



Universidade do Minho
Escola de Psicologia

Inês Azevedo Camilo

**Interpretações da situação do Jogo
do Ultimato por parte dos jogadores
– Um estudo qualitativo**



Universidade do Minho
Escola de Psicologia

Inês Azevedo Camilo

**Interpretações da situação do Jogo
do Ultimato por parte dos jogadores
– Um estudo qualitativo**

Dissertação de Mestrado
Mestrado Integrado em Psicologia
Área de Especialização em Psicologia do Trabalho, das
Organizações e dos Recursos Humanos

Trabalho realizado sob orientação do
Professor Doutor José Keating

outubro de 2013

Nome

Inês Azevedo Camilo

Endereço electrónico: azevedocamilo.ines@gmail.com

Telefone: 914321446

Número do Bilhete de Identidade: 914321446

Título dissertação

Interpretações da situação do Jogo do Ultimato por parte dos jogadores: um estudo qualitativo

Orientador:

Professor Doutor José Bernardo Keating

Ano de conclusão:

2013

Designação do Mestrado:

Mestrado Integrado em Psicologia do Trabalho, das Organizações e dos Recursos Humanos

É AUTORIZADA A REPRODUÇÃO INTEGRAL DESTA DISSERTAÇÃO APENAS PARA EFEITOS DE INVESTIGAÇÃO, MEDIANTE DECLARAÇÃO ESCRITA DO INTERESSADO, QUE A TAL SE COMPROMETE;

Universidade do Minho, ___/___/_____

Assinatura: _____

Agradecimentos:

A todos aqueles que participaram, colaboraram e apoiaram a realização deste trabalho
um **Muito Obrigada!**

Interpretações da situação do Jogo do Ultimato por parte dos jogadores – Um estudo qualitativo

Resumo:

O jogo do Ultimato é uma situação que tem sido muito utilizada na investigação sobre tomada de decisão em situações sociais. Uma das lacunas identificadas na investigação sobre as decisões nesta situação é a interpretação que as pessoas fazem da situação. Este estudo analisa estas interpretações.

Procedeu-se à implementação do Jogo do Ultimato em formato presencial com duplas de jogadores que não se conheciam, seguidas da realização de entrevistas semiestruturadas focadas nos raciocínios subjacentes à tomada de decisão durante as 18 jogadas do Jogo do Ultimato.

Os resultados sugerem que os jogadores complementam esta situação social mínima com informação acerca da situação social e da relação entre os dois jogadores, da propriedade da quantia a dividir e dos objetivos do procedimento da investigação.

Palavras-chave:

Jogo do Ultimato, Tomada de decisão, Situação Social

Interpretations of the situation of the Ultimatum Game by players - A qualitative study

Abstract:

The Ultimate game has been largely used in investigating the decision making in social situations, One of the gaps/problems identified in investigating decisions in this situation is the way people interpret the situation. This study analyzes these interpretations.

The method used was to implemente the Ultimate Game with pairs of players who didn't know each other , then there were semi-structures interviews, which focused on the underlying reasoning to the decision making during the 18 moves of the game.

The results suggest that the players complement this minimum social situation with information about the social situation and the relationship between both players, the property of the amount to divide and also the aims of the investigation procedure.

Key-words:

Ultimatum Game, Decision Making, Social Situacion

Índice

Agradecimentos.....	ii
Resumo.....	iii
Abstract.....	iv
Introdução.....	1
Racionalidade e o jogo do Ultimato.....	1
Interpretação do jogo do Ultimato.....	3
Metodologia.....	3
Amostra.....	4
Instrumentos.....	4
Procedimento.....	4
Análise de dados.....	6
Resultados.....	9
Discussão.....	13
Limitações.....	15
Conclusão.....	15
Referências Bibliográficas.....	16
Anexos.....	17

Introdução:

O jogo do Ultimato é uma situação muito usada em investigação sobre tomada de decisão e psicologia económica, por ser um jogo bastante simples e de aplicação fácil e porque os seus resultados são sistematicamente diferentes das previsões do Modelo da Utilidade Esperada. Uma das questões que se tem levantado sobre este jogo relaciona-se com a interpretação que os sujeitos fazem da situação, que poderia explicar estes resultados inesperados. Este estudo tem assim como finalidade perceber como é que as pessoas interpretam a situação e jogam o Jogo do Ultimato.

Racionalidade e o jogo do Ultimato

Guth et al., em 1982, realizaram a primeira experiência com o Jogo do Ultimato onde participaram 42 estudantes universitários divididos em dois grupos (Proponentes e Respondentes). Foi pedido aos Proponentes que dividissem um montante entre si e o Respondente. O Respondente teria que aceitar ou rejeitar a proposta; no caso de rejeição nenhum dos dois jogadores ganharia qualquer quantia; no caso de aceitação por parte do Respondente, ambos recebiam consoante a proposta do Proponente.

Eckel et al., em 2002 caracterizam o Jogo do Ultimato como um “instrumento estandardizado” de investigação que torna possível estudar o comportamento dos jogadores na tomada de decisão ao nível dos processos de negociação (Guth, 1995). Quando o Jogo do Ultimato é realizado com poucos jogadores e em pequenas experiências, o mesmo torna-se bastante útil no estudo da antecipação do comportamento dos jogadores (Guth et al., 1982, p.369).

A maior parte das explicações e previsões existentes acerca das tomadas de decisões das pessoas, quer no dia-a-dia quer nas ciências sociais, são focadas no pressuposto da racionalidade humana (Tversky & Kahneman, 1981, p.453). As teorias económicas clássicas afirmam que o universo se rege unicamente por leis racionais e que o pensamento humano deve, portanto, ser totalmente racional (Tesch, 2009, p.8).

