

# Atitudes perante a competição e sua influência no *stress* percebido dos indivíduos em contexto organizacional

**Marta Raquel Teixeira Rodrigues**

**Dissertação de Mestrado em Psicologia Clínica e da Saúde**

Orientação: Prof. Doutora Ana Albertina Fernandes Palheiros Conde

Maio, 2017



UNIVERSIDADE PORTUGALENSE

**Marta Raquel Teixeira Rodrigues**

Atitudes perante a competição e sua influência no *stress* percebido dos  
indivíduos em contexto organizacional

Dissertação apresentada na Universidade Portucalense Infante D. Henrique para  
obtenção do grau de Mestre em Psicologia Clínica e da Saúde, sob a orientação da  
Prof. Doutora Ana Conde.

Departamento de Psicologia e Educação

Maio, 2017



UNIVERSIDADE PORTUCALENSE

## **Agradecimentos**

A conclusão desta Dissertação de Mestrado reflete o alcance de um dos objetivos mais importantes a nível pessoal e profissional. Uma etapa recheada de medos, ansiedade e frustrações, que testou as minhas capacidades, mas ao mesmo tempo me permitiu desenvolvê-las. Durante este longo processo, a Licenciatura em Psicologia e o Mestrado em Psicologia Clínica e da Saúde, várias foram as pessoas que me acompanharam, e por esta razão não podia deixar de as referenciar.

Aos meus pais, que sempre me incentivaram, apoiaram, participaram, acreditaram e tornaram possível eu percorrer o caminho que escolhi, um muito obrigado.

Ao meu avô que sempre torceu pelo meu sucesso, me acompanhou e amparou as minhas frustrações, um muito obrigado.

Quero igualmente agradecer ao Fábio Rolindo que sempre me incentivou a prosseguir e a alcançar os meus objetivos, que me acompanhou durante todo este processo, acreditando nas minhas capacidades e vivenciando comigo uma das etapas mais importantes da minha vida.

Agradeço à Dulce Ferreira pela amizade, atenção, paciência e incentivo em continuar, mesmo quando me sentia uma “fraude”. Obrigada pelas noites em que não dormimos, pela partilha de conhecimento, pelas horas de reflexão, pelas reuniões conjuntas e por todo o resto.

À Professora Doutora Ana Conde gostaria de agradecer o apoio, incentivo, confiança, paciência e outras tantas coisas. A conclusão desta dissertação não seria possível sem a sua orientação que me permitiu beber dos seus conhecimentos científicos, teóricos e empíricos, refletindo a excelente profissional que é. Mais do que orientadora, mostrou-se uma amiga que me acompanhou em todas as frustrações e entusiasmos, se preocupou e procurou e ajudar-me a sentir mais confiança em mim mesma, tanto a nível profissional como pessoal.

Agradeço também à Romina Mendes e à Joana Matamá que estiveram sempre por perto e me transmitiram a força necessária para o desenvolvimento e conclusão deste projeto.

Agradeço ainda à Sílvia Azevedo, que apesar de não ter acompanhado esta etapa desde o início, no último ano mostrou-se sempre presente, transmitindo apoio, amizade, preocupação e procurando dar-me mais confiança.

Agradeço também à Professora Doutora Marta Fülöp que se disponibilizou a ceder-me toda a informação relevante e necessária para a realização deste projeto.

A todos os participantes da investigação e à organização que autorizou a recolha dos dados, um obrigado.

A todos os professores da Universidade Portucalense Infante D. Henrique que se cruzaram comigo durante estes anos de formação, quero agradecer a transmissão de conhecimento e o acompanhamento prestado, que sem duvida contribuíram para o meu desenvolvimento enquanto profissional.

Por fim, não posso deixar de agradecer a uns seres vivos com muita importância para mim, os meus gatos, que me consolaram sempre que chorei, que me acompanharam nas noites não dormidas e por todo o amor que demonstram, que contribuiu para melhorar os momentos menos bons.

A todos os referenciados, obrigada por fazerem parte de minha vida e por contribuírem para este projeto pessoal e profissional que me deixa muito feliz! 😊

## **Atitudes perante a competição e sua influência no *stress* percebido dos indivíduos em contexto organizacional**

### **Resumo**

A competição está presente em vários domínios das nossas vidas, como no trabalho, nas relações e na sociedade. Durante várias décadas definiu-se a competição como unidimensional, caracterizada apenas por aspetos negativos. Atualmente, o paradigma é outro e a competição é interpretada como um constructo multidimensional, que engloba diferentes dimensões, incluindo uma visão positiva.

O objetivo principal deste estudo é compreender se as atitudes perante a competição têm impacto no *stress* percebido dos indivíduos em contexto organizacional.

A amostra compreendeu 130 indivíduos de ambos os sexos, de diferentes lojas de uma empresa que opera na área da distribuição alimentar. Após a autorização da empresa e a obtenção do consentimento informado dos participantes, foram aplicadas as seguintes medidas de avaliação: um questionário sociodemográfico e informações profissionais, o Inventário Multidimensional de Atitudes de Competição e a Escala de *Stress* Percebido. Observamos que indivíduos com níveis elevados de *stress* percebido apresentam níveis elevados de falta de interesse pela competição e de evitamento da competição pela ansiedade causada, mas apresentam níveis baixos de competitividade promotora de desenvolvimento do *self*. Ao analisar o efeito preditor das diferentes atitudes perante a competição no *stress* percebido, descobrimos que elevados níveis de evitamento da competição pela ansiedade causada predizem níveis elevados de *stress* percebido. No sentido contrário, verificámos que a competitividade promotora de desenvolvimento do *self*, prediz níveis baixos de *stress* percebido.

Conclui-se que as atitudes perante a competição têm impacto na saúde psicológica dos indivíduos, mais especificamente ao nível do *stress* percebido.

### **Palavras-chave:**

Competição; *Stress* percebido; Contexto Organizacional

# **Attitudes towards competition and its influence on the perceived *stress* of individuals in an organizational context**

## **Abstract**

Competition is present in many areas of our lives, such as work, relationships and society. For several decades the competition was defined as one-dimensional, characterized only by negative aspects. Nowadays, the paradigm is different and competition is interpreted as a multidimensional construct, encompassing different dimensions, including a positive view.

The main objective of this study is to understand if attitudes towards competition have an impact on the perceived *stress* of individuals in an organizational context.

The sample comprised 130 individuals of both sexes, from different stores of a company that operates in the area of food distribution. After the authorization of the company and obtaining the informed consent of the participants, the following evaluation measures were applied: a sociodemographic questionnaire and professional information, the Multidimensional Inventory of Attitudes of Competition and the Perceived *Stress* Scale. We observed that individuals with high levels of perceived *stress* present high levels of lack of interest in competition and avoidance of competition for anxiety, but present low levels of self-development promoting competitiveness. In analyzing the predictive effect of different attitudes towards competition on perceived *stress*, we found that high levels of avoidance of competition for anxiety caused predict high levels of perceived stress. On the contrary, we have found that the self-development promoting competitiveness predicts low levels of perceived *stress*.

We conclude that attitudes towards competition have an impact on the psychological health of individuals, more specifically on the level of perceived *stress*.

## **Key-Words:**

Competition; Perceived *Stress*; Organizational Context

## Índice

1. Introdução	9
2. Enquadramento Teórico	12
3. Método	23
3.1 Amostra	24
3.2 Instrumentos	28
3.2.1 Questionário sociodemográfico	28
3.2.2 Inventário Multidimensional de Atitudes de Competição	28
3.2.3 Escala de Stress Percebido (PSS)	32
3.3 Procedimentos	33
3.3.1 Procedimentos Estatísticos	33
4. Resultados	35
5. Discussão de Resultados	40
6. Conclusões	46
8. Referências Bibliográficas	49
9. Anexos	55
ANEXO I – Declaração de aceitação de dissertação de mestrado	56
ANEXO II – Consentimento Informado	57
ANEXO III – Questionário Sociodemográfico	59
ANEXO IV- Questionário “Sobre a sua saúde”	60

## Índice de tabelas

Tabela I: Caracterização sociodemográfica da amostra .....	25
Tabela II: Percepção de estado de saúde pelos participantes .....	27
Tabela III: Análise Fatorial do Inventário Multidimensional de Atitudes de Competição (15 itens).....	30
Tabela IV: Matriz fatorial após rotação varimax (*).....	31
Tabela V: Atitudes perante a competição e <i>stress</i> percebido: correlações de Pearson ...	36
Tabela VI - Regressão Linear Multipla - método stepwise: .....	37
Tabela VII - Comparação entre indivíduos com elevado e baixo <i>stress</i> percebido em termos das atitudes perante a competição .....	39

## **Índice de Siglas**

PSS – Perceived Stress Scale

## 1. Introdução

---

A competição está presente em vários contextos de vida (sociedade; relações; trabalho) (Kohn, 1992; Fülöp, 2009, 2015). Durante bastante tempo foi associada a consequências totalmente negativas para a saúde psicológica e era-lhe atribuída uma visão unidimensional (Horney, 1937; Kohn, 1992). Mais recentemente o paradigma sobre a competição alterou-se e prevalece uma visão multidimensional, contemplando aspetos benéficos e prejudiciais (Orosz, Fülöp, Büki & Rózsa, 2015).

A investigação da competição e suas implicações na vida dos indivíduos está especialmente direcionada para contextos desportivos (Cruz & Barbosa, 1998) e associada a estudos transculturais (Fülöp, 2004, 2009). Na competição desportiva os estudos destacaram-se pela investigação da avaliação cognitiva do processo de competição, da perceção de ameaça ou desafio, e dos estilos de *coping* utilizados por atletas para enfrentarem situações competitivas que de alguma forma geram *stress* e ansiedade, comprometendo o desempenho e, conseqüentemente, os resultados (Dugdale, Eklund & Gordon, 2002; Holt, 2002; Skinner & Brewer, 2004; Anshel & Sutarno, 2007; Cruz, 2010; Gomes, 2011; Ribeiro, Dias, Corte-Real & Fonseca, 2013; Neil, Bowles, Fleming & Hanton, 2016). Nos estudos transculturais o foco está direcionado para a natureza do objetivo da competição e diferenças culturais, isto é, assume-se uma perspectiva de que aspetos culturais são uma das características que moldam a competição.

