



DIMENSÕES PSICOLÓGICAS DO DESENVOLVIMENTO

PSYCHOLOGICAL DIMENSIONS OF DEVELOPMENT

Eduardo de Pintor¹
Geisiane Michelle Zanquetta de Pintor²
Cristiano Stamm³

RESUMO:

O objetivo deste estudo foi desenvolver um instrumento que possibilite a mensuração dos atributos comportamentais que possam contribuir positiva ou negativamente com o desenvolvimento local. Para isto foi desenvolvido um questionário composto de dezesseis perguntas que buscam avaliar 34 dos comportamentos apontados por Sorensen (2010) como comportamentos que afetam o desenvolvimento de uma região. Após finalizado o questionário, entende-se que quanto mais respostas das questões elaboradas forem classificadas como atributos positivos, maior será capacidade de ação dos agentes em prol de atitudes que auxiliem no processo de desenvolvimento local de uma determinada região, evidenciando um processo de mudança de comportamento e mental.

Palavras-chave: desenvolvimento; atributos; dimensões.

ABSTRACT:

The objective of this study was to develop an instrument that allows the measurement of behavioral attributes that may contribute positively or negatively to local development. For this purpose, a questionnaire was developed consisting of sixteen questions that aim to evaluate 34 of the behaviors pointed out by Sorensen (2010) as behaviors that affect the development of a region. After completing the questionnaire, it is understood that the more responses of the questions elaborated are classified as positive attributes, the greater will be the agents' ability to act in favor of attitudes that aid in the local development process of a certain region, evidencing a process of change of behavior and mental.

Keywords: development; attributes; dimensions.

¹ Professor e Economista na Universidade Federal da Integração Latino-Americana (UNILA). Doutor em Desenvolvimento Regional e Agronegócio da Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE/Toledo). E-mail: eduardo.pintor@unila.edu.br

² Professora da Universidade Federal da Integração Latino-Americana (UNILA). Doutora e mestre em Desenvolvimento Regional e Agronegócio pela Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE/Toledo). E-mail: geisiane.pintor@unila.edu.br

³ Professor da Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE/Toledo). Doutor em Planejamento Urbano e Regional pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (URGS). E-mail: stamm_br@yahoo.com.br



1 INTRODUÇÃO

O processo de desenvolvimento de uma região é complexo e depende de diversos fatores, dentre eles o capital humano, a capacidade de organização social da região, o empoderamento das comunidades locais e capacidades mentais dos indivíduos.

A inclusão da análise de como fatores psicológicos do comportamento humano pode possibilitar uma nova perspectiva analítica para abordagens do desenvolvimento econômico regional. Neste sentido, Sorensen (2010) identifica 41 atributos comportamentais que podem ser tanto positivos quanto negativos para o desenvolvimento local. Os comportamentos são agrupados em quatro categorias: orientação futura, ação preferível, base de conhecimento e relações interpessoais.

Assim, este estudo tem como objetivo desenvolver um instrumento para possibilite identificar a presença de alguns comportamentos que possam influenciar o desenvolvimento, de acordo com as categorias elaboradas por Sorensen (2010), levando em consideração a discussão do processo de desenvolvimento local como uma mudança mental.

Para tanto, este artigo está dividido em quatro seções, incluindo a presente introdução. A segunda seção apresenta as discussões sobre o desenvolvimento regional endógeno e sobre as dimensões psicológicas do desenvolvimento. A terceira seção expõe o instrumento desenvolvido para aferir os comportamentos dos indivíduos que são relacionados positivamente e negativamente com o desenvolvimento. Por fim, considerações finais encerram este estudo.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 DESENVOLVIMENTO REGIONAL ENDÓGENO

A teoria do desenvolvimento regional endógeno surgiu com as mudanças nas teorias de desenvolvimento regional nas últimas décadas. Essas transformações foram ocasionadas pela crise e declínio de regiões tradicionalmente industriais e pelo surgimento de regiões com novos paradigmas industriais. O conceito de endogenia unifica os termos desenvolvimento local, desenvolvimento regional e desenvolvimento territorial (PIACENTI, 2009). Assim, o desenvolvimento endógeno:

[...] pode ser entendido como um processo interno de ampliação contínua da capacidade de agregação de valor sobre a produção, bem como da capacidade de absorção da região, cujo desdobramento é a retenção do excedente econômico gerado na economia local e/ou a atração de excedentes provenientes de outras regiões. Esse processo tem como resultado a ampliação do emprego, do produto e da renda do local ou da região, em um modelo de desenvolvimento regional definido (AMARAL FILHO, 1996, p. 37-38).

Neste modelo, o desenvolvimento baseia-se nos próprios atores locais e não mais no planejamento centralizado. O desenvolvimento ocorre “de baixo para cima”, começando pelas potencialidades socioeconômicas do local. Assim, um dos pressupostos da teoria do desenvolvimento endógeno é o protagonismo dos atores locais (AMARAL FILHO, 1996; PIACENTI, 2009). Segundo Oliveira e Lima (2003, p. 31), “pensar em desenvolvimento



regional é, antes de qualquer coisa, pensar na participação da sociedade local no planejamento contínuo da ocupação do espaço e na distribuição dos frutos do processo de crescimento”.

