
AS PREFERÊNCIAS DE ESTUDANTES UNIVERSITÁRIOS POR CONTATO
SOCIAL

THE UNDERGRADUATE STUDENTS' PREFERENCES FOR SOCIAL CONTACT

MAURÍCIO GREGIANIN TESTA (*mauricio.testa@pucrs.br*)
Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul

LEONARDO ROSA ROHDE
Universidade Federal da Paraíba

EDIMARA MEZZOMO LUCIANO
Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul

RESUMO

O artigo tem por objetivo comparar as diferenças nas preferências por contato social dos estudantes de cursos de Administração com alunos de outros cursos de graduação no contexto brasileiro. As preferências por contato social foram analisadas com base nas motivações que levam à interação, após as três dimensões que representam recompensas sociais almejadas pelas pessoas ao estabelecerem contatos com seus semelhantes: o estímulo positivo, a atenção e o apoio emocional. Complementarmente, também se utilizou o conceito de preferência por solidão, que representa a preferência pela ausência de interação social. O método de pesquisa foi composto por uma pesquisa *survey* de natureza exploratório-descritiva, respondida por 150 estudantes de Administração e 153 alunos dos cursos de Serviço Social, Sistemas de Informação e Análise de Sistemas de duas universidades de Porto Alegre. Os resultados apresentam as diferenças e semelhanças entre o estudante de Administração e de outros cursos quanto às motivações por contato social e à preferência por solidão, bem como analisa perfis de estudantes agrupados de acordo com o que os motiva a interagir com os outros.

Palavras-Chave: contato social; motivação à afiliação; ensino de Administração; cursos de graduação.

ABSTRACT

The objective of the paper is to compare the differences in the preferences for social contact of students from Business Administration courses with those from other undergraduate programs in the Brazilian context. The preferences for social contact have been analyzed based on the motivations that lead to social contact, through three dimensions that represent social rewards desired by the people when establishing contacts with their peers: positive stimulus, attention and emotional support. In addition, the concept of preference for loneliness has also been used, which can be understood as the preference for the absence of social interaction. An exploratory-descriptive Survey Research was answered by 150 students of two Business Administration courses and other 153 students of the Social Work, Information Systems and Systems Analysis courses. The results show the differences and similarities between the students over affiliation motivation and preference for solitude, and examine profiles of students grouped according to what motivates them to interact with others.

Keywords: social contact; affiliation motivation; Business Administration education, undergraduate courses.

INTRODUÇÃO

A interação social em um ambiente de aprendizagem é considerada por muitos educadores como parte fundamental do processo educativo. Nevado, Magdalena e Costa (1999) destacam que o modo como se age e pensa é desenvolvido num processo interativo, da pessoa com objetos ou com outras pessoas, o que permite ampliar e aprofundar a leitura do mundo e é condição necessária a toda construção de conhecimento. De fato, há um bom tempo existe um pensamento preponderante entre educadores e psicólogos de que aprender é essencialmente um processo onde as pessoas constroem seu próprio conhecimento aplicando o conhecimento existente e as habilidades mentais em novas informações que chegam, construindo assim seus próprios significados. Adicionalmente, também é forte a concepção de que a aprendizagem não é um processo isolado, mas é facilitada e promovida na interação entre os participantes em um contexto cultural específico (DAVIS, 1983; SALOMON; ALMOG, 1998).

Entusiastas da colaboração defendem que o controle da aprendizagem deve estar em poder de grupos de estudantes e que a aprendizagem é o compartilhamento de conhecimento ou de diferentes pontos de vista. Em uma concepção pedagógica colaborativa, o conhecimento é uma experiência pessoal, mas que pode ser compartilhada por meio da colaboração (LEIDNER; JARVENPAA, 1995).

Entretanto, grande parte da interação que ocorre entre os estudantes depende de fatores que não estão ligados ao processo de ensino e à aprendizagem provocado em aula, já que os alunos diferem em quanto desejam contato com os outros (BURGER, 1995; HILL, 1987). Uma maior ou menor propensão dos alunos em interagir com seus colegas e professores pode facilitar ou dificultar um processo de aprendizagem. Contudo, as razões que motivam o contato entre as pessoas são variadas (HILL, 1987) e compreender as diferenças individuais em relação às preferências por contato social pode auxiliar a entender melhor o comportamento de estudantes, auxiliando assim na criação de estratégias mais efetivas de aprendizagem.

Existem diversas motivações ao contato social. Hill (1987) destacou-se em estudos sobre o assunto afirmando que elas podem ser sintetizadas em quatro dimensões: (I) a busca por estímulos positivos, proveniente da necessidade de afeto, de sentimento de conexão com os outros ou mesmo do estabelecimento de contatos interessantes e positivos; (II) a busca por informações sobre um aspecto de si mesmo nos outros, especialmente quando não existe critério objetivo de avaliação disponível; (III) a busca pela aprovação dos outros, proveniente do desejo de se construir uma imagem positiva em um grupo ou na sociedade e de ter a atenção dos outros sobre si mesmo; e (IV) a busca pela redução de emoções negativas como tristeza e depressão, provenientes de situações de medo ou de estresse.

Diante deste contexto, qual seria o perfil do estudante de Administração em relação às preferências por contato social? Será que são efetivamente propensos a interagir com seus colegas, facilitando assim a construção de ambientes colaborativos de aprendizagem? O que motiva o estudante de Administração a interagir com os outros, dentre os aspectos citados? Será que existe um perfil específico do estudante de Administração em relação às preferências por contato social ou será que apenas refletem as diferenças individuais presentes na sociedade? Na falta de estudos anteriores para se identificar parâmetros de preferências por contato social entre os estudantes, pode-se ainda questionar: como o

estudante de Administração difere de alunos de outros cursos quanto às preferências por contato social?

Em um primeiro passo na busca de respostas para estas perguntas, o artigo tem como objetivo comparar as diferenças nas preferências por contato social dos estudantes de cursos de Administração com estudantes de outros cursos de graduação (Serviço Social, Sistemas de Informação e Análise de Sistemas). A identificação de diferenças e similaridades em relação aos alunos dos demais cursos auxilia na compreensão das especificidades do estudante de graduação de cada curso. Os resultados servem para ampliar o conhecimento sobre as preferências por contato social de estudantes de administração e, conseqüentemente, para a criação de processos colaborativos de aprendizagem mais adequados às características identificadas.

Na próxima seção, apresenta-se o referencial teórico onde se aprofunda a temática das preferências por contato social. Posteriormente, explica-se o método de pesquisa adotado, bem como a caracterização da amostra. Por fim, são apresentados os resultados da pesquisa realizada e as considerações finais.

REFERENCIAL TEÓRICO

A compreensão de como se estruturam as preferências humanas por contato social é um dos tópicos fundamentais da Psicologia Social, que possui como preocupação básica justamente o estudo da interação humana. Para isso, utilizou-se nesta pesquisa uma base teórica proveniente da área da psicologia. O primeiro aspecto importante a ser ressaltado é que existem diferenças individuais significativas em quanto as pessoas necessitam de contato social ou o desejam e em quanto preferem ficar sozinhas (LEARY; HERBEST; MCCRARY, 2003; BURGER, 1995; HILL, 1987).

