

Área Temática: Recursos Humanos

Confiança & Verdade: A Avaliação da Pré-Disposição dos Indivíduos em Confiar e em Dizer a Verdade sob a Ótica de Kohlberg, Petrick e Loevinger.

AUTORES

RENÉ HENRIQUE GOTZ LICHT

Universidade Municipal de São Caetano do Sul
rene.licht@imes.edu.br

EDSON COUTINHO DA SILVA

Universidade Municipal de São Caetano do Sul - SP
coutinho.e@click21.com.br

RICARDO AUGUSTO PAOLUCCI

Universidade Municipal de São Caetano do Sul - IMES
ricardopaolucci@yahoo.com

GEORGE HENRY MILARD

Universidade Municipal de São Caetano do Sul - IMES
milard@terra.com.br

Resumo:

O presente estudo tem o objetivo de avaliar os inventários concebidos pelos autores deste trabalho, como também avaliar a pré-disposição dos indivíduos em confiar e em dizer a verdade em ambientes corporativos contemporâneos. Mais especificamente, verificar as situações em que se pode confiar ou não, assim como as situações em que se diz a verdade ou não, e relacionar com o desenvolvimento moral e do ego desenvolvido pelos autores Kohlberg, Petrick e Loevinger. Nesse contexto, realizou-se um levantamento de caráter exploratório, mediante aplicação dos inventários de confiança e verdade a uma amostra de 75 indivíduos – para cada inventário. Esta amostra foi composta por estudantes universitários da FEFISA e da Universidade Municipal de São Caetano do Sul, além de profissionais que estão inseridos nos mais diversos segmentos empresariais. Os resultados apontaram que a confiança está relacionada com o grau de conhecimento, amizade e intimidade em relação ao outro; e a verdade está relacionada com o nível de impacto – ou risco – para com o outro. Assim, a pré-disposição em confiar, quanto de dizer a verdade depende do nível de conhecimento do outro.

Abstract:

The objective of this study is to evaluate the inventory conceived by the authors of this paper, and also evaluate the individual pre-disposition in trust, and say the truth in the corporate environment. Specifically verifying the situations in which one can trust or not, in the same way the situations when truth is told or not, in a relationship with the moral and ego development built up by Kohlberg, Petrick e Loevinger. Based on this context an exploratory survey was conducted, with the application of the trust and truth inventories, to a sample of 75 individuals, to each inventory. College students from FEFISA, and Universidade Municipal de São Caetano do Sul were selected for the sample, besides some professionals from different market segment. The results indicated that trust is related with the degree of

familiarity, friendship, and the intimacy related to the other; on the other hand truth is related to the level of impact, or risk, to the other. Like this, pre-disposition in trust, as much as, to say the truth depends on the knowledge of the other.

Palavras-chave: Confiança; Verdade; Moral.

1. Introdução

O princípio da liberdade do indivíduo, consagrado na maioria das constituições dos países modernos, é baseada na idéia de que os indivíduos são os juizes de suas necessidades, de seus recursos e de suas vidas. Isto confere às pessoas uma dimensão de responsabilidade individual imensa numa visão humanista, incentiva-o a, quase que naturalmente, antagonizar-se face aos limites dessa projeção. Nesse sentido, a decisão de como se quer entender a moral parece expressar uma tomada de posição através da reflexão e da consideração tanto de fatos, quanto de argumentos com poder de persuasão. Isto porque, a moralidade está direcionada ao florescimento do ser humano e de suas formas de organização social.

A concepção da moralidade é aquela segundo a qual a moral consiste no fornecimento e no esclarecimento de regras – ou de princípios – de determinação do agir. Nesse contexto, a moralidade consistiria na subsunção de ações a leis universais. Tal perspectiva, de acordo com Oliveira (1995), é denominada “teoria da lei moral”, que considera a idéia de que o ser humano possui uma razão universal capaz de gerar forma, esclarecer situações morais que diga como agir. A “teoria da lei moral” pode, de certo forma, esclarecer situações que possam determinar de maneira adequada o modo como os indivíduos agem diante de casos paradigmáticos. O critério do reconhecimento da regra é o reconhecimento de que a ação, ou situação, não é desejável para pelo menos uma das posições envolvidas, desde que esta posição satisfaça certos padrões de racionalidade.

Quanto a essa perspectiva, dois aspectos podem ser aqui assinalados. O primeiro diz respeito ao caráter essencialmente negativo e restritivo que a moralidade passa então a assumir. Contra isto, pode-se propor a adoção de uma visão mais expansiva da moralidade. Uma visão na qual a moralidade abarque todo o complexo de tomada de decisões e relações humanas. Sendo ela, assim, parte constitutiva da questão acerca do tipo de pessoa que se quer ser, o tipo de vida que escolhe viver, as funções sociais e relações que elege e que passa a integrar a identidade pessoal. E em segundo, a deliberação moral depende do exercício refinado da capacidade imaginativa. Apenas este exercício imaginativo permite explorar, em cada caso, os aspectos relevantes e as alternativas disponíveis. Trata-se de fornecer uma visão da racionalidade moral como imaginativa, com o intuito de apontar para os diversos recursos imaginativos que tornam parte do processo de deliberação moral (OLIVEIRA, 1995).

Como está compreendido aqui, a imaginação não pode ser considerada nem como subjetiva e nem como irracional. Como agentes morais, compreende-se a partir de uma certa narrativa sobre o mundo. Os indivíduos são aqueles que inserem a sua existência num campo específico de crenças e relações humanas. Exercem determinadas funções e por elas se fazem reconhecer. Encarnam certos valores e sobre eles constituem um projeto de vida. São o fruto de um passado, de uma história narrativa alheia que se torna deles, a cada vez que eles assumem o papel de agente de suas próprias ações. Aprendem a olhar e a interagir no mundo a partir de modelos e idealizações sobre os quais, em seguida, aprendem a exercer sua capacidade crítica. Não há, portanto, nada essencial e exclusivamente subjetivo em tais processos. Ao contrário, trata-se de reiterar o caráter essencialmente intersubjuntivo da atribuição de significado às ações dos indivíduos.

