

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA  
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E HUMANAS  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO**

**Taís Aparecida Vale Freitas**

**O PROCESSO DECISÓRIO FRENTE À PRESSÃO DO TEMPO:  
SATISFAÇÃO E VARIAÇÃO DOS ESTILOS INDIVIDUAIS DE  
DECISÃO**

**Santa Maria, RS  
2016**

**Taís Aparecida Vale Freitas**

**O PROCESSO DECISÓRIO FRENTE À PRESSÃO DO TEMPO: SATISFAÇÃO E  
VARIAÇÃO DOS ESTILOS INDIVIDUAIS DE DECISÃO**

Dissertação apresentada ao Curso de Pós-Graduação em Administração, Linha de Pesquisa de Sistemas, Estruturas e Pessoas, da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM, RS), como requisito parcial para obtenção do grau de **Mestre em Administração**.

Orientador: Prof. Dr. Mauri Leodir Löbler

**Santa Maria, RS  
2016**

Ficha catalográfica elaborada através do Programa de Geração Automática da Biblioteca Central da UFSM, com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).

Freitas, Taís Aparecida Vale

O PROCESSO DECISÓRIO FRENTE À PRESSÃO DO TEMPO:  
SATISFAÇÃO E VARIAÇÃO DOS ESTILOS INDIVIDUAIS DE  
DECISÃO. / Taís Aparecida Vale Freitas.- 2016.

94 f.; 30 cm

Orientador: Mauri Leodir Löbler

Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Santa Maria, Centro de Ciências Sociais e Humanas, Programa de Pós-Graduação em Administração, RS, 2016

1. Processo decisório 2. Decisão sob pressão do tempo  
3. Estilos individuais decisão. I. Löbler, Mauri Leodir  
II. Título.

---

© 2016

Todos os direitos autorais reservados a Taís Aparecida Vale Freitas. A reprodução de partes ou do todo deste trabalho só poderá ser feita mediante a citação da fonte.

Endereço: Rua Domingos Veríssimo, n. 767, Bairro Toríbio Veríssimo, Cruz Alta, RS.  
CEP: 98.010-110.

Fone: (0xx)55 996481693; E-mail: tais.vale@hotmail.com

---

**Taís Aparecida Vale Freitas**

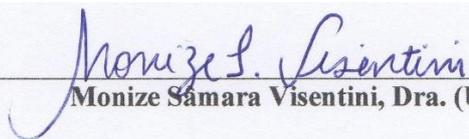
**O PROCESSO DECISÓRIO FRENTE À PRESSÃO DO TEMPO:  
SATISFAÇÃO E VARIAÇÃO DOS ESTILOS INDIVIDUAIS DE  
DECISÃO**

Dissertação apresentada ao Curso de Pós-Graduação em Administração, Linha de Pesquisa de Sistemas, Estruturas e Pessoas, da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM, RS), como requisito parcial para obtenção do grau de **Mestre em Administração**.

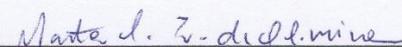
**Aprovada em 21 de novembro de 2016:**



**Mauri Leodir Löbler, Dr. (UFSM)**  
(Presidente/Orientador)



**Monize Samara Visentini, Dra. (UFFS)**



**Marta Olivia Rovedder de Oliveira, Dra. (UFSM)**

**Santa Maria, RS**

**2016**

## **DEDICATÓRIA**

*Dedico este trabalho as minhas queridas filhas, Marcele Vale B. Freitas e Clara Vale B. Freitas. À Marcele pelas muitas vezes que sentiu minha ausência e me acolheu com um abraço cada vez que eu voltei para casa. À Clara, que nasceu durante o mestrado, e desde os primeiros meses precisou dividir a mãe com tarefas e ausências. Um dia vocês compreenderão o quão importante é seguir em frente mesmo que todos digam que isso é uma loucura, seja para realizar objetivos profissionais ou pela simples satisfação pessoal.*

## AGRADECIMENTOS

*Agradeço a Deus, por estar comigo nos mais de 10 mil quilômetros rodados que separaram o início e o fim desta caminhada.*

*Agradeço ao meu marido, Marcel, que oportunizou a realização do mestrado.*

*Ao meu orientador, Prof. Dr. Mauri Leodir Löbler, pelos ensinamentos e pelo belo exemplo de generosidade em compartilhar seus conhecimentos com paciência e dedicação.*

*A minha mãe, Rosa Ana, por me ensinar a ter coragem e fazer o que deve ser feito.*

*A minha irmã, Núbia Vale Nollí, por estar disponível e me ajudar sempre que precisei.*

*Agradeço a Universidade Federal de Santa Maria e ao Programa de Pós-Graduação em Administração pela oportunidade e acolhimento.*

*Aos amigos Elisandra Maziero, Alexandre Barin e Ângela Grizon pelas diversas vezes que me auxiliam durante esse período.*

*À Roselaine Barbieri por todas as vezes que cuidou das crianças para eu pudesse cumprir com meus compromissos relativos a este trabalho e a vó Araci por todas as orações.*

*Aos colegas da turma do Mestrado, pelos momentos de aprendizado que passamos juntos. Em especial aos que se tornaram amigos Kristina, Tatiane e Eduardo.*

*Agradeço a todos os professores que, por acreditarem na importância da pesquisa, me cederam os alunos para a realização do quase experimento.*

*Aos prestativos Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup> Eliete dos Reis Lenhart e Prof. Dr. Juliano Nunes Alves por me receberem e apoiarem a realização de meu quase experimento na Fapas e Unicruz.*

*À empresa júnior de estatística da UFSM, Sigma Jr., por auxiliar nas análises estatísticas que compuseram esta dissertação.*

*Enfim, agradeço a todos que direta ou indiretamente se fizeram presentes e contribuíram com este estudo.*

## RESUMO

### O PROCESSO DECISÓRIO FRENTE À PRESSÃO DO TEMPO: SATISFAÇÃO E VARIAÇÃO DOS ESTILOS INDIVIDUAIS DE DECISÃO

AUTORA: Taís Aparecida Vale Freitas  
ORIENTADOR: Mauri Leodir Löbler

A instigante busca pela compreensão do comportamento humano, mais precisamente sobre os mecanismos envolvidos no processo decisório dos indivíduos, consistiu na premissa básica para a realização deste estudo. As decisões estão presentes em todos os âmbitos da vida dos indivíduos sendo de grande importância a identificação e compreensão dos fatores que podem influenciá-las. Assim, este estudo teve por objetivo verificar como os indivíduos modificam o processo decisório frente à pressão do tempo. O alcance desse objetivo ocorreu por meio de um quase experimento em laboratório utilizando três diferentes instrumentos de coleta de dados. A primeira etapa do quase experimento consistiu na escolha de um *notebook* utilizando o sistema de apoio à decisão *Decisor* (LÖBLER, 2005), a segunda etapa consistiu no preenchimento do Questionário de Sentimentos em Relação à Compra (LUCIAN, 2008) e a terceira no preenchimento do *Decision Style Inventory* (ROWE, 1998). A amostra foi composta por 178 alunos de graduação, divididos em 2 grupos: o grupo controle e o grupo submetido à pressão do tempo. O *notebook* mais escolhido pelos dois grupos foi o da marca Sony, observou-se a existência de conhecimento prévio da marca quanto à decisão de compra e também o uso da Teoria da Imagem para explicar a escolha. Os estilos individuais de decisão mais encontrados nos indivíduos submetidos à tarefa foram o analítico e o conceitual. As hipóteses foram testadas através do Teste U de Mann Whitney e do teste Qui-quadrado, contudo, as respostas obtidas nos testes não permitiram comprovar as três hipóteses estatisticamente. Sugere-se a realização de estudos mais aprofundados a fim de comprovar a existência de baixa satisfação com a escolha em decisões realizadas sob pressão do tempo.

**Palavras-chave:** Processo decisório. Decisão sob pressão do tempo. Estilos individuais de decisão.

## ABSTRACT

### DECISION-MAKING UNDER TIME PRESSURE: SATISFACTION AND THE DECISION-MAKING STYLES.

AUTHOR: TAÍS APARECIDA VALE FREITAS  
ADVISER: MAURI LEODIR LÖBLER

The instigating pursuit to understand the human behavior, more precisely about the mechanisms involved in the decision-making process of a person, are the basic premise for the accomplishment of this study. Decisions are present in all ambits of people's life, and the identification and understanding of the factors that can influence them have great importance. Thus, this study aimed to verify how individuals modify the decision process under time's pressure. The reach of this objective occurred through a laboratory quasi-experiment using three different instruments to collect data. The first stage of the experiment was the choice of a notebook by using the decision support system *Decisor* (LÖBLER, 2005), the second stage consisted in answer the Feeling Questionnaire in Relation to the Purchase (LUCIAN, 2008) and the third one, answering the Decision Style Inventory (ROWE, 1998). The sample consisted in 178 undergraduate students, divided into 2 groups: the control group and the group submitted to time pressure. The most popular chosen notebook was Sony. It was observed the existence of prior knowledge of the brand and the use of Image Theory to explain that choice. The individual decision-making styles most found in the subjects submitted to the task were the analytical and the conceptual. The hypotheses were tested using the Mann Whitney U test and the chi-square test, however, they were unable to prove statistically the hypotheses. We suggest more studies to prove the existence of low satisfaction with choices made under time pressure.

**Key words:** Decision-making. Decision under pressure time. Decision making styles.

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Hipóteses.....	37
Quadro 2 – Instrumentos utilizados na coleta de dados.....	46

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Estudos no Campo da Decisão.....	23
Figura 2 - Modelo das Quatro Forças.....	28
Figura 3 - Versão Simplificada do Processo Decisório.....	29
Figura 4 - Categorização dos Estilos de Decisão. ....	29
Figura 5 - Modelo de Estilos de Tomada de Decisão.....	31
Figura 6 - Variáveis Experimentais. ....	35
Figura 7- Modelo de Pesquisa Proposto. ....	36
Figura 8 - <i>Decisor</i> : tela alternativas. ....	38
Figura 9 - <i>Decisor</i> : tela critérios.....	39
Figura 10 - <i>Decisor</i> : alternativas x critérios. ....	40
Figura 11 - <i>Decisor</i> : resultados gráficos.....	41
Figura 12 - Operacionalização da Pesquisa.....	45

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Pergunta confirmatória quanto à pressão do tempo observada nos grupos.....	52
Gráfico 2 – Escolha de <i>notebooks</i> .....	55
Gráfico 3 - Valores médios dos estilos de tomada de decisão dos indivíduos do G1CP.....	57
Gráfico 4 - Porcentagem de desvio padrão do estilo diretivo dos indivíduos do G1CP. ....	58
Gráfico 5 - Porcentagem de desvio padrão do estilo analítico dos indivíduos do G1CP.....	59
Gráfico 6 - Porcentagem de desvio padrão do estilo conceitual dos indivíduos do G1CP. ....	60
Gráfico 7 - Porcentagem de desvio padrão do estilo comportamental dos indivíduos do G1CP. ....	61
Gráfico 8 - Valores médios dos estilos de tomada de decisão dos indivíduos do G2SP.....	62
Gráfico 9 - Porcentagem de desvio padrão do estilo diretivo dos indivíduos do G2SP.....	63
Gráfico 10 - Porcentagem de desvio padrão do estilo analítico dos indivíduos do G2SP . ....	64
Gráfico 11 - Porcentagem de desvio padrão do estilo conceitual dos indivíduos do G2SP.....	65
Gráfico 12 - Porcentagem de desvio padrão do estilo comportamental dos indivíduos do G2SP.....	66
Gráfico 13 - Questionário de Sentimentos em Relação à Compra – Construto confusão G1CP .....	74
Gráfico 14 - Questionário de Sentimentos em Relação à Compra – Construto satisfação G1CP . ....	75
Gráfico 15 - Questionário de Sentimentos em Relação à Compra – Construto confusão G2SP.....	77
Gráfico 16 - Questionário de Sentimentos em Relação à Compra – Construto satisfação G2SP. ....	78

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Tabela de Alternativas, Critérios e atributos.....	42
Tabela 2 - Tabela de Alternativas e Critérios da Tarefa de Treinamento.....	44
Tabela 3 - Amostra: gênero por grupo. ....	50
Tabela 4 - Amostra: curso por grupo.....	50
Tabela 5 - Amostra: idade por grupo.....	50
Tabela 6 - Tempo médio que os indivíduos permaneceram nas guias ACA e APA.....	53
Tabela 7 - Média de vezes que os indivíduos acessaram ACA e APA.....	54
Tabela 8 - Estilos de tomada de decisão dos indivíduos do G1CP.....	56
Tabela 9 - Estilos de tomada de decisão dos indivíduos do G2SP .....	61
Tabela 10 - Tempo médio dos indivíduos do estilo diretivo dominante permaneceram nas guias ACA e APA.....	67
Tabela 11 - Média de vezes que os indivíduos do estilo diretivo dominante acessaram as guias ACA e APA.....	67
Tabela 12 - Tempo médio que os indivíduos do estilo analítico dominante permaneceram nas áreas ACA e APA.....	68
Tabela 13 - Média de vezes que os indivíduos do estilo analítico dominante acessaram as guias ACA e APA.....	68
Tabela 14 - Tempo médio que os indivíduos do estilo conceitual dominante permaneceram nas áreas ACA e APA.....	69
Tabela 15 - Média de vezes que os indivíduos do estilo conceitual dominante acessaram as guias ACA e APA.....	69
Tabela 16 - Tempo médio que os indivíduos do estilo comportamental dominante permaneceram nas áreas ACA e APA.....	70
Tabela 17 - Média de vezes que os indivíduos do estilo comportamental dominante acessaram as guias ACA e APA.....	70
Tabela 18 – Valor do teste Mann Whitney para as questões do G2SP e G1CP.....	72
Tabela 19 - Questionário sentimentos em relação à compra G1CP.....	73
Tabela 20 - Questionário sentimentos em relação à compra G2SP.....	76
Tabela 21 - Teste U de Mann Whitney para H1.....	79
Tabela 22 - Teste U de Mann Whitney estilo Diretivo.....	80
Tabela 23 - Teste U de Mann Whitney estilo Analítico.....	81
Tabela 24 - Teste U de Mann Whitney estilo Conceitual.....	82
Tabela 25 - Teste U de Mann Whitney estilo Comportamental.....	82
Tabela 26 - Valores observados construto satisfação.....	83
Tabela 27 - Valores observados construto satisfação.....	84
Tabela 28 - Teste qui-quadrado questionário H3.....	84

## **LISTA DE APÊNDICES**

Apêndice A – Instrumento de coleta de dados.....	93
Apêndice B – Instrumento de coleta de dados.....	94

## **LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS**

ACA	Usuário acessou a guia peso dos critérios
APA	Usuário acessou o campo peso de alternativas x critérios
G1CP	Grupo 1 Com Pressão do Tempo
G2SP	Grupo 2 Sem Pressão do Tempo

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>17</b>
1.1	PROBLEMA DE PESQUISA .....	20
1.2	OBJETIVOS .....	20
1.2.1	<b>Objetivo Geral.....</b>	<b>20</b>
1.2.2	<b>Objetivos Específicos .....</b>	<b>20</b>
1.3	JUSTIFICATIVA .....	21
1.4	ORGANIZAÇÃO DO ESTUDO.....	24
<b>2</b>	<b>FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA .....</b>	<b>25</b>
2.1	DECISÃO .....	25
2.2	ESTILOS DE TOMADA DE DECISÃO .....	27
<b>3</b>	<b>MÉTODO DE ESTUDO .....</b>	<b>32</b>
3.1	PRESSÃO DO TEMPO.....	31
3.2	VARIÁVEIS EXPERIMENTAIS.....	33
3.3	HIPÓTESES .....	37
3.4	TAREFA DECISÓRIA.....	38
3.5	PRÉ-TESTE.....	42
3.6	TAREFA TREINAMENTO .....	43
3.7	DESCRIÇÃO DO QUASE EXPERIMENTO.....	43
3.7.1	<b>Grupo 1 com pressão do tempo (G1CP).....</b>	<b>44</b>
3.7.2	<b>Grupo 2 sem pressão do tempo (G2SP).....</b>	<b>45</b>
3.8	INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS.....	46
3.9	PROCEDIMENTOS PARA ANÁLISE DE DADOS .....	48
<b>4</b>	<b>APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS .....</b>	<b>49</b>
4.1	PERFIL DA AMOSTRA.....	49
4.2	RESULTADO DA TAREFA DECISÓRIA .....	51
4.2.1	<b>Pergunta confirmatória.....</b>	<b>50</b>
4.2.2	<b>A tarefa decisória.....</b>	<b>52</b>
4.3	ESTILOS INDIVIDUAIS DE DECISÃO .....	56
4.3.1	<b>Grupo com pressão do tempo (G1CP).....</b>	<b>56</b>
4.3.2	<b>Grupo sem pressão do tempo (G2SP) .....</b>	<b>61</b>
4.4	USO DA INFORMAÇÃO X ESTILOS .....	66
4.4.1	<b>Estilo Diretivo Dominante.....</b>	<b>66</b>

4.4.2	Estilo Analítico Dominante .....	67
4.4.3	Estilo Conceitual Dominante .....	68
4.4.4	Estilo Comportamental Dominante .....	70
4.5	SENTIMENTOS EM RELAÇÃO À COMPRA .....	71
4.5.1	Sentimentos em relação à compra (G1CP).....	73
4.5.2	Sentimentos em relação à compra (G2SP) .....	75
4.6	TESTE DE HIPÓTESES .....	78
4.6.1	Hipótese 1: Diante da pressão do tempo os indivíduos utilizam menos subsídios informacionais para chegar à decisão. ....	79
4.6.2	Hipótese 2: Indivíduos com o mesmo estilo decisório usam a informação de maneira diferente quando submetidos à tarefa com pressão do tempo.....	79
4.6.3	Hipótese 3: Sujeitos que realizam uma tarefa decisória sob pressão do tempo se sentem menos satisfeitos por suas escolhas do que sujeitos submetidos a uma tarefa decisória sem pressão do tempo. ....	83
5.	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	86
	REFERÊNCIAS.....	88
	APÊNDICES .....	93

## 1 INTRODUÇÃO

Este estudo aprofunda as pesquisas no campo da decisão individual e do comportamento humano. Além disso, considera que as decisões são parte da vida de todos os indivíduos, nos mais diversos âmbitos, e que além dos fatores situacionais que podem influenciar nesse processo existem também os aspectos individuais, como por exemplo o estilo de decidir de cada indivíduo. Vê-se que pesquisas nesses campos podem se tornar esclarecedoras da maneira com que os indivíduos se comportam quanto ao uso da informação na tomada de decisão.

É interessante destacar que os efeitos do processo decisório se estendem por todos os sistemas sociais. Apesar disso, ele se caracteriza como um fenômeno estritamente individual e complexo. Nesse sentido, o processo decisório envolve um conjunto de variáveis inter-relacionadas, indivíduos, organizações, percepções e valores que estão profundamente imbricados, que se influenciam mutuamente e não sobrevivem uns sem os outros. As pessoas são muito mais do que partes constituintes dos sistemas sociais; são seus criadores e os conduzem por meio das decisões que tomam. Entretanto, uma vez constituído, o sistema social afeta as percepções, os valores, as decisões e as ações dos indivíduos.

Entende-se que a decisão pode ser considerada uma forma de desencadear mudanças e através de sua síntese pode haver a geração de novos comportamentos provocadores de novas atitudes que tendem a culminar na materialização da estratégia do decisor (PINTO, 1996, p. 146). Para Simon (1960) e Hammond et al., (1999) o processo decisório é composto por uma sequência de passos que o indivíduo segue até culminar na decisão. Inúmeras variáveis são capazes de interferir no processo decisório, entre elas estão as diferenças entre os indivíduos envolvidos, tais como: gênero, idade, fatores culturais e nível de conhecimento.

Como a decisão é fruto de uma atitude humana, em alguns campos de atuação a capacidade de tomar decisões pode ser considerada uma habilidade fundamental, como por exemplo para os administradores e aqueles envolvidos com atividades de gerência. Conforme Mintzberg (1975) o gerente dentro das organizações desempenha os papéis informacional, interpessoal e decisório. O papel decisório é aquele em que a autoridade formal do gerente e sua situação privilegiada dentro da rede de comunicação exige que ele discuta e decida sobre os caminhos da organização.

Assim, o processo decisório passa a ser estudado nos cursos de graduação em que existem disciplinas acadêmicas dedicadas a estudar a tomada de decisão gerencial do ponto

de vista analítico, como por exemplo, a Pesquisa Operacional, a Ciência da Decisão, entre outras. A teoria da racionalidade, lecionada nessas disciplinas, baseia-se na premissa de que, sob algumas circunstâncias, o comportamento humano é lógico e racional, livre de emoções e preconceitos, e conseqüentemente, previsível. Dessa forma, o processo de decisão pode ser racionalizado e sistematizado (CRAINER, 1999; BARON, 2000 apud PAIVA, 2002). Por outro lado, de acordo com Kleindorfer et al. (1993), outras áreas do conhecimento também estudam a tomada de decisão do ponto de vista dos comportamentos (racionais ou não) dos decisores e levam em consideração as limitações da mente humana em lidar com os aspectos subjetivos de um problema.

Diante da complexidade que o ato de decidir pode apresentar, existem fatores que podem modificar esse processo e possivelmente a escolha final. De acordo com Pinto (1966) decidir de imediato, adiar a decisão ou agir de forma intervalar compõem maneiras de decidir, sendo assim, o tempo é considerado um fator decisivo no processo de tomada de decisão. Há momentos em que se torna necessário decidir apenas com as informações conhecidas no momento, mesmo com a possibilidade de reduzir sua eficácia e eficiência.

Ao abordar o tema decisão o pesquisador tem uma gama de fatores relacionados que podem ser estudados. Este trabalho relaciona o tema decisão com o fator situacional pressão do tempo e com os estilos individuais de decisão, além de verificar como os sujeitos se sentiram após realizar uma decisão. Inúmeros artigos foram pesquisados e puderam fornecer evidências que esse fator é de grande relevância nos trabalhos no campo da decisão, apresentados nos próximos parágrafos.

