

BRIANNE OLIVEIRA ABREU SILVA

**A RELAÇÃO ENTRE A ATRAÇÃO, A PERCEÇÃO DA SEMELHANÇA BASEADA
EM POUCA INFORMAÇÃO E PERFIS DE PERSONALIDADE ENQUADRADOS
NO CIRCUMPLEXO INTERPESSOAL DA PERSONALIDADE**



UNIVERSIDADE DO ALGARVE
Faculdade de Ciências Humanas e Sociais
2024

BRIANNE OLIVEIRA ABREU SILVA

**A RELAÇÃO ENTRE A ATRAÇÃO, A PERCEÇÃO DA SEMELHANÇA BASEADA
EM POUCA INFORMAÇÃO E PERFIS DE PERSONALIDADE ENQUADRADOS
NO CIRCUMPLEXO INTERPESSOAL DA PERSONALIDADE**

**Mestrado em Psicologia Social, do Trabalho e das Organizações
Trabalho efetuado sob a orientação de:
Prof. Dr^a Alexandra Isabel Cabral da Silva Gomes**



UNIVERSIDADE DO ALGARVE
Faculdade de Ciências Humanas e Sociais

2024

**A RELAÇÃO ENTRE A ATRAÇÃO, A PERCEÇÃO DA SEMELHANÇA BASEADA
EM POUCA INFORMAÇÃO E PERFIS DE PERSONALIDADE ENQUADRADOS
NO CIRCUMPLEXO INTERPESSOAL DA PERSONALIDADE**

Declaração da Autoria do Trabalho

Declaro ser o(a) autor(a) deste trabalho, que é original e inédito. Autores e trabalhos consultados estão devidamente citados no texto e constam da listagem de referências incluída.

Assinatura:

(Brianne Oliveira Abreu Silva)

Copyright © Brianne Oliveira Abreu Silva

A Universidade do Algarve reserva para si o direito, em conformidade com o disposto no Código do Direito de Autor e dos Direitos Conexos, de arquivar, reproduzir e publicar a obra, independentemente do meio utilizado, bem como de a divulgar através de repositórios científicos e de admitir a sua cópia e distribuição para fins meramente educacionais ou de investigação e não comerciais, conquanto seja dado o devido crédito ao autor e editor respetivos.

Agradecimentos

Gostaria, antes de tudo, de agradecer a todos que tornaram a realização deste estudo possível.

Agradeço especialmente a Professora Doutora Alexandra Isabel Cabral da Silva Gomes por não só ser uma ótima orientadora, mas também um exemplo de profissional por toda a disposição, paciência, compreensão e humanidade que demonstrou a mim.

Meu muito obrigada a todos aqueles que destinaram algum tempo da sua rotina para participar neste estudo. Sem vocês, nada disso existiria.

A minha mãe e ao meu pai, que me ensinaram desde cedo a lutar pelos meus sonhos e a não desistir, independentemente das adversidades. Não consigo imaginar quão difícil deve ser ter uma filha tão distante, mas se conquistei tudo o que consegui até hoje, foi pelo sacrifício que fizeram para que eu estivesse aqui. Amo vocês e sinto saudades todos os dias. Muito obrigada.

Aos meus irmãos Caio e Ayanne. Ao Caio por ser o meu exemplo e me mostrar que ir para longe de casa para realizar seus sonhos não é algo impossível. A Ayanne, por me mostrar de forma viva a importância das relações e da empatia na vida de qualquer pessoa. Sem vocês, eu também não estaria aqui.

Ao André, que fez com que Portugal fosse minha casa. Sem o seu apoio, sua escuta e seu incentivo duvido que teria conseguido ir tão longe. Muito obrigada por sempre tentar me mostrar que sou capaz, mesmo quando não acredito nisso. É por você que chamo Portugal de lar. Foi lindo viver essa fase ao seu lado, mal posso esperar pelas outras que virão.

A família do André, que sempre me acolheu tão bem e esteve bastante presente na reta final deste trabalho. A minha sincera gratidão por todo cuidado e acolhimento que tiveram comigo.

Aos meus amigos mais recentes, especialmente a Estefani e o Bernardo. A Estefani, por ser meu porto seguro e por não sair do meu lado em nenhum momento nestes 5 anos. E por ter me ouvido falar da tese por tanto tempo que também merecia o meu grau de mestre. Ao Bernardo por todo cuidado que tem comigo e toda ajuda que me deu sempre, e especialmente durante esse ano. Vocês são minha família de escolha. Muito obrigada.

As minhas amigas de longa data, minha “galeuris”, me dá orgulho ver como todas nós crescemos, mesmo distantes. Vocês são mulheres que me inspiram a buscar sempre mais. Tenho vocês sempre em pensamento.

A todos, o meu muito obrigada.

Resumo

A atração interpessoal é uma área de estudo da psicologia que busca compreender o funcionamento da aproximação e das relações entre indivíduos. Até o presente momento, as descobertas neste sentido indicam que fatores como semelhança de ideais, proximidade física e constância de interações podem ser considerados como alguns dos preditores da atração e do seu sucesso. Sabe-se que a atração é um construto multifatorial, no entanto, são poucos os estudos que buscam uma abordagem não comportamental dos seus preditores. Desta forma, o objetivo deste estudo é o de investigar a relação entre a existência ou não da atração de acordo com a percepção de semelhanças baseada em pouca informação em perfis enquadrados no Circumplexo dos Valores Interpessoais; buscando compreender se o tipo de personalidade do indivíduo pode ser considerado como um preditor da atração. A amostra deste estudo foi composta por 128 participantes com idade igual ou superior aos 18 anos e falantes da língua portuguesa. Os participantes responderam um questionário online de 2 partes, que buscava enquadrar a sua personalidade dentro do Circumplexo dos Valores Interpessoais e posteriormente medir o grau de atração experienciada por perfis que simulavam cada um dos perfis do Circumplexo. Os resultados indicaram que a semelhança, ou inexistência dela, com pelo menos 3 perfis de personalidade podem ser preditores da atração interpessoal; confirmando que a atração é um construto multifatorial não exclusivamente comportamental.

Palavras-Chave: atração interpessoal, semelhança, Circumplexo dos Valores Interpessoais, personalidade, preditores.

Abstract

Interpersonal attraction is a field of study within psychology that seeks to understand the functioning of relationships formation and the dynamics of interpersonal connections. To date, research in this area suggests that factors such as similarity in ideals, physical proximity and the consistency of interactions may be considered key predictors of attraction and its success. It is understood that attraction is a multifactorial construct; however, few studies have focused on a non-behavioral approach to its predictors. Thus, the objective of this study is to investigate the relationship between the presence or absence of attraction based on the perception of similarities derived from limited information in profiles categorized within the Circumplex of Interpersonal Values; aiming to understand whether an individual's personality type can be considered a predictor of attraction. The sample for this study comprised 128 participants, all of whom were 18 years of age or older and fluent in Portuguese. The participants responded to an online questionnaire consisting of two parts, which sought to categorize their personality within the Circumplex of Interpersonal Values and subsequently measure the degree of attraction experienced toward profiles that simulated each of the circumplex profiles. The results indicated that similarity, or the absence thereof, with at least three personality profiles may serve as predictors of interpersonal attraction, thus confirming that attraction is a multifactorial construct not solely defined by behavioral factors.

Keywords: interpersonal attraction, similarity, Circumplex of Interpersonal Values, personality, predictors.

Índice

1.	Introdução.....	1
2.	Enquadramento Teórico	2
2.1	As Duas Dimensões das Atitudes Interpessoais.....	4
2.2	A Agência e a Comunhão na Interação Social	5
3.	O Circumplexo Interpessoal da Personalidade (IPC).....	7
4.	A Escala do Circumplexo dos Valores Interpessoais.....	12
5.	Objetivos de Investigação	14
5.1	Objetivo Geral	14
5.2	Objetivos Específicos:.....	14
6.	Metodologia	15
6.1	Caracterização da Amostra.....	15
6.2	Procedimento de Recolha dos Dados	16
7.	Instrumentos	17
7.1	Questionário de dados sociodemográficos:.....	17
7.2	Escala do Circumplexo dos Valores Interpessoais (CSIV-64):	17
7.3	Tarefa de Avaliação da Atração	18
7.4	Escala de Atração Interpessoal:.....	19
7.5	Procedimento de Análise de Dados:.....	20
8.	Resultados	20
8.1	Análises de Regressões:	21
8.1.1	Modelo 01: Atração Social pelo Perfil Agêntico (PA) Depende do Perfil de Personalidade do Indivíduo	21
8.1.2	Modelo 02: Atração pela Tarefa pelo Perfil Agêntico (PA) Depende do Perfil de Personalidade do Indivíduo	23
8.1.3	Modelo 03: Atração Social pelo Perfil Agêntico Distante (BC) Depende do Perfil de Personalidade do Indivíduo	25

8.1.4	Modelo 04: Atração pela Tarefa pelo Perfil Agêntico Distante (BC) Depende do Perfil de Personalidade do Indivíduo	27
8.1.5	Modelo 05: Atração Social pelo Perfil Distante (DE) Depende do Perfil de Personalidade do Indivíduo	28
8.1.6	Modelo 06: Atração pela Tarefa pelo Perfil Distante (DE) Depende do Perfil de Personalidade do Indivíduo	29
8.1.7	Modelo 07: Atração Social pelo Perfil Submisso e Distante (FG) Depende do Perfil de Personalidade do Indivíduo	29
8.1.8	Modelo 08: Atração pela Tarefa pelo Perfil Submisso e Distante (FG) Depende do Perfil de Personalidade do Indivíduo	32
8.1.9	Modelo 09: Atração Social pelo Perfil Submisso (HI) Depende do Perfil de Personalidade Do Indivíduo	33
8.1.10	Modelo 10: Atração pela Tarefa pelo Perfil Submisso (HI) Depende do Perfil de Personalidade do Indivíduo	35
8.1.11	Modelo 11: Atração Social pelo Perfil Submisso e Comunal (JK) Depende do Perfil de Personalidade Do Indivíduo	37
8.1.12	Modelo 12: Atração pela Tarefa pelo Perfil Submisso e Comunal (JK) Depende do Perfil de Personalidade do Indivíduo	40
8.1.13	Modelo 13: Atração Social pelo Perfil Comunal (LM) Depende do Perfil De Personalidade do Indivíduo	42
8.1.14	Modelo 14: Atração pela Tarefa pelo Perfil Comunal (LM) Depende do Perfil de Personalidade do Indivíduo	43
8.1.15	Modelo 15: Atração Social pelo Perfil Agêntico e Comunal (NO) Depende do Perfil de Personalidade do Indivíduo	44
8.1.16	Modelo 16: Atração pela Tarefa pelo Perfil Agêntico e Comunal (NO) Depende do Perfil de Personalidade Do Indivíduo	45
9.	Discussão.....	47
10.	Conclusão	51
11.	Referências bibliográficas	53
12.	Anexos.....	56

Índice de Figuras

Figura 3.1: Circumplexo proposto pelo Modelo do Sistema Interpessoal de Freedman et al., 1951	9
Figura 3.2: Primeira versão do Circumplexo da Personalidade Interpessoal (Wiggins, 1979)	10
Figura 4.1: A Escala do Circumplexo dos Valores Interpessoais (Locke, 2000).....	13
Figura 7.1: Abreviações dos perfis de personalidade do Circumplexo Interpessoal, proposto por Locke (2006).....	20
Figura 8.1: Dispersão de PA_Social por DE	22
Figura 8.2: Dispersão de PA_Tarefa por PA.....	24
Figura 8.3: Dispersão de PA_Tarefa por DE	25
Figura 8.4: Dispersão de BC_Social por LM	26
Figura 8.5: Dispersão de BC_Tarefa por LM	28
Figura 8.6: : Dispersao de FG_Social por DE.....	31
Figura 8.7: Dispersão de FG_Social por BC	31
Figura 8.8: Dispersão de FG_Tarefa por BC.....	33
Figura 8.9: Dispersão de HI_Social por BC	35
Figura 8.10: Dispersão de HI_Tarefa por BC	36
Figura 8.11: Dispersão de HI_Tarefa por HI.....	37
Figura 8.12: Dispersão de JK_Social por BC.....	39
Figura 8.13: Dispersão de JK_Social por DE.....	40
Figura 8.14: Dispersão de JK_Tarefa por PA	42
Figura 8.15: Dispersão de JK_Tarefa por HI.....	42
Figura 8.16: Dispersão de LM_Tarefa por HI	44
Figura 8.17: Dispersão de NO_Tarefa por LM	47

Índice de Tabelas

Tabela 8.1: Resumo do Modelo 01	21
Tabela 8.2: Coeficientes do Modelo 01	22
Tabela 8.3: Resumo do Modelo 02	23
Tabela 8.4: Coeficientes do Modelo 02	24
Tabela 8.5: Coeficientes do Modelo 03	26
Tabela 8.6: Coeficientes do Modelo 04	27
Tabela 8.7: Resumo do Modelo 07	29
Tabela 8.8: Coeficientes do Modelo 07	30
Tabela 8.9: Coeficientes do Modelo 08	33
Tabela 8.10: Coeficientes do Modelo 09	34
Tabela 8.11: Coeficientes do Modelo 10	36
Tabela 8.12: Resumo do Modelo 11	38
Tabela 8.13: Coeficientes do Modelo 11	39
Tabela 8.14: Coeficientes do Modelo 12	41
Tabela 8.15: Coeficientes do Modelo 14	44
Tabela 8.16: Coeficientes do Modelo 15	45
Tabela 8.17: Coeficientes do Modelo 16	46

Índice de Anexos

Anexo A – Dados do modelo 01.....	57
Anexo B – Dados do Modelo 02.....	59
Anexo C- Dados do Modelo 03.....	61
Anexo D– Dados do modelo 04.....	63
Anexo E – Dados do modelo 05.....	65
Anexo F – Dados do modelo 06.....	67
Anexo G – Dados do Modelo 07.....	69
Anexo H – Dados do Modelo 08.....	71
Anexo I – Dados do modelo 09.....	73
Anexo J – Dados do modelo 10.....	75
Anexo K – Dados do Modelo 11.....	77
Anexo L – Dados do modelo 12.....	79
Anexo M – Dados do modelo 13.....	81
Anexo N– Dados do modelo 14.....	83
Anexo O– Dados do modelo 15.....	85
Anexo P– Dados do modelo 16.....	87

Lista de Abreviaturas

-A	Submisso
-A -C	Submisso e Distante
-A +C	Submisso e Caloroso
-C	Distante
+A	Dominante
+A -C	Dominante e Distante
+A +C	Dominante e Caloroso
+C	Caloroso
BC	Agêntico Não Comunal
BSRI	<i>Bem Sex Role Inventory</i>
CSIV	<i>Circumflex Scale of Interpersonal Values</i>
DE	Não Comunal
DPM-AC	<i>O Dual Perspective Model of Agency and Communion</i>
FG	Não Agêntico Não Comunal
HI	Não Agêntico
IAS-R	<i>Interpersonal Adjective Scales – Revised</i>
IIP-C	<i>Inventory of Interpersonal Problems – Circumflex</i>
IPC	<i>Interpersonal Personality Circumplex</i>
IPC	<i>Interpersonal Personality Circumflex</i>
JK	Não Agêntico Comunal
LM	Comunal
NO	Agêntico Comunal
PA	Agêntico
TAT	Teste de Aperceção Temática

1. Introdução

A existência humana é constantemente tocada pela interação com o outro. Desde os primórdios da evolução, foi a interação entre indivíduos que permitiu a sobrevivência e o progresso da espécie. O fator crucial para a prevalência do *Homo Sapiens* como espécie humana dominante foi a sua capacidade única e distintiva de conviver em grupos maiores que 500 indivíduos e de criar relações com todos os membros da mesma espécie, mesmo os não pertencentes a mesma família. Esta característica foi a responsável pela possibilidade da partilha de novas tecnologias e estratégias de subsistência essenciais para a adaptação a ambientes extremos, comuns ao período de surgimento deste género (Brito, 2018).

A característica social do ser humano foi, e mantém-se, essencial para a compreensão de sua natureza e percurso. No decorrer da sua vida, o indivíduo despende mais tempo em interação com o outro do que propriamente sozinho. Pelo seu impacto marcante na história da espécie humana, tanto no passado quanto atualmente, a compreensão acerca das relações humanas e seu funcionamento é crucial para um melhor entendimento do que esta espécie traz de melhor e de diferente ao mundo.

No princípio da convivência e interação entre pares, está a atração interpessoal, que pode ser definida como o conjunto de fatores físicos, sociais, emocionais, intelectuais e contextuais que levam com que um indivíduo sinta a vontade de aproximar-se de outro (Byrne, 1997). Neste sentido, o estudo da Atração Interpessoal e o conhecimento acerca das motivações que impulsionam a aproximação, ou não, dos indivíduos é de extrema importância para perceber o funcionamento e dinâmica das interações entre pares. Ela permite a melhor compreensão acerca de o que une as pessoas, o que as leva a juntarem-se e simpatizarem com as pessoas com quem o fazem, e as dinâmicas de formação dos pares e dos grupos sociais nos mais diversos contextos (Montoya & Horton, 2020).

Entretanto, mesmo que demonstre um grande impacto no comportamento humano individual e social, ainda existe uma grande lacuna no estudo da atração pela Psicologia, devido a crença geral da sua natureza orgânica e irrefreável (Hogan & Maniun, 1970). Por isso, sendo esta área tão fulcral para a compreensão do indivíduo em sociedade, e ainda assim tão pouco explorada, estudos que busquem compreender melhor a atração interpessoal e seus preditores são essenciais para uma melhor percepção do comportamento humano nos mais diversos contextos sociais.

Ainda que se saiba que a atração interpessoal é um construto multifatorial, grande parte da literatura acerca desta área indica questões contextuais, comportamentais e de semelhança de

crenças como precursores da atração. Desta forma, o objetivo principal deste estudo é explorar e entender como características genéticas específicas, particularmente traços de personalidade, participam na multifatoriedade deste construto. Esta investigação aborda a questão de como componentes da personalidade, em interação com fatores ambientais e psicológicos, podem moldar a percepção e a escolha de parceiros sociais; tendo como seu maior diferencial o enfoque em fatores genéticos em detrimento de comportamentos ou gostos particulares. Por meio do estudo da atração por perfis de personalidade semelhantes ou distintos, busca-se identificar padrões que possam prever com maior precisão o motivo pelo qual os indivíduos atraem-se uns pelos outros.

2. Enquadramento Teórico

A exploração da atração interpessoal como um fenômeno psicológico específico teve início nas décadas de 1950 e 1960, quando os teóricos começaram a investigar os mecanismos subjacentes ao interesse por outros indivíduos. É somente em 1956 que o Psicólogo Social, de origem americana, Theodore M. Newcomb publica o artigo “*The prediction of Interpersonal Attraction*”, sendo esse o primeiro estudo considerável acerca da definição e dos preditores da atração interpessoal. Neste período inicial, a atração era definida como um fenômeno psicológico e social, onde o outro era “objeto de atitudes” do indivíduo, que poderia agir de acordo com um contínuo de evitamento-aproximação. Neste sentido, Newcomb buscava compreender quais as propriedades que os seres, como objetos de atitudes, possuiriam e que os distinguiam das outras classes de objetos de atitudes dos seres humanos (Newcomb, 1956).

Dessa forma, o estudo de Newcomb, também conhecido como “o Experimento de Westgate”, foi projetado para explorar os fatores que influenciavam a atração interpessoal. O público-alvo consistia em 17 estudantes do sexo masculino que se mudaram para a Universidade de Michigan, e que não se conheciam previamente. Eles deveriam partilhar os quartos entre si, e o experimentador buscava medir as atitudes dos participantes entre si e os respectivos níveis de atração. Os resultados oriundos deste estudo originaram a identificação dos primeiros “efeitos de atração”, ou seja, padrões comportamentais e contextuais que seriam capazes de prever a atração interpessoal entre pelo menos dois elementos. Dentre todos os que surgiram, foi o efeito de similaridade – que postulava que um indivíduo tem maior chances de sentir-se atraído por aqueles com que partilha crenças, atitudes e interesses semelhantes em

tópicos que sejam significativos para si – o que ganhou o principal destaque (Byrne & Griffitt, 1973; Newcomb, 1956). Para além disso, três outros efeitos foram postulados oriundos destes mesmos resultados. O primeiro deles surge devido ao fato de os resultados do experimento apontarem que a proximidade física entre os indivíduos era um grande preditor da atração, no que colegas de quarto apresentaram maiores níveis de atração quando comparados com pares estranhos, ainda que tivessem sido projetados para apresentarem baixos níveis de atração. Esse efeito pode ser conhecido como o Efeito Proximidade (Byrne & Griffitt, 1973; Hogan & Maniun, 1970; Newcomb, 1956).