Este trabalho surgiu da necessidade de verificar – e também avaliar – a pré-disposição dos indivíduos em confiar e em dizer a verdade sob a perspectiva do desenvolvimento moral pessoal e organizacional. O estudo ainda pretende validar os instrumentos – ou inventários – concebidos pelos autores do presente artigo, como forma de chamar atenção para os desafios,

visando contribuir para a evolução, de modo que sejam aumentadas as chances de êxito em estudos tão necessários atualmente. Convém ressaltar que, não se tem a pretensão de esgotar o assunto, mas sim, iniciar uma discussão ao seu respeito.

2. Rerefencial Conceitual

2.1. O Desenvolvimento da Moralidade

O desenvolvimento da moralidade, que se refere ao processo pelo qual os indivíduos adotam e internalizam padrões do que é certo ou errado na sociedade, representa uma área de estudos da psicologia do desenvolvimento. Compreende investigações que vão desde como indivíduos percebem os códigos morais de seu grupo de referência, até como reagem a transgressões e respondem a violações. Os sujeitos desse tipo de investigação são, primordialmente, crianças. Segundo Kohlberg, as crianças crescem e avançam através dos estágios do desenvolvimento moral de maneira similar dos estudos conduzidos por Piaget, referente ao desenvolvimento cognitivo (CORY, 1986).

De acordo com Kohlberg (1984), o desenvolvimento moral está, inevitavelmente, relacionado ao desenvolvimento intelectual. Por exemplo, uma criança não consegue desenvolver um sistema moral até que determinadas habilidades intelectuais não tenham sido desenvolvidas. O autor enfatiza ainda, a idéia de que um indivíduo pode se fixar em um dos níveis, ou porque não é intelectualmente capaz de um crescimento ulterior, ou porque o ambiente que a circunda não provê experiências que encorajem o crescimento. A teoria Kohlberguiana em relação aos estágios consecutivos do desenvolvimento da moralidade possui, uma certa riqueza, acerca de implicações teológicas. Uma aplicação de sua teoria para a história de Deus que diz respeito a Israel antiga, oferece uma explanação racional das ações de Deus que pode parecer áspera ou imprópriamente severa das perspectivas dos indivíduos.

Para Piaget (1957) o desenvolvimento da moralidade percorre dois estágios: (a) o estágio do realismo moral – ou estágio heterônoma – diz respeito ao estágio inicial durante o qual a criança aceita as regras ditadas pela autoridade dos pais, como sendo naturais e corretas; (b) o estágio da independência moral – ou estágio da moral autônoma – é o estágio subsequente, no qual aquilo que a criança determina como sendo natural e certo é modificado para se adaptar às circunstâncias particulares. As denominações tanto da “moral heterônoma”, quanto da “moral autônoma” derivam da passagem progressiva do controle sobre a moralidade, inicialmente sendo do meio e, subsequente, sendo da criança. Nesse contexto, o autor apresenta ainda alguns postulados básicos da teoria piagetiana:

- O conhecimento se desenvolve através da ação e da experiência, ou seja, nos estágios mais primitivos do desenvolvimento cognitivo, as crianças conhecem o mundo colocando objetos na boca, enquanto crianças um pouco mais velhas vão utilizar suas mãos e órgãos dos sentidos para conhecê-lo;
- O autor enfatiza também que no decorrer do processo do desenvolvimento, as pessoas aprendem a explorar o mundo de maneira mais abstrata, por meio de idéias e conceitos;
- O conhecimento é uma espécie de “guia” que conduz as ações humanas. O conhecimento é constituído a partir de certas estruturas mentais e é um instrumento que precisa e tem que ser utilizado;

- O mundo que os seres humanos vão experimentar torna-se mais rico e complexo à medida que são adquiridas novas estruturas cognitivas.

Ankersmit (2004, p. 85) afirma que a moralidade denota naturalmente “um código normativo do comportamento de uma sociedade”, devido ao fato de “certos valores básicos serem necessários para a sobrevivência coletiva”, que tiveram de ser formulados em cada sociedade. Em contrapartida, os valores éticos, na concepção de King *et al* (2000), estão associados aos ideais e princípios removidos da rotina diária. Compreende o “certo e errado” quando a escolha a ser feita tem impacto significativo em outro. A ética refere-se às normas e aos princípios que constituem um guia básico determinando como certos conflitos de interesses humanos devem ser estabelecidos, como forma de otimizar o benefício mútuo nas sociedades que vivem juntas em grupos.

Para Huberts, Kolthoff e Heuvel (2003, p. 3), a “ética refere-se a uma coleção de valores e normas para padrões ou princípios morais que dão sustentação à integridade [...] definido com um código de atos, como um guia de conduta”. Cracraft (2004) salienta que a natureza da moral destes princípios está relacionada com a conduta do que é julgado como certo, justo ou bom. Valores são “julgamentos de valor”, ou seja, são princípios ou padrões de comportamentos. Valores podem ter um certo peso na escolha de determinada ação (o que é bom de fazer ou ruim para omitir fazer). Normas são o comportamento moral correto em determinada situação. Vann (2004) acredita que os valores e as normas guiam a escolha da ação e fornecem uma base moral justificando ou avaliando o que se deve fazer. Dessa forma, a integridade age dentro da estrutura de valores e de normas morais-éticas.

Por tudo isso, a capacidade avançada de raciocínio é condição necessária, mas não suficiente, para que um sujeito possa compreender julgamentos morais avançados. Contextualizando, a compreensão de julgamentos morais avançados é condição necessária, porém não suficiente, para que um indivíduo se comporte eticamente de acordo com os níveis morais avançados. Um indivíduo que tenha atingido níveis morais avançados, não necessariamente, se comportará sempre de acordo com estes níveis. Podem ocorrer oscilações, e também a necessidade do pensamento moral avançado pode ser suspensa, quando pessoas se vêem em situações não familiares e/ou não coercitivas: ausência temporária de sistemas de controle e punição (WEGNER, 1978).

2.2. Os Estágios do Desenvolvimento Moral Pessoal de Kohlberg

Segundo Kohlberg (1984), há três estágios do desenvolvimento moral pessoal e estes, por sua vez, abrangem seis níveis, como são apresentados a seguir.

1º Estágio Pré-Moral ou Pré-Convencional - “eu”: O comportamento é motivado pela antecipação do prazer – ou da dor. Assim, o conceito do certo e do errado é definido por meio das conseqüências práticas das ações, em termos de recompensa ou punição.