Já em contexto organizacional são poucos os estudos que procuram compreender os efeitos da competição e o impacto na saúde dos indivíduos. Neste contexto a investigação tem associado a competição a metas de desempenho (Brown, Cron & Slocum, 1998), a menos produtividade quando a competição é encarada como um processo prejudicial, contrapondo-se à cooperação encarada como um processo de maior estabilidade e produtividade (Tjosvold, 1986; Tjosvold & Tsao, 1989). Um estudo mais recente conclui que a competitividade está positivamente correlacionada com os interesses ocupacionais, revelando que esses indivíduos procuram envolver-se em trabalhos competitivos e consideram a competição como adaptativa (Houston, Harris, Howansky & Houston, 2015). Uma vez que os estudos levados a cabo no contexto organizacional não têm procurado compreender a influência da competição na saúde psicológica dos indivíduos torna-se por demais importante investigar os prejuízos

ou benefícios que a competição pode gerar, tendo em consideração o carácter intrinsecamente competitivo deste contexto.

O presente estudo tem como objetivo geral compreender se as atitudes perante a competição têm impacto no *stress* percebido dos indivíduos em contexto organizacional, uma vez que se verifica que a competição ocorre com frequência neste contexto. Torna-se desta forma relevante estudar esta relação, visto que os indivíduos dedicam grande parte do seu tempo ao trabalho, permitindo analisar antecipadamente os efeitos do processo competitivo numa organização, evitando comprometer a saúde psicológica do indivíduo.

Para a realização deste estudo recorreu-se a uma amostra de conveniência constituída por 130 indivíduos (idades compreendidas entre os 19 e os 58 anos) de diferentes lojas de uma empresa que opera na área da distribuição alimentar. A maioria dos participantes desta amostra pertencem ao sexo feminino, são casados ou estão numa relação amorosa, têm o 12º ano de escolaridade e trabalham na empresa a tempo inteiro.

Antes da implementação da investigação foi solicitada uma autorização prévia por parte do departamento competente da organização e foram consideradas todas as condições éticas e deontológicas, de forma a garantir a confidencialidade dos dados dos participantes.

Após a assinatura do consentimento informado (anexo II), os participantes da investigação responderam a um questionário para recolha de dados sociodemográficos e informações profissionais, criado para o efeito. Posteriormente, foram aplicadas as seguintes medidas de auto-relato: Inventário Multidimensional de Atitudes de Competição e Escala de *Stress* Percebido.

Esta dissertação está estruturada da seguinte forma: a secção de enquadramento teórico, onde serão abordados a evolução do constructo competição e alguns estudos referentes ao mesmo, bem como ao seu impacto na saúde mental, mais especificamente no *stress* percebido; de seguida será apresentado o método que englobará a descrição da amostra, os instrumentos utilizados e os procedimentos; mais à frente serão apresentados os procedimentos estatísticos e os resultados; na última parte será exposta a discussão de resultados e as conclusões desta investigação

## **2. Enquadramento Teórico**

---

A competição tem sido um fenómeno investigado por vários autores nas últimas décadas (Horney, 1936; Kohn, 1986; Ryckman, Hammer, Kaczor & Gold, 1990; Fülöp, 2009; Fülöp & Szarvas, 2011; Fülöp, Takács & Büki, 2013). Kohn (1992), no seu livro sobre a competição, refere:

“A vida tornou-se uma *interminável sucessão de competições/concursos*. A partir do momento em que o despertador toca até ao momento em que o sono nos alcança novamente, desde que somos crianças até ao dia em que morremos, estamos ocupados a lutar para superar os outros. É esta a nossa postura no trabalho, na escola, em relação ao desporto e quando estamos de volta a casa. É o denominador comum da vida” (Kohn, 1992, pp.1).

O autor acreditava que a competição está presente em todos os contextos das nossas vidas, desde crianças, e que esta é uma condição comum a todos os indivíduos. Defendia também que desde cedo nos ensinavam a ver o outro envolvido na competição como um rival, incentivando-nos a ganhar e a querer ser superiores, atribuindo à competição uma conotação negativa que envolvia efeitos prejudiciais para a saúde mental e para o ajustamento psicológico (Kohn, 1992).

Horney (1937) é outra autora que considera que a competição está presente em vários aspetos da nossa vida (relações sociais; relações amorosas; trabalho; economia). Ao desenvolver a sua teoria da neurose, Horney fala-nos da competição neurótica a qual assume dois tipos de competição neurótica: hipercompetitividade e evitamento da competição. A hipercompetitividade foi definida como uma necessidade dos indivíduos de competir e ganhar a qualquer custo, evitando perder como estratégia para manter ou aumentar a autoestima. Esta atitude perante a competição era vista como tendo uma forte orientação de manipulação para com os outros e um impacto prejudicial no desenvolvimento do indivíduo e no seu funcionamento (Horney, 1936). Ao estudar o evitamento da competição, Horney (1937) afirma que indivíduos que evitam a competição são neuroticamente competitivos, mas demonstram um medo exagerado de perder a aprovação e afeto dos outros. Acreditava que esta atitude poderia surgir do receio que os sujeitos sentiam de ser bem-sucedidos na competição por julgarem que os outros ficariam ofendidos com a sua vitória ou pelo receio de fracassarem na competição por acreditarem que os outros iriam gostar menos deles, considerando-os incapazes. Indivíduos que se apresentem em qualquer uma destas condições, tenderão a evitar situações competitivas.

Horney (1936; 1937) durante as suas pesquisas destacou sempre as consequências psicológicas nocivas da competição, não contemplando outras perspectivas possíveis perante a competição que pudessem gerar atitudes psicologicamente saudáveis.

Uma grande parte das investigações realizadas por Ryckman e sua equipa tentaram testar as descobertas de Horney (e.g. Ryckman, Hammer, Kaczor & Gold, 1990; Ryckman, Thornton & Butler, 1994; Ryckman, Libby, Borne, Gold & Lindner, 1997; Ryckman, Thornton & Gold, 2009; Ryckman, Thornton, Gold & Collier, 2011), e analisar a relação da competição a aspetos da personalidade do indivíduo (Johnson; Norem-Hebeisen, 1977; Ross, Rausch; Canada, 2003).

Ryckman, Hammer, Kaczor e Gold (1990) levaram a cabo um conjunto de estudos com o objetivo de construir uma escala que avaliasse as atitudes hipercompetitivas. Num desses estudos foi possível verificar que indivíduos com atitudes hipercompetitivas fortes eram mais desconfiados, pontuavam menos na escala de autoestima, apresentavam resultados mais elevados na escala de neuroticismo, e numa medida geral de saúde psicológica pontuavam menos do que indivíduos com fraca atitude hipercompetitiva. Os resultados deste estudo ajudaram a sustentar a teoria de Horney de que a hipercompetitividade seria inadaptativa.

Ryckman, Thornton e Butler (1994) procuraram comprovar que indivíduos com maior nível de hipercompetitividade tendiam a possuir uma baixa autoestima, testando assim a teoria de Horney. Estes autores recorreram a uma bateria de testes da personalidade e à escala de atitudes hipercompetitivas. Apesar de não terem sido encontradas correlações entre a escala de atitudes hipercompetitivas e a escala de autoestima social, encontraram correlação entre a escala narcisista (California Psychological Inventory – Narcissism) e a escala de autoestima social (Texas Social Behavior), sugerindo que a autoestima de indivíduos hipercompetitivos pode ser influenciada parcialmente pelo juízo grandioso de si próprio. Os autores defendem que os resultados confirmam a ideia de que a hipercompetitividade está associada a características negativas da personalidade.

Ross, Rausch e Canada (2003) por sua vez investigaram a relação entre o modelo dos cinco fatores, utilizando o Inventário de Personalidade NEO Revisto (NEO-PI-R), a hipercompetitividade, a cooperação e a competição de desenvolvimento pessoal. Descobriram que a cooperação e a hipercompetitividade se correlacionavam negativamente. Os resultados da investigação demonstraram que o neuroticismo e a

extroversão poderiam prever a hipercompetitividade, corroborando resultados de estudos anteriores.

Num estudo mais recente, Ryckman, Thornton e Gold (2009) procuraram desenvolver uma medida de autorrelato válida de evitamento da competição de forma a testar as seguintes hipóteses: sujeitos que evitam competir relatariam que preferem evitar participar numa situação competitiva comparativamente a sujeitos hipercompetitivos; indivíduos hipercompetitivos tenderiam a querer envolver-se em situações competitivas. Os resultados apontam que os participantes que mais pontuaram na atitude de evitamento da competição relataram mais medo do fracasso e, em simultâneo, do sucesso e que níveis mais elevados de hipercompetitividade estavam relacionados com o medo de falhar. Mas os autores foram mais longe e procuraram testar uma terceira hipótese: sujeitos com níveis altos nas atitudes de hipercompetitividade e de evitamento da competição apresentavam mais instabilidade emocional do que os que apresentavam níveis mais baixos nessas mesmas atitudes. Para isso utilizaram uma medida da escala de neuroticismo, verificando que as duas atitudes referidas anteriormente apresentavam correlação positiva com a medida de neuroticismo. A partir destes resultados os autores concluem que é possível sustentar a visão de Horney de que o evitamento da competição e a hipercompetitividade são atitudes inadaptativas que se associam a uma menor saúde psicológica.

Com o objetivo de compreender a personalidade dos sujeitos que evitam a competição, analisando a relação com os cinco fatores: neuroticismo, extroversão, abertura à experiência, conscienciosidade e amabilidade, um outro estudo procurou reavaliar o argumento de Horney segundo o qual indivíduos que evitam a competição possuem uma predisposição neurótica (Ryckman, Thornton, Gold & Collier, 2011). Com uma amostra de 169 alunos de um curso de Psicologia procuraram sustentar três hipóteses: 1 – quanto mais se evitar a competição, menor será a estabilidade emocional do sujeito; 2 – quanto mais se evitar a competição, menos traços de extroversão o sujeito apresentará; 3 – quanto mais se evitar competir, menor abertura à experiência o sujeito apresentará. A partir dos resultados concluíram que indivíduos com níveis mais elevados em evitamento da competição mostravam ser emocionalmente mais instáveis, introvertidos e menos abertos à experiência, o que permitiu aos autores sustentar as hipóteses apresentadas. Uma vez que os resultados indicam que na escala que mede a faceta neuroticismo, tanto indivíduos hipercompetitivos como indivíduos que evitam a

competição apresentam valores elevados, os autores concluem que estes partilham uma característica de personalidade, o neuroticismo.