O segundo princípio oriundo dos resultados do Experimento de Westgate foi o Efeito Constância. Esse efeito refere-se à tendência de a atração entre indivíduos ser maior entre aqueles que apresentem interações mais constantes. No experimento, os níveis de atração entre pares estranhos eram maiores naqueles pares que moravam no mesmo piso ou que tinham as mesmas cadeiras na universidade; ou seja, pares que se viam com mais frequência; quando comparados com pares estranhos que não apresentavam esses comportamentos (Newcomb, 1956).

Por fim, o experimento demonstrou que, entre pares estranhos, os níveis de atração eram mais altos entre aqueles que pareciam ser simpáticos e harmoniosos nas interações, o que leva a postulação do terceiro efeito: o Princípio do Reforço. Esse Princípio postula que, interações positivas com outros são consideradas como recompensas sociais positivas, e que essas levam ao aumento da atração (Newcomb, 1956).

Ainda que a investigação de Newcomb trouxesse inúmeras inovações na conceptualização da atração e seus preditores, uma das maiores críticas ao estudo foi o enfoque quase que estritamente comportamental no que tange os precursores do conceito, não considerando questões envolventes aos traços de personalidade e outros fatores (Hogan & Maniun, 1970). Essa tendência não foi única deste estudo, no que existiu uma grande corrente nas décadas de 40 e 50 que considerava a atração apenas como um conjunto de estímulos e respostas (Horowitz et al., 2006).

As décadas seguintes, especialmente as de 1970 e 1980, foram importantes para o surgimento da teoria da troca social como um modelo explicativo dominante. Esta abordagem sugeria que a atração interpessoal se mantinha sobretudo em termos de custos e benefícios percebidos nas relações. Esta perspectiva baseou-se em estudos das décadas passadas (Newcomb, 1956; Sabatelli, 1987), e no próprio princípio da reciprocidade, para argumentar que as relações são perpetuadas com base na satisfação e no lucro percebido pelo indivíduo ao

comparar os resultados atuais com os padrões que possui devido as recompensas e custos que experienciou em relações passadas.

Ainda neste período surge também a teoria do apego, que forneceu uma perspectiva inovadora para esta área científica. Tal teoria enfatizou a importância dos primeiros vínculos experienciados pelos indivíduos em sua infância com os seus cuidadores; e como estes padrões de apego (seguro, ansioso e evitativo) repetem-se e afetam as relações interpessoais na idade adulta (Bretherton, 1992). Ao ser aplicada aos relacionamentos amorosos a teoria do apego indicou que os estilos de apego influenciam diretamente a dinâmica destas relações.

Por fim, mais recentemente, o interesse na atração interpessoal expandiu-se para incluir também uma compreensão mais abrangente acerca dos mecanismos neuropsicológicos subjacentes e dos fatores culturais que influenciam a atração. Pesquisas no campo da neurociência social buscam compreender de que forma o cérebro responde à atração e ao amor, explorando os sistemas cerebrais envolvidos principalmente no amor romântico (Gibson, 2015). Para além disso, de forma paralela, estudos sobre a influência da cultura na atração interpessoal começam a destacar como as normas e valores culturais são responsáveis por moldar as nossas preferências e comportamentos de atração; demonstrando a forma que os mesmos fatores (e.g idade e qualidades físicas) são valorizados de maneira diferente em todo o mundo (Finkel & Eastwick, 2014).

Ainda que exista uma diversidade de teorias acerca da atração e de suas possíveis causas; é possível notar que grande parte das teorias adota uma abordagem comportamental e contextual acerca do construto, raramente levando em consideração fatores genéticos e de personalidade como possíveis preditores da atração interpessoal.

2.1 As Duas Dimensões das Atitudes Interpessoais

Como já referido anteriormente, grande parte dos estudos sobre a atração interpessoal, principalmente nas décadas de 60, focavam-se quase que exclusivamente nos fatores comportamentais e contextuais como possíveis preditores da atração, avaliando o construto baseado numa relação de causalidade. Questões como a semelhança de opiniões acerca de temas relevantes para o indivíduo e até a proximidade física ao “alvo” eram indicadas como fatores cruciais para a atração. Ainda que esses fatores tenham algum impacto na atração percebida por indivíduos, as teorias atuais oriundas de vertentes mais proximais à psicologia cognitiva indicam que outros padrões comportamentais e de personalidade individuais podem

estar associados a uma maior aproximação entre indivíduos, nomeadamente a Comunhão e a Agência (Wojciszke et al., 2009).

A Agência pode ser identificada como um padrão de atitudes interpessoais mais individualistas e orientadas para a tarefa; priorizando assim o “eu” em detrimento dos outros”. Traços como a assertividade, capacidade de decisão e competência fazem parte desta dimensão. Já a Comunhão é descrita como a dimensão relacionada com a manutenção de relacionamentos e funcionalidade social, onde o indivíduo prioriza os outros em detrimento dos seus próprios interesses. Engloba traços como a benevolência, a confiabilidade e a moralidade (Montoya & Horton, 2014; Wojciszke et al., 2009).

A presença destes padrões comportamentais nos indivíduos varia em polos opostos, onde pode existir tanto uma maior quanto uma menor predisposição do indivíduo a apresentar comportamentos oriundos de cada uma das dimensões. Para além disso, a forma com que cada uma destas dimensões é avaliada não só difere entre indivíduos, mas também de acordo com quem o indivíduo está a avaliar. Estudos indicam que a dimensão de Agência é mais desejável e aceita na perspetiva pessoal, por estar associada ao conceito da auto lucratividade. Já a Comunhão é a dimensão mais desejável na avaliação de outros, já que se associa a ideia do lucro para outrem. É necessário ressaltar que o nível de importância que um indivíduo dá à presença destas dimensões nos outros vai variar de acordo com o nível de proximidade e interdependência da relação que possui com ele; relações mais proximais indicam uma maior expectativa da existência de padrões Comuns; e relações mais distantes envolvem uma maior expectativa da existência de padrões Agênticos (Abele & Wojciszke, 2007).

É no contexto destas duas dimensões que surge então o Dual Perspective Model, modelo que busca enquadrar a Agência e Comunhão no processo da atração interpessoal.

2.2 A Agência e a Comunhão na Interação Social

O Dual Perspective Model of Agency and Communion (DPM-AC, (Abele & Wojciszke, 2014), define a atração como um fenómeno tridimensional, com uma componente cognitiva (que envolve a avaliação positiva do outro); afetiva (onde o indivíduo experimenta, durante a interação, um conjunto de emoções e sentimentos positivos); e comportamental (que envolve o desenvolvimento de um conjunto de ações, por parte do indivíduo, que objetivamente favoreça/o aproxime do outro). É considerado um construto complexo que envolve a avaliação de compatibilidade entre indivíduos através de atração física e conexões emocionais. A atração

pode ser influenciada por diversos fatores, como a similaridade entre indivíduos, a proximidade física, a percepção de traços de personalidade desejáveis e interações positivas.

O DPM-AC é um modelo no âmbito da psicologia cognitiva social que busca explicar as diferentes relações entre as duas dimensões “Comunhão” e “Agência” da personalidade e perspectivas básicas da avaliação interpessoal. O modelo sugere que as dimensões se relacionam de forma diferente de acordo com a perspectiva do agente e a do destinatário social (Chen et al., 2019). Este modelo propõe 3 hipóteses principais. A primeira dela, diz respeito a como a dimensão da Comunhão é a primordial entre todas as outras, sendo a mais relevante no contexto social. A segunda, indica que, na perspectiva do destinatário social, os componentes de Comunhão do comportamento do agente são os que tem maior impacto na formação de impressões. Por fim, a terceira hipótese demonstra que, no que tange o agente social, os componentes comportamentais que se enquadrem na dimensão da Agência são os mais relevantes para a interação (Abele & Wojciszke, 2014).

Este modelo analisa tanto as explicações funcionais quanto ontológicas das duas dimensões, e averigua possíveis convergências e divergências nas interpretações comportamentais comuns ao processo de interação social, tanto por parte do agente quanto do destinatário. Assim, O DPM-AC traz como seu maior contributo a consideração acerca do valor da Agência e da Comunhão para o “eu” e para o “outro”. Postula-se que traços referentes a Comunhão, tendencialmente apresentam maior benefício para os outros, pois fornecem informações acerca das intenções benevolentes ou maléficas do alvo. Estes apresentam relação positiva baixa/moderada com *outcomes* sociais positivos (Ghaed & Gallo, 2006). Já os traços de Agência tendem a ser mais benéficos para o indivíduo como ser único, já que se referem a atributos que os possibilitam efetivamente buscar seus objetivos (Abele et al., 2020), apresentando relação moderada com o ajustamento social e a autoestima (Ghaed & Gallo, 2006).

Estas duas dimensões possuem um impacto marcante na atração interpessoal, já que afetam a forma como indivíduos são percebidos e avaliados, impactando assim na formação das atitudes interpessoais. De facto, ao avaliar duas diferentes perspectivas da avaliação interpessoal, o gostar e o respeitar, foram encontradas diferenças acerca da forma com que a Agência e a Comunhão se relacionam com esta ponderação. Enquanto o gostar está associado a interesses e preferências pessoais, como o apego e a afeição; e conseqüentemente é avaliado de acordo com o julgamento das informações acerca dos traços de Comunhão da pessoa-alvo; o respeitar é um reflexo da alta deferência e consideração com o outro; sendo avaliado de acordo

com o julgamento das informações sobre a Agência da pessoa-alvo (Stopfer et al., 2013; Wojciszke et al., 2009).

Isso indica que o traço de Comunhão tem uma influência marcante na avaliação da simpatia em detrimento do respeito e os traços de Agência têm um impacto maior na avaliação do respeito do que da simpatia. Logo, tanto o respeito quanto a simpatia pelo outro são dimensões distintas da atração interpessoal e que sofrem influências de diferentes características dos alvos. Para além disso, traços dentro da dimensão de Agência, como a ambição, a competência e a eficiência apresentaram um impacto significativo na percepção de potencial de status social, indicando que agir em benefício próprio pode originar algum tipo de avaliação positiva em termos de utilidade social (Dufner & Krause, 2023; Wojciszke et al., 2009).

De forma geral, o DPM-AC apresenta um quadro conceptual que permite a compreensão acerca de como a Agência e Comunhão são percebidas e interpretadas a partir das diferentes perspectivas da avaliação interpessoal.

3. O Circumplexo Interpessoal da Personalidade (IPC)

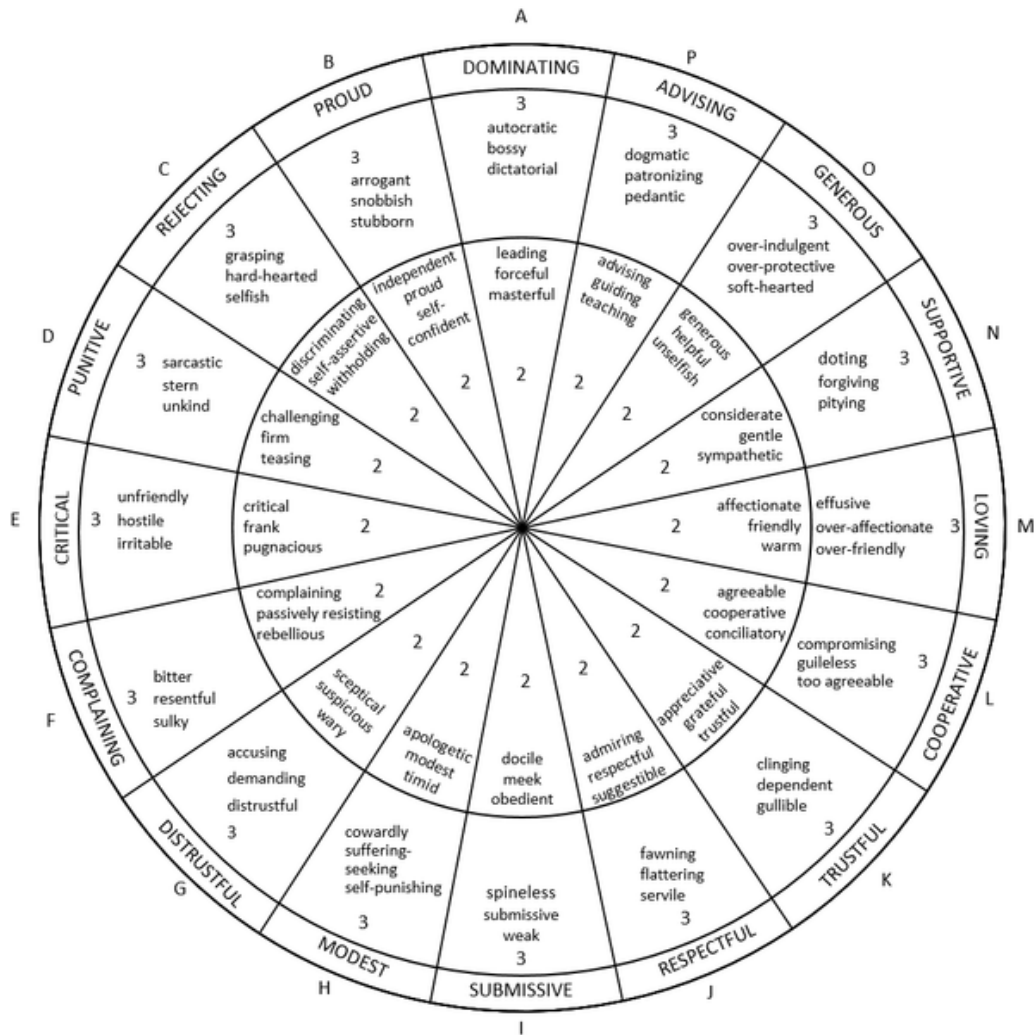
Levando em consideração o impacto de traços enquadrados nas dimensões de Comunhão e Agência, para uma compreensão mais eficaz do processo de avaliação e atração interpessoal, demonstrou-se necessária a formulação de teorias da personalidade que levassem em consideração estes traços. No princípio dos estudos acerca da personalidade e seus efeitos nas relações interpessoais, nomeadamente na atração, existia uma grande necessidade de um esquema abrangente que descrevesse algo como uma “personalidade total” nesta área da psicologia. Existiam muitos estudos que se focavam em apenas um aspeto da personalidade, ou apenas um tipo de dado, como o comportamental, deixando de lado as relações entre diferentes áreas da personalidade. Para além disso, muitas das variáveis analisadas neste contexto careciam de uma análise de personalidade, com um enfoque comportamental bastante restritivo ao desenvolvimento na área (Freedman et al., 1951).

Em 1951, surge o estudo “*The Interpersonal Dimension of Personality I*”, (Freedman et al., 1951) na área da psicologia clínica, que propôs uma divisão tripartida dos dados de personalidade adquiridos em sessões de terapia, para descrever esta “personalidade total”. O primeiro âmbito referia-se ao Nível Privado, que envolve descrições simbólicas de si e dos outros. O segundo, referia-se ao Nível Consciente, que tange as descrições conscientes de si e

dos outros. Por fim, o terceiro âmbito, e aquele mais relevante para a compreensão deste atual estudo, referia-se ao Nível Público, que faz referência às interações interpessoais. Este nível estaria organizado de acordo com o conceito de “mecanismos interpessoais”, que seriam a função interpessoal que uma unidade de comportamento social possui. Assim, foram definidos dezasseis mecanismos interpessoais que foram dispostos em um contínuo circular como exposto na figura 3.1, sendo elas: *Nurturance* (apoio afetivo) - N; *Dominance* (dominância) - D; *Love* (amor) - L; *Agression* (agressividade) - A; *Affiliation* (afiliação) - P; *Autonomy* (autonomia) - Q; *Succorance* (necessidade de apoio) – S; *Abasement* (rebaixamento) – B; *Achievement* (conquistas) – C; *Deference* (consideração) – E; *Exhibition* (exibicionismo) – F; *Play* (brincadeiras) – G; *Sentience* (senciência) – H; *Rejection* (rejeição) – I; *Protection* (proteção) - J; e *Control* (controle) - K. Essas variáveis representam dimensões diversas do comportamento e interações interpessoais. Cada variável envolve um aspeto específico de como os indivíduos relacionam-se com outros e consigo em situações sociais. (Freedman et al., 1951).

Figura 3.1

Circumplexo Proposto pelo Modelo do Sistema Interpessoal de Freedman et al., 1951



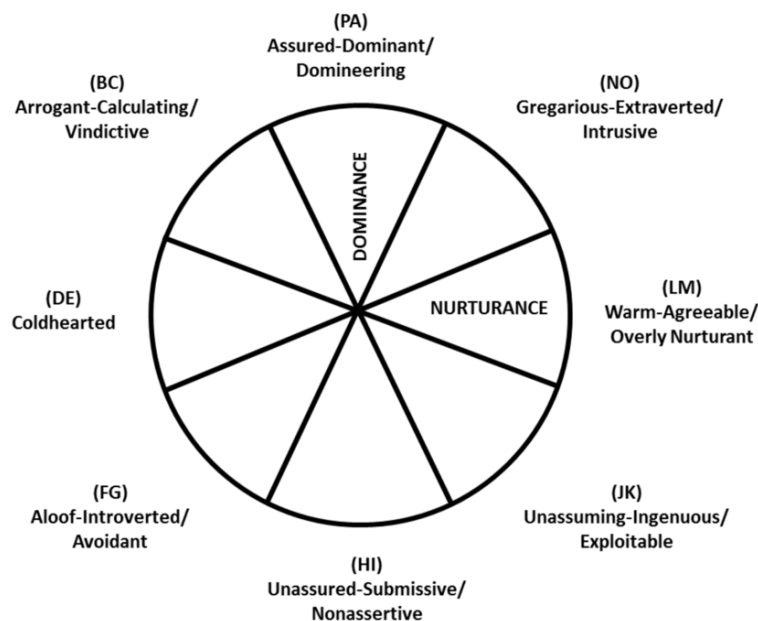
Apesar da grande inovação apresentada pelo modelo do Sistema Interpessoal, houve limitações no que toca a concordância acerca das definições dos mecanismos interpessoais e de outros conceitos propostos, o que ocasionava em constantes modificações para a manutenção da consistência do estudo. Para além disso, também existiram desafios relacionados a análise de dados em relação a congruência e confiabilidade dos dezasseis mecanismos.

Nesse sentido, em 1979, surge a primeira versão do *Interpersonal Personality Circumflex* (IPC), (Locke, 2006; Wiggins, 1979), proposto por Jerry S. Wiggins e revisado por Kenneth D. Locke em 2006. Baseado nos estudos e modelos anteriores, este modelo sugere que

o espaço interpessoal, representado pelo Circumplexo, está dividido em 8 octantes, como demonstrado na imagem 3.2. Os octantes foram desenhados para diferenciar disposições interpessoais em níveis de Agência – eixo vertical; e Comunhão — eixo horizontal (Locke, 2006). A agência diz respeito a traços que socialmente consideram-se instrumentais, como a dominância e conquista (Abele et al., 2020); e é representada pelo eixo vertical, com o topo referente ao traço de dominância e a base referente ao traço de submissão (Wiggins, 1979). Já a Comunhão, traduz-se nos traços de personalidade relacionais, como cuidado e afeto (Abele et al., 2020); e é representada pelo eixo horizontal, como uma escala com o extremo direito referente ao traço de “calorosidade” e o extremo esquerdo relacionado com o traço “frieza”(Wiggins, 1979).

Figura 3.2

Primeira Versão do Circumplexo da Personalidade Interpessoal (Wiggins, 1979)



Ao implementar este novo modelo, o autor buscava solucionar algumas das críticas propostas ao Modelo do Sistema Interpessoal (Freedman., et al., 1951). Assim, o objetivo principal do IPC era o de desenvolver uma taxonomia abrangente que englobasse uma ampla gama de termos descritivos de traços, até então na língua inglesa, com enfoque especial no domínio interpessoal do comportamento humano. Postulava-se, então, um quadro sistemático que não só compreendia os traços interpessoais como também os classificava, permitindo deste modo um aferimento e avaliação mais precisa. Ao capturar padrões consistentes da conduta

humana em contexto relacional, forneceu-se uma representação significativa de categorias reais do dia-a-dia na percepção social (Wiggins, 1979).