Contudo é também aceite que os humanos frequentemente tomam decisões de forma não racional. Uma explicação atual sugere a existência de dois processos diferentes: o deliberativo e o automático (Tesch, 2009, p.8), onde o primeiro se relaciona com processos de decisão ponderados e o segundo com processos pouco conscientes, presumivelmente afetados por processos emocionais, não necessariamente racionais.

Esta teoria de dois sistemas na tomada de decisão pode explicar, no Jogo do Ultimato, algumas decisões do Respondente. Considerando, por exemplo as decisões, supõe-se que através de um processo racional da tomada de decisão, o Respondente, por norma, tome a decisão de aceitar qualquer proposta/oferta mesmo que muito desigual, desde que maior que zero. Contudo, o facto de os Respondentes frequentemente rejeitarem ofertas muito acima da oferta mínima possível sugere a operação de processos diferentes, nomeadamente não-rationais (Tesch, 2009, p.7).

A introdução de teorias não-rationais relativamente à tomada de decisão foi considerada uma etapa importante para o desenvolvimento de novas teorias que tentam prever o comportamento humano com mais exatidão. O desenvolvimento destas teorias levou a propostas de teorias híbridas que afirmam que as decisões são tomadas através da concorrência entre processos cognitivos deliberativos e automáticos (Tesch, 2009, p.13).

O Jogo do Ultimato tem sido utilizados, assim, em vários estudos que investigam um possível modelo da operação de dois sistemas nos processos de tomada de decisão (Tesch, 2009, p.25).

Camerer (2003) afirma que a solução racional do Jogo do Ultimato é que o Proponente deve propor o mínimo dinheiro possível ao Respondente, pois supostamente o Respondente deverá aceitar qualquer proposta acima de zero.

Pesquisas acerca desta predição encontraram o contrário: a maior parte das ofertas são de valor igual para ambas as partes. As ofertas inferiores a metade do valor total são rejeitadas cerca de 50% das vezes e as ofertas baixas são rejeitadas em maiores proporções do que as ofertas altas (Camerer, 2003). Os participantes com o papel de Respondente afirmam que rejeitam as ofertas porque as consideram injustas (Pillutla & Murnighan, 1996). O modelo de dois sistemas acima referido explicaria as rejeições como uma reação emocional a uma oferta injusta.

A rejeição de ofertas superiores a zero poder-se-ia compreender assumindo que o Respondente desenvolve uma expectativa relativa à situação e que as ofertas abaixo dessa expectativa resultam em privação relativa. A privação relativa é um estado psicológico onde existe uma discrepância negativa percebida entre uma posição económica ou outro resultado importante e o que era esperado. A privação relativa desencadeia emoções negativas que podem ser mais fortes que as emoções desencadeadas pela perda provocada por uma rejeição (Brown, 1996). Assim, o

Respondente pode preferir interromper a emoção negativa rejeitando e pagando o custo da rejeição.

O mesmo se passa com os Proponentes. A frequência de ofertas próximas da divisão igualitária poderia ser explicada por um receio da reação do respondente (uma rejeição levaria a sentimentos de privação relativa), ou por querer maximizar a “utilidade social”, por exemplo, associada à sua reputação como justo. Valores sociais como o altruísmo, reputação e justiça poderiam assim explicar o comportamento dos proponentes.

Interpretação do jogo do Ultimato

Uma questão importante, então, é a interpretação da situação do Jogo do Ultimato por parte dos jogadores e é nisso que este trabalho está focado. Dada a importância desta questão para explicar os comportamentos dos jogadores é surpreendente a ausência de estudos sobre esta vertente deste método.

Mesmo uma observação superficial sugere que o facto de duas pessoas estarem a jogar um jogo, neste caso o Jogo do Ultimato, sem terem qualquer pista ou contexto realista, sem saberem o objetivo e apenas com as regras mínimas do jogo, faz com que cada uma complemente a situação com definições que lhe permitam definir uma estratégia.

Este complemento poderia ser neutro se não se associassem as vivências de cada um, mas os comportamentos normais neste jogo sugerem que não, tal como vimos. Cada jogador complementa a sua situação com base em situações sociais associadas a interpretações pessoais sobre a situação, sobre as relações envolvidas, sobre o seu próprio comportamento na situação, etc. Consideramos portanto pertinente estudar com algum detalhe as interpretações que cada jogador faz da situação do Jogo do Ultimato.

Metodologia:

Para explorar estes processos de forma mais detalhada recorreu-se à realização do Jogo do Ultimato em formato presencial, tendo este formato permitido que os participantes se familiarizassem com a situação. Após a realização do Jogo do Ultimato, realizou-se uma entrevista individual semi-estruturada a cada um dos jogadores. Estas entrevistas foram analisadas usando a “Template Analysis” (King,

1998) com o objetivo de compreender as interpretações que cada jogador (Proponente e Respondente) fazia da situação do Jogo do Ultimato.

Amostra

A amostra do meu estudo teve o total de 20 pares de jogadores, ou seja 40 pessoas. As idades estavam compreendidas entre os 18 e os 34 anos (Média = 25, Desvio Padrão = 3 ;)

Instrumentos

A experiência do Jogo do Ultimato foi realizada em formato presencial. As quantias (fictícias) que iriam ser divididas eram apresentadas nas impressas num envelope. Dentro de cada envelope encontravam-se cartões onde estavam escritas as respetivas possibilidades de divisão (ver anexo 1). Para além disso, foi utilizada uma folha de respostas para registar as jogadas de ambos os jogadores (ver anexo 2) e dois guiões de entrevista (ver anexo 3).

Utilizaram-se 18 envelopes com os respetivos 4 cartões cada um (ver anexo 1).

Foi ainda necessária a utilização de dois gravadores para gravar as entrevistas que foram realizadas com cada jogador após cada jogada.

