014), em que eles afirmam que culpa é uma visão negativa de um comportamento, enquanto vergonha é uma visão negativa de uma característica. Assim, de acordo com eles, o sentimento de vergonha traz sensações mais negativas do que os de culpa, afirmando que o sentimento de culpa está positivamente relacionado a intenções de resposta construtivas, como o ato de pedir desculpas após uma transgressão. Portanto, se a ofensa trazer para o transgressor mais sentimentos de vergonha do que de culpa, isso pode diminuir a busca por perdão, dado que, de acordo com Riek, Luna e Schnabelrauch (2014), o sentimento de culpa aumenta a probabilidade de pedir desculpas, enquanto a vergonha não. Ainda, Howell, Turowski e Buro (2012) também afirmam que pedir desculpas é uma forma de reparação motivada por sentimento de culpa, mas de vergonha não. Eles afirmam que como o pedido de desculpas é uma resposta orientada para os outros após uma transgressão que pode atenuar as consequências da mesma, é um tipo de resposta comportamental promovida pela culpa. Não se espera que o pedido de desculpas seja promovido por sentimentos de vergonha pois o transgressor se orienta para dentro e tenta negar a sua responsabilidade sobre seus atos.

2.3 Objetivo do estudo

O estudo tem, portanto, o objetivo de analisar três relações. A primeira é se o mindset tem efeito no ato de pedir desculpas, nesse caso é esperado que pessoas com mindset de crescimento tenham maior propensão a pedir desculpas do que pessoas com mindset fixo. A segunda relação, é se o mindset tem efeito nos sentimentos de culpa e vergonha que o indivíduo sentirá após uma transgressão. Nesse caso, é esperado que, em comparação com indivíduos de mindset fixo, aqueles com mindset de crescimento sintam mais culpa e menos vergonha pela transgressão cometida. E por fim, analisar se esses sentimentos de culpa ou vergonha podem influenciar no ato do indivíduo se desculpar. Especificamente, espera-se que haja uma associação positiva entre culpa e pedido de desculpas e uma associação negativa entre vergonha e pedido de desculpas. É esperado, portanto, que indivíduos que tem mindset de crescimento sintam mais culpa e isto leve a uma maior propensão a pedir desculpas do que indivíduos que tem mindset fixo e sentem mais vergonha.

3. Metodologia

Para alcançar o objetivo do presente estudo, entender se o mindset afeta o indivíduo a pedir desculpas após uma transgressão e se afeta a propensão do indivíduo aos sentimentos de culpa ou vergonha após uma transgressão, o mesmo se propôs a fazer uma coleta de dados baseada em um experimento. Foram desenhadas duas condições e em cada uma delas um mindset foi ativado: fixo ou de crescimento.

Para ativar algum mindset nos respondentes, o primeiro passo foi o participante ler um artigo que tinha objetivo de ativar algum mindset no mesmo. Após ler o texto de mindset, o respondente passou por um attention check para verificar se ele realmente leu e entendeu o artigo proposto. Após responder essas perguntas, o respondente respondeu algumas perguntas de controle, com o intuito de medir emoções negativas e positivas que ele geralmente sente em sua vida. Em seguida, o mesmo respondeu diversas perguntas que tinham o objetivo de verificar se a manipulação do mindset funcionou, portanto, pessoas que leram o texto de mindset fixo tiveram esse mindset ativado e pessoas que leram o de crescimento tiveram o mesmo ativado. O mindset então foi manipulado para que fosse possível analisar seu efeito no ato do transgressor de pedir desculpas após um conflito.

Na segunda parte do experimento, os respondentes tiveram que se imaginar cometendo uma transgressão com um amigo. Assim, após ler o texto de transgressão, foram submetidos a perguntas para entender o quanto de culpa e vergonha eles sentiriam após o episódio. Por fim eles tiveram que responder uma mensagem para o amigo que sofreu a transgressão cometida por eles, essa etapa tinha o intuito de analisar o quão completa seria essa resposta. Todas essas etapas serão detalhadas a seguir.

3.1 Procedimentos e materiais

O experimento se baseou em duas manipulações/condições diferentes de mindset. Em um deles, foi apresentada uma reportagem para ativar temporariamente o mindset fixo no respondente, enquanto o outro uma outra reportagem para ativar temporariamente o mindset de crescimento na pessoa. Este protocolo é largamente

utilizado para manipular experimentalmente mindsets, como foi usado no estudo de Schuman e Dweck (2014) no paper “Who accepts responsibility for their transgressions”. Após ler a reportagem, os respondentes passaram por um attention check para analisar se o indivíduo entendeu o cenário que lhe foi apresentado. Nessa etapa, o indivíduo tinha que responder qual era a principal ideia do artigo. Após responder ao attention check, os participantes responderam uma escala, que é uma variável de controle, que é a propensão do sujeito a sentir emoções negativas e positivas geralmente em sua vida. Em seguida, os mesmos responderam uma escala Likert de 7 pontos, que mensura os mindsets fixo e de crescimento. Essa etapa, conhecida como manipulation check, tem o objetivo de averiguar se os respondentes, que aleatoriamente leram o texto de mindset de crescimento, tiveram esse mindset temporariamente ativado e se os respondentes que leram o texto de mindset fixo tiveram o mesmo ativado. Essa etapa é simplesmente para validar que o mindset da pessoa foi realmente temporariamente ativado em mindset fixo ou de crescimento. Os textos de manipulação do mindset dos indivíduos, podem ser encontrados no Apêndice.