No entanto, o primeiro estudo acerca da validade de um modelo de Circumplexo para representar traços de personalidade relacionados a valores interpessoais foi realizado apenas em 1981 (Conte & Plutchik, 1981). Um modelo Circumplexo é uma representação geométrica das correlações entre variáveis, onde elas sistematicamente alteram-se desde um ponto positivo, para o zero e até o negativo. No contexto dos traços de personalidade associados a valores interpessoais, um modelo Circumplexo representaria tais traços numa configuração circular, sugerindo que variáveis adjacentes apresentariam uma maior correlação do que aquelas que não estão próximas uma das outras. Isso significa que o grau de correlação entre qualquer par de variáveis no Circumplexo é uma função direta da distância que apresentam (Conte & Plutchik, 1981).

Neste estudo, os pesquisadores utilizaram dois métodos independentes: uma escala de semelhança direta e uma escala de semelhança entre perfis semânticos diferenciais. No primeiro método, participantes avaliaram a semelhança de traços em relação a 3 termos de referência usando uma escala bipolar. As médias das avaliações foram, então, transformadas em posicionamentos angulares em um círculo, representando a semelhança percebida dos termos referentes aos traços de personalidade. Os resultados mostraram que estes termos formavam uma configuração circular, o que validava a ideia de um modelo Circumplexo (Conte & Plutchik, 1981).

Já o segundo método, envolveu a avaliação, por parte de participantes que não foram incluídos na primeira fase, do significado conotativo de 40 termos referentes a traços de personalidade utilizando escalas semânticas diferenciais. As respostas foram submetidas a uma análise fatorial, que apontou dois fatores explicativos para a maioria das variâncias do estudo, no entanto, esses fatores não foram explicitados. A correlação entre os termos referente aos traços de personalidade e estes fatores foram representados graficamente numa estrutura circular, o que novamente demonstra um posicionamento angular para os traços de personalidade. Os pesquisadores encontraram uma correlação forte entre os posicionamentos angulares obtidos por ambos métodos, o que sugeriu a validade de uma estrutura circumplexa de valores interpessoais (Conte & Plutchik, 1981).

Um dos maiores impactos deste estudo foi no sentido de apontar que uma organização circular dos traços de personalidade reflete não só a estrutura da linguagem, que é utilizada para descrever traços de personalidade, como também que o comportamento interpessoal é influenciado tanto por traços de personalidade quanto por fatores situacionais. Por fim, sugeriu-

se que um modelo circumplexo de valores interpessoais poderia ser uma mais-valia para a construção de testes de personalidade, no que fornece uma representação compreensiva dos domínios dos traços interpessoais (Conte & Plutchik, 1981).

Esse último estudo foi o responsável então, por não só validar, como também explicitar a necessidade de um modelo de valores interpessoais para a melhor compreensão acerca dos comportamentos interpessoais, nomeadamente a atração, dentre outros construtos. Após esta validação, foram construídos diversas Escalas de Valores Interpessoais com o objetivo de compreender, medir e avaliar o âmbito das interações interpessoais e suas explicações. Dentre estes instrumentos, o escolhido para apoiar o presente estudo foi o CSIV, ou *The Circumflex Scale of Interpersonal Values*.

4. A Escala do Circumplexo dos Valores Interpessoais

O “*The Circumflex Scale of Interpersonal Values*” (CSIV) postulado por Locke, (2000), tem como principal objetivo avaliar e medir os valores interpessoais do indivíduo, ou seja, as tendências comportamentais que guiam a sua ação nas interações interpessoais, e então enquadrar a personalidade deste dentro do IPC. Foi desenhado para complementar outras escalas de circumplexo que tangem o comportamento interpessoal, nomeadamente o *Interpersonal Adjective Scales – Revised* (IAS-R) e o *Inventory of Interpersonal Problems – Circumflex* (IIP-C). Enquanto o IAS-R busca medir os traços interpessoais de cada indivíduo, o IIP-C avalia as tendências de problemas interpessoais que cada indivíduo tem mais propensão de encontrar durante o percurso de sua vida (Locke, 2000).

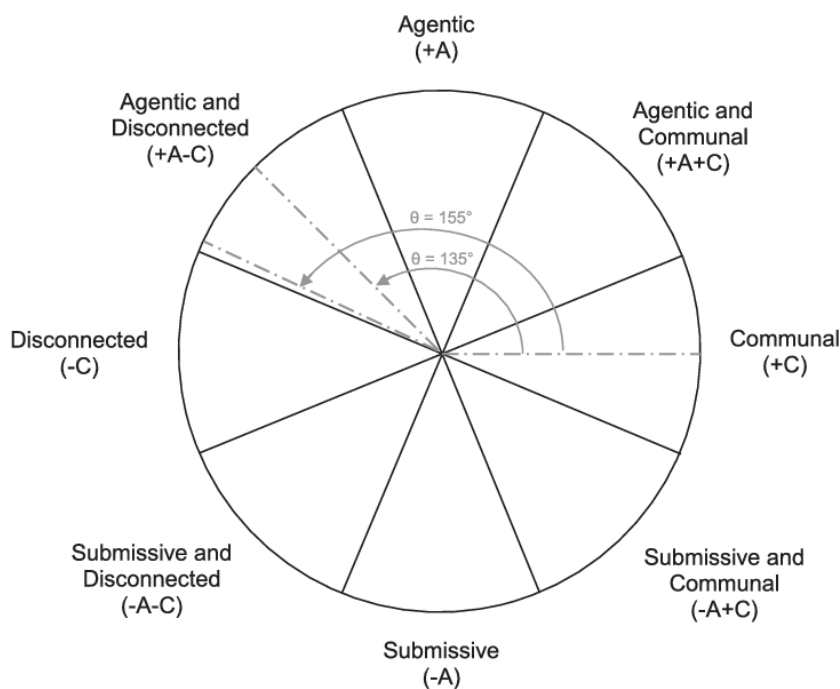
O CSIV tem como embasamento teórico o modelo do IPC (Locke, 2006; Wiggins, 1979), e busca fornecer uma avaliação abrangente dos níveis de Agência; características relacionadas a dominância, poder e status; e Comunhão; características relacionadas a amabilidade, calorosidade e amor; de cada indivíduo. Essas dimensões apresentam-se de forma ortogonal, o que indica que são independentes entre si e não se sobrepõem.

Nesta escala, o circumplexo está dividido em 8 octantes, cada um representando uma mistura única entre as dimensões de Comunhão e Agência. Assim como no IPC, no CSIV a Agência encontra-se de forma vertical, com a Dominância no topo e a Submissão na base; e a Comunhão encontra-se no eixo horizontal, com o extremo direito representando a Calorosidade e o eixo esquerdo representando a Distância; como mostra a figura 4.1. Dessa forma, os octantes são nomeados de acordo com o nível de interação entre cada dimensão que englobam. Sendo

assim, como demonstrado na figura 4.1, os octantes do CSIV são: A+ (Dominante); +A+C (Dominante e Caloroso); +C (Caloroso); -A+C (Submisso e Caloroso); -A (Submisso); -A-C (Submisso e Distante); -C (Distante); e +A-C (Dominante e Distante). O posicionamento das disposições interpessoais nestes octantes reflete a relevância que o indivíduo delega aos domínios de agência e comunhão (Locke, 2000). Alguém que, por exemplo, valorize mais a amabilidade em comparação com o poder e dominância, estará localizado no octante +C, e conseqüentemente apresentaria o tipo de personalidade interpessoal calorosa (Locke, 2000).

Figura 4.1

A Escala do Circumplexo dos Valores Interpessoais (Locke, 2000)



Desta forma pode-se concluir que a exploração da atração interpessoal como fenômeno psicológico iniciou-se nas décadas de 50 e 60, onde seus primeiros preditores puderam ser identificados, como o efeito semelhança, que postulava que a atração entre indivíduos era aumentada caso estes partilhassem dos mesmos gostos, valores e pensamentos em aspectos que fossem importantes para o avaliador social. No entanto, críticas apontaram o foco excessivo em fatores comportamentais destes estudos, com a negligência de questões genéticas como a personalidade. Posteriormente, teorias como a da troca social ampliaram a compreensão deste construto, e mais recentemente estudos acerca de mecanismos neuropsicológicos e influências

culturais acrescentaram novas descobertas nesta área. Apesar disso, muitas destas novas teorias continuam a subestimar o papel da personalidade na atração.

Dimensões como a Agência e a Comunhão emergem como relevantes na avaliação interpessoal, como destacado pelo DPM-AC, e surge então a necessidade de integrar estes traços nas teorias de personalidade. Assim desenvolveu-se o IPC, que organiza as disposições interpessoais em função destes dois traços. O CSIV surge como ferramenta para poder avaliar os valores interpessoais dos indivíduos e enquadrar suas personalidades no IPC. Estas fundamentações teóricas permitem então enquadrar a personalidade dentro dos comportamentos interpessoais, fornecendo uma base fidedigna para a avaliação da atração entre perfis de personalidade, buscando comprovar algumas das relações postuladas por teorias mais antigas. Assim, o presente estudo busca analisar se a percepção de semelhança entre perfis de personalidade enquadrados no IPC, em contextos com pouca informação, pode ser preditora da atração.

5. Objetivos de Investigação

5.1 Objetivo Geral

Com este trabalho objetiva-se analisar se a percepção de semelhança baseada em pouca informação sobre o perfil de personalidade do indivíduo, enquadrado no IPC, pode ser considerada como uma preditora da atração.

5.2 Objetivos Específicos:

Para a consecução do objetivo geral foram seguidas as seguintes etapas: 1-enquadrar o perfil de personalidade interpessoal do participante dentro do *IPC* através do *CSIV* ; 2-descrever a percepção de atração dos participantes com perfis de personalidade distintos através de autorrelato; 3-analisar a relação entre os perfis dos indivíduos e os perfis daqueles com quem apontaram atração; 4-analisar se a semelhança entre perfis de personalidade pode ser preditora da atração interpessoal.

Com o uso do *CSIV*, esperamos conseguir uma medida clara acerca do perfil de personalidade interpessoal da nossa amostra. Para medir a atração, foram criados 8 perfis de personalidade enquadrados nos octantes do *IPC*. Então, realizou-se uma análise cruzada entre os perfis dos participantes e o perfil teste pelo qual se sentiram mais atraídos. Desta forma,

buscamos compreender não só como a personalidade individual impacta na atração, mas como a personalidade alheia afeta a impressão que temos sobre os outros, e conseqüentemente, a atração. As hipóteses são as seguintes:

H1a: Na atração social e a nível da agência, perfis em polos opostos do IPC, e conseqüentemente diferentes, se atraem,

H1b: Na atração pela tarefa, e a nível da agência, perfis em polos opostos do IPC, e conseqüentemente diferentes, se atraem,

H2a: Na atração social e a nível da comunhão, os perfis em polos próximos do IPC, e conseqüentemente semelhantes, se atraem.

H2b: Na atração pela tarefa, e a nível da comunhão, perfis em polos próximos do IPC, e conseqüentemente semelhantes, se atraem.

6. Metodologia

6.1 Caracterização da Amostra

Este estudo possui um design quasi-experimental, com elementos de pesquisa correlacional e experimental. Inicialmente, foram administrados dois testes padronizados ao mesmo grupo de participantes. O primeiro destinava-se à avaliação do perfil de personalidade do indivíduo, enquanto o segundo mediu o grau de atração após a exposição a perfis fictícios em redes sociais. Esta exposição constitui uma intervenção controlada, onde a manipulação intencional do ambiente foi utilizada para observar alterações na variável de resultado, a atração.

O principal objetivo desta investigação é explorar a relação entre o tipo de perfil de personalidade interpessoal dos participantes e a atração por determinados indivíduos fictícios, com o intuito de determinar se existe uma correlação entre as personalidades dos participantes e as preferências dos perfis que eles consideram atraentes.

A amostra é composta por 138 sujeitos, selecionados por conveniência da população oriunda de países falantes da língua portuguesa, incluindo ambos os sexos e representando diferentes estatutos socioeconômicos e estados civis. Para serem incluídos no estudo os participantes deveriam ter o português como língua materna e terem idade igual ou superior a 18 anos.

A amostra deste estudo foi composta por 128 participantes, maioritariamente do sexo feminino ($F=66.4\%$ $N=85$) enquanto 33.6% eram do sexo masculino ($N=43$), com média de 1.34 e desvio padrão de 0.474. A idade dos participantes variou entre 18 e 76 anos ($M=45.77$; $DP=14.547$)

Em termos de grau de escolaridade, a amostra é composta em grande maioria por participantes com o ensino superior completo ($F=86.7\%$; $N=111$) seguidos por aqueles que tinham apenas o ensino secundário ($F=13.3\%$; $N=17$); ($M=1.87$; $DP=0.341$).

Quanto a nacionalidade; apesar do presente estudo ter sido projetado para todos aqueles que fossem maiores de idade e falantes da língua portuguesa, tivemos a participação de indivíduos de apenas duas nacionalidades; sendo a brasileira a de maior frequência ($F=94.5\%$ $N=121$) e a portuguesa de menor frequência ($F=5.5\%$; $N=7$); ($M=1.05$; $DP=0.228$).

No que concerne a orientação sexual dos participantes; 88.3% identifica-se como heterossexual ($N=113$); 6.3% identificam-se como bissexuais ($N=8$); 3.9% identificam-se como homossexuais ($N=5$); e 1.6% preferiram não especificar a sua orientação sexual ($N=2$); ($M=1.15$; $DP=0.534$).

Por fim; em relação ao estado de relacionamento amoroso, 79.7% dos participantes indicaram estar numa relação amorosa no momento ($N=102$), enquanto 20.3% declarou não estar ($N=26$); ($M=1.15$; $DP=0.404$).

6.2 Procedimento de Recolha dos Dados

O estudo foi realizado na plataforma *Google Forms*, que facilitou a sua divulgação de forma online pelas redes sociais. Foi solicitado aos participantes que se voluntariassem, assinassem o consentimento informado e participassem em um momento de estudo de aproximadamente 20 minutos.

No momento do estudo, os participantes, em primeiro lugar, responderam os questionários sociodemográficos, e o *CSIV* para que pudessem enquadrar o seu perfil de personalidade interpessoal. Após isso, lhes foi apresentado textos sobre 8 indivíduos com perfis de personalidade distintos e fictícios, enquadrados no IPC, na formatação comum a um aplicativo de namoro, onde os participantes indicaram de acordo (McCroskey & McCain, 1974) o Interpessoal (McCroskey & McCain, 1974) o quão de acordo, ou não, se sentiram com as afirmações sobre cada perfil apresentado; permitindo, assim, a avaliação do seu grau de atração por cada perfil.

7. Instrumentos

7.1 Questionário de dados sociodemográficos:

Foi aplicado à totalidade da amostra, com o objetivo de recolher dados essenciais para compreender melhor a natureza dos participantes, como: o sexo e a idade, dados relativos ao nível socioeconómico atual, situação laboral, estado civil e outras informações que possam ser relevantes.

7.2 Escala do Circumplexo dos Valores Interpessoais (CSIV-64):

Esta escala é da autoria de Locke (2006; 2000) e tem duas versões. A original, com 64 itens e a versão reduzida, com 32 itens. É uma escala de autorrelato em escala *Likert*, onde os participantes devem escolher entre 0 “Não é importante para mim” e 4 “Extremamente importante para mim”.

O objetivo desta escala é medir os valores interpessoais de cada indivíduo e localizar sua personalidade dentro do ICP (Freedman et al., 1951; Locke, 2006).

As escalas do CSIV mostram uma alta consistência interna, com Alfa de Cronbach's variando entre .76 e .86, indicando que cada escala mede consistentemente os construtos pretendidos. A análise dos componentes principais (PCA) confirmou a estrutura circumplexa do CSIV, explicando 71.4% da variância e exibindo um índice de correspondência de .99, que reflete um alinhamento quase perfeito com o modelo circular hipotetizado. A capacidade do modelo de se ajustar dentro da estrutura circular foi verificado através de um teste de randomização, que obteve 287 de 288 previsões confirmadas, solidificando ainda mais sua posição como uma ferramenta psicométrica confiável.

A confiabilidade das escalas é reforçada pela sua estabilidade ao longo do tempo, com os coeficientes de confiabilidade teste-reteste variando de .76 a .88 em um intervalo de duas semanas. Esses coeficientes robustos demonstram que a escala produz resultados consistentes e confiáveis ao longo do tempo, garantindo assim a sua utilidade tanto em contextos de pesquisa quanto em aplicações clínicas.

Quanto às validades Convergentes e Discriminantes, o CSIV demonstra índices apropriados. Ele alinha-se bem com o Bem Sexual Roles Inventory (BSRI), o IIP-C e o Teste de Aperceção Temática (TAT). A escala Agente e Comunal (+A+C) mostra correlações positivas tanto com a Dominância ($r = .18$) quanto com o Afeto ($r = .36$) do BSRI, e também com a escala de Assertividade no IIP-C ($r = .25$): A escala Submissa e Distante (-A-C) apresenta uma

correlação negativa com a Dominância ($r = -.32$) e Afeto ($r = -.22$) do BSRI, e também com a escala de Sociabilidade no IIP-C ($r = -.29$) Adicionalmente a escala Distante (-C) correlaciona-se negativamente com a escala de Calorosidade no BSRI ($r = 0 -.48$) e tem uma correlação positiva moderada com a Necessidade de Autonomia medido no TAT ($r = .21$). Estas correlações com outras medidas reconhecidas não só validam o CSIV quanto a sua precisão e relevância, mas também evidenciam a robustez do modelo circumplexo em capturar a complexidade das dinâmicas interpessoais.

Não foi encontrada qualquer adaptação desta escala à população portuguesa, desta forma, não possuímos medidas psicométricas da medida traduzida, investigação que ainda está em curso. Neste sentido, realizamos a tradução da versão completa do CSIV e utilizamos neste estudo.

7.3 Tarefa de Avaliação da Atração

Esta tarefa foi criada com o intuito de expor os participantes a diferentes personalidades do IPC de forma que pudessem ter contato com os 8 perfis. Com o objetivo de tornar a interação o mais realista possível, foram construídos 8 perfis de indivíduos fictícios, sem imagem e sem gênero especificado, num formato semelhante ao de páginas de aplicativos de relacionamentos. Os textos associados aos perfis eram num estilo de auto-apresentação, onde cada perfil relatava informações acerca dos seus padrões de comportamentos interpessoais (e.g: “Me considero como uma pessoa calma, mas, se me sentir ameaçado, costumo revidar.”). Informações como hobbies também foram fornecidas, baseadas nos mesmos padrões (e.g: gosto de praticar boxe”). Para além disso, questões como preferências alimentares ou por estilos musicais também foram acrescentadas, mas foram selecionadas de forma aleatória, buscando tornar os perfis o mais próximo possível de um perfil comumente encontrado nestes tipos de redes sociais. Toda a informação acerca dos padrões comportamentais foi retirada do modelo do IPC e da escala CSIV. Os modelos foram apresentados um por vez, e o participante deveria ler a informação associada ao indivíduo fictício e depois responder a uma escala de atração, para que pudesse relatar o quanto sentiu-se atraído pelo perfil que acabou de ler.

7.4 Escala de Atração Interpessoal:

Após serem expostos aos perfis da tarefa de atração, os participantes responderam, então, a Escala de Atração Interpessoal (McCroskey & McCain, 1974), para que fosse possível aferir a atração que sentiram por cada perfil avaliado. Não foi encontrada uma versão portuguesa desta escala, no que recorremos à tradução da escala original.

Esta escala consiste numa ferramenta que busca avaliar 3 grandes áreas da atração: a Atração Social (eg.: “Esta pessoa poderia ser minha amiga); a Atração Física (eg: “acho que esta pessoa é muito bonita”); e a Atração pela Tarefa (eg: “Acho que esta pessoa será preguiçosa ao realizar uma tarefa que lhe foi delegada”). A rotação Varimax utilizada na análise fatorial indicou que estas três dimensões são bem definidas, com os itens de cada dimensão apresentando cargas fatoriais superiores a 0.60 e sem cargas secundárias acima de 0.40, garantindo assim a clareza na separação dos fatores. Os coeficientes de Alfa de Cronbach indicaram uma consistência interna satisfatória para as três escalas. A Atração Social apresentou um Alfa de 0.75; a dimensão da Atração Física um Alfa de 0.80; e a Atração por Tarefas um Alfa de 0.86. Esses valores sugerem que as escalas são suficientemente confiáveis para a medição das dimensões específicas da atração interpessoal, evidenciando a robustez psicométrica da escala em termos de consistência interna.