- **Nível 1 – Punição ou Obediência:** “O certo é evitar punição material ou física”. A punição é uma resposta automática a retaliação física. Assim, as conseqüências físicas imediatas de uma determinada ação caracterizam sua “bondade” ou “maldade”. As atrocidades realizadas pelos soldados durante o Holocausto, que simplesmente “estavam cumprindo ordens” sob a ameaça de punição, ilustram como os adultos, bem como às crianças podem funcionar no nível 1.

- **Nível 2 – Troca Instrumental ou Troca de Favores:** “O certo é levar vantagem”. A justiça é “faça com os outros o mesmo que fazem com você”. Portanto, o indivíduo faz o que é necessário, e faz concessões, tão somente, para satisfazer suas necessidades. A ação correta consiste em troca de favores, como forma de conseguir aquilo que precisa. Nesse sentido, é possível afirmar que as pessoas são avaliadas em termos de sua utilidade.

2º Estágio Moralidade Convencional - “eu e o outro”: O comportamento é controlado por sanções externas. Compreende-se como o estágio da aceitação das regras e dos padrões de pensar em virtude de um grupo.

- **Nível 3 – Conformidade Interpessoal ou Expectativas Mútuas:** “O certo é agir para pertencer ao grupo”. O certo é a conformidade às expectativas comportamentais de um grupo ou de uma sociedade. O indivíduo age para ganhar a confiança e a aprovação de outro. O comportamento “certo” é aquele que satisfaz, bem como ajuda o outro dentro do grupo. “Todos estão fazendo isto”. Assim, se ganha a confiança e a aprovação como sendo convencionalmente “respeitável” e “agradável”. Desse modo, a transgressão é uma ruptura das expectativas da ordem social. A retribuição, entretanto, neste estágio é coletiva. A vingança individual não é permitida. O perdão é preferível à vingança.
- **Nível 4 – Lei e Ordem:** “O certo é preservar o sistema”. É o respeito às regras, leis e autoridades corretamente constituídas. A defesa da ordem social e institucional é cedida à uma causa. Responsabilidade para o bem-estar de outro na sociedade. “Justiça” normalmente refere-se à justiça criminal. A justiça exige que os erros sejam punidos, que “pague seu débito à sociedade”, e os que respeitem sejam recompensados. O comportamento correto consiste em manter a ordem social para sua própria causa.

3º Estágio Pós-Moral ou Pós-Convencional - “princípios pessoais internalizados”: Estão incorporados os princípios éticos.

- **Nível 5 – Contrato Social:** “O certo é tolerar as diferenças e aceitar decisões da maioria”. A ação moral em uma situação específica não é definida com base a uma referência de lista de verificação das regras, mas da aplicação lógica dos princípios universais, abstratos e morais. Os indivíduos têm naturalmente seus direitos e sua liberdade que é, de certo modo, a prioridade da sociedade, devendo portanto ser protegidas. A “justiça exige punição”, há sanções legais que tem finalidade punitiva. Assim, a liberdade do indivíduo deve ser limitada pela sociedade somente quando infringe a liberdade de uma outra pessoa, bem como da sociedade.
- **Nível 6 – Princípios Éticos Universais:** “O certo é questão de consciência individual e de comprometimento responsabilmente escolhido”. Um indivíduo que alcance os atos deste nível age com base nos princípios de igualdade e de valorização dos seres humanos. As pessoas nunca significam o fim, mas o fim em si mesmas. Ter direitos significa mais que a liberdade individual. Significa que cada indivíduo tem consideração, bem como interesses em cada situação, aqueles interesses que têm importância tanto para um, quanto para o outro. Este é um modelo de regra. Neste nível, Deus é compreendido como quem diz o certo porque está certo.

2.3. Estágios do Desenvolvimento Moral Organizacional de Petrick

De acordo com Petrick e Furr (1995), todos três estágios do desenvolvimento moral organizacional estão distribuídos em seis níveis, como são apresentados a seguir.

1º Estágio Pré-Moral - “eu e a empresa”: É a “sobrevivência maquiavélica”, devido ao fato do ambiente de trabalho se caracterizar pela troca de favores e pela manipulação com o intuito de atingir objetivos pessoais e não institucionais. A organização pode ser retratada como uma “selva moral” em que os interesses pessoais direcionam os padrões de conduta e a palavra de ordem é ganhar sempre, independentemente dos meios empregados.

- **Nível 1 – Darwinismo Social:** “O certo é acabar com a concorrência”. O receio da extinção e a urgência em sobreviver financeiramente conduzem a conduta moral da organização. O emprego direto da força é a norma aceita para obter os resultados pessoais desejados. A cultura ética que caracteriza este nível é um tipo de cultura na qual sobrevivem os mais aptos, ou seja, aqueles que forem mais fortes individualmente, em coalizões ou em redes são quem determinam o comportamento desejado e pune os que deles desviam.
- **Nível 2 – Maquiavelismo:** “O certo é manipular os outros para obter vantagem”. Neste nível, apenas os ganhos da organização guiam suas ações. Atingir sempre os objetivos justifica o emprego de qualquer meio eficaz. Diante disso, é possível considerar que neste nível fundamenta-se a desonestidade como operação rotineira para a organização poder avançar. As organizações que operam neste nível vivenciam constantemente um ambiente de desconfiança, isto porque, a estratégia empregada pelos funcionários para conseguir avançar é “pisar uns sobre os outros”, o que por sua vez, dificulta ou mesmo impede qualquer atividade que exija colaboração.

2º Estágio Moral Convencional - “a empresa e o mercado”: Neste estágio, o modelo do desenvolvimento moral organizacional é caracterizado pela autoridade e conformidade, já que há, na organização, respeito pela autoridade e conformação aos padrões sociais vigentes.

- **Nível 3 – Conformidade:** “O certo é seguir as regras do mercado”. Devido ao fato de haver uma tradição de procedimentos operacionais padronizados e a pressão para adesão às normas sociais que estão relacionadas ao comportamento certo ou errado. Este nível é identificado por um comportamento centrado na organização que dificulta sua preparação para as mudanças conjunturais impostas pelo ambiente. A burocracia e o paternalismo são os procedimentos comuns que irão manter e reproduzir um clima de resistência às mudanças e podem levar à mediocridade institucionalizada.
- **Nível 4 – Lealdade para com a Autoridade:** “O certo é respeitar as autoridades legítimas”. Isto porque, as direções de uma autoridade legítima determinam os padrões morais da organização. O certo e o errado estão fundamentados nas decisões daqueles que possuem poder hierárquico. Isto também se estende às decisões técnicas, pois a organização entende que o maior nível hierárquico é o que sistematicamente sabe mais do que os outros. A autoridade de pulso firme é glorificada e o clima de trabalho demonstra que os funcionários não pensam isoladamente, mas verificam suas posições com as das autoridades na organização e as ajustam devidamente.