Após essa etapa inicial, em que os cenários foram diferentes para cada respondente, a próxima fase foi igual para todos. Nela, o objetivo foi medir se o mindset afeta os sentimentos de culpa e vergonha e se ele afeta a propensão da pessoa a pedir desculpas. Nessa etapa, solicitou-se aos participantes que se imaginassem na seguinte situação de conflito com seu melhor amigo:

“São 19h00 em uma quinta-feira e você está terminando o trabalho. Você deve sair o mais tardar às 19h10 porque combinou de jantar com seu amigo às 19h30. O seu amigo está sem seu celular, porque ele o quebrou recentemente, então vocês combinaram de se encontrarem no restaurante.

Assim que você está se preparando para sair, o seu chefe aparece e lhe pede para revisar um relatório. Ele diz que o quanto antes você conseguir revisá-lo, melhor, mas ele entende que te deu essa tarefa de última hora. Você olha o relatório e estima que levará cerca de 15 minutos para revisá-lo. Mesmo sabendo que isso fará você se atrasar para encontrar seu amigo, você decide ficar e fazer a revisão.

Infelizmente, a revisão leva muito mais tempo do que você esperava e você acaba deixando o escritório as 20h30. Assim, você chega mais de uma hora atrasado ao restaurante e percebe que seu amigo não está mais lá te esperando. Ao chegar em casa, você recebe uma mensagem bastante irritada dele, inconformado com a situação e pedindo uma explicação pelo atraso.” (Texto adaptado de Schumann, Orehek, 2019)

Após se imaginar nessa situação, os participantes responderam escalas de culpa e vergonha. Em seguida, os respondentes tiveram de se imaginar respondendo a mensagem que o amigo os mandou, essa etapa tem o intuito de avaliar o quão completa foi a resposta/desculpa dada ao amigo.

Por fim, o indivíduo respondeu algumas perguntas demográficas para que pudéssemos entender melhor o perfil dos respondentes.

3.2 Medidas

Na primeira etapa do experimento, em que os participantes foram aleatoriamente alocados para a condição de mindset fixo ou de crescimento (Apêndice), eles responderam o manipulation check para garantir que a manipulação foi bem-sucedida, ou seja, que os mindsets foram ativados. Os textos que foram usados para ativar o mindset dos indivíduos, assim como as escalas que eles responderam, são uma adaptação das usadas por Schumann e Deck (2014). Após ler o texto, o respondente discordou ou concordou com algumas afirmações em uma escala Likert de 7 pontos. Os itens foram: (a) *“As pessoas não podem mudar de fato que tipo de personalidade elas têm. Algumas pessoas têm uma personalidade boa e outras não têm e isto é algo que elas não podem mudar muito.”*; (b) *“A personalidade de uma pessoa é uma parte dela que ela não pode mudar muito.”*; (c) *“Uma pessoa pode fazer coisas para outras pessoas gostarem dela, mas ela não pode mudar sua real personalidade.”* ($\alpha = 0,801$); (d) *“Não importa quem a pessoa é ou como ela se comporta, ela sempre pode mudar seu jeito de ser”*; (e) *“Qualquer um pode mudar sua personalidade consideravelmente”*; (f) *“As pessoas sempre podem mudar sua personalidade.”* ($\alpha = 0,847$). Com essas respostas, foi possível perceber se os

participantes que foram expostos ao cenário de mindset fixo tiveram o mindset fixo ativado, e se pessoas que foram expostas ao cenário de mindset de crescimento tiveram o mindset de crescimento ativado. Além disso, tinha uma pergunta de attention check que era: (g) “*Para esta alternativa assinale discordo parcialmente*”. Essa pergunta tinha o intuito de checar se o respondente estava prestando atenção nas alternativas assinaladas.

Após ler o segundo cenário, em que o respondente teve que se imaginar em uma situação de ter se atrasado para encontrar o melhor amigo, que é igual para todos os respondentes, eles tiveram que responder escalas de culpa e vergonha. Para medir a variável culpa, os participantes tiveram que responder em uma escala de 1 a 5, o quanto as seguintes afirmativas descrevem como ele se sentiu após o episódio. (a) “Eu sentiria remorso, arrependimento.”; (b) “Eu me sentiria tenso(a) sobre o que eu fiz.”; (c) “Eu não conseguiria parar de pensar em como agi mal.”; (d) “Eu iria querer me desculpar.”; (e) “Eu me sentiria mal sobre o que eu fiz”. ($\alpha = 0,852$) Para medir a variável vergonha, foi utilizado o mesmo método que culpa, mas com afirmações diferentes. (a) “Eu iria querer enterrar minha cabeça no chão e desaparecer.”; (b) “Eu me sentiria pequeno(a).”; (c) “Eu sentiria que eu sou uma má pessoa.”; (d) “Eu me sentiria humilhado(a).”; (e) “Eu me sentiria um(a) inútil.” ($\alpha = 0,820$) Essas escalas foram traduzidas e adaptadas da escala de Marschall, Saftner, Tangney (1994). Por fim, também tinha uma pergunta de attention check para checar se o respondente estava prestando atenção nas alternativas assinaladas: “Para essa alternativa, assinale ‘Não me sentiria assim de forma alguma’”.