Como destaca Assmar (1996, p.73), “a necessidade de estar com pessoas, de relacionar-se com seus semelhantes, de buscar apoio, aprovação, compreensão, de comparar-se com os outros, está presente, em maior ou menor intensidade, no comportamento do homem em sociedade”. Ainda que todas as pessoas tenham esta necessidade de contato social, é importante ressaltar que a intensidade desta necessidade bem como as razões ou motivações que a explicam não são as mesmas para todos os indivíduos (HILL, 1987).

Diversos estudos foram desenvolvidos com a intenção de identificar estas razões ou mesmo prover instrumentos para mensuração de aspectos ligados ao desejo humano por contato social. Um dos estudos que se destaca é o de Hill (1987), que sintetizou as motivações e as expectativas, que levam ao desejo por contato social, em quatro grandes dimensões, as quais representam basicamente recompensas sociais almeçadas pelas pessoas ao estabelecerem contatos com seus semelhantes. Elas seriam responsáveis pela definição de um traço de personalidade relativamente estável dos indivíduos, que podem ser alocados ao longo de um *continuum*, que tem em uma extremidade os que preferem passar mais tempo em companhia de outras pessoas e, na outra estão os que preferem ficar a maior parte do tempo sozinhos (ASSMAR, 1996; HILL, 1987). Estas quatro grandes dimensões, conhecidas também como “motivação à afiliação” (*affiliation motivation*), são o estímulo positivo, a atenção, a comparação social e o apoio emocional. Juntas, elas definem o que é conhecido como orientação interpessoal.

O estímulo positivo pode ser compreendido com base na recompensa que se recebe ao se estabelecer relacionamentos harmoniosos ou pelo sentimento de comunhão estabelecido. Ele se refere ainda à necessidade de afeto do ser humano e ao sentimento de conexão que se estabelece com os outros. A pessoa que busca estímulo positivo almeja recompensas sociais relacionadas ao sentimento de pertencer a um grupo, à intimidade, ao amor, afeto, entre outros (HILL, 1987).

A dimensão de atenção está relacionada com a busca pela aprovação dos outros, proveniente do desejo de ter uma imagem positiva em um grupo ou sociedade. Ela está relacionada com o medo da rejeição e a conseqüente busca de atenção dos outros sobre si mesmos. Aspectos como *status*, respeito e aprovação familiar constituem recompensas sociais que também auxiliam a caracterizar esta dimensão (HILL, 1987).

A comparação social envolve a busca por informações sobre um aspecto de si mesmo nos outros, especialmente quando não existe critério objetivo de avaliação disponível. Está relacionada, sobretudo com opiniões, crenças e outros atributos socialmente importantes, que são fortemente baseados em valores prescritos por convenções sociais. Assim, a redução da ambigüidade por meio da comparação social pode ser considerada uma recompensa que está intrínseca no contato social.

O apoio emocional, a quarta e última dimensão de Hill (1987), refere-se à busca da redução de emoções negativas como tristeza e depressão, provenientes de situações de medo ou de estresse. Segundo o

autor, existem evidências demonstradas por psicólogos sociais que o contato social pode reduzir a experiência de emoções negativas.

Ainda que o contato interpessoal possa ocorrer por uma variedade muito grande de razões, Hill (1987) mostra em seu trabalho que a limitação em quatro grandes grupos é justificável do ponto de vista teórico. É importante, contudo, destacar que neste estudo o interesse está nas motivações psicológicas ao contato social e não na totalidade de razões que levam uma pessoa a interagir com outra, podendo isso ocorrer por questões bem objetivas, fugindo, portanto, do escopo deste estudo. Vale salientar, ainda, que o trabalho de Hill (1987) foi, posteriormente, utilizado em diversos estudos que necessitavam avaliar motivações ao contato social, tornando-se referência na área.

Pode-se imaginar que aquelas pessoas que possuem grandes necessidades de estímulo positivo, comparação social, atenção e apoio emocional tenham maior tendência de se engajarem em atividades que favoreçam a interação e, desta maneira, possam se beneficiar em um processo de aprendizagem baseado na colaboração. Leary, Herbst e McCray (2003) procuraram verificar comportamentos que levam as pessoas a se engajar em atividades solitárias. Os autores defendem a existência de diferença entre ter um forte desejo de passar tempo sozinho - alto solitropismo - e um fraco desejo de passar tempo com os outros - baixo sociotropismo. Ao contrário do que alguém possa imaginar, estes dois elementos não são sinônimos.

Uma alta orientação sociotrópica se reflete no desejo por contato social e por interação social, enquanto que uma baixa orientação sociotrópica reflete um baixo desejo de se relacionar com os outros, mas não necessariamente uma negação da interação social (LEARY; HERBEST; MCCRARY, 2003). As quatro dimensões de Hill (1987), anteriormente apresentadas, refletem basicamente motivos que levam à orientação sociotrópica. Existem, no entanto, outros conceitos e estudos similares, na literatura, que analisam este tipo de orientação. Entre eles, destaca-se o conceito de sociabilidade, que reflete a tendência de se relacionar com os outros e a preferência de estar com os outros, ao invés de sozinho (LEARY; HERBEST; MCCRARY, 2003).

Por outro lado, indivíduos de alto solitropismo procuram a solidão sempre e, muitas vezes, sentem que não possuem tempo para eles mesmos. Pessoas de baixo solitropismo, por sua vez, não sentem necessidade particular de estar longe dos outros ou passar tempo sozinho. Como exemplo de estudos que refletem este tipo de orientação pode-se citar o desejo por isolamento, de estar efetivamente separado fisicamente

dos outros ou desejo por anonimato, por exemplo, poder caminhar na rua sem ser identificado, entre outros.

Outro indicador de solitropismo é a preferência pela solidão, estudada por Burger (1995). O autor afirma que as reações das pessoas à privacidade ou a solidão variam consideravelmente, indo da solidão e depressão ao contentamento e à felicidade. Em seu estudo, o autor afirma que as pessoas diferem quanto ao tempo em que preferem estar sozinhas, ou seja, que existem diferenças individuais relativamente estáveis na preferência pela solidão. Burger (1995) define solidão como a ausência de interação social, o que significa, na maioria dos casos, o isolamento físico dos outros, ainda que seja possível manter um sentimento de solidão na presença de outras pessoas, ao se escolher não interagir com elas.

MÉTODO DE PESQUISA E CARACTERIZAÇÃO DA AMOSTRA

Na busca dos objetivos estabelecidos, optou-se por realizar uma pesquisa *survey* de natureza exploratório-descritiva. Os procedimentos referentes ao método de pesquisa e à coleta de dados utilizados neste estudo seguem o padrão das pesquisas sobre preferências por contato social. De forma mais específica, procurou-se manter, neste estudo, as estratégias e os instrumentos propostos por Hill (1987) e Burger (1995).