A teoria endogenista identificou os fatores de produção decisivos que eram determinados dentro da região, como capital social, capital humano, conhecimento, Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) e informação. As regiões que possuem tais fatores ou que possam desenvolvê-los têm mais condições de alcançar um desenvolvimento acelerado e equilibrado (PIACENTI, 2009).

A teoria enfatiza a importância do conhecimento, considerado como um fator de produção separado, e do investimento na criação de conhecimento e em P&D. Neste contexto, as pessoas qualificadas são indispensáveis, seja, por exemplo, para descobrir novos conhecimentos, inventar novos produtos e processos tecnológicos, ou para operar equipamentos mais complexos. “O capital humano e as habilidades de um país ou região determinam o seu crescimento econômico no longo prazo e suas chances de transformar este crescimento em processos de desenvolvimento” (HADDAD, 2004, p.10).

De acordo com a teoria do desenvolvimento regional endógeno, a localização e a implantação de novas atividades econômicas podem aumentar a produção, a renda, o emprego e a base tributável de um município, estado ou região em um ritmo superior ao crescimento populacional. Entretanto, tal expansão pode ocorrer sem que haja desenvolvimento econômico e social (HADDAD, 2004).

O aumento do Produto Interno Bruto (PIB) *per capita* e da renda regional indicam que a área na qual as novas atividades estão instaladas passa por um período favorável na trajetória de seu crescimento econômico. Se a taxa de crescimento do PIB e da renda *per capita* continuar positiva e elevada por um longo período, a região encontrou uma alternativa de aumento sustentado de sua economia (HADDAD, 2004).

O crescimento econômico da região depende diretamente dos recursos nacionais, públicos ou privados, que ela é capaz de captar e do impacto das políticas macroeconômicas e setoriais. Tais políticas podem tanto criar condições que estimulam o crescimento de uma região quanto gerar condições que freiam o mesmo (BOISIER, 1992).

Já o desenvolvimento de uma região é mais complexo e qualitativamente diferente do crescimento. Ele depende da capacidade de organização social e política da região, que está associada ao aumento da autonomia regional para tomada de decisões, expansão da capacidade de reter e reinvestir o excedente econômico decorrente do crescimento regional, à crescente inclusão social e à preservação e conservação permanente do ecossistema regional (BOISIER, 1992; HADDAD, 2004).

A capacidade de organização social da região é um fator endógeno e constitui um elemento crucial para transformar o crescimento em desenvolvimento, por meio de instituições e agentes do desenvolvimento, que estão articulados por uma cultura regional e por um projeto político regional (BOISIER, 1992; HADDAD, 2004).

O potencial endógeno de uma região inclui, dentre outros fatores, os aspectos populacionais, os recursos físicos e ecológicos, a estrutura urbana e o capital acumulado. Estes elementos também configuram o potencial de inovação e adaptação regional (BOISIER, 1992).

Boisier (1999) discute sobre os modelos reais e mentais do desenvolvimento regional. Ele aponta três principais processos no qual foram embasados os chamados modelos reais na América Latina, a saber: primeiro na regionalização do País, segundo descentralização do sistema de decisão público e privado, e terceiro o desenvolvimento das regiões, de forma descentralizada. Apesar da maneira que foi pensado o processo de



desenvolvimento na América Latina, o desenrolar dele não se consolidou da forma como planejado, solidificando-se mais como uma função administrativa do que de forma efetiva. Sendo este fato relacionado a amplitude dos conceitos sobre os quais se apoia a ideia teórica, como o conceito de “região e território”.

Inicialmente estes conceitos eram ligados apenas a dimensão econômica do desenvolvimento o que acabou por constituir-se em um limitante. Também se observou que o conceito de região, por exemplo, estava mais ligado a construção mental de seu significado para um determinado grupo de indivíduos, do que o expresso arbitrariamente, como por exemplo, uma “região” delimitada de forma administrativa. Logo, o que se configura como uma região perpassa o campo do real (tangível) podendo estar no campo virtual (pós-moderno) (BOISIER, 1999).

Assim, apesar do esforço realizado na América Latina para elevar os níveis de desenvolvimento das Nações, além das barreiras físicas existentes, identificou-se também umas barreiras mentais. Para executar determinado processo que possua certo grau de complexidade, a etapa inicial consiste na formulação de uma ideia ou modelo mental no qual a execução será embasada. O mesmo ocorre com o processo de desenvolvimento econômico local (BOISIER, 1999).

Deste modo, Boisier (1999) levanta a hipótese de que existiriam deficiências de natureza cognitivas consideráveis, sendo isto, um limitante para que seja possível construir modelos mentais de desenvolvimento regional pensados para resultar em uma ação social eficiente na América Latina. Bem como, também se entende que processo de desenvolvimento regional está amplamente apoiado nas capacidades mentais dos indivíduos e partilha do mesmo projeto ou modelo mental a ser executado. Portanto, acredita-se que o desenvolvimento regional é multidimensional, sendo necessário aprofundar os estudos no âmbito cognitivo e psicossomático.

2.2 DIMENSÕES PSICOLÓGICAS DO DESENVOLVIMENTO REGIONAL

O desenvolvimento regional ocorre de várias formas. Uma delas consiste no empoderamento das comunidades locais, de modo a controlarem seu próprio destino. As economias locais devem tornar-se autossuficientes e altamente adaptáveis para criar empregos com boa remuneração e intelectualmente ou socialmente satisfatórios para manter a população e os serviços no local (SORENSEN, 2010).