Na última etapa do instrumento, solicitou-se aos respondentes que escrevessem uma mensagem em resposta a mensagem do amigo. Nesse momento, os respondentes tiveram de se imaginar na situação, descrevendo o que escreveriam ao amigo. O objetivo foi analisar o quão completa foi a resposta e relacionar isso tanto ao mindset do indivíduo, quanto com qual sentimento ele mais apresentou, culpa ou vergonha. Essa é a variável dependente ou variável resposta do modelo. Para classificar o quão completa foi a resposta, foi usado o método que foi usado no paper de Schumann e Orehek (2019), avaliando se a resposta contém ou não os seguintes elementos: 1) Elementos de desculpas: a) *Remorso*; b) *Aceitar responsabilidade*; c) *Reparação*; d) *Explicação*; e) *Abstenção*; f) *Reconhecimento de dano*; g) *Admissão de*

transgressão; h) *Pedido de perdão*. Com essas escalas, cada mensagem recebeu uma classificação de 0 a 8 do quão completo foi o pedido de desculpas. Para cada elemento a resposta recebia 1, caso o elemento fosse encontrado no pedido de desculpas ou 0 caso contrário. Assim, cada resposta ficou com uma classificação de 0 a 8 conforme a completude da mesma. Essa classificação de nível de completude do pedido de desculpas foi relacionada ao mindset do indivíduo e aos sentimentos de culpa e vergonha sentidos pelo mesmo.

Além disso, a variável controle da propensão do sujeito a sentir emoções negativas e positivas foi baseada na Panas Scales (Thompson, 2007). O participante respondeu em uma escala de 1 a 7 de até que ponto ele geralmente se sente: a) Com medo; b) Nervoso; c) Chateado; d) Envergonhado; e) Hostil; f) Alerta; g) Inspirado; h) Determinado; i) Atento; j) Ativo. As primeira cinco medem emoções negativas ($\alpha = 0,643$) e as cinco últimas medem emoções positivas ($\alpha = 0,633$). Por fim, no fim os participantes responderam perguntas demográficas de idade, gênero, nível de escolaridade e anos de experiência no mercado de trabalho, para que fosse possível traçar o perfil da amostra.

3.3 Amostra

Os participantes foram convidados a participar do estudo. 497 respondentes preencheram o formulário de consentimento que especificava anonimato e que informava que se tratava de uma pesquisa científica. Dos 497 respondentes, 255 responderam a pesquisa até o final, sendo assim a amostra final foi composta de 255 participantes.

Dos 255 participantes 61% são do gênero feminino e 38% masculino, o último 1% são respondentes que responderam a opção “outro gênero” ou não quiseram identificar o seu gênero. Em relação a nível de escolaridade, 48% dos respondentes tem ensino superior completo, 26% está cursando o ensino superior, 19% tem pós-graduação e 4% tem mestrado. Já em relação a experiência profissional, 15% dos respondentes não possuem experiência no mercado de trabalho, dos que possuem experiência profissional a média foi de 14 anos no mercado de trabalho, o desvio

padrão foi 14,19 e a mediana foi de 6 anos. Já em relação a idade dos participantes, a média dos respondentes tem 32 anos, o desvio padrão foi de 15,6 anos e a mediana foi de 24 anos.

Para comprovar que os participantes tinham entendido os cenários, os mesmos passaram por um attention check. Nesse check, o participante descreveu em uma frase a ideia principal da situação lida. Além disso, no bloco de perguntas de manipulação de mindset uma das alternativas era “Para esta alternativa, assinale “discordo parcialmente””, já no bloco de perguntas de culpa, uma das alternativas era “Para esta alternativa, assinale “Não me sentiria assim de forma alguma””, os respondentes que assinalaram qualquer outra alternativa não passaram no attention check. Para eliminar os reprovados no attention check, foram eliminados todos os respondentes que no momento de descrever a ideia principal do texto não responderam certo ou condizente com o texto e quem errou os dois attention check nos blocos de manipulação de mindset e culpa. Assim, após deletar esses participantes, a amostra final foi de 226 respondentes.

3.4 Análise Descritiva

As variáveis foram construídas com base na média das respostas de todas as perguntas e afirmações em cada bloco. Como cada variável possuía escalas diferentes, as médias podem variar em mínimos e máximos diferentes também. O trabalho tem seis variáveis: média de mindset a média pode assumir um valor de 1 a 7; emoções positivas e emoções negativas a média pode assumir um valor de 1 a 6; culpa e vergonha a média pode assumir um valor de 1 a 5. Por fim, a variável resposta nível de completude do pedido de desculpas, a média pode variar de 0 a 8.

Para lembrar o que cada variável significa, a média de mindset é a média de todas as perguntas sobre a concordância do respondente com as afirmações de mindset de crescimento, com a concordância dos respondentes com as afirmações de mindset fixo invertidas. A média de emoções positivas e negativas são as variáveis controle, e foi feita uma média para o grau de concordância do respondente com cada uma delas. Já culpa e vergonha, são as emoções morais que o indivíduo pode sentir,

e foi feita uma média para o grau de concordância do indivíduo com cada uma delas. Por fim, o nível de completude da resposta do pedido de desculpas, foi feita uma média do score que a resposta do participante recebeu.