Desenvolveu-se, assim, instrumento de pesquisa com questões que buscaram mensurar as preferências por contato social dos estudantes. É importante ressaltar que o termo “preferências por contato social”, utilizado neste estudo, engloba tanto a orientação sociotrópica quanto solitropica e por isso utilizaram-se duas escalas diferentes e complementares à sua mensuração, provenientes do estudo de Hill (1987) e Burger (1995).

A escala de Hill (1987) mensura a motivação e a afiliação ou motivação ao contato social, sendo composta pelos quatro construtos já destacados anteriormente - apoio emocional, atenção, estímulo positivo e comparação social. Esta escala é conhecida como IOS (Escala de Orientação Interpessoal, do inglês *Interpersonal Orientation Scale*). Ela tem sido amplamente utilizada em pesquisas na área da psicologia da personalidade e contava à época da aplicação neste estudo, com 52 referências na *Web of Sciences*. No Brasil seu uso é reduzido, sendo que apenas duas adaptações foram identificadas nacionalmente, nos estudos de Assmar (1996) e Simonetti (1997). Simonetti (1997), inclusive, chegou

a compará-la a outras escalas semelhantes, chegando à conclusão que a de Hill (1987) apresenta as melhores características em termos de validade e confiabilidade entre as escalas do gênero, no contexto nacional.

Já a escala desenvolvida por Burger (1995) e, posteriormente, revisada por Cramer e Lake (1998), tem por objetivo mensurar a preferência pela solidude. Esta escala também foi amplamente validada na sua versão em inglês, sendo necessária apenas sua adaptação para o contexto nacional. Sua utilização no meio acadêmico tem sido razoável, a *Web of Science* indicava 12 citações deste artigo em específico e as publicações do autor somavam 60 citações.

O Quadro 1 apresenta em detalhes a estrutura do instrumento utilizado e as respectivas escalas. Vale ressaltar que os itens dos construtos da dimensão Orientação Interpessoal foram ordenados aleatoriamente no instrumento, para evitar viés nas respostas. A construção do questionário e as análises de validade e confiabilidade basearam-se, sobretudo, em Churchil (1979) e Straub (1989).

Quadro 1: Estrutura do instrumento de pesquisa

Dimensão	Construto	Número de Variáveis e formato da escala	Origem e observações
Orientação Interpessoal – sociotropismo	Estímulo positivo	9 (escala de veracidade de 5 pontos)	Adaptado de Hill (1987)
	Atenção	6 (escala de veracidade de 5 pontos)	
	Comparação social	5 (escala de veracidade de 5 pontos)	
	Apoio emocional	6 (escala de veracidade de 5 pontos)	
Preferência por solidude – solitropismo	Preferência por solidude	12 (dicotômica de escolha)	Adaptado de Burger (1995) e Cramer e Lake (1998)
Efetividade do curso	Qualidade, satisfação, etc.	16 (escalas diversas)	Parte adaptada de estudos diversos e parte desenvolvida
Dados pessoais dos respondentes		4	Identificação de gênero, idade, estado civil e número de pessoas na residência

A tradução das escalas em inglês foi realizada por dois pesquisadores que, posteriormente, compararam os resultados chegando-se à primeira versão em português. Pré-testes da primeira versão do instrumento foram realizados com estudantes de graduação e professores,

doutorandos e mestrandos envolvidos em pesquisas acadêmicas, aos quais foi solicitado que analisassem cada item da versão do questionário, apontando problemas e fazendo sugestões, além de opinar sobre questões de forma.

O instrumento de pesquisa foi respondido por estudantes de Administração, Serviço Social e Sistemas de Informação de duas grandes universidades da cidade de Porto Alegre (Brasil). A aplicação dos instrumentos foi feita em sala de aula, presencialmente, em turmas escolhidas aleatoriamente. O questionário foi preenchido pelos próprios estudantes, após explicação inicial dos pesquisadores. O tempo médio para preenchimento foi de 23 minutos.

A escolha por pesquisar estudantes de Serviço Social e Sistemas de Informação/Informática ocorreu porque o estudo abrangeia tanto a área das ciências humanas quanto as exatas e por serem turmas formadas por estudantes com perfis bem diferenciados para se realizar comparações com os alunos da Administração. Adicionalmente, também se aplicou o questionário em uma turma de Administração com ênfase em Análise de Sistemas para se verificar diferenças ou similaridades com os outros grupos da amostra. Este curso apresenta algumas características diferenciadas em relação aos cursos de Administração tradicionais, razão pelo qual se inseriu na amostra da pesquisa.

Cabe ressaltar que, apesar de a coleta de dados ter ocorrido em março de 2005, características psicossociais vinculadas com a personalidade, como são as preferências por contato social dos indivíduos, constituem fenômenos relativamente perenes e de pequena variação ao longo do tempo.

Primeiramente, analisou-se a qualidade das respostas obtidas, verificando-se a existência de *missing values* e calculando-se o desvio-padrão do conjunto de respostas de cada estudante. A existência de repetição excessiva na mesma opção de resposta e a abrangência da utilização das escalas, além da identificação de valores fora do padrão em questões abertas. A amostra final ficou composta por 303 estudantes, conforme exposto na Tabela 1.

O número superior de estudantes de Administração na amostra é proposital, em função dos objetivos do trabalho. Nota-se que o curso de Sistema de Informação é formado basicamente por homens enquanto o curso de Serviço Social por mulheres. No curso de Administração, apesar de haver um maior equilíbrio, predomina o gênero masculino.

Tabela 1: Composição da amostra por curso e gênero

Curso	Não resposta	Masculino	Feminino	Total
Não resposta	1	2	1	4
Administração	1	95	54	150
Análise de Sistemas	0	37	10	47
Sistemas de Informação	1	44	4	49
Serviço Social	0	5	48	53
Total	3	183	117	303

Existe ainda uma diferença significativa na idade dos alunos de cada curso. Os alunos do curso de Sistema de Informação possuem idade média de 22,9 anos, o que é significativamente inferior ao conjunto da amostra, que ficou em 25,37 anos (*teste t de Student – $p < 0,01$*). Os estudantes do curso de Serviço Social, por outro lado, possuem uma média de idade significativamente superior (28,68 anos) ao conjunto da amostra, enquanto que a média de idade dos alunos de Administração ficou em 24,77 anos e de Análise de Sistemas em 25,72 anos.

ANÁLISE DOS RESULTADOS

Esta seção de resultados está dividida em três partes. Na primeira apresenta-se a análise descritiva dos dados e a estrutura fatorial dos construtos analisados, com o objetivo de verificar o comportamento das escalas na amostra pesquisada. Além disso, esta estrutura foi utilizada em análises posteriores, como na segunda, onde se busca verificar as diferenças entre os cursos no que se refere à orientação interpessoal e a preferência por solidade. Finalmente, na terceira parte, descrevem-se as características de quatro perfis básicos dos estudantes em às preferências por contato social.