3º Estágio Pós-Moral – “a empresa socialmente responsável”: O mais elevado estágio no modelo do desenvolvimento organizacional, denominado Organização e Integridade, refere-se à participação na tomada de decisões e a confiança nas regras da maioria se tornam padrões morais da organização.

- **Nível 5 – Participação Democrática:** “O certo é o bem maior para o maior número de pessoas”. Há uma grande tolerância acerca da diversidade que se expressa no esforço de integração dialética. Neste nível, o voto individual da maioria determina políticas e procedimentos. A organização entende que pesquisar as tendências da maioria é uma base importante para tomar decisões.
- **Nível 6 – Integridade Baseada em Princípios:** “O certo é a justiça e os direitos individuais”. Isto significa que tanto a justiça quanto os direitos individuais são os ideais morais neste estágio. O julgamento equilibrado entre interesses conflitivos forma o caráter da organização o que, por sua vez, determina os comportamentos corretos, bem como os incorretos. Este último nível requer respeito pela justiça e pelos direitos de minorias produtivas e criativas, além de buscar relacionamentos na base do consenso e da construção comunitária ao invés de simplesmente basear-se na votação da maioria.

2.4. Desenvolvimento do Ego de Loevinger

Loevinger e Wessler (1970), abordaram os três estágios do desenvolvimento do ego, que por sua vez estão distribuídos em seis níveis, como são apresentados a seguir.

1º Estágio Pré-Social – “eu”

- **Nível 1 – Impulsivo:** Neste nível o indivíduo mantém controle dos impulsos, por exemplo, o medo das conseqüências das próprias ações. O estilo interpessoal é claramente caracterizado pela dependência e exploração. Há preocupações conscientes acerca do controle dos impulsos tanto sexuais quanto de agressividade. Por estas razões, tem-se a existência de dicotomização em relação ao bom ou mau, limpo ou sujo e honesto ou desonesto. O indivíduo manifesta uma certa estereotipia tautológica – repetição – e confusão conceitual referente à dificuldade de encontrar relações entre conceitos simples.
- **Nível 2 – Autoprotetor ou Oportunista:** Caracteriza-se por controle dos impulsos, como o medo de flagrante. Em relação ao estilo interpessoal, o indivíduo é manipulador e explorador, e é vigilante (desconfiado). As preocupações estão centradas na autoproteção – indivíduo que não gosta de se expor – e visa obter vantagens, como forma de controlar as situações, focando em objetos concretos. Algumas características são evidentes do indivíduo posicionado neste nível, como a atitude manipuladora e agressiva; visualizando o mundo dividido em duas partes: os que mandam e os que obedecem – e gostaria de estar nos que mandam; faz uso da lei do mínimo esforço, energia e maximização dos resultados; crê no destino e na sorte; controla mais facilmente a vergonha do que o remorso; possui certa incapacidade para assumir responsabilidades, em virtude de conhecer sua limitação; e lida mal com a dissonância.

2º Estágio Social - “eu e o outro”

- **Nível 3 – Conformidade:** O controle dos impulsos compreende a conformidade com as regras impostas pelo grupo e tem sentimento de vergonha e culpa por ter infringido-as. No estilo interpessoal manifesta-se a necessidade de pertencer a um grupo. As preocupações estão, de certo modo, refletidas na aparência, aceitação social, status, maneira de se comportar, dizer coisas certas na hora certa. O indivíduo tem estereotipia mais sofisticada, tem uma idealização sentimental, possui uma preocupação em agir de maneira socialmente aceita e esperada; no entanto, não gosta de se expor afetivamente e vivencia conflitos internos.
- **Nível 4 – Conscencioso:** Neste nível, o indivíduo apresenta padrões internos, autocrítica, tem ideais e metas em longo prazo. O estilo interpessoal é marcado pela intensidade nas relações, pela responsabilidade e tem preocupações constantes em relação à comunicação, ou seja, quer fazer-se compreender. As preocupações referem-se aos motivos para o comportamento – por que fiz/fazem isto; ao auto-respeito; e a preocupação com a auto-realização e auto-expressão. No estilo cognitivo caracteriza-se a complexidade conceitual, noção de idéia e padrões e tem capacidade de raciocinar analítica e sinteticamente.

3º Estágio Pós-Social - “para além do eu e do outro”

- **Nível 5 – Autônomo:** No que se refere ao controle de impulsos, o indivíduo sabe lidar com as necessidades internas em conflito e as aceita, tendo tolerância consigo e com os outros. Já no estilo interpessoal é possível situar um maior respeito pela autonomia. As preocupações que se manifestam estão relacionadas à integração das motivações fisiológicas e psicológicas; visa a auto-realização e consegue se localizar em um contexto social mais amplo. Por estas razões, o indivíduo já possui uma grande complexidade conceitual; tolerância a ambigüidades e tem mais objetividade.
- **Nível 6 – Integrado:** É o nível mais elevado, o indivíduo renuncia aquilo que não pode ser atingido e tem uma valorização pela individualidade. Assim, as preocupações conscientes caracterizam-se, basicamente, pela criação de uma identidade, que o situe no contexto social.

3. Metodologia da Pesquisa

A presente pesquisa caracteriza-se como um levantamento, ou *survey*, que é o delineamento mais adequado para testar o instrumento concebido pelos autores, bem como a pré-disposição dos indivíduos em confiar e em dizer a verdade. Para tanto, definiu-se como o universo de pesquisa os estudantes de graduação e pós-graduação da Universidade Municipal de São Caetano do Sul – IMES, os alunos de graduação da Faculdade de Educação Física de Santo André – FEFISA e finalmente, os profissionais dos vários segmentos empresariais tanto da Região do Grande ABC, quanto da Grande São Paulo.

Desse modo, com o intuito de validar os instrumentos – ou inventários – e também identificar a pré-disposição dos indivíduos em confiar e dizer a verdade, foram aplicados dois tipos de instrumentos, ambos com 15 questões: um para avaliar a confiança e outro para a verdade. Assim sendo, 75 inventários foram aplicados para avaliar a confiança e outros 75 foram aplicados para avaliar a verdade. Em ambas as amostras procedeu-se a seleção dos indivíduos por critérios de conveniência.