No Brasil, um estudo de Corso (2009), abordou o processo decisório e considerou como fatores influentes a pressão do tempo e a falta de informação, além de abordar a qualidade da decisão. Este estudo concluiu que os tomadores de decisão realizam a tarefa de forma mais rápida quando são expostos a pressão do tempo, por meio da aceleração do processamento da informação. Quando expostos a variável falta de informação, a autora observou que houve utilização do conhecimento prévio, assim como da experiência do indivíduo como estratégia de enfrentamento predominante.

Convém destacar que fora do Brasil o tema também possui relevância, um estudo de Rieskamp e Hoffrage (2007), analisou se as estratégias utilizadas para enfrentamento seriam afetadas pela pressão do tempo. O autor mostrou que as pessoas selecionam estratégias adaptativamente dependendo das características da situação, observando-se o melhor ajuste nas decisões quando aplicada a heurística simples lexicográfica, que é um tipo de decisão não compensatória.

Outra pesquisa desenvolvida pelos pesquisadores Zushi e Thomas (2009), de universidades do Japão e Nova York, analisou o efeito reflexão em decisões relacionadas ao tempo, tendo como base a teoria da perspectiva que pressupõe que na tomada de decisão as pessoas se comportam de maneiras previsíveis. O trabalho foi capaz de fornecer fortes evidências do efeito reflexão, ou seja, a inclinação à aversão ao risco quando se está ganhando e propensão ao risco quando se está perdendo, sendo caracteriza sua ocorrência sob pressão do tempo.

Em um estudo mais recente, Saqib e Chan (2015) analisaram e comprovaram a hipótese de que a pressão do tempo inverte preferências de risco, sendo que ela reduz a distância psicológica entre o tomador de decisão e o resultado máximo possível, de tal forma que as pessoas sob a pressão de tempo sentem o efeito dela e agem de maneira diferente. De acordo com os pesquisadores elas tendem a utilizar o resultado máximo possível como seu ponto de referência, de tal forma que eles veem os resultados de risco diferente do que habitual.

Experimentos realizados por Inbar et al., (2011) se concentraram em identificar o arrependimento dos sujeitos ao realizarem escolhas mal sucedidas, ao invés da satisfação pela escolha. Dessa forma, foram observados resultados que sugerem que a sensação de ter se apressado, ou seja, de sofrer pressão do tempo quando havia muitas opções de escolha disponíveis, gerou sentimento de arrependimento nos sujeitos.

Com base em estudos anteriores é possível afirmar que inúmeras pesquisas comprovaram alterações no processo decisório quando os indivíduos são submetidos à pressão do tempo. Com um intuito de relacionar o tema decisão sob pressão do tempo com aspectos individuais, foram escolhidos os estilos de decisão para compor esta pesquisa.

O estilo individual de decisão diz respeito ao reconhecimento de que as pessoas diferem de acordo com duas dimensões: o modo de pensar e a tolerância à ambiguidade. Essas dimensões definem os quatro estilos de tomada de decisão (ROBBINS, 2006). O modelo desenvolvido por Rowe (1998) aplica o conceito de complexidade cognitiva à estratégia. Esse modelo relaciona o estilo de decisão à complexidade cognitiva e os valores orientadores, demonstrando assim o domínio de um dos hemisférios do cérebro (MORALE, 2012). De acordo com Morale (2012), o estilo de tomada de decisão de Rowe reflete as necessidades e capacidade de resolver problemas e cognitiva, além das habilidades de liderança dos indivíduos.

Quando se trata de estilos individuais de decisão, observa-se que grande parte dos estudos trata de analisar os estilos dentro do âmbito organizacional. A partir disso, notou-se

uma lacuna e a possibilidade de mesclar o *Decision Style Inventory* (ROWE, 1998) com os resultados de um experimento no qual a decisão ocorre sem e com pressão do tempo, a fim de verificar possíveis diferenças entre os perfis dos indivíduos.

## 1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

Tendo em vista o contexto atual, no qual os estudos sobre decisão tornaram-se cada vez mais complexos, faz-se necessário o aprofundamento das pesquisas. Devem ser utilizadas variáveis que possam ser medidas e que, por sua vez, permitam o entendimento a respeito dos fatores que exercem influência sobre a decisão humana.

Considerando essa problemática, o tema deste projeto contempla os processos de escolha dos decisores que podem ser divididos nos seguintes aspectos a serem analisados: a decisão, a natureza da tarefa, as diferenças dos estilos individuais dos atores no processo e como eles se sentiram após a decisão. Sendo assim, reconhece-se a relevância do seguinte problema de pesquisa:

***“Como os indivíduos, de acordo com seus respectivos estilos individuais de decisão, decidem frente à pressão do tempo?”***

## 1.2 OBJETIVOS

Definida a temática, são apresentados os objetivos, divididos em objetivo geral e objetivos específicos.

### 1.2.1 Objetivo Geral

Verificar como os indivíduos diferenciam o processo decisório frente à pressão do tempo.

### 1.2.2 Objetivos Específicos

a) Verificar como os indivíduos utilizam as informações no processo decisório quando submetidos à pressão do tempo.

- b) Determinar o estilo individual de tomada de decisão dos sujeitos experimentais.
- c) Analisar se as alterações no processo decisório sob pressão do tempo apresentam mais incidência de acordo com o estilo individual de decisão.
- d) Verificar se indivíduos sob pressão do tempo se sentem menos satisfeitos por suas escolhas em relação aos indivíduos que escolheram sem pressão do tempo.

Para o atingimento dos objetivos propostos, adotar-se-á a pesquisa quase experimental como estratégia. Ela permite que seja exercido um maior controle sobre as principais variáveis estudadas, facilitando a explicação das teorias subjacentes e a descrição dos fenômenos estudados.

### 1.3 JUSTIFICATIVA

Ao propor a verificação da interferência da pressão do tempo na decisão dos indivíduos, será possível ampliar o entendimento sobre como e se essa variável influencia no processo decisório. Assim, esta pesquisa intenta colaborar para os estudos no campo da decisão individual propiciando maior compreensão desse fenômeno atrelado à variável pressão do tempo, aos estilos individuais de decisão e também à ocorrência do sentimento de satisfação dos indivíduos quanto às suas escolhas.

Atualmente vê-se o processo decisório humano como um conjunto complexo em que os tomadores de decisão precisam lidar com as mais diversas variáveis a fim de obter resultados efetivamente satisfatórios. Conforme Almeida (2013), a tomada de decisão é sempre um momento de forte apreensão entre os gerentes e executivos, talvez por isso a decisão seja vista como a atividade mais relevante desses agentes.

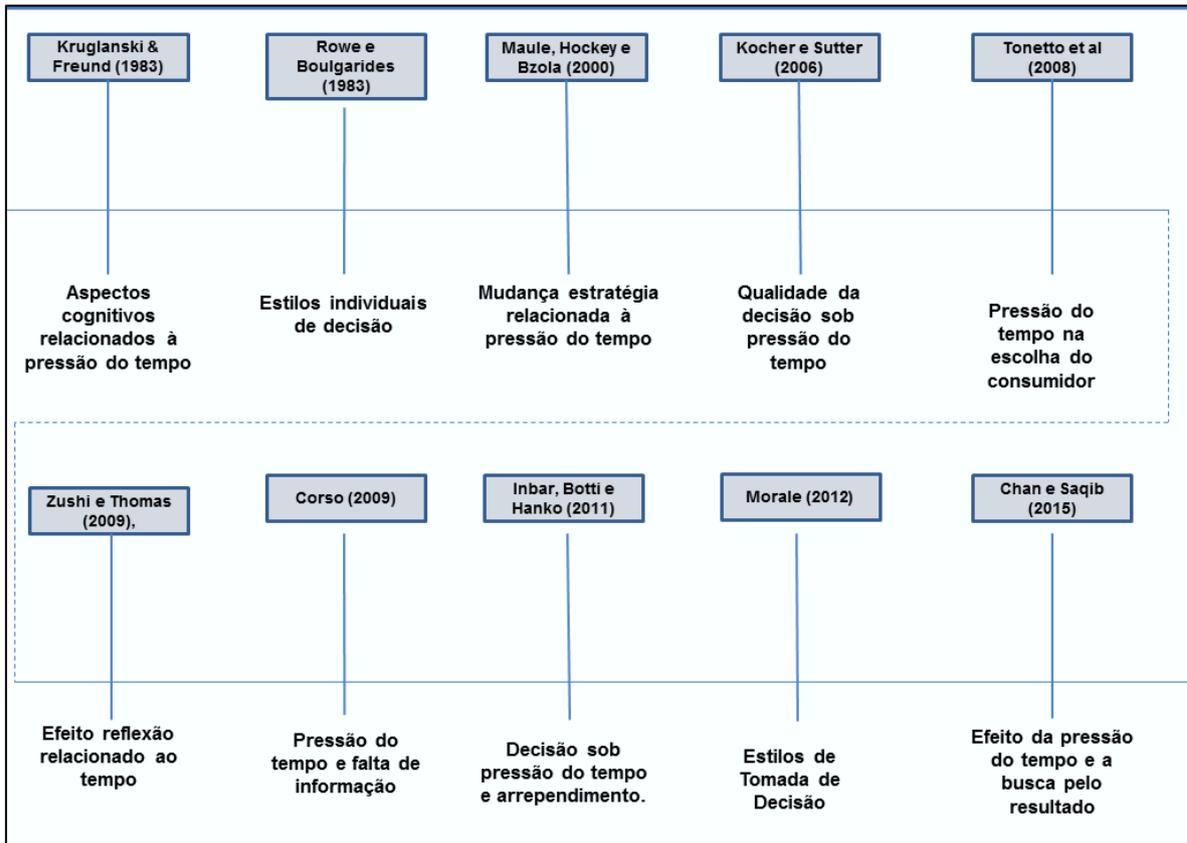
A fim de utilizar a pressão do tempo como variável interveniente no processo decisório, é importante estabelecer a diferença entre restrição de tempo e pressão do tempo. Conforme Ordonez e Benson (1997), a restrição de tempo existe sempre que há um prazo de tempo, mesmo quando o indivíduo é capaz de realizar a tarefa em um tempo menor. Enquanto a pressão do tempo indica que a restrição de tempo induz a um sentimento de tensão e cria uma necessidade de lidar com o tempo limitado. Na citação de Ama Ata Jose (2001 apud ZUSHI E THOMAS, 2009, p. 809) “o tempo por si só não significa nada, não importa quão rápido ele se move, a menos que haja algo para ele levar de nós, algo que valorizamos”.

Tentar compreender como os indivíduos raciocinam para tomar decisões e cruzar essas informações com o estilo decisório dos mesmos, pode demonstrar resultados satisfatórios diante das adversidades que permeiam o processo decisório e auxiliar no entendimento deste campo de estudo. Essa compreensão pode propiciar a criação de modelos que ao serem replicados podem tornar o processo mais assertivo e eficaz. Fraser-Mackenzie e Dror (2011) afirmam que a maioria das decisões tomadas diariamente é realizada sob pressão de tempo, assim, empreender pesquisas nessa temática podem auxiliar no entendimento de quanto esta variável pode afetar os resultados das decisões.

De acordo Maximiano (2012, p. 105), baseado nas teorias de Herbert Simon, “os gerentes (e as pessoas, de forma geral) procuram agir segundo o modelo do homem econômico, que consegue lidar com toda a complexidade do mundo e reduzi-la a variáveis controladas”. Simon propõe o modelo do homem administrativo que procura tomar decisões satisfatórias, ao invés das decisões maximizadas, leva em conta que as decisões podem ser programadas ou não programadas.

Buscando-se compreender como os indivíduos raciocinam para tomar decisões e como determinadas variáveis podem influenciá-los, inúmeros pesquisadores dedicam seus estudos e trabalhos ao campo da decisão relacionada à pressão do tempo. Há também os pesquisadores que direcionam seus estudos na investigação dos estilos individuais de decisão e na busca de compreensão da influência dos sentimentos no processo decisório. No entanto, não foram encontrados estudos que relacionam no mesmo trabalho a decisão sob pressão do tempo, os estilos individuais de decisão e a verificação de como os sentimentos dos indivíduos se apresentaram após a tarefa decisória. Sobre esses temas, a Figura 1 apresenta alguns estudos de maior relevância:

Figura 1 - Estudos no Campo da Decisão



Fonte: desenvolvido pela autora.

Uma significativa parte dos estudos que analisam satisfação do cliente está englobada nas pesquisas de marketing sobre o comportamento do consumidor. Lucian (2008) analisou o excesso de informações e concluiu que com mais informações o cliente se sente menos confuso e mais satisfeito, contudo, a probabilidade dele decidir pela realização da compra diminui.

Uma série de experimentos conduzidos por Chuang e Lin (2007) analisou os efeitos das condições emocionais sobre a decisão do consumidor antes da realização da compra. O estudo concluiu que indivíduos em estados emocionais positivos eram menos propensos a responder a propagandas e promoções de vendas e que indivíduos em situações emocionais negativas eram mais propensos a se engajar decisões de risco.

Os estilos de decisão, conforme Bougarides (1984), determinam como os indivíduos lidam com problemas e reagem a eles. Desse modo é interessante descobrir se os indivíduos com estilos específicos reagem de forma semelhante quando submetidos a uma tarefa com pressão do tempo. Há evidências científicas de que os aspectos do estilo cognitivo estão

influenciando realmente o desempenho dos indivíduos na tomada de decisão (HOUGH E OGILVIE, 2005).

Ao buscar trabalhos científicos que relacionam a pressão do tempo com os estilos individuais de decisão e com o aspecto das emoções na tomada de decisão, não foram encontradas publicações em que os pesquisadores trabalhassem essas três variáveis simultaneamente. Então, vê-se um campo novo, instigante e passível de fornecer bons resultados para as pesquisas no âmbito da decisão individual.

#### 1.4 ORGANIZAÇÃO DO ESTUDO

Esta dissertação está dividida em cinco capítulos. O primeiro capítulo aborda a Introdução que traz informações iniciais sobre o tema estudado. Neste mesmo capítulo é delimitado o problema de pesquisa, além de serem especificados o objetivo geral e os objetivos específicos. Ainda no capítulo 1 é exposta a justificativa do trabalho e sua estrutura.

No segundo capítulo é apresentado o referencial teórico, onde se descreve toda a base teórica utilizada para fundamentar a pesquisa. Para propiciar maior envolvimento com o tema e compreensão dos aspectos estudados, serão abordados dois temas principais: a decisão, com enfoque nos estilos individuais de decisão, e o tempo com enfoque na pressão do tempo.

O terceiro capítulo trata dos procedimentos metodológicos adotados para o alcance dos objetivos propostos. Nele são apontados o modelo de pesquisa, as hipóteses, a amostra, os instrumentos de coleta e análise de dados. O quarto capítulo traz os resultados, e o quinto capítulo apresenta as considerações finais do estudo.

## 2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

O presente capítulo apresenta a literatura utilizada para fornecer suporte teórico a este estudo, de modo a proporcionar maior entendimento acerca do tema desenvolvido e das escolhas metodológicas utilizadas. Sobre os temas abordados, é explorado o conceito de decisão e são apresentadas algumas definições dos estilos de tomada de decisão, além de se explicar com detalhes o instrumento de avaliação do estilo de tomada de decisão utilizado neste trabalho. A definição de tempo e de pressão do tempo abordada neste estudo será apresentada na seção secundária 3.1 do capítulo do método de estudo.

### 2.1 DECISÃO

Para Mora (2001) a decisão é uma das estruturas fundamentais da existência humana, assume-se que nessa existência é preciso decidir de forma contínua e que o ato de decidir não afeta apenas os objetos que cercam o indivíduo, mas a própria existência em si. A existência humana não cabe sem a liberdade do indivíduo de decidir-se, ao passo que ao tomar decisões à humanidade decide para aonde quer ir cumprindo sua vocação ou destino. Para o autor, as decisões dos indivíduos, que vão nortear seu futuro e dos demais, estão suscetíveis às variadas interpretações que os mesmos podem realizar. De acordo com Simon (1979) a decisão está basicamente relacionada ao ato momentâneo e a descrição do futuro, sendo que o ato de decisão consiste em selecionar cursos de ação ou mesmo rejeitá-los.

Sabe-se que a capacidade de usar a razão para conhecer, julgar e elaborar pensamentos e explicações é denominada de racionalidade. É através dela que homem se torna capaz de escolher entre alternativas, julgar riscos decorrentes de suas consequências e efetuar escolhas conscientes e deliberadas. Contudo, Herbert Simon, economista, que dedicou seus estudos a compreender o julgamento e a decisão humana, defende que a racionalidade depende do contexto e é limitada por ele (PEREIRA E FONSECA, 2009).

Para Hollenbeck e Wagner (2012) a decisão é um processo pelo qual os indivíduos selecionam, organizam, armazenam e recuperam informações. Essas informações percebidas são usadas para avaliar e escolher entre várias possibilidades de ação, culminando na decisão. Esse processo de percepção parte da atenção, organização e recordação, após essas três etapas a decisão é estruturada. O indivíduo no processo de tomada de decisão coleta e rejeita inúmeras informações e a partir do conjunto de informações finais procede a decisão.

Conforme Robbins (2000) descreveu, no processo racional de tomada de decisão o indivíduo determina os critérios que são relevantes na tomada de decisão e faz isso a partir de suas preferências pessoais. O próximo passo é ponderar e estabelecer pesos aos critérios identificados. Já na racionalidade limitada o indivíduo identifica os critérios e alternativas e a partir disso faz uma análise não muito abrangente, apenas suficientemente boa e encerre a procura.

Vale dizer que os estudos de Simon deixaram vários legados, um deles diz respeito ao melhor método para investigar a tomada de decisão humana. O autor aborda que as decisões devem ser investigadas de maneira empírica, levando em consideração o tipo de tarefa, as características do ambiente e as características pertinentes ao sistema cognitivo para tomada de decisão (conhecimento prévio ou experiência do tomador de decisão). Além disso, somente em conjunto com a coleta de dados empíricos devem ser desenvolvidos modelos computacionais, sendo as previsões comparadas as do comportamento humano (CAMPITELLI E GOBET, 2010).

De acordo com Pereira e Fonseca (2009) não existe decisão que seja exclusiva e essencialmente racional ou emocional. A decisão é sistêmica, multifacetada e multidisciplinar. Dessa forma, o julgamento e a escolha podem ser suscetíveis à influência de inúmeras variáveis. Em seus estudos, Simon e outros pesquisadores encontraram diferenças importantes entre a forma de tomar decisões de decisores especialistas e novatos (CAMPITELLI e GOBET, 2010). A Teoria da Racionalidade limitada afirma que as decisões podem ser feitas utilizando informações incompletas e sem uma quantidade razoável de cálculo. Sendo assim, boas decisões podem ser realizadas sem analisar todas as alternativas disponíveis, o que seria impossível na maioria das situações (CAMPITELLI E GOBET, 2010).

Um estudo realizado em 2007 por Bruin, Parker e Fischhoff analisou vários aspectos de competências individuais na tomada de decisão. Ao citar a capacidade cognitiva e os estilos de tomada de decisão, os pesquisadores relataram habilidades de decisão mais baixas podem levar a experiências mais difíceis na vida, enquanto o estresse por maus resultados pode prejudicar a qualidade das decisões. Ao passo que, de fato, a tomada de decisão pode ser uma habilidade de aprendizado e configura que as pessoas que apresentam treinamento formal para a tomada de decisão podem obter melhores resultados.

Appelt, et al., (2011), afirma que desmembrando os fatores encontra-se como características da decisão: apresentação das opções de escolha, ordem das alternativas e justificativa das escolhas. Como fatores situacionais encontram-se a pressão do tempo, o processo cognitivo e o contexto social. Diferenças individuais, segundo os autores dizem

respeito às características dos decisores. Eles afirmam ainda que as fronteiras decisórias não são muito claras e que devem ser pensadas formas de isolar diferentes variáveis para estudar os efeitos específicos de cada uma delas.

Segundo Fisher et al., (2003) tem se reconhecido que a eficácia da tomada de decisão é influenciada por diversos fatores, dentre eles, o tempo disponível antes da decisão ser tomada. A pressão do tempo é um fator comum que pode aparecer de diferentes formas e circunstâncias. Muitas decisões na área dos negócios, principalmente na economia e nas finanças têm que ser feitas sob a pressão severa do tempo (KOCHER E SUTTER, 2006).

## 2.2 ESTILOS DE TOMADA DE DECISÃO

Scott e Bruce (1995) definiram estilo de tomada de decisão como sendo um padrão de resposta habitual apresentado por um indivíduo quando confrontado em uma situação de decisão. Não seria um traço de personalidade, mas sim um hábito que torna o sujeito propenso a reagir de certa maneira num contexto específico de decisão.

É interessante destacar que os estilos de decisão descrevem a maneira que o indivíduo utiliza para tomar decisões, reagir aos problemas, utilizar as informações e interagir com os outros (BOUGARIDES, 1984). O modelo de decisão desenhado por Rowe e Bougarides (1983) é baseado em como as pessoas pensam e o que importa para elas, é uma combinação da complexidade cognitiva com as preocupações do indivíduo para a tarefa ou as pessoas.