O debate sobre os fatores psicológicos do comportamento humano pode abrir uma gama de novas possibilidades para análise do desenvolvimento econômico regional. Possibilitando assim uma nova ótica para as abordagens menos tradicionais do desenvolvimento econômico regional como a abordagem endógena. A final os [...] “*Economic systems are not mechanistic like the universe, but operate more akin to wicked problems and social messes, in which human psychology and behaviours can assume great importance*” (SORENSEN, 2010, p. 85).

Tanto é que a teoria microeconômica clássica vem sendo questionada sobre sua representatividade da realidade, principalmente sobre questões relativas ao comportamento do consumidor. Thaler (1985) apresenta uma teoria alternativa ao *mainstream* microeconômico questionando um ponto central da teoria do consumidor clássica. Em sua crítica argumenta que a maximização das curvas de utilidade da teoria do consumidor não ocorre apenas via preço, mas também por fatores psicológicos contidos na escolha dos indivíduos.



Neste caso, a função utilidade não é representada estritamente preço, mas por uma junção de dois tipos de utilidade, denominadas *acquisition utility* e *transaction utility*. A primeira está ligada diretamente ao preço recebido ou pago por determinado produto. Já a segunda depende estritamente dos méritos percebidos no acordo da transação econômica. Isto foi realizado para incorporar os aspectos psicológicos da compra ao modelo. Sendo que a medida de utilidade vai além de maximização da quantidade, sendo considerada a felicidade como satisfação do indivíduo (THALER, 1985).

Este é apenas um dos conceitos trazidos pelo autor para incorporar os elementos psicológicos à teoria do consumidor. No geral, “*the theory presented here represents a hybrid of economics and psychology that has heretofore seen little attention*” (THALER, 1985, p. 214). Decorrido três décadas, percebe-se que a área da psicologia ainda não está sendo tão utilizada a fim de complementar à teoria econômica.

No mesmo sentido, Kahneman e Tversky (1979) também discorreram sobre a dificuldade da teoria microeconômica sobre a escolha do consumidor em abranger questões psicológicas presentes na escolha dos indivíduos. Eles constataram que dependendo do risco envolvido em certa transação, os indivíduos modificam suas preferências dependendo do resultado, por exemplo, quanto maior for a probabilidade de ganho em certa transação menos os indivíduos estariam dispostos a arriscar escolhendo o resultado que possua maiores garantias, mesmo que o resultado escolhido apresente uma utilidade esperada inferior ao preterido.

No que diz respeito ao desenvolvimento regional, Sorensen (2010) em seu artigo *The psychology of regional development*, identifica 41 comportamentos que podem ser tanto positivos quanto negativos para o desenvolvimento econômico local e bem-estar. Os comportamentos são agrupados nas seguintes categorias: orientação futura, ação preferível, base de conhecimento e relações interpessoais.

Em relação à categoria orientação futura, Sorensen (2010) afirma que os agentes que lideram o desenvolvimento regional precisam ter visão, otimismo e confiança, além de serem inventivos. Já a categoria ação preferível abrange 16 comportamentos que orientam ações que contribuem para alcançar bons resultados de forma rápida, eficiente e efetiva.

O conhecimento é essencial para a realização das ações. Entretanto, além de ideias e informação, para o autor, os protagonistas regionais devem desenvolver rotineiramente capacidade de avaliação crítica de modo a, por exemplo, diferenciar o conhecimento bom do ruim e conceber futuras trajetórias de desenvolvimento prováveis.

Os atores locais não trabalham de forma isolada. O progresso local refletirá as relações interpessoais de seus participantes ao longo do tempo, ou seja, sua capacidade de trabalhar conjunta e propositalmente (SORENSEN, 2010). O Quadro 1 apresenta os aspectos comportamentais identificados pelo autor.

Sorensen (2010) destaca que os dois polos, positivo e negativo, não são absolutos, pois estão sujeitos à interpretação. O autor exemplifica que abordagens conservadoras, tradicionais e cautelosas podem ser benéficas especialmente sob condições complexas e turbulentas. Para ele, na prática, a maioria dos atores apresentam comportamentos entre os dois polos.



Quadro 1: Tipologia de comportamentos

	Positivo		Negativo
Orientação futura			
1	Pensamento futuro		Preso no passado
2	Otimista		Pessimista
3	Inventivo		Estável
4	Confiante		Tímido
Ação preferível			
5	Empreendedor		Não empreendedor
6	Liderança		Seguidor
7	Aceita riscos		Averso ao risco, aversão à perda
8	Estratégico		Fragmentário
9	Radical		Conservador
10	Energético		Preguiçoso
11	Pragmático		Dogmático
12	Realismo		Pensamento ilusório
13	Razão		Emoção
14	Eficiente		Desperdício
15	Disciplinado		Impetuoso
16	Assertivo		Resignado, fatalista
17	Competitivo		Passivo
18	Ambicioso		Desmotivado
19	Criativo		Imitativo
20	Original		Tradicional
Base de conhecimento			
21	Amplo		Limitado
22	Integrado		Desconectado
23	Autoritativo		Banal, estúpido
24	Receptivo		Fechado
25	Reflexivo		Tacanho
26	Engenhoso		Sem imaginação
27	Imaginativo		Maçante, chato
Relações interpessoais			
28	Cooperativo, colaborativo		Isolacionista
29	Democrático		Autoritário
30	Gracioso		Grosseiro
31	Informal		Informal
32	Acessível		Inacessível
33	Respeitoso		Desrespeitoso
34	Empático		Desdenhoso
35	Aberto		Enganador
36	Reservado		Inclinado a fofocar
37	Ordenado		Amorfo
38	Autocontrolado		Anárquico
39	Não agressivo		Combativo
40	Vontade de contestar		Aquiescência
41	Autossuficiente		Dependente do bem-estar

Fonte: Sorensen, 2010, p. 89. Tradução nossa.