Com vistas à elaboração do inventário, procedeu-se um estudo acerca da bibliografia de três pesquisadores: Kohlberg, Petrick e Loevinger. Estes autores pesquisaram e construíram três estágios relacionados ao Desenvolvimento da Moralidade e do Ego. Estes estágios foram, de certo modo, adaptados em três categorias, tanto para confiança, quanto para a verdade, com o intuito de validar os instrumentos, como são apresentados a seguir:

(a) Confiança

- **Categoria (1):** Confiança faz parte da vida;
- **Categoria (2):** Tendência oscilante;
- **Categoria (3):** Desconfia em princípio.

(b) Verdade

- **Categoria (1):** Verdade como valor a ser buscado;
- **Categoria (2):** A relativização da verdade;
- **Categoria (3):** Utilitarismo da verdade.

4. Análise e Discussão dos Resultados

Os resultados obtidos na investigação empírica referem-se à pré-disposição dos indivíduos em confiar e em dizer a verdade.

4.1. A Pré-disposição em Confiar

Os humanos enfrentam o mundo a partir de determinadas disposições – ou emocionalidades – que definem o tipo de relação que estabelecem com ele. Uma das disposições fundamentais é a confiança. Nesse sentido, a Tabela 1 mostra os resultados obtidos por meio do inventário com o intuito de verificar a pré-disposição dos indivíduos em confiar.

Tabela 1: A Pré-disposição em Confiar

| Questões | % | Opções |
|--|------|---|
| 1. X e Y praticam alpinismo na mesma equipe, X informa Y que todo o material foi verificado: | 27,9 | Y faz uma verificação superficial e se dá por satisfeito; |
| | 8,8 | Y simplesmente aceita a informação e nada mais faz; |
| | 63,2 | Y verifica todo material novamente. |
| 2. X tem uma relação comercial antiga com Y, e lhe faz um pagamento em dinheiro: | 52,9 | Y confere todas as notas imediatamente; |
| | 22,1 | Y guarda o pagamento sem contar; |
| | 25 | Y conta apenas os maços. |
| 3. X leva seu veículo para consertar em uma oficina, uma relação de peças é apresentada como tendo sido trocada: | 61,8 | X pede para ver as peças retiradas e procura conferir se foram aplicadas novas; |
| | 5,9 | X simplesmente retira o carro da oficina sem analisar os reparos; |
| | 32,4 | X dá uma olhada superficial no que foi feito. |
| 4. X recebe a informação que está sendo vítima de traição de Y seu cônjuge: | 26,5 | X imediatamente adota mecanismos para vigiar e obter um flagrante em Y; |
| | 66,2 | X procura se informar do que se trata; |
| | 7,4 | X não toma nenhuma providência. |
| 5. X vai visitar Y que tem um cão aparentemente feroz, Y assegura que o cão não irá molestá-lo: | 13,2 | X entra e fica tranqüilo; |
| | 27,9 | X só entra se o cão for preso; |
| | 58,8 | X entra, no entanto, fica observando o comportamento do cão. |

Tabela 1: A Pré-disposição em Confiar (continuação)

| Questões | % | Opções |
|--|------|---|
| 6. X e Y têm relação de amizade, Y vai viajar e pede emprestada a filmadora de X: | 55,9 | X empresta a filmadora; |
| | 29,4 | X empresta a filmadora com receio e recomenda mil cuidados a Y; |
| | 14,7 | X recusa fazer o empréstimo Y. |
| 7. X coloca a venda seu automóvel, Y imediatamente se interessa e afirma não está com talão de cheques, mas irá buscá-lo para dar o sinal: | 41,2 | X aguarda a volta de Y considerando o automóvel vendido; |
| | 8,8 | X continua negociando o automóvel; |
| | 50 | X vai mostrando o automóvel dizendo estar aguardando Y. |
| 8. X vai a um médico de renome que diagnostica um sério problema: | 11,8 | X espera para verificar se o diagnóstico se confirma; |
| | 76,5 | X procura imediatamente uma segunda opinião; |
| | 11,8 | X segue orientação do médico; |
| 9. X é procurado por Y para ser fiador de seu aluguel: | 16,2 | X desconversa e informa que está com problemas; |
| | 16,2 | X aceita ser fiador; |
| | 67,6 | X simplesmente recusa. |
| 10. X tem uma longa viagem a fazer, Y se prontifica a guiar a noite em um trecho conhecido pela alta incidência de acidentes: | 13,2 | X passa a direção de seu veículo; |
| | 35,3 | X permite que Y conduza, porém, fica observando sua forma de guiar; |
| | 51,5 | X agradece e não aceita. |
| 11. X e Y vão viajar em data muito concorrida, Y está encarregado de fazer as reservas: | 63,2 | X questiona se Y está providenciando as reservas; |
| | 13,2 | X aguarda a data da viagem; |
| | 23,5 | X confere pessoalmente se as reservas foram feitas. |
| 12. Ao receber troco de uma compra X: | 54,4 | X acompanha e observa a entrega do troco conferindo junto; |
| | 11,8 | X guarda o troco sem conferir; |
| | 33,8 | X novamente conta o troco recebido. |
| 13. X e Y estão hospedados em um hotel, X pergunta se Y fechou bem a porta do cofre de valores do quarto, independentemente da resposta: | 47,1 | X confere se o cofre foi fechado; |
| | 22,1 | X se comporta de acordo com a resposta de Y; |
| | 30,9 | X questiona se Y tem certeza. |
| 14. Ao fazer compras em supermercado: | 33,8 | X confere item por item os valores registrados pelo caixa; |
| | 19,1 | X não se preocupa com os registros; |
| | 47,1 | X verifica os registros de um ou outro item. |
| 15. Ao abastecer seu veículo X: | 8,8 | X paga o que lhe for apresentado pelo frentista; |
| | 52,9 | X confere o processo de abastecimento, verificando inclusive se a bomba foi zerada; |
| | 38,2 | X observa o valor que a bomba está marcando. |

Fonte: Dados da Pesquisa

Com base nos dados expostos acima, é possível observar que as *questões (4), (6) e (14)* estão inseridas na *Categoria 1 – a confiança faz parte da vida*. Isto porque as ações são sustentadas pela confiança no outro, ou seja, o fato de conhecer o outro é um dos pré-requisitos para se confiar. Já, nas *questões (4) e (6)*, por exemplo, há duas palavras, cômjuge e amizade, que, de certo modo, representam e simbolizam o aspecto de se conhecer o outro. Por outro lado, na *questão (14)*, por exemplo, a confiança se refere à organização – ou empresa – à qual certo indivíduo (ou consumidor) adquire, quase que constantemente, produtos e/ou serviços; o que por sua vez, se configura na relação de respeito e confiança mútua entre a empresa e o cliente.