Foram vários os estudos que tentaram compreender o valor negativo e prejudicial da competição para a saúde psicológica, como os até aqui descritos. No entanto, vários autores (e.g. Sampson, 1988; Franken & Brown, 1995; Fülöp, 2009; Keresztes, Pikó & Fülöp, 2015) procuraram em simultâneo, compreender se a competição pode ser percebida como construtiva e adaptativa, contribuindo para níveis ótimos de saúde psicológica.

Sampson (1988) identificou o *ensemble individualism*, que mais tarde se designou de competição facilitadora de crescimento pessoal, caracterizando-o como uma atitude positiva. Indivíduos que apresentam níveis elevados nesta dimensão procuram oportunidades e encaram a competição como uma forma de desenvolvimento e crescimento pessoal. Mais tarde, Ryckman, Hammel, Kaczon e Gold (1996), definiram esta dimensão de competição de desenvolvimento pessoal, definindo que o foco principal não se encontrava no resultado, mas no domínio da tarefa. Defenderam que indivíduos com este tipo de atitude competitiva estavam mais preocupados com a possibilidade de descoberta e aperfeiçoamento da tarefa, enfatizando o *self* e procurando não identificar o outro como obstáculo, mas sim como um apoio no desenvolvimento pessoal. Salientaram, igualmente, que indivíduos com esta atitude querem ser bem-sucedidos, mas não prejudicando os adversários. Depois do destaque atribuído a esta atitude de carácter construtivo, construíram uma escala de atitude competitiva de desenvolvimento pessoal que apresentou boas características psicométricas.

Franken e Brown (1995) preocuparam-se em investigar os motivos pelos quais um indivíduo pode gostar de competir. A partir do desenvolvimento de uma escala que permitisse medir esse objetivo, propuseram os seguintes motivos: 1) sentimento de satisfação que advém de uma melhoria de desempenho; 2) desejo de ganhar; 3) motivo para se esforçar 4) satisfação que advém de um bom desempenho; 5) preferência por tarefas difíceis. O estudo destes autores forneceu evidências de que os indivíduos competem por diferentes motivos, contribuindo para a modificação de visão unidimensional da competição.

Kayhan (2003) apoiando-se na visão de Hibbard (2000), diferenciou duas facetas de competição: competição de superioridade, que consiste em obter vantagem sobre o outro por meio de recursos indevidos e a competição de mestria, onde o foco está no domínio da tarefa e não no resultado da competição, tirando o indivíduo proveito da

experiência competitiva para se auto desenvolver e aperfeiçoar. Indivíduos com elevados níveis na faceta de competição de superioridade sentiam-se superiores aos outros, sendo o seu principal objetivo ganhar. Indivíduos com níveis elevados na faceta de competição de mestria preocupavam-se com o domínio da tarefa, em desenvolver-se e tornar a experiência de competição um momento de aprendizagem e crescimento pessoal. Assumindo esta visão, a autora conduziu uma investigação com o propósito de clarificar a controvérsia entre as duas facetas, analisando-as e compreendendo a influência das mesmas no ajustamento psicológico. Kayhan (2003) concluiu que a competição de mestria predizia níveis mais elevados de ajustamento psicológico e que a competição de superioridade predizia níveis mais baixos de ajustamento psicológico. Verificou também que a competição de mestria se associava à diminuição de ansiedade e a competição de superioridade ao aumento da ansiedade, somente em mulheres.

Mais recentemente, Fülöp e Szarvas (2011) adotam a ideia de que, para promover uma competição construtiva, é necessário ter em conta as regras da competição, ou seja, a natureza dos recursos utilizados para chegar à vitória. É necessário que os indivíduos que competem possuam hipóteses semelhantes de ganhar a competição, se foquem na tarefa e não em prejudicar os adversários, diminuindo a probabilidade de ganho do outro. Num estudo que realizaram na Hungria, os indivíduos relataram que a competição construtiva como um processo benéfico, reportando que este tipo de competição deveria ser promovida na sociedade.

Quando as investigações comprovam a existência de atitudes positivas relativas à competição, alguns autores (Vliert, 1999; Bendassolli, 2002) procuram investigar a possibilidade da cooperação coexistir com a competição, contrariando assim a perspectiva de que a competição era o oposto da cooperação. Fülöp, Takács e Büki (2013), nomeadamente contribuíram para a teoria de que a competição e cooperação podem estar interligadas, defendendo que os indivíduos devem encontrar um equilíbrio entre as relações cooperativas e as relações competitivas para que essas relações funcionem de forma construtiva. Estes autores apresentaram o conceito de competição cooperativa definindo-o como um tipo de competição construtiva, onde os indivíduos competem para alcançar os seus objetivos, mas em simultâneo cooperam para manter as regras da competição, sendo possível a partilha de recursos e a ajuda durante este processo competitivo, procurando estimular a comunicação e a transferência de conhecimento. A partir desta ideia estes autores desenvolveram um estudo com o objetivo de identificar as condições que influenciam a competição e a cooperação em

diferentes contextos de vida, focando-se na possibilidade da competição cooperativa ocorrer em contextos competitivos. Era também objetivo avaliar o nível de *stress* causado pela competição, sendo que os resultados indicaram que quando a competição era caracterizada como envolvendo poucos aspetos cooperativos, os indivíduos relatavam sentir mais *stress*. A investigação destes autores foi um passo importante no âmbito do estudo da competição, uma vez que um dos contextos contemplados, o trabalho, se assume como uma das principais ocupações da vida de um adulto. O desporto, o desempenho académico e o trabalho apreçam como os contextos de vida mais competitivos, segundo os indivíduos do estudo. Os autores descobriram que no local de trabalho os colegas, enquanto adversários, são descritos como inimigos e quando avaliam o foco do processo competitivo, concluem que no local de trabalho os indivíduos consideram a competição entre colegas negativa. No entanto, já em um estudo anterior, Fülöp e Szarvas (2011) descobriram que a maioria dos participantes Húngaros da investigação relatavam a competição construtiva ou competição cooperativa como um processo benéfico, reportando que este tipo de competição deveria ser promovida na sociedade. Tjosvold, Johnson, Johnson e Sun (2003) acreditam que é difícil indivíduos não se envolverem em alguma situação competitiva em contexto organizacional. Num estudo onde tentam demonstrar que a competição assume um caráter construtivo, definem que esta ocorre de forma construtiva quando a experiência se torna positiva e agradável promovendo esforços para atingir relações interpessoais mais positivas e níveis de boa saúde psicológica mais elevados e bem-estar.

Alguns estudos assumem que a competição é um conceito culturalmente construído (Fülöp, 2004), isto é, que as atitudes perante a competição estão dependentes da cultura. Fülöp (2009) preocupou-se em compreender se a competição pode fazer um indivíduo feliz ou pelo contrário arruína a felicidade. A autora defende que a competição se apresenta de modo multideterminado e moldado a características culturais, situacionais e de personalidade. A análise qualitativa que realizou permitiu identificar algumas características da situação competitiva como a função e o foco. De forma geral foi possível concluir a partir deste estudo que existem diferenças individuais e situacionais, concetualizações históricas e culturalmente enraizadas que dão à competição um carácter construtivo ou destrutivo em um grau diferente. Apesar dos padrões da competição serem determinados pela cultura, características de personalidade como foi antes contemplado por outros autores, e por condições

situacionais, quando é direcionada para o crescimento e desenvolvimento podem fazer um indivíduo feliz, que conseqüentemente resulta num elevado bem-estar psicológico.

Watkins (2006) desenvolveu um estudo com o objetivo de explorar a percepção de adolescentes de Hong Kong relativamente ao papel da competição na sociedade. Descobriu que 90% dos participantes do estudo colocaram a competição entre muito importante e importante para a sociedade e que Hong Kong foi o país que atribuiu uma conotação favorável à competição (59.2%). O autor concluiu que os adolescentes consideram a sua sociedade fortemente competitiva, particularmente na área da economia, em contexto laboral e *status* social. Verificou que a competição tem um papel favorável nesta sociedade, uma vez que é percebida como importante para atingir o sucesso, desempenhando um papel positivo tanto a nível social como pessoal.

No surgimento do novo paradigma, a competição passa a ser concetualizada como multidimensional, implicando aspetos benéficos, mas também prejudiciais para a saúde psicológica do indivíduo (Orosz, Fülöp, Büki & Rózsa, 2015). A presente investigação adota esta perspetiva multidimensional da competição. Para tal, defendemos a visão de Orosz, Fülöp, Büki e Rózsa (2015) que apresentaram cinco atitudes perante a competição: 1) *hipercompetitividade*: relaciona-se com o forte desejo de ganhar a qualquer custo, mesmo que isso implique prejudicar o adversário; 2) *competitividade promotora de desenvolvimento do self*: está relacionada com o desejo de aprender com a experiência competitiva, procurando o crescimento e desenvolvimento sem prejudicar o adversário; 3) *evitamento da competição pelo medo de perder*: refere-se à antecipação que um indivíduo faz sobre o possível fracasso; 4) *evitamento da competição pela ansiedade causada*: diz respeito ao stress aumentado ou antecipado durante o processo de competição; 5) *falta de interesse pela competição*: caracterizada pela falta de motivação e interesse que o indivíduo apresenta em situações competitivas. Estes autores consideram que o *evitamento da competição pelo medo de perder*, o *evitamento da competição pela ansiedade causada* e a *falta de interesse pela competição*, fazem parte de um único fator: *evitamento da competição*, existindo correlação entre estas três dimensões. No entanto, acreditam ser importante destacar as três sub dimensões uma vez que existem causas distintas em relação ao evitamento da competição. Para testar esta hipótese os investigadores procederam à realização de uma medida em que é possível verificar uma boa estrutura psicométrica e bons resultados na solução de cinco fatores, que representam as cinco atitudes apresentadas. No estudo de validação do Inventário Multidimensional de Atitudes de Competição, a atitude *evitamento da*

*competição* correlaciona-se negativamente com as atitudes *hipercompetitividade* e *competição promotora de desenvolvimento do self*. As duas últimas correlacionam-se no sentido positivo, mas a correlação apresenta-se fraca. O padrão correlacional indica que o *evitamento da competição* (em qualquer um das três sub dimensões) se associa a menor *competitividade promotora de desenvolvimento do self* e menor *hipercompetitividade*. Contudo, a fraca correlação positiva entre a *competitividade promotora de desenvolvimento do self* e a *hipercompetitividade* sugerem que estas duas atitudes podem ocorrer em simultâneo.