A confiabilidade teste-reteste não foi diretamente avaliada na pesquisa original, mas a replicação dos resultados em estudos subsequentes sugere uma estabilidade nas medições ao longo do tempo. A validade convergente da escala foi implicitamente apoiada pela consistência dos resultados fatoriais com a literatura existente sobre a atração interpessoal. As dimensões identificadas correspondem bem às dimensões teóricas da atração, sugerindo que a escala mede efetivamente os construtos que pretende. Em termos de validade divergente, a análise fatorial demonstrou que cada item da escala apresentou uma carga fatorial alta com apenas uma das três dimensões identificadas, e com pouca sobreposição entre fatores. Isto indica que cada dimensão é distintamente medida pela escala, minimizando a possibilidade de confusões entre os diferentes aspetos da atração interpessoal.

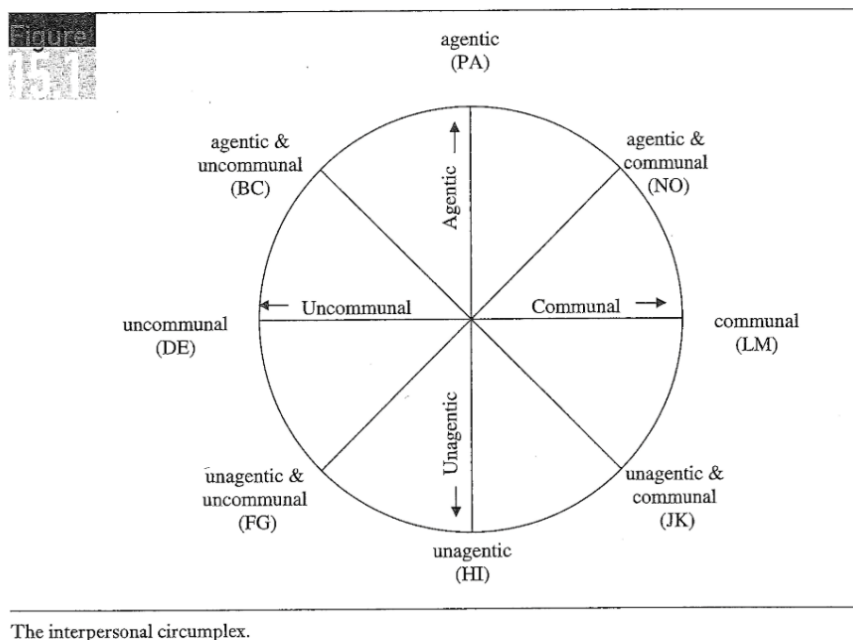
Devido ao fato do presente estudo buscar compreender o impacto da semelhança de perfis de personalidade interpessoal na percepção de atração, o aspeto físico foi considerado como um possível distrator ao foco de estudo; e por este motivo o grupo de perguntas associados a atração física não foi incluído no teste. Os participantes deverão indicar numa escala de 1 (discordo totalmente) a 4 (concordo totalmente) o quanto estão de acordo com as proposições apresentadas pela escala em relação ao perfil de personalidade que acabaram de conhecer.

7.5 Procedimento de Análise de Dados:

Em referência à análise de dados, recorreu-se ao *IBM SPSS STATISTICS 29* de modo a conceber as análises estatísticas a seguir mencionadas. Para facilitar a identificação de variáveis e análise de dados, nomeamos as provas de cada perfil seguindo as abreviações dadas por Locke, 2006 como na imagem 7.1, e também com a inicial da prova de atração que foi feita. (Social ou Tarefa). Como exemplo, PA_S diz respeito aos resultados dos níveis de atração relatados pelo perfil que criamos que possuía a personalidade “Agêntica”.

Figura 7.1

Abreviações dos perfis de personalidade do Circumplexo Interpessoal, proposto por Locke (2006)



The interpersonal circumplex.

8. Resultados

Para testar os níveis de atração reportados e sua correlação com a semelhança ou não do perfil de personalidade do participante com o perfil que avaliou, foram feitas regressões lineares entre as áreas do octante do CSIV-32 onde os indivíduos possuíam maior pontuação e os resultados obtidos nas provas de atração dos 8 perfis teste.

8.1 Análises de Regressões:

8.1.1 Modelo 01: Atração Social pelo Perfil Agêntico (PA) Depende do Perfil de Personalidade do Indivíduo

A análise de regressão indica que o modelo onde a avaliação de atração social do perfil Agêntico depende dos perfis de personalidade dos indivíduos, possui um coeficiente de correlação R de 0.396, o que sugere uma correlação moderada entre a variável dependente (PA_S) e os preditores ($p=0.008$). O valor de R^2 ajustado é de 0.101, explicando aproximadamente cerca de 10.1% da variância na variável dependente. O erro padrão da estimativa é de 0.79413, que reflete a precisão das previsões deste modelo, como exposto na tabela 8.1.

Tabela 8.1

Resumo do Modelo 01

Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa	Estatísticas de mudança				
					Mudança de R quadrado	Mudança F	df1	df2	Sig. Mudança F
1	.396 ^a	.157	.101	.79413	.157	2.774	8	119	.008

a. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

b. Variável Dependente: PA_Social

A análise de variância (ANOVA) revela um valor F de 2.774 com significância de 0.008, indicando que como um todo o modelo é estatisticamente significativo, como exposto no Anexo A. Os coeficientes para cada variável preditora mostram que, embora a maioria não seja significativa, o perfil de personalidade DE possui um efeito negativo significativo com um valor p de 0.023 ($t=-2.312$, $\beta=-.334$), como exposto na tabela 8.2 e na figura 8.1 .

O gráfico demonstra como o perfil DE apresentou um efeito negativo na atração social por PA. Isto sugere que indivíduos com características não comuns tendem a sentir menos atração social por perfis agênticos.

Tabela 8.2

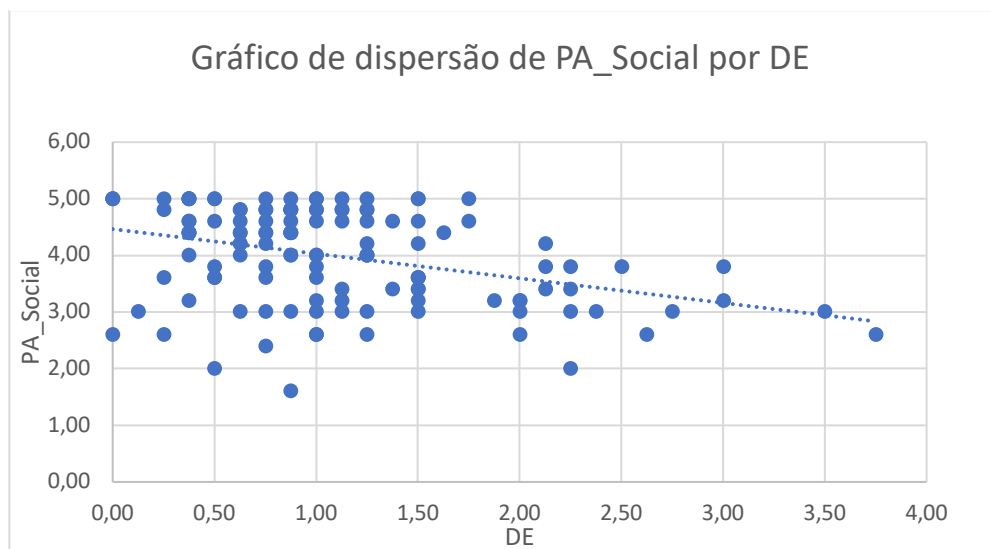
Coefficientes do Modelo 01

Modelo		Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.	Estatísticas de colinearidade	
		B	Erro	Beta			Tolerância	VIF
1	(Constante)	4.615	.414		11.141	<.001		
	PA	.148	.218	.097	.681	.497	.351	2.849
	BC	.046	.168	.037	.274	.785	.394	2.541
	DE	-.389	.168	-.334	-2.312	.023	.339	2.952
	FG	-.194	.171	-.176	-1.135	.259	.294	3.405
	HI	-.003	.203	-.003	-.016	.988	.239	4.177
	JK	.074	.217	.059	.339	.735	.235	4.263
	LM	-.140	.225	-.112	-.623	.534	.221	4.523
	NO	-.010	.215	-.008	-.047	.962	.250	3.995

a. Variável Dependente: PA_Social

Figura 8.1

Dispersão de PA_Social por DE



8.1.2 Modelo 02: Atração pela Tarefa pelo Perfil Agêntico (PA) Depende do Perfil de Personalidade do Indivíduo

A análise de regressão para explicar este modelo revelou um coeficiente de correlação $R=0.367$, indicativo de uma correlação moderada ($p=0.024$). O modelo apresenta um R^2 ajustado de 0.077, explicando 7.7% da variância na variável dependente. O erro padrão da estimativa é de 0.59093, refletindo a precisão das previsões deste modelo, como explicitado na tabela 8.3.

Tabela 8.3

Resumo do Modelo 02

Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa	Estatísticas de mudança				
					Mudança de R quadrado	Mudança F	df1	df2	Sig. Mudança F
1	.367 ^a	.135	.077	.59093	.135	2.320	8	119	.024

a. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

b. Variável Dependente: PA_Tarefa

As estatísticas de mudança reportam um F de 2.320, com uma mudança significativa no R^2 ($p=0.024$), sugerindo que a inclusão dos preditores no modelo é estatisticamente significativa. A análise de variância (ANOVA) suporta essa significância ($F=2.320$; $p=0.024$), como explicitado no Anexo B. Entre os coeficientes estimados, a variável dependente e os preditores PA e DE são estatisticamente significativos, com o perfil de personalidade PA apresentando uma forte influência positiva ($p=0.022$, $t=2.329$, $\beta=.335$) e o perfil de personalidade DE uma influência negativa moderada ($p = 0.044$, $t= -2.031$, $\beta= -.298$) sobre a atração pela tarefa pelo perfil PA, como exposto na tabela 8.4 e figuras 8.2 e 8.3.

Enquanto o primeiro gráfico demonstra como o perfil PA demonstrou um efeito positivo na atração social por PA, sugerindo que indivíduos agênticos experienciam uma maior atração pela tarefa pelos seus semelhantes; o segundo gráfico indica como o perfil DE possui um efeito negativo na atração social por PA, sugerindo que indivíduos com características não comuns tendem a sentir menos atração pela tarefa por perfis agênticos.

Tabela 8.4*Coefficientes do Modelo 02*

Modelo		Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.	Estatísticas de colinearidade	
		B	Erro Erro	Beta			Tolerância	VIF
1	(Constante)	3.586	.308		11.635	<.001		
	PA	.378	.162	.335	2.329	.022	.351	2.849
	BC	-.008	.125	-.009	-.066	.947	.394	2.541
	DE	-.254	.125	-.298	-2.031	.044	.339	2.952
	FG	-.140	.128	-.173	-1.099	.274	.294	3.405
	HI	.035	.151	.041	.234	.816	.239	4.177
	JK	-.086	.162	-.093	-.531	.597	.235	4.263
	LM	.049	.167	.053	.293	.770	.221	4.523
	NO	-.033	.160	-.035	-.205	.838	.250	3.995

a. Variável Dependente: PA_Tarefa

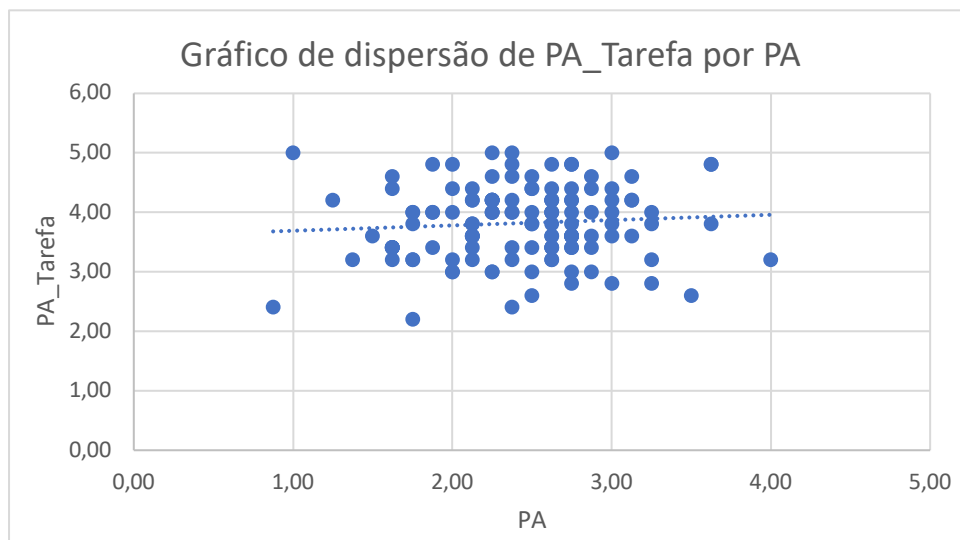
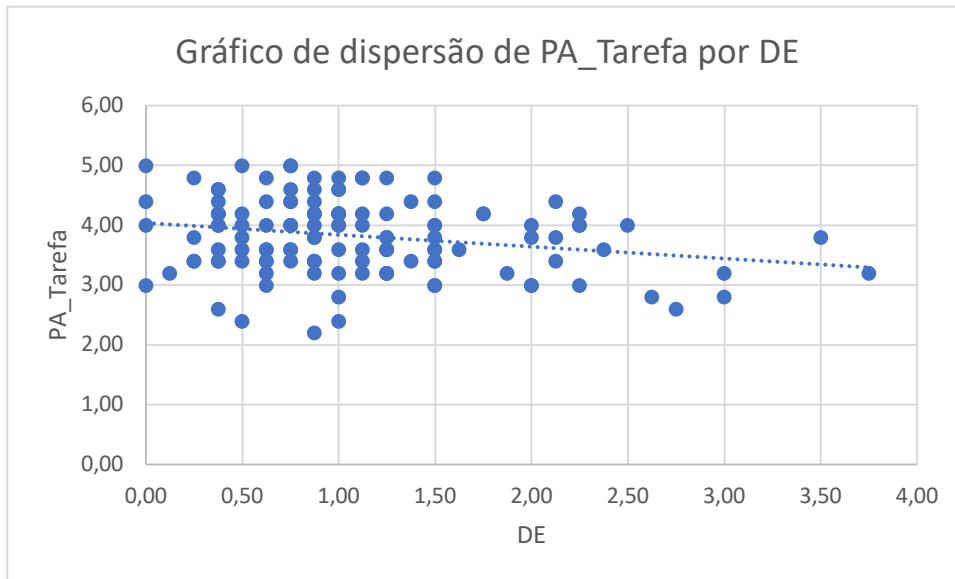
Figura 8.2*Dispersão de PA_Tarefa por PA*

Figura 8.3

Dispersão de PA_Tarefa por DE



8.1.3 Modelo 03: Atração Social pelo Perfil Agêntico Distante (BC) Depende do Perfil de Personalidade do Indivíduo

A análise de regressão realizada para avaliar a influência dos 8 perfis de personalidade na atração social pelo perfil BC indica um coeficiente de correlação $R=0.291$, sugerindo uma correlação baixa entre os preditores e a variável dependente ($p=0.215$). O modelo explica apenas 2.3% da variância em BC_Social, como evidenciado pelo R^2 ajustado de 0.023. O erro padrão da estimativa é relativamente alto, com valor de 0.91245, indicando variações significativas nas previsões do modelo, como demonstrado no Anexo C.

A análise de variância (ANOVA) mostra um valor F de 1.374 com uma significância de 0.215, confirmando que os preditores, como conjunto, não são eficazes na previsão estatisticamente significativa da atração social pelo perfil BC (Anexo C).

Os coeficientes individuais dos preditores mostram em sua maioria valores de significância não relevantes, com exceção do perfil LM, que apresenta uma tendência marginal de significância negativa ($p=0.063$, $t= -1.874$, $\beta=-.350$), como demonstrado na figura 8.4 e na tabela 8.5.

O gráfico demonstra como o perfil LM apresentou um efeito negativo na atração social por LM, sugerindo que possivelmente indivíduos com características comunais tendem a sentir menos atração social por perfis agênticos não comunais, mas esta relação é apenas marginalmente significativa.

Tabela 8.5

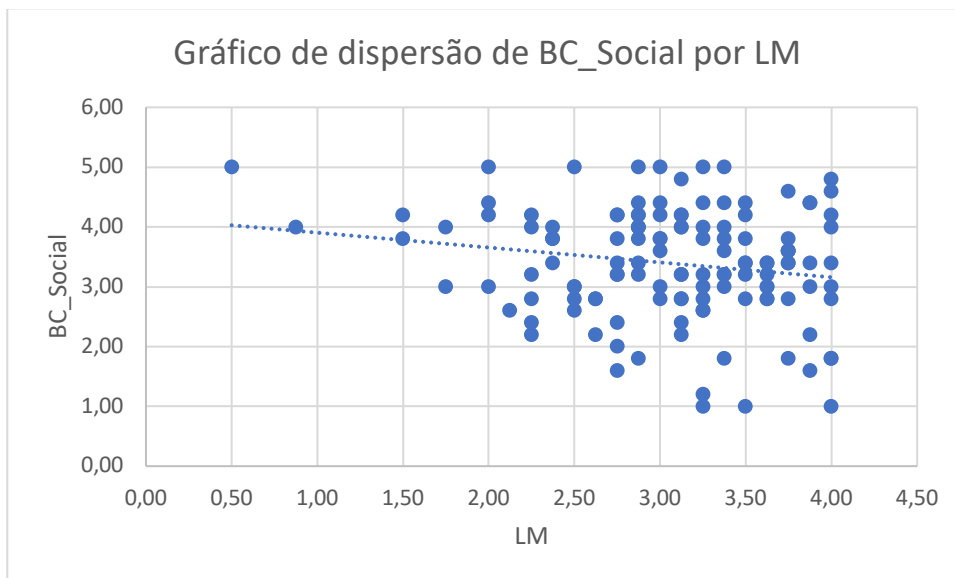
Coefficientes Modelo 03

Modelo		Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.	Estatísticas de colinearidade	
		B	Erro Erro	Beta			Tolerância	VIF
1	(Constante)	4.416	.476		9.279	<.001		
	PA	.064	.250	.038	.254	.800	.351	2.849
	BC	.076	.193	.055	.395	.694	.394	2.541
	DE	-.242	.193	-.189	-1.251	.213	.339	2.952
	FG	-.164	.197	-.135	-.834	.406	.294	3.405
	HI	.261	.233	.201	1.122	.264	.239	4.177
	JK	.278	.250	.202	1.113	.268	.235	4.263
	LM	-.484	.258	-.350	-1.874	.063	.221	4.523
	NO	-.169	.247	-.120	-.685	.495	.250	3.995

a. Variável Dependente: BC_Social

Figura 8.4

Dispersão de BC_Social por LM



8.1.4 Modelo 04: Atração pela Tarefa pelo Perfil Agêntico Distante (BC)

Depende do Perfil de Personalidade do Indivíduo

A análise de regressão conduzida para avaliar a influência que os perfis de personalidade dos indivíduos têm na atração pela tarefa pelo perfil BC relata uma correlação baixa entre os preditores e a variável dependente ($p=.358$), com um coeficiente de correlação $R=0.264$. O modelo explica apenas 0.7% da variância em BC_, com um R^2 ajustado de 0.007, o que sugere que o modelo não possui capacidade substancial de explicação para além do que seria esperado por chance. O erro padrão da estimativa é 0.68969, refletindo a variação média dos resíduos, como indicado no Anexo D

A ANOVA indica um valor F de 1.115 com uma significância de 0.358 demonstrando que o modelo como um todo não é estatisticamente significativo (Anexo B). Os coeficientes para a maioria dos preditores não são estatisticamente significativos, com exceção da constante e do perfil LM, que exibe uma influência negativa significativa sobre BC_Tarefa ($p = 0.024$, $t = -2.292$, $\beta = -.431$), como demonstrado na figura 8.5 e na tabela 8.6.

O gráfico indica como o perfil LM possui um efeito negativo na atração pela tarefa por BC, sugerindo que indivíduos com características comuns tendem a sentir menos atração pela tarefa por perfis agênticos não comuns.