3 AVALIAÇÃO DOS ASPECTOS PSICOLÓGICOS DO DESENVOLVIMENTO

A fim de propor um instrumento que possa ser utilizado para verificar se os indivíduos apresentam comportamentos que, de acordo com por Sorensen (2010), podem ser



tanto positivos quanto negativos para o desenvolvimento local foi elaborado um questionário com perguntas relacionadas às quatro dimensões apresentadas pelo autor.

O questionário consiste em “[...] um instrumento de coleta de dados, constituído por uma série ordenada de perguntas, que devem ser respondidas por escrito e sem a presença do entrevistador” (MARCONI; LAKATOS, 2010, p. 184).

A utilização de questionários como técnica de coleta de dados apresenta vantagens e desvantagens. Algumas delas são apresentadas no Quadro 2.

Quadro 2 - Vantagens e desvantagens da utilização de questionários como coleta de dados

Vantagens	Desvantagens
Economiza tempo, viagens e obtém grande número de dados; Atinge maior número de pessoas simultaneamente; Abrange uma área geográfica mais ampla; Economiza pessoal, tanto em adestramento quanto em trabalho de campo; Obtém respostas mais rápidas e mais precisas; Há maior liberdade nas respostas, em razão do anonimato; Há mais segurança, pelo fato de as respostas não serem identificadas; Há menos risco de distorção, pela não influência do pesquisador; Há mais tempo para responder e em hora mais favorável; Há mais uniformidade na avaliação, em virtude da natureza impessoal do instrumento; Obtém respostas que materialmente seriam inacessíveis.	Porcentagem pequena dos questionários que voltam; Grande número de perguntas sem resposta; Não pode ser aplicado a pessoas analfabetas; Impossibilidade de ajudar o informante em questões mal compreendidas; A dificuldade de compreensão, por parte dos informantes, leva a uma uniformidade aparente; Na leitura de todas as perguntas, antes de respondê-las, pode uma questão influenciar a outra; A devolução tardia prejudica o calendário ou sua utilização; O desconhecimento das circunstâncias em que foram preenchidos torna difícil o controle e a verificação; Nem sempre é o escolhido quem responde o questionário, invalidando, portanto, as questões; Exige um universo mais homogêneo.

Fonte: MARCONI; LAKATOS, 2010, p. 184-185.

Deste modo, foram elaboradas dezesseis questões com o objetivo de identificar comportamentos que afetem positivamente e negativamente o desenvolvimento local. A distribuição das questões, segundo as dimensões, foi realizada da seguinte forma: duas questões relacionadas à dimensão “orientação futura”; cinco questões associadas à dimensão “ação preferível”; três questões referentes à dimensão “base de conhecimento”; e seis questões sobre a dimensão “relações interpessoais”.

3.1 QUESTÕES RELACIONADAS À DIMENSÃO “ORIENTAÇÃO FUTURA”

As questões 1 e 2 estão relacionadas à dimensão orientação futura.

Questão 1 - O Sr. N é chefe do Sr. X. Ele tem um problema em sua empresa que deve ser solucionado. O Sr. N solicita alternativas para solução ao Sr. X. Este, por sua vez, apresenta as seguintes opções para resolver o problema:

A) Adoção de um método novo, com adoção de novas tecnologias ainda pouco utilizadas em seu ramo de atividade, mas promissor. Se adotado ele pode dobrar o



lucro da empresa. Contudo, alerta que o método é duas vezes mais arriscado que outros métodos tradicionais;

B) Adoção de um método tradicional, com a utilização de tecnologias já conhecidas e dominadas em seu ramo de atividade. Se adotado ele manterá a taxa de lucro que a empresa possui. Contudo, alerta que o risco associado a esse método está na baixa modernização da empresa.

Qual das duas alternativas você acha mais adequada o Sr. N escolher?

Questão 2 - O Sr. X chega para trabalhar e fica sabendo que o Sr. N (dono da empresa), convidou todos os funcionários a apresentarem suas ideias para reduzir custos da empresa. As melhores ideias serão recompensadas pelo Sr. N, por meio de promoção, bônus em dinheiro, bem como reconhecimento. Para apresentar suas ideias os funcionários terão de:

- 1) Apresentar uma ideia original;
- 2) Explicar sua ideia descrevendo o passo a passo de como implantá-la, quais serão as suas vantagens e enviar ao gabinete do chefe;
- 3) Participar de um debate público, caso a ideia seja selecionada.

Funcionará da seguinte forma: após analisadas as propostas pelo gabinete do chefe, serão selecionadas as cinco melhores para que seja feito um debate convidando todos os funcionários da empresa para assistir. Nesse debate os cinco funcionários selecionados pelas melhores ideias terão de responder e perguntar uns aos outros para defender suas ideias. Após o debate serão anunciados o vencedor e a classificação de cada um.