Ao longo dos anos o *stress* tem sido um conceito bastante estudado na área da saúde. Lazarus (1993) considera que o processo de *stress* envolve um agente externo ou interno, designado por *stressor*; uma avaliação por parte do indivíduo que irá estimar se o *stressor* é ameaçador ou desafiante; as estratégias que o indivíduo dispõe para lidar com o *stressor*; e, por último, os efeitos que o *stress* tem sobre a mente e o corpo do indivíduo, designado por reação ao *stress*. Defende, igualmente, que os prejuízos que os eventos *stressores* causam não devem apenas ser baseados na intensidade do evento, mas também em fatores pessoais e contextuais. Segundo esta perspetiva, quando a situação é avaliada como ameaçadora e o indivíduo não dispõe de recursos suficientes para lidar com a situação, o *stress* acarreta efeitos negativos.

Nos últimos anos, alguns autores como Cohen, Kamarck e Mermelstein (1993) têm defendido a importância de investigar o *stress* percebido considerando que este consiste num melhor preditor de saúde, comparativamente com medidas de *stress* objetivo. Apoiam-se na ideia de que os estímulos *stressores* não são suficientes para causar doença, uma vez que a capacidade nociva só ocorre na transferência entre o indivíduo e o ambiente. Desta forma, é valorizada a avaliação global que o indivíduo faz da situação e a perceção de *stress* só acontece quando um evento *stressor* é avaliado como ameaçador e quando o indivíduo não sente disponíveis os recursos necessários para lidar com a ameaça. Torna-se, assim, importante avaliar o *stress* percebido, visto que se acredita que o *stress* influencia negativamente o estado de saúde, quando um indivíduo percebe a situação e a avalia como tal, e interfere no desempenho das práticas de saúde (Cohen & Williamson, 1988).

Foram poucos os estudos que tentaram compreender e investigar a competição em contextos organizacionais (Honston, Harris & Howansky, 2015; Tjosvold, Johnson, Johnson & Sun, 2003; Fülöp, 2006), bem como o seu impacto no *stress* percebido, uma

vez que um indivíduo dedica a maior parte do seu dia ao local de trabalho e o *stress* laboral não afeta somente o desempenho profissional, como igualmente influencia a vida social e familiar do indivíduo (Ferraz, Francisco e Oliveira, 2014).

Segundo Fletcher, Major e Davis (2008) existem duas maneiras de interpretar a competição em contexto organizacional, sendo que, na primeira, se aceita que a competição pode melhorar os resultados organizacionais e, na segunda, se acredita que a competição pode gerar comportamentos negativos, prejudicando o desempenho e, conseqüentemente, diminuindo os resultados organizacionais (Kohn, 1992). A partir desta diferenciação, Fletcher, Major e Davis (2008) realizam um estudo com o propósito de analisar a influência da interação entre indivíduos (característica competitiva) e o ambiente (clima competitivo) em três categorias de resultados associados à adaptação indivíduo-ambiente: atitudes de trabalho; *stress* (foi utilizada uma medida de *stress* percebido no trabalho); e desempenho. Uma das hipóteses apontadas pelos autores neste estudo assenta em: o efeito do clima psicológico competitivo e do clima competitivo do grupo de trabalho relativamente ao *stress* percebido no trabalho dependeria do nível de competição de traço (como característica individual) de um sujeito, de tal forma que a relação *stress*-clima seria mais elevada para indivíduos menos competitivos do que para indivíduos que apresentam maior competitividade. Esta hipótese não obteve suporte através dos resultados, tendo-se verificado que isso acontecia somente quando se observava o clima competitivo do grupo, pois quando procuraram testar a relação a nível individual os resultados indicaram que indivíduos mais competitivos apresentam menos *stress* percebido do que indivíduos menos competitivos, que apresentam mais *stress* percebido. Os autores encontraram também associações entre o *stress* percebido no trabalho e o clima psicológico competitivo, bem como com a competição de traço (característica pessoal), verificando que o aumento da percepção do clima psicológico competitivo provoca um aumento do *stress* percebido no trabalho. Descobriram também que indivíduos menos competitivos (característica pessoal) diminuíram a dedicação ao trabalho que originou menor desempenho em clima competitivo.

Ainda numa perspetiva organizacional, um estudo teve com o objetivo de investigação os efeitos da interdependência de resultados competitivos sobre o comportamento dos membros de um grupo, o *stress* percebido individual, a calma e a satisfação pessoal, utilizando duas condições experimentais (um grupo com uma condição neutra e outro com uma condição competitiva). Verificou-se que os participantes do estudo apresentaram níveis mais elevados de *stress* percebido na

condição competitiva do que na condição neutra, confirmando assim a hipótese inicial do estudo (Boos, Franiel & Belz, 2015). Zarife e Paz (2015) com a intenção de investigar o *stress* percebido organizacional em trabalhadores de um banco, a varável incentivo à competição foi identificada como o fator associado a uma maior percepção média de *stress* percebido.

Um estudo realizado por Keresztes, Pikó e Fülöp (2015), com o enfoque na saúde, tinha como propósito detetar a estrutura da competição e encontrar a relação com os comportamentos preventivos e de risco para a saúde. Para isso desenvolveram o índice de fatores competitivos e recorreram a uma análise fatorial que apresentou uma solução de três fatores: prazer em competir; evitar o conflito socialmente; medo da competição. Ao relacionar os três fatores com comportamentos de risco para saúde identificaram que o fator prazer em competir apresentava valores estatisticamente significativos com o consumo excessivo de álcool. Já para os fatores evitar o conflito socialmente e medo da competição encontraram relações significativas com vários comportamentos de risco (fumar; consumo de álcool; consumo de drogas). Pikó, Skultéti, Luszczynska e Gibbons (2010) defenderam que os comportamentos de risco para a saúde podem ser utilizados, pelos adolescentes, como estratégias de alívio do *stress* e redução da ansiedade quando estão perante uma situação competitiva.

Nesta investigação pretendemos analisar se quando os indivíduos apresentam uma atitude considerada negativa perante a competição, tal poderá ter impacto ao nível de *stress* percebido pelo próprio indivíduo. Para isso foram definidos dois objetivos de investigação: 1) analisar a influência de diferentes atitudes perante a competição no *stress* percebido pelos indivíduos em contexto organizacional; 2) comparar indivíduos com elevados e baixos níveis de *stress* percebido em termos das suas atitudes perante a competição.

Desta forma este estudo torna-se pertinente, pois apesar de vários estudos comprovarem que atitudes de competição negativas estão associadas a baixos níveis de saúde psicológica ótima, poucos são os que se focaram especificamente no *stress* percebido. O facto de procurarmos compreender qual o impacto das atitudes perante a competição no *stress* percebido em contexto organizacional e de contemplar uma atitude competitiva positiva que pode predizer uma boa saúde psicológica, faz desta investigação uma inovação na área da competição.

### **3. Método**

---

### 3.1 Amostra

Trezentos colaboradores, distribuídos pelas 9 lojas dos distritos do Porto e Aveiro de uma organização que opera na área da distribuição alimentar, foram convidados a participar no presente estudo. Apenas cento e trinta (N=130) colaboradores aceitaram participar. A recolha dos dados foi realizada entre julho de 2016 e outubro de 2016. Para a inclusão neste estudo os participantes tinham de possuir um contrato de trabalho com a referida organização e saber ler/escrever português.

Tal como descrito na tabela I, 76,2% dos participantes são do sexo feminino e 23,8% pertencem ao sexo masculino. A maioria dos participantes situa-se na faixa etária entre os 19 e os 32 anos de idade (♀: Min. = 19, Máx. = 58, M = 33.0, DP = 88.23; ♂ Min. = 20, Máx. = 54, M = 31.9, DP = 10.21), era casado ou encontrava-se numa relação amorosa (57.4%). A maior parte tinha habilitações literárias ao nível do 12º ano de escolaridade e encontrava-se a trabalhar a full-time/tempo inteiro. Todos os participantes eram de nacionalidade portuguesa.

**Tabela I: Caracterização sociodemográfica da amostra**

Variáveis	Categoria	%		
		N=130		
		♂(n=30)	♀(n=99)	Total
Idade (Anos)	< 19 e < 32	56.7	49.5	51.2
	≥ 33 e < 46	30.0	40.4	38.0
	≥ 4 e < 58	13.3	10.1	10.9
Estado Civil	Solteiro (a)	35.5	36.7	36.4
	Casado (a)	29.0	39.8	37.2
	Numa relação amorosa	0.0	16.3	20.2
	Divorciado (a)	0.0	7.1	6.2
	Viúvo (a)	0.0	0.0	0.0
Habilitações Literárias	4º ano	0.0	2.0	1.6
	6º ano	0.0	3.0	2.3
	9º ano	20.0	13.1	21.7
	12º ano	63.3	56.6	58.1
	Licenciatura	16.7	13.1	14.0
	Mestrado	0.0	3.0	2.3
Estatuto Ocupacional	Full-time	71.0	55.1	58.9
	Estudante e full-time	0.0	2.0	1.6
	Part-time	19.4	33.7	30.2
	Estudante e part-time	9.7	7.1	7.8
	Múltiplos part-time	0.0	2.0	1.6

A maioria da amostra foi recolhida nas lojas que pertencem ao distrito do Porto (♀: 47.4%; ♂: 74.2%), sendo que a maioria trabalha nas secções de loja (♀: 87.6%; ♂: 83.9%). A maioria dos participantes possui um contrato de efetividade com a empresa (71%) (♀: 73.4%; ♂: 63.3%) e trabalha na empresa há pelo menos 83 meses (aproximadamente sete anos) (♀: Min. = 2, Máx. = 408, M = 88.23, DP = 88.23; ♂: Min. = 1, Máx. = 300, M = 70.03, DP = 69.47). O turno realizado com mais frequência pelo total da amostra é o de fecho (41.2%).

Podemos observar na tabela II, os resultados sobre a percepção dos participantes sobre o seu estado de saúde, onde a maioria das mulheres descreveu a sua saúde como boa e a maioria dos homens descreveu a sua saúde como muito boa. Uma grande percentagem das mulheres e dos homens consideraram que a sua saúde estava mais ao menos igual do que há 1 ano atrás e o mesmo acontece quando se pergunta sobre a saúde psicológica. Apenas uma pequena percentagem de participantes mulheres indicam ter uma doença, problema físico, problema psicológico (neste questionário, a doença refere-se a uma doença crónica, enquanto que problema físico se refere a um estado). Apenas 32.3% das mulheres referiu tomar algum tipo de medicação, mas só 30.2% dessas mulheres menciona ser acompanhada por um médico. No caso dos homens, 16.7% refere tomar algum tipo de medicação, sendo que essa mesma percentagem de homens afirma ser acompanhado por um médico.