Como é possível observar pela tabela 1, é possível perceber relevância de 99% em quase todas elas, e de 95% em todas exceto a variável de média de mindset com as outras variáveis. A variável média de mindset não apresenta correlação significativa com nenhuma outra variável do modelo. O grau de correlação das outras variáveis não é extremamente alto, sendo o maior deles a correlação entre os sentimentos de culpa e vergonha, o que era esperado.

Pontos interessantes dessa tabela de correlação é que quanto mais emoções negativas o indivíduo apresenta, mais culpa e vergonha ele apresenta. Já quanto mais emoções positivas ele apresenta, menos sentimentos de culpa e vergonha ele apresenta. Além disso é possível perceber que quanto maior o sentimento de culpa e vergonha que o indivíduo sente, maior o nível de completude da resposta do pedido de desculpas. Por fim, algo que vai ao contrário do que é intuitivamente esperado, é que quanto maior o grau de emoções negativas ele apresenta, maior o nível de completude das respostas, e quanto maior o grau de emoções positivas ele apresenta, menor o nível de completude das respostas.

Tabela 1 – Médias, desvios padrões e correlações

Mindset	Média	DP	1	2	3	4	5	6
1. Média de Mindset	4,508	1,382	1					
2. Emoções negativas	2,282	0,661	-0,007	1				
3. Emoções positivas	4,310	0,797	-0,017	-0,132*	1			
4. Culpa	3,619	0,966	0,028	0,234**	-0,187**	1		
5. Vergonha	1,689	0,801	0,073	0,269**	-0,227**	0,536**	1	
6. Nível de completude da resposta	3,690	1,700	-0,034	0,191**	-0,210**	0,377**	0,329**	1

p<0,01 **

p<0,05 *

Fonte: Elaborado pelo autor

3.5 Estimação

A fim de entender se o mindset, de crescimento ou fixo, tem impacto sobre as variáveis, foi rodado uma análise de comparação de medias (One-way ANOVA). Porém antes disso era necessário entender se a manipulação de mindset tinha funcionado, e, portanto, as pessoas que leram o texto de mindset de crescimento tiveram esse mindset temporariamente ativado e se as pessoas que leram o texto de mindset fixo, tiveram o mesmo ativado. Para isso foi necessário rodar uma anova para entender se a média de mindset dos indivíduos que leram o artigo de mindset de crescimento foi estatisticamente maior do que a média de mindset de participantes que leram o artigo de mindset fixo.

Como explicado anteriormente, foi feita uma média das respostas dos itens de mindset de crescimento, e uma média invertida das respostas dos itens de mindset fixo. Foi necessário inverter as médias dos itens de mindset fixo, para poder compará-los aos de crescimento e ambas ficarem na mesma medida. Por fim foi feita uma média entre essas duas escalas, a de mindset fixo invertida e a de mindset de crescimento, assim quanto maior essa média, mais mindset de crescimento o indivíduo tem, quanto menor, mais mindset fixo o indivíduo possui. Para que a manipulação tenha funcionado, essa média tinha que ser estatisticamente maior para os participantes que leram o texto de mindset de crescimento do que para os participantes que leram o texto de mindset fixo. Segue o resultado da ANOVA:

Tabela 2 – ANOVA média de mindsets

Mindset	Média de mindset			N
	Média	SD	SE	
1. Mindset de crescimento	5,307	0,992	0,092	116
2. Mindset fixo	3,666	1,228	0,117	110
Amostra completa	4,508	1,382	0,091	226

Fonte: Elaborado pelo autor

Como é possível perceber, a manipulação de mindset funcionou, dado que com o p-valor $<0,01$, é possível rejeitar a hipótese nula com 99% de confiança de que as medias são estatisticamente iguais. Como as medias são diferentes, e a de mindset

de crescimento é maior do que a de mindset fixo, é possível afirmar que a manipulação de mindset funcionou.

Dado que a manipulação de mindset funcionou corretamente e os mindset foram temporariamente ativados nos respondentes, para entender se ter um mindset fixo ou de crescimento afeta as variáveis do modelo, emoções positivas, emoções negativas, culpa, vergonha e completude das respostas de pedidos de desculpas, foram rodadas ANOVAS, para comparar se as médias foram significativamente diferentes.

Tabela 3 – Médias, desvios padrões e erros padrões por mindset

	Mindset de Crescimento			Mindset Fixo			p-valor
	Média	SD	SE	Média	SD	SE	
1. Emoções Negativas	2,260	0,678	0,062	2,305	0,646	0,061	0,609
2. Emoções Positivas	4,317	0,794	0,073	4,303	0,804	0,076	0,898
3. Culpa	3,643	0,975	0,090	3,594	0,961	0,091	0,706
4. Vergonha	1,762	0,828	0,076	1,612	0,769	0,073	0,162
5. Nível de Completude da Resposta	3,663	1,678	0,155	3,718	1,730	0,164	0,810

Fonte: Elaborado pelo autor

Como é possível perceber, as médias tanto de emoções negativas quanto de emoções positivas é muito parecida. Com um p-valor $> 0,1$ é possível não rejeitar a hipótese nula de que as médias são estatisticamente iguais. Como as medias não são estatisticamente diferentes, não é possível afirmar que a diferença de mindset afeta as emoções negativas e positivas que o individuo sente.