Análise descritiva e estrutura fatorial

Avaliando-se a média, desvio-padrão e distribuição de frequência da escala adaptada do instrumento original desenvolvido por Hill (1987), que mensura motivações que levam ao desejo por contato social (orientação interpessoal), verificou-se que as variáveis possuem um comportamento adequado quanto à distribuição das respostas. Na Tabela 2 é possível verificar os itens e suas respectivas médias (μ) e desvios-padrão (σ), lembrando-se que se utilizou uma escala de cinco pontos.

Tabela 2: Análise descritiva das escalas Estímulo Positivo, Apoio Emocional e Atenção

Variável – Descrição	N	μ	σ
AE1: Uma de minhas maiores fontes de conforto quando as coisas ficam ruins é estar com outras pessoas.	290	3,66	1,25
AE4: Parece-me que quando alguma coisa ruim ou perturbante acontece comigo, muitas vezes a única coisa que eu quero fazer é ficar perto de um amigo próximo e de confiança.	292	3,50	1,30
AE9: Quando não me saio muito bem em algo que é importante para mim, eu posso me sentir melhor estando junto com outras pessoas.	291	2,78	1,28
AE15: Quando eu tenho que passar por algo doloroso, normalmente eu vejo que ter alguém comigo faz isto ser menos difícil.	290	3,66	1,30
AE17: Se eu me sinto infeliz ou meio depressivo(a), eu normalmente procuro estar no meio de outras pessoas para me sentir melhor.	291	3,00	1,33
AE23: Normalmente eu tenho uma grande necessidade de ter outras pessoas ao meu redor quando eu me sinto infeliz com alguma coisa.	288	2,78	1,27
At5: Eu geralmente gosto de pessoas que pareçam fortemente atraídas e apaixonadas por mim.	290	2,87	1,35
At8: Eu geralmente gosto de estar ao redor de pessoas quando eu posso ser o centro das atenções.	292	2,37	1,31
At16: Muitas vezes eu tenho a necessidade de estar junto com pessoas que se impressionam em como eu sou e com o que eu faço.	291	2,69	1,38
At19: Eu geralmente gosto de estar ao lado de pessoas que me achem uma pessoa importante e entusiasmada.	290	3,26	1,33
At21: Muitas vezes eu tenho um forte desejo de ter pessoas ao meu redor para me apreciar e falar como eu sou.	291	2,40	1,27
At22: Não gosto de estar com pessoas que podem não dar um retorno positivo sobre mim.	291	2,79	1,41
EP3: O que eu mais gosto em estar junto com outras pessoas é o estímulo e o entusiasmo que eu ganho do contato com elas.	289	3,85	1,07
EP6: Acho que a maioria das pessoas não se dá conta de quão satisfeito eu fico do contato com os outros.	288	3,02	1,21
EP10: Uma das coisas mais interessantes que posso pensar em fazer é ficar junto com outras pessoas e descobrir coisas sobre elas.	292	3,07	1,30
EP11: Eu acho que fico mais satisfeito por estar junto com conhecidos do que a maioria das pessoas fica.	292	3,07	1,22
EP 13: Eu sinto como se realmente tivesse feito algo de valioso quando eu consigo me aproximar de alguém.	292	3,32	1,25
EP20: Eu acho que seria bom se eu pudesse ter amigas muito próximas com certo número de pessoas.	287	3,53	1,24
EP24: Estar com outras pessoas, escutando e conversando de igual para igual é um dos meus passatempos favoritos e que mais me satisfaz.	290	3,70	1,19
EP25: Eu ficaria muito satisfeito se fosse capaz de fazer novas amizades com pessoas que eu goste.	291	4,19	1,01
EP26: Uma das coisas mais agradáveis que eu posso pensar em fazer é simplesmente ficar olhando as pessoas e ver como elas são.	291	2,78	1,36

Dos itens analisados destaca-se “Estímulo Positivo 25”, que apresentou a maior média, indicando um alto grau de satisfação dos respondentes da amostra na realização de novas amizades, e a “Atenção 8”, que apresentou a menor média, demonstrando que os entrevistados afirmam não gostarem de ser o centro das atenções. A maioria das médias foi elevada, demonstrando grande predisposição à orientação interpessoal.

A análise fatorial exploratória apontou para a existência de seis fatores com autovalores superiores a 1 (um), dois a mais do que o previsto. Contudo, verificando-se a composição de cada fator, não se identificam razões convincentes que justifiquem a permanência destes fatores adicionais. Desenvolveu-se então uma segunda análise fatorial para quatro fatores, de acordo com o número de construtos de Hill (1987), por meio do método dos componentes principais com rotação Varimax no *software* estatístico SPSS. Os resultados confirmaram os construtos Atenção, Apoio Emocional e Estímulo Positivo, mas o construto de Comparação Social apresentou problemas, com seus itens ficando alocados em fatores diferentes e demonstrando baixa correlação e cargas fatoriais. Análises posteriores também mostraram que os itens do construto Comparação Social tinham nenhuma ou pouca contribuição para a confiabilidade dos fatores onde estavam alocados e para a explicação da variância total dos dados. Os resultados indicam que a escala seria mais adequada para a mensuração de três dos quatro construtos que representam motivações ao contato social, de modo que se optou por excluir os itens relativos ao construto Comparação Social, que, por isso, não são apresentados na Tabela 2 e 3.

Considerando-se somente as 21 variáveis restantes do instrumento, a análise fatorial para três fatores apresentou resultados bastante consistentes, com exceção do caso da variável “Estímulo Positivo 26”, que, além de ficar alocada no Fator 1 referente à Atenção, diminuía a confiabilidade da escala (pois contribuía negativamente no coeficiente *alpha* de Cronbach do fator). Optou-se, assim, por desconsiderar tal variável, chegando-se nos resultados apresentados na Tabela 3. Pode-se ainda notar que a variável “Apoio Emocional 9” ficou alocada no fator Estímulo Positivo. Com base na descrição do item na sua versão traduzida nota-se que ele contém efetivamente elementos dos dois fatores (Apoio Emocional e Estímulo Positivo), e como ela contribui positivamente para a confiabilidade do fator, decidiu-se mantê-la. Os três fatores finais explicam 46,7% da variância total e demonstram boa confiabilidade, sendo o coeficiente *alpha* de Cronbach do Fator 1

(Atenção - At), igual a 0,821, do Fator 2 (Estímulo Positivo - EP), 0,764 e do Fator 3 (Apoio Emocional - AE) 0,766.