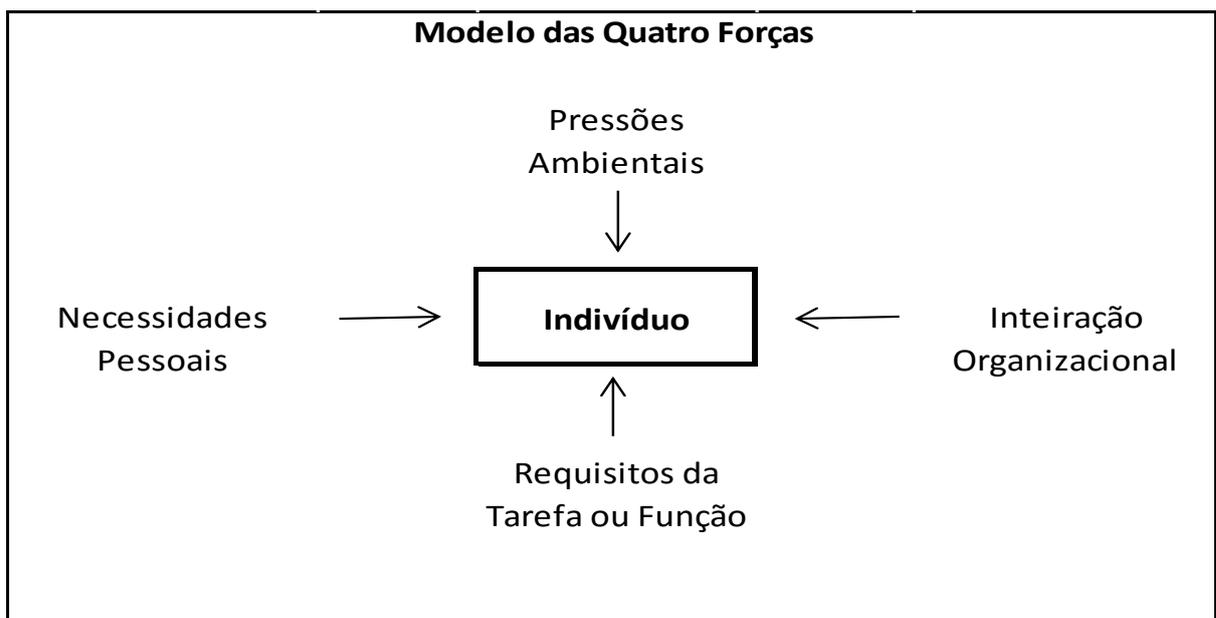
Com base em pesquisas anteriores Scott e Bruce (1995) desenvolveram o *General Decision-making Style* (GDMS) e definiram quatro estilos de decisão em termos de comportamento, são eles: estilo **racional** caracterizado pela pesquisa abrangente de informações, inventário de alternativas e avaliação lógica de alternativas; estilo **intuitivo** caracterizado pela atenção aos detalhes no fluxo de informações em vez de procura sistemática de processamento de informações e uma tendência a confiar em premonições e sentimentos; estilo **dependente** caracterizada pela busca de aconselhamento e orientação de outras pessoas antes de tomar decisões importantes; estilo de **evitação** caracterizada por tentativas de evitar sempre que possível à tomada de decisões. A primeira versão resultante do estilo de inventário geral de tomada de decisão (GDMS) (THUNHOLM, 2004).

Entre os instrumentos existentes para determinar o estilo de decisão, será utilizado, neste trabalho, o instrumento desenvolvido por Rowe (1998). Para Rowe (1998) três fases

compõem o que denominamos de estilos de decisão: o modelo das quatro forças, o processo decisório descrito de maneira simplificada e os estilos de decisão.

A primeira fase é a do modelo que fornece variáveis relativas ao contexto que são relevantes para a tomada de decisão, sendo que a resposta do tomador de decisão às quatro forças é determinada, em partes, pelo estilo de decisão do indivíduo. Na Figura 2 é apresentado o modelo conforme descrito por Rowe e Bougarides (1983).

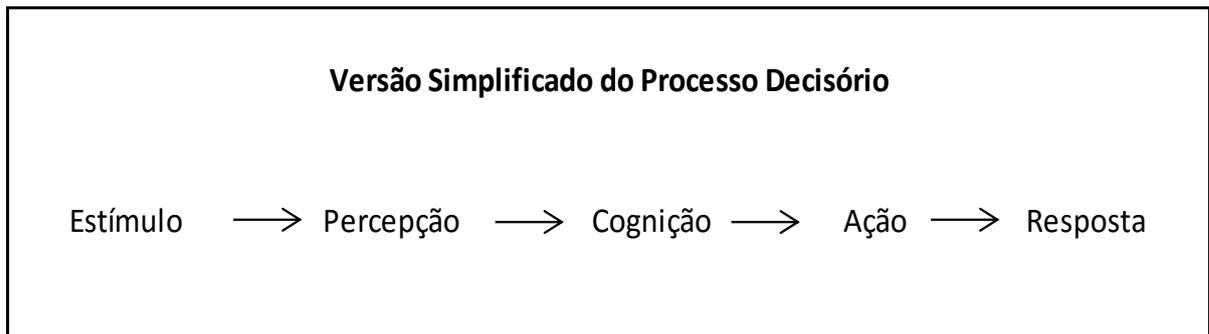
Figura 2 - Modelo das Quatro Forças



Fonte: Rowe e Bougarides (1983)

A segunda fase demonstra o processo simplificado de tomada de decisão, aqui o indivíduo responde a uma série de estímulos que podem ser gerados por ele ou impostos externamente. O diagrama, mostrado na Figura 3, demonstra esse processo segundo Rowe e Bougarides (1983).

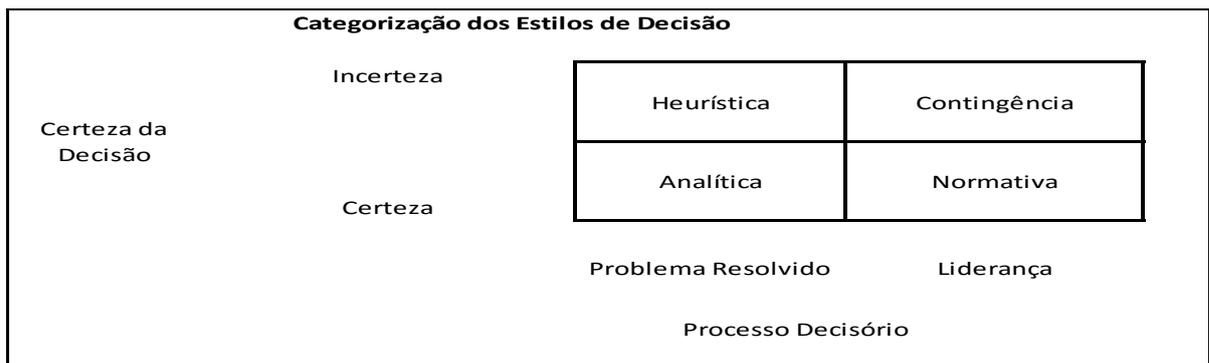
Figura 3 - Versão Simplificada do Processo Decisório



Fonte: Rowe e Bougarides (1983)

A terceira fase trata da categorização dos estilos de decisão. Em uma matriz 2 X 2 Rowe e Bougarides (1983) examinaram os modelos já existentes. Na categorização o eixo vertical representa o nível de incerteza e decisão, enquanto no eixo horizontal, o processo de decisão é identificado conforme demonstra a Figura 4:

Figura 4 - Categorização dos Estilos de Decisão.



Fonte: Rowe e Bougarides (1983)

Após estabelecer e analisar os três diferentes aspectos da tomada de decisão chegou-se aos estilos individuais de decisão. Foram estabelecidos por Rowe e Bougarides (1983) quatro estilos básicos de decisão:

- **Estilo Diretivo:** abrange os indivíduos que apreciam dirigir os outros e são muito preocupados com o trabalho a ser feito.

- Estilo Analítico: caracteriza indivíduos que são muito lógicos, são solucionadores de problemas e pensam de maneira abstrata.
- Estilo Conceitual: abrange aqueles que são grandes pensadores, são criativos e gostam de desfrutar de música ou arte.
- Estilo Comportamental: inclui aqueles indivíduos que são muito preocupados com os outros e são compreensivos.

Conforme descrito por Rowe e Davis (1996) ao usar o *Decision Style Model* pode-se determinar a relação entre o modelo de estilo de decisão, a complexidade cognitiva e o raciocínio do indivíduo. Este modelo fornece um quadro de referências para identificar a capacidade de raciocínio de um indivíduo e sua abordagem à resolução de problemas. O autor afirma que a cognição influencia a forma com que os gestores percebem e raciocinam para solucionar problemas e o *Decision Style Inventory* pode ser usado para determinar quais instrumentos de apoio à decisão podem auxiliar cada indivíduo de acordo com seu estilo.

De acordo com Bougarides (1984), o estilo individual de decisão está relacionado ao lado direito e esquerdo do cérebro humano. Conforme mostra a Figura 5, os estilos diretivo e analítico constituem o lado esquerdo do cérebro, enquanto os estilos conceitual e comportamental representam o lado direito do cérebro.

Figura 5 - Modelo de Estilos de Tomada de Decisão.

<b>O Modelo de Estilo de Decisão Cognitiva Contingencial</b>			
	<b>Cérebro Esquerdo</b>	<b>Cérebro Direito</b>	
<b>Complexidade Cognitiva</b>	<b>Alta (tolerância para ambiguidades)</b>	<i>Lógica analítica, pensador abstrato</i>	<i>Conceitual amplo, pensamento espacial criativo</i>
	<b>Baixa (estruturação necessária)</b>	<i>Foco Diretivo, resultados rápidos</i>	<i>Apoio comportamental, empatia, ouvinte</i>
	<b>Técnico</b>	<b>Social</b>	
	<b>Valores ambientais</b>		

Fonte: Rowe (1983)

A fim de orientar-se sobre os estilos de decisão, é plausível verificar como as pessoas são predominantemente, ou seja, se predomina o lado esquerdo ou direito do cérebro. O hemisfério esquerdo do cérebro lida com nossa capacidade de pensar logicamente e de ser verbal. O hemisfério direito é usado basicamente para pensar global e abrange os lados emocional e artístico (BOUGARIDES, 1984).

### 3 MÉTODO DE ESTUDO

A pesquisa caracteriza-se como um quase experimento, que se configura por ser um delineamento de pesquisa que não cumpre todos os pré-requisitos necessários de um delineamento experimental, pois, este exige que ocorra a seleção aleatória da amostra, o controle, a manipulação de variáveis e a mensuração eficiente das variáveis (APOLINÁRIO, 2011). É o tipo de delineamento onde os indivíduos não são selecionados aleatoriamente, mas sim como uma amostra de *conveniência* com um grupo naturalmente formado (CRESWELL, 2010). No delineamento quase experimental não há distribuição aleatória dos sujeitos pelo tratamento, mas mesmo assim é possível verificar as causas e efeitos ao coletar os dados criteriosamente (SELLTIZ et al., 1965).

#### 3.1 PRESSÃO DO TEMPO

A fim de tornar claro o conceito de pressão do tempo utilizado neste trabalho, optou-se por dedicar esta seção secundária da metodologia à reflexão sobre o tempo e a pressão do tempo. Além disso, são citados alguns estudos no campo da decisão que utilizaram esta variável.

Sob a perspectiva filosófica de Heidegger (1953) na obra “Ser e Tempo” o homem, que Heidegger chama de “ser-aí” [Dasein], tem como traço constitutivo da existência de sua totalidade na angústia. Sabe-se que a angústia não é então somente um fenômeno psicológico, e a partir dela, com o advento da preocupação, o homem é tocado pelo caráter finito da vida. Sob essa ótica, o reconhecimento da morte remete à temporalidade da existência (WERLE, 2003). Utilizando essa concepção, Heidegger aborda a existência do passado, presente e futuro, em que a verdade do homem está inserida no tempo. Dessa forma, observa-se o que pode ser o primeiro registro da angustia do homem relacionada ao tempo, sob o aspecto mais intrínseco do ser humano que pode ser considerada a morte, ou a finitude da vida.

Assim, tomada ao pé da letra, a palavra “pressão” pode significar influência ou força coativa Michaelis (2015). Isso tende a pressionar o indivíduo à medida que o tempo vai se extinguindo. A restrição de tempo e a pressão do tempo diferem, ao passo que a pressão lembra o indivíduo a todo o momento que o tempo está diminuindo, exercendo certa ação coativa sobre ele, enquanto a restrição apenas delimita o tempo para a realização de

determinada tarefa.

Segundo Young et al., (2012), grande parte da pesquisa que examina os efeitos da pressão do tempo na tomada de decisões descobriu que há uma compensação entre precisão e velocidade (tempo para decidir) quando há limitações de tempo. Ainda, os indivíduos utilizam estratégias não compensatórias de decisão nessa situação, incluindo aceleração e consequente filtragem de informação.

De acordo com os estudos de Saleem, Shah e Waqas (2011), foram encontrados efeitos da pressão do tempo na decisão dos indivíduos, há correlação positiva entre pressão do tempo e julgamento humano ainda que esse julgamento, segundo os resultados do trabalho, seja contaminado, ao que parece, por experiências passadas dos tomadores de decisão.

É importante a contribuição de Kruglanski e Freund (1983) quando diz que esse efeito da pressão do tempo pode resultar no chamado “fechamento da mente”. Isso significa que as pessoas procuram o fechamento cognitivo e param de considerar aspectos importantes de alternativas múltiplas, empenhando-se superficialmente ao invés de um processamento completo e sistemático da informação.

Entende-se que o ser humano faz uma associação heurística entre escassez e valor, isso implica dizer que as coisas mais valiosas parecem mais escassas (KING et al., 2009). Baseados nessa lógica DeVoe e Pfeffer (2011) testaram se ela se aplica também à variável tempo. Em uma série de estudos constataram que tanto a renda quanto a riqueza que afetam o valor econômico do tempo, sofrem influência da pressão do tempo. Neste trabalho foram realizados cinco estudos, um deles descobriu-se que o indivíduo fica menos paciente com relação ao retorno econômico quanto maior é o sentimento da pressão do tempo.

Em 1969, Pruitt e Drews conduziram um estudo experimental prevendo que a maior pressão do tempo acentua a importância percebida em se alcançar um acordo ou decisão satisfatória. Contudo, Kruglanski e Freund (1983) evidenciaram que a pressão do tempo induz ao fechamento da mente do indivíduo e através desse fechamento cognitivo o decisor para de considerar as alternativas e envolve-se apenas no tratamento superficial ao invés do tratamento completo e sistemático das informações (DREU, 2003).

Corroborando com a ideia de Kruglanski e Freund (1983), um estudo realizado por DREU (2003) concluiu que o fechamento da mente ocorre sob alta pressão do tempo. Isso indica que os indivíduos são menos motivados a processar informações de forma sistemática e passam a ser mais influenciados pela heurística cognitiva, sendo assim, gastam menos tempo na tomada de decisões.

Segundo Goma (2005), as pesquisas comportamentais sugerem que indivíduos que

precisam tomar decisões conflituosas sob pressão do tempo mantêm-se “hipervigilantes”, o que reflete um estado mental em que o decisor quando submetido à pressão do tempo é reduzido ao pânico, uma pesquisa incompleta de informação anterior e uma decisão de baixa qualidade.

Rubinstein (2004) estudou o tempo de resposta dos sujeitos em situações de jogo na Internet, ele mostrou que as ações que são instintivas e derivadas de respostas emocionais requerem menos tempo de resposta do que as ações que envolvem o uso do poder cognitivo. Porém, o impacto explícito da pressão do tempo não foi discutido pelo autor, principalmente no campo que investiga se as decisões tomadas de maneira rápida são melhores ou piores do que as mais lentas.

Corso (2009, p. 104) concluiu que “a pressão do tempo não influencia negativamente na qualidade das decisões dos indivíduos”, além disso, a autora observou que os indivíduos sob pressão do tempo realizam suas escolhas baseados em preferências anteriores, ou seja, utilizam escolhas prévias que já estão gravadas em suas mentes.

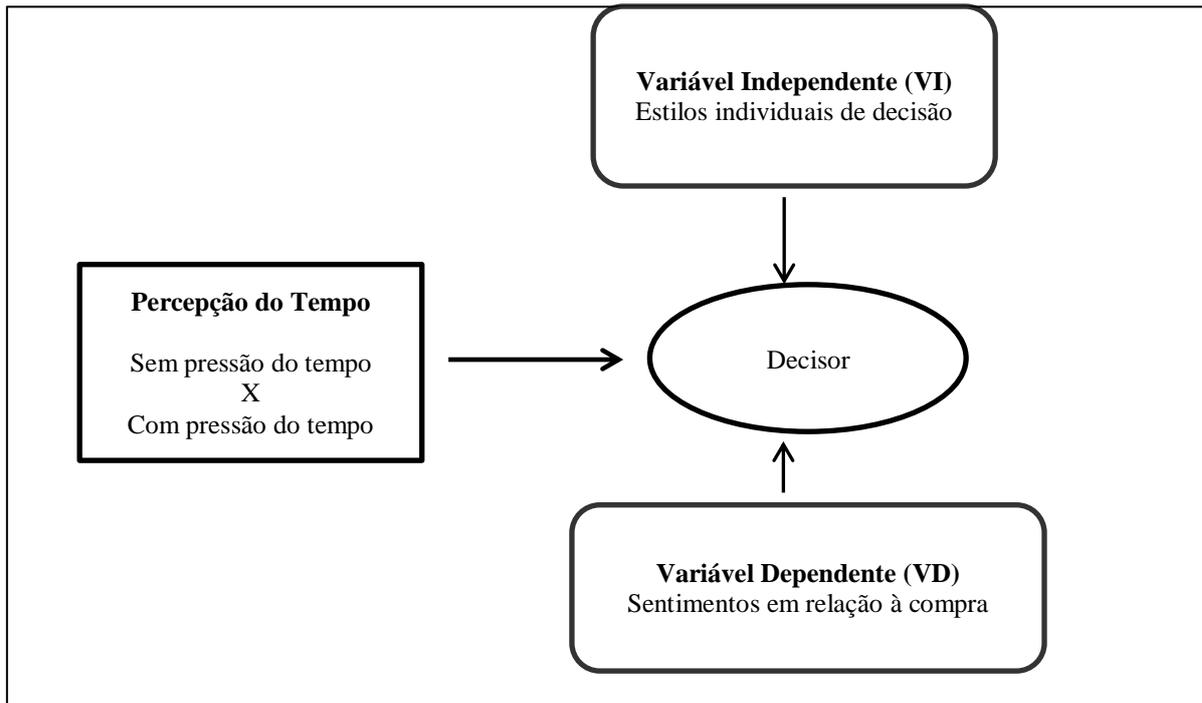
Foram realizados quatro experimentos por Saqib e Chan (2015) a fim de comprovar a ideia de que a pressão do tempo de fato reverte preferências de risco e que as pessoas sob pressão de tempo são mais propensas à busca pelo risco de ganhos e avessos ao risco de prejuízos. Assim, em contraste com as suas preferências de risco habituais, as pessoas, sob a pressão do tempo, avaliam possíveis ganhos em contrapartida das possíveis perdas, o que resulta em busca pelo risco, e eles avaliam possíveis perdas em termos de possíveis ganhos, o que resulta em aversão a risco.

É possível observar que os inúmeros estudos que abordam a pressão do tempo mostram que realmente ocorrem alterações no comportamento dos indivíduos quando submetidos a ela. Contudo, cabe investigar dentro de perspectivas objetivas qual a relação entre a pressão do tempo e outras variáveis, como por exemplo, os estilos individuais de decisão.

### 3.2 VARIÁVEIS EXPERIMENTAIS

Nesta seção serão apresentadas as variáveis envolvidas no quase experimento e o desenho de pesquisa proposto para este estudo. A Figura 6 mostra as variáveis envolvidas no quase experimento.

Figura 6 - Variáveis Experimentais

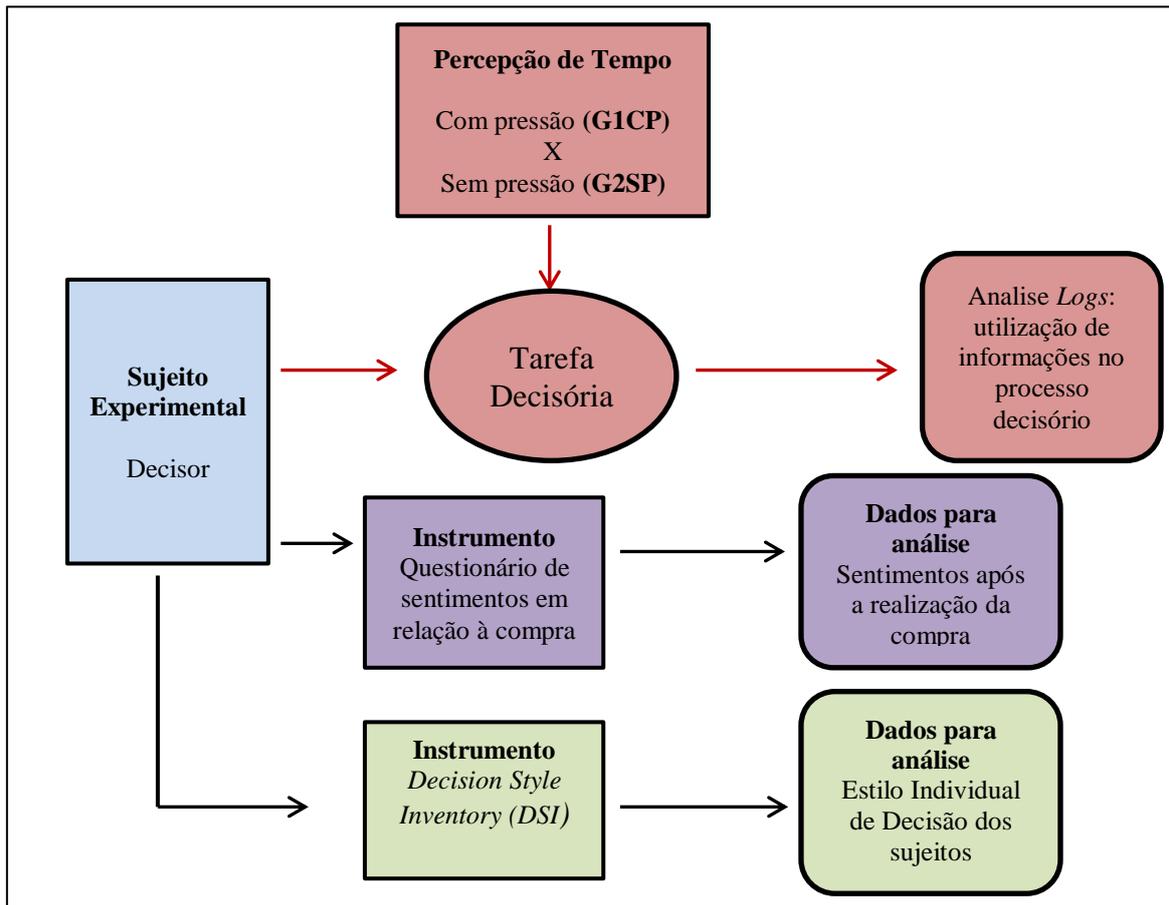


Fonte: Desenvolvido pela autora.