Além disso, é possível perceber pela tabela que o mesmo ocorre para a propensão a sentimentos de culpa, vergonha, e o nível de completude das respostas de pedido de desculpas. Todos com p-valor $> 0,1$, aceitando a hipótese nula de que as medias são iguais para ambos mindsets. Assim, é possível afirmar que o mindset do individuo não afeta a propensão do mesmo a maiores sentimentos de culpa ou vergonha, e o nível de completude da resposta do pedido de desculpas.

Mesmo que a diferença de mindset não tenha tido efeito nas variáveis do modelo, é importante analisar quais variáveis influenciam o nível de completude da

reposta do pedido de desculpas. Para isso, foram rodadas 3 regressões que podem ser visualizadas na tabela abaixo:

Tabela 4 – Resultado das análises de regressões

Variáveis	Nível de completude da resposta		
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
1. Emoções negativas	0,426	0,425	0,190
2. Emoções positivas	-0,400**	-0,402**	-0,253*
3. Média de mindsets	-	-0,044	-0,066
4. Culpa	-	-	0,458***
5. Vergonha	-	-	0,311**
R ²	0,071	0,072	0,187
R ² ajustado	0,062	0,060	0,169

p<0,01 *** p<0.05 ** p<0.1 *

Fonte: Elaborado pelo autor

O primeiro modelo é uma regressão da variável resposta com as variáveis controle do modelo. Como é possível perceber pela regressão, emoções positivas afeta negativamente o nível de completude das respostas, o que já tinha sido comprovado pela tabela de correlações, e emoções negativas afeta positivamente. Elas têm um F (2,223) e um R² ajustado de 0,062, o que quer dizer que elas explicam 6,2% do modelo. O p-valor de emoções negativas é de 0,011, sendo assim não é estatisticamente significativo com 90% de confiança. Já emoções positivas o p-valor é menor que 0,05 e assim é significativo a 95% de confiança.

Já o modelo 2, foi adicionando a média de mindset. Como já constatamos pelas ANOVAS feitas anteriormente, era esperado que a média de mindset não ajudasse a explicar o nível de completude da resposta. A média de mindset tem um p-valor extremamente alto (0,573), explicitando assim que ela não ajuda a explicar o modelo. Essa regressão possui um F (3,222), perdendo um grau de liberdade comparada a outra, e possui um R² ajustado de 0,060, explicando assim 6% do modelo.

Por fim, o modelo 3 engloba todas as variáveis do modelo. Nesse caso o p-valor de emoções negativas e média de mindset estão $> 10\%$ e assim se tornam estatisticamente não significantes para explicar o modelo. Já culpa, vergonha e emoções positivas são estatisticamente significantes para explicar o modelo. Culpa é o coeficiente que tem maior impacto sobre o nível de completude da resposta, e ela e vergonha são positivamente correlacionadas com o indicador. Essa regressão possui um F (5,220) e um R^2 ajustado de 0,169, assim todas as variáveis juntas, explicam 16,9% do nível de completude da resposta do pedido de desculpas do indivíduo após ele cometer uma transgressão.

4. Resultados

Obtivemos rodando as ANOVAS, a tabela de correlações e as regressões alguns resultados esperados de acordo com as teorias explicitadas no referencial teórico e alguns resultados divergentes.

Começando pela análise das ANOVAS feitas, o intuito delas era entender exatamente as principais hipóteses do estudo. As hipóteses a serem testadas eram se o mindset ser de crescimento ou fixo, impactava na propensão do indivíduo a pedir desculpas (e assim na completude das suas desculpas) e se o mindset impactava os sentimentos de culpa e vergonha que o indivíduo poderia sentir após uma transgressão e se esses sentimentos impactariam a propensão do indivíduo a pedir desculpas. Assim, o mindset era um ponto central do estudo e foi necessário entender se ele tinha impacto tanto na propensão a pedir desculpas, quanto nos sentimentos de culpa e vergonha. Os resultados das ANOVAS já explicitados, mostram que mindset não teve efeito estatisticamente significativo nem sobre as variáveis controle de emoções positivas e negativas, nem sobre a propensão do indivíduo a pedir desculpas e nem sobre os sentimentos de culpa e vergonha. Os resultados da ANOVA mostram que as médias dos respondentes que tiveram o mindset de crescimento ativado foram muito parecidas com as médias de quem teve o mindset fixo ativado, refutando assim a primeira hipótese do modelo. Além disso, o fato de mindset não afetar a propensão do indivíduo a sentir mais culpa ou mais vergonha após uma transgressão, está de acordo com o que é afirmado por Tangney e Dearing (2002). É importante ressaltar que o resultado da manipulação de mindset funcionou, e assim as pessoas que leram o mindset de crescimento tiveram esse mindset ativado e as pessoas que leram o mindset fixo tiveram o mesmo ativado.

Em relação a análise de correlações o maior grau de correlação está entre culpa e vergonha e depois entre culpa, vergonha e o nível de completude do pedido de desculpas. É possível perceber novamente que os mindset não apresentam correlação estatística com nenhuma das variáveis, refutando as principais hipóteses do modelo.