Procedimento

O procedimento da minha experiência foi dirigido por mim e por uma outra colega que, tal como eu, se encontra a realizar a tese. Este procedimento foi executado em conjunto.

Abaixo apresento uma tabela (1) ilustrativa das quantias existentes, bem como as suas divisões possíveis.

Tabela 1

Contexto	Montante em Euros	Formas de Divisão (Percentagens)
Jogo do Ultimato Presencial	Pequenas $\leq 100\text{€}$ 20€ 40€ 50€ 60€ 70€ 80€ 90€ 100€	40% 50% 60% (Designada 456)
	Grandes $\geq 500\text{€}$ 500€ 600€ 700€ 800€ 900€ 1000€	30% 50% 70% (Designada 357)
		20% 50% 80% (Designada 258)

De forma a eliminar possíveis efeitos de sequência das quantias e das possibilidades de decisão, aleatorizamos também as sequências das jogadas, estabelecendo assim 20 séries diferentes.

No que concerne à sua implementação, esta foi realizada, na maioria das vezes, numa sala da Escola de Psicologia da Universidade do Minho.

Os 40 jogadores, que constituíam os 20 pares, não se conheciam. Desta forma foi mais fácil evitar a comunicação entre ambos bem como qualquer tipo de constrangimento de resposta causado por eventuais relacionamentos anteriores.

Durante o pré-teste do procedimento, concluímos que os conhecidos rapidamente estabeleciam conversações entre si e reproduziam no jogo as formas de relacionamento anteriores.

Os participantes foram recrutados de forma informal, sendo todos conhecidos por mim e pela minha colega.

Após conseguirmos organizar as pessoas que não se conheciam com os horários disponíveis de cada um, começámos a realização da experiência: inicialmente apresentamos o âmbito da investigação e esclarecemos os procedimentos. Relativamente às instruções do jogo, estas eram transmitidas sempre da mesma forma, através de um guião de instruções (ver anexo 4). Explicámos o objetivo do jogo e de seguida passámos para a explicação das regras do jogo em si. Depois de terminadas as 18 jogadas entrevistámos cada jogador individualmente. Tal como já foi referido, as entrevistas foram gravadas.

A definição do papel de cada jogador foi feita de forma aleatória, lançando uma moeda ao ar. Antes de começar, iniciamos com um exemplo, já com os jogadores nos seus papéis definidos, e informamos que não podiam comunicar entre si. Seria apenas permitido que o proponente apontasse o cartão que optava oferecer e que o respondente unicamente responderia “aceito” ou “rejeito”.

A realização do jogo e a entrevista a cada jogador demoraram em torno de 15/20 minutos.

Análise de dados

Após efetuadas as 18 jogadas, iniciei a análise dos dados através da metodologia “Template Analysis”(King, 1998) . Desta forma, a partir do guião da entrevista e das entrevistas realizadas esperava as seguintes categorias:

- Considerações relativas à Estratégia;
- Definições de situação social;
- Considerações relativas à estrutura e regras do jogo;
- Considerações relativas ao resultado do jogo.

Com isto, comecei a ouvir e a transcrever resumidamente as primeiras 23 entrevistas. Com este procedimento, surgiram novas categorias. O surgimento destas novas categorias fez com que fosse necessário ouvir novamente as 23 entrevistas já analisadas, incluindo agora as restantes 17.

Desta nova audição e transcrição não surgiu mais nenhuma categoria, ficando então o “Template final” composto pelas 23 categorias seguintes, apresentadas na tabela 2:

Tabela 2-

Categorias	Criada devido aos jogadores falarem de:	Exemplo(s)
Estratégia	Estratégia adotada.	“ofereci o máximo em algumas jogadas para fazer com que o respondente aceitasse as próximas”.
Justo	Se autodefiniam como tal.	“fui justo”.
Competitivo	Se autodefiniam como tal.	“só queria ter mais que ele”.
Maximizador	Se autodefiniam como tal.	“queria ter o máximo possível”.
Noção da posse do dinheiro	Da noção que eles próprios tinham da relação que o proponente tinha com o dinheiro.	Surgiram duas interpretações: -a noção de que o dinheiro era do proponente e que portanto este dividiria como achasse pertinente;

		- a noção de que o dinheiro tinha sido entregue ao Proponente para ser distribuído pelos dois.
Ordem dos envelopes	Que a ordem dos envelopes interferia de algum modo nas suas respostas.	“se os 5000€ fossem nas últimas jogadas já oferecia os 1000€”.
Estratégia constante	Que não mudaram a sua estratégia ao longo das jogadas.	“não mudei de estratégia mesmo com as rejeições”.
Mudança de estratégia	Que mudaram a sua estratégia ao longo das jogadas.	“como ele andava a rejeitar, dei a maior das três opções”.
Situação social	Do facto de não se conhecerem.	“como não nos conhecíamos oferecia o mínimo”.
Irrealidade	Que a situação não era real e que isso poderia modificar as respostas.	“se fosse dinheiro real, aceitaria claro”.
Dependência do respondente/proponente	Que dependiam do seu parceiro	“mudava a minha estratégia pois dependia totalmente das ofertas dele”
Controlo do jogo	Tinham eles próprios o controlo do jogo	“eu é que tinha o controlo do jogo”.
Reputação	Que tomavam determinada decisão de acordo com o que o seu	“eu aceitei para ele não ficar chateado”.