Foram utilizados dois grupos na realização do quase experimento, o grupo submetido à pressão do tempo denominado de G1CP e o grupo controle não submetido à pressão do tempo denominado de G2SP. Em uma pesquisa experimental o grupo controle se refere aos sujeitos que não se submeterão às condições experimentais sendo usado como parâmetro de comparação com o outro grupo (APOLINÁRIO, 2011).

O modelo de pesquisa proposto, com base nos conceitos anteriormente elencados, pode ser visualizado na Figura 7.

Figura 7 - Modelo de Pesquisa Proposto



Fonte: desenvolvido pela autora

O modelo de pesquisa apresenta o desenho de como o quase experimento ocorreu. Os sujeitos experimentais (**Decisores**) foram divididos em dois grupos e formaram o Grupo 1 Com Pressão do Tempo - **G1CP** e o Grupo 2 Sem Pressão do Tempo – **G2SP**. Estes grupos foram submetidos à tarefa decisória. A realização da tarefa gerou *logs*, estes *logs* são o registro das atividades ocorridas no sistema e forneceram dados de como os usuários utilizaram as informações para chegar à decisão final.

Após a realização da tarefa os sujeitos preencheram o questionário de Sentimentos em Relação à Compra (LUCIAN, 2008) para a verificação de como eles se sentiram após a realização da tarefa e também o *Decision Style Inventory (DSI)*(ROWE, 1998) para determinar qual o estilo de decisão de cada indivíduo.

### 3.3 HIPÓTESES

A fim de responder aos objetivos propostos neste trabalho foram desenvolvidas três hipóteses, de acordo com Santos (2015) as hipóteses são soluções provisórias propostas com o intuito de resolver o problema formulado cabendo ao estudo confirmar ou negar estas hipóteses. O Quadro 1 apresenta as hipóteses formuladas para este estudo.

Quadro 1- Hipóteses

Hipóteses	Base teórica
<b>H1 - Diante da pressão do tempo os indivíduos utilizam menos subsídios informacionais para chegar à decisão.</b>	O efeito da pressão do tempo pode resultar no chamado “fechamento da mente” (Kruglanski & Freund, 1983), significando que as pessoas procuram o fechamento cognitivo e param de considerar aspectos importantes de alternativas múltiplas, empenhando-se superficialmente ao invés de um processamento completo e sistemático da informação.
<b>H2 - Indivíduos com o mesmo estilo decisório usam a informação de maneira diferente quando submetidos à tarefa com pressão do tempo.</b>	O estudo de Morale (2012) concluiu que os estilos de tomada de decisão podem variar conforme o contexto e a dimensão da tomada de decisão. Observou-se que os estilos podem se modificar e influenciar os indivíduos no momento da decisão. Contudo, não foram encontrados estudos que cruzaram os estilos de tomada de decisão com o comportamento dos indivíduos durante o processo decisório quando submetidos à pressão do tempo.
<b>H3 - Sujeitos que realizam uma tarefa decisória sob pressão do tempo se sentem menos satisfeitos por suas escolhas do que sujeitos submetidos a uma tarefa decisória pressão do tempo.</b>	Uma pesquisa de Inbar et al., (2011) concluiu que pessoas tem sentimento de arrependimento de suas escolhas sob pressão do tempo quando há muitas opções de escolha disponíveis.

Fonte: desenvolvido pela autora

### 3.4 TAREFA DECISÓRIA

Para realização desta pesquisa foi utilizado o sistema SAD multicritério *Decisor*, desenvolvido por Löbler (2005). O sistema foi utilizado na realização da tarefa quase experimental que consiste na escolha de um *notebook*, proporcionando ao final da tarefa a geração de *logs* (registro das atividades ocorridas no sistema) e conseqüentemente a visualização de como o sujeito utilizou as informações durante o processo decisório. De acordo com Löbler (2005) um dos objetivos do sistema é observar o comportamento dos indivíduos durante a tomada de decisão, além de auxiliar no estudo do processo decisório do sujeito para chegar à decisão final.

Abaixo são apresentadas as telas do *Decisor* para melhor visualização de como ocorre à tomada de decisão utilizando o sistema. A primeira tela visualizada pelos usuários é a tela das alternativas, nela são apresentadas as cinco opções de *notebook* que serão o objeto da escolha ao final da tarefa decisória. A Figura 8 apresenta a tela inicial das alternativas.

Figura 8 - *Decisor*: tela alternativas

NOME	HABILITADO	DESCRIÇÃO
ASUS Z450LA-...	<input checked="" type="checkbox"/>	Velocidade do Processador => 1,7; Memória => 4; HD => 1; Tamanho de Tela => 14; Peso ...
SONY VAIO Fit ...	<input checked="" type="checkbox"/>	Velocidade do Processador => 2,7; Memória => 8; HD => 1; Tamanho de Tela => 15,6; Peso...
SAMSUNG NP3...	<input checked="" type="checkbox"/>	Velocidade do Processador => 2; Memória => 4; HD => 1; Tamanho de Tela => 14; Peso =...
LENOVO G40-80	<input checked="" type="checkbox"/>	Velocidade do Processador => 2; Memória => 4; HD => 1; Tamanho de Tela => 14; Peso =...
ACER E5-574-3...	<input checked="" type="checkbox"/>	Velocidade do Processador => 2,3; Memória => 4; HD => 1; Tamanho de Tela => 15,6; Peso...

1 Alternativas   2 Critérios   3 Alternativas x Critérios   G Resultados Gráficos

Deixe habilitadas todas as alternativas que você pretende avaliar.

Fonte: Löbler (2005)

A Figura 9 apresenta a tela de critérios com os nove critérios a serem analisados para escolha de *notebook*, conforme estabelecido por Reis e Löbler (2012). Vale observar que os usuários do sistema devem atribuir pesos a esses critérios preenchendo o campo “Peso (%)”.

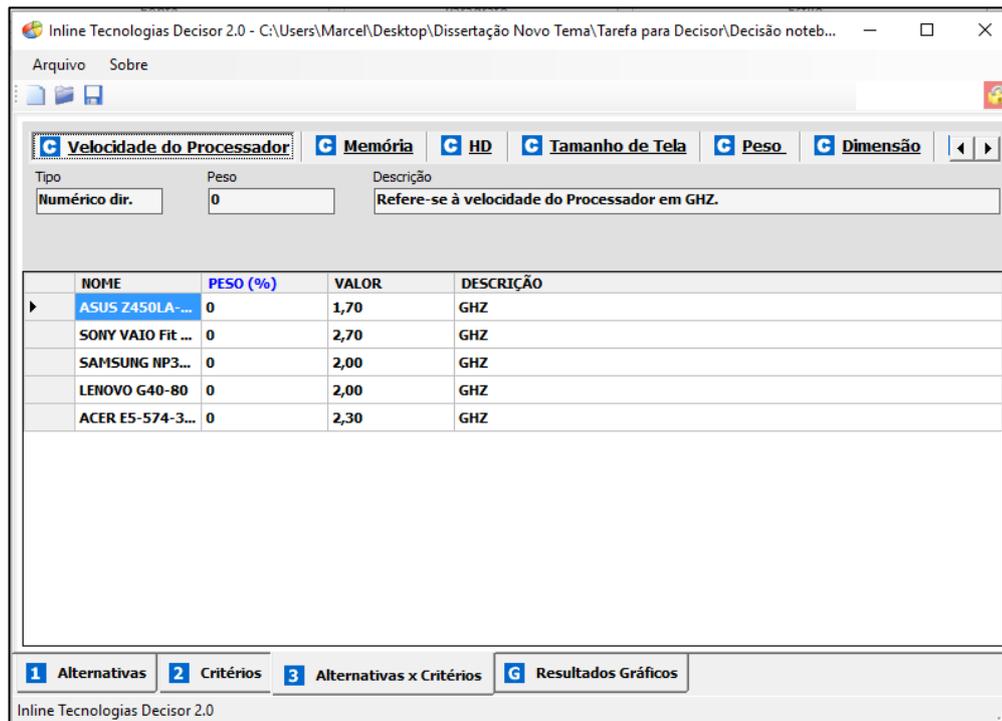
Figura 9 - *Decisor*: tela critérios

NOME	PESO (%)	TIPO	DESCRIÇÃO
▶ Velocidade do Processa...	0	Numérico dir.	Refere-se à velocidade do Processador em GHZ.
Memória	0	Numérico dir.	Refere-se ao tamanho da memória RAM em Terabytes ou Giga...
HD	0	Numérico dir.	Refere-se ao disco rígido onde são armazenados os dados e apl...
Tamanho de Tela	0	Numérico dir.	Refere-se ao tamanho da tela do notebook em polegadas.
Peso	0	Numérico inv.	Refere-se ao peso do notebook em Kg.
Dimensão	0	Numérico inv.	Refere-se às dimensões do notebook em cm.
Marca	0	Nominal	Refere-se à marca dos fabricantes.
Assistência Técnica Aut.	0	Nominal	Refere-se à existência de assistência técnica autorizada local.
Preço	0	Numérico inv.	Refere-se ao preço do notebook.

Fonte: Löbler (2005)

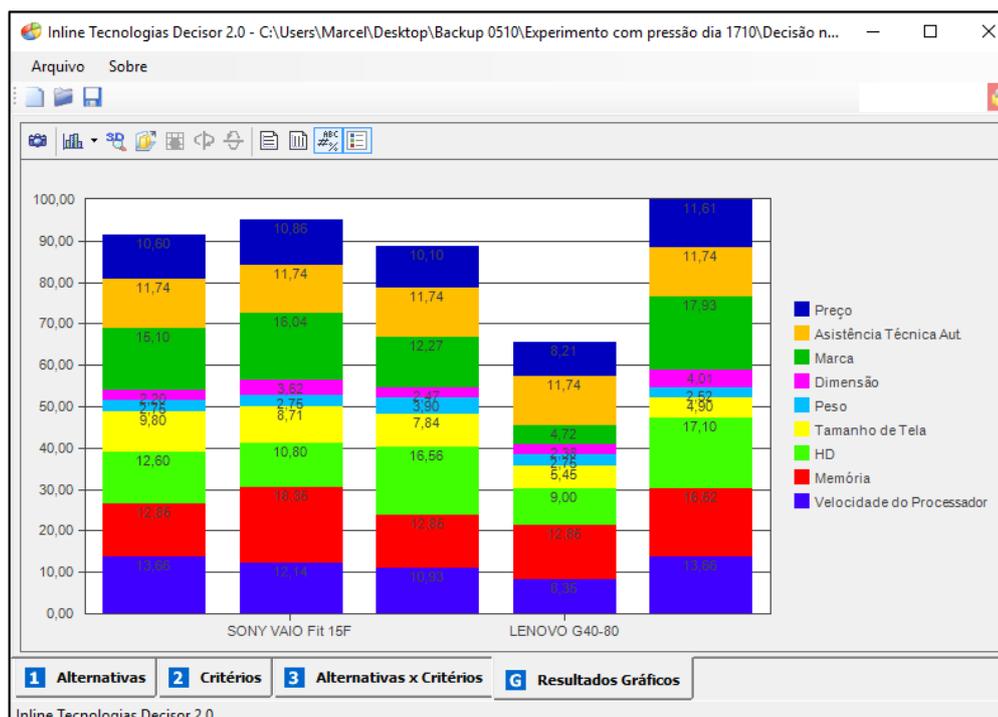
A Figura 10 apresenta a tela alternativas x critérios. Nesta tela o usuário deve atribuir um peso para cada critério das 5 alternativas de *notebooks* apresentadas. O total de pesos atribuídos nessa tela deve ser de 45, ou seja, 9 critérios multiplicados por 5 alternativas.

Figura 10 - *Decisor*: alternativas x critérios



Fonte: Löbler (2005)

A última tela do sistema é apresentada na Figura 11. O resultado da decisão é demonstrado através de um gráfico que só é gerado se o usuário preencher todos os pesos das alternativas e critérios. Após a realização da escolha e visualização do gráfico os usuários foram orientados a salvar a tarefa e fechar o sistema.

Figura 11 - *Decisor*: resultados gráficos

Fonte: Löbler (2005)

Pode-se mencionar que a tarefa inserida no sistema consiste na simulação de compra de um *notebook*, haviam 5 modelos disponíveis como alternativas e a escolha desses modelos se baseou nos mais procurados por clientes no site de uma grande loja virtual que entrega em todo o país, a Americanas.com. Ao levar em consideração o perfil dos sujeitos experimentais, estudantes de graduação, optou-se pelo produto *notebook*. Desta forma, considerou-se que os indivíduos que realizaram a tarefa já possuem alguma familiaridade com o produto da escolha e o utilizam em seu dia a dia.

Para selecionar os atributos/critérios de maior relevância na escolha, optou-se pelos mesmos utilizados no trabalho de Reis e Löbler (2012) que também foram definidos com base em estudos anteriores citados pelos autores. Segundo Reis e Löbler (2012) “os nove critérios – velocidade do processador, memória RAM, espaço de armazenamento do HD, tamanho da tela, peso, dimensão, marca, assistência técnica autorizada e preço”. A Tabela 1 apresenta as alternativas, critérios e atributos utilizados para alimentar o sistema *Decisor*.

Tabela 1 - Tabela de Alternativas, Critérios e Atributos

MODELO	MARCA	VELOCIDADE DO PROCESSADOR	MEMÓRIA	HD	TAMA- NHO DA TELA	PESO KG	DIMENSÃO CM	ASSIST. TÉC. AUTORI- ZADA	PREÇO
Z450LA- WX010T	ASUS	1.7 GHZ	4GB	1TB	14"	2,1K G	2,5x34,8x2 4,2cm	Sim	R\$ 1.949,99
Vaio Fit 15F VJF153B031 1W	SONY	2.70GHZ	8GB	1TB	15,6"	2,2K G	2,6x38x26c m	Sim	R\$ 3.599,00
NP370E4K- KW3BR	SAMSU- NG	2.00 GHZ	4GB	1TB	14"	2,2K G	2,6x33,6x2 3,6cm	Sim	R\$ 1.999,99
G40-80	LENOVO	2.00 GHZ	4GB	1TB	14"	2,1K G	2,4x34,9x2 4.5cm	Sim	R\$ 1.998,99
E5-574- 307M	ACER	2.3 GHZ	4GB	1TB	15,6"	2,4K G	6x49,1x29, 8cm	Sim	R\$ 2.235,99

Fonte: desenvolvido pela autora.

Após definir-se o sistema a ser utilizado na tarefa e as informações relativas as alternativas, critérios e atributos, realizou-se o pré-teste conforme apresentado a seguir.

### 3.5 PRÉ-TESTE

A fim de testar a aplicação da tarefa no sistema *Decisor* (LÖBLER, 2005), sanar quaisquer dúvidas durante a aplicação do *Decision Style Inventory* (Rowe, 1998) e analisar a viabilidade do questionário de Sentimentos em Relação à Compra (Lucian, 2008) optou-se pela realização do pré-teste.

Para a realização do pré-teste o sistema *Decisor* (LÖBLER, 2005) foi instalado nos computadores de dois laboratórios de informática do prédio do CCSH da UFSM. No laboratório I foram alocados 15 sujeitos experimentais e no laboratório II foram alocados 13 sujeitos.

Os sujeitos experimentais participantes do pré-teste foram 28 alunos do curso de graduação em Administração da UFSM, distribuídos em 2 salas sendo 15 submetidos a tarefa sem pressão do tempo e 13 com pressão do tempo.

Com base na conceituação de pressão como “força coativa” Michaelis (2015), considerou-se neste trabalho que a pressão do tempo ocorreu quando os sujeitos experimentais foram lembrados a cada um minuto que o tempo estava acabando, enquanto os

sujeitos do grupo controle não foram submetidos a nenhum aviso desta natureza. Assim, foi estipulado o tempo de 5 minutos para a realização da tarefa, o mesmo tempo fornecido aos dois grupos. No entanto, os sujeitos alocados no laboratório II foram submetidos à pressão do tempo sendo avisados a cada 1 minuto que o tempo estava terminando.

Antes do início da tarefa o sistema foi aberto com uma tarefa teste no Datashow, houve uma explicação de como operar o sistema e como fornecer os pesos aos itens para que a escolha fosse realizada. Observou-se que os sujeitos experimentais apresentaram dificuldades em entender a lógica dos pesos que deviam ser distribuídos às opções e atributos.

É importante ressaltar que os sujeitos abriram o sistema e manipularam as telas enquanto eram realizadas as explicações antes de início da execução da tarefa, isso gerou logs que prejudicaram a coleta de dados para análise.

Quanto ao tempo, notou-se que o prazo de 5 minutos foi pouco para os sujeitos que não foram submetidos à pressão do tempo, logo, 5 sujeitos não conseguiram concluir a tarefa nesse prazo, ou seja, 33%.

Ocorreram muitos erros no preenchimento do *Decision Style Inventory* (ROWE, 1998), pois cada questão só poderia ser respondida com 8, 4, 2 e 1, uma vez que na mesma pergunta nenhum número poderia se repetir. O preenchimento do Questionário de Sentimentos em Relação à Compra (LUCIAN, 2008) transcorreu sem dúvidas.

A partir da realização do pré-teste, foi possível identificar as dificuldades encontradas pelos sujeitos experimentais e também os problemas de aplicação que podem afetar os resultados. Dessa maneira, os apontamentos feitos durante o pré-teste permitiram que o quase experimento transcorresse de maneira a atender objetivos do pesquisador.

### 3.6 TAREFA TREINAMENTO

A necessidade da realização de uma tarefa de treinamento foi identificada no pré-teste, pois, mesmo depois do pesquisador explicar como se dava o funcionamento do sistema utilizando slides no Datashow os sujeitos ainda tiveram dificuldades em manipular o mesmo. Considerando a necessidade de dedicação e atenção dos usuários exclusivamente na realização tarefa, optou-se pela realização de um treinamento.

A fim de proporcionar aprendizado sobre a utilização sistema foi criada a “Tarefa Teste Smartphone” com somente três alternativas e três atributos. O smartphone foi escolhido, pois, é um produto popular de interesse da maioria das pessoas. Foram selecionadas três marcas

mais procuradas no site Americanas.com e os atributos foram selecionados aleatoriamente. A pequena quantidade de atributos, somente três, ocorreu intencionalmente para que a realização da tarefa de treinamento fosse rápida.

Dessa forma, os sujeitos puderam manipular o sistema, realizar uma escolha e visualizar o gráfico com o resultado. Isso gerou maior compreensão, de modo a evitar erros no momento da realização do quase experimento. A Tabela 2 apresenta os critérios e atributos da tarefa de treinamento.

Tabela 2 – Tabela de Alternativas e Critérios da Tarefa de Treinamento

ALTERNATIVAS	CRITÉRIOS		
	MARCA	MEMÓRIA	PREÇO
A	Moto G	32 GB	R\$1.319, 12
B	Galaxi S 7	32 GB	R\$3.039,05
C	Iphone 5s	16 GB	R\$1.899,00

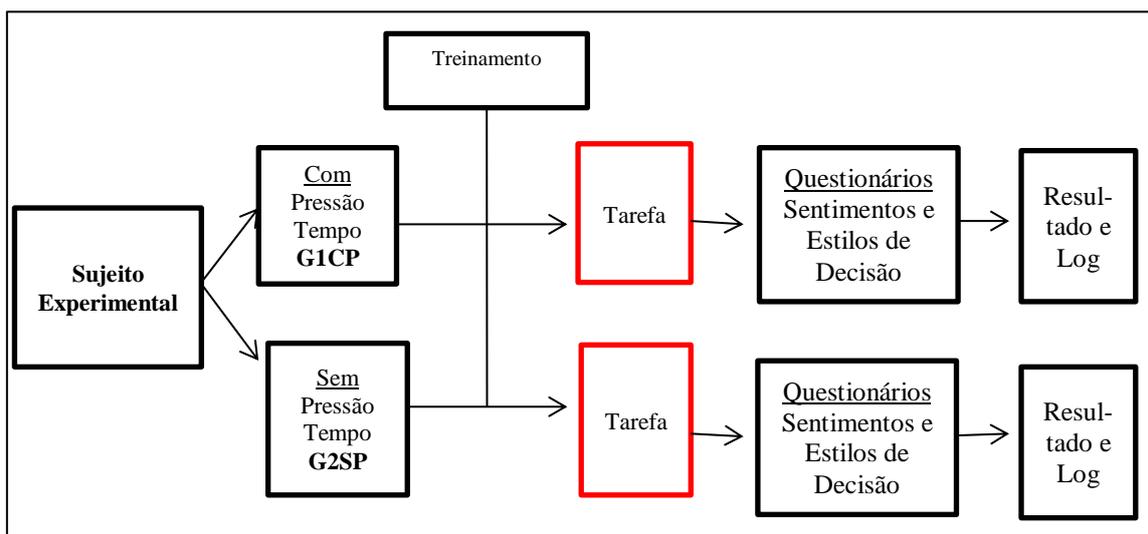
Fonte: desenvolvido pela autora.

Durante a execução da tarefa de treinamento os sujeitos apresentaram muitas dúvidas quanto ao uso do sistema e praticamente nenhuma durante a tarefa decisória de escolha de *notebook*. Observa-se, desta forma, que foi extremamente útil e eficaz a inserção da tarefa de treinamento durante a operacionalização da pesquisa.

### 3.7 DESCRIÇÃO DO QUASE EXPERIMENTO

Esta seção se destina à descrição da parte operacional da realização do quase experimento. A Figura 12, mostra como foi realizada a pesquisa através do desenho da operacionalização da pesquisa.

Figura 12 - Operacionalização da Pesquisa



Fonte: desenvolvido pela autora

Todos os quase experimentos foram realizados dentro dos laboratórios de informática da UFSM, Unicruz e Fapas. Antes da entrada dos sujeitos nos laboratórios os computadores eram preparados com a instalação do sistema e inserção da tarefa de treinamento e da tarefa principal. Os dois questionários ficavam dispostos sobre a mesa do usuário ao lado do computador. É importante frisar que cada sujeito era identificado por um número sendo que o mesmo número constava na tarefa e em cada um dos questionários. O Datashow era ligado disponibilizando a visualização do sistema e dos questionários.