O Sr. X está pensando se participará ou não. Se fosse você, o que você faria?

- A) Não participaria, pois a empresa anda bem, não há instabilidade no seu emprego e, por isso, não possui motivos para participar;
- B) Não participaria, pois caso selecionado não acha adequado ter que debater a ideias em público;
- C) Não participaria, pois acha difícil que sua ideia seja selecionada;
- D) Participaria, pois acredita que sua ideia poderia ganhar;
- E) Participaria, pois acredita ser uma boa oportunidade.

3.2 QUESTÕES RELACIONADAS À DIMENSÃO “AÇÃO PREFERÍVEL”

As questões 3 a 7 estão relacionadas à dimensão ação preferível.

Questão 3 - Você ganhou um prêmio de uma promoção do Banco Bom Negócio. Você pode receber o prêmio de duas formas, qual você escolhe?

- A) Receber metade do valor em dinheiro para utilizar em qualquer coisa;
- B) Receber o valor inteiro com o compromisso de investir em uma ideia inovadora com alta probabilidade de retorno. Além do dinheiro, o banco também oferece assessoramento ao seu negócio e financiamento.

Questão 4 - O Sr. X e a Sra. Y são casados e tem a meta de pagar o financiamento de sua casa no máximo em 10 anos. A Sra. Y é responsável por investir o dinheiro que eles poupam por mês com a intenção de quitar a casa. Ela vai ao banco, diz o quanto eles poupam por mês e lhe é oferecido as seguintes opções:

- A) Investir em um fundo com uma taxa fixa de retorno e baixo risco. O tempo para quitar a casa será de 10 anos;
- B) Investir em um fundo com uma taxa variável de retorno e médio risco (30% mais arriscado que a opção A). O tempo para quitar a casa será de 7 anos;



C) Investir em um fundo com uma taxa variável de retorno e alto risco (50% mais arriscado que a opção A). O tempo para quitar a casa será de 5 anos;

Na sua opinião, qual seria a melhor alternativa para a Sra. Y?

Questão 5 - - Foi solicitado que você apresente uma solução sobre um problema que está ocorrendo no setor do qual você é o responsável. Após estudar o caso, você achou a solução para o problema apontado. Entretanto, ao investigar o problema você descobriu que este problema afeta outros setores. O que você faz?

A) Apresenta a solução para o seu setor, pois os outros setores não são sua responsabilidade;

B) Apresenta a solução de forma subjetiva, pois não quer ser visto pelos outros responsáveis como aquele que evidencia o problema dos outros setores;

C) Apresenta a solução para o seu setor e avisa os seus superiores que os outros possuem o mesmo problema;

D) Apresenta a solução para o seu setor e recomenda aos superiores aplicar a mesma solução para os outros setores pois ajudará no resultado de toda a empresa.

Questão 6 - O prefeito da cidade K tem um problema com poluição no município que precisa ser resolvido. Ele apresenta um relatório ao especialista Sr. X que é contratado para prover a solução. Após estudo o Sr. X apresenta as alternativas:

A) Uma solução global que resolverá o problema sem gerar outros efeitos negativos. Esta solução exige maior esforço dos envolvidos e somente apresentará resultados no longo prazo;

B) Uma solução global que resolverá o problema mas gera efeitos negativos em outras áreas da cidade. Esta solução também exige esforço e possui resultado mais rápido podendo ser apresentado no ano seguinte, mas será necessário remediar os efeitos negativo no longo prazo;

C) Uma solução imediata pontual que resolve temporariamente o problema. Esta solução exige pouco esforço e resultado em poucos meses. Contudo, resolverá o problema apenas por um ou dois anos.

Qual seria a sua escolha caso fosse o prefeito da cidade K?

Questão 7 - A empresa em que a Sra. V trabalha acabou de lançar uma competição interna entre seus funcionários e o Sr. V está pensando em participar. Ela sabe que a competição vai ser desgastante, mas quem ganhar possivelmente será promovida a gerente da área, pois a empresa tem uma posição de gerência vaga, por isso a disputa vai ser acirrada. Os competidores terão de desenvolver um novo produto diferenciado dos que já existem na região de atuação da empresa. Primeiro a Sra. V tem de decidir se vai competir. O que você faria?

A) Competiria;

B) Não competiria.

Independente da resposta, favor responder a próxima questão:

Qual seria sua estratégia para o produto, dada as alternativas:

A) Elaborar um novo produto diferente dos oferecidos atualmente buscando um produto realmente diferenciado;

B) Melhorar um produto já existente fazendo nele melhorias que o diferencie dos demais já ofertados, transformando o produto atual em um produto novo e melhor;

C) Procura por um bom produto, líder de mercado, ainda não lançado na região em que sua empresa atua. Utilizar ele como modelo de seu novo produto fazendo apenas algumas adaptações.



3.3 QUESTÕES RELACIONADAS À DIMENSÃO “BASE DE CONHECIMENTO”

As questões 8 a 10 estão relacionadas à dimensão base de conhecimento.