Tabela 3: Estrutura fatorial da escala de orientação interpessoal

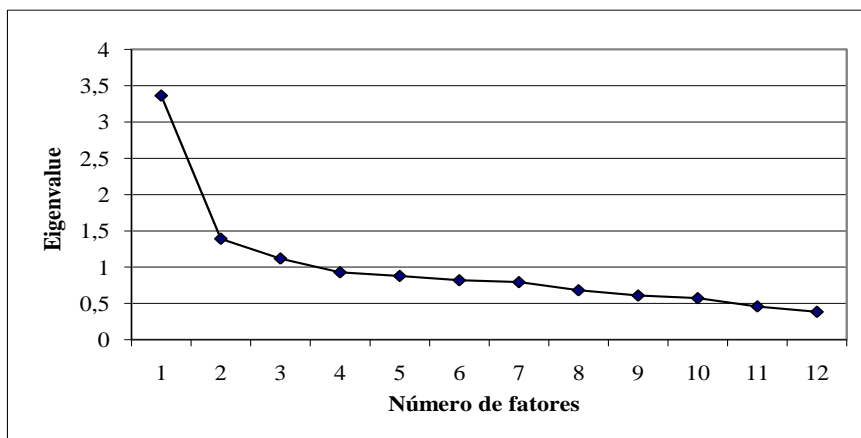
Variáveis	Fator 1	Fator 2	Fator 3
	Atenção	Estímulo Positivo	Apoio Emocional
Atenção 19	0,785	0,156	0,087
Atenção 16	0,782	0,070	0,110
Atenção 8	0,764	-0,003	0,041
Atenção 21	0,729	0,173	0,101
Atenção 5	0,669	0,162	0,021
Atenção 22	0,505	0,131	0,093
Estímulo Positivo 13	0,191	0,699	0,037
Estímulo Positivo 10	0,197	0,680	0,160
Estímulo Positivo 25	0,035	0,598	0,044
Estímulo Positivo 26	0,185	0,572	0,015
Estímulo Positivo 24	-0,103	0,529	0,372
Estímulo Positivo 6	0,184	0,522	-0,025
Estímulo Positivo 3	-0,210	0,466	0,407
Estímulo Positivo 11	0,186	0,426	0,251
Apoio Emocional 9	0,094	0,428	0,389
Apoio Emocional 17	0,090	0,034	0,774
Apoio Emocional 4	-0,004	-0,012	0,735
Apoio Emocional 23	0,314	0,076	0,701
Apoio Emocional 1	0,102	0,096	0,632
Apoio Emocional 15	0,064	0,279	0,567

A escala de mensuração da preferência por solidão, adaptada de Burger (1995) apresenta 12 variáveis dicotômicas que são utilizadas como se fossem medidas intervalares. Apesar das limitações desta consideração, adota-se, neste estudo, a mesma linha de análise proposta por Burger (1995). A análise descritiva demonstra uma boa variação nas respostas. Burger (1995) afirma que um desvio-padrão superior a 0,3 é desejável nesta escala, o que aconteceu em todos os itens (Tabela 4). Neste sentido, os resultados são até mesmo superiores aos encontrados no estudo original de Burger (1995).

A análise fatorial exploratória indicou três fatores com autovalores superiores a um. No estudo original de Burger (1995), apesar de ter encontrado quatro fatores com autovalores superiores a um, o autor indicou que a escala é unidimensional baseando-se na carga positiva de 11 dos 12 itens e verificando a correlação com outras escalas solitrópicas

e sociotrópicas, defendendo que a escala é consistente e estável. Posteriormente, Cramer e Lake (1998) levaram adiante a discussão em relação ao número de fatores da escala de preferência por solidude. Para eles, existem três subfatores dentro da escala, que seriam a Necessidade por Solidude, o Prazer pela Solidude e a Produtividade durante a Solidude.

Figura 1: Autovalor para o teste *scree* – escala de Preferência por Solidude



Apesar da consistência do estudo de Cramer e Lake (1998) e da análise fatorial exploratória ter indicado três fatores com autovalores superiores a 1, mantém-se neste estudo a ideia de unidimensionalidade da escala por três razões básicas: (1) os itens dos três fatores da análise exploratória realizada não correspondem aos itens encontrados por Cramer e Lake (1998); (2) o autovalor do fator 1 é muito superior aos demais fatores, o que, pelo critério do teste *scree* (HAIR et al., 2005), justifica o corte em um fator (Figura 1); e (3) o primeiro fator da análise exploratória realizada era formado por sete variáveis, enquanto que o segundo fator por quatro e o terceiro fator por apenas uma variável, não se encontrando relação teórica lógica para sustentar os fatores.

Na análise fatorial para um fator, realizada posteriormente, um dos itens apresentou problemas de confiabilidade. A variável “PS 5” na estrutura fatorial apresenta uma carga fatorial inferior a 0,3, valor bem abaixo das demais, e contribuía negativamente com o coeficiente *alpha* de Cronbach do construto. Desta maneira, considerou-se mais prudente desconsiderá-la nas análises posteriores. A carga fatorial apresentada na Tabela 4 corresponde ao resultado da análise fatorial para um único fator,

já descartada a variável PS 5. O coeficiente *alpha* de *Cronbach* da escala é de 0,76.

Tabela 4: Análise descritiva da escala de preferência por solidude

Variável – Descrição	N	μ	σ	Carga Fatorial
PS1 – Eu gosto de estar: A) junto com as pessoas; B) sozinho.	288	0,22	0,41	,689
PS2 – Eu procuro estruturar o meu dia para que eu sempre: A) tenha um tempo para mim mesmo; B) esteja fazendo algo com alguém.	291	0,77	0,42	,328
PS3 – Um dos aspectos que eu procuro num trabalho é a oportunidade de: A) interagir com pessoas interessantes; B) ter mais tempo para mim.	291	0,14	0,35	,354
PS4 – Depois de passar algumas horas rodeado por muitas pessoas, eu: A) normalmente me sinto estimulado e com energia; B) não vejo a hora de sair e ficar sozinho.	291	0,26	0,44	,630
PS5 – O tempo que passo sozinho normalmente é: A) produtivo para mim; B) tempo perdido para mim.	291	0,88	0,33	excluída
PS6 – Eu tenho um desejo forte de sair e ficar sozinho: A) frequentemente; B) raramente.	290	0,36	0,48	,685
PS7 – Eu gosto de passar as férias onde: A) tem bastante gente ao redor e muitas atividades acontecendo; B) existem poucas pessoas ao redor e muita serenidade e silêncio.	289	0,35	0,48	,506
PS8 – Quando eu tenho que passar muito tempo sozinho, eu acho o tempo: A) entediante e sem prazer; B) produtivo e prazeroso.	289	0,43	0,50	,522
PS9 – Se eu tivesse que fazer uma viagem de várias horas, eu gostaria de: A) sentar do lado de alguém que fosse agradável de conversar; B) passar o tempo quieto.	292	0,18	0,38	,355
PS10 – A) Tempo gasto com outras pessoas é frequentemente entediante e desinteressante; B) Tempo gasto sozinho é frequentemente entediante e desinteressante.	265	0,21	0,40	,615
PS11 – A) Eu tenho...; B) Eu não tenho... / uma forte necessidade de estar com outras pessoas.	286	0,48	0,50	,655
PS12 – A) Existem muitas...; B) São raras as... / ocasiões em que eu simplesmente tenho que sair e estar sozinho comigo mesmo.	290	0,47	0,50	,550