**Tabela II: Percepção de estado de saúde pelos participantes**

Questões	Categorias			Total
	♂	♀	% N=130	
Como descreve a sua saúde?	Excelente	79.0	6.2	11.7
	Muito boa	22.6	22.7	22.7
	Boa	48.4	70.1	64.8
	Fraca	0.0	1.0	9.8
	Má	0.0	0.0	0.0
Como considera o seu estado de saúde atual em comparação com o seu estado de saúde há 1 ano atrás?	Muito melhor do que há um ano	3.2	1.0	8.5
	Um pouco melhor do que há um ano	16.1	17.2	14.6
	Mais ou menos o mesmo que há um ano	58.1	57.6	57.7
	Um pouco pior que há um ano	9.7	16.2	16.9
	Muito pior que há um ano	12.9	7.1	1.5
Como considera o seu estado de saúde psicológica atual em comparação com o seu estado de saúde psicológica de há 1 ano atrás?	Muito melhor do que há um ano	10.0	9.5	9.6
	Um pouco melhor do que há um ano	3.3	12.6	10.4
	Mais ou menos o mesmo que há um ano	53.3	46,3	48.0
	Um pouco pior que há um ano	3.3	29.5	28.0
	Muito pior que há um ano	10.0	2.1	4.0
Tem alguma doença?	Sim	10.0	13.5	12.7
	Não	90.0	86.5	87.3
Sinaliza algum problema físico?	Sim	20.0	17.0	17.7
	Não	80.0	83.0	82.3
Sinaliza algum problema psicológico?	Sim	3.3	9.4	7.9
	Não	96.7	90,6	92.1
Atualmente toma alguma medicação?	Sim	16.7	32.3	28.6
	Não	83.3	67.7	71.4

## 3.2 Instrumentos

### 3.2.1 Questionário sociodemográfico

Neste estudo foi aplicado um questionário de carácter sociodemográfico (anexo III) (género; idade; nacionalidade; estado civil; nível de escolaridade; estado ocupacional) e também um questionário de informações profissionais (distrito da loja; função profissional; contrato de trabalho; turnos de trabalho mais frequentes; tempo de trabalho na empresa) criado para o efeito, com a finalidade de caracterizar a amostra.

### 3.2.2 Inventário Multidimensional de Atitudes de Competição

O Inventário Multidimensional de Atitudes de Competição permite medir as atitudes/dimensões da competição que cada indivíduo utiliza perante uma situação competitiva. Esta escala, originalmente construída por Orosz, Fulop, Buki & Rózsa, (2015) na Hungria, pretende traduzir a natureza multidimensional das diferentes atitudes perante a competição. Os autores referem que a construção deste instrumento vem comprovar o carácter multidimensional da competição, rejeitando o carácter unidimensional que havia sido atribuído à mesma. O objetivo central foi criar uma escala que permitisse medir as atitudes perante a competição em diferentes contextos.

Os autores desta escala definiram inicialmente três atitudes perante a competição, que já estavam consolidadas na literatura (Horney, 1936, 1937; Sampson, 1988). A primeira atitude foi chamada de atitude *hipercompetitividade*, que está relacionada com o forte desejo de ganhar a qualquer custo e utilizando os meios necessários, mesmo que isso implique prejudicar os outros adversários. A segunda atitude foi designada por *competitividade promotora do desenvolvimento do self*, que se relaciona com o desejo de excelência, crescimento e desenvolvimento pessoal, procurando o indivíduo desafiar-se e dominar a tarefa sem anular os adversários. A terceira atitude diz respeito ao *evitamento da competição*, quer pelo medo da competição, pela ansiedade que a competição pode causar, ou pela falta de interesse pela competição. Esta última atitude/dimensão pode ser vista como uma atitude/dimensão geral, mas que também pode ser subdividida em atitudes/dimensões distintas. Assim, na sua versão final, a escala contou com uma atitude/dimensão designada por *evitamento da competição pelo medo de perder*, que se refere à antecipação que o indivíduo faz sobre o fracasso, nomeadamente tendo por base falhas

anteriores, a atitude/dimensão chamada de *evitamento da competição pela ansiedade causada*, que se refere ao *stress* aumentado ou antecipado durante o processo de competição, por último, a quinta atitude/dimensão correspondente à *falta de interesse pela competição*, que se prende com a falta de motivação e interesse para o indivíduo se envolver em situações competitivas.

Os autores realizaram uma análise exploratória fatorial para a seleção dos itens que iriam constituir a escala, escolhendo os três itens que mais saturavam em cada um dos cinco fatores, totalizando assim 15 itens. A criação dos itens foi baseada em entrevistas e respostas abertas a questionários de investigações anteriores (Fülöp & Orosz, 2006; Fülöp, 2009), que exploravam as crenças acerca da competição. O fator 1 (*Falta de interesse pela competição*) engloba os itens: 13; 14; 15; o fator 2 (*Competição promotora de desenvolvimento do self*) engloba os itens: 1; 2; 3; o fator 3 (*Evitamento da competição pelo medo de perder*) compreende os itens: 7; 8; 9; ao fator 4 (*Hipercompetitividade*) compreende os itens: 4; 5; 6; e, por último, o fator 5 (*Evitamento da competição pela ansiedade causada*) engloba os itens: 10; 11; 12.

Este inventário foi traduzido e adaptado para a versão portuguesa, de modo a poder ser utilizado no presente estudo. Num primeiro momento procedeu-se à tradução da versão inglesa do questionário para língua portuguesa, englobando um processo de tradução e retroversão. Ajustamentos complementares posteriores foram implementados para que o significado dos itens não fosse alterado relativamente à versão original. Subsequentemente realizamos uma análise fatorial exploratória, na qual forçamos a análise a cinco fatores, tal como na escala original, como pode ser observado no quadro III. Na nossa solução de cinco fatores todos os itens saturaram no mesmo fator da escala original, menos o item 12, que saturou mais no fator 1, *falta de interesse pela competição*, do que no fator 5, *evitamento da competição pela ansiedade causada*, como é possível comprovar através da análise da tabela IV. Uma vez que estes dois fatores perante a competição estão correlacionados (Orosz, Fulop, Buki & Rózsa, 2015) (a *falta de interesse pela competição* e o *evitamento da competição pela ansiedade causada*), decidiu-se que para a adaptação portuguesa os itens 12; 13; 14; e 15 pertenciam ao fator 1, *falta de interesse pela competição*, e os itens 10 e 11 pertenciam ao fator 5, *evitamento da competição pela ansiedade causada*.

As respostas são assinaladas mediante uma escala de Likert com seis pontos (sendo 1 – nada característico em mim; 2 – quase nada característico em mim; 3 – um

pouco característico em mim; 4 – característico em mim; 5 – bastante característico em mim; e 6 – muito característico em mim).

Os alfas de Cronbach obtidos nos cinco fatores da escala original são considerados mais que satisfatórios, pois encontrando-se entre .70 e .80. Na adaptação portuguesa o inventário multidimensional de atitudes de competição apresenta elevadas propriedades psicométricas com valores de alfa de Cronbach nas diferentes dimensões entre .90 e .77.

**Tabela III: Análise Fatorial do Inventário Multidimensional de Atitudes de Competição (15 itens)**

<b>Fatores</b>	<b>Total</b>	<b>% Variância</b>	<b>% Variância Acumulada</b>
Falta de interesse pela competição	3.198	21.323	21.323
Competitividade promotora de desenvolvimento do self	2.656	17.704	39.027
Evitamento da competição pelo medo de perder	2.317	15.446	54.473
Hipercompetitividade	2.109	14.059	68.532
Evitamento da competição pela ansiedade causada	1.922	12.811	81.343

**Tabela IV: Matriz fatorial após rotação varimax (\*)**

Item	F1	F2	F3	F4	F5
15	.890				
14	.857				
12	.694				
13	.691				
2		.897			
1		.884			
3		.864			
7			.882		
8			.875		
9			.563		
5				.886	
4				.804	
6				.683	
10					.878
11					.867

(\*) Apresentam-se apenas as saturações no respectivo fator superiores a.50.

F1 – *Falta de interesse pela competição*

F2 – *Competição promotora do desenvolvimento do self*

F3 – *Evitamento da competição pelo medo de perder*

F4 – *Hipercompetitividade*

F5 – *Evitamento da competição pela ansiedade causada*

### 3.2.3 Escala de *Stress* Percebido (PSS)

A Escala de *Stress* Percebido Cohen, (Kamarck & Mermelstein, 1983), é um instrumento de auto relato que permite determinar até que ponto os acontecimentos de vida são percebidos como indutores de *stress* em consequência da sua componente imprevisível, incontrolável ou exagerada. Esta escala refere-se à frequência com que um contexto geral de vida ocorreu durante o último mês, não especificando uma situação em particular.

A versão traduzida e adaptada para a população portuguesa da escala de *Stress* Percebido (Trigo, Canudo, Branco & Silva, 2010), usada no presente estudo, é composta por dez itens. As respostas são assinaladas mediante uma escala de Likert com cinco pontos (0 – nunca, 1 – quase nunca, 2 – algumas vezes, 3 – frequentemente, 4 – muito frequente). Nesta escala existem itens que se referem a situações positivas, sendo assim necessário ter em conta que a cotação dos itens 4, 5, 7 e 8 tem de ser invertida, somando-se de seguida a totalidade dos itens com vista a medir um valor global de *stress* percebido, de modo a que quanto mais alto o valor de pontuação obtido, maior o grau de *stress* percebido (Trigo, Canudo, Branco & Silva, 2010).

O alfa de Cronbach da escala de *stress* percebido para a amostra do presente estudo é bastante satisfatória, sendo de .85.

### 3.3 Procedimentos

Previamente à realização do presente estudo foi necessária a obtenção de autorização (anexo I) para a sua implementação por parte da organização da área do retalho/distribuição alimentar que avaliou o protocolo de investigação proposto. Depois de aprovado o estudo, iniciou-se o recrutamento da amostra e a respetiva recolha dos dados em 9 lojas dos Distritos Porto e Aveiro.