Questão 8 - A empresa onde o Sr. X trabalha foi comprada por um grupo multinacional e estão realizando mudanças operacionais nos setores internos e realocação de pessoal. Atualmente o Sr. X é chefe do setor de logística da empresa. A nova administração solicitou a ele uma reestruturação aplicando novas ideias. O setor do Sr. X possui pessoas capacitadas, contudo é necessário sempre melhorar, para tanto ele desenvolveu as seguintes ideias:

A) Focar o treinamento de sua equipe nas funções internas do seu setor com a intenção de torná-las especialistas e afunilar o conhecimento da equipe. E solicitar a divulgação dos seus resultados pela comunicação da empresa mostrando seus resultados;

B) Diversificar o treinamento de sua equipe para além das funções internas com a intenção de ampliar os seus conhecimentos de maneira abrangente. E aumentar a integração do seu setor com os outros setores internos e externos a fim de tornar o setor cada vez mais ágil.

Qual das ideias do Sr. X você considera mais adequada?

Questão 9 - Após formular as duas estratégias o Sr. W está em dúvida se discute com a equipe ou se apresenta uma das estratégias sem discussão. Na sua opinião ele deve:

A) Debater com a equipe antes, mesmo que ele já tenha sua posição forte pode ser que as ideias da equipe talvez a modifiquem;

B) Apresentar sem debater com a equipe, pois ele é o responsável por tomar as decisões no seu setor;

C) Debater com a equipe antes, pois a equipe pode apresentar ideias que melhorem a estratégia a ser entregue;

D) Debater com a equipe antes, pois além da equipe poder melhorar a estratégia este diálogo aberto com a equipe ajuda na confiança que eles depositam no chefe.

Questão 10 - O Sra. G é responsável pelo setor de propaganda da empresa. Atualmente existe uma nova empresa concorrendo contra a dela, mas o produto da firma da Sra. G é o líder de mercado. Para não perder a liderança a empresa solicita uma nova campanha publicitária para a Sra. G. Ela apresenta as seguintes alternativas:

A) Usar a antiga campanha, apenas atualizando-a, pois, esse produto já é líder de mercado;

B) Desenvolver uma campanha nova, modernizando a imagem do produto;

C) Desenvolver uma campanha nova, utilizando novas tecnologias para inserir a propaganda desse produto em outros espaços como as mídias sociais e outros espaços virtuais.

Se você fosse responsável pela liderança da empresa o que você faria?

3.4 QUESTÕES RELACIONADAS À DIMENSÃO “RELAÇÕES INTERPESSOAIS”

As questões 11 a 16 estão relacionadas à dimensão relações interpessoais.

Questão 11 - Na reunião mensal dos chefes dos setores da empresa foi apresentado um problema que está ocorrendo no setor de pagamentos. O Sra. H já passou por uma experiência parecida em outra empresa e acredita que pode ajudar a solucionar o problema.



Contudo, atualmente o Sra. H é chefe do setor de Recursos Humanos, setor que possui muito trabalho, assim ela não tem motivos para intervir em outro setor. O que você acha que o Sra. H deve fazer:

- A) Apresentar sua ideia de solução, mas deixar bem claro que não será a responsável por auxiliar o outro setor na implantação da solução;
- B) Apresentar a sua ideia de solução e oferecer sua ajuda na implantação;
- C) Não intervir, pois não é um problema que afetará o seu setor.

Questão 12 - O Sra. L diretora da empresa apresenta uma ideia para modificar o sistema operacional utilizado na empresa, visando com isso modernizar o sistema, melhorar o desempenho e aumentar o lucro da empresa. Como modificar o sistema é custoso e afeta várias áreas, foi realizado um estudo sobre o novo sistema e apresentado ao conselho consultivo da empresa. Após debate em uma reunião, os membros do conselho consultivo votaram, pois não houve consenso entre eles sobre o tema. O conselho não aprovou a modificação do sistema, foram 8 votos contrários e 7 a favoráveis. Se você fosse a diretora, o que você faria?

- A) Devido a pequena diferença dos votos você modificaria o sistema, pois acredita ser viável comprovando sua ideia;
- B) Implantaria o novo sistema de qualquer forma, pois já havia estudado e ele irá trazer melhorias para a empresa;
- C) Não implantaria, pois mais da metade do conselho desaprovou a implantação.

Questão 13 - Você foi almoçar e depois de esperar por 40 minutos conseguiu uma mesa para sentar e saborear seu almoço. Você está sozinho, mas em sua mesa ainda cabem mais 3 pessoas. Um casal se dirige até sua mesa e pergunta se pode se sentar junto a você, o que você faz?

- A) Apenas diz que não, sem explicar o motivo;
- B) Inventar a desculpa que irão chegar mais pessoas, afastando assim o casal;
- C) Aceita que eles se sentem, mas fica na sua, interagindo o menos possível;
- D) Aceita que eles se sentem, aproveita e se apresenta puxando assunto;
- E) Aceita que eles se sentem, apresenta-se e puxa assunto, pois se solidariza com eles uma vez que esperou 40 minutos apenas por uma mesa.

Questão 14 - Você trabalha no departamento de assuntos financeiros e vai haver uma reunião geral da empresa para tratar do planejamento financeiro do próximo ano. Essa reunião é conduzida pelo diretor da área financeira (que não é seu chefe imediato) e está presente todo o conselho diretor da empresa. Nela são apresentados vários relatórios e você percebe uma inconsistência grave no que foi relatado. Ao final da apresentação eles perguntam se alguém tem algo a complementar. O que você faz?