	par pudesse pensar dele.	
Personalidade	Que jogaram de determinada forma pois fazia parte da sua personalidade.	“joguei de uma forma justa pois vai de encontro com a minha maneira de ser”.
Falta de estratégia	Que não adotaram qualquer estratégia.	“eu joguei à sorte, não sabia bem como jogar”.
Falta de objetivo	Que o próprio jogo em si não tinha qualquer objetivo.	“não sabia para o que estava a jogar, jogar sem objetivo não é fácil”.
Ceticismo relativo a estes jogos	Que não acreditava neste tipo de jogos.	“sou um bocado cético nestes jogos”.
Experimentar a rejeição	Que rejeitaram só para experimentar.	“rejeitei ali porque queria experimentar a rejeição”.
Noção da quantia acumulada	Que tinham noção do dinheiro acumulado até ao momento.	“eu sabia que tinha mais que ela”.
Não noção da quantia acumulada	Que não tinham noção do dinheiro acumulado.	“não fazia ideia de quanto dinheiro já tinha”.
Medo da rejeição	Que tinham medo da rejeição.	“não ofereci menos pois tinha medo que rejeitasse”.
Valor mínimo aceitável	Haver um valor mínimo que aceitariam sempre.	“ofereci 140€ pois se fosse eu aceitaria qualquer valor a partir dos 100€”.
Objetivo	Que tinham um objetivo.	“o meu objetivo não era ter mais que ele, era mais pensar no que ele iria pensar de mim”

Após a formação do “Template final” (as 23 categorias apresentadas) e para tentar perceber como é que as pessoas interpretam a situação do Jogo do Ultimato, analisou-se a incidência de emissão dos temas bem como as associações mais fortes existentes

entre eles. Entende-se por “associações fortes” situações de quando um jogador fala de uma categoria também fala de outra e vice-versa. Para isto, elaborei duas tabelas (proponentes e respondentes) onde analisei o grau de sobreposição das categorias faladas durante as entrevistas (ver anexo 5 e 6).

Resultados:

O facto de através da análise dos jogos não ser totalmente clara a posição de cada jogador, fez com que decidisse denominar cada jogador por aquilo que eles próprios se autointitulavam (justo, competitivo ou maximizador). Desta forma, encontrei 10 proponentes competitivos, 7 proponentes justos, 3 proponentes Maximizadores, 2 respondentes competitivos, 4 respondentes maximizadores, 13 respondentes justos e 1 respondente que afirmou não ter qualquer estratégia nem objetivo.

“Estratégia” foi a categoria falada por um maior número de jogadores (38 em 40), o que não é muito informativo, dado o foco das entrevistas.

De seguida apresento as duas tabelas elaboradas para a análise da sobreposição de categorias, onde a primeira é relativa aos proponentes e a segunda aos respondentes. As tabelas estão codificadas com 0 e 1, onde 0 significa que não falou nenhuma vez daquela categoria, e 1 que falou pelo menos uma vez.

De acordo com a tabela dos Proponentes, as associações fortes entre temas, no caso dos Proponentes, foram as seguintes:

Competitivos \Leftrightarrow Noção da quantia acumulada

Competitivos \Leftrightarrow Controlo do jogo

Competitivos \Leftrightarrow Estratégia constante

Personalidade \Leftrightarrow Justos

Personalidade \Leftrightarrow Situação social

Personalidade \Leftrightarrow Estratégia constante

Maximizadores \Leftrightarrow Ordem dos envelopes

Maximizadores \Leftrightarrow Valor mínimo aceitável

Noção da posse do dinheiro \Leftrightarrow Estratégia constante

Noção da quantia acumulada \Leftrightarrow Estratégia constante

Dependência do respondente \Leftrightarrow Situação social

Dependência do respondente \Leftrightarrow Mudança de estratégia

Situação social \Leftrightarrow Noção da posse do dinheiro

Situação social \Leftrightarrow Não noção da quantia acumulada

Justos \Leftrightarrow Estratégia constante

Controlo do jogo \Leftrightarrow Noção da quantia acumulada

Falta de objetivo \Leftrightarrow Falta de contexto

De acordo com a tabela dos Respondentes, as associações fortes encontradas foram as seguintes:

Justo \Leftrightarrow Estratégia constante

Justo \Leftrightarrow Noção da posse do dinheiro

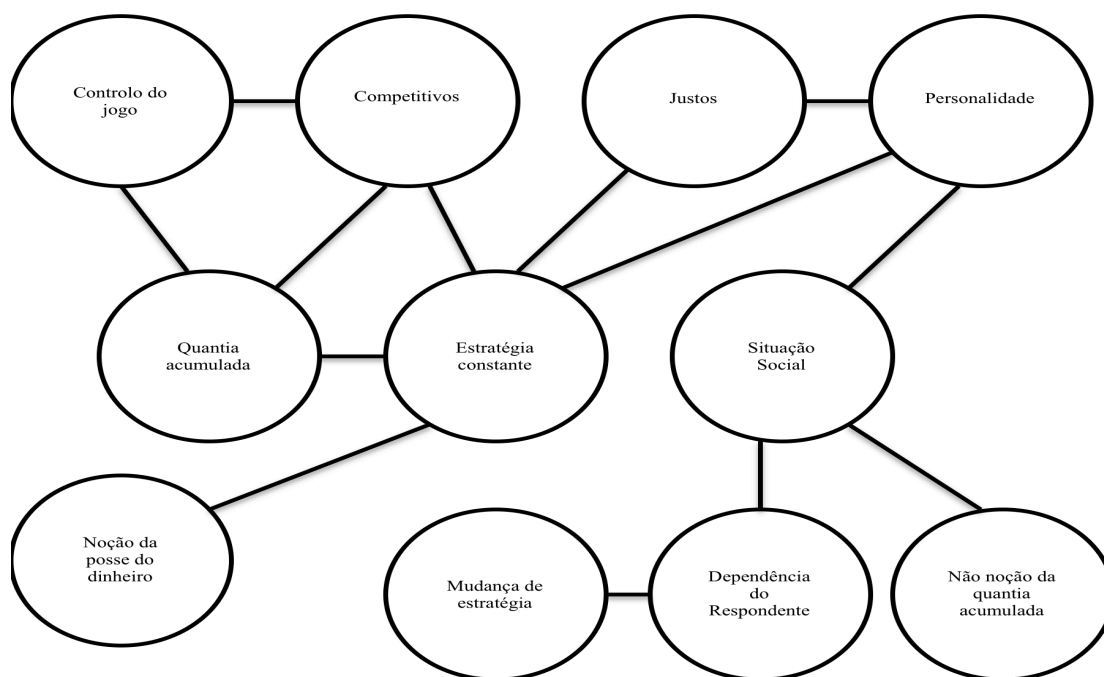
Justo \Leftrightarrow Dependência do proponente