Tabela 8.6

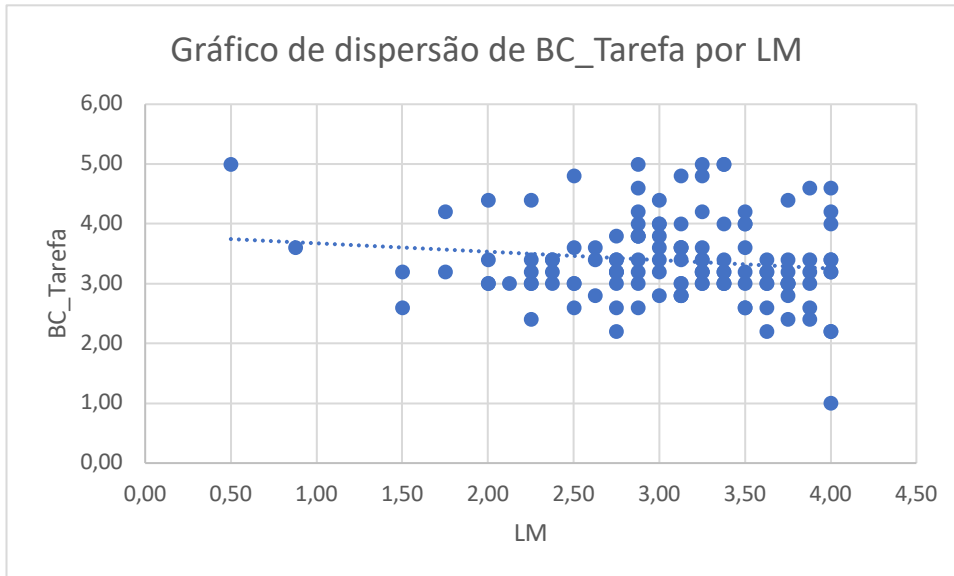
Coefficientes do Modelo 04

Modelo	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados		t	Sig.	Estatísticas de colinearidade	
	B	Erro Erro	Beta				Tolerância	VIF
1 (Constante)	3.651	.360			10.150	<.001		
PA	.351	.189	.277		1.856	.066	.351	2.849
BC	-.100	.146	-.096		-.683	.496	.394	2.541
DE	-.191	.146	-.199		-1.309	.193	.339	2.952
FG	-.058	.149	-.063		-.387	.700	.294	3.405
HI	.093	.176	.096		.530	.597	.239	4.177
JK	.125	.189	.121		.663	.508	.235	4.263
LM	-.447	.195	-.431		-2.292	.024	.221	4.523
NO	.062	.187	.059		.333	.740	.250	3.995

a. Variável Dependente: BC_Tarefa

Figura 8.5

Dispersão de BC_Tarefa por LM



8.1.5 Modelo 05: Atração Social pelo Perfil Distante (DE) Depende do Perfil de Personalidade do Indivíduo

A regressão destinada a explicar a atração social pelo perfil DE com base no perfil de personalidade do indivíduo revelou uma correlação moderadamente baixa ($R= 0.274$, $p=0.302$), com um coeficiente de correlação R^2 ajustado de 0.013, indicando que o modelo explica somente 1.3% da variabilidade da atração social pelo perfil DE. O erro padrão é relativamente alto, 0.96981, diminuindo a confiança nas previsões do modelo, como indicado no Anexo E.

O valor de F indicado pela ANOVA ($F=1.205$) não alcança significância estatística ($p=0.302$), corroborando a limitação do modelo em explicar a variável dependente de forma eficaz (Anexo E). No que se refere aos coeficientes estimados para os preditores, nenhum exibe valores de significância elevados, o que indica que suas contribuições para o modelo não são significativas (Anexo E).

8.1.6 Modelo 06: Atração pela Tarefa pelo Perfil Distante (DE) Depende do Perfil de Personalidade do Indivíduo

A análise da regressão buscando explicar a atração pela tarefa pelo perfil DE, baseado no tipo de personalidade dos indivíduos revela resultados limitados em termos de explicabilidade estatística. O coeficiente de correlação R de 0.169 implica numa correlação muito baixa entre os preditores e a variável dependente ($p=0.896$). Além disso, o valor de R^2 ajustado de -0.037 indica que o modelo não só não explica adequadamente a variável dependente, como também pode causar distorções, como demonstrado no Anexo F.

A análise de variância (ANOVA) mostra que a regressão produz um F de 0.437 com uma significância de 0.896 indicando que o modelo não é estatisticamente significativo, (Anexo F). Em relação aos coeficientes individuais, nenhuma das variáveis apresentou significância, mostrando uma influência estatisticamente insignificante dos perfis de personalidade individuais na atração pela tarefa pelo perfil DE (anexo F).

8.1.7 Modelo 07: Atração Social pelo Perfil Submisso e Distante (FG) Depende do Perfil de Personalidade do Indivíduo

A análise da regressão explorando a Atração Social pelo perfil FG e sua predição baseada no perfil de personalidade do indivíduo demonstra uma capacidade moderada do modelo para a explicar a variância da variável alvo ($R=0.382$; $p=0.013$). O R^2 ajustado de 0.089 sugere que aproximadamente 8.9% da variabilidade da atração social pelo perfil FG é explicada pelo modelo, como indicado na Tabela 8.7.

Tabela 8.7

Resumo do Modelo 07

Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa	Estatísticas de mudança				
					Mudança de R quadrado	Mudança F	df1	df2	Sig. Mudança F
1	.382 ^a	.146	.089	.85113	.146	2.547	8	119	.013

a. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

b. Variável Dependente: FG_Social

Os resultados da ANOVA destacam que o modelo alcança uma significância estatística ($p=0.013$), com um valor F de 2.547. Este resultado sugere que, em conjunto, os preditores tem uma influência estatisticamente significativa sobre a variável FG_Social, como indicado no Anexo G

A análise de coeficientes individuais revela que DE exibe um impacto negativo significativo ($p = 0.047$, $t = -2.006$, $\beta = -.292$), enquanto BC também mostra uma tendência negativa próxima da significância ($p=0.061$), como indicado na tabela 8.8 e na figura 8.6 e 8.7. Os outros preditores não alcançam significância estatística, indicando uma contribuição limitada ou nenhuma para explicar a variabilidade na atração social pelo perfil FG.

Enquanto o primeiro gráfico demonstra como o perfil DE demonstrou um efeito negativo na atração social por FG, o segundo indica como o perfil BC apresentou o mesmo efeito, embora marginalmente significativo. Isto significa que indivíduos com características não comuns experienciam menos atração social por perfis não agênticos não comuns, e que indivíduos com características agênticas não comuns podem potencialmente experienciar a mesma relação.

Tabela 8.8

Coefficientes do Modelo 07

Modelo	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados		t	Sig.	Estatísticas de colinearidade	
	B	Erro	Beta	Erro			Tolerância	VIF
1 (Constante)	4.369	.444			9.841	<.001		
PA	.224	.234	.137		.960	.339	.351	2.849
BC	-.340	.180	-.255		-1.890	.061	.394	2.541
DE	-.361	.180	-.292		-2.006	.047	.339	2.952
FG	.010	.184	.008		.053	.958	.294	3.405
HI	.222	.217	.177		1.021	.309	.239	4.177
JK	.063	.233	.048		.272	.786	.235	4.263
LM	-.327	.241	-.244		-1.356	.178	.221	4.523
NO	.005	.231	.004		.022	.982	.250	3.995

a. Variável Dependente: FG_Social

Figura 8.6

Dispersão de FG_Social por DE

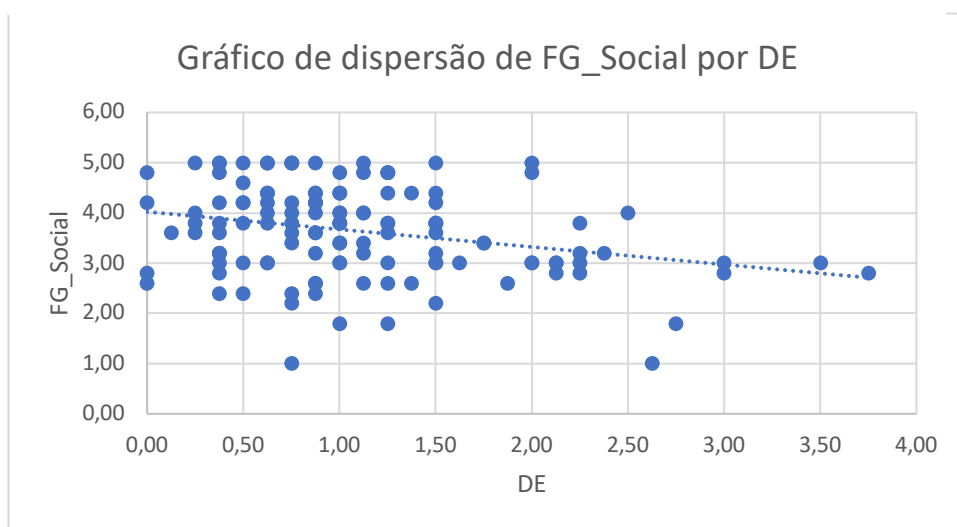
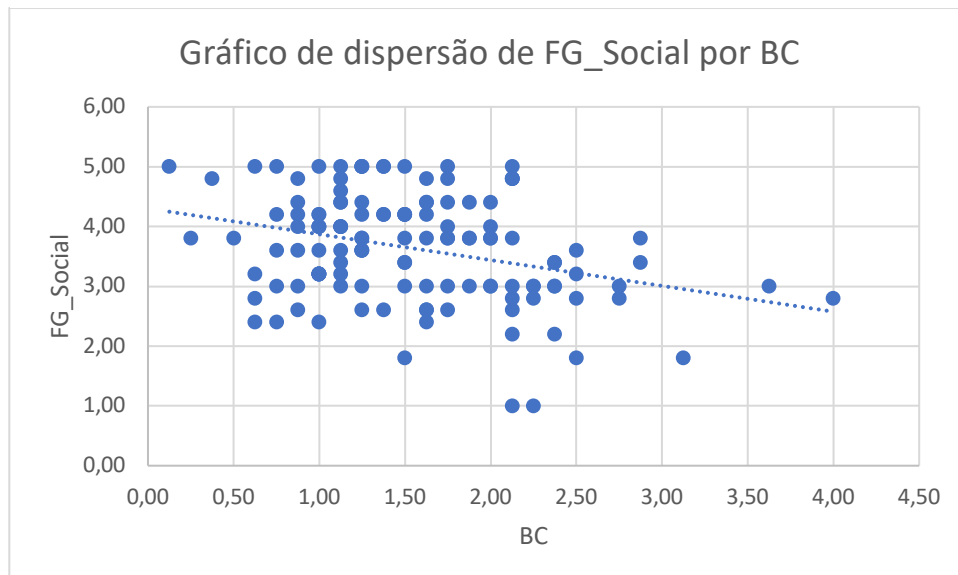


Figura 8.7

Dispersão de Fg_Social por BC



8.1.8 Modelo 08: Atração pela Tarefa pelo Perfil Submisso e Distante (FG)

Depende do Perfil de Personalidade do Indivíduo

A análise de regressão executada para elucidar a Atração pela Tarefa pelo perfil FG e a sua predição pelos perfis de personalidade do indivíduo mostra uma significância de .099 e um coeficiente de correlação R de 0.322 ($p=0.099$). Estes valores sugerem uma correlação moderadamente fraca entre os preditores e a variável dependente. O R^2 ajustado é de 0.044, que aponta uma explicabilidade de 4.4% da variância da Atração pela Tarefa pelo perfil FG pelo perfil de personalidade do indivíduo. O erro padrão da estimativa é de 0.71500, o que sugere uma variação moderada das previsões do modelo em relação aos valores observados, como demonstrado no Anexo H.

O resultado da ANOVA apresenta um F de 1.725, com um valor de significância de 0.099, indicando que o modelo não alcança significância estatística, embora esteja próximo (Anexo H).

Entre os coeficientes estimados para os preditores, o perfil BC destaca-se com um coeficiente significativamente negativo ($p=0.003$, $t= -3.047$, $\beta=-.421$), indicando uma forte influência negativa deste perfil na FG_Tarefa, como exemplificado na tabela 8.9 e na figura 8.8. No entanto, os outros preditores não mostraram significância estatística, com seus respectivos valores de p variando de moderados para altos, sugerindo uma contribuição limitada ao modelo.

O gráfico demonstra como o perfil BC demonstrou um efeito negativo na atração pela tarefa por FG, sugerindo que indivíduos com características agênticas não comuns tendem a sentir menos atração pela tarefa por perfis não agênticos não comuns.

Tabela 8.9

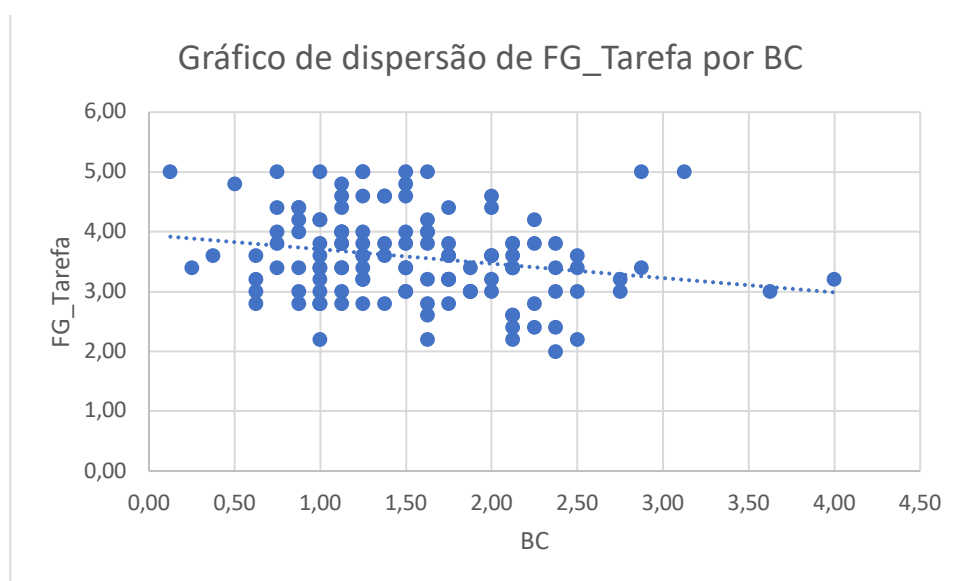
Coefficientes do Modelo 08

Modelo		Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.	Estatísticas de colinearidade	
		B	Erro	Beta			Tolerância	VIF
1	(Constante)	3.257	.373		8.733	<.001		
	PA	.306	.196	.228	1.559	.122	.351	2.849
	BC	-.461	.151	-.421	-3.047	.003	.394	2.541
	DE	-.028	.151	-.028	-.188	.851	.339	2.952
	FG	.096	.154	.100	.625	.533	.294	3.405
	HI	-.003	.182	-.003	-.016	.988	.239	4.177
	JK	.183	.196	.167	.934	.352	.235	4.263
	LM	-.081	.202	-.074	-.400	.690	.221	4.523
	NO	-.040	.194	-.036	-.209	.835	.250	3.995

a. Variável Dependente: FG_Tarefa

Figura 8.8

Dispersão de FG_Tarefa por BC



8.1.9 Modelo 09: Atração Social pelo Perfil Submisso (HI) Depende do Perfil de Personalidade Do Indivíduo

A análise da regressão da atração social pelo perfil HI, empregando como preditores os perfis de personalidade dos indivíduos revelam um coeficiente de correlação R de 0.235

($p=0.541$). Esse valor indica uma correlação baixa, refletindo uma capacidade limitada dos preditores em explicar a variabilidade da variável dependente. O valor de R^2 ajustado de -0.008 implica que o modelo não apenas falha em explicar a variância, mas sugere uma falta e ajuste geral, como exemplificado no Anexo I.

A ANOVA indica um valor F de 0.873 com um valor de significância de 0.541, demonstrando que o modelo, como um todo, não alcança significância estatística, o que questiona eficácia dos preditores selecionados na explicação da variável dependente (Anexo I).

Em relação aos coeficientes individuais dos preditores, apenas o perfil de personalidade BC possui uma contribuição significativa ($p=0.050$, $t=-1.984$, $\beta=-.282$), sugerindo uma relação negativa com a variável dependente. Todos os outros preditores apresentam valores de significância elevados, indicando uma influência estatisticamente insignificante sobre HI_Social, como indicado na tabela 8.10 e na figura 8.9.

O gráfico indica como o perfil BC possui um efeito negativo na atração social por HI, sugerindo que indivíduos com características agênticas não comunais tendem a sentir menos atração pela social por perfis não agênticos.

Tabela 8.10

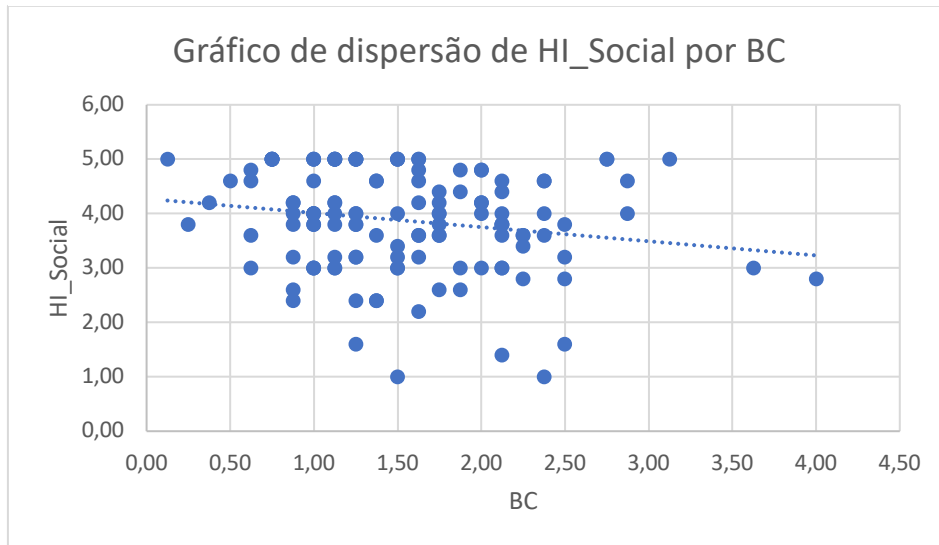
Coefficientes do Modelo 09

Modelo	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados		t	Sig.	Estatísticas de colinearidade	
	B	Erro Erro	Beta				Tolerância	VIF
1 (Constante)	3.931	.491			8.003	<.001		
PA	.222	.258	.129		.860	.392	.351	2.849
BC	-.395	.199	-.282		-1.984	.050	.394	2.541
DE	.034	.199	.026		.172	.864	.339	2.952
FG	.105	.203	.085		.518	.606	.294	3.405
HI	-.213	.240	-.161		-.885	.378	.239	4.177
JK	.183	.258	.131		.711	.479	.235	4.263
LM	-.158	.267	-.112		-.593	.554	.221	4.523
NO	.051	.255	.036		.200	.842	.250	3.995

a. Variável Dependente: HI_Social

Figura 8.9

Dispersão de HI_Social por BC



8.1.10 Modelo 10: Atração pela Tarefa pelo Perfil Submisso (HI) Depende do Perfil de Personalidade do Indivíduo

A análise de regressão aplicada para investigar a influência dos perfis de personalidade dos indivíduos na atração pela Tarefa pelo perfil HI apresenta um coeficiente de correlação R de 0.330, sugerindo uma correlação moderada entre os preditores e a variável dependente ($p=0.080$). O modelo explica cerca de 4.9% da variância, como indicado pelo R^2 ajustado de 0.049, como indicado no Anexo J.

O erro padrão de estimativa de 0.77080 indica a dispersão dos resíduos em torno da linha de regressão, e a ANOVA mostra um valor F de 1.816 com um valor de significância de 0.080, o que sugere que o modelo está próximo de atingir significância estatística no nível convencional (Anexo J).

Avaliando os coeficientes individuais, o preditor BC demonstra uma influência negativa significativa ($p=0.046$, $t=-2.012$, $\beta=-.278$) sobre a HI_Tarefa; enquanto HI também apresenta uma influência negativa marginalmente significativa ($p=0.073$, $t=-1.807$, $\beta=-.320$) como exemplificado nas figuras 8.10 e 8.11. Os demais preditores, não demonstram significância estatística; sugerindo que eles têm pouca ou nenhuma influência individual sobre a variável dependente no contexto deste modelo, como demonstrado na tabela 8.11.

Enquanto o primeiro gráfico demonstra como o perfil BC demonstrou um efeito negativo na atração pela tarefa por HI, o segundo indica como o perfil HI possui a mesma

relação, embora marginalmente significativa. Isto sugere que perfis agênticos não comunais sentem menor atração pela tarefa por perfis não agênticos, e que potencialmente perfis não agênticos podem também sentir uma menor atração pela tarefa pelos seus semelhantes.