Por fim, foram feitas as regressões para entender o quanto as variáveis explicam o nível de completude do pedido de desculpas. Assim, como foi exposto

anteriormente, a primeira regressão apenas com a variável nível de completude do pedido de desculpas, e as variáveis controle, deram que a variável emoções positivas, afeta negativamente o nível de pedido de desculpas, enquanto a variável emoções negativas afeta positivamente esse indicador. O poder delas de explicar o modelo é bem baixo de 6,2%. Ao adicionar a variável de mindset, era esperado que o nível de explicação do modelo não aumentasse muito, dado que com as ANOVAS foi provado que eles não impactam o nível de completude do pedido de desculpas. Assim, foi possível constatar isso novamente com a regressão, em que o p-valor de mindset deu extremamente alto e assim não significativo para explicar o modelo. Por fim, acrescentando as variáveis de sentimento de culpa e vergonha no modelo, é interessante observar que ambas afetam positivamente a completude do pedido de desculpas e são significativas para explicar o modelo, que completo, explica 16,9% da variável nível de completude da resposta do pedido de desculpas.

O fato de que tanto culpa quanto vergonha afetam positivamente a propensão do indivíduo a pedir desculpas, aceita em partes a última hipótese do modelo de que quanto mais sentimento de culpa mais completo o nível de pedido de desculpas que a pessoa daria, e quanto mais sentimento de vergonha menos completo o nível de pedido de desculpas. Pela regressão é possível observar que ambas impactam positivamente, enquanto culpa impacta um pouco mais que vergonha. Isso vai a favor e contra o que diversos autores afirmam, como explicitado no referencial teórico, autores como Tangney, Stuewig e Mashek (2007), afirmam que culpa afeta positivamente a propensão do indivíduo a pedir desculpas, enquanto vergonha não possui o mesmo efeito, já o modelo presente nesse estudo mostra que ambas afetam positivamente essa variável.

5. Conclusões e limitações do estudo

Recapitulando as análises feitas, é importante ressaltar alguns resultados obtidos. Primeiro, foi importante constatar que a manipulação de mindset funcionou. Em seguida, um dos principais resultados obtidos, que refutou a hipótese do modelo, foi entender que mindset não teve efeito na propensão do indivíduo a pedir desculpas e nem na propensão dele sentir mais culpa ou vergonha após uma transgressão. Por fim, algo importante que foi comprovado é de que culpa e vergonha afetam ambos positivamente a completude do pedido de desculpas, culpa afetando mais do que vergonha. Isso aceita a última hipótese do modelo, de que culpa levaria a esse comportamento de aumentar a completude do pedido de desculpas. Já vergonha, foi na direção oposta do que era esperado de que por ser um sentimento pior, levaria a um pedido de desculpas mais incompleto.

Por fim é importante ressaltar algumas limitações do estudo e hipóteses que expliquem o porquê as hipóteses foram refutadas. A primeira é de que o cenário proposto de transgressão, aparentemente não é uma transgressão tão grave, e isso pode ter contribuído para a média de vergonha ter dado extremamente baixa, de 1,7. Assim, talvez, para medir sentimentos de vergonha, o cenário de transgressão teria que ter sido um cenário mais grave.

Por fim, uma limitação importante de se destacar é de foi um experimento hipotético. Assim, muitos respondentes podem não ter conseguido se imaginar de fato no contexto da transgressão e não ter tido os sentimentos de culpa e vergonha ativados em si para responder as perguntas. Assim, para próximos estudos seria interessante aplicar outras metodologias e outros instrumentos que pudessem fornecer maior validade ecológica em termos de conseguir capturar transgressões reais dos participantes, para assim conseguir captar o real sentimento deles após uma transgressão.

6. Referências:

- Riek, B. M., Root Luna, L. M., & Schnabelrauch, C. A. (2014). Transgressors' guilt and shame: A longitudinal examination of forgiveness-seeking. *Journal of Social and Personal Relationships*, 31, 751-772.
- Dweck, C. S., Chiu, C., & Hong, Y., (1995). Implicit Theories and Their Role in Judgments and Reactions: A World From Two Perspectives. *Psychological Inquiry* Vol. 6, No. 4, 267-285.
- Exline, J. J., DeShea, L., & Holeman, V. T. (2007). Is apology worth the risk? Predictors, outcomes, and ways to avoid regret. *Journal of Social & Clinical Psychology*, 26, 479-504.
- Hooge, Ilona E., Zeelenberg, Marcel and Breugelmans, Seger M. (2007) 'Moral sentiments and cooperation: Differential influences of shame and guilt', *Cognition & Emotion*, 21:5, 1025 – 1042.
- Schumann, K & Dweck, S. C., (2014). Who Accepts Responsibility for Their Transgressions? *Personality and Social Psychology Bulletin* Vol. 40(12) 1598–1610
- Tangney, J. P., & Dearing, R. L. (2002). *Shame and guilt*. New York, NY: Guilford Press.
- Andrew J. Howell , Jessica B. Turowski, Karen Buro. (2012). *Guilt, empathy, and apology*. Grant MacEwan University, Canada
- June Price Tangney, Jeff Stuewig, and Debra J. Mashek (2007). *Moral Emotions and Moral Behavior*. *The Annual Review of Psychology*.
- June Price Tangney, George Mason, Jessica Tracy (2014). *Self-Conscious Emotions*. University of British Columbia.
- Leary, M., & Tangney, J.P. (Eds) *Handbook of self and identity*. New York: Guilford Press.
- Schumann, K., & Orewek, E., (2019) Avoidant and defensive: Adult attachment and quality of apologies. *Journal of Social and Personal Relationships*
- SHADISH, W.R.; COOK, T.D.; CAMPBELL, D.T. *Experimental and Quasi- Experimental Designs for Generalized Causal Inference*. Houghton Mifflin, 2002, 623p.
- Leunissen, J.M., De Cremer, D., van Dijke, M., Folmer, C. (2014) *Forecasting Errors in the Averseness of Apologizing*. Springer Science+Business Media New York
- Thompson, E. R. (2007). Development and Validation of an Internationally Reliable Short-Form of the Positive and Negative Affect Schedule (PANAS). *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 38(2), 227–242.
- Marschall, D. E. (1996). *Effects of induced shame on subsequent empathy and altruistic behavior*. Unpublished master's thesis, George Mason University, Fairfax, VA.
- Marschall, D. Saftner, J., & Tangney, J. P. (1994). *The State Shame and Guilt Scale*. George Mason University, Fairfax, VA.