Estratégia constante \Leftrightarrow Noção da posse do dinheiro

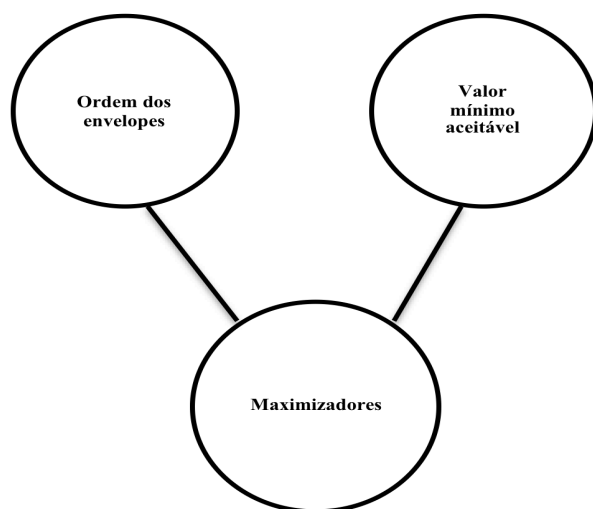
Destes resultados, construí vários esquemas associativos para melhor perceção.

De seguida, apresento os esquemas relativos aos proponentes.

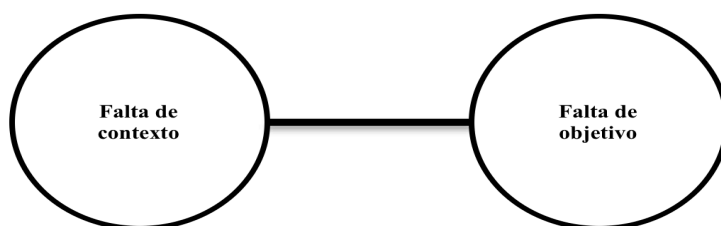
Esquema 1 – Proponentes justos e competitivos



Esquema 2. – Proponentes maximizadores



Esquema 3. – Proponentes sem objetivo



O esquema 1 mostra-nos que há uma tentativa de construção de uma situação social. O esquema 1 apresenta uma situação social “rica”, que inclui os Proponentes Competitivos e Justos. Esta situação “rica” sugere dificuldades e necessidades que os jogadores têm em definir uma situação, devido à noção que cada um tem acerca da posse do dinheiro e à dependência que podem ter ou não do respondente com quem estão a jogar. Desta forma, podem ter ou não noção da quantia que acumularam até ao momento e ter ou não uma estratégia constante.

Mais concretamente, o esquema 1 mostra-nos que os Proponentes Competitivos e Justos afirmam jogar com uma estratégia constante. Relativamente aos Competitivos estes afirmam ter controlo do jogo bem como terem noção da quantia que vão

acumulando ao longo das jogadas. Ou seja, associada aos Competitivos está o controlo do jogo que está associado à noção da quantia acumulada e que por sua vez se liga à estratégia constante. Relativamente à estratégia constante esta interliga-se à categoria da personalidade e da noção da posse do dinheiro.

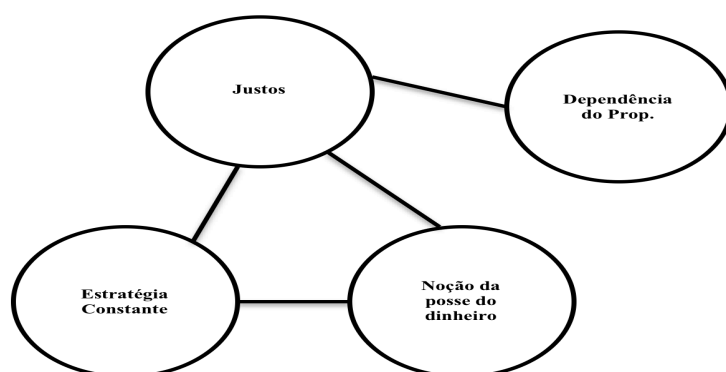
Ainda no esquema 1, os Proponentes Justos afirmam que o são devido à sua personalidade que por sua vez se relaciona à situação social existente (não se conhecerem). Associada à situação social estão, também, as categorias da dependência do Respondente, noção da posse do dinheiro e não noção da quantia acumulada. Surge também a associação entre mudança de estratégia e dependência do Respondente, o que sugere que quando o jogador se considera dependente do seu par vai mudando a sua estratégia consoante as jogadas.

No que diz respeito ao esquema 2, este inclui os Proponentes Maximizadores que apenas jogam centrados no jogo imediato, ou seja, são optimizadores e não lhes interessa a situação social. Desta forma, os Proponentes Maximizadores falam do seu valor mínimo aceitável bem como da importância da ordem dos envelopes/jogadas.

No esquema 3 são os Proponentes que afirmam não terem objetivo e haver falta de contexto, sendo estes apenas 2 (um Competitivo e outro Justo).

De seguida, apresento o esquema relativo aos Respondentes:

Esquema 4 – Respondentes



O esquema 4 relativo aos Respondentes, mostra-nos que não existiram muitas sobreposições de categorias, ao contrário do que aconteceu com os Proponentes. Desta forma, este inclui apenas a autodefinição como Justos. Então, o esquema 4 mostra-nos que associada a esta ideia se encontra afirmação sobre terem uma estratégia constante, sobre noção da posse do dinheiro e dependência do proponente. Por sua vez, a categoria da estratégia constante associa-se à da noção da posse do dinheiro.