Ao entrar nos laboratórios os alunos se dirigiam as mesas dos computadores aleatoriamente. O pesquisador fazia uma breve explicação sobre a pesquisa e a importância dos sujeitos realizarem a tarefa com realismo, ou seja, como se realmente estivessem adquirindo um produto para uso pessoal. Após esse contato inicial era realizada a explicação de como proceder para utilizar o sistema e se iniciava a tarefa de treinamento.

Todos os quase experimentos foram realizados exclusivamente pela pesquisadora e todos os passos demonstrados na operacionalização da pesquisa foram seguidos igualmente em todas as sessões.

### 3.7.1 Grupo 1 Com Pressão do Tempo – G1CP

Após a realização da tarefa de treinamento e o esclarecimento das dúvidas quanto ao preenchimento dos questionários os sujeitos eram orientados a abrir o sistema.

Com o sistema já aberto no computador os sujeitos experimentais iniciavam a tarefa exatamente ao mesmo tempo. O prazo de 5 minutos era marcado pelo pesquisador e os sujeitos eram avisados a cada 1 minuto com a seguinte frase "Já passou 1 minuto, vocês tem apenas X minutos restantes".

### 3.7.2 Grupo 2 Sem Pressão do Tempo – G2SP

Após a realização da tarefa de treinamento e o esclarecimento das dúvidas quanto ao preenchimento dos questionários os sujeitos eram orientados a abrir o sistema.

Com o sistema já aberto no computador os sujeitos experimentais iniciavam a tarefa, todos ao mesmo tempo. Não era informado nenhum prazo quanto à realização da tarefa, mas observou-se que em média depois de 7 minutos todos já haviam terminado a mesma.

## 3.8 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS

A coleta de dados para a realização deste trabalho se deu com a utilização de três instrumentos que foram aplicados aos sujeitos experimentais na sequência demonstrada no Quadro 2.

Quadro 2 - Instrumentos utilizados na coleta de dados

Instrumento	Objetivo
Sistema <i>Decisor</i> (LOBLER, 2005)	Verificar como os sujeitos se comportam ao realizar uma decisão, quando submetidos á pressão do tempo.
Questionário de Sentimentos em Relação à Compra (Lucian, 2008) APÊNDICE A.	Identificar como os sujeitos experimentais se sentiram após realizar a tarefa no sistema.
<i>Decision Style Inventory</i> (Rowe, 1998) APÊNDICE B.	Identificar qual o estilo individual de decisão dos sujeitos experimentais.
Questão Confirmatória (elaborada pela autora).	Confirmar se foi observada pressão do tempo pelos sujeitos submetidos à tarefa.

Fonte: desenvolvido pela autora

Conforme demonstrado no Quadro 2 e detalhado na tarefa decisória, a primeira parte da metodologia para alcançar os objetivos propostos neste trabalho foi a aplicação da tarefa quase experimental através do sistema *Decisor* (LÖBLER, 2005). Após a realização do pré-teste foi estabelecido o tempo de 5 minutos para os sujeitos submetidos à pressão do tempo. O grupo controle pôde realizar a tarefa sem restrição de tempo.

A segunda parte da coleta consiste na aplicação do questionário de Sentimentos em Relação à Compra, criada originalmente por Jacoby et al., (1974) e traduzido e adaptado para o português por Lucian (2008). Este questionário se encontra na versão completa no APÊNDICE A deste trabalho.

O questionário possui 14 questões e sua utilização visa proporcionar ao pesquisador mais informações quanto aos sentimentos dos sujeitos experimentais durante o processo decisório. O questionário com 14 afirmativas foi entregue ao respondente que deveria marcar seu grau de concordância de acordo com uma escala tipo *Likert* variando entre 1 a 5 pontos.

A terceira parte do presente estudo foi realizada através da observação direta extensiva que, segundo Michel (2009), ocorre sem a necessidade de contato entre o pesquisador e a fonte, permitindo assim a utilização de um instrumento para a obtenção dos dados. O instrumento escolhido e utilizado foi o *Decision Style Inventory* elaborado por Rowe em 1981 e revisto a última vez em 1998, traduzido para o português por Pires e Colaço (2001) e testado na versão em português por Morale (2012) durante a elaboração de sua tese de doutorado. Os sujeitos experimentais responderam ao questionário após a realização das duas primeiras etapas do estudo. Este questionário se encontra na versão traduzida para o português no APÊNDICE B.

O questionário possui 20 questões e cada uma delas com 4 escolhas. O inquirido deve responder atribuindo 8 pontos com a qual concorda mais, 4 em segundo lugar, 2 em terceiro lugar e 1 com a qual concorda em quarto lugar (MORALE, 2012). No cabeçalho do questionário consta a explicação de como realizar o preenchimento de maneira correta e para evitar erros durante o preenchimento o pesquisador circulou pela sala sanando dúvidas dos respondentes.

Vale esclarecer que o questionário possui 4 colunas, sendo que o valor mais baixo possível para cada uma das colunas é 20 pontos e o mais alto 160 pontos, dessa forma configura a mediana 60. Por conseguinte, os valores de uma coluna que somem um total entre 20 e 40 localizam-se na zona fraca, entre 40 e 80 na zona média e acima de 80 na zona alta. A soma dos totais das 4 colunas deve ser igual a 300 (MORALE, 2012). A soma que apresentar distribuição mais próxima de 75 pontos em cada categoria demonstrará maior flexibilidade do

indivíduo. A coluna com pontuação mais alta refletirá o estilo dominante do respondente (ROBBINS, 2000).

O modelo possui dois fatores chaves: a complexidade cognitiva e a orientação pelos valores. Segundo Rowe e Davis (1996) o *Decision Style Inventory* possui alta validade e confiabilidade. A pontuação do inventário mede a intensidade relativa aos quatro estilos básicos. Sendo que a maior pontuação na primeira coluna equivale ao estilo Diretivo, na segunda coluna ao estilo Analítico, na terceira coluna ao estilo Conceitual e na quarta coluna ao estilo Comportamental.

Com o intuito de confirmar se realmente o método utilizado para realizar a pressão do tempo nos indivíduos foi eficaz, os sujeitos experimentais responderam a uma pergunta confirmatória. A afirmativa “Me senti pressionado devido ao pouco tempo para decidir” foi entregue aos mesmos e a resposta marcada em uma escala tipo *Likert* variando entre 1 (discordo totalmente) a 5 pontos (concordo totalmente).

### 3.9 PROCEDIMENTOS PARA ANÁLISE DE DADOS

A formatação e o agrupamento das respostas dos questionários para formação do banco de dados foram realizados utilizando o *Microsoft Office Excel 2010*.

As informações obtidas através da realização da tarefa com o sistema *Decisor* (LÖBLER, 2005) foram analisadas utilizando a estatística aplicada e testes não paramétricos. A escolha de testes não paramétricos, amplamente utilizados em experimentos, se deu, pois, estes testes independem dos parâmetros de distribuição populacional não exigindo que a população tenha uma distribuição normal.

Para realizar as análises multivariadas do questionário de Sentimento em Relação à compra (LUCIAN, 2008) foram realizados testes não paramétricos Mann Whitney, diagramas de dispersão e teste Qui-quadrado.

A análise estatística no tratamento dos dados proporcionados pelo preenchimento do *Decision Style Inventory* (ROWE, 1998) foi realizada utilizando o programa *Statistical Package for the Social Sciences (SPSS)* versão 22, fornecendo dados da estatística descritiva (média, desvio padrão, mínimo e máximo, moda e gráficos).

Os testes de hipóteses foram realizados através do BioEstat5.3, realizou-se os testes U Mann Whitney e o teste Qui-quadrado

## 4 APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

A escolha dos indivíduos participantes deste estudo se deu por conveniência, o quase experimento foi realizado com 189 sujeitos experimentais, sendo que 98 foram submetidos à realização da tarefa sem pressão do tempo e 92 realizam a tarefa com pressão do tempo. Foi invalidado o total de 11 tarefas por preenchimento incorreto dos questionários, das quais 9 foram realizadas sem pressão do tempo e 3 realizadas com pressão do tempo.

Depois de retirados os quase experimentos inválidos restaram 89 no grupo com pressão do tempo (G1CP) e 89 no grupo sem pressão do tempo (G2SP) perfazendo um total de 178 tarefas válidas.

Cada tarefa realizada pelos indivíduos, nos respectivos laboratórios de informática, estava numerada. Através deste procedimento foi possível identificar qual tarefa foi realizada pelo sujeito experimental através do *log* numerado, assim como, qual questionário de Sentimentos em Relação à Compra (LUCIAN, 2008) e *Decision Style Inventory* (ROWE, 1998) correspondiam àquele sujeito. É interessante ressaltar que o *log* nada mais é que a gravação dos passos do indivíduo que manipulou o sistema, desta maneira se torna possível verificar como o mesmo se comportou perante a tarefa.

### 4.1 PERFIL DA AMOSTRA

Os sujeitos experimentais selecionados para a realização desta tarefa são alunos de graduação de cursos diurno e noturno de Administração, Relações Públicas e Serviço Social da Universidade Federal de Santa Maria – UFSM, da Universidade de Cruz Alta – Unicruz e da Faculdade Palotina – FAPAS.

Esta seção secundária apresenta as informações relativas ao gênero, idade e curso correspondentes à amostra. Vale ressaltar que 9 sujeitos não preencheram os dados relativos as informações que compunham o cabeçalho, sendo assim serão apresentadas as informações dos 169 indivíduos que realizam o preenchimento completo.

Ao realizar a contagem de sujeitos por gênero é possível observar que a maioria da amostra é composta por mulheres, representando 60,36% do total de sujeitos. A Tabela 3 apresenta os indivíduos quanto ao gênero.

Tabela 3 – Amostra: gênero por grupo

		GRUPO		%	Total
		Sem Pressão	Com Pressão		
<b>GÊNERO</b>	Feminino	48	54	60,36	102
	Masculino	36	31	39,64	67
<b>Total</b>		84	85	100,00	169

Fonte: desenvolvido pela autora.

A seguir a Tabela 4 apresenta os sujeitos de acordo com os respectivos cursos de graduação em que estão matriculados. Nota-se que a maior parte dos sujeitos participantes da tarefa quase experimental está alocada no curso de administração, representando 71,60% da amostra.

Tabela 4 – Amostra: curso por grupo

		GRUPOS		%	Total
		Sem Pressão	Com Pressão		
<b>CURSO</b>	Adm.	58	63	71,60	121
	RP	14	0	8,28	14
	Serv. Social	12	22	20,12	34
<b>Total</b>		84	85	100,00	169

Fonte: desenvolvido pela autora.

Na Tabela 5 é apresentada a idade dos sujeitos por grupo. É possível observar que a maior parte dos sujeitos está alocada na faixa etária de 20 a 29 anos, perfazendo 71,01% da amostra.

Tabela 5 – Amostra: idade por grupo

(continua)

		GRUPOS		%	Total
		Sem Pressão	Com Pressão		
<b>IDADE</b>	16-19	4	16	11,83	20
	20-29	71	49	71,01	120
	30-39	2	18	11,83	20

(conclusão)

	40-49	6	2	4,73	8
	50-59	1	0	0,59	1
<b>Total</b>		84	85	100,00	169

Fonte: desenvolvido pela autora.

Apresentados os dados da amostra, na seção secundária 4.2 serão descritos os resultados obtidos no quase experimento.

## 4.2 RESULTADO DA TAREFA DECISÓRIA

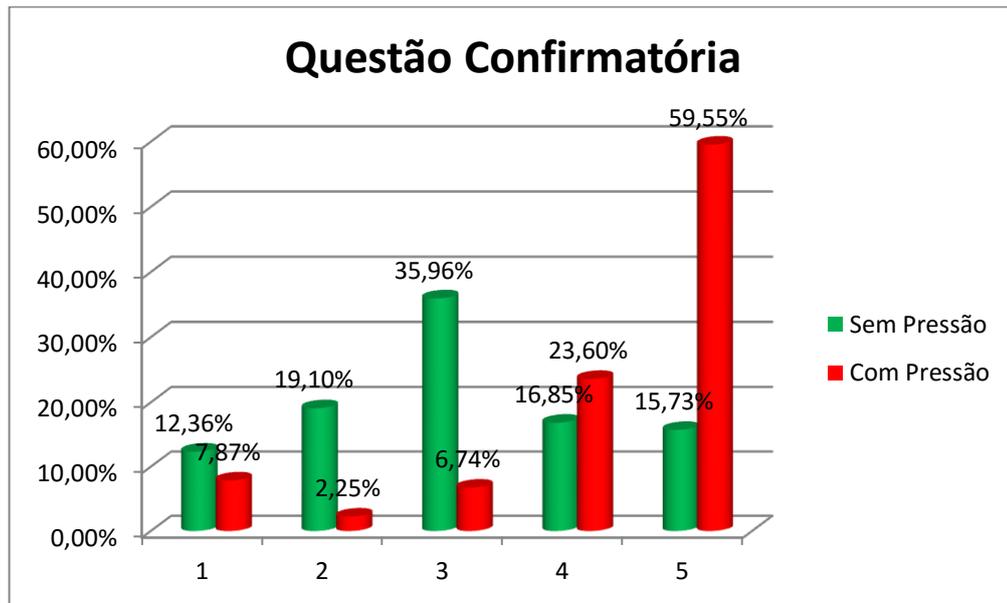
O comportamento dos indivíduos durante o processo decisório foi gravado em *logs* e a partir das informações geradas por esses *logs* foram realizadas as análises descritas nesta seção. Vale ressaltar que a sigla ACA corresponde a “usuário acessou a guia peso dos critérios” e a sigla APA corresponde a “usuário acessou o campo peso de alternativas x critérios”.

### 4.2.1 Pergunta Confirmatória

Com o intuito de confirmar se a pressão exercida sobre os sujeitos experimentais realmente foi observada pelos indivíduos participantes do quase experimento realizou-se a inserção de uma questão ao final da realização da tarefa. A questão elaborada pelo pesquisador e respondida pelos indivíduos foi “Me senti pressionado devido ao pouco tempo para decidir”. A resposta a esta questão deveria ser marcada em uma escala tipo Likert de 1 a 5 pontos, sendo 1 para discordo totalmente e 5 para concordo totalmente.

O gráfico 1 apresenta as respostas dos sujeitos experimentais de acordo com os grupos com pressão do tempo e o grupo controle.

Gráfico 1 – Questão confirmatória quanto à pressão do tempo observada nos grupos



Fonte: desenvolvido pela autora.

Observa-se com base nas respostas da pergunta confirmatória que 59,55% dos sujeitos do G1CP se sentiram pressionados devido ao pouco tempo para decidir e 23,60% marcaram o ponto 4 na escala confirmando também terem se sentido pressionados. Desta forma nota-se que 83,15% dos indivíduos submetidos à tarefa com pressão do tempo concordaram que se sentiram pressionados durante a realização da mesma.

No G2SP observa-se que 15,73% dos indivíduos concordaram totalmente que se sentiram pressionados, enquanto 16,85% marcaram o ponto 4 na escala também concordando que se sentiram pressionados durante a realização da tarefa, mesmo não havendo restrição de tempo para este grupo. Durante a pesquisa observou-se por parte dos sujeitos experimentais algumas afirmativas como “não compraria sem pesquisar antes” e “não compraria apenas em alguns minutos” e isto pode justificar o fato de 32,58% dos indivíduos do grupo controle terem se sentido pressionados, o fato de realizar uma escolha em um momento pré-determinado sem análises anteriores pode ter gerado esse clima de pressão sob a ótica de alguns. Nota-se enquanto 35,96% permaneceram neutros e 31,46% discordaram totalmente da afirmativa “me senti pressionado devido ao pouco tempo para decidir”.

Pela ótica da pesquisadora as respostas da pergunta confirmatória corroboram que a ideia de pressão do tempo adotada neste trabalho foi aceita, além de validarem o método utilizado durante o quase experimento para exercer pressão sobre os indivíduos conforme o tempo se extinguiu. Os dados apontam que os sujeitos do G1CP se sentiram mais

pressionados que os sujeitos do grupo controle, considerando que 67,42% dos G2SP não se sentiram pressionados e 83,15% do G1CP se sentiram pressionados durante a realização da tarefa.

#### 4.2.2 A Tarefa Decisória

Dos 89 indivíduos que realizaram a tarefa sem pressão, quatro não concluíram a decisão e um não acessou as áreas de critérios ou alternativas x critérios. Pode-se dizer que 5 sujeitos não apresentaram atividades satisfatórias que pudessem gerar *logs* de qualidade para a análise, portanto esses casos foram excluídos.

Ao analisar o comportamento dos 89 indivíduos que realizaram a tarefa sob pressão do tempo observou-se que 14 não concluíram a atividade. É possível explicar este comportamento, pois, sendo a tarefa realizada com pressão do tempo todos os sujeitos participantes começaram a tarefa ao mesmo tempo e tiveram 5 minutos para realiza-la, sendo informados que deveriam parar de manipular o sistema ao final deste prazo. Desta forma, observa-se que 16% dos indivíduos que realizaram a tarefa sob pressão do tempo não conseguiram concluí-la a tempo.

Então os 75 indivíduos que realizaram e concluíram a atividade permaneceram em média 59seg na guia de critérios e 3m42seg na guia alternativa x critérios, conforme mostra a Tabela 6.

Tabela 6 - Tempo médio que os indivíduos permaneceram nas guias ACA e APA

	Sem pressão	Com pressão
Total Indivíduos	89	89
Concluíram tarefa	84	75
Tempo médio ACA (Critérios)	00:01:06	00:00:59
Tempo médio APA (Alternativas x Critérios)	00:04:55	00:03:42

Fonte: desenvolvido pela autora.

Conforme apresentado na Tabela 6, a variação de tempo em que os sujeitos experimentais permaneceram em cada guia é pequena. Desta forma não é possível afirmar que houve diferença significativa no tempo de acesso às telas do sistema nos dois grupos.

O experimento realizado por Löbler (2005), após desenvolver validar o sistema *Decisor*, analisou o tempo médio que os sujeitos permaneceram nas guias durante a realização de uma tarefa considerando o nível de conhecimento e a complexidade da tarefa. A fim de comparar o resultado com o deste estudo analisou-se o resultado da tarefa de indivíduos com menos conhecimento, tarefa simples e informação com alta qualidade. Observou-se que os indivíduos permaneceram em média 02min45s minutos na ACA e 3min75s na tela APA. O autor concluiu que não há diferença significativa entre os grupos com mais e menos conhecimento em relação ao tempo de resolução da tarefa.

A fim de obter mais informações sobre o uso das informações e o comportamento dos usuários durante o processo decisório procedeu-se a análise de quantas vezes em média os indivíduos acessaram as guias ACA e APA.

Ao analisarmos os indivíduos que concluíram toda a tarefa identificamos que os que não sofreram pressão acessaram em média 9,10 vezes a guia de critérios e 45,14 vezes a guia de alternativa x critérios. Em quanto às pessoas que sofreram pressão do tempo acessaram, em média, 8,9 vezes a guia de critérios e 44,92 vezes a guia de alternativas x critérios, conforme dados da Tabela 7.

Tabela 7 – Média de vezes que os indivíduos acessaram as guias ACA e APA.

	Sem pressão	Com pressão
Total de Indivíduos	89	89
Concluíram a tarefa	84	75
Média ACA	9,1	8,9
Média APA	45,14	44,92
Mínimo ACA	1	2
Máximo ACA	17	13
Mínimo APA	1	5
Máximo APA	72	65

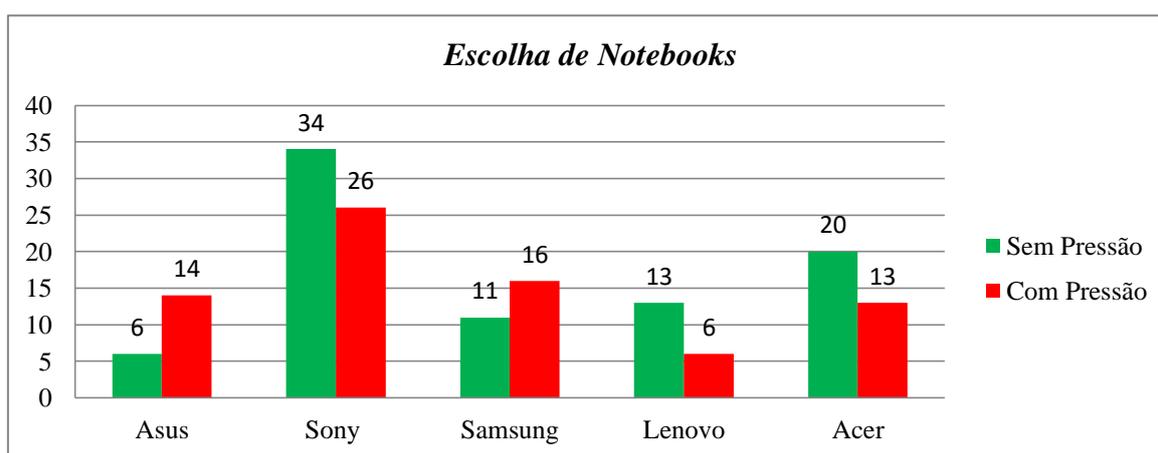
Fonte: desenvolvido pela autora.

A Tabela 7 apresentou também a quantidade mínima e máxima de vezes que os sujeitos acessaram a ACA (guia critérios) e APA (guia critérios x alternativas). Cabe salientar que a

guia ACA possui 9 critérios e a cada um desses critérios deveria ser atribuído um peso. A guia APA possui 5 alternativas e 9 critérios, acumulando um total de 45 itens que necessitam receber pesos para a conclusão da decisão. É possível inferir através das médias que, de modo geral, os sujeitos acessaram apenas uma vez cada guia e cada campo para atribuição de peso.

Quanto à escolha do *notebook* o Gráfico 2 apresenta as decisões dos indivíduos dos dois grupos.

Gráfico 2 - Escolha de *notebooks*



Fonte: desenvolvido pela autora.

Ao analisar o gráfico que apresenta quais os *notebooks* foram escolhidos pelo G1CP e pelo G2SP observa-se que a maioria dos sujeitos escolheu a segunda opção que se refere ao *notebook* da marca Sony. Um estudo de Vieira e Gava (2006) analisou os atributos importantes na decisão de compra de *notebooks* e constatou que a marca Sony obteve melhor posição no quesito alta qualidade, o que demonstra bom posicionamento comercial da marca. Outra conclusão importante é que os consumidores compreenderam a coerência entre a qualidade e preço atribuídos à marca Sony.