Comparando as Diferenças entre os Cursos

Na falta de estudos anteriores sobre as preferências por contato social para se realizar comparações e poder identificar as especificidades dos estudantes de Administração, procurou-se comparar os dados coletados em cursos diferentes. A comparação ocorreu analisando-se as médias dos escores dos estudantes nos construtos de orientação interpessoal e de preferência por solididade. Para realizar esta comparação, utilizou-se Análise de Variância (Anova), considerando-se como hipótese nula que os estudantes segmentados por curso (Tabelas 5 e 8) e conglomerados (Tabelas 9, 12 e 13) não se diferenciam nas preferências por contato social (Atenção, Estímulo Positivo, Apoio Emocional e Preferência por Solididade). Nas Tabelas 6 e 7, onde existem apenas duas categorias de análise, utilizou-se o teste *t* para analisar as médias, considerando-se um nível de significância (α) de 0,05. Para realizar a Anova, considerou-se como pressupostos a independência dos casos, normalidade da distribuição e a semelhança da variância dos dados em cada grupo. A hipótese nula foi testada com base na estatística F, cujo resultado é apresentado no final das Tabelas citadas, destacando-se em negrito os casos em que foi rejeitada, ou seja, em que as diferenças nas médias é significativa.

Na Tabela 5, as variáveis Atenção Geral, Estímulo Positivo Geral e Apoio Emocional Geral constituem a média dos itens que formam os três construtos da escala de orientação pessoal, calculadas de acordo com a estrutura fatorial validada anteriormente. O escore Apoio Emocional é o mais elevado e o único acima da média (3,0), mostrando uma predisposição dos estudantes em contar com outras pessoas em momentos mais difíceis, onde estão presentes sentimentos como medo, estresse e tristeza. Esta predisposição pode ser salutar ao aprendizado, pois a superação de dificuldades em conjunto pode constituir elemento importante no desenvolvimento social e cognitivo, especialmente em atividades tipicamente de grupos como são as de gestão.

Como se pode observar na Tabela 5, existem diferenças significativas entre os cursos, no que se refere ao construto Atenção, enquanto não existem nos construtos Estímulo Positivo e ao Apoio Emocional. Os estudantes de Administração se destacam por constituírem o grupo que mais busca contato social para obter atenção, visando uma imagem positiva em um grupo ou na sociedade. Por outro lado, os estudantes de Serviço Social se caracterizam pelo comportamento oposto aos de Administração, uma diferença cuja causa pode estar na essência do

perfil dos dois cursos, um que valoriza mais o espírito de competição individual, enfatizando fortemente valores ligados à importância de líderes e do destaque no ambiente de trabalho, e outro que coloca em evidência os valores de interesse coletivo.

Tabela 5: Anova da Atenção, Estímulo Positivo e Apoio Emocional por curso

Curso	Atenção Geral	Estímulo Positivo Geral	Apoio Emocional Geral
Administração	2,93	2,70	3,30
Análise de Sistemas	2,73	2,62	3,14
Sistemas de Informação	2,75	2,57	3,35
Serviço Social	2,14	2,72	3,28
Total	2,72	2,67	3,28
Resultado Anova	F = 9,74 p < 0,01	Não significativo	Não significativo

Na Tabela 6, pode-se observar que existe ainda uma forte relação entre o gênero e o construto Atenção. Esta relação pode explicar parte da diferença existente entre os cursos, já que o curso de Serviço Social é formado predominantemente por mulheres. Entretanto, não explica completamente, pois a presença de homens nos cursos de Sistema de Informação e Análise de Sistemas é bem superior do que na Administração, e mesmo assim, eles apresentam um escore inferior na média geral de Atenção. De qualquer maneira, nota-se que a necessidade de atenção nos homens é superior, constituindo-se em um motivador importante ao contato social, enquanto que os principais motivadores para as mulheres estão na busca por apoio emocional e no estabelecimento de relações harmoniosas que sirvam como estímulo pessoal.

Tabela 6: Atenção, Estímulo Positivo e Apoio Emocional por gênero

Gênero	Atenção Geral	Estímulo Positivo Geral	Apoio Emocional Geral
Masculino	2,87*	2,63	3,19
Feminino	2,49*	2,72	3,39
Total	2,72	2,67	3,28

* Médias significativamente diferentes (teste t) ao nível de significância (α) de 0,05.

A Tabela 7 mostra que existe uma relação forte entre o gênero e a Preferência por Solitude (aqui representada pela soma dos 11 itens da escala, após a realização da análise fatorial). Nota-se, tanto ao se

considerar o total da amostra quanto somente os estudantes de Administração, que as mulheres se destacam por uma menor preferência por solididade. Do ponto de vista acadêmico, tal escore pode significar em determinados casos uma maior aceitação das estudantes do gênero feminino na realização de atividades de aprendizagem coletivas, como trabalhos em grupo, participação em aula, entre outros.

Tabela 7: Preferência por Solitude por gênero

Gênero	PS Geral Amostra Total	PS Geral Estudantes de Administração
Masculino	4,15*	4,34*
Feminino	3,30*	3,15*
Total	3,82	3,92

* Médias significativamente diferentes (teste *t*) ao nível de significância (α) de 0,05.

A relevância da diferença encontrada na Tabela 7, tanto na amostra total como dentro do curso de Administração, pode significar que a diferença encontrada na Preferência por Solitude na Tabela 8 pode ser consequência mais do gênero do que da natureza do curso.

Tabela 8: Anova da Preferência por Solitude por curso

PS / Curso	PS Geral
Administração	3,92
Análise de Sistemas	4,02
Sistemas de Informação	4,04
Serviço Social	3,23
Total	3,82
Resultado Anova	Não significativo

Ainda que não seja possível identificar com certeza o que é causa e o que é consequência, neste caso, nota-se que os estudantes do curso de Serviço Social destacam-se pela menor Preferência por Solitude em comparação com os demais cursos. Esta constatação é um indicador de que a predominância de trabalhos coletivos como forma de avaliação neste curso está em concordância com o perfil do aluno.

Os perfis de preferência por contato social da amostra

Nesta última seção de análise, apresenta-se o resultado da realização da análise de conglomerados, no qual foram identificados quatro perfis básicos de alunos quanto à orientação interpessoal. “A análise de conglomerados é uma técnica utilizada para classificar objetos ou casos

em grupos relativamente homogêneos chamados de conglomerados” ou *clusters* (MALHOTRA, 2001, p.526). A análise parte do pressuposto que indivíduos podem ser agrupados por semelhança quanto à orientação interpessoal baseada em suas preferências, particularmente no que se refere às recompensas sociais proveniente das necessidades de Atenção, Estímulo Positivo e Apoio Emocional, o que é condizente com a teoria de Hill (1987). A medida de semelhança utilizada foi a distância euclidiana, por meio de processo não hierárquico de aglomeração (*K-means cluster analysis*). As variáveis discriminantes utilizadas para o estabelecimento dos conglomerados foram as variáveis totais dos três construtos validados da escala de orientação interpessoal de Hill (1987). As variáveis totais são formadas pela soma dos itens de cada construto.