Em razão de tais evidências, verifica-se que o indivíduo ou organização tem a ciência de que seus direitos serão respeitados e que ambos saberão lidar tanto com as necessidades, quanto com os conflitos existentes, pois esta categoria representa o nível mais elevado dos três estágios propostos por Kohlberg, Petrick e Loevinger, que é o pós-social ou pós-moral.

No que se refere à **Categoria 2 – tendência oscilante**, pôde-se observar três questões que representam, com originalidade, características desta categoria, são elas: (7), (11) e (12). Tais questões representam a conformidade interpessoal, lealdade e a busca de manter a lei e a ordem, isto é, as ações do indivíduo estão direcionadas à busca de conquistar a confiança e a aprovação do outro. É curioso constatar que estas três questões estão vinculadas a “pertences” ou dinheiro. Na **questão (7)**, por exemplo, trata-se da venda de um automóvel, onde X deve acreditar e confiar que Y irá comprar seu veículo. No entanto, é possível constatar que X tem, ou pelo menos manifesta, uma intenção em confiar em Y, já que se observou um equilíbrio significativo entre tender a confiar com 50% e confiar com 41,2%. A peculiaridade pode ser constatada na **questão (11)**, já que se percebe que X e Y se conhecem, e mesmo assim, ainda não há uma confiança mútua entre eles. Talvez tenha havido algo, ou algum problema no que se refere às reservas de viagem anteriormente. Por esta razão, em decorrência de conhecer o comportamento e atitudes do outro, X questiona se Y realizou a reserva de fato. E finalmente, na **questão (12)**, verifica-se algo que acontece, quase que constantemente, com os indivíduos, que é o troco do valor (ou dinheiro) pago. Nesse sentido, averiguou-se que os indivíduos não confiam, integralmente, nas pessoas responsáveis pela devolução do troco em supermercados, lojas e outros estabelecimentos. Assim, o indivíduo demonstra procurar – ao não contar o troco recebido – adquirir a confiança do outro, por meio de gestos e atitudes que tornem, de certa maneira, a relação agradável e respeitável. Por tudo isto, esta categoria representa o estágio dois que é o social ou moral convencional.

E por fim, a **Categoria 3** está relacionada à pré-disposição dos indivíduos em **desconfiar em princípio**, ou até mesmo, não confiar. Das 15 questões do instrumento, 9 delas foram, de certo modo, inseridas nesta categoria, são elas: (1), (2), (3), (5), (8), (9), (10), (13) e (15); ou seja, 60% do total de questões respondidas. Esta desconfiança a princípio, captada pelo inventário, leva a afirmar que em condições de risco de vida e do bem-estar do indivíduo, e aos riscos financeiros e materiais, os indivíduos tendem a desconfiar, ou não confiar. Os riscos à vida e ao bem estar do indivíduo podem ser exemplificados nas **questões (1), (5), (8) e (10)**, que tratam de certa forma, da segurança física do indivíduo. É interessante observar a capacidade que o ser humano tem em não confiar no outro quando sua vida está em risco, como nos casos citados do alpinismo, do cão, do diagnóstico médico e da transferência de direção de um veículo – ou automóvel. Cabe ainda verificar que, nestas questões a opção que diz respeito à desconfiança superou 50% as opções assinaladas, ou seja, mais da metade dos indivíduos que responderam ao inventário não “pestanejaram” ao dizer que não confiam no outro quando envolve o seu bem-estar.

Por sua vez, os riscos financeiros e materiais também são alvos da desconfiança da maioria dos indivíduos que responderam a este inventário, pois estes danos podem afetar, ou mesmo, gerar problemas futuros que podem comprometer a disponibilidade desses recursos. Tais fatos são tratados, por exemplo, nas **questões (2), (3), (9), (13) e (15)**. Nestes casos, quando envolvem riscos financeiros e materiais como o conserto de um automóvel, o fechamento de um cofre de valores de um quarto de hotel, o abastecimento do veículo no posto de combustível, ser fiador e uma relação comercial antiga são alvos de desconfiança, até mesmo, naquelas relações nas quais o outro indivíduo é conhecido, ou mesmo amigo. Como ocorreu em relação ao risco de vida; quando se trata de negócios, o ser humano demonstra sua desconfiança. Isto significa que com exceção da **questão (13)**, as demais obtiveram mais de 50% das opções assinaladas dos indivíduos ao inventário. Deste modo, pode-se dizer que esta

categoria está situada no primeiro estágio do desenvolvimento moral e do ego, o pré-moral ou pré-social.

4.2. A Pré-disposição em Dizer a Verdade

A verdade sobre a realidade corresponde à maneira como as coisas são realmente, com vista a expressá-la. Assim, a verdade é geralmente uma premissa do pensamento atual. Nietzsche (2001, p. 1) afirma que a verdade “se expressa através das palavras, pois o pensamento só pensa com palavras”. Nesse sentido, o autor ainda enfatiza que a verdade e a mentira são ditas a partir do critério da utilidade ligada a paz na sociedade. Isto porque, os gestos, as palavras e os discursos que manifestem uma experiência individual própria em oposição à sociedade, ou não são compreendidos ou trazem perigo para aqueles que assim se mostrem. Diante disso, a Tabela 2 apresenta a seguir, a pré-disposição dos indivíduos em dizer a verdade.

