



## **A Influência das Compensações Financeiras na Formação de Atitudes Favoráveis a Doação de Órgãos**

Nome do Autor: Alissa Bilhar ([alissa.bilhar@gmail.com](mailto:alissa.bilhar@gmail.com))

Nome do Orientador: Jandir Pauli ([jandir@imed.edu.br](mailto:jandir@imed.edu.br))

Instituição: Faculdade Meridional – Imed

Projeto de Dissertação de Mestrado

### **RESUMO EXPANDIDO**

#### **1 PROPÓSITO CENTRAL DO TRABALHO**

A transplantação de órgãos está surgindo como uma nova forma de comércio entre os seres humanos, mas a persistência e aumento da lista de espera tem estimulado debates sobre alternativas para aumentar o número de transplantes (PATTINSON, 2008). Existe todo um contexto ético e moral que envolve o assunto e alguns estudos sugerem a substituição da doação, dada sua ineficácia para acabar com a fila de espera, pelo pagamento em dinheiro (RAIA 2006).

Na base dos argumentos que contesta a doação está a ideia de que o altruísmo é insuficiente, pois nem sempre pessoas doam seus órgãos para ajudar outras, principalmente quando não é um parente (SATEL, 2008). Em 2007 apenas um em cada nove candidatos recebeu órgãos de um membro da família e isso fez surgir a discussão sobre a compensação monetária. Existem fortes razões para acreditar que as doações aumentariam com utilização de compensações financeiras (SATEL, 2008).

A contestação sobre o pagamento reside na ideia de que esse mercado não protegeria os pobres, dado que pessoas com dificuldades financeiras acabariam doando algum órgão em troca de dinheiro (STEINER, TRESPEUCH, 2014). Não se trata da criação de um mercado autônomo, orientado pela lei da oferta e procura, mas pela organização de um sistema regulado com critérios específicos para evitar o oportunismo (PATTINSON, 2008).

A partir desta análise é importante identificar como as pessoas se motivam na doação de órgãos, perante a insuficiência do altruísmo, compreendendo qual é o mecanismo que influencia as pessoas nas suas intenções de doação. A partir disso, este trabalho pretende responder a seguinte pergunta: considerando o atual modelo baseado na doação, qual o efeito das compensações financeiras na formação da intenção de doar órgãos *intervivos* e *post mortem*?

#### **2 MARCO TEÓRICO**

A doação de órgãos é regida pelo modelo de comércio, baseado no altruísmo como fundamento da solidariedade social (doação). Significa dizer que sua “produção”, circulação e utilização estão condicionados pela existência de relações sociais e técnicas particulares, dado que são classificadas como recursos raros, não reproduzíveis e somente acessíveis a partir da morte de um indivíduo ou da sua mutilação, no caso dos doadores vivos. O segundo aspecto para



compreensão do comércio de órgãos é a noção de que estas são mercadorias contestadas (RADIN, 1996). Esta contestação, de ordem moral, ocorre porque o comércio dessas mercadorias afeta a intimidade das pessoas ou ameaça à ordem pública, gerando discussões que dividem cientistas, juristas e legisladores. A venda de órgãos apresenta uma complexidade maior por se tratar de um mercado banido, considerando que sua autorização provocaria efeitos deletérios sobre as populações frágeis, especialmente os pobres (STEINER, TRESPEUCH, 2014).

Para que este comércio funcione, existem alguns aspectos mencionados em estudos sobre o aumento da doação, um deles é a construção do comportamento interessado. A base dessa compreensão é que o indivíduo se deixa guiar pelo interesse, ou seja, o mundo social é reconstruído a partir dos interesses individuais, sendo que as pessoas utilizam de várias maneiras seus interesses pessoais perante a outras pessoas (HIRSCHIMANN, 1977).