A escolha de ambos os grupos também pode ser explicada pela Teoria da Imagem, ou seja, os indivíduos sob pressão do tempo optam por escolhas já estabelecidas em suas mentes anteriormente. Corso (2009) afirmou que a Teoria da Imagem justificou algumas respostas de indivíduos submetidos à pressão do tempo, pois, nesta situação os mesmos utilizavam-se de imagens já estruturadas em suas mentes, de acordo com suas preferências, como modo de enfrentar a pressão do tempo.

Com base nestas afirmativas é possível inferir que houve utilização do conhecimento prévio da marca, pois, mesmo o *notebook* Sony sendo o de maior valor ele também foi o mais escolhido pelos indivíduos que realizaram a tarefa nos dois grupos. Pode-se inferir também que os indivíduos optaram, em sua maioria, pelo mesmo notebook porque utilizaram-se de escolha prévia já estabelecida em suas mentes conforme a Teria da Imagem.

### 4.3 ESTILOS INDIVIDUAIS DE DECISÃO

De acordo com as respostas do *Decision Style Inventory* (ROWE, 1998) foi realizada a medida de frequência dos estilos de tomada de decisão encontrados nos sujeitos experimentais. As análises foram realizadas pelo agrupamento com pressão do tempo e sem pressão do tempo.

#### 4.3.1 Grupo com pressão do tempo (G1CP)

Conforme os dados analisados sobre a presença dos estilos na tomada de decisão nos indivíduos submetidos à tarefa sob pressão do tempo, para o estilo diretivo a média foi de 69,23, sendo o valor mínimo 35 e o valor máximo 108 e o valor que mais ocorreu foi 61. No estilo analítico a média foi de 78,11, o valor mínimo foi 52, o valor máximo foi 116 e a moda 86. Já para o estilo conceitual a média foi 79, o valor mínimo foi 47, o máximo foi 113 e a moda 77. Por fim o estilo comportamental teve uma média de 74,69, o valor mínimo 34, o valor máximo 112 e a moda 67, conforme Tabela 8.

Tabela 8 - Estilos de tomada de decisão dos indivíduos do G1CP

(continua)

		Diretivo	Analítico	Conceitual	Comportamental
	Respondentes	89	89	89	89
Estatísticas	Média	69,26	78,11	78	74,69
	Moda	61	86	77	67
	Desvio Padrão	15,08	12,47	14,47	15,01

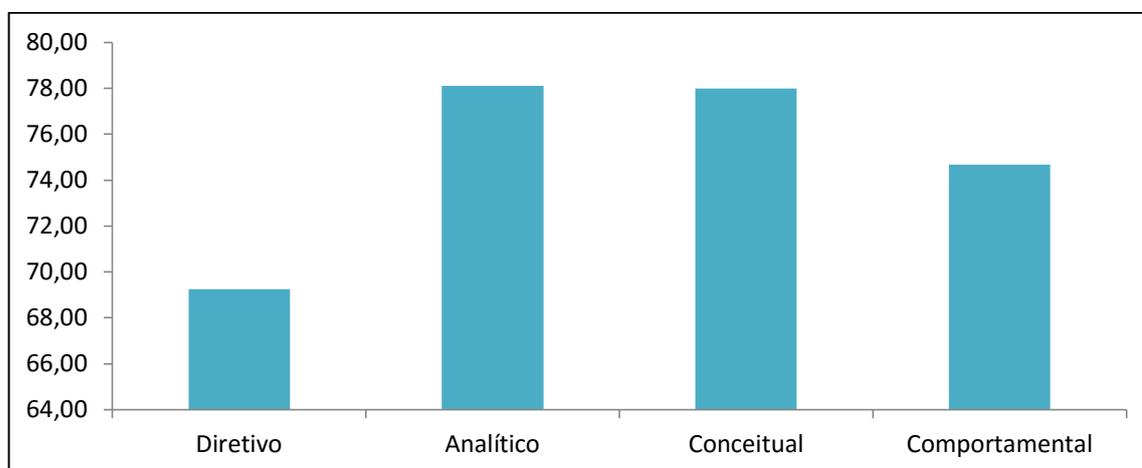
(conclusão)

	Mínimo	35	52	47	34
	Máximo	108	116	113	112

Fonte: desenvolvido pela autora.

O Gráfico 3, mostra os valores médios dos indivíduos que realizaram a tarefa sob pressão do tempo para os estilos de tomada na tomada de decisão. Percebe-se que os valores que mais se diferem são o diretivo e o analítico, estes são estatisticamente diferentes ( $p\text{-valor}=3,207 \times 10^{-05}$ ) apesar de esta diferença ser de apenas de 8,85 pontos.

Gráfico 3 - Valores médios dos estilos de tomada de decisão dos indivíduos do G1CP



Fonte: desenvolvido pela autora.

Em relação às análises a seguir é importante ressaltar que se alguém obtém meio desvio padrão ou mais acima da média para um determinado estilo, este estilo é considerado como dominante (MORALE, 2012). Caso a cotação estiver no intervalo de mais ou menos meio desvio padrão da média, significa que o estilo é de retaguarda. Se a cotação se encontra meio desvio padrão ou menos abaixo da média significa que o estilo é o menos preferido (MORALE, 2012). Conceitual

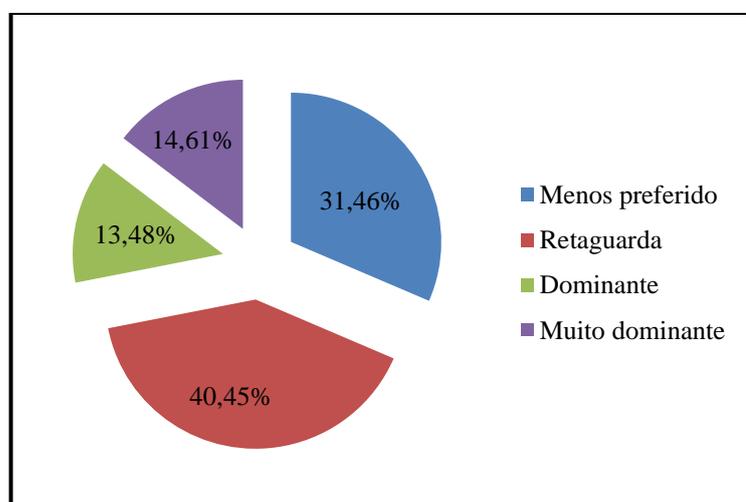
#### 4.3.1.1

#### Estilo Diretivo

- Menos preferido: <62
- Retaguarda: 62 - 77
- Dominante: 78 - 83
- Muito dominante: >83

Verifica-se que a maioria dos respondentes que realizaram a atividade com pressão apresentam o estilo diretivo de retaguarda, sendo 36 indivíduos (40,45%), 28 indivíduos (31,46%) apresentam o estilo diretivo como o menos preferido, 13 indivíduos (14,61%) tem o estilo diretivo muito dominante e 12 indivíduos (13,48%) possuem o estilo diretivo como dominante, conforme Gráfico 4.

Gráfico 4 - Porcentagem de desvio padrão do estilo diretivo dos indivíduos do G1CP



Fonte: desenvolvido pela autora.

Vale frisar que a análise por estilo demonstra, dentro de um determinado estilo, em qual quadrante os sujeitos respondentes se encaixam. Dentro do mesmo estilo existem sujeitos que o possuem de maneira muito dominante, dominante, como de retaguarda e como menos preferido. O gráfico 4 demonstra em qual quadrante os sujeitos com estilo diretivo se encaixam.

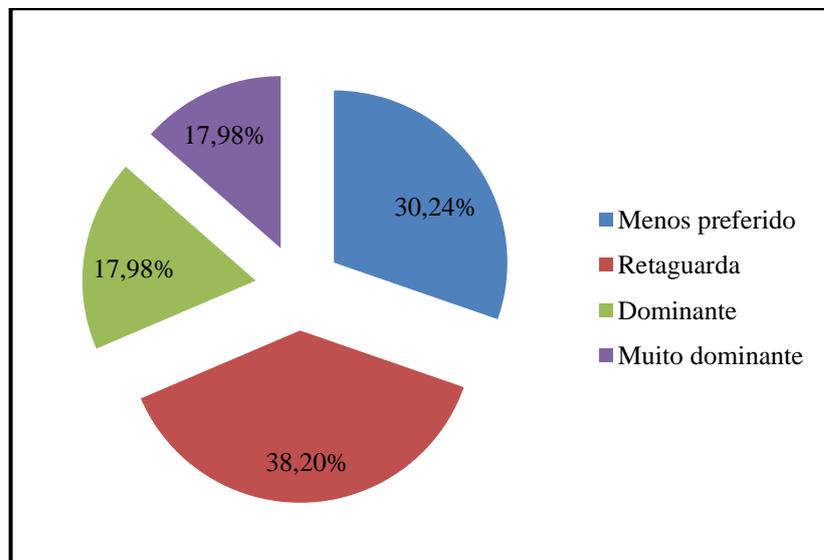
#### 4.3.1.2

#### Estilo Analítico

- Menos preferido: <72
- Retaguarda: 72 - 84
- Dominante: 85 - 90
- Muito dominante: >90

Nota-se que a maioria dos respondentes apresentou estilo analítico como retaguarda, sendo 34 indivíduos (40,25%) que apresentam esta característica, 27 indivíduos (31,46%) como menos preferido, 16 indivíduos (14,61%) como estilo dominante e apenas 12 indivíduos (13,48%) como muito dominante, conforme Gráfico 5.

Gráfico 5 - Porcentagem de desvio padrão do estilo analítico dos indivíduos do G1CP



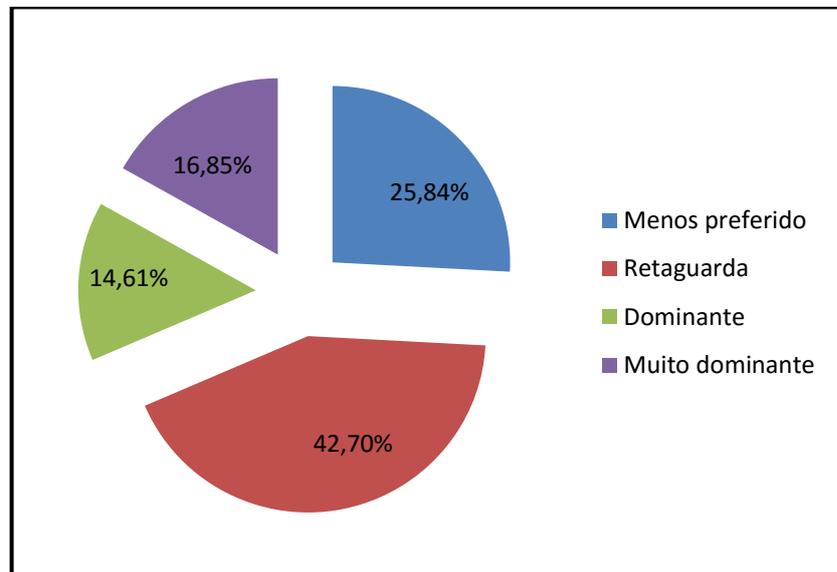
Fonte: desenvolvido pela autora.

#### 4.3.1.3 Estilo Conceitual

- Menos preferido: <71
- Retaguarda: 71 - 85
- Dominante: 86 - 91
- Muito dominante: >91

Observa-se que 38 dos indivíduos (42,70%) possuem o estilo conceitual como retaguarda, 23 indivíduos (25,84%) como menos preferido, 15 indivíduos (16,85%) como muito dominante e 13 indivíduos (14,61%) como dominante, conforme o Gráfico 6.

Gráfico 6 - Porcentagem de desvio padrão do estilo conceitual dos indivíduos do G1CP



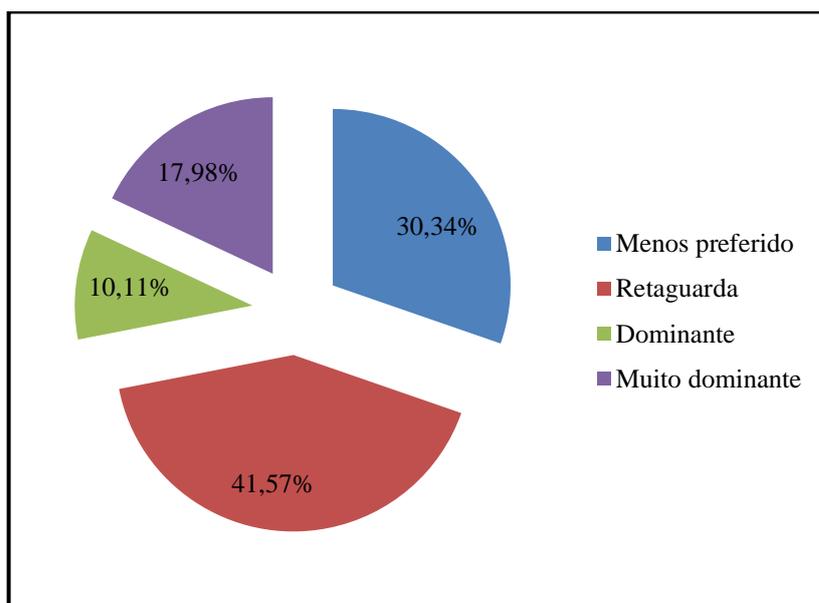
Fonte: desenvolvido pela autora.

#### 4.3.1.4 Estilo Comportamental

- Menos preferido: <67
- Retaguarda: 67 - 82
- Dominante: 83 - 89
- Muito dominante: >89

Verifica-se que dos indivíduos que sofreram pressão durante a atividade, 37 indivíduos (41,57%) possuem o estilo comportamental como retaguarda, 27 indivíduos (30,34%) tem como menos preferido, 16 indivíduos (17,98%) possuem o estilo comportamental como muito dominante e apenas 9 indivíduos (10,11%) como dominante, conforme Gráfico 7.

Gráfico 7 - Porcentagem de desvio padrão do estilo comportamental dos indivíduos do G1CP



Fonte: desenvolvido pela autora.

#### 4.3.2 Grupo Sem Pressão do Tempo (G2SP)

Ao se analisar os dados sobre a presença dos estilos de tomada de decisão nos indivíduos submetidos à tarefa sem pressão do tempo para o estilo diretivo a média foi de 68,29, sendo o valor mínimo 36 e o valor máximo 133 e o valor que mais ocorreu foi 62. No estilo analítico a média foi de 78,89, o valor mínimo foi 46, o valor máximo foi 112 e a moda 82. Já para o estilo conceitual a média foi 77,75, o valor mínimo foi 49, o máximo foi 120 e a moda 70. O estilo comportamental teve uma média de 75,07, valor mínimo 39, valor máximo 131 e moda 68, conforme Tabela 9.

Tabela 9 – Estilos de tomada de decisão dos indivíduos do G2SP

(continua)

		Diretivo	Analítico	Conceitual	Comportamental
	Respondentes	89	89	89	89
Estatísticas	Média	68,29	78,89	77,75	75,07
	Moda	62	82	70	68
	Desvio Padrão	17,80	14,73	14,84	16,76

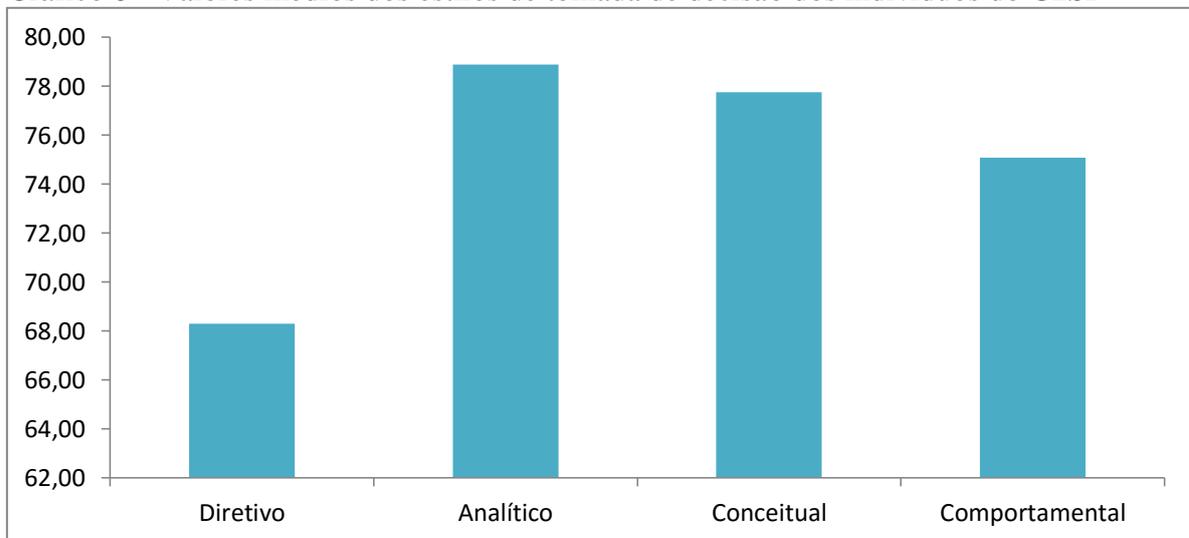
(conclusão)

	Mínimo	36	46	49	39
	Máximo	133	112	120	131

Fonte: desenvolvido pela autora.

O Gráfico 8 mostra os valores médios dos indivíduos que realizaram a tarefa sem pressão do tempo para os estilos na tomada de decisão. Percebe-se que os valores que mais se diferem, diretivo e analítico, são estatisticamente diferentes, ( $p\text{-valor} = 2,54 \times 10^{-05}$ ), e a diferença entre eles é de 10,6 pontos.

Gráfico 8 - Valores médios dos estilos de tomada de decisão dos indivíduos do G2SP



Fonte: desenvolvido pela autora.

Em relação às análises a seguir é importante ressaltar que se alguém obtém meio desvio padrão ou mais acima da média para um determinado estilo, este estilo é considerado como dominante (MORALE, 2012). Caso a cotação estiver no intervalo de mais ou menos meio desvio padrão da média, significa que o estilo é de retaguarda. Se a cotação se encontra meio desvio padrão ou menos abaixo da média significa que o estilo é o menos preferido (MORALE, 2012).

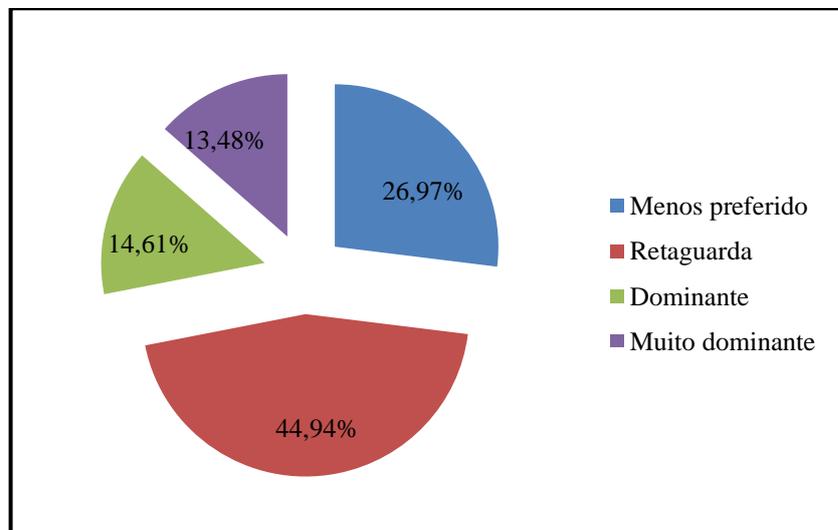
#### 4.3.2.1

#### Estilo Diretivo

- Menos preferido: <59
- Retaguarda: 59 - 77
- Dominante: 78 - 85
- Muito dominante: >85

Referente ao estilo diretivo, para as 89 pessoas que realizaram a atividade sem a pressão do tempo, 40 destes indivíduos (44,94%) o tem como retaguarda, 24 indivíduos (26,97%) como o menos preferido, 13 indivíduos (14,61%) como dominante e 12 indivíduos (13,48%) como muito dominante, conforme Gráfico 9.

Gráfico 9 - Porcentagem de desvio padrão do estilo diretivo dos indivíduos do G2SP



Fonte: desenvolvido pela autora.

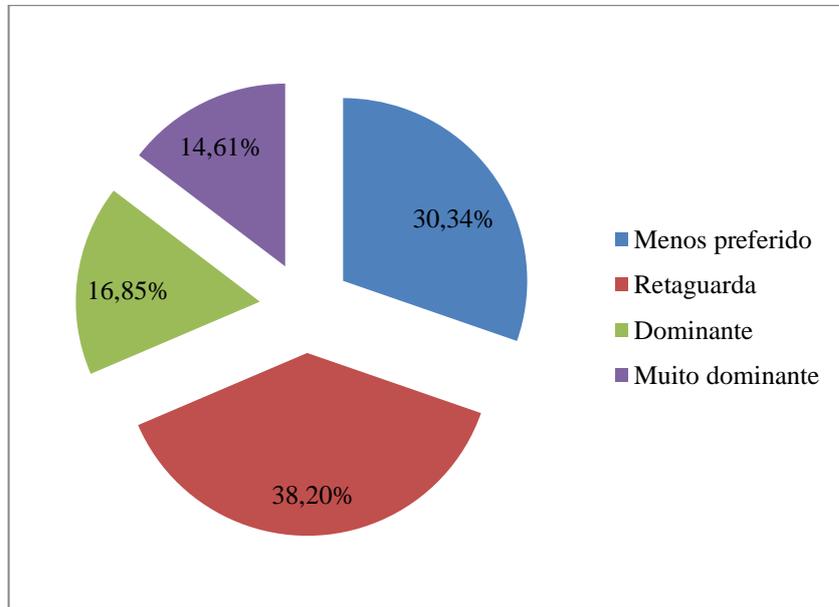
#### 4.3.2.2 Estilo Analítico

- Menos preferido: <72
- Retaguarda: 72 - 86
- Dominante: 87 - 93
- Muito dominante: >93

Observa-se que 34 dos indivíduos (38,20%) possuem o estilo analítico como retaguarda, 27 indivíduos (30,34%) como menos preferido, 15 indivíduos (16,85%) como estilo

dominante e 13 indivíduos (14,61%) possuem o estilo analítico como muito dominante, conforme o Gráfico 10.

