

"Why not together?" How different roles regulate inclination to participate in a peer-to-peer access-based market

Autoria

Otávio Ferreira Borges Teixeira - otavio.fbt@gmail.com

Prog de Pós-Grad em Admin - PPGA/UnB - Universidade de Brasília

Rafael Barreiros Porto - rbarreirosporto@gmail.com

Prog de Pós-Grad em Admin - PPGA/UnB - Universidade de Brasília

Resumo

Este estudo trata de mercados baseados na partilha de bens; mercados baseados no acesso caracterizam-se pela diminuição da tradicional maneira de comprar e vender a propriedade de produtos e começo (ou aumento) da compra e venda do acesso a esses bens. Surpreendentemente, análises dos possíveis papéis que as pessoas adotam e como esses papéis relacionam-se com os itens compartilhados ainda não foram pesquisados. Este artigo cobre parte dessas lacunas, levantando a hipótese de que as pessoas continuam tendo sentimentos de ganhos e perdas quando estão compartilhando, o que é comumente observado em situações em que estão comprando ou vendendo. Mais do que isso, este estudo está atento às diferenças nos papéis das pessoas e às intensidades de compartilhamento. Os resultados sugerem que a propriedade psicológica manifesta-se de forma distinta entre os papéis: os provedores estão ligados ao controle dos bens; os consumidores ao custo e à privacidade envolvidos na divisão.