Tabela 8.11

Coefficientes do Modelo 10

Modelo		Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.	Estatísticas de colinearidade	
		B	Erro	Beta			Tolerância	VIF
1	(Constante)	3.793	.402		9.433	<.001		
	PA	.317	.211	.219	1.500	.136	.351	2.849
	BC	-.328	.163	-.278	-2.012	.046	.394	2.541
	DE	-.007	.163	-.007	-.045	.964	.339	2.952
	FG	.268	.166	.258	1.613	.109	.294	3.405
	HI	-.355	.197	-.320	-1.807	.073	.239	4.177
	JK	.022	.211	.018	.103	.918	.235	4.263
	LM	-.020	.218	-.017	-.091	.928	.221	4.523
	NO	-.123	.209	-.102	-.589	.557	.250	3.995

a. Variável Dependente: HI_Tarefa

Figura 8.10

Dispersão de HI_Tarefa por BC

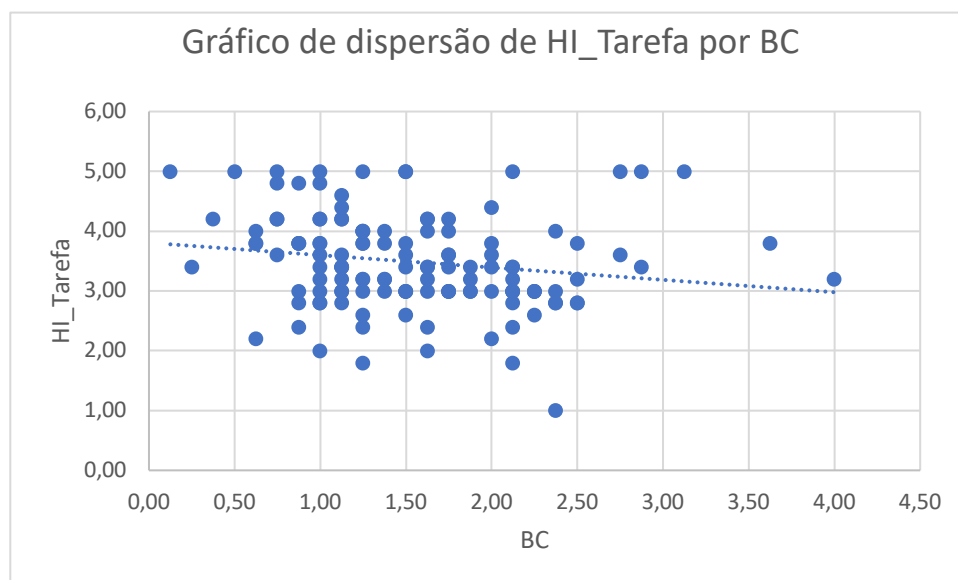
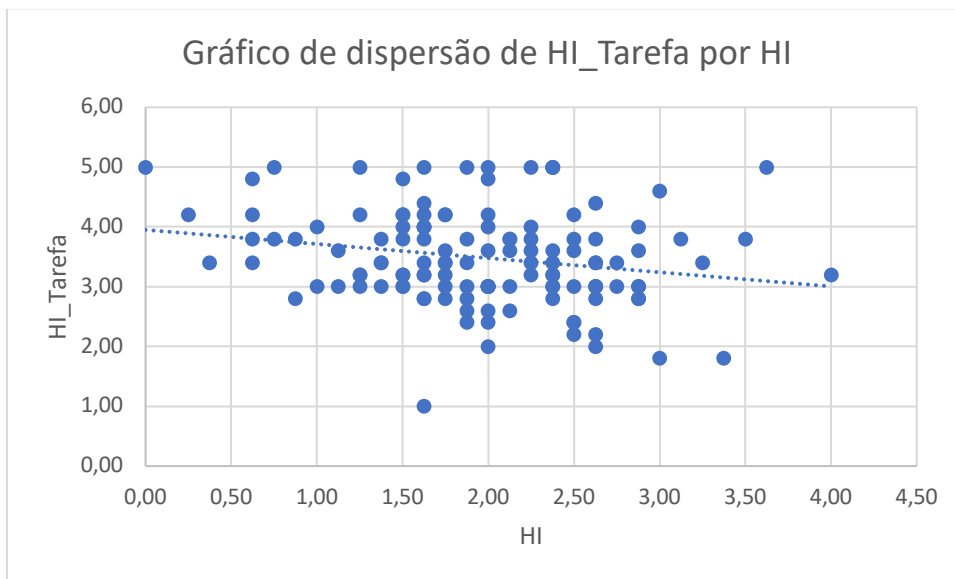


Figura 8.11

Dispersão de HI_Tarefa por HI



8.1.11 Modelo 11: Atração Social pelo Perfil Submisso e Comunal (JK) Depende do Perfil de Personalidade Do Indivíduo

A análise de regressão realizada para compreender os determinantes da Atração Social pelo Perfil JK utilizando como preditores o tipo de perfil de personalidade do respondente indica uma correlação moderadamente significativa entre os preditores e a variável dependente ($R=0.434$, $p=0.001$). O R^2 ajustado de 0.134 sugere que aproximadamente 13.4% da variabilidade nas respostas da atração social pelo perfil JK pode ser explicada pelo tipo de personalidade do indivíduo ($DP=0.73250$), como explicitado na tabela 8.12.

Tabela 8.12*Resumo do Modelo 11*

Modelo	R	R quadrad o	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa	Estatísticas de mudança				
					Mudança de R quadrado	Mudança F	df1	df2	Sig. Mudança F
1	.434 ^a	.188	.134	.73250	.188	3.448	8	119	.001

a. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

b. Variável Dependente: JK_Social

A ANOVA relata um valor de F de 3.448 ($p=0.001$), demonstrando que o modelo é estatisticamente significativo na explicação da variabilidade na atração social pelo perfil JK com os preditores selecionados, como indicado no Anexo K.

No que toca os coeficientes individuais, o perfil BC demonstra uma influência negativa significativa ($p=0.032$, $t=-2.174$, $\beta=-.286$); e o perfil DE também apresenta uma influência negativa, embora com uma significância marginal ($p=0.087$, $t=-1.724$, $\beta=-.245$). Os outros preditores não alcançam significância estatística, como exemplificado na tabela 8.13 e na figura 8.12 e 8.13.

Enquanto o primeiro gráfico demonstra como o perfil BC demonstrou um efeito negativo na atração social por JK, o segundo indica como o perfil DE possui o mesmo efeito, embora marginalmente significativo. Isto sugere que perfis agênticos não comunais sentem menor atração pela social por perfis não agênticos comunais, e que potencialmente perfis não agênticos podem também sentir uma menor atração social por aqueles com traços não agênticos não comunais.

Tabela 8.13

Coefficientes do Modelo 11

Modelo		Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.	Estatísticas de colinearidade	
		B	Erro Erro	Beta			Tolerância	VIF
1	(Constante)	3.294	.382		8.623	<.001		
	PA	.216	.201	.150	1.076	.284	.351	2.849
	BC	-.337	.155	-.286	-2.174	.032	.394	2.541
	DE	-.267	.155	-.245	-1.724	.087	.339	2.952
	FG	.121	.158	.117	.769	.444	.294	3.405
	HI	-.085	.187	-.077	-.457	.649	.239	4.177
	JK	-.085	.200	-.073	-.426	.671	.235	4.263
	LM	.104	.207	.088	.502	.616	.221	4.523
	NO	.315	.199	.262	1.587	.115	.250	3.995

a. Variável Dependente: JK_Social

Figura 8.12

Dispersão de JK_Social por BC

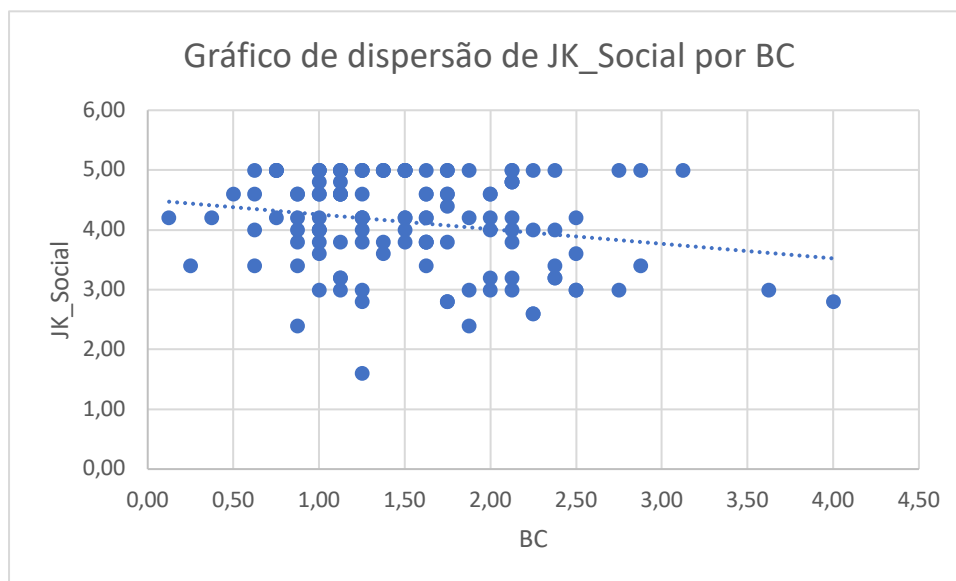
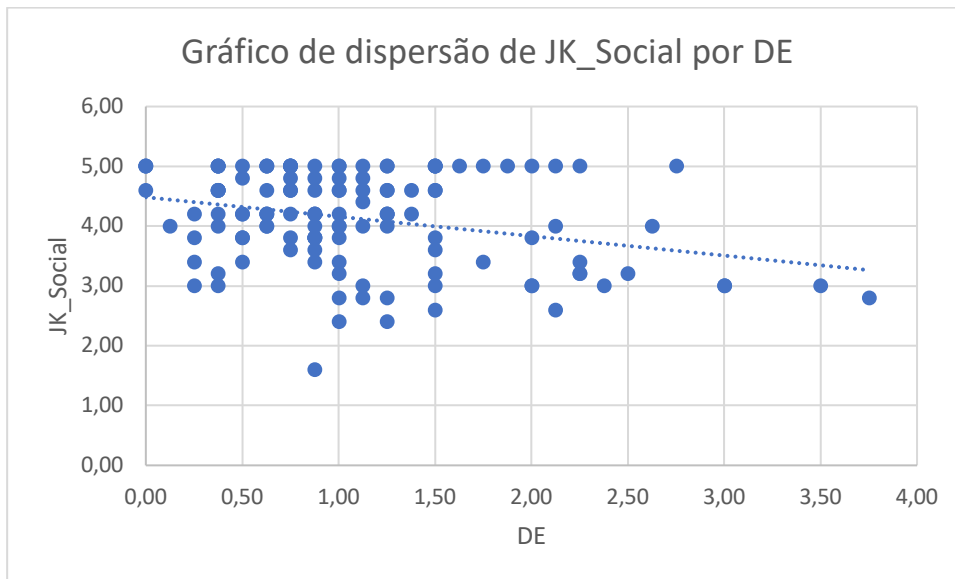


Figura 8.13

Dispersão de JK_Social por DE



8.1.12 Modelo 12: Atração pela Tarefa pelo Perfil Submisso e Comunal (JK)

Depende do Perfil de Personalidade do Indivíduo

A análise executada para compreender os determinantes da atração pela tarefa pelo perfil JK, utilizando como preditores o tipo de personalidade do indivíduo, revela um coeficiente de correlação R de 0.286 ($p=0.236$). Este valor sugere uma correlação baixa e não significativa ($DP=0.76326$). O valor de R^2 ajustado de 0.020 demonstra que apenas 2% da variabilidade da variável dependente é explicada pelo modelo, como indicado no Anexo L.

A análise de variância (ANOVA) mostra um valor F de 1.328 ($p=0.236$), sugerindo que este modelo, em sua configuração atual, não alcança significância estatística. Isto reforça a interpretação de que os preditores em questão possuem uma capacidade limitada de explicar a atração pela tarefa pelo perfil JK (Anexo L).

Avaliando os coeficientes individuais, o perfil PA aproxima-se da significância ($p=0.054$, $t=1.947$, $\beta=.289$), indicando uma potencial influência positiva sobre a avaliação da atração pela tarefa pelo perfil JK, como demonstrado na figura 8.14 e 8.15. O perfil HI também mostra uma tendência negativa com um valor de p marginalmente significativo ($p=0.076$, $t=$

-1.789, $\beta=-.321$) Os outros preditores não apresentam significância estatística, com valores de p variando entre moderados e altos, como indicado na tabela 8.14.

Enquanto o primeiro gráfico demonstra como o perfil PA demonstrou um efeito positivo na atração pela tarefa por JK, indicando que indivíduos com perfil agêntico potencialmente sentem uma maior atração social por perfis não agênticos comuns; o segundo indica como o perfil HI possui um efeito negativo na atração pela tarefa por JK, sugerindo que possivelmente indivíduos não comuns sentem uma menor atração pela tarefa por indivíduos com traços não agênticos comuns. Entretanto, ambos efeitos são apenas marginalmente significativos.

Tabela 8.14

Coefficientes do Modelo 12

Modelo	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados		t	Sig.	Estatísticas de colinearidade	
	B	Erro Erro	Beta				Tolerância	VIF
1 (Constante)	3.236	.398			8.129	<.001		
PA	.408	.209	.289		1.947	.054	.351	2.849
BC	-.194	.161	-.168		-1.203	.231	.394	2.541
DE	-.103	.162	-.096		-.636	.526	.339	2.952
FG	.195	.165	.191		1.181	.240	.294	3.405
HI	-.348	.195	-.321		-1.789	.076	.239	4.177
JK	.089	.209	.077		.425	.671	.235	4.263
LM	-.050	.216	-.043		-.233	.816	.221	4.523
NO	.031	.207	.026		.148	.882	.250	3.995

a. Variável Dependente: JK_Tarefa

Figura 8.14

Dispersão de JK_Tarefa por PA

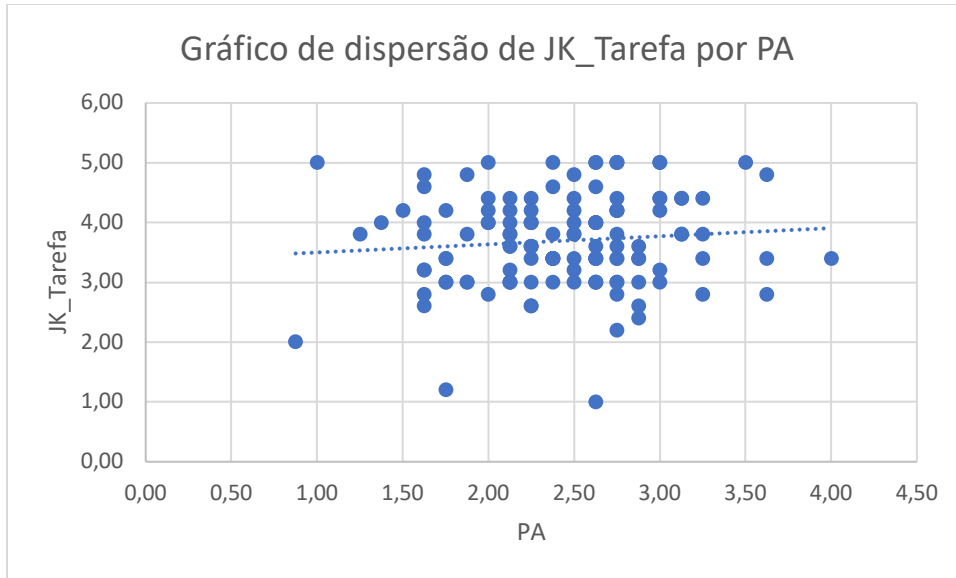
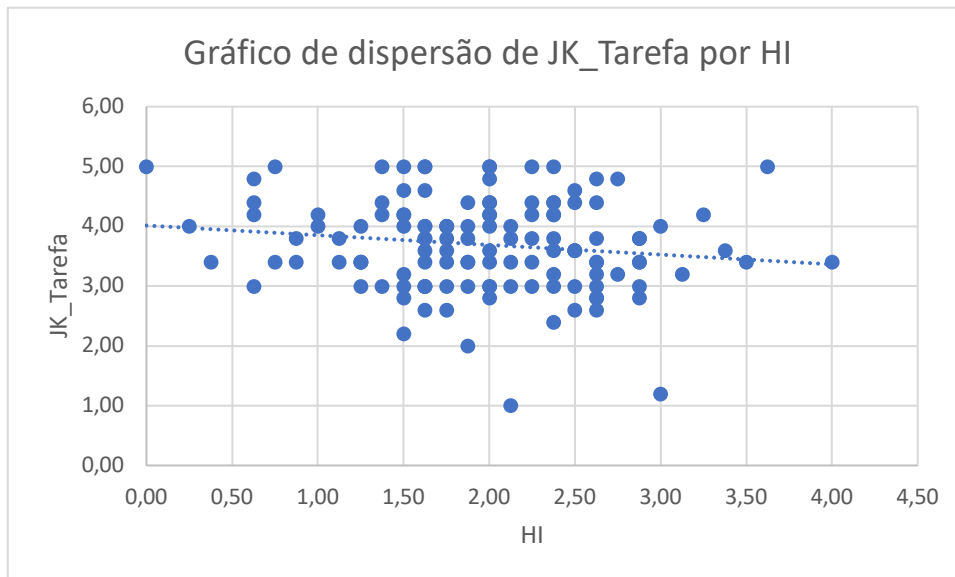


Figura 8.15

Dispersão de JK_Tarefa por HI



8.1.13 Modelo 13: Atração Social pelo Perfil Comunal (LM) Depende do Perfil De Personalidade do Indivíduo

A análise da regressão que buscava explicar a atração social pelo perfil LM de acordo com o perfil de personalidade do indivíduo, revelou um coeficiente de correlação R de 0.271

($p=0.319$), que sugere uma baixa correlação entre os preditores e a variável dependente. O R^2 ajustado de 0.011 indica que apenas 1.1% da variabilidade da atração social pelo perfil LM pode ser explicada por este modelo ($DP= 0.88176$), como demonstrado no Anexo M.

Os resultados da ANOVA revelam um valor de F de 1.176 ($p=0.319$), o que indica que o modelo não alcança significância estatística e, portanto, os preditores, como um conjunto, não explicam de forma eficaz a variabilidade da atração social pelo perfil LM, (Anexo M).

No que diz respeito aos coeficientes individuais, o perfil FG apresenta uma influência positiva na variável dependente, com um valor de p marginal de 0.179. Os demais preditores não apresentam significância estatística, com valores de p que variam de moderados a altos (Anexo M).

8.1.14 Modelo 14: Atração pela Tarefa pelo Perfil Comunal (LM) Depende do Perfil de Personalidade do Indivíduo

A análise de regressão buscando compreender a influência do perfil de personalidade do indivíduo na atração pela tarefa pelo perfil LM relatada, apresentou um coeficiente de correlação R de 0.264, indicando uma correlação baixa entre preditores e variável ($p=0.359$). O R^2 ajustado de 0.007 indica que apenas 0.7% da variância em LM_Social ($DP=0.78636$), como indicado no Anexo N.

A análise de variância (ANOVA) resultou em um valor F de 1.114 ($p=0.359$); o que implica que o modelo, como um todo, não atinge significância estatística suficiente, portanto, não é adequado para explicar a variável dependente de forma eficaz (Anexo N).

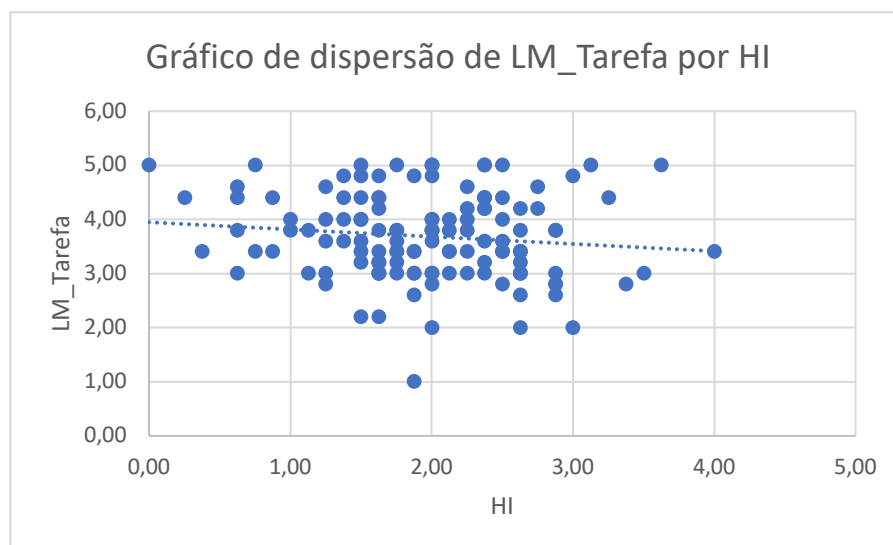
Nos coeficientes individuais, o perfil HI foi o que apresentou a influência mais substancial, com um valor de p marginalmente significativo de 0.053; sugerindo uma relação negativa com a variável dependente ($t=-1.951$, $\beta=-.353$) , como indicado na tabela 8.15 e figura 8.16. Os demais preditores não mostraram significância estatística.