Gráfico 10 - Porcentagem de desvio padrão do estilo analítico dos indivíduos do G2SP



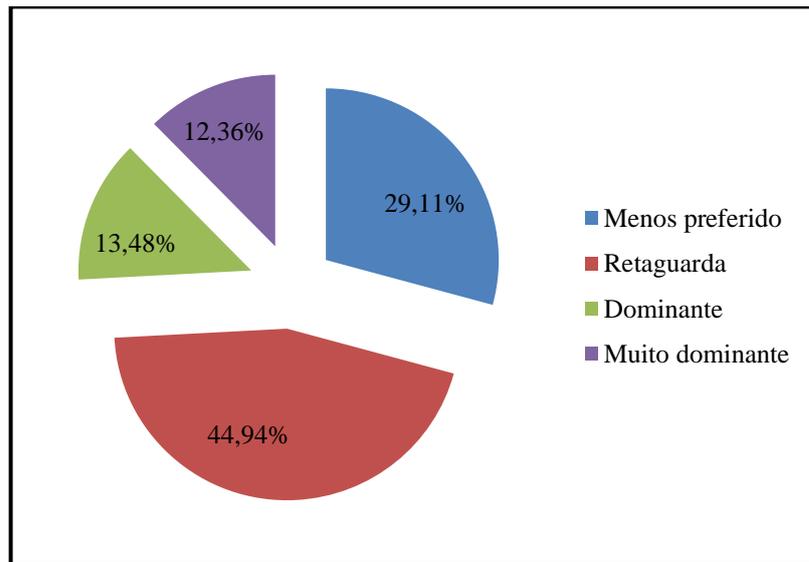
Fonte: desenvolvido pela autora.

#### 4.3.2.3 Estilo Conceitual

- Menos preferido: <70
- Retaguarda: 70 - 85
- Dominante: 86 - 92
- Muito dominante: >92

Verifica-se que, a maioria dos respondentes, apresentam estilo conceitual de retaguarda, sendo 40 indivíduos (44,94%), 26 indivíduos (29,11%) apresentam o estilo conceitual como o menos preferido, 12 indivíduos (13,48%) tem como dominante e 11 indivíduos (12,36%) possuem como muito dominante, conforme Gráfico 11.

Gráfico 11 - Porcentagem de desvio padrão do estilo conceitual dos indivíduos do G2SP



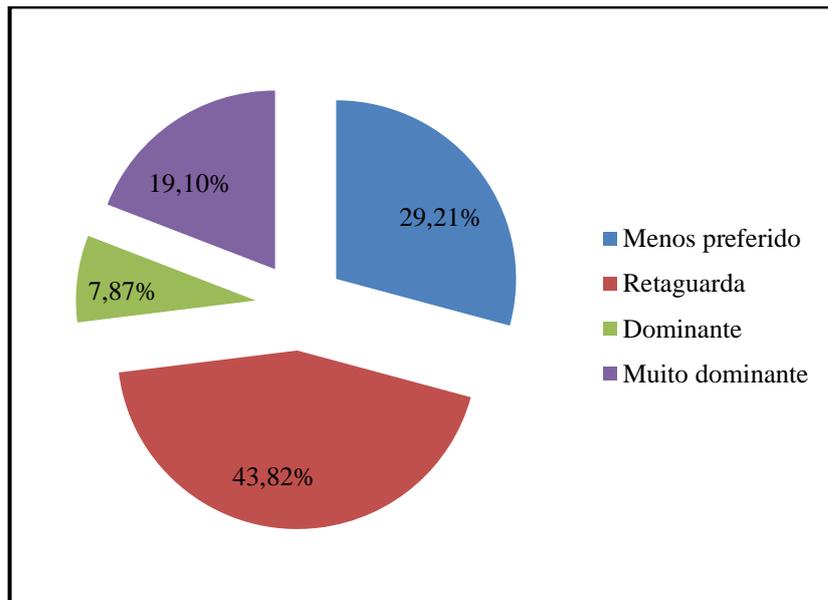
Fonte: desenvolvido pela autora.

#### 4.3.2.4 Estilo Comportamental

- Menos preferido: <67
- Retaguarda: 67 - 83
- Dominante: 84 -91
- Muito dominante: >91

Verifica-se que dos indivíduos que não sofreram pressão durante a atividade, 39 indivíduos (43,82%) possuem o estilo comportamental como retaguarda, 26 indivíduos (29,11%) o tem como menos preferido, 17 indivíduos (19,10%) possuem o estilo comportamental como muito dominante e apenas 7 indivíduos (7,87%) como dominante, conforme Gráfico 12.

Gráfico 12 - Porcentagem de desvio padrão do estilo comportamental dos indivíduos do G2SP



Fonte: desenvolvido pela autora.

#### 4.4 USO DA INFORMAÇÃO X ESTILOS

Com o intuito de alcançar os objetivos propostos neste estudo, nesta seção serão apresentados os dados obtidos através do cruzamento das informações coletadas nas análises dos *logs* do sistema *Decisor* (LÖBLER, 2005) com os estilos individuais de decisão dos sujeitos experimentais obtidos através das respostas do *Decision Style Inventory* (ROWE, 1998).

##### 4.4.1 Estilo Diretivo Dominante

Ao analisar o estilo dominante diretivo têm-se vinte e sete pessoas, que apresentam essa característica, sendo quatorze que pertencem ao grupo sem pressão e treze do grupo com pressão. Duas pessoas de cada grupo não concluiu a tarefa. Em média os que não sofreram a pressão do tempo durante a realização do quase experimento demoraram na guia de critérios (ACA) e 4min22s na guia alternativa x critérios (APA). Já os indivíduos que realizaram a tarefa sob pressão do tempo permaneceram em média 0min55s na guia critérios (ACA) e 3min52s na guia alternativa x critérios (APA). A Tabela 10 apresenta estes resultados.

Tabela 10 - Tempo médio dos indivíduos do estilo diretivo dominante nas guias ACA e APA.

<b>Estilo Diretivo Dominante</b>	<b>Sem pressão</b>	<b>Com pressão</b>
Total de Indivíduos com estilo diretivo dominante	14	13
Concluíram tarefa com estilo diretivo dominante	12	11
Tempo ACA	00:01:06	00:00:55
Tempo APA	00:04:22	00:03:52

Fonte: desenvolvido pela autora.

Para as pessoas que realizaram toda a atividade e que possuem o estilo diretivo como dominante temos que em média os indivíduos do grupo G2SP acessaram 9,08 vezes a guia de critérios (ACA) e os indivíduos do G1CP 8,18 vezes esta guia. A guia de alternativas x critérios (APA) foi acessada em média 45,75 vezes pelos indivíduos do G2SP e 45,55 vezes pelos indivíduos do G1CP, conforme Tabela 11.

Tabela 11 - Média de vezes que os indivíduos do estilo diretivo dominante acessaram as guias ACA e APA.

<b>Estilo Diretivo Dominante</b>	<b>Sem pressão (G1SP)</b>	<b>Com pressão (G2CP)</b>
Total de Indivíduos com estilo diretivo dominante	14	13
Concluíram a tarefa com estilo diretivo dominante	12	11
ACA	9,08	8,18
APA	45,75	45,55

Fonte: desenvolvido pela autora.

#### **4.4.2 Estilo Analítico Dominante**

A Tabela 12 apresenta o tempo médio dos indivíduos que tem o estilo analítico dominante para os grupos com e sem pressão. Tem-se que os indivíduos do G1CP permaneceram menos tempo em ambas as guias, sendo 1min01s o tempo médio deste grupo, e os indivíduos do G2SP 1min04s na a guia dos critérios (ACA). Observa-se uma diferença

ainda maior do tempo médio de acesso à guia de alternativas x critérios (APA) onde os indivíduos do G2SP permaneceram 5min16s e os indivíduos do G1CP 3min36s.

Tabela 12 - Tempo médio que os indivíduos do estilo analítico dominante permaneceram nas guias ACA e APA.

<b>Estilo Analítico Dominante</b>	<b>Sem pressão (G2SP)</b>	<b>Com pressão (G1CP)</b>
Total de Indivíduos com estilo analítico dominante	30	22
Concluíram a tarefa com estilo analítico dominante	28	20
Tempo ACA	00:01:04	00:01:01
Tempo APA	00:05:16	00:03:36

Fonte: desenvolvido pela autora.

Ao analisar quantas vezes os usuários que possuem o estilo analítico dominante entraram nas guias ACA e APA, nota-se que os indivíduos do G1CP acessaram em média 9,1 vezes a guia ACA enquanto os indivíduos do G2SP acessaram em média 9,4 vezes. Quanto aos acessos à guia APA observa-se que o G1CP acessou em média 44,75 vezes e o G2SP acessou em média 46,25 vezes.

Tabela 13 - Média de vezes que os indivíduos do estilo analítico dominante acessaram as guias ACA e APA.

<b>Estilo Analítico Dominante</b>	<b>Sem pressão (G2SP)</b>	<b>Com pressão (G1CP)</b>
Total de Indivíduos com estilo analítico dominante	30	22
Concluíram a tarefa com estilo analítico dominante	28	20
ACA	9,04	9,1
APA	46,25	44,75

Fonte: desenvolvido pela autora.

#### 4.4.3 Estilo Conceitual Dominante

Com base na Tabela 14, tem-se que em média os respondentes que possuem o estilo conceitual dominante permaneceram 01min4s na guia critérios (ACA) tanto no G2SP quanto no G1CP. Contudo, o tempo médio de acesso à guia de alternativas x critérios (APA) apresentou diferença significativa. Os indivíduos do G2SP permaneceram em média de 5min10s na guia APA, enquanto os indivíduos do G1CP permaneceram 3min51s nesta guia.

Dos 49 indivíduos que foram detectados com o estilo conceitual dominante 22 pertenciam ao G2SP e 27 pertenciam ao G1CP, sendo que deste último grupo 3 indivíduos não acessaram nenhuma das abas e 4 não terminaram a tarefa.

Tabela 14 - Tempo médio que os indivíduos do estilo conceitual dominante permaneceram nas guias ACA e APA

<b>Estilo Conceitual Dominante</b>	<b>Sem pressão (G2SP)</b>	<b>Com pressão (G1CP)</b>
Total de Indivíduos com estilo conceitual dominante	22	27
Concluíram a tarefa com estilo conceitual dominante	22	20
Tempo ACA	00:01:04	00:01:04
Tempo APA	00:05:10	00:03:51

Fonte: desenvolvido pela autora.

Dos indivíduos que possuem o estilo conceitual dominante e realizaram toda a tarefa, os pertencentes ao G2SP acessaram em média 8,55 vezes a guia critérios (ACA) e 46,12 vezes a guia alternativas x critérios (APA). Já os indivíduos do G1CP acessaram a guia critérios (ACA) em média 9,3 vezes e a guia alternativas x critérios (APA) 45,5 vezes, conforme apresenta a Tabela 15.

Tabela 15 - Média de vezes que os indivíduos do estilo conceitual dominante acessaram as guias ACA e APA.

<b>Estilo Conceitual Dominante</b>	<b>Sem pressão</b>	<b>Com pressão</b>
Total de Indivíduos com estilo conceitual dominante	30	27
Concluíram a tarefa com estilo conceitual dominante	22	20
ACA	8,55	9,3
APA	46,12	45,5

Fonte: desenvolvido pela autora.

#### 4.4.4 Estilo Comportamental Dominante

Identificou-se 42 indivíduos que possuem o estilo comportamental dominante, sendo 18 pertencentes ao G2SP e 24 pertencentes ao G1CP, sendo que deste último grupo apenas 19 concluíram a tarefa. Analisou-se a média de tempo que estes sujeitos permaneceram nas guias ACA e APA e se observou que os indivíduos do G2SP permaneceram 1min15s na guia critérios (ACA) e 4min24s na guia alternativas x critérios (APA). Observou-se ainda que os sujeitos do G1CP permaneceram na guia ACA por 54seg e na guia APA por 3min31s, conforme demonstra a tabela 16.

Tabela 16 - Tempo médio que os indivíduos do estilo comportamental dominante permaneceram nas guias ACA e APA.

<b>Estilo Comportamental Dominante</b>	<b>Sem pressão (G2SP)</b>	<b>Com pressão (G1CP)</b>
Total de Indivíduos com estilo comportamental dominante	18	24
Concluíram a tarefa com estilo comportamental dominante	17	19
Tempo ACA	00:01:15	00:00:54
Tempo APA	00:04:24	00:03:31

Fonte: desenvolvido pela autora.

Ao se analisar a média de vezes que os indivíduos do estilo comportamental dominante acessaram a guia critérios (ACA) tem-se que os indivíduos do G2SP acessaram 9,82 vezes enquanto os indivíduos do G1CP acessaram 8,68 vezes. Quanto aos acessos na guia de alternativas x critérios (APA) notou-se que os indivíduos do G2SP acessaram 42,88 e os sujeitos do G1CP acessaram 43,47 vezes, conforme apresenta a Tabela 17.

Tabela 17 - Média de vezes que os indivíduos do estilo comportamental dominante acessaram as guias ACA e APA.

<b>Estilo Comportamental Dominante</b>	<b>Sem pressão (G2SP)</b>	<b>Com pressão (G1CP)</b>
		<i>(continua)</i>

		(conclusão)
Total de Indivíduos com estilo comportamental dominante	18	24
Concluíram tarefa com estilo comportamental dominante	17	19
ACA	9,82	8,68
APA	42,88	43,47

Fonte: desenvolvido pela autora.

Constatou-se após as análises das respostas do *Decision Style Model* (Rowe 1998) que a maioria dos indivíduos da amostra analisada é do estilo analítico e conceitual. Em partes este resultado pode ter ocorrido devido ao tipo de amostra, ou seja, a pesquisa foi realizada em grupos já formados. Hough e Ogilvie (2005) afirmaram que embora os indivíduos favoreçam naturalmente certos estilos, existem evidências que alguns indivíduos realizam mudanças para adequarem seu estilo ao determinado problema a ser resolvido.

Cabe a reflexão de que os indivíduos da amostra analisada podem ser semelhantes naturalmente ou podem ter adaptado seu estilo individual de decisão para se adequar ao ambiente escolar que estão inseridos. Thunholm (2004) apresentou resultados que indicaram que o estilo de tomada de decisão de um indivíduo não é apenas o reflexo de hábitos e práticas de pensamento como proposto por outros autores. O estilo de tomada de decisão também envolve a auto-avaliação constante e a capacidade de iniciar e manter intenções, ou seja, uma espécie de auto-regulação.

#### 4.5 SENTIMENTOS EM RELAÇÃO À COMPRA

A fim de verificar como os sujeitos experimentais se sentiram após efetuarem a escolha utilizando o sistema *Decisor* (LÖBLER, 2005) foram realizados testes não paramétricos. De acordo com Freund (2006) o teste Mann Whitney é um teste não paramétrico usado como alternativa quando não é possível realizar o teste *t*. Com este teste é possível verificar se amostras diferentes provêm de populações idênticas.

Para o teste de Mann Whitney, foi confirmada a hipótese nula ( $H_0$ ), de que as amostras de cada questão entre os grupos com e sem pressão não diferem entre si. Segundo Freund (2006) o teste  $H$  é usado ao nível de significância 0,05 para testar a hipótese nula de que as populações são idênticas.

O p-valor é a probabilidade de que a estatística do teste possua valor diferente em relação ao valor observado quando a hipótese  $H_0$  é verdadeira.

É utilizado o p-valor unilateral, para as análises quando as hipóteses são:

$$\begin{cases} H_0 : = \\ H_1 : < ou > \end{cases}$$

É utilizado o p-valor bilateral, para as análises quando as hipóteses são:

$$\begin{cases} H_0 : = \\ H_1 : \neq \end{cases}$$

A Tabela 18 apresenta o p-valor do teste Mann Whitney para todas as questões do questionário de Sentimentos em Relação à Compra (LUCIAN, 2008).

Tabela 18 - Valor do teste Mann Whitney para as questões do G2SP e G1CP

Questão	P-valor do teste Mann Whitney
Questão 1	5.8831 x 10 <sup>-3</sup>
Questão 2	1.6900 x 10 <sup>-1</sup>
Questão 3	1.9411 x 10 <sup>-2</sup>
Questão 4	1.1901 x 10 <sup>-1</sup>
Questão 5	6.0532 x 10 <sup>-1</sup>
Questão 6	8.3938 x 10 <sup>-1</sup>
Questão 7	2.1678 x 10 <sup>-8</sup>
Questão 8	8.5215 x 10 <sup>-2</sup>
Questão 9	2.9098 x 10 <sup>-2</sup>
Questão 10	5.4627 x 10 <sup>-4</sup>
Questão 11	4.5765 x 10 <sup>-1</sup>
Questão 12	9.3676 x 10 <sup>-1</sup>
Questão 13	1.1523 x 10 <sup>-1</sup>
Questão 14	8.6126 x 10 <sup>-2</sup>

Fonte: desenvolvido pela autora.

Com base nas análises não paramétricas foi possível verificar como a maioria dos sujeitos experimentais respondeu ao Questionário de Sentimentos em Relação à Compra (LUCIAN, 2008). O questionário possui alguns construtos que medem confusão e outros que medem satisfação, desta forma os resultados foram agrupados de acordo com os construtos, conforme apresentado a seguir

#### 4.5.1 Sentimentos em Relação à Compra (G1CP)

A Tabela 19 apresenta como os sujeitos experimentais do G1CP responderam as perguntas numeradas Q1 até Q14 do questionário de Sentimentos em Relação à Compra (LUCIAN, 2008) na íntegra no APÊNDICE A. A tabela divide as questões de acordo com os construtos medidos por elas, sendo que o primeiro bloco apresenta as questões que medem confusão e o segundo bloco apresenta as questões que medem satisfação. A porcentagem apresentada corresponde à quantidade de sujeitos que marcou cada uma das respostas possíveis para as questões, sendo que a escala usada é a *likert* de 1 a 5 (1 para discordo totalmente e 5 para concordo totalmente).

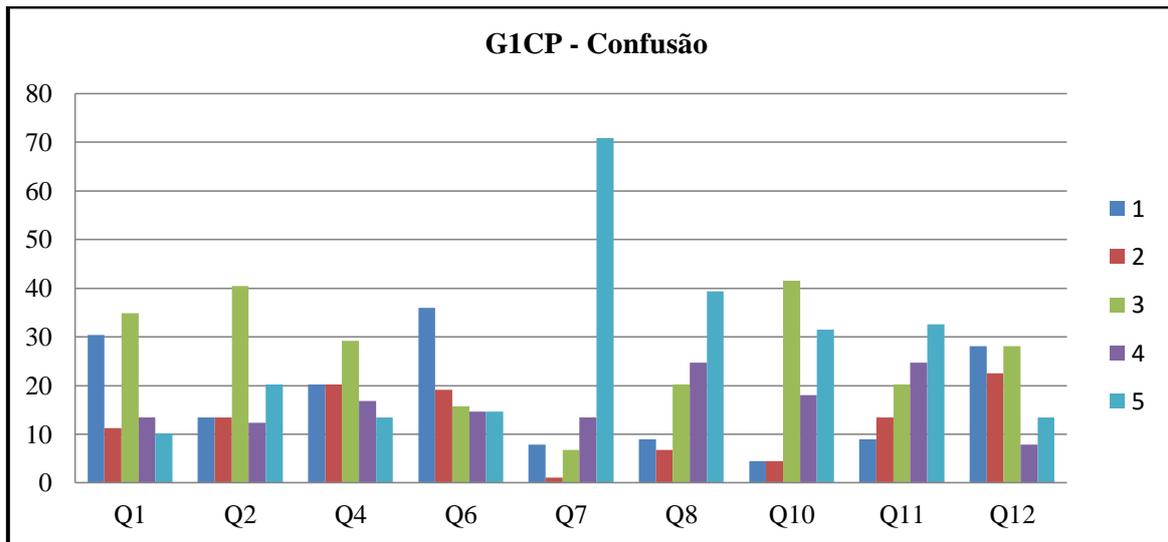
Tabela 19 – Questionário Sentimentos em Relação à Compra – Respostas questões do G1CP

<b>COM PRESSÃO</b>						
<b>Confusão</b>						
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>Total</b>
<b>Q1</b>	30,34	11,23	34,83	13,49	10,11	100
<b>Q2</b>	13,48	13,49	40,5	12,31	20,22	100
<b>Q4</b>	20,22	20,23	29,21	16,86	13,48	100
<b>Q6</b>	35,96	19,1	15,73	14,6	14,61	100
<b>Q7</b>	7,87	1,12	6,74	13,48	70,79	100
<b>Q8</b>	8,99	6,74	20,22	24,72	39,33	100
<b>Q10</b>	4,49	4,5	41,57	17,98	31,46	100
<b>Q11</b>	8,99	13,48	20,22	24,73	32,58	100
<b>Q12</b>	28,08	22,47	28,09	7,87	13,49	100
<b>COM PRESSÃO</b>						
<b>Satisfação</b>						
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>Total</b>
<b>Q3</b>	10,11	8,99	31,46	30,34	19,1	100
<b>Q5</b>	8,99	16,85	44,94	12,37	16,85	100
<b>Q9</b>	6,74	8,99	39,32	24,73	20,22	100
<b>Q13</b>	10,11	5,62	31,46	31,46	21,35	100
<b>Q14</b>	4,49	6,75	51,68	17,98	19,1	100

Fonte: desenvolvido pela autora.

Em seguida, nos Gráficos 13 e 14, é possível visualizar a representação gráfica de como foram respondidas as questões dos construtos confusão e satisfação pelos indivíduos do grupo com pressão do tempo (G1CP).