Discussão

As associações identificadas permitem agrupar os temas por relações de proximidade de emissão. Pela análise visual dos diagramas é possível identificar alguns agrupamentos de temas que são interpretáveis como diferentes modos de complementar a informação presente nas regras do jogo e na situação criada pelo procedimento.

Identificando cada um destes agrupamentos de temas pela auto-descrição que lhes está associada temos assim:

1. Proponentes:

- a) Agrupamento de temas associados à auto-definição de estratégia como maximizadora; temas associados: ordem dos envelopes e valor mínimo aceitável.

Este agrupamento de temas associados à estratégia maximizadora (ou seja, a definição do objetivo do jogo como obter o máximo benefício possível, independentemente do que faz o Respondente), segue uma estratégia que se restringe à aceitação das regras explícitas do jogo, sem acrescentar mais ao contexto que é oferecido pelo procedimento adotado.

- b) Agrupamento de temas associados à estratégia competitiva; temas associados diretamente: “estratégia constante”, “controlo do jogo” e “noção da quantia acumulada”.

A definição de estratégia como competitiva (ter mais que o parceiro) supõe algum acrescento à informação dada pela situação. Já não se trata apenas de maximizar um resultado, mas de ganhar ao parceiro, mesmo que não maximizando o resultado final.

Os temas diretamente associados são coerentes com esta leitura: para este objetivo é relevante manter uma “conta corrente” dos ganhos e utilizar a capacidade de controlo que dá o papel de Proponente.

- c) Agrupamento de temas associados à estratégia justa; temas associados diretamente: “personalidade” e “estratégia constante”.

A definição de estratégia como justa (ou seja, a definição do objetivo do jogo como divisão igualitária do resultado final), supõe um acrescento à informação dada pela situação. Os temas diretamente associados são coerentes com esta leitura: as autodefinições de Justos, estando associadas à maneira de ser de cada Proponente seguem-se de uma estratégia constante. Mas, neste caso, a leitura não fica por aqui devido a temas indiretamente associados. Pela análise visual do esquema relativo a este tema, vemos que existiu mais algum acrescento do que o já referido. Desta forma, a definição de estratégia como justa supõe um acrescento da situação social existente, da dependência do Respondente que se segue com uma necessidade de mudança de estratégia. Para além disto, associada diretamente à “situação social” temos a “não noção da quantia acumulada”, o que sugere que os Proponentes autodefinidos como Justos não vão tomando atenção à quantia que vão acumulando ao longo do jogo. Vemos portanto, uma complementaridade mais rica da situação por parte dos Proponentes que se autointitulam como Justos.

2. Respondentes:

- a) Agrupamento de temas associados à estratégia justa; temas associados diretamente: “dependência do Proponente”, “estratégia constante” e “noção da posse do dinheiro”.

Neste caso concreto dos Respondentes associados à estratégia justa, temos a seguinte leitura consistente com as associações: para este objetivo, os Respondentes complementaram a situação existente criando uma noção da posse do dinheiro que se ia dividir, bem como serem dependentes do seu parceiro mantendo, contudo, uma estratégia constante.

Limitações

Considero importante referir-se que a maior limitação deste estudo é o facto de este ser composto por apenas uma pessoa que interpreta as entrevistas efetuadas, o que torna este estudo limitado no que concerne à sua validade.

Outra limitação que passo a referir foi a não utilização de dinheiro real que, como todos podemos compreender, não era passível de ser usado. Esta foi uma das críticas maioritariamente referida, apesar de compreendida, por parte dos participantes (incluindo Proponentes e Respondentes).

Conclusão

De acordo com os resultados obtidos e apresentados neste estudo, podemos concluir que a maior parte dos participantes criaram situações e objetivos que determinaram a sua forma de decidir durante o Jogo do Ultimato.

Todos os participantes, à exceção de um, definiram qual era o seu perfil (Competitivo, Justo ou Maximizador) enquanto jogador.

Podemos concluir que as pessoas diferem muito em termos do que acrescentam à situação apresentada. As pessoas acrescentam mas não necessariamente muita coisa, tal como vimos.

Quando definem a sua estratégia como maximizadora, não acrescentam muita coisa. Os autodefinidos como Competitivos acrescentam mais um pouco sendo maximizadores em relação ao que o parceiro ganha.

Os denominados Justos são aqueles que mais acrescentam à situação, falando de si próprios onde o facto de serem como são interfere na estratégia. Coerente com isto está a não noção do dinheiro acumulado o que sugere que situam a justiça na regra que usam para decidir.

Resta dizer que o objetivo deste estudo, apesar das suas limitações, foi conseguido. As interpretações diferem muito entre as pessoas o que sugere mais estudos acerca desta temática.

Referências Bibliográficas

Camerer, C. (2003). *Behavioral game theory: Experiments in strategic interaction*. New York: Princeton University Press.

Eckel, C., Wilson, R. K., & Johnson, M. (2002). Fairness and Rejections in the Ultimatum Bargaining Game. *Political Analysis, 10(4)*, 376-393.

Güth, W., Schmittberger, R., & Schwarze, B. (1982). An experimental analysis of ultimatum bargaining. *Journal of Economic Behavior and Organization, 3(4)*, 367-388.

Güth, W. (1995). On ultimatum bargaining - A personal review. *Journal of Economic Behavior and Organization, 27*, 329-344.

King, N. (1998) Template Analysis. In Symon, G. & Cassell, C.(Eds). *Qualitative Methods and Analysis in Organizational Research. A Practical Guide*. London: Sage.