Tabela 2: A Pré-disposição de Dizer a Verdade

| Questões | % | Opções |
|--|------|--|
| 1. X recebe um convite para ir a uma festa. Sabendo que Y não irá gostar: | 44 | X fala que vai mesmo assim; |
| | 42,7 | X agradece ao convite, mas não vai; |
| | 13,3 | X vai à festa, mas não diz para Y. |
| 2. Em uma reunião de trabalho, X recebe críticas por um erro causado por Y: | 5,3 | X aceita as críticas, assumindo um erro que não é seu; |
| | 58,7 | X diz a verdade, sabendo que Y poderá ser punido; |
| | 36,0 | X ouve tudo sem se manifestar. |
| 3. X descobre que Y, membro de sua família, cometeu um crime: | 33,3 | X só se manifesta se for procurado pela polícia; |
| | 42,7 | X não denuncia Y; |
| | 24 | X denuncia Y. |
| 4. No extrato de sua conta bancária, X constata um valor maior na sua conta: | 58,7 | X espera para ver o que acontece; |
| | 8 | X saca o dinheiro; |
| | 33,3 | X informa a agência. |
| 5. Numa boate, X descobre que Y está se prostituindo: | 13,2 | X não conta para a família de Y; |
| | 27,9 | X conta para a família de Y; |
| | 58,8 | X finge que não viu Y. |
| 6. X sabe que Y pratica compra de votos, mas Y lhe promete um cargo importante caso consiga se eleger: | 25,3 | X vota e pede para as pessoas que votem em Y; |
| | 48 | X não vota em Y e nem pede isso aos outros; |
| | 26,7 | X faz uma denúncia anônima contra Y. |
| 7. X descobre que Y usa drogas: | 62,7 | X age como se não soubesse; |
| | 33,3 | X denuncia Y anonimamente; |
| | 4 | X tenta arrumar um pouco para si. |
| 8. X adotou uma criança: | 73,3 | X conta para a criança; |
| | 5,3 | X espera a criança perguntar; |
| | 21,3 | X não conta; |
| 9. X, que está com AIDS, namora Y: | 4 | X termina o namoro com Y; |
| | 1,3 | X não fala para Y; |
| | 94,7 | X fala para Y. |
| 10. Ao receber o resultado da prova, X percebe um ponto a mais na sua nota: | 18,7 | X avisa, mesmo precisando do ponto; |
| | 60,0 | X não avisa, porque precisa do ponto; |
| | 21,3 | X aguarda para ver o que acontece. |
| 11. X, ao pagar uma conta, constata que recebeu troco a mais: | 9,3 | X aguarda para ver o que acontece; |
| | 78,7 | X devolve o valor que recebeu a mais; |
| | 12,0 | X fica com o dinheiro. |
| 12. X teve sua primeira relação sexual: | 20,0 | X conta para seu pai ou sua mãe; |
| | 44,0 | X não diz nada; |
| | 36,0 | X só diz quando seu pai ou sua mãe perguntar. |

Tabela 2: A Pré-disposição de Dizer a Verdade (continuação)

| Questões | % | Opções |
|--|------|---|
| 13. X percebe que Y tem mau hálito: | 16 | X não fala para Y; |
| | 45,3 | X fala para Y; |
| | 38,7 | X só comenta se Y perguntar. |
| 14. X está participando de uma discussão e tem uma opinião diferente da maioria das pessoas: | 5,3 | X não diz o que realmente pensa; |
| | 8 | X, quando chamado, não diz o que pensa; |
| | 86,7 | X se manifesta dando a sua opinião. |
| 15. Y pede dinheiro emprestado a X: | 46,7 | X diz que tem e empresta; |
| | 12 | X tem, mas diz que não tem; |
| | 41,3 | X não empresta porque não tem. |

Fonte: Dados da Pesquisa

Pelos dados acima expostos, é possível observar que as *questões (1), (2), (6), (8), (9), (11), (14) e (15)* estão inseridas na *Categoria 1 – verdade como um valor a ser buscado*. Isto significa, que as ações e atitudes do indivíduo são verdadeiras e íntegras tanto em relação ao outro, quanto em relação ao grupo social ao qual pertence. O indivíduo presente nesta categoria procura, quase que constantemente, valorizar a integridade, bem como os princípios; além de possuir um julgamento equilibrado e de possuir um comportamento correto. Um outro ponto que merece atenção, diz respeito à relação existente com a confiança, pois quando se confia, normalmente, se diz a verdade. Estes fatos estão presentes, principalmente, nas *questões (1), (8), (9) e (13)*, devido ao fato de que nestas questões estão, intrinsecamente, inseridos sentimentos, relacionados à amizade, que envolvem carinho, amor, respeito, bem como companheirismo, que conseqüentemente, se traduz numa relação de confiança e conhecimento mútuo entre os envolvidos.

Já as *questões (2), (6), (11) e (14)* traçam uma linha muito tênue entre verdade e honestidade. Isto porque nestas questões a verdade passa a ser um valor moral do indivíduo, do qual o certo e a verdade são um bem a todos os envolvidos, seja em um ambiente de trabalho ou em um grupo social, mesmo que ela tenha que expor fatores que, de certa forma, comprometam falhas e erros profissionais, e também crimes que gerem danos à sociedade. Na *questão (15)*, a verdade está “encapsulada” na confiança, pois o ser humano quando confia, constantemente, arrisca algo, seja tangível ou não. Por sua vez, convém observar uma peculiaridade neste instrumento, por exemplo, nas *questões (1), (13) e (15)* houve muito equilíbrio entre as duas primeiras opções mais selecionadas; já as questões *(8), (9), (11) e (14)* tiveram pelo menos uma das opções com no mínimo 78% das escolhas. Por esta e outras razões, pode-se situar esta categoria no nível mais elevado dos estágios do desenvolvimento moral e do ego, que estão representados pelo pós-social ou pós-moral.

A *Categoria 2 – a relativização da verdade*, diz respeito ao pensar no “eu e no outro”, que se refere à conformidade e lealdade de um com o outro. Diante disso, há três questões que se enquadram neste contexto, representadas pela *(4), (5) e (7)*. Aqui, o indivíduo age de modo que o faça se sentir integrado ao ambiente social e profissional ao qual pertence, procurando não entrar em conflito com suas crenças e valores, independentemente que estes sejam os corretos. A *questão (4)*, exemplifica com propriedade, o aspecto que o ser humano busca, quase sempre, uma maneira de tirar possíveis vantagens, devido ao fato de haver uma tradição e pressão para a adesão às normas sociais que estão relacionadas, de certo modo, ao comportamento do que é certo e errado, ou seja, fazer certo é seguir a “lei dos homens”. Já nas *questões (5) e (7)*, a relação existente de “lealdade”, ou de não se importar com o outro, é uma característica presente aos indivíduos inseridos nesta categoria. Isto significa que, para não entrar em conflito ou em dissonância com o outro, o ser humano procura “ignorar” ou “desconhecer” o que realmente está acontecendo, mesmo que este “outro” esteja praticando algo ilícito – ou ilegal – e que de certo modo possa vir a prejudicar o seu bem-estar. Constatata-

se assim, que nesta categoria o que prevalece é o fato de se sentir inserido em um contexto integrado, procurando se omitir em relação ao outro, sem saber ao certo se tudo isto é correto ou não, já que os indivíduos inseridos neste estágio valorizam o aspecto social e moral das regras e padrões da sociedade.