Outra teoria que ajuda a compreender a questão é a possibilidade de compreender a trajetória entre a intenção e a formação de atitudes favoráveis à doação ou venda de órgãos. Para isso será utilizada a Teoria do Comportamento Planejado (TCP), baseada na ideia em que pessoas tomam suas decisões de forma racional, e que utilizam as informações que estão disponíveis, para considerar quando suas ações devem ser pensadas e decididas, antes de se comportarem de uma forma ou de tomarem certa decisão (AJZEN, 2002). Portanto suas atitudes são formadas através de uma intenção comportamental, e que uma vez que os indivíduos tenham total controle sobre o comportamento, novas intenções comportamentais podem ser produzidas para comportamento real (AJZEN, 2002).

Especificamente, a TCP foi projetada para prever e explicar o comportamento humano em contextos específicos, e concentra-se na autorregulação cognitiva como um importante aspecto do comportamento humano, sustentada por crenças (AJZEN; FISHBEIN, 1980; FISHBEIN; AJZEN, 1975). Esta teoria afirma que as crenças do sujeito irão afetar suas atitudes e conseqüentemente suas intenções comportamentais. Por fim, estas intenções representam um forte preditor do comportamento (AJZEN, 1991).

Portanto, a TCP é uma teoria que pode ser aplicada ao contexto de doação de órgãos, trazendo luzes para compreensão da influência das compensações financeiras sobre a formação das atitudes de doação.

Assim, sugere-se a seguinte hipótese:

**H1:** A compensação financeira influencia positivamente na doação de órgãos.

### 3 MÉTODO DE INVESTIGAÇÃO

*Desenho do Experimento:* O estudo será realizado por meio de um experimento single factor, com a manipulação da compensação financeira entre aceitar ou não aceitar doar órgãos em duas condições (com compensações financeiras, e sem compensações financeiras) entre sujeitos, com atribuição aleatória.

*Participantes:* A pesquisa será feita com uma amostra de alunos de graduação, de uma Faculdade do Norte do estado do Rio Grande do Sul, e a pretensão da coleta será com 50 respondentes em cada grupo, totalizando 100 sujeitos.

*Procedimentos:* Os participantes serão convidados a participar da pesquisa, e após, irão receber um formulário (termo de doação) que deverá ser preenchido caso aceitem se tornar doador de órgãos. Serão distribuídos dois grupos, um deles, no formulário será informado que ao aceitarem



a condição de doador de órgãos, irão receber um valor em dinheiro pela doação e que também receberão uma carteirinha de doador. O outro grupo, não terá a informação do dinheiro. Será uma história fictícia, mas para a validade da pesquisa, os participantes no primeiro momento não saberão.

*Mensurações:* A variável dependente do estudo será se o participante aceita ou não aceita ser doador de órgãos. Também serão testadas as variáveis de controle, tais como: idade, sexo, renda familiar, escolaridade. A checagem da manipulação será feita ao final da pesquisa, isto é, os respondentes ao saírem da sala serão questionados se eles perceberam ou não que foi oferecido um valor em dinheiro pela doação e se entenderam essa manipulação.

*Análise dos dados:* A análise dos dados será realizada através do *software* SPSS. Será realizada uma análise de confiabilidade dos dados através do Alpha Cronbach. Após, será realizado o teste Qui Quadrado ou Regressão de logística para verificar o efeito da manipulação na doação de órgãos.

#### 4 RESULTADOS, CONCLUSÕES E SUAS IMPLICAÇÕES

Este projeto é um projeto de dissertação e ainda não possui resultados disponíveis.

#### REFERÊNCIAS

FISHBEIN, M.; AJZEN, I. **Belief, attitudes, intention, and behavior. An introduction to theory and research.** Massachussets: Addison-Wesley, 1975.

PATTINSON, S. D. Organ trading, tourism, and trafficking within Europe. **Med. & L.**, v. 27, p. 191, 2008.

RADIN, M. J. **Contested Commodities.** The Trouble with Trade in Sex, Children, Body Parts and Other Things. Cambridge (MA): Harvard University, 1996.

SATEL, S. (Ed.). **When altruism isn't enough** : the case of compensating kidney donors. Washington DC : The American Enterprise Institute Press, 2008.

STEINER, P.; TRESPEUCH, M. **Marchés contestés** : *quand le marché reencontre la morale.* Toulouse: Presses universitaires du Mirail, 2014.