Manstead, A. S. R. & Hewstone, M. (1996). *The Blackwell Encyclopedia of Social Psychology* (2nd ed.). Great Britain: Advisory Editors

Pillutla, M. M., & Murnighan, J. K. (1996). Unfairness, anger, and spite: emotional rejections of ultimatum offers. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 68*, 1256-1266.

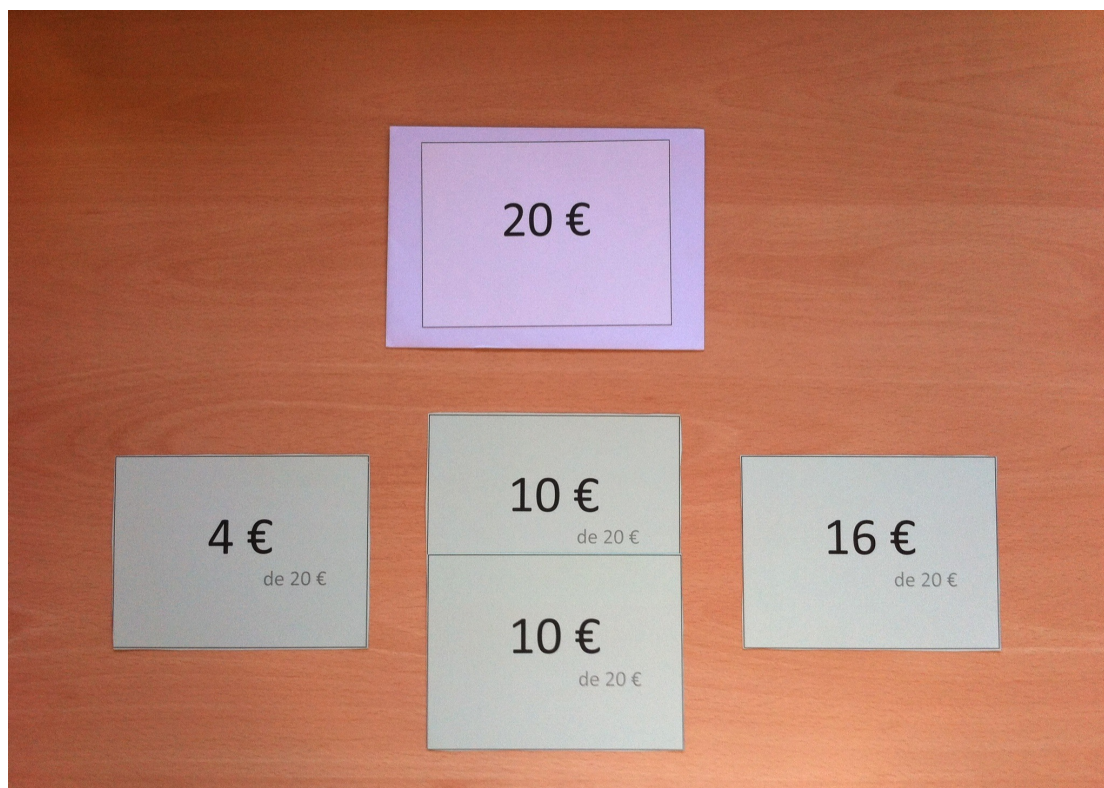
Tesch, A. (2009). *A Tale of Two Systems: Executive Function in Ultimatum Game Decisions*. Arizona: The University of Arizona.

Thaler, R. H. (1988). Anomalies: The ultimatum game. *The Journal of Economic Perspective 2(4)*, 195-206.

Tversky, A. & Kahneman, D. (1981). The Framing of Decisions and Psychology of Choice: *Science, 211(4481)*, 453-458.

Anexos

Anexo 1 – Exemplo de envelope com respetivas divisões possíveis



Anexo 1 – Os 18 envelopes e respetivos cartões com “zero” para usar nas rejeições



Anexo 2 – Folha de respostas

Folha de Respostas - JOGO DO ULTIMATO

1. IDENTIFICAÇÃO

Proponente | Sexo: M / F | Idade: _____ | Curso (ano): _____

Respondente | Sexo: M / F | Idade: _____ | Curso (ano): _____

Conhecem-se: Sim Não

Duração: _____

Sequência A

2. JOGO DO ULTIMATO

Jogadas	Sequência	Resultado	X	✓
1ª	700 €	210€ 350€ 490€		
2ª	100 €	40€ 50€ 60€		
3ª	5.000 €	1000€ 2500€ 4000€		
4ª	700 €	140€ 350€ 560€		
5ª	600 €	240€ 300€ 360€		
6ª	50 €	15€ 25€ 35€		
7ª	1.000 €	400€ 500€ 600€		
8ª	100 €	20€ 50€ 80€		
9ª	20 €	6€ 10€ 14€		
10ª	80 €	32€ 40€ 48€		
11ª	1.000 €	300€ 500€ 700€		
12ª	80 €	16€ 40€ 64€		
13ª	900 €	180€ 450€ 720€		
14ª	500 €	150€ 250€ 350€		
15ª	900 €	360€ 450€ 540€		
16ª	90 €	27€ 45€ 63€		
17ª	20 €	4€ 10€ 16€		
18ª	50 €	20€ 25€ 30€		

o proponente
Total

o respondente
Total

NOTAS: _____

INSTRUÇÕES E LEGENDA:

Colocar um círculo na oferta do proponente

X = rejeita ✓ = aceita
o respondente

Anexo 3 – Guião de entrevista (Proponente)

GUIÃO DE ENTREVISTA**ANÁLISE DO JOGO****PAPEL: PROPONENTE****◆ IDENTIFICAÇÃO**

Nome do Participante:

Idade:

Habilitações Académicas:

Profissão:

Data:

Experiência N.º:..... Sequência:..... Par:

I. PARTE

1. Como é que se sentiu durante o jogo?
2. O que é pensou durante o jogo?
3. Que aspetos do jogo achou mais difíceis?
 - 3.1 E fáceis?