- A) Intervém apontando a inconsistência e chamando a atenção sobre o assunto;
- B) Não intervém, pois seu papel é apenas para prestar esclarecimentos dentro dos assuntos que foi diretamente direcionado a você;
- C) Não intervém, pois não é o responsável pelo erro.

Questão 15 - Você sai atrasado para trabalhar, começa a chover quando chega no trabalho. Você tem de estacionar longe, percebe que não tem guarda-chuva e acaba se molhando até entrar no prédio. Chegando em sua mesa se dá conta que ficou de entregar um relatório para a diretoria, entre outras atividades. Devido à chuva a energia está oscilando e de vez em quando seu computador reinicia. O que você faz?

- A) Realiza suas atividades no seu tempo, afinal de contas se entregar hoje ou amanhã não fará muita diferença;



B) Esquece os imprevistos e foca em terminar o relatório até o final do dia, conforme tinha combinado;

C) Considerando os imprevistos, é justificável entregar o relatório com um pequeno atraso pois os acontecimentos do dia afetam o seu desempenho.

Questão 16 - Você mora com um colega. A garagem da casa de vocês também é usada como depósito. Já faz tempo que vocês vêm jogando os objetos lá e ela está toda bagunçada. Você se incomoda e arruma tudo em um final de semana. Chegando do trabalho na segunda-feira a garagem está a mesma bagunça e você descobre que foi o seu colega que bagunçou. Você diz a ele que ele vai ter de arrumar tudo. Ele responde que você esquentou a cabeça toa e que nem precisa arrumar nada afinal vocês não moram na garagem. O que você faz?

A) Conversa com calma novamente e explica que ele vai ter de arrumar tudo;

B) Fala firmemente para ele que ele vai ter de arrumar por bem ou por mal, ele que escolhe;

C) Vai a garagem arruma as suas coisas e joga as que são dele para fora;

D) Não fala mais nada para ele, arruma tudo na garagem novamente, e depois começa a procurar outro colega para morar junto.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo do estudo foi de propor um método que seja efetivo para aferir as dimensões psicológicas do desenvolvimento. Para isto, foram elaboradas 16 questões abrangendo vários dos aspectos comportamentais propostos por Sorensen (2010). A fim de mitigar possíveis problemas estas questões foram testadas previamente.

O referido autor divide as tipologias de comportamentos em quatro categorias, a saber: orientação futura, ação preferível, base de conhecimento e relações interpessoais. Para cada uma destas categorias são especificados atributos, negativos e positivos, que visam evidenciar se o indivíduo possui atitudes pró-desenvolvimento ou não.

Deste modo, as questões abordam estes atributos contidos em cada categoria. As questões 1 e 2 abordam a categoria ação futura. A questão 1, tem como objetivo aferir evidências do atributo pensamento futuro, sendo assim, a alternativa “A” evidência o pensamento futuro do respondente, já a “B” o pensamento preso ao passado.

A questão 2 aborda os atributos inventivo, otimista e confiante. A alternativa “D” evidencia um comportamento otimista, confiante e inventivo, a alternativa “E” afere o comportamento otimista e confiante. Já a “C”, o comportamento pessimista e tímido, a alternativa “B” evidencia o atributo tímido e estável e a alternativa “A” os atributos tímido, estável e pessimista.

As questões 3 a 7 são relativas a dimensão ação preferível. A questão 3 testa o atributo empreendedor ou não empreendedor, sendo que a primeira alternativa (A) revela o atributo não empreendedor e a segunda (B) o empreendedor. Já a questão 4, avalia o atributo de aceita risco ou avesso ao risco, sua primeira alternativa (A) revela aversão ao risco, a segunda alternativa (B) mostra aceitação ao risco moderada e a terceira alternativa (C) exhibe atributo de aceitação ao risco.

A questão 5 revela os atributos estratégico e pragmático, sendo sua primeira alternativa (A) indica atitude pragmática e fragmentada. A segunda alternativa (B) mostra os atributos dogmáticos e fragmentado, já a terceira e quarta alternativa (C e D) revelam um



comportamento estratégico e pragmático, sendo que a quarta revela maior inclinação em relação ao estratégico.

A questão 6 afere sobre os atributos enérgico, eficiente e razão. A primeira alternativa (A) mostra um comportamento enérgico, eficiente e razão, enquanto a segunda (B) demonstra os atributos enérgico, desperdício e razão. Já a terceira alternativa (C) mostra os atributos preguiçoso, desperdício e emoção.

Já a questão 7 evidencia os atributos competitivo, ambicioso, criativo e original. Em sua primeira resposta revela o primeiro atributo na alternativa (A) competitivo e ambicioso e na alternativa (B) desmotivado e passivo. A segunda etapa da pergunta mostra em sua primeira alternativa (A) os atributos criativo e original, a segunda alternativa (B) criativo e tendência ao tradicional e na terceira alternativa (C) imitativo e tradicional.

As questões 8, 9 e 10 são referentes à dimensão base do conhecimento. A questão 8 apresenta os atributos amplo e integrado. Sendo que a sua primeira alternativa (A) refere-se aos atributos limitado e desconectado e a segunda alternativa (B) aos atributos amplo e conectado.