Não havendo estudos prévios ou base teórica consistente para determinação do número de conglomerados, a formação com quatro grupos foi a solução que apresentou resultados considerados mais satisfatórios, com número de casos melhor distribuído em cada grupo e relação entre número de conglomerados e homogeneidade dos casos dentro de cada grupo adequada (MALHOTRA, 2001; HAIR et al., 2005).

A Tabela 9 apresenta a formação dos quatro grupos com o número de estudantes alocados em cada um. Dois grupos se destacam por apresentar estudantes com baixa e alta orientação social respectivamente. O terceiro grupo se caracterizou por apresentar baixa necessidade de Apoio Emocional (AE), ao mesmo tempo em que apresenta um escore médio nas duas outras variáveis. O quarto grupo destaca-se por apresentar baixa necessidade de Atenção (At) ao mesmo tempo em que apresenta alta necessidade de Estímulo Positivo (EP) e Apoio Emocional (AE).

Tabela 9: Grupos de orientação interpessoal (*Cluster Analysis*)

Grupos	N	Atenção Geral	Estímulo Positivo Geral	Apoio Emocional Geral
Baixa Orientação Interpessoal	66	11,67	16,76	12,14
Alta Orientação Interpessoal	87	22,79	27,03	19,32
Baixa necessidade de AE	66	16,86	24,88	12,65
Baixa necessidade de At e alta de EP e AE	84	12,90	25,88	19,69
Total	303	16,34	24,01	16,41
		F = 156,18, p < 0,01	F = 124,25 p < 0,01	F = 133,02 p < 0,01

Pela Tabela 10, pode-se identificar a composição de gênero e idade dos grupos identificados. O grupo de Baixa Orientação Interpessoal caracteriza-se pelo equilíbrio entre homens e mulheres e pela idade mais avançada. É importante destacar que, ainda que a diferença entre as idades possa parecer pequena, ela é significativa: é preciso lembrar que a amostra é formada por estudantes universitários, sendo, portanto, razoavelmente homogênea no que se refere à idade. Em contraposição, o grupo de Alta Orientação Interpessoal apresenta a média de idade mais baixa, confirmando que existe uma relação forte entre os motivadores ao contato social e a idade.

Tabela 10: Gênero e Idade dos grupos de orientação

Grupos	Masculino	Feminino	Total	Idade Média
Baixa Orientação Interpessoal	22,4% (41)	21,4% (25)	21,8% (66)	28,48
Alta Orientação Interpessoal	31,7% (58)	24,8% (29)	28,7% (87)	23,68
Baixa necessidade de AE	24,6% (45)	17,9% (21)	21,8% (66)	24,36
Baixa necessidade de At e alta de EP e AE	21,3% (39)	35,9% (42)	27,7% (81)	25,40
Total	100% (183)	100% (117)	100% (300)	25,35
		$\chi^2 = 8,26$, gl = 3, p < 0,05		F = 7,64 p < 0,01

Ainda pela Tabela 10 pode-se identificar que existe uma proporção um pouco superior de homens no grupo de baixa necessidade de apoio emocional (AE). Mais significativa, entretanto, é a predominância de mulheres no grupo de baixa necessidade de Atenção e alta de Estímulo Positivo e Apoio Emocional. Este resultado confirma aquele apresentado anteriormente na Tabela 6, enfatizando que as mulheres, menos do que os homens, buscam estabelecer interações sociais com o objetivo de atrair atenção a si mesmas, visando melhorar sua imagem ou *status* dentro de um grupo social.

Como se pode observar na Tabela 11, o que caracteriza o curso de Administração é, sobretudo, a proporção maior de estudantes do grupo de alta orientação interpessoal. Quando comparadas com o curso de Administração com ênfase em Análise de Sistemas, as diferenças são significativas. As maiores diferenças estão nos grupos de baixa orientação interpessoal (onde o número de estudantes é superior no curso de Análise de Sistemas) e alta orientação interpessoal (onde o número de estudantes é superior no curso de Administração). O curso de Análise de Sistemas

caracteriza-se também pelo número elevado de estudantes do grupo de baixa necessidade de apoio emocional. Destaca-se ainda na Tabela 11 o fato de quase metade (45,3%) dos estudantes de serviço social ter um perfil de baixa necessidade de Atenção e alta de Estímulo Positivo e Apoio Emocional.

Tabela 11: Grupos de orientação interpessoal por cursos

Grupos	Adminis- tração	Análise de Sistemas	Sistemas de Informação	Serviço Social	Total
Baixa Orientação Interpessoal	18,7% (28)	29,8% (14)	22,4% (11)	20,8% (11)	21,8% (64)
Alta Orientação interpessoal	36,0% (54)	21,3% (10)	30,6% (15)	13,2% (7)	28,7% (86)
Baixa necessidade de AE	20,7% (31)	27,7% (13)	22,4% (11)	20,8% (11)	21,8% (66)
Baixa necessidade de AT e alta de EP e AE	24,7% (37)	21,3% (10)	24,5% (12)	45,3% (24)	27,7% (83)
Total	100% (150)	100% (47)	100% (49)	100% (53)	100% (299)

$\chi^2 = 18,39$, gl = 9, $p < 0,05$

A Tabela 12 confirma uma tendência esperada, a de que os indivíduos com mais baixa orientação interpessoal apresentam uma maior preferência por solidude e vice-versa. Contudo, o que chama atenção é o fato de o grupo de baixa necessidade de Atenção e alta de EP e AE apresentar a preferência por solidude inferior ao grupo de alta orientação interpessoal.

Tabela 12: Preferência por solidude por grupos de orientação interpessoal

Grupos	Preferência por solidude total
Baixa Orientação Interpessoal	5,00
Alta Orientação Interpessoal	3,26
Baixa necessidade de AE	4,62
Baixa necessidade de At e alta de EP e AE	2,83
Total	3,82
$F = 13,42$, $p < 0,01$	

Pelos resultados apresentados na Tabela 13, nota-se que a percepção de importância e satisfação da interação para a aprendizagem é fortemente influenciada pelo perfil de orientação interpessoal dos estudantes. Na Tabela 13, para as mensurações foram usadas dois tipos de escalas de resposta - 1 (Muito importante) a 5 (Nada Importante) e de 1 (Muito satisfeito) a 5 (Muito Insatisfeito). Os resultados são de certa

maneira esperados: os estudantes de baixa orientação interpessoal atribuem menor importância à interação com os colegas e afirmam estarem menos satisfeitos com esta interação. Já com os estudantes de alta orientação interpessoal, mesmo no caso de apresentar baixa necessidade de Atenção, as percepções são inversas.