Inicialmente foram impressos 300 protocolos, que posteriormente foram distribuídos pelas 9 lojas, durante quatro meses, sendo a percentagem de participação de 43.33%. Os questionários foram distribuídos nas lojas com semanas de intervalo, por uma questão de conveniência, sendo disponibilizado um folheto informativo com uma breve explicação sobre o estudo e solicitação da participação voluntária dos participantes. Os participantes podiam levar os questionários para responder em casa e, posteriormente, trazê-los de volta à loja correspondente, devendo ser depositados numa caixa celada, destinada à sua recolha. Foi dado um período de uma semana para resposta dos questionários, sendo que em algumas lojas foi pedido um alargamento do prazo pela pouca adesão dos colaboradores da organização. Em duas lojas foi possível recolher alguns dados de imediato uma vez que a permanência do investigador nas respetivas lojas, com a finalidade de sensibilizar os colaboradores a participarem na investigação, contribuiu para a imediata resposta aos questionários.

#### 3.3.1 Procedimentos Estatísticos

Para a análise e tratamento dos dados foi utilizado o *software* IBM SPSS (Statistical Package for the Social Sciences), versão 21.

Medidas descritivas, nomeadamente análise de frequências, foram implementadas com o objetivo de caracterizar a amostra.

Para utilização do Inventário Multidimensional de Atitudes de Competição nesta investigação foi necessário recorrer a uma adaptação para a população Portuguesa deste inventário, tendo sido efetuada uma análise fatorial exploratória. Para isso foi escolhido o método de análise de fatores pelo método da rotação varimax, onde foram analisados os seguintes parâmetros: *KMO and Bartlett's test of Sphericity*; *Anti-image*; extração de fatores; e carga obtida nas variáveis.

Com o objetivo de analisar a relação entre os níveis de *stress* percebido e as diferentes atitudes perante a competição, foram realizadas Correlações de Pearson.

Uma análise de regressão linear múltipla foi utilizada para testar o efeito preditor das diferentes dimensões/attitudes de competição no *stress* percebido dos indivíduos. O método utilizado foi o *stepwise*, sendo que a ordem em que os preditores são acrescentados ao modelo é baseada em critérios matemáticos (Field, 2009).

Para comparar indivíduos com elevados e baixos níveis de *stress* percebido (ponto de corte para pontuações patológicas na PSS-10: acima do percentil 80) em relação às diferentes attitudes de competição, foi realizado o teste-t para amostras independentes.

## **4. Resultados**

---

### 1) Analisar a influência de diferentes atitudes perante a competição no *stress* percebido pelos indivíduos em contexto organizacional

Como é possível observar no quadro V, os níveis de *stress* percebido relacionam-se de forma significativa e positiva com a *falta de interesse pela competição*, o *evitamento da competição pelo medo de perder* e o *evitamento da competição pela ansiedade causada*. Foi encontrada uma relação estatisticamente significativa negativa entre os níveis de *stress* percebido a *competitividade promotora de desenvolvimento do self*.

**Tabela V: Atitudes perante a competição e *stress* percebido: correlações de Pearson**

Atitudes de competição	Stress Percebido total	
	r	p
<i>Falta de interesse pela competição</i>	.206	.020
<i>Competitividade promotora de desenvolvimento do self</i>	-.253	.004
<i>Evitamento da competição pelo medo de perder</i>	.224	.011
<i>Hipercompetitividade</i>	-.050	.572
<i>Evitamento da competição pela ansiedade causada</i>	.229	.009

A partir destes resultados, podemos verificar que as atitudes relacionadas ao *evitamento da competição* e a atitude relacionada com a *falta de interesse em competir*, que conseqüentemente resulta no afastamento da competição, estão associadas a maior *stress* percebido pelos indivíduos. A *competitividade promotora de desenvolvimento do self*, atitude competitiva associada a aspetos positivos da competição, está associada a menor *stress* percebido pelos indivíduos.

Para analisar o efeito preditor das diferentes atitudes/dimensões perante a competição nos níveis de *stress* percebido dos indivíduos, foi realizada uma análise de

regressão linear múltipla (método stepwise). Os resultados obtidos permitiram identificar o modelo final composto pelas atitudes/dimensões de *competitividade promotora de desenvolvimento do self* e *evitamento da competição pela ansiedade causada*, como o melhor modelo para prever os níveis de *stress* percebido ( $F= 8.853$ ;  $p= .000$ ), permitindo explicar 12.4% da variabilidade total observada nesta variável. Segundo este modelo as atitudes/dimensões de *evitamento da competição pela ansiedade causada* e *competitividade promotora de desenvolvimento do self* são preditores significativos dos níveis de *stress* percebido, isto é, elevados níveis de *evitamento da competição pela ansiedade causada* e baixos níveis de *competitividade promotora de desenvolvimento do self* permitem prever níveis mais elevados de *stress* percebido.

**Tabela VI - Regressão Linear Múltipla – método stepwise: Efeito preditor das atitudes perante a competição no *stress* percebido**

<b>Variável dependente:</b>				
<i>Stress</i> percebido total				
<b>Preditores:</b>	<b>R Square</b>	<b><math>\beta</math></b>	<b>t</b>	<b>p</b>
<i>Competitividade promotora do desenvolvimento do self</i>	12.4%	-.268	-3.196	.002
<i>Evitamento da competição pela ansiedade causada</i>		.250	2.976	.004

$p = < 0.05$

## **2) Comparar indivíduos com elevados e baixos níveis de *stress* percebido em termos das suas atitudes perante a competição**

Ao comparar indivíduos com elevado e baixo *stress* percebido, verificou-se que existem diferenças estatisticamente significativas entre os dois grupos em termos das diferentes atitudes perante a competição.

O quadro VII apresenta os resultados do teste-t para amostras independentes. Observa-se que indivíduos com elevado *stress* percebido apresentam níveis mais elevados de *falta de interesse pela competição* e de *evitamento da competição pela ansiedade causada*, mas também níveis mais baixos no que diz respeito à *competitividade promotora de desenvolvimento do self*. Em relação à *hipercompetitividade* e ao *evitamento da competição pelo medo de perder*, não se verificam diferenças estatisticamente significativas entre os indivíduos com elevado e baixo *stress* percebido.

**Tabela VII - Comparação entre indivíduos com elevado e baixo stress percebido em termos das atitudes perante a competição**

Variáveis independentes	N	Média	DP	F	p	
<i>Falta de interesse pela competição</i>	Baixo <i>stress</i> percebido	96	7.5313	4.16743	3.091	.029
	Elevado <i>stress</i> percebido	33	9.8788	5.45869		
<i>Atitude de competição promotora de desenvolvimento do self</i>	Baixo <i>stress</i> percebido	96	13.5313	3.32757	.507	.047
	Elevado <i>stress</i> percebido	34	11.9706	4.00367		
<i>Evitamento da competição pelo medo de perder</i>	Baixo <i>stress</i> percebido	96	4.5625	2.48707	4.475	.121
	Elevado <i>stress</i> percebido	33	5.6364	3.61264		
<i>Hipercompetitividade</i>	Baixo <i>stress</i> percebido	96	7.1771	3.69636	.013	.270
	Elevado <i>stress</i> percebido	34	6.3235	3.88252		
<i>Evitamento da competição pela ansiedade causada</i>	Baixo <i>stress</i> percebido	96	5.3750	2.82936	.768	.046
	Elevado <i>stress</i> percebido	33	6.6364	3.13068		

## **5. Discussão de Resultados**

---

O objetivo principal desta investigação foi compreender qual o impacto das atitudes de competição no *stress* percebido dos indivíduos através de uma amostra recolhida em uma empresa que opera no setor da distribuição alimentar. De forma geral, os resultados permitem verificar que as atitudes perante a competição têm impacto na saúde psicológica dos indivíduos, sustentando mais uma vez a relação, já investigada em estudos anteriores, entre estas duas variáveis (Horney, 1936, 1937; Ryckman & colaboradores, 1990, 1994, 1996, 1997). No entanto, como a visão adotada nesta investigação se prende com o carácter multidimensional da competição, não encaramos que o impacto na saúde mental possa apresentar-se somente como negativo, sugerindo a mesma linha de autores como Sampson (1988), Ryckman, Hammer, Kaczon e Gold (1996), que investigaram o impacto de atitudes positivas em relação à competição, concluindo que a competição pode ser um fator promotor de crescimento e desenvolvimento pessoal. Kayhan (2003), nomeadamente realizou um estudo que permitiu compreender que uma atitude positiva em relação à competição permitia prever níveis mais elevados de ajustamento psicológico, reforçando evidências que sugerem o impacto positivo que as atitudes perante a competição podem exercer sobre a saúde psicológica.

Da literatura destacamos as três atitudes identificadas por diferentes autores, que apesar das distintas designações que cada um lhes atribuiu, acabaram por prevalecer ao longo das últimas décadas como atitudes perante a competição. Inicialmente Horney (1937) definiu hipercompetitividade, mais tarde avaliada por uma medida criada por Ryckman, Hammer, Haczon e Gold (1990). Kayhan (2003) referiu-se ao que Hibbard (2000) designou de competição de superioridade, que possui características semelhantes à hipercompetitividade. Horney (1937) apresenta uma segunda atitude, designando-a de evitamento da competição. Ryckman, Thornton e Gold (2009) procuraram compreender esta atitude através do desenvolvimento de uma escala de autorrelato de evitamento da competição. A atitude competição de desenvolvimento aparece com Sampson (1988) e é sustentada posteriormente por outros autores (Ryckman, Hammer, Kaczon & Gold, 1996). Estas investigações que contribuíram para a descoberta das atitudes apresentadas suportam a visão multidimensional da competição, deixando cair a visão tradicional da competição como unidimensional (Horney, 1936; Kohn, 1992).