A questão 9 afere os atributos receptivo, reflexivo e autoritativo. Em sua primeira alternativa (A) revela os atributos receptivo, tacanho e banal estúpido, na segunda alternativa (B) os atributos aferidos são: fechado, tacanho e banal estúpido. Já a terceira alternativa (C) mostra os atributos receptivo, reflexivo e banal estúpido. Na quarta alternativa (D) os atributos analisados correspondem à receptivo, reflexivo e autoritativo.

A questão 10 analisa os atributos engenhoso e imaginativo. A primeira alternativa (A) mostra os atributos sem imaginação e maçante. Já a segunda alternativa (B) evidencia o comportamento engenhoso, mas maçante, enquanto a terceira alternativa (C) demonstra os atributos engenhoso e imaginativo.

A análise dos atributos ligados à dimensão relações interpessoais é realizada nas questões 11 a 16. A questão 11 refere-se aos comportamentos colaborativo e cooperativo, sendo que as alternativas (A e B) revelam o atributo colaborativo cooperativo enquanto a alternativa (C) mostra o atributo isolacionista.

A questão 12 relata sobre o atributo democrático. Nesta questão, a primeira e segunda alternativa (A e B) mostram um comportamento autoritário. Já a terceira alternativa (C) evidencia o atributo democrático. Os atributos analisados na questão 13 são: acessível, empático, aberto e gracioso, em sua primeira alternativa (A) os atributos revelados são: inacessível, desdenhoso, enganador e grosseiro. Na alternativa “B” estes atributos mudam para inacessível, desdenhoso, enganador e gracioso. Já na terceira alternativa (C) os atributos revelados são: acessível, desdenhoso, aberto e gracioso, enquanto que na quarta alternativa (D) estes atributos são: acessível, empático, aberto e gracioso.

A questão 14 avalia o atributo vontade de contestar. Em sua primeira alternativa (A) é evidente o comportamento vontade de contestar, do outro lado, as alternativas “B” e “C” indicam o atributo aquiescência. A questão 15 apresenta o comportamento autossuficiente, na qual a segunda alternativa (B) indica o indivíduo autossuficiente e as demais alternativas (A e C) o atributo depende do bem-estar.

A questão 16 é referente aos atributos autocontrolado e não agressivo. Em sua primeira e última alternativa (A e D) o respondente possui os referidos atributos. Já na resposta da segunda alternativa (B) ele revela os atributos autocontrolado e combativo, e na terceira alternativa (C) ele mostra os atributos anárquico e combativo.

Deste modo, foram elaboradas as 16 questões para testar 34 dos 41 atributos elencados no Quadro 1. Sete atributos não foram abordados, pois entendeu-se que já estavam



contidos em outros que foram utilizados, ou não foram considerados pertinentes para evidenciar um comportamento pró desenvolvimento da maneira que eles estão expressos, possuindo um sentido ambíguo.

Portanto, entende-se que quanto mais respostas das questões elaboradas forem classificadas como atributos positivos, maior será capacidade de ação dos agentes em prol de atitudes que auxiliem no processo de desenvolvimento local de uma determinada região. Sendo assim, quanto maior for a quantidade de respostas consideradas positivas ao desenvolvimento local aferidos pelo instrumento, maior será a capacidade dos indivíduos, consequentemente da região de inserção dos indivíduos, de mudança em direção ao desenvolvimento do local, sendo nítida a própria mudança de comportamento e mental dos indivíduos.

REFERÊNCIAS

- AMARAL FILHO, J. Desenvolvimento regional endógeno em um ambiente federalista. **Planejamento e políticas públicas**, nº 14. Dez. 1996. Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br/ppp/index.php/PPP/article/view/129/131>>. Acesso em: 15 fev. 2018.
- BOISIER, S. **El difícil arte de hacer región**. Cusco: Centro de Estudios Regionales Andinos, 1992.
- _____, S. Post-Scriptum sobre desenvolvimento regional: modelos reais e modelos mentais. **Planejamento e Políticas Públicas**, Brasília, n. 19, p. 307-343, jun. de 1999.
- HADDAD, P. R. **Texto de referência da palestra sobre cultura local e associativismo**. Seminário do BNDES sobre Arranjos Produtivos Locais. Belo Horizonte, Minas Gerais, 27/10/2004. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/seminario/apl_texto2.pdf>. Acesso em: 15 fev. 2018.
- KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. An Analysis of Decision under Risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 263-292, mar., 1979.
- MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de metodologia científica**. São Paulo: Atlas, 2010.
- OLIVEIRA, G. B.; LIMA, J. E. S. Elementos endógenos do desenvolvimento regional: considerações sobre o papel da sociedade local no processo de desenvolvimento sustentável. **Rev. FAE**, Curitiba, v.6, n.2, p.29-37, maio/dez. 2003.
- PIACENTI, C. A. **O potencial de desenvolvimento endógeno dos municípios paranaenses**. 2009. 201p. Tese (Doutorado) - Programa de Pós-Graduação em Economia Aplicada, Universidade Federal de Viçosa (UFV), 2009.
- SORENSEN, T. The psychology of regional development. **Australasian Journal of Regional Studies**, v. 16, n. 1, p. 85-98, 2010.



THALER, R. Mental accounting and consumer choice. **Marketing science**, v. 4, n. 3, p. 199-214, 1985.

Recebido em 31/07/2021

Aprovado em 27/08/2021