E finalmente, a **Categoria 3** está relacionada ao **utilitarismo da verdade**, que tem relação com a autoproteção, oportunismo, sobrevivência e a não punição do indivíduo. Nesta categoria pode-se mencionar as **questões (3), (10) e (12)**, que se caracterizam pela atitude manipulativa de tentar dominar uma determinada situação, tento em vistas vantagens futuras; pela atitude de não se expor devido, de certa maneira, a desconfiança nos outros. A **questão (3)**, por exemplo, ilustra, com originalidade, uma situação que está relacionada à proteção familiar, do qual procura-se manipular uma situação, como forma de evitar danos físicos e sentimentais a um membro da família, buscando-se com isso evitar uma possível punição, pois este dano, certamente, poderia se entender e “abalar” a estrutura familiar. Na **questão (10)**, por outro lado, percebe-se que há ocorrência de um certo oportunismo, com o intuito de tirar vantagem de um momento. Este indivíduo utiliza-se de subterfúgios como forma de atingir seus objetivos, sejam profissionais ou pessoais, sem se preocupar por um instante, com as conseqüências de seus atos, já que vivenciam o “Darwinismo Social” ou “Maquiavelismo”, onde o que vale é a “Lei da Selva”, ou seja, a sobrevivência, que em nada se refere a anterior; o que prevalece é a não exposição ou autoproteção, seja por timidez ou vergonha, onde procura-se não expor seus sentimentos e suas ações, por talvez, não saber ou não confiar na reação, no caso dos pais, Por tudo isso, pode-se afirmar que esta categoria está relacionada ao primeiro estágio, pois se trata da valorização do “eu”, ou seja, o pré-moral ou pré-social.

5. Conclusão

Com base nos objetivos iniciais deste artigo (a – avaliar a pré-disposição dos indivíduos em confiar e dizer a verdade e b – validar os instrumentos desenvolvidos), e mediante exposição dos dados analisados no item anterior, pode-se afirmar que, após aplicação dos instrumentos e uma posterior análise, que algumas características foram evidenciadas:

- A interferência dos “filtros morais” de cada respondente que podem tanto basear suas respostas em função de situações anteriormente vivenciadas pelos respondentes, quanto pelas pessoas próximas ao seu convívio;
- Em relação ao instrumento sobre a confiança, o enfoque principal esteve relacionado ao grau de conhecimento e intimidade que se tem em relação ao outro. Existe uma relação direta que pode caracterizar que quanto maior o conhecimento, a amizade e a intimidade, maior será a tendência para confiar;
- A mesma análise pode ser feita para o instrumento sobre a verdade, porém, um dos aspectos principais refere-se ao nível de conseqüência e impacto – ou grau de risco – que a verdade dita pelo emissor poderá causar ao receptor, bem como a outras pessoas que estão envolvidas na questão. A tendência é de que haja uma relação inversa, ou seja, quanto menos impacto causar, mais fácil será dizer a verdade.

Conclui-se então, que a confiança e a verdade estão intrinsecamente relacionadas, pois o indivíduo tem uma tendência em confiar em quem é íntegro e dizer a verdade a quem, geralmente, ele confia. Por esta razão, tanto o conhecimento, quanto o convívio podem ser considerados “pilares” que sustentam a confiança e a verdade.

Em relação aos instrumentos – de confiança e verdade – utilizados na pesquisa, pode-se afirmar que ainda necessitam de pequenas melhorias. Entretanto, é possível afirmar que se ajustaram ao propósito do presente estudo, que foi avaliar a pré-disposição em confiar e dizer a verdade. Mediante isto, os presentes instrumentos foram validados e podem ser utilizados para desenvolver futuras pesquisas que estejam relacionadas a este tema.

Referências

- ANKERSMIT, F. R. **The ethics of history: from the double binds of (moral) meaning to experience.** London: Wesleyan University, dez. 2004.
- CRACRAFT, J. **Implicit morality.** London: Wesleyan University, 2004.
- CORY, R. M. **Kohlberg stages of moral development: implication for theology.** 1986. Disponível em: <<http://www.aggelia.com>>. Acesso em: 31. jan. 2005.
- HUBERTS, L. W. J. C.; KOLTHOFF, E. M.; HEUVEL, H. V. D. **The ethics of government and business: what is valued most.** First Workshop of the EGPA Study Group “Ethics and Integrity of Governance”. Oeiras, set. 2003.
- KING, L. A.; SCOLLON, C. K.; RAMSEY, C.; WILLIAMS, T. **Stories of life transition: subjective well-being and ego development in parents of children with down syndrome.** Dallas: Southern Methodist University, 2000.
- KOHLBERG, L. **The psychology of moral development: essays on moral development.** São Francisco: Harper & Row, 1984, v. 2.
- LOEVINGER, J., WESSLER, R. **Measuring ego development.** São Francisco: Jossey-Bass, 1970, v. 10.
- NIETZSCHE, F. **Verdade e mentira no sentido extramoral.** Rio de Janeiro: Comum, jul.-dez. 2001, v. 6, n. 17, p. 5-23.
- OLIVEIRA, L. R. C. **Da moralidade à eticidade via questões de legitimidade e equidade.** Série Antropologia. Brasília: 1995.
- PETRICK, J.A.; FURR, D.S. **Total quality in managing human resources.** Flórida: St. Lucie Press, 1995.
- PIAGET, J. **Le jugement moral chez l'enfant.** Paris: Alcan, 1957.
- VANN, R. T. **Historians and moral evaluations.** London: Wesleyan University, dez. 2004.
- WEGNER, D. M. **Desenvolvimento da moralidade.** Série BIP: Brasiliense Instrução Programada. São Paulo: Brasiliense, 1978.