Tabela 13: Interação por grupos de orientação interpessoal

Grupos	Importância da Interação com Professores	Importância da Interação com Colegas	Satisfação da Interação com Professores	Satisfação da Interação com Colegas
Baixa Orientação Interpessoal	1,61	2,05	2,11	2,36
Alta Orientação interpessoal	1,67	1,73	2,39	2,04
Baixa necessidade de AE	1,78	1,98	2,51	2,31
Baixa necessidade de At e alta de EP e AE	1,54	1,60	2,15	2,02
Total	1,64	1,82	2,29	2,16
	F = 1,44 Não significativo	F = 4,92 p < 0,01	F = 4,42 p < 0,01	F = 3,20 p < 0,05

Interessante constatar ainda que, enquanto os grupos de orientação interpessoal apresentam forte relação com a percepção de importância da interação entre os colegas, não existe relação significativa com a importância da interação com os professores para o aprendizado. Assim, é possível que a interação com os professores não seja motivada pelas necessidades de contato social dos estudantes. Ou seja, não é porque alguém busca Atenção, Estímulo Positivo ou Apoio Emocional que irá considerar importante ou buscará interagir com os professores, refletindo certa distância social dos alunos com o professor, ainda que perfis diferentes de estudantes na orientação interpessoal influenciem na satisfação da interação com os professores.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conhecer o estudante e o que motiva seu comportamento consiste um elemento relevante na definição de estratégias adequadas de ensino. Os resultados apresentados neste artigo consistem, neste sentido, uma contribuição – ainda que singela – para a compreensão das preferências e do comportamento do estudante de Administração e conseqüentemente

para a definição de estratégias de ensino que considerem o perfil deste aluno, melhorando assim a prestação de serviços educacionais na área de Administração. Ainda que sejam muitos os aspectos que influenciam o comportamento humano, as preferências por contato social se destacam como particularmente relevantes pela importância da interação em ambientes educacionais. Assim, espera-se que este estudo colabore ao menos provocando a reflexão sobre o que motiva os estudantes a interagir com seus colegas e professores.

O estudo deve ser considerado, contudo, dentro de alguns limites. Primeiro, a amostra selecionada restringe-se ao perfil do estudante de duas Universidades de Porto Alegre, sendo interessante realizar estudos posteriores em outras localidades e países. Segundo, o estudo aborda apenas pequena parte das questões apresentadas na introdução deste artigo, havendo muitas possibilidades de avanço. Ainda, a pesquisa foi baseada em uma primeira versão da escala de orientação interpessoal de Hill (1987) e de preferências por solidão de Burger (1995), traduzidas para o contexto brasileiro. No caso da escala de Hill (1987), este foi um dos motivos pelo qual se realizou análise fatorial exploratória. Porém, considerando-se a existência de estudos prévios validando a escala e a sua consistência teórica, a utilização de análise fatorial confirmatória poderia render resultados mais adequados. Além disso, os resultados encontrados com base na AFE e na releitura posterior dos itens identificam limitações de validade de face e discriminante no questionário, como no caso destacado da variável Apoio Emocional 9 e, de forma mais ampla, na inconsistência do construto Comparação Social. Por fim, na realização da Análise de Conglomerados se poderia utilizar como variáveis discriminantes a médias das variáveis dos construtos ao invés da soma, o que facilitaria a interpretação dos escores. Como estudo futuro, seria interessante verificar como os elementos ligados à interação social agem em situação de educação a distância, onde a falta de contato face a face pode potencializar os efeitos (positiva ou negativamente) dos motivadores ao contato social.

REFERÊNCIAS

- ASSMAR, E. M. Motivação à afiliação: uma escala para uso no Brasil. *Revista Ciência Humanas*, v. 19, n. 31, p. 73-82, 1996.
- BURGER, J. M. Individual differences in preference for solitude. *Journal of Research in Personality*, v. 29, n. 1, p. 85-108, 1995.
- CHEN, S. Y.; PAUL, R. J. Editorial: Individual differences in web-based instruction – an overview. *British Journal Educational Technology*, v. 34, n. 4, p.385-392, 2003.
- CHURCHILL JR., G. A. A paradigm for developing better measures of marketing constructs. *Journal of Marketing Research*, v. 16, n. 1, p. 64-73, 1979.
- CRAMER, K.M.; LAKE, R. P. The preference for solitude scale: psychometric properties and factor structure. *Personality and Individual Differences*, v. 24, n. 2, p.193-199, 1998.
- DAVIS, G. A. *Educational Psychology: theory and practice*. New York: Random House, 1983.
- HAIR JR, J. F.; ANDERSON, R. E.; TATHAM, R. L.; BLACK, W. C. *Análise Multivariada de Dados*. Porto Alegre: Bookman, 2005.
- HILL, C. A. Affiliation motivation: people who need people... but in different ways. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 52, n.5, p.1008-1018, 1987.
- LEARY, M. R.; HERBEST, K. C.;MCCRARY, F. Finding pleasure in solitary activities: desire for aloneness or disinterest in social contact? *Personality and Individual Differences*, v. 35, n. 1, p. 59-68, 2003.
- LEIDNER, D.; JARVENPAA, S. L. The use of information technology to enhance management school education: a theoretical view. *MIS Quarterly*, v.19, n.3, p.265-291, 1995.
- MALHOTRA K. N. *Pesquisa de Marketing*. Porto Alegre: Bookman, 2001.
- NEVADO, R. A.; MAGDALENA, B. C.;COSTA, I. E. T. Formação de multiplicadores: nte2@projetos.cooperativos.ufrgs.br. *Informática na Educação: teoria & prática*, v. 2, n. 2, p.117-125, 1999.
- SALAS, E.; KOSARZYCKI, M. P.; BURKE, C. S.; FIORE, S. M.; STONE, D. L. Emerging themes in distance learning research and
-

practice: some food for thought. *International Journal of Management Review*, v. 4, n. 2, p.135-153, 2002.

SALOMON, G.; ALMOG, T. Educational psychology and technology: a matter of reciprocal relations. *Teacher College Record*, v.100, n.1, p. 222-241, 1998.

SIMONETTI, V. M. M. Revisão e adaptação de escalas que medem autoconceito e motivação à afiliação e à realização. *Cadernos de Pedagogia e Cultura*, v. 6, n. 1, p.159-172, 1997.

STRAUB, D.W. Validating instruments in MIS Research. *MIS Quarterly*, v. 13, n. 2, p.147-169, 1989.

DADOS DOS AUTORES

MAURÍCIO GREGIANIN TESTA (mauricio.testa@pucrs.br)

Doutor em Administração pela UFRGS

Instituição de vinculação: Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul

Porto Alegre/RS – Brasil

Áreas de interesse em pesquisa: Gestão da informação, Impactos sócio-culturais da TI, Educação a Distância.

LEONARDO ROSA ROHDE (leonardo.universidade@yahoo.com)

Doutor em Administração pela UFRGS

Instituição de vinculação: Universidade Federal da Paraíba

João Pessoa/PB – Brasil

Áreas de interesse em pesquisa: Gestão da Informação, Heurística.

EDIMARA MEZZOMO LUCIANO (eluciano@pucrs.br)

Doutora em Administração pela UFRGS

Instituição de vinculação: Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul

Porto Alegre/RS – Brasil

Áreas de interesse em pesquisa: Gestão de Tecnologia da Informação.

Recebido em: 11/08/2010 • **Aprovado em:** 19/02/2011