O gráfico demonstra como o perfil HI demonstrou um efeito negativo na atração pela tarefa por LM. Isto sugere que perfis não agênticos podem potencialmente sentir menor atração pela tarefa por perfis comunais, no entanto esta relação é apenas marginalmente significativa.

Tabela 8.15*Coefficientes do Modelo 14*

Modelo		Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.	Estatísticas de colinearidade	
		B	Erro Erro	Beta			Tolerância	VIF
1	(Constante)	3.185	.410		7.765	<.001		
	PA	.134	.216	.093	.622	.535	.351	2.849
	BC	-.185	.166	-.157	-1.114	.268	.394	2.541
	DE	-.046	.166	-.042	-.276	.783	.339	2.952
	FG	.190	.170	.182	1.118	.266	.294	3.405
	HI	-.391	.201	-.353	-1.951	.053	.239	4.177
	JK	.210	.215	.178	.975	.332	.235	4.263
	LM	.187	.223	.158	.838	.404	.221	4.523
	NO	-.079	.213	-.066	-.372	.711	.250	3.995

a. Variável Dependente: LM_Tarefa

Figura 8.16*Dispersão de LM_Tarefa por HI*

8.1.15 Modelo 15: Atração Social pelo Perfil Agêntico e Comunal (NO) Depende do Perfil de Personalidade do Indivíduo

A análise de regressão realizada para identificar se a atração social pelo perfil NO depende do perfil de personalidade do indivíduo apresentou um coeficiente de correlação R de 0.306, indicando uma correlação baixa entre os preditores e a variável dependente

($p=0.151$). O R^2 ajustado de 0.033 indica que apenas 3.3% da variância na atração social pelo perfil NO é explicada pelo modelo ($DP=0.95783$), como exemplificado no Anexo O.

A análise de variância (ANOVA) para o modelo resultou em um valor F de 1.540 ($p=0.151$); indicando que o modelo, de forma geral, não atinge significância estatística (Anexo O).

No que se refere aos coeficientes individuais, o perfil NO apresentou o coeficiente negativo mais significativo entre os preditores, beirando a significância ($p=0.081$), como demonstrado na tabela 8.16.

Tabela 8.16

Coefficientes Modelo 15

Modelo		Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados		Estatísticas de colinearidade		
		B	Erro	Beta	t	Sig.	Tolerância	VIF
1	(Constante)	3.226	.500		6.458	<.001		
	PA	.326	.263	.183	1.242	.217	.351	2.849
	BC	-.149	.203	-.102	-.737	.463	.394	2.541
	DE	-.212	.203	-.157	-1.045	.298	.339	2.952
	FG	.018	.207	.014	.089	.929	.294	3.405
	HI	-.166	.244	-.121	-.679	.498	.239	4.177
	JK	.178	.262	.122	.679	.499	.235	4.263
	LM	.424	.271	.290	1.563	.121	.221	4.523
	NO	-.458	.260	-.307	-1.762	.081	.250	3.995

a. Variável Dependente: NO_Social

8.1.16 Modelo 16: Atração pela Tarefa pelo Perfil Agêntico e Comunal (NO)

Depende do Perfil de Personalidade Do Indivíduo

A análise do modelo de regressão buscando compreender se o perfil de personalidade do indivíduo afeta a forma que ele percebe sua atração pela tarefa pelo perfil NO, revelou um R de 0.291 e um R^2 ajustado de 0.023, o que indica que apenas 2.3% da variância do modelo é explicada pelo perfil de personalidade do indivíduo. Estes valores indicam que os preditores deste modelo não explicam uma grande parte da variabilidade de variável dependente. O erro padrão da estimativa foi de 0.87176 ($p=0.215$), como demonstrado no Anexo P.

Os resultados da ANOVA indicam que o modelo não alcançou significância estatística ($F=1.372$, $p= 0.215$), sugerindo que, como um todo, os preditores não têm um impacto estatisticamente significativo sobre a variável dependente (Anexo P).

No que toca os coeficientes individuais, o coeficiente mais alto foi para o perfil LM, com um valor positivo de 0.470, que quase alcançou significância ($p=0.059$, $t=1.904$, $\beta=355$), sugerindo uma possível influência positiva na atração pela tarefa pelo perfil NO, como indica a tabela 8.17 e a figura 8.17.

O gráfico demonstra como o perfil LM demonstrou um efeito positivo na atração pela tarefa por NO, o que sugere que perfis comunais sentem maior atração pela tarefa por perfis agênticos comunais, no entanto esta relação é apenas marginalmente significativa.

Tabela 8.17

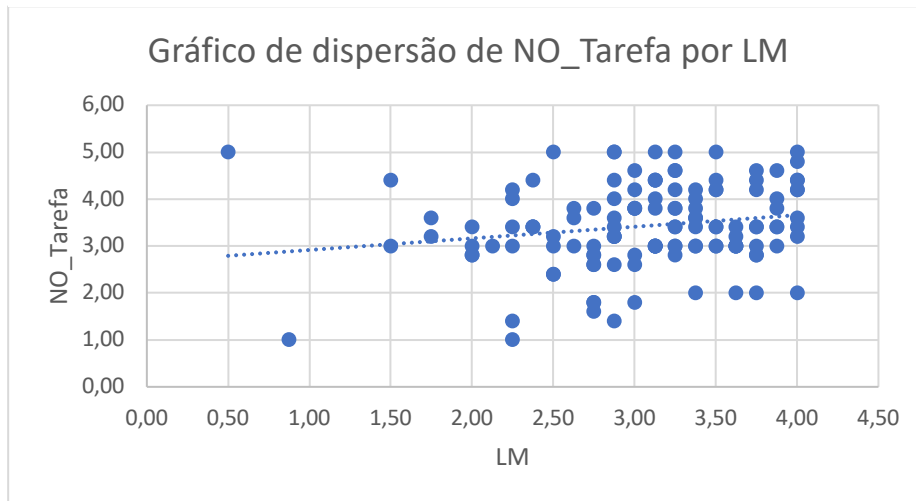
Coefficientes Modelo 16

Modelo	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados		t	Sig.	Estatísticas de colinearidade	
	B	Erro Erro	Beta				Tolerância	VIF
1 (Constante)	2.839	.455			6.243	<.001		
PA	.138	.239	.085		.576	.566	.351	2.849
BC	-.016	.184	-.012		-.088	.930	.394	2.541
DE	.161	.185	.131		.871	.386	.339	2.952
FG	-.106	.188	-.091		-.564	.574	.294	3.405
HI	-.265	.222	-.213		-1.191	.236	.239	4.177
JK	.118	.238	.090		.495	.622	.235	4.263
LM	.470	.247	.355		1.904	.059	.221	4.523
NO	-.307	.236	-.228		-1.298	.197	.250	3.995

a. Variável Dependente: NO_Tarefa

Figura 8.17

Dispersão de NO_Tarefa por LM



9. Discussão

A análise das regressões apresentadas revelou *insights* significativos sobre o impacto que a percepção de semelhança de personalidade apresenta na atração percebida pelos participantes.

Dentre os modelos estudados, descobriu-se que efetivamente o tipo de personalidade do indivíduo apresenta influência significativa na atração social pelos perfis PA, FG e JK e na atração pela tarefa pelo perfil PA. Estes modelos conseguiram explicar uma parcela significativa da variância dos níveis de atração, sendo que o tipo de personalidade do indivíduo irá influenciar em cerca de 13.4% da atração social que sentirá pelo perfil JK, 10.1% da atração social pelo perfil PA, 8.9% da atração social pelo perfil FG e 7.7% da atração pela tarefa pelo perfil PA.

No que tange relação entre personalidades do tipo PA e DE o estudo indicou que indivíduos com traços não comuns apresentam uma atração social reduzida por aqueles que possuam traços agênticos. Essa atração diminuída pode ser atribuída à associação dos traços dominantes com um maior status, mas não necessariamente uma maior simpatia, e pela percepção desses traços como uma ameaça às preferências dos não comuns por autonomia e distância social. Para além disso, o fato dos traços comuns serem processados mais rapidamente e serem percebidos como mais salientes durante as avaliações sociais,

naturalmente leva a preferência geral por comportamentos comunais em detrimento dos agênticos (Abele & Bruckmüller, 2011; Stopfer et al., 2013).

Já na relação entre os perfis FG e DE, observou-se que indivíduos Não Comunais apresentam uma atração social diminuída por aqueles que possuem traços não agênticos e não comunais. Esta tendência pode ser explicada pela percepção de uma falta de assertividade no perfil FG, características desvalorizadas pelos DEs que, apesar de distantes, continuam apreciando a eficiência (Locke, 2005). Esta descoberta confirma a H2a pois indica que indivíduos não comunais gostam mais de seus pares, no entanto ao sentirem uma falta de assertividade associada a combinação de seu perfil com outros traços, podem experimentar uma atração social reduzida.

Além disso, os resultados indicaram que perfis BC sentem uma menor atração social pelo perfil JK. Esta relação sugere um conflito entre a orientação para metas dos Agênticos e Não Comunais com a orientação para as relações dos Não Agênticos e Comunais, com uma divergência de valores e objetivos que leva à percepção de que os JK não atendem as necessidades de assertividade e independência valorizadas pelos BC, culminando em uma menor atração (Abele & Wojciszke, 2014). Esta descoberta confirma a H2a e nega a H1a, pois indica que a semelhança entre traços comunais e agênticos pode ser preditora da atração social.

No que toca a atração pela tarefa, foi observado que indivíduos agênticos tendem a ser atraídos pelos seus semelhantes, valorizando a competência e confiabilidade que facilita a coordenação e o alcance de objetivos comuns, negando a H1b. Esta dinâmica é reforçada pela motivação dos indivíduos dominantes em se engajar com outros que reforcem sua própria agência e autoeficácia, promovendo assim um ambiente colaborativo eficaz (Bandura, 2006; Piotrowski & Wojciszke, 2015). Por outro lado, a análise também indicou que a presença de traços não comunais também é responsável pela diminuição da atração pela tarefa quando avaliados por indivíduos dominantes, refletindo potenciais conflitos nos critérios de avaliação interpessoal.

Entre os modelos não significativos, mas com coeficientes individuais significativos, podemos citar a interação entre o perfil BC e LM em contextos de atração pela tarefa. Os resultados indicaram que, ainda que o modelo como um todo não fosse significativo, indivíduos com traços Comunais sentem menor atração pela tarefa por indivíduos com traços Agênticos Não Comunais, confirmando a H2b e indicando que a semelhança entre traços comunais prevê esta atração. Isso pode ser justificado pela questão das características LM, que enfatizam a cooperação e a empatia, que podem entrar em conflito com a orientação

exclusiva para a obtenção de metas dos traços BC, que focam mais em resultados e eficácia, sendo potencialmente percebidos como menos colaborativos e mais autocentrados (Conway et al., 1996; Madera et al., 2009).

Para além disso, a interação entre esses mesmos perfis em contextos e avaliação da atração social também revelou resultados semelhantes, onde novamente indivíduos com traços Comuns experienciam uma menor atração social por indivíduos Agênticos Não Comuns, confirmando a H2a e indicando que a semelhança entre traços comuns pode ser preditora desta atração. Esta dinâmica pode-se originar devido a uma possível percepção de falta de calorosidade e suporte mútuo. Os traços LM, altamente valorizados nas relações e interações sociais, contrastam fortemente com a natureza mais dominante e menos empática dos traços BC, o que pode levar a conflitos de valores e uma redução na harmonia percebida e na coesão social (Abele, 2022).

Por fim, na relação da atração pela tarefa entre os perfis FG e BC, indivíduos com traços agênticos não comuns experienciam uma menor atração pela tarefa por aqueles com traços não agênticos não comuns, negando novamente a H1b e indicando que a diferença entre traços agênticos é preditora da baixa atração pela tarefa. Esta tendência sugere que, mesmo em contextos laborais e de alcance de resultados, os indivíduos FG, que carecem de traços dominantes e são menos orientados para metas, podem perceber os traços BC como inadequados para colaborações, devido a sua forte orientação para metas e menor inclinação para colaborações e cooperação, o que pode afetar negativamente a percepção de eficácia conjunta e diminuir a atração em tarefas colaborativas (Wronska et al., 2019).

Já em respeito aos modelos não significativos com correlações marginalmente significativas, pode-se destacar as seguintes descobertas. Foi possível descobrir que na atração pela tarefa, potencialmente indivíduos com traços Não Agênticos sentem-se menos atraídos pelos seus semelhantes. Isso indica que embora partilhem traços, a falta de proatividade, assertividade, iniciativa e liderança, que pode comprometer a eficácia da equipe especialmente em tarefas grupais que exigem decisões rápidas e ação direta, leva a diminuição da eficiência percebida e atração pela tarefa (Wronska et al., 2019).

Em adição, na relação entre os perfis JK e PA, indivíduos com traços Agênticos potencialmente experienciam uma maior atração pela tarefa por aqueles com traços Não Agênticos Comuns. Esta relação sugere que, embora os traços JK careçam de assertividade, sua alta valorização por comportamentos comuns pode compensar esta falta, principalmente em ambientes onde a cooperação e o trabalho em equipa são cruciais. A apreciação por traços calorosos em contextos colaborativos pode fazer com que estes indivíduos sejam percebidos

como parceiros valiosos em atividades que requerem alta coordenação e suporte mútuo, o que ressalta a importância da complementariedade das características pessoais em ambientes de trabalho (Nikoleizig et al., 2019).

Concomitantemente a isso, a percepção da atração pela tarefa entre os perfis JK e HI indicou que existe uma possibilidade de que quanto mais traços Não Agênticos, menor a atração por aqueles com traços Não Agênticos e Comuns. A combinação de dois perfis com baixa dominância pode ser percebida como desvantajosa para a realização de tarefas que exigem iniciativa e decisão rápida. Essa semelhança na falta de iniciativa pode potencialmente diminuir a eficácia percebida na execução de tarefas, o que impacta negativamente a atração pela colaboração entre esses perfis. A falta de traços assertivos em ambos os perfis sugere um possível déficit em liderança e proatividade, que são cruciais para o sucesso em muitos contextos operacionais e estratégicos (Nikoleizig et al., 2019).

Também se descobriu que indivíduos com personalidade HI podem potencialmente sentir uma menor atração pela tarefa por aqueles com traços LM. Isso implica que, enquanto os traços Comuns são geralmente valorizados por sua capacidade de colaboração, eles podem não ser suficientes para superar a percepção de falta de competência por aqueles que possuem traços não agênticos, que também podem não ser considerados eficazes em ambientes orientados para resultados. Esta dinâmica é suportada pelo fato de que traços como assertividade e proatividade, típicos de perfis PA, são frequentemente mais associados com maior eficácia em ambientes laborais, enquanto traços Comuns, embora benéficos para a coesão do grupo, podem não compensar a falta de iniciativa (Abele & Wojciszke, 2014; Conway et al., 1996).

No mesmo contexto, indivíduos com traços LM provavelmente irão experimentar uma atração pela tarefa aumentada por aqueles com traços NO, já que embora os traços comuns possam geralmente facilitar a cooperação, eles podem ser insuficientes para atrair indivíduos agênticos e comuns em contextos que exijam forte liderança e tomada de decisão, destacando um possível desalinhamento entre as necessidades de liderança dominantes e as habilidades comuns (Chen et al., 2019).

Estas descobertas são essenciais para a confirmação de algumas teorias acerca dos preditores da atração interpessoal tanto em contexto social quanto laboral. Primeiramente, são importantes para perceber que a similaridade de personalidade é um fator significativo para a promoção da atração interpessoal, principalmente no que toca traços comuns, sendo estes fortemente associados à atração interpessoal (Matsuki & Matsumoto, 2020). Em adição, é possível observar que a atração diminui em situações em que há uma percepção de

dissimilaridade em traços que envolvem personalidades dominantes e personalidades não comuns (Montoya et al., 2008). Por fim, demonstra-se que, em contextos laborais, a similaridade em traços de comunhão pode facilitar interações mais positivas e rápidas, promovendo a atração pela tarefa (Wilson et al., 2016).

10. Conclusão

O estudo investigou a relação entre a atração, a percepção de semelhança com base em informações limitadas e os perfis de personalidade dentro do IPC. Entre os achados, destaca-se a influência do *match* de personalidade na atração social e da tarefa pelo perfil PA, onde indivíduos DE demonstraram menor atração social por este perfil, e essa dissemelhança também foi capaz de prever a atração pela tarefa. Adicionalmente, foi confirmado o impacto do *match* de personalidade na atração social pelo perfil FG, indicando que a semelhança entre perfis prediz uma baixa atração social.

As hipóteses do estudo foram parcialmente confirmadas. Na atração social, a semelhança entre traços seja agênticos ou comuns, é crucial, contradizendo a H1a e confirmando a H2a, com indivíduos dominantes e calorosos preferindo perfis similares. A diferença entre necessidades entre perfis agênticos e comuns, contudo, predizem uma baixa atração geral, onde indivíduos submissos sentem menos atração por pessoas distantes. Já na atração pela tarefa, a semelhança entre traços agênticos foi preditora da atração, onde pessoas dominantes apresentaram maior atração pelos seus semelhantes, negando a Hb1. A semelhança entre traços comuns demonstrou-se como preditora desta atração, com indivíduos calorosos demonstrando menor atração por indivíduos dominantes e distantes, confirmando a H2b.

Assim, pode-se concluir que na atração social, indivíduos agênticos gostam mais dos seus semelhantes, e indivíduos comuns também. Esta mesma relação repete-se na atração pela tarefa. No entanto, vale ressaltar que na atração entre traços agênticos e traços comuns, os resultados indicaram que a atração irá se dar de acordo com o *match* de expectativas. Dessa forma, um indivíduo com traços submissos, que possui necessidade de afiliação, sentirá menos atração por alguém que seja distante.

A ausência de problemas de multicolinearidade nos modelos é encorajadora e indica que a metodologia empregada foi adequada para investigar as relações propostas sem a interferência de redundâncias significativas entre preditores. Isto reforça a validade dos efeitos significativos encontrados.

No entanto, existiram algumas limitações a serem consideradas. Os valores de R^2 ajustado, geralmente baixos, indicam que os modelos construídos não conseguiram capturar uma grande parcela da variabilidade das variáveis dependentes. Isso sugere que, enquanto alguma das relações foram identificadas como estatisticamente significativas, muitos dos efeitos esperados dos perfis sobre a atração não foram robustamente verificados. Tal resultado pode ser um reflexo da natureza diversa, contextual e multifatorial das relações interpessoais, além de ressaltar a complexidade destas relações e a necessidade de abordagens mais abrangentes e detalhadas para uma melhor compreensão do funcionamento da atração.

Reconhece-se a necessidade de integrar abordagens com mais nuances e também métodos qualitativos ou mistos que possam capturar melhor a riqueza e complexidade destas dinâmicas. Recomenda-se que pesquisas futuras expandam a gama de variáveis, considerando também diferenças de género, idade, cultura e outros fatores individuais e contextuais que possam influenciar o construto.

Por fim, este estudo contribui para os conhecimentos da psicologia social, do trabalho e das organizações ao elucidar um dos fatores que pode influenciar as interações sociais e a atração. Ao explorar como a percepção de semelhança afeta a atração, esta pesquisa avança no entendimento das dinâmicas interpessoais e oferece *insights* valiosos para a criação de ambientes sociais mais harmoniosos e produtivos. As descobertas proporcionam uma base teórica robusta que pode ser aplicada para melhorar relações no local de trabalho, promovendo ambientes mais ajustados as nuances de personalidade e comportamento humano. Além disso, os resultados também podem ser úteis para a elaboração de estratégias de formação de equipas, sugerindo que uma maior consideração pelas características pessoais pode potencializar a colaboração e o bem-estar no trabalho. Este trabalho, portanto, não avança somente na compreensão teórica, mas também sugere aplicações práticas e direções futuras para uma investigação empírica mais aprofundada da área.