Apêndice

Apêndice 1) *Texto para ativar mindset de crescimento:*

A personalidade é mutável e pode ser desenvolvida

por Jennifer Schneider

Publicado: 28 de Dezembro de 2007

© Psychology Today

Recentemente, encontrei uma pessoa com quem estudei no Ensino médio há mais de 10 anos atrás. Não pude deixar de comparar a pessoa de hoje com a pessoa que havia conhecido anos atrás. No colégio, Maria era uma pessoa muito tímida, calada e reservada. Você pode imaginar minha surpresa ao descobrir que ela agora é uma pessoa aberta e extrovertida. Reencontrando uma pessoa tão diferente agora, eu não pude deixar de me perguntar como a personalidade de Maria havia mudado tanto.

A personalidade muda?

Para descobrir o que os especialistas dizem sobre mudanças na personalidade, visitei o Laboratório de Pesquisa em Personalidade e Desenvolvimento (PDRL) da Universidade de Harvard. Por mais de 25 anos, o PDRL acompanhou mais de 800 indivíduos. Os pesquisadores coletaram dados sobre estes indivíduos pesquisados desde sua infância, incluindo registros escolares, observações em domicílio e entrevistas detalhadas com os indivíduos, seus familiares e amigos próximos.

Em um artigo recente publicado no Journal of Personality Research, o Dr. Daniel Lawrence, diretor do PDRL, relatou os resultados de suas pesquisas. De acordo com o pesquisador, **“as características da personalidade são mutáveis e podem ser influenciadas ao longo do tempo. De fato, as características da personalidade são basicamente um conjunto de possibilidades que podem ser desenvolvidas e cultivadas.”** O professor conta que, dos 800 indivíduos seguidos por 25 anos, pouquíssimas destas pessoas permaneceram como eram desde o início do estudo. Por quê? De acordo com ele: **“Na vida, nos deparamos com pessoas ou momentos que realmente nos impactam, são esses momentos, grandes ou pequenos, que iniciam o processo de mudança de personalidade nas pessoas. Em quase qualquer momento da vida de uma pessoa, suas características de personalidade podem ser moldadas. Nenhuma personalidade é dura como uma pedra que não pode ser mudada.”**

Como a personalidade muda?

Há um forte consenso entre diversos psicólogos e neurocientistas de que, ao longo da vida, pessoas e eventos podem desencadear mudanças na personalidade de alguém. Um estudo clássico sobre juventude realizado por pesquisadores de Cambridge trouxe evidências muito fortes de que a personalidade pode realmente ser mudada. Em 1935, foi criado um programa de intervenção para ajudar jovens cujo histórico de comportamentos sinalizava que eles eram mais vulneráveis e propensos à criminalidade. Os jovens eram 250 meninos de famílias da classe trabalhadora em uma área densamente povoada do leste de Massachusetts, e muitos deles foram classificados por escolas, polícia ou agências de assistência social como "em risco". Eles entraram no programa com idades entre 5 e 13 anos e depois continuaram por um período médio de cinco anos.

A principal questão de pesquisa do programa de intervenção era se as personalidades dessas crianças poderiam mudar e como. Entre outras coisas, durante os cinco anos do programa, cada criança foi direcionada a uma assistente social que a visitava duas vezes por mês. Os assistentes sociais prestavam diferentes tipos de serviços sociais às crianças, com base em quais eram suas necessidades.

Os resultados da intervenção foram extremamente positivos. Comparados aos jovens que também estavam “em risco”, mas não estavam no programa, aqueles que tiveram a intervenção mostraram diferenças dramáticas, mesmo quando adultos. Entre os jovens que não estavam no programa, 23% cometeram crimes graves e mais de dois terços cometeram crimes menores. Por outro lado, quase nenhum dos jovens que participou do programa cometeu um crime grave. De fato, a maioria deles se formou no ensino médio e depois encontrou e manteve um emprego estável.

O que havia mudado em suas personalidades? Na maioria dos adultos, boa parte identificou uma pessoa ou experiência específica que fizeram diferença em suas vidas. Alguns dos participantes creditaram o envolvimento constante de sua assistente social, que acreditava no potencial deles. Outros lembraram interações específicas que os influenciou positivamente. O estudo cita um participante que declarou: "Havia esse meu treinador de basquete, que me viu perder uma cesta e ficar bem irritado. Ele me explicou o que eu estava fazendo de errado e ainda disse: ‘Não se preocupe, todos temos que aprender e melhorar’. Isso simplesmente ficou comigo e toda vez que enfrentava algum desafio, lembrava daquela frase: ‘Todos temos que aprender e melhorar’.”