Fülöp (2009), através das suas pesquisas, contribuiu fortemente para este novo paradigma onde se insere a competição e procurou validá-lo através da construção de um inventário multidimensional de atitudes perante a competição (Orosz, Fülöp, Büki &

Rózsa, 2015). Um aspeto que merece ser discutido na perspetiva destes autores é a de que indivíduos podem evitar a competição por diferentes motivos: pelo medo de perder; pela ansiedade causada; e pela falta de interesse em competir. Horney (1937), aquando do desenvolvimento da teoria da neurose, já contemplava que o evitamento da competição poderia acontecer por dois motivos distintos: medo de ser bem-sucedido e medo do fracasso. Através das correlações que efetuamos nesta dissertação podemos observar que a *falta de interesse pela competição* se correlaciona positivamente com o *evitamento da competição pelo medo de perder* e com o *evitamento da competição pela ansiedade causada*, dando o seu contributo para a perspetiva do Orosz e colaboradores (2015) que defendiam o evitamento da competição como uma atitude/dimensão geral que engloba os três tipos de evitamento competitivo (*falta de interesse pela competição; evitamento da competição pelo medo de perder; evitamento da competição pela ansiedade causada*), mas aos quais deve ser dada a mesma importância. A análise fatorial que efetuamos nesta investigação contribuiu, igualmente, para sustentar esta perspetiva, uma vez que a solução apresentada foi de cinco fatores e os valores de alfa de Cronbach entre .90 e .70, apresentaram-se satisfatórios nas cinco atitudes/dimensões.

Neste estudo verificamos que existe uma correlação positiva entre a *competitividade promotora de desenvolvimento do self* e a *hipercompetitividade*, tal como um estudo levado a cabo por Ross, Mausch e Canada (2003) e no estudo de Orosz e colaboradores (2015). Esta correlação indica-nos que as duas atitudes podem aparecer em simultâneo. A *hipercompetitividade* encontra-se correlacionada no sentido positivo com o *evitamento da competição pela ansiedade causada*, corroborando assim os resultados obtidos num estudo de Ryckman, Thornton, Gold e Collier (2011) que indicaram que indivíduos hipercompetitivos e os que evitam competir partilham algumas características de personalidade, justificando a correlação.

No que diz respeito à análise da associação entre os níveis de *stress* percebido e as diferentes atitudes/dimensões perante a competição é possível observar que a *falta de interesse pela competição*, o *evitamento da competição pelo medo de perder* e o *evitamento da competição pela ansiedade causada* apresentam uma correlação positiva com o *stress* percebido. A *competitividade promotora de desenvolvimento do self* apresenta uma correlação negativa com o *stress* percebido e a *hipercompetitividade* não apresenta qualquer tipo de correlação. Segundo Williamson (1988), o *stress* influencia negativamente o estado de saúde, alertando-nos para a importância destas correlações

entre atitudes perante a competição e *stress* percebido, uma vez que nos envolvemos em vários contextos competitivos ao longo das nossas vidas.

Quando o objetivo foi analisar o efeito preditor das diferentes atitudes/dimensões de competição no *stress* percebido, observamos que elevados níveis de *evitamento da competição pela ansiedade causada* predizem mais *stress* percebido. Os resultados apresentam-se consistentes com a literatura que indica que quando a competição é assumida pelo indivíduo como negativa ou que o leve a evitá-la, comporta efeitos prejudiciais para a saúde mental e ajustamento psicológico (Horney, 1937; Kohn, 1992; Ryckman, Thorton & Gold, 2009). Uma análise que merece a nossa atenção é o valor preditivo da *competitividade promotora de desenvolvimento do self*, no sentido contrário, isto é, prediz níveis baixos de *stress* percebido. Apesar deste efeito preditor não ter sido ainda estudado no que diz respeito à predição do *stress* percebido, é possível encontrarmos na literatura que este tipo de atitude competitiva prediz níveis mais elevados de ajustamento psicológico (Kayhan, 2003) já que é considerada uma atitude construtiva e sugere elevados níveis de saúde psicológica e mais bem-estar (Tjosvold, Johnson, Johnson & Sun, 2003).

Todas as restantes atitudes, *hipercompetitividade*, *evitamento da competição pelo medo de perder* e *falta de interesse pela competição* não apresentam qualquer valor preditivo sob o *stress* percebido. Os resultados obtidos com a regressão linear múltipla permitem compreender que o *evitamento da competição pela ansiedade causada* é um preditor de pior saúde psicológica e que a *competitividade promotora de desenvolvimento do self* é um melhor preditor de saúde psicológica. Os resultados desta análise são bastante importantes para compreender que tipo de atitudes podem indicar o aumento do *stress* percebido e para antecipar possíveis quadros de perturbação psicopatológica.

Quando comparamos indivíduos com elevados e baixos níveis de *stress* percebido relativamente às diferentes dimensões/atitudes da competição, observamos indivíduos com níveis elevados de *stress* percebido, apresentam níveis elevados de *falta de interesse pela competição* e de *evitamento da competição pela ansiedade causada*, mas apresentam níveis baixos de *competitividade promotora de desenvolvimento do self*. Os resultados são consistentes com a literatura visto que Fletcher, Major e Davis (2008) concluíram que indivíduos com níveis baixos de competitividade apresentam mais *stress* percebido. Outro estudo indica que os indivíduos ao vivenciarem uma experiência competitiva, por si só já experienciam níveis mais elevados de *stress*

percebido (Boos, Franiel e Belz, 2015). Quando se trata da atitude *hipercompetitividade*, esta não apresenta valores com significância estatística, quando correlacionada com o *stress* percebido, e na literatura também não é apresentada relação entre as duas variáveis, o que nos leva a acreditar que a *hipercompetitividade* não está associada a níveis elevados de *stress* percebido. A partir destes resultados podemos concluir que é importante dar a devida atenção a indivíduos que não apresentam interesse em competir e que a evitam por lhes causar ansiedade, pois podemos estar perante casos clínicos de *stress* percebido, permitindo-nos identificar estes casos e intervir atempadamente.

De forma geral os resultados apresentados e discutidos encontram-se suportados na literatura prévia, que defende que o *evitamento da competição* (evitamento pelo medo de perder a pela ansiedade causada) representa atitudes inadequadas que culminam em menor saúde psicológica (Ryckman, Thornton & Gold, 2009) e estão associadas a comportamentos de risco para a saúde (Keresztes, Pikó e Fülöp, 2015). Níveis mais elevados de saúde psicológica encontram-se associados a atitudes construtivas perante a competição (Tjosvold, Johnson, Johnson & Sun, 2003; Kayhan, 2003). No entanto, o único preditor significativo nesta investigação é o *evitamento da competição pela ansiedade causada*, contrariando assim a literatura no que diz respeito à atitude de *evitamento da competição pelo medo de perder*. Estes resultados revelam-se surpreendentes, uma vez que as duas atitudes pertencem a uma dimensão geral de evitamento da competição, pressupondo que esta se revela-se preditora de níveis elevados de *stress* percebido. Em relação à atitude *hipercompetitividade* foi assumida na literatura como inadequada, preditora de baixo ajustamento psicológico e associada a comportamentos de risco para a saúde (Horney, 1937; Kayhan, 2003; Keresztes, Pikó & Fülöp, 2015). Neste estudo, a *hipercompetitividade* não se mostra associada a níveis elevados de *stress* percebido, tal contraria os resultados previamente obtidos na literatura. Estes resultados podem ser explicados pelo valor negativo atribuído a esta atitude, *hipercompetitividade*, sendo uma característica dos estudos. No entanto, num estudo realizado por Ross, Rausch e Canada (2003), foi encontrada correlação positiva entre a *hipercompetitividade* e a *competitividade promotora de desenvolvimento do self*, o que nos permite ponderar que estas duas atitudes apresentam características em comum, não interpretando assim a primeira como totalmente negativa e nociva para a saúde psicológica dos indivíduos.

Esta investigação permitiu suportar o reconhecimento da competição como constructo multidimensional e através dos resultados pudemos apoiar a descrição das cinco atitudes: *Falta de interesse pela competição*; *Competitividade promotora de desenvolvimento do self*; *Evitamento da competição pelo medo de perder*; *Evitamento da competição pela ansiedade causada*, e *Hipercompetitividade*. Um dos aspetos que merece especial atenção relativamente ao *stress* percebido é que a *falta de interesse pela competição* e o *evitamento da competição pela ansiedade causada* podem levar a níveis elevados de *stress* percebido, que se traduz em impacto negativo para a saúde psicológica do indivíduo. Se equacionarmos que as atitudes perante a competição avaliadas neste estudo surgem em contexto organizacional, perante a ocorrência de situações competitivas, na prática profissional é importante alertarmos para as consequências no funcionamento do indivíduo, enquanto trabalhador que experiencia *stress* (Ferraz, Francisco & Oliveira, 2014).

## **6. Conclusões**

---

Verificou-se com este estudo que as atitudes competitivas têm impacto na saúde psicológica dos indivíduos, especialmente ao nível do *stress* percebido, que só ocorre efetivamente quando um indivíduo reconhece não possuir as estratégias necessárias para lidar com a situação geradora de *stress* (Lazarus, 1993), neste caso a situação competitiva. Visto que dedicamos uma grande parte do nosso tempo ao trabalho, alguns destes resultados são preocupantes, pois as empresas promovem a competição na perspectiva de aumentar o desempenho dos colaboradores e, conseqüentemente, os resultados da empresa (Brown, Cron & Slocum, 1998; Zarife & Paz, 2016).

Podemos considerar como uma das limitações deste estudo a utilização exclusiva do *stress* percebido como o único indicador de saúde psicológica. Apesar dos participantes serem informados de que estudo pretendia avaliar as atitudes perante a competição e o seu impacto na saúde mental em contexto organizacional, não podemos ter a certeza de que as situações e experiências competitivas em que pensaram aquando da realização dos questionários estão somente relacionadas com aspetos laborais ou, em alternativa, a fatores geradores de *stress* fora do contexto de trabalho. Esta apresenta-se como outra limitação da investigação, que deverá ser tida em consideração em estudos futuros.

Devido à escassez de estudos que associem, em específico, o valor preditivo das atitudes competitivas no *stress* percebido, encontramos aqui uma das fortes potencialidades deste estudo, uma vez que nos permitiu identificar quais as atitudes que possuem mais probabilidade de provocar aumento do *stress* percebido e reconhecer quais as atitudes que estão associadas a níveis preocupantes e clínicos de *stress* percebido.

Este estudo também fornece algumas conclusões que podem contribuir para a prática profissional. Se uma empresa promove uma perspectiva competitiva entre os funcionários, é necessário ter em atenção aquando do recrutamento, podendo tentar avaliar as atitudes que provavelmente irão ocorrer perante um processo competitivo, evitando que indivíduos que assumam atitudes de evitamento perante a competição, sejam destacados para desempenhar funções que decorrem através da competição. O valor preditivo encontrado na *competitividade promotora de desenvolvimento do self*, associada a uma melhor saúde psicológica, é outra grande potencialidade do estudo, o que nos leva a querer compreender de que forma esta atitude poderá ser promovida em contextos organizacionais e não só. Esta parece-nos ser a atitude mais construtiva em

relação à competição, o que na prática se traduziria em mais bem-estar e em encarar a competição como parte do próprio desenvolvimento.