11. Referências bibliográficas

- Abele, A. E. (2022). Agency and communion as fundamental dimensions of social judgment – and Bogdan Wojciszke’s brilliant idea on perspective. *Social Psychological Bulletin*, 17. <https://doi.org/10.32872/SPB.8157>
- Abele, A. E., & Bruckmüller, S. (2011). The bigger one of the “Big Two”? Preferential processing of communal information. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47(5), 935–948. <https://doi.org/10.1016/J.JESP.2011.03.028>
- Abele, A. E., Ellemers, N., Fiske, S. T., Koch, A., & Yzerbyt, V. (2020). Navigating the Social World: Toward an Integrated Framework for Evaluating Self, Individuals, and Groups. *Psychological Review*. <https://doi.org/10.1037/rev0000262>
- Abele, A. E., & Wojciszke, B. (2007). Agency and Communion From the Perspective of Self Versus Others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(5), 751–763. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.93.5.751>
- Abele, A. E., & Wojciszke, B. (2014). Communal and Agentic Content in Social Cognition: A Dual Perspective Model. *Advances in Experimental Social Psychology*, 50, 195–255. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-800284-1.00004-7>
- Bandura, A. (2006). Toward a Psychology of Human Agency. *Perspectives on Psychological Science*, 1(2), 164–180. <https://doi.org/10.1111/J.1745-6916.2006.00011.X>
- Bretherton, I. (1992). The Origins of Attachment Theory: John Bowlby and Mary Ainsworth. *Developmental Psychology*, 28(5), 759–775. <https://doi.org/10.1037/0012-1649.28.5.759>
- Brito, S. (2018). Por que só o Homo sapiens sobreviveu? *Veja*. https://veja.abril.com.br/ciencia/por-que-so-o-homo-sapiens-sobreviveu#google_vignette
- Byrne, D. (1997). An Overview (and Underview) of Research and Theory Within The Attraction Paradigm. *Journal of Social and Personal Relationships*, 14(3), 417–431.
- Byrne, D., & Griffitt, W. (1973). Interpersonal Attraction. *Annual Review of Psychology*, 24, 316–336. www.annualreviews.org
- Chen, X., Li, M., & Wei, Q. (2019). Agency and Communion From the Perspective of Self Versus Others: The Moderating Role of Social Class. *Frontiers in Psychology*, 10. <https://doi.org/10.3389/FPSYG.2019.02867>
- Conte, H. R., & Plutchik, R. (1981). A circumplex model for interpersonal personality traits. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40(4), 701–711. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.40.4.701>
- Conway, M., Pizzamiglio, M. T., & Mount, L. (1996). Status, communality, and agency: implications for stereotypes of gender and other groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71 1(1), 25–38. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.71.1.25>

- Dufner, M., & Krause, S. (2023). On How to Be Liked in First Encounters: The Effects of Agentic and Communal Behaviors on Popularity and Unique Liking. *Psychological Science, 34*(4), 481–489. <https://doi.org/10.1177/09567976221147258>
- Finkel, E. J., & Eastwick, P. W. (2014). Interpersonal attraction: In search of a theoretical Rosetta Stone. *APA Handbook of Personality and Social Psychology, Volume 3: Interpersonal Relations.*, 179–210. <https://doi.org/10.1037/14344-007>
- Freedman, M. B., Leary, T. F., Ossorio, A. G., & Goffey, H. S. (1951). The Interpersonal Dimension of Personality1. *Journal of Personality, 20*(2), 143–161. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1951.tb01518.x>
- Ghaed, S. G., & Gallo, L. C. (2006). Distinctions Among Agency, Communion, and Unmitigated Agency and Communion According to the Interpersonal Circumplex, Five-Factor Model, and Social-Emotional Correlates. *Journal of Personality Assessment, 86*(1), 77–88. https://doi.org/10.1207/s15327752jpa8601_09
- Gibson, L. S. (2015). The Science of Romantic Love: Distinct Evolutionary, Neural, and Hormonal Characteristics. *International Journal of Undergraduate Research and Creative Activities, 7*(0), 1. <https://doi.org/10.7710/2168-0620.1036>
- Hogan, R., & Maniun, D. (1970). Determinants of Interpersonal Attraction: A Clarification. In *Psychological Reports* (Vol. 26).
- Horowitz, L. M., Wilson, K. R., Turan, B., Zolotsev, P., Constantino, M. J., & Henderson, L. (2006). How Interpersonal Motives Clarify the Meaning of Interpersonal Behavior: A Revised Circumplex Model. In *Personality and Social Psychology Review* (Vol. 10, Issue 1, pp. 67–86). SAGE Publications Inc. https://doi.org/10.1207/s15327957pspr1001_4
- Locke, K. D. (2000). Circumplex Scales of Interpersonal Values: Reliability, Validity, and Applicability to Interpersonal Problems and Personality Disorders. *Journal of Personality Assessment, 75*(2), 249–267. https://doi.org/10.1207/S15327752JPA7502_6
- Locke, K. D. (2005). Interpersonal Problems and Interpersonal Expectations in Everyday Life. *Journal of Social and Clinical Psychology, 24*(7), 915–931. <https://doi.org/10.1521/JSCP.2005.24.7.915>
- Locke, K. D. (2006). Interpersonal Circumplex Measures. In *Differentiating normal and abnormal personality, 2nd ed.* (pp. 383–400). Springer Publishing Company.
- Madera, J. M., Hebl, M. R., & Martin, R. C. (2009). Gender and letters of recommendation for academia: agentic and communal differences. *The Journal of Applied Psychology, 94* 6(6), 1591–1599. <https://doi.org/10.1037/A0016539>
- Matsuki, Y., & Matsumoto, Y. (2020). The Effect of Personality Similarity on Evaluations of Interpersonal Attraction: The Role of the Characteristic Personality Traits of the Evaluated Person. *The Japanese Journal of Personality, 29*(3), 141–143. <https://doi.org/10.2132/PERSONALITY.29.3.3>
- McCroskey, J. C., & McCain, T. A. (1974). The measurement of interpersonal attraction. *Speech Monographs, 41*(3), 261–266. <https://doi.org/10.1080/03637757409375845>

- Montoya, R. M., & Horton, R. S. (2014). A Two-Dimensional Model for the Study of Interpersonal Attraction. *Personality and Social Psychology Review*, *18*(1), 59–86. <https://doi.org/10.1177/1088868313501887>
- Montoya, R. M., & Horton, R. S. (2020). Understanding the attraction process. *Social and Personality Psychology Compass*, *14*(4). <https://doi.org/10.1111/spc3.12526>
- Montoya, R. M., Horton, R. S., & Kirchner, J. (2008). Is actual similarity necessary for attraction? A meta-analysis of actual and perceived similarity. *Journal of Social and Personal Relationships*, *25*(6), 889–922. <https://doi.org/10.1177/0265407508096700>
- Newcomb, T. M. (1956). *The Prediction of Interpersonal Attraction*.
- Nikoleizig, L., Nestler, S., & Krause, S. (2019). Prediction of Group Performance: The Interplay of Individual Performance, Interpersonal Attraction, and Interpersonal Behavior. *Collabra: Psychology*, *5*(1). <https://doi.org/10.1525/COLLABRA.220>
- Piotrowski, J., & Wojciszke, B. (2015). Agentic Thinking About Others Makes Them Closer. *Polish Psychological Bulletin*, *46*(4), 523–534. <https://doi.org/10.1515/PPB-2015-0059>
- Sabatelli, R. (1987). The Social Psychology of Groups. *Journal of Marriage and Family*, *62*(1), 86–86. <https://doi.org/10.1037/026729>
- Stopfer, J. M., Egloff, B., Nestler, S., & Back, M. D. (2013). Being popular in online social networks: How agentic, communal, and creativity traits relate to judgments of status and liking. *Journal of Research in Personality*, *47*(5), 592–598. <https://doi.org/10.1016/J.JRP.2013.05.005>
- Wiggins, J. S. (1979). A Psychological Taxonomy of Trait-Descriptive Terms: The Interpersonal Domain. In *Journal of Personality and Social Psychology* (Vol. 37, Issue 3).
- Wilson, K. S., DeRue, D. S., Matta, F. K., Howe, M., & Conlon, D. E. (2016). Personality similarity in negotiations: Testing the dyadic effects of similarity in interpersonal traits and the use of emotional displays on negotiation outcomes. *The Journal of Applied Psychology*, *101* 10(10), 1405–1421. <https://doi.org/10.1037/APL0000132>
- Wojciszke, B., Abele, A. E., & Baryla, W. (2009). Two dimensions of interpersonal attitudes: Liking depends on communion, respect depends on agency. *European Journal of Social Psychology*, *39*(6), 973–990. <https://doi.org/10.1002/ejsp.595>
- Wronska, M. K., Bujacz, A., Gocłowska, M. A., Rietzschel, E. F., & Nijstad, B. A. (2019). Person-task fit: Emotional consequences of performing divergent versus convergent thinking tasks depend on need for cognitive closure. *Personality and Individual Differences*, *142*, 172–178. <https://doi.org/10.1016/J.PAID.2018.09.018>

12. Anexos

Anexo A – Dados do modelo 01

Tabela 12.1*Anova do Modelo 01*

Modelo		Soma dos Quadrados	df	Quadrado Médio	F	Sig.
1	Regressão	13.995	8	1.749	2.774	.008 ^b
	Resíduo	75.047	119	.631		
	Total	89.042	127			

a. Variável Dependente: PA_Social

b. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

Anexo B – Dados do Modelo 02

Tabela 12.2

ANOVA do Modelo 02

Modelo		Soma dos Quadrados	df	Quadrado Médio	F	Sig.
1	Regressão	6.481	8	.810	2.320	.024 ^b
	Resíduo	41.554	119	.349		
	Total	48.035	127			

a. Variável Dependente: PA_Tarefa

b. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

Anexo C- Dados do Modelo 03

Tabela 12.3*Resumo modelo 03*

Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa	Estatísticas de mudança				
					Mudança de R quadrado	Mudança F	df1	df2	Sig. Mudança F
1	.291 ^a	.085	.023	.91245	.085	1.374	8	119	.215

a. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

b. Variável Dependente: BC_Social

Tabela 12.4*ANOVA Modelo 03^a*

Modelo		Soma dos Quadrados	Df	Quadrado Médio	F	Sig.
1	Regressão	9.153	8	1.144	1.374	.215 ^b
	Resíduo	99.076	119	.833		
	Total	108.229	127			

a. Variável Dependente: BC Social

b. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

Anexo D– Dados do modelo 04

Tabela 12.5*Resumo do modelo 04^b.*

Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa	Estatísticas de mudança				
					Mudança de R quadrado	Mudança F	df1	df2	Sig. Mudança F
1	.264 ^a	.070	.007	.68969	.070	1.115	8	119	.358

a. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

b. Variável Dependente: BC_Tarefa

Tabela 12.6*ANOVA. Modelo 04^a*

Modelo		Soma dos Quadrados	Df	Quadrado Médio	F	Sig.
1	Regressão	4.243	8	.530	1.115	.358 ^b
	Resíduo	56.606	119	.476		
	Total	60.849	127			

a. Variável Dependente: BC_Tarefa

b. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

Anexo E – Dados do modelo 05

Tabela 12.7*Resumo do modelo 05^b*

Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa	Estatísticas de mudança				
					Mudança de R quadrado	Mudança F	df1	df2	Sig. Mudança F
1	.274 ^a	.075	.013	.96981	.075	1.205	8	119	.302

a. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

b. Variável Dependente: DE_Social

Tabela 12.8*ANOVA Modelo 05^a*

Modelo		Soma dos Quadrados	Df	Quadrado Médio	F	Sig.
1	Regressão	9.069	8	1.134	1.205	.302 ^b
	Resíduo	111.924	119	.941		
	Total	120.992	127			

a. Variável Dependente: DE_Social

b. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

Tabela 12.9*Coefficientes Modelo 05^a*

Modelo		Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados		t	Sig.	Estatísticas de colinearidade	
		B	Erro	Beta	Erro			Tolerância	VIF
1	(Constante)	4.324	.506			8.548	<.001		
	PA	.024	.266	.013	.089	.089	.930	.351	2.849
	BC	-.123	.205	-.084	-.599	-.599	.551	.394	2.541
	DE	.071	.205	.052	.345	.345	.731	.339	2.952
	FG	-.296	.209	-.230	-1.415	-1.415	.160	.294	3.405
	HI	.032	.247	.023	.129	.129	.897	.239	4.177
	JK	.144	.265	.099	.542	.542	.589	.235	4.263
	LM	-.420	.275	-.287	-1.530	-1.530	.129	.221	4.523
	NO	.101	.263	.068	.383	.383	.702	.250	3.995

a. Variável Dependente: DE_Social

Anexo F – Dados do modelo 06

Tabela 12.10*Resumo do modelo 06^b*

Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa	Mudança de R quadrado	Estatísticas de mudança			Sig. Mudança F
						Mudança F	df1	df2	
1	.169 ^a	.029	-.037	.71825	.029	.437	8	119	.896

a. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

b. Variável Dependente: DE_Tarefa

Tabela 12.11*ANOVA Modelo 06^a*

Modelo		Soma dos Quadrados	df	Quadrado Médio	F	Sig.
1	Regressão	1.805	8	.226	.437	.896 ^b
	Resíduo	61.390	119	.516		
	Total	63.195	127			

a. Variável Dependente: DE_Tarefa

b. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

Tabela 12.12*Coefficientes Modelo 06^a*

Modelo		Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados		t	Sig.	Estatísticas de colinearidade	
		B	Erro	Beta	Erro			Tolerância	VIF
1	(Constante)	3.482	.375			9.295	<.001		
	PA	.017	.197	.014	.089	.089	.929	.351	2.849
	BC	-.024	.152	-.023	-.159	-.159	.874	.394	2.541
	DE	.093	.152	.095	.613	.613	.541	.339	2.952
	FG	.018	.155	.020	.118	.118	.906	.294	3.405
	HI	-.178	.183	-.179	-.970	-.970	.334	.239	4.177
	JK	.210	.196	.200	1.070	1.070	.287	.235	4.263
	LM	-.230	.203	-.217	-1.129	-1.129	.261	.221	4.523
	NO	.046	.195	.043	.238	.238	.812	.250	3.995

a. Variável Dependente: DE_Tarefa

Anexo G – Dados do Modelo 07

Tabela 12.13*ANOVA do Modelo 07*

Modelo		Soma dos Quadrados	df	Quadrado Médio	F	Sig.
1	Regressão	14.762	8	1.845	2.547	.013 ^b
	Resíduo	86.207	119	.724		
	Total	100.969	127			

a. Variável Dependente: FG_Social

b. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

Anexo H – Dados do Modelo 08

Tabela 12.14*Resumo do modelo 08^b*

Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa	Estatísticas de mudança				
					Mudança de R quadrado	Mudança F	df1	df2	Sig. Mudança F
1	.322 ^a	.104	.044	.71500	.104	1.725	8	119	.099

a. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

b. Variável Dependente: FG_Tarefa

Tabela 12.15*ANOVA Modelo 08^a*

Modelo		Soma dos Quadrados	Df	Quadrado Médio	F	Sig.
1	Regressão	7.054	8	.882	1.725	.099 ^b
	Resíduo	60.836	119	.511		
	Total	67.890	127			

a. Variável Dependente: FG Tarefa

b. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

Anexo I – Dados do modelo 09

Tabela 12.16*Resumo do modelo 09^b*

Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa	Estatísticas de mudança				
					Mudança de R quadrado	Mudança F	df1	df2	Sig. Mudança F
1	.235 ^a	.055	-.008	.94172	.055	.873	8	119	.541

a. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

b. Variável Dependente: HI_Social

Tabela 12.17*ANOVA Modelo 09^a*

Modelo		Soma dos Quadrados	df	Quadrado Médio	F	Sig.
1	Regressão	6.193	8	.774	.873	.541 ^b
	Resíduo	105.534	119	.887		
	Total	111.727	127			

a. Variável Dependente: HI_Social

b. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

Anexo J – Dados do modelo 10

Tabela 12.18*Resumo do modelo 10^b*

Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa	Estatísticas de mudança				
					Mudança de R quadrado	Mudança F	df1	df2	Sig. Mudança F
1	.330 ^a	.109	.049	.77080	.109	1.816	8	119	.080

a. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

b. Variável Dependente: HI_Tarefa

Tabela 12.19*ANOVA Modelo 10^a*

Modelo		Soma dos Quadrados	df	Quadrado Médio	F	Sig.
1	Regressão	8.633	8	1.079	1.816	.080 ^b
	Resíduo	70.702	119	.594		
	Total	79.335	127			

a. Variável Dependente: HI_Tarefa

b. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

Anexo K – Dados do Modelo 11

Tabela 12.20*ANOVA do Modelo 11*

Modelo		Soma dos Quadrados	df	Quadrado Médio	F	Sig.
1	Regressão	14.799	8	1.850	3.448	.001 ^b
	Resíduo	63.850	119	.537		
	Total	78.650	127			

a. Variável Dependente: JK Social

b. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

Anexo L – Dados do modelo 12

Tabela 12.21*Resumo do modelo 12*

Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa	Estatísticas de mudança				
					Mudança de R quadrado	Mudança F	df1	df2	Sig. Mudança F
1	.286 ^a	.082	.020	.76326	.082	1.328	8	119	.236

a. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

b. Variável Dependente: JK_Tarefa

Tabela 12.22*ANOVA Modelo 12*

Modelo		Soma dos Quadrados	df	Quadrado Médio	F	Sig.
1	Regressão	6.190	8	.774	1.328	.236 ^b
	Resíduo	69.325	119	.583		
	Total	75.515	127			

a. Variável Dependente: JK_Tarefa

b. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

Anexo M – Dados do modelo 13

Tabela 12.23*Resumo do modelo 13^b*

Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa	Estatísticas de mudança				
					Mudança de R quadrado	Mudança F	df1	df2	Sig. Mudança F
1	.271 ^a	.073	.011	.88176	.073	1.176	8	119	.319

a. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

b. Variável Dependente: LM_Social

Tabela 12.24*ANOVA Modelo 13*

Modelo		Soma dos Quadrados	Df	Quadrado Médio	F	Sig.
1	Regressão	7.316	8	.915	1.176	.319 ^b
	Resíduo	92.524	119	.778		
	Total	99.840	127			

a. Variável Dependente: LM_Social

b. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

Tabela 12.25*Coefficientes Modelo 13^a*

Modelo		Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados		t	Sig.	Estatísticas de colinearidade	
		B	Erro Erro	Beta				Tolerância	VIF
1	(Constante)	3.496	.460			7.601	<.001		
	PA	.083	.242	.051		.344	.731	.351	2.849
	BC	-.232	.186	-.175		-1.243	.216	.394	2.541
	DE	-.252	.187	-.205		-1.350	.180	.339	2.952
	FG	.257	.190	.220		1.353	.179	.294	3.405
	HI	-.160	.225	-.128		-.712	.478	.239	4.177
	JK	.117	.241	.088		.484	.629	.235	4.263
	LM	-.025	.250	-.019		-.100	.921	.221	4.523
	NO	.164	.239	.121		.687	.493	.250	3.995

a. Variável Dependente: LM_Social

Anexo N– Dados do modelo 14

Tabela 12.26*Resumo do modelo 14^b*

Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa	Estatísticas de mudança				
					Mudança de R quadrado	Mudança F	df1	df2	Sig. Mudança F
1	.264 ^a	.070	.007	.78636	.070	1.114	8	119	.359

a. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

b. Variável Dependente: LM_Tarefa

Tabela 12.27*ANOVA Modelo 14^a*

Modelo		Soma dos Quadrados	Df	Quadrado Médio	F	Sig.
1	Regressão	5.509	8	.689	1.114	.359 ^b
	Resíduo	73.585	119	.618		
	Total	79.095	127			

a. Variável Dependente: LM_Tarefa

b. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

Anexo O– Dados do modelo 15

Tabela 12.28*Resumo do modelo 15^b*

Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa	Estatísticas de mudança				
					Mudança de R quadrado	Mudança F	df1	df2	Sig. Mudança F
1	.306 ^a	.094	.033	.95783	.094	1.540	8	119	.151

a. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

b. Variável Dependente: NO_Social

Tabela 12.29*ANOVA 15*

Modelo		Soma dos Quadrados	Df	Quadrado Médio	F	Sig.
1	Regressão	11.304	8	1.413	1.540	.151 ^b
	Resíduo	109.176	119	.917		
	Total	120.480	127			

a. Variável Dependente: NO_Social

b. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

Anexo P– Dados do modelo 16

Tabela 12.30*Resumo do modelo 16*

Modelo	R	R quadrado	R quadrado ajustado	Erro padrão da estimativa	Estatísticas de mudança				
					Mudança de R quadrado	Mudança F	df1	df2	Sig. Mudança F
1	.291 ^a	.084	.023	.87176	.084	1.372	8	119	.215

a. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM

b. Variável Dependente: NO_Tarefa

Tabela 12.31*ANOVA 16^a*

Modelo		Soma dos Quadrados	Df	Quadrado Médio	F	Sig.
1	Regressão	8.344	8	1.043	1.372	.215 ^b
	Resíduo	90.435	119	.760		
	Total	98.779	127			

a. Variável Dependente: NO_Tarefa

b. Preditores: (Constante), NO, DE, HI, BC, PA, FG, JK, LM