II. PARTE

- a. Vamos agora olhar para o desenrolar do jogo
4. Como é que escolheu o valor a oferecer?
 - 4.1 Como é que decidiu quando ofereceu as menores quantias? E as maiores?
 - 4.2 Nas quantias maiores, como por exemplo 5000 €, como pensou a divisão?
 - 4.3 REJEIÇÃO: Nas que foram rejeitadas como é que se sentiu?
 - 4.3.1 Mudou alguma coisa daí para a frente?
 - 4.5 ESTRATÉGIA: Pensou de que forma "aqui ou ali".
5. Se fizesse de novo mudaria alguma coisa?
6. Houve alguma resposta que o tenha surpreendido ou que não estava à espera?
7. O que pensa das reações das respostas do respondente (Nome)?
8. Que conselho daria a outra pessoa que ficasse no seu papel (Proponente – que propõe)?
9. Gostaria de fazer alguma sugestão sobre a forma como o jogo está organizado?

Anexo 3 – Guião de entrevista (Respondente)

GUIÃO DE ENTREVISTA**ANÁLISE DO JOGO****PAPEL: RESPONDENTE****❖ IDENTIFICAÇÃO**

Nome do Participante:

Idade:

Habilitações Académicas:

Profissão:

Data:

Experiência N°:..... Sequência:..... Par:

I. PARTE

1. Como é que se sentiu durante o jogo?
2. O que é pensou durante o jogo?
3. Que aspetos do jogo achou mais difíceis?
 - 3.1 E fáceis?

II. PARTE**a. Vamos agora olhar para o desenrolar do jogo**

4. Como é que avalia as propostas que lhe foram feitas?
 - 4.1 Houve alguma proposta que não estivesse à espera?
 - 4.2 Como é que decidiu se aceitava ou rejeitava?
 - 4.3 Como é que sentiu quando lhe ofereceram quantias menores? E maiores?
 - 4.3 Nas quantias maiores, como por exemplo 5000 €, o que pensou da oferta?
 - 4.4 REJEIÇÃO: Foi fácil rejeitar as ofertas?
 - 4.4.1 Porque decidiu rejeitar?
 - 4.5 ESTRATÉGIA: Pensou de que forma "aqui ou ali".
5. Se fizesse de novo mudaria alguma coisa?
6. Houve alguma proposta que o tenha surpreendido ou que não estava à espera?
7. Que conselho daria a outra pessoa que ficasse no seu papel (respondente)?
8. Gostaria de fazer alguma sugestão sobre a forma como o jogo está organizado?

Anexo 4 – Instruções do Jogo do Ultimato

Instruções - Jogo do Ultimato versão Presencial

Obrigado pela vossa disponibilidade para esta experiência. O objetivo desta investigação é compreender os processos de tomada de decisão numa situação de jogo.

O jogo consiste no seguinte: supõe que recibes um determinado montante em dinheiro, com a condição de o dividires entre ti e o/a (participante em frente, nome X). O/A X pode aceitar ou recusar a tua oferta.

Se aceitar, cada um recebe a sua parte. Se recusar ninguém recebe nada.

Moeda ao ar: Para decidirmos quem fica em qual papel vamos lançar uma moeda ao ar em que Cara – Respondente (quem responde); Coroa – Proponente (quem propõe).

Realizar exemplo: temos um envelope com uma quantia de 800€, dentro dele estão três possíveis ofertas, que são: 240€, 400€ e 560€.

O proponente escolhe uma das três ofertas para dar ao respondente.

O responde decide se aceita ou rejeita.

Durante o jogo não podem falar.

Anexo 5 – Tabela dos Proponentes

papel	Nº sujeito	estratégia constante	situação social	noção da posse do dinheiro	competitivo	noção da quantidade acumulada	justo	controlo do jogo	personalidade	dependência do respondente/proponente	não noção do dinheiro acumulado	maximizador	ordem dos envelopes	mudança de estratégia	valor mínimo aceitável	falta de objetivo	falta de contexto	medo da rejeição	experimentar a rejeição	reputação	ceticismo nestes jogos	valor mínimo aceitável	irrealidade	falta de estratégia
P	7	1	1	1	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
P	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
P	20	1	1	1	1	1	0	0	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
P	9	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
P	12	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
P	11	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
P	14	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
P	19	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
P	18	1	1	1	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
P	13	1	1	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
P	2	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
P	3	1	1	0	0	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
P	8	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
P	5	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
P	6	1	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
P	15	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
P	16	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
P	10	1	0	1	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0
P	17	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
P	4	1	0	0	0	1	1	0	1	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0

Anexo 6 – Tabela dos Respondentes

papel	Nº sujeito	competitivo	estratégia constante	noção da quantidade acumulada	maximizador	justo	mudança de estratégia	ordem dos envelopes	estratégia constante	noção da posse do dinheiro	falta de objetivo	medo da rejeição	dependência do respondente/proponente	situação social	valor mínimo aceitável	não noção do dinheiro acumulado	personalidade	controlo do jogo	falta de contexto	experimentar a rejeição	reputação	ceticismo nestes jogos	valor mínimo aceitável	irrealidade	falta de estratégia	
R	16	1	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	
R	4	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0
R	19	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
R	2	0	1	0	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
R	10	0	1	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
R	15	0	1	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
R	1	0	1	1	0	1	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
R	7	0	1	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0
R	18	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
R	17	0	1	0	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
R	6	0	1	0	0	1	0	1	1	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
R	20	0	1	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
R	13	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
R	9	0	1	0	0	1	0	0	1	1	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
R	12	0	1	0	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
R	5	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
R	11	0	1	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
R	3	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
R	14	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1
R	8	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	1