Em futuras investigações seria interessante avaliar quais os estilos de *coping* utilizados pelo indivíduo para lidar com situações de ganho ou perda associados às atitudes perante a competição, de modo a compreender quais as estratégias utilizadas pelos indivíduos em processos competitivos, situações de perda e ganho, e analisar se as mesmas estratégias se mostram eficazes de forma a promover bem-estar psicológico. Seria igualmente interessante e importante avaliar o impacto da competição em outras variáveis de saúde, em contexto organizacional, como o *burnout*, visto neste estudo se ter observado níveis de *stress* percebido clinicamente significativos, e pelo facto de nos dias de hoje o clima vivenciado nas empresas ser maioritariamente competitivo. Uma vez que não se encontram estudos em Portugal sobre a competitividade nacional, este estudo deixa como sugestão investigar a perceção da competição enquanto constructo cultural, uma vez que a grande parte dos estudos em Portugal dedicados à competição, são realizados na área do desporto.

## **7. Referências Bibliográficas**

---

- Anshel, M. H., & Sutarso, T. (2007). Relationships between sources of acute stress and athlete's coping style in competitive sport as a function of gender. *Psychology of Sport and Exercise*, 8, 1-24.
- Bendassolli, P. F. (2002). Cooperar para competir ou competir para cooperar. *Cadernos de Psicologia Social do Trabalho*, 5, 57-61.
- Boos, M., Franiel, X., & Belz, M. (2015). Competition in human groups: impact on group cohesion, perceived stress and outcome satisfaction. *Behavioural Processes*, 120, 64-68.
- Brown, S.P., Cron, W. L., & Slocum, J. W. (1998). Effects of trait competitiveness and perceived intraorganizational competition on salesperson goal setting and performance. *Journal of Marketing*, 62, 88-98.
- Cohen, S., Kamarck, T., & Mermelstein, R. (1983). A global measure of perceived stress. *Journal of Health and Social Behavior*, 24, 385-396.
- Cohen, S., & Williamson, G. M. (1988). Perceived stress in a probability sample of the united states. In S. Spacapan, & S. Oskamp (Eds.), *The Social Psychology of Health* (Cap. 3, pp. 31-67). Newbury Park: Sage.
- Cruz, J.F., & Barbosa, L. G. (1998). Stress, ansiedade e confronto psicológico na competição desportiva: uma nova abordagem de natureza cognitiva, motivacional e relacional. *Psicologia: Teoria, investigação e prática*, 3, 21-70.
- Dias, C., Cruz, J. F., & Fonseca, A. M. (2010). Coping strategies, multidimensional competitive anxiety and cognitive threat appraisal: differences across sex, age and type of sport. *Serbian Journal of Sports Sciences*, 4, 23-31.
- Dugdade, J. R., Eklund, R. C., & Gordon, S. (2002). Expected and unexpected stressors in major international competition: appraisal, coping, and performance. *The Sport Psychologist*, 16, 20-33.
- Ferraz, F. C., Francisco, F. R., & Oliveira, C. S. (2014). Stress no ambiente de trabalho. *Arch Health Invest*, 3(5), 1-8.
- Field, A. (2009). *Descobrendo a Estatística usando o SPSS* (2ª ed.). Brasil: Artmed.

- Fletcher, T. D., Major, D. A., & Davis, D. (2008). The interactive relationship of competitive climate and trait competitiveness with workplace attitudes, stress and performance. *Journal of Organizational Behavior*, 29, 899-922.
- Franken, R. E. & Brown, D. J. (1995). Why do people like competition: the motivation for winning, putting forth effort, improving one's performance, performing well, being instrumental, and expressing forceful/aggressive behavior. *Personality and Individual Differences*, 19(2), 175-184.
- Fülöp, M. (2004). Competition as a culturally constructed concept. In C. Baillie, E. Dunn, & Y. Zheng (Eds.), *Travelling facts: The social construction, distribution, and accumulation of knowledge*, (pp. 124-148). Nova York: Campus.
- Fülöp, M. (2009). Happy and unhappy competitors: what makes the difference. *Psychological Topics*, 18(2) 345-368.
- Fülöp, M., & Orosz, G. (2006, julho). The perception of economic competition and the competitive strategies of hungarian business people. *International Association for Research in Economic Psychology-SABE Paris, Conference Proceedings*. CD-ROM, 1-12.
- Fülöp, M., & Szarvas, H. (2011). The cooperative citizen. In P. Cunningham & N. Fretwell (eds.), *Europe's Future: Citizenship in a Changing World* (pp-1-11). London: CiCe.
- Fülöp, M., Takács, S., & Büki, N. (2013). What does it take to promote cooperative citizenship in a community? In Fifteenth Annual CiCe Network Conference: Identities and Citizenship Education: Controversy, crisis and challenges, *Programme and abstract book* (pp.11-26). London: Cice.
- Holt, N. L., & Hogg, J. M. (2002). Perceptions of stress and coping during preparations for the 1999 womens's soccer world cup finals. *The sport Psychologist*, 16, 251-271.
- Horney, K. (1936). Culture and neuroses. *American Sociological Review*, 1, 221-230.
- Horney, K. (1937). *The neurotic personality of our time*. Nova York: Norton.

- Houston, J. M., Harris, P. B., Howansky, K., & Houston, S. M. (2015). Winning at work: trait competitiveness, personality types, and occupational interests. *Personality and Individual Differences, 76*, 49-51.
- Johnson, D. W., & Norem-Hebeisen, A. (1977). Attitudes toward interdependence among persons and psychological health. *Psychological Reports, 40*, 843-850.
- Lazarus, R. S. (1993). From psychological stress to the emotions: a history of changing outlooks. *Annual Reviews Psychology, 44*, 1-21.
- Kayhan, E. (2003). Two facets of competitiveness and their influence on psychological adjustment, Illinois Wesleyan University, *Honors Projects, 4*. Recuperado de [http://digitalcommons.iwu.edu/psych\\_honproj/4](http://digitalcommons.iwu.edu/psych_honproj/4).
- Keresztes, N., Pikó, B., & Fülöp, M. (2015). Does competitiveness count: the role of competitive attitudes in health risk and preventive health behaviours. *European Journal of Mental Health, 10*, 44-61.
- Kohn, A. (1992). *No contest: the case against competitiveness* (Rev. Ed.). Boston: Houghton Mifflin.
- Orosz, G., Fülöp, M., Büki, N., & Rózsa, S. (2015). *Faces of competition: the development of the multiple competitive attitudes inventory*. (under review).
- Neil, R., Bowles, H. C. R., Fleming, S., & Hanton, S. (2016). The experience of competition stress and emotions in cricket. *The Sport Psychologist, 30*, 76-88.
- Pikó, B. F., Skultéti, D., Luszczynska, A., & Gibbons, F. X. (2010). Social orientation and adolescent health behavior in Hungary. *International Journal of Psychology, 45*(1), 12-20.
- Ribeiro, R., Dias, C., & Cruz, J. F. (2013). Avaliações cognitivas, emoções e coping: um estudo com futebolistas portugueses. *Revista Ibero-americana de Psicología del Ejercicio y el Deporte, 9*(1), 191-207.
- Ross, S. R., Rausch, M. K., & Canada, K. E. (2003). Competition and cooperation in the five-factor model: individual differences in achievement orientation. *The Journal of Psychology, 137*(4), 323-337.

- Ryckman, R. M., Hammer, M., Kaczor, L. M., & Gold, J. A. (1990). Construction of a hypercompetitive attitude scale. *Journal of Personality assessment*, *55*, 630-639.
- Ryckman, R. M., Libby, C. R., Borne, B., Gold, J. A., & Lindner, M. A. (1997). Values of hypercompetitive and personal development competitive individuals. *Journal of Personality Assessment*, *69*, 271-283.
- Ryckman, R. M., Thornton, B., & Butler, J. C. (1994). Personality correlates of the hypercompetitive attitude scale: validity tests of Horney's theory of neuroses. *Journal of Personality Assessment*, *62*, 84-94.
- Ryckman, R. M., Hammer, M., Kaczor, L. M., & Gold, J. A. (1996). Construction of a personal development competitive attitude scale. *Journal of Personality Assessment*, *66*, 374-385.
- Ryckman, R. M., Thornton, B., & Gold, J. A. (2009). Assessing competition avoidance as a basic personality dimension. *The Journal of Psychology*, *143*(2), 175-192.
- Ryckman, R. M., Thornton, B., Gold, J. A., & Collier, S. (2011). Considering competition avoidant individuals via the big five model. *Current Research in Psychology*, *2*(1), 108-114.
- Sampson, E. E. (1988). The debate on individualism: indigenous psychologies of the individual and their role in personal and societal functioning. *American Psychologist*, *43*, 15-22.
- Skinner, N., & Brewer, N. (2004). Adaptive approaches to competition: challenge appraisals and positive emotion. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, *26*, 283-305.
- Tjosvold, D. (1986). Organizational test of goal linkage theory. *Journal of Occupational Behaviour*, *7*, 77-88.
- Tjosvold, D., Johnson, D. W., Johnson, R. T., & Sun, H. (2003). Can interpersonal competition be constructive within organizations. *The Journal of Psychology*, *137*(1), 63-84.

- Tjosvold, D., & Tsao, Y. (1989). Productive organizational collaboration: the role of values and cooperation. *Journal of organizational behavior*, *10*, 189-195.
- Trigo, M., Canudo, N., Branco, F., & Silva, D. (2010). Estudo das propriedades psicométricas da perceived stress scale (PSS) na população portuguesa. *Psychologica*, *53*, 353-378.
- Vliert, E.V. (1999). Cooperation and competition as partners. *European Review of Social Psychology*, *10*, 231- 257.
- Watkins, D. (2006). The role competition in today's hong kong the views of hong kong chinese adolescents in comparative perspective. *Journal of Social Sciences*, *2*(3), 85-88.
- Zarife, P. S., & Paz, M. G. T. (2016). Percepção de stress organizacional em trabalhadores de um banco público. *Revista Científica Hermes*, *5*, 285-304.