A conclusão é clara: os resultados do estudo de Cambridge indicam novamente que a personalidade **pode ser alterada**.

Na vida de todos, existem aquelas pessoas ou momentos que realmente os marcam - são esses momentos, grandes ou pequenos, **que iniciam o processo de mudança de personalidade**.

Apêndice 2) *Texto para ativar mindset fixo:*

A personalidade, como o gesso, é muito estável ao longo do tempo

por Jennifer Schneider

Publicado: 28 de Dezembro de 2007

© Psychology Today

Recentemente, encontrei uma pessoa com quem estudei no Ensino médio há mais de 10 anos atrás. Não pude deixar de comparar a pessoa de hoje com a pessoa que havia conhecido anos atrás. No colégio, Maria era uma pessoa muito tímida, calada e reservada. Assim, não fiquei surpreso ao descobrir que ela ainda era a mesma garota quieta que eu lembrava do ensino médio. Reencontrando uma pessoa tão parecida agora, me perguntei, por que a personalidade de Maria não mudou e por que ela permanece com sua personalidade tímida e tranquila?

A personalidade muda?

Para descobrir o que os especialistas dizem sobre mudanças na personalidade, visitei o Laboratório de Pesquisa em Personalidade e Desenvolvimento (PDRL) da Universidade de Harvard. Por mais de 25 anos, o PDRL acompanhou mais de 800 indivíduos. Os pesquisadores coletaram dados sobre estes indivíduos pesquisados desde sua infância, incluindo registros escolares, observações em domicílio e entrevistas detalhadas com os indivíduos, seus familiares e amigos próximos.

Em um artigo recente publicado no *Journal of Personality Research*, o Dr. Daniel Lawrence, diretor do PDRL, relatou os resultados de suas pesquisas. De acordo com o pesquisador, **“as características da personalidade parecem bastante fixas e se mantêm consistentes ao longo do tempo. As características da personalidade podem começar como um conjunto de possibilidades, mas nos primeiros anos de vida estas possibilidades parecem se solidificar em um perfil de personalidade coeso”**. O professor conta que, dos 800 indivíduos seguidos por 25 anos, pouquíssimas destas pessoas mudaram significativamente de personalidade em relação ao que eram desde o início do estudo. Por quê? De acordo com ele: **“na maioria de nós, por volta dos dez anos de idade, nosso caráter se solidifica como gesso e não se flexibiliza mais**. Podemos viver a vida, conhecer pessoas diferentes e ter experiências diferentes, mas nossas personalidades são essencialmente inalteradas por elas”. **Ele relatou muitos estudos de longo prazo que mostram que as pessoas “envelhecem e se desenvolvem, mas o fazem com base em características duradouras”**.

As influências externas podem mudar a personalidade?

Há um forte consenso entre diversos psicólogos e neurocientistas de que, durante toda a vida, independentemente das experiências, a personalidade permanece relativamente constante. Um estudo clássico sobre juventude realizado por pesquisadores de Cambridge trouxe evidências muito fortes de que a personalidade permanece a mesma ao longo do tempo. Em 1935, foi criado um programa de intervenção para ajudar jovens cujo histórico de comportamentos sinalizava que eles

eram mais vulneráveis e propensos à criminalidade. Os jovens eram 250 meninos de famílias da classe trabalhadora em uma área densamente povoada do leste de Massachusetts, e muitos deles foram classificados por escolas, polícia ou agências de assistência social como "em risco". Eles entraram no programa com idades entre 5 e 13 anos e depois continuaram por um período médio de cinco anos.

A principal questão de pesquisa do programa de intervenção era se as personalidades dessas crianças poderiam mudar e como. Entre outras coisas, durante os cinco anos do programa, cada criança foi direcionada a uma assistente social que a visitava duas vezes por mês. Os assistentes sociais prestavam diferentes tipos de serviços sociais às crianças, com base em quais eram suas necessidades.

Apesar do enorme investimento de esforço e dinheiro, os resultados foram decepcionantes. Independente de terem ou não participado do programa, todos os jovens "em risco" apresentaram a mesma probabilidade de cometer delitos juvenis. Mais tarde, na idade adulta, muitos deles cometeram crimes - cerca de 15 a 20% deles cometeram crimes graves e mais de 50% cometeram crimes menores.

O estudo realizou entrevistas de acompanhamento com os participantes e constatou que, ainda que a intervenção não os tenha ajudado, boa parte dos participantes tinham boas lembranças do programa e eram gratos a ele. O estudo cita um participante que declarou: "Havia esse meu treinador de basquete, que me viu perder uma cesta e ficar bem irritado e que disse: 'Não se preocupe, o basquete não é esporte para todo mundo. Você pode tentar o futebol na próxima semana.' Embora essa tenha sido uma das únicas vezes em que o vi, foi legal da parte dele dizer algo assim a uma criança como eu. É bom ter lembranças assim, de pessoas aceitando que você é quem você é."

A conclusão é clara: os resultados do estudo de Cambridge indicam novamente que a personalidade **não pode ser alterada**.

Podemos passar pela vida e encontrar pessoas diferentes e ter experiências diferentes, mas nossas personalidades são inalteradas por eles. **As pessoas envelhecem e se desenvolvem, mas o fazem com base em características duradouras.**