Gráfico 13 - Questionário de Sentimentos em Relação à Compra – Construto confusão G1CP



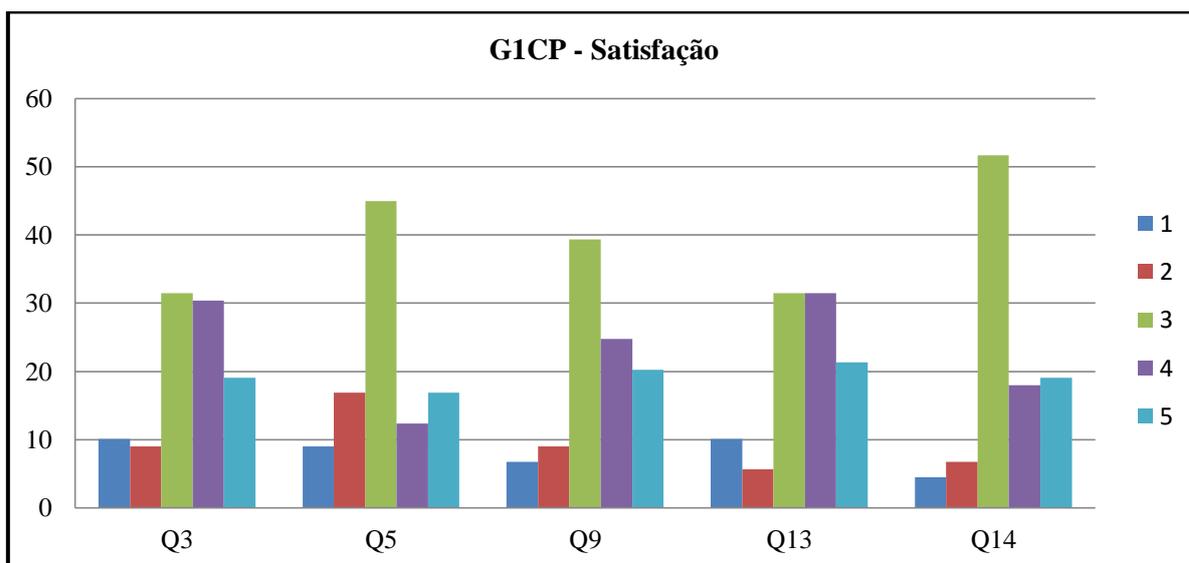
Fonte: desenvolvido pela autora.

Ao analisar o gráfico acima é possível observar que a grande maioria dos sujeitos, o percentual de 70,79%, respondeu com escala 5 (concordo totalmente) para a Q7 “Gostaria de mais tempo para pensar antes de ter comprado”. Tal afirmativa pode ter relação com o sentimento de confusão ao decidir qual produto deveria ter sido comprado, pois 49,44% os sujeitos concordaram com a Q10 “Me senti confuso antes de escolher qual produto deveria comprar” e 41,57% dos sujeitos permaneceram neutros ao responder esta questão.

Quanto às questões que Q8 e Q11 que tratam das informações disponíveis para a escolha a maioria concordou que desejariam mais informações, contudo ao responder a Q6 “Havia poucas informações disponíveis na hora da compra” a maioria discordou desta afirmativa.

O Gráfico 14 apresenta as respostas dos sujeitos nas questões que medem satisfação.

Gráfico 14 - Questionário de Sentimentos em Relação à Compra – Construto satisfação G1CP



Fonte: desenvolvido pela autora.

No construto que mede satisfação, observa-se para Q3 “Estou certo que fiz a melhor escolha” 49,44% dos indivíduos concordaram com esta afirmativa, enquanto permaneceram neutros para Q5 “As demais opções eram certamente piores do que as que eu escolhi”, ao passo que para a Q9 “Fiquei satisfeito com minha compra” 44,95% dos indivíduos concordaram e 39,32 % permaneceram neutros.

A Q13 “Estou contente com minha escolha” 52,81% dos respondentes afirmou concordar com esta afirmativa enquanto para Q14 “Tendo oportunidade, compraria novamente o mesmo produto” a maioria dos respondentes permaneceu neutra. Nota-se, portanto, que mesmo submetidos à realização uma escolha sob pressão do tempo a maioria dos sujeitos sentiu-se satisfeita com suas escolhas, ao passo que não descartaram que os demais produtos também pudessem ser boas escolhas e não afirmaram continuariam adquirindo o mesmo produto em outra oportunidade.

#### 4.5.2 Sentimentos em Relação à Compra (G2SP)

A Tabela 20 apresenta como os sujeitos experimentais do G2SP responderam as perguntas numeradas Q1 até Q14 do questionário de Sentimentos em Relação à Compra (LUCIAN, 2008) na íntegra no APÊNDICE A. A tabela divide as questões de acordo com os construtos medidos por elas, sendo que o primeiro bloco apresenta as questões que medem

confusão e o segundo bloco apresenta as questões que medem satisfação. A porcentagem apresentada corresponde à quantidade de sujeitos que marcou cada uma das respostas possíveis para as questões, sendo que a escala usada é a *likert* de 1 a 5 (1 para discordo totalmente e 5 para concordo totalmente).

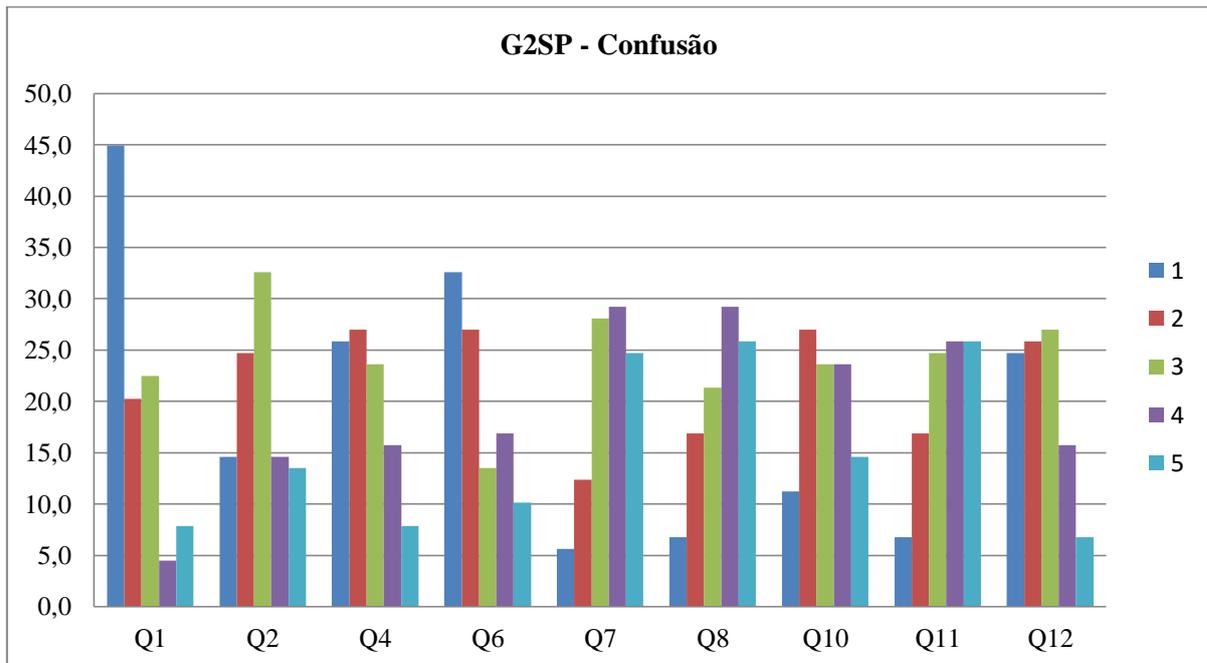
Tabela 20 - Questionário Sentimentos em Relação à Compra – Respostas questões do G2SP

<b>SEM PRESSÃO</b>						
<b>Confusão</b>						
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>Total</b>
<b>Q1</b>	44,9	20,2	22,5	4,5	7,9	100,0
<b>Q2</b>	14,6	24,7	32,6	14,6	13,5	100,0
<b>Q4</b>	25,8	27,0	23,6	15,7	7,9	100,0
<b>Q6</b>	32,6	27,0	13,5	16,9	10,1	100,0
<b>Q7</b>	5,6	12,4	28,1	29,2	24,7	100,0
<b>Q8</b>	6,7	16,9	21,3	29,2	25,8	100,0
<b>Q10</b>	11,2	27,0	23,6	23,6	14,6	100,0
<b>Q11</b>	6,7	16,9	24,7	25,8	25,8	100,0
<b>Q12</b>	24,7	25,8	27,0	15,7	6,7	100,0
<b>SEM PRESSÃO</b>						
<b>Satisfação</b>						
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>Total</b>
<b>Q3</b>	5,6	6,7	21,3	36,0	30,3	100
<b>Q5</b>	7,9	14,6	41,6	25,8	10,1	100
<b>Q9</b>	2,2	7,9	25,8	38,2	25,8	100
<b>Q13</b>	4,5	7,9	20,2	42,7	24,7	100
<b>Q14</b>	4,5	10,1	28,1	32,6	24,7	100

Fonte: Desenvolvido pela autora.

Abaixo, os Gráficos 15 e 16, representam graficamente como os sujeitos do grupo sem pressão do tempo respondeu ao questionário.

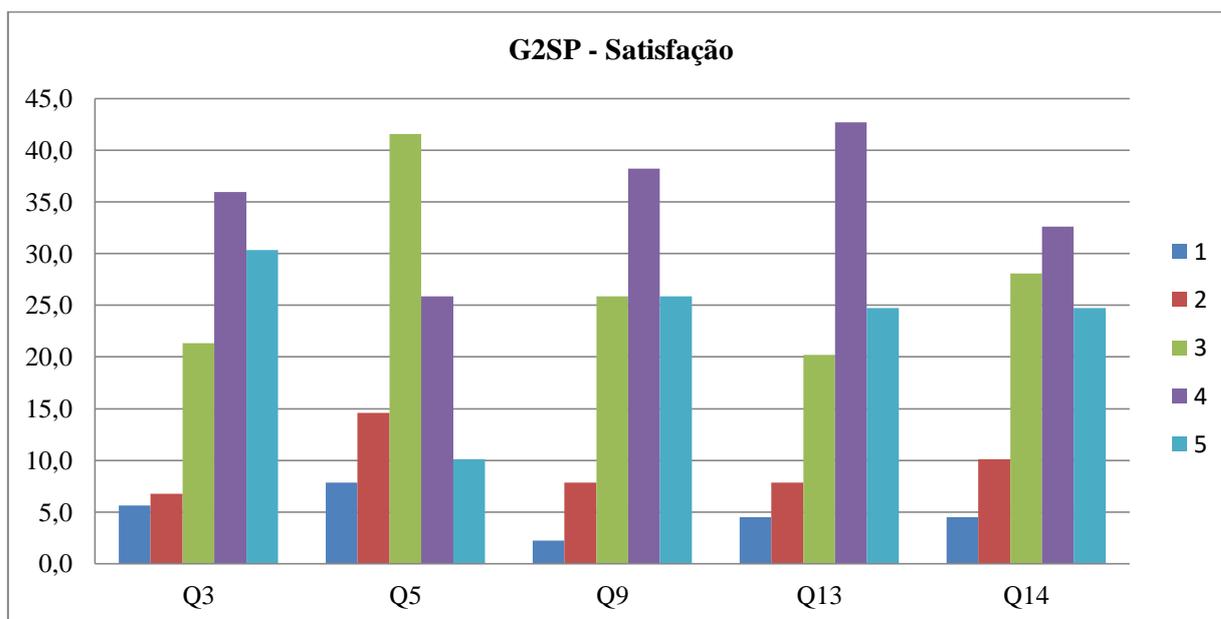
Gráfico 15 - Questionário de Sentimentos em Relação à Compra – Construto confusão G2SP



Fonte: desenvolvido pela autora.

A partir do gráfico acima observa-se que a maioria dos sujeitos que não foram submetidos à pressão do tempo discordou da afirmativa Q1 “Não fui capaz de decidir por falta de informações” representando 65,1% dos respondentes e 59,5% dos indivíduos discordou também da Q6 “Havia poucas informações disponíveis na hora da compra”. Para a Q7 “Gostaria de mais tempo para pensar antes de ter comprado” 53,9% sujeitos concordaram com esta afirmativa, mesmo não tendo sido submetidos a nenhum um tipo de pressão do tempo. Ao responder a Q10 “Me senti confuso antes de escolher qual produto deveria comprar” a porcentagem de 38,2% foi igual para os sujeitos que concordaram e que discordaram. A Q12 “Acredito que mais informações causariam uma maior confusão em minha escolha” 50,5% dos respondentes discordou dessa afirmativa.

Gráfico 16 - Questionário de Sentimentos em Relação à Compra – Construto satisfação G2SP



Fonte: desenvolvido pela autora.

Constatou-se que no construto que mede satisfação a maioria dos sujeitos concordou com as afirmativas apresentando para Q3 66,3%, para Q9 64%, para Q13 67,4% e para Q14 57,3%, ou seja, os indivíduos do G2SP concordaram que fizeram a melhor escolha, que estavam satisfeitos com a compra, que estavam contentes com suas escolhas e que tendo oportunidade comprariam novamente o mesmo produto. Os indivíduos deste grupo permaneceram neutros somente na Q5 “As demais opções eram certamente piores do que a que eu escolhi”.

Comparando-se as respostas das questões que medem satisfação observa-se uma leve tendência dos sujeitos do G2SP a se sentirem mais satisfeitos, enquanto observa-se também uma tendência dos indivíduos do G1CP a entre satisfação e neutralidade neste quesito. Não é possível afirmar que há diferenças claras nos grupos quanto à satisfação, contudo é possível inferir que pesquisas futuras podem apresentar resultados mais esclarecedores sobre diferenças em grupos submetidos à tarefas com e sem pressão do tempo.

#### 4.6 TESTE DE HIPÓTESES

Na construção deste estudo foram desenvolvidas três hipóteses, nesta seção serão realizados os estes estatísticos para H1, H2 e H3.

#### 4.6.1 Hipótese 1: Diante da pressão do tempo os indivíduos utilizam menos subsídios informacionais para chegar à decisão.

Para testar a H1 e comprovar se os sujeitos diante da pressão do tempo utilizam mais subsídios informacionais para chegar à decisão foi realizado o Teste U de Mann Whitney. A fim de verificar o uso da informação foram analisados os acessos à guia alternativas x critérios (APA), a análise se deu desta forma, pois, é nesta guia que se concentram as informações dos 9 critérios a serem analisados para a escolha de cada uma das 5 alternativas disponíveis. Na guia de critérios (ACA) os indivíduos dão pesos aos 9 critérios quanto à sua importância na decisão de compra, mas como não há informações detalhadas sobre cada um desses critérios optou-se por não utilizar este quesito na análise. A Tabela 21 apresenta os dados obtidos no teste.

H0: O número de acessos em APA dos indivíduos com e sem pressão é igual.

H1: O número de acessos em APA dos indivíduos com pressão é menor do que os sem pressão.

Tabela 21 - Teste U de Mann Whitney para H1

Resultado	Sem pressão	Com pressão
Tamanho da amostra	84	73
Soma dos Postos (Ri)	6998.5	5404.5
Mediana =	46.00	46.00
U =	2703.50	
Z(U) =	12.758	
p-valor (unilateral) =	0.1010	
p-valor (bilateral) =	0.2020	

Fonte: desenvolvido pela autora.

Utilizando-se de alpha 5% de confiança, aceitamos a hipótese nula, pois o p-valor é maior que 0,05. Logo não existe diferença estatística significativa, entre o número de acessos em APA dos indivíduos submetidos à tarefa com pressão e sem pressão do tempo.

Sendo assim rejeita-se a H1, ou seja, não foi possível comprovar estatisticamente que indivíduos se comportam de maneira diferente quanto ao uso da informação quando submetidos à realização de uma tarefa sob pressão do tempo.

#### **4.6.2 Hipótese 2: Indivíduos com o mesmo estilo decisório usam a informação de maneira diferente quando submetidos à tarefa com pressão do tempo.**

Para testar a hipótese H2 e verificar se há relação entre o estilo individual de decisão e o uso da informação, foi realizado o Teste U de Mann Whitney em cada estilo de decisão encontrado nos sujeitos experimentais. A análise se baseou nos acessos em APA, pois, é nesta guia que se concentram as informações dos 9 critérios a serem analisados para a escolha de cada uma das 5 alternativas disponíveis.

##### 4.6.2.1 Estilo diretivo

H0: Não existe diferença no uso da informação (acessos em APA) dos indivíduos com o estilo **diretivo** do G1CP e G2SP.

H1: Existe diferença no uso da informação (acessos em APA) nos indivíduos do estilo **diretivo** do G1CP e G2SP.

A Tabela 22 apresenta os resultados do teste de hipóteses para o estilo diretivo.

Tabela 22 - Teste U de Mann Whitney estilo Diretivo

<b>Resultado</b>	<b>Sem pressão</b>	<b>Com pressão</b>
Tamanho da amostra	12	11
Soma dos Postos (Ri)	142.5	133.5
Mediana =	46.00	46.00
U =	64.50	
Z(U) =	0.0923	
p-valor (bilateral) =	0.9264	

Fonte: desenvolvido pela autora.

Ao nível de 5% de significância, não rejeita-se  $H_0$ , pois p-valor é maior que 0,05, logo não existe diferença no número de acessos em APA dos indivíduos que realizaram a tarefa com e sem pressão do estilo diretivo.

#### 4.6.2.2 Estilo analítico

$H_0$ : Não existe diferença no uso da informação (acessos em APA) dos indivíduos com o estilo **analítico** do G1CP e G2SP.

$H_1$ : Existe diferença no uso da informação (acessos em APA) nos indivíduos do estilo **analítico** do G1CP e G2SP.

A Tabela 23 apresenta os resultados do teste de hipóteses para o estilo analítico.

Tabela 23 - Teste U de Mann Whitney estilo Analítico

<b>Resultado</b>	<b>Sem Pressão</b>	<b>Com Pressão</b>
Tamanho da amostra	28	20
Soma dos Postos ( $R_i$ )	725.5	450.5
Mediana =	47.00	45.50
U =	240.50	
Z(U) =	0.8260	
p-valor (bilateral) =	0.4088	

Fonte: desenvolvido pela autora.

Ao nível de 5% de significância, não rejeita-se  $H_0$ , pois p-valor é maior que 0,05, logo não existe diferença no número de acessos em APA nos indivíduos com e sem pressão do estilo analítico.

#### 4.6.2.3 Estilo conceitual

$H_0$ : Não existe diferença no uso da informação (acessos em APA) dos indivíduos com o estilo **conceitual** do G1CP e G2SP.

$H_1$ : Existe diferença no uso da informação (acessos em APA) nos indivíduos do estilo

**conceitual** do G1CP e G2SP.

A Tabela 24 apresenta os resultados do teste de hipóteses para o estilo conceitual.

Tabela 24 - Teste U de Mann Whitney estilo Conceitual

<b>Resultado</b>	<b>Sem Pressão</b>	<b>Com Pressão</b>
Tamanho da amostra	22	20
Soma dos Postos (Ri)	487.0	416.0
Mediana =	46.50	46.00
U =	206.00	
Z(U) =	0.3526	
p-valor (bilateral) =	0.7244	

Fonte: desenvolvido pela autora.

Ao nível de 5% de significância, não rejeita-se  $H_0$ , pois p-valor é maior que 0,05, logo não existe diferença no número de acessos em APA nos indivíduos com e sem pressão do estilo conceitual.

#### 4.6.2.4 Estilo comportamental

$H_0$ : Não existe diferença no uso da informação (acessos em APA) dos indivíduos com o estilo **comportamental** do G1CP e G2SP.

$H_1$ : Existe diferença no uso da informação (acessos em APA) nos indivíduos do estilo **comportamental** do G1CP e G2SP.

A Tabela 25 apresenta os resultados do teste de hipóteses para o estilo comportamental.

Tabela 25 - Teste U de Mann Whitney estilo comportamental.

(continua)

<b>Resultado</b>	<b>Sem Pressão</b>	<b>Com Pressão</b>
Tamanho da amostra	17	19
Soma dos Postos (Ri)	359.0	307.0
Mediana =	46.00	45.00

(conclusão)

U =	117.00	
Z(U) =	14.101	
p-valor (bilateral) =	0.1585	

Fonte: desenvolvido pela autora.

Ao nível de 5% de significância, não rejeita-se H<sub>0</sub>, pois p-valor é maior que 0,05, logo não existe diferença no número de acessos em APA nos indivíduos com e sem pressão do estilo comportamental.

Após separar os indivíduos dos grupos G1CP e G2SP por estilo de decisão e realizar os testes da H<sub>2</sub> concluiu-se que não há diferença significativa do uso da informação por sujeitos que realizaram a tarefa com e sem pressão do tempo.

#### 4.6.3 Hipótese 3: Sujeitos que realizam uma tarefa decisória sob pressão do tempo se sentem menos satisfeitos por suas escolhas do que sujeitos submetidos a uma tarefa decisória sem pressão do tempo.

Para testar a H<sub>3</sub> foram analisadas as 5 questões que medem o construto satisfação do questionário de Sentimentos em Relação à Compra (LUCIAN, 2008). Realizou-se a média das respostas do G1CP e G2SP. Considerou-se como insatisfeitos os sujeitos que tiveram a média das respostas menor que 3, neutros os que tiveram média entre  $3 \leq \mu < 4$  e como satisfeito os que tiveram média no intervalo  $4 \leq \mu \leq 5$ . A Tabela 26 apresenta os valores dos indivíduos de acordo com as respostas ao questionário.

Tabela 26 – Valores observados construto satisfação

	Insatisfeito	Neutro	Satisfeito	Soma
Sem pressão	13	45	31	89
Com pressão	26	39	24	89
Soma	39	84	55	178

Fonte: desenvolvido pela autora.

A Tabela 27 apresenta os valores esperados quanto às respostas do construto satisfação.

Tabela 27 – Valores esperados construto satisfação.

	<b>Insatisfeito</b>	<b>Neutro</b>	<b>Satisfeito</b>
<b>Sem pressão</b>	19.5	42	27.5
<b>Com pressão</b>	19.5	42	27.5

Fonte: desenvolvido pela autora.

$$\chi^2_{calculado} = \sum \frac{(o_i - e_i)^2}{e_i}$$

onde :

$o_i$  = i-ésima frequência observada

$e_i$  = i-ésima frequência esperada

Com base nos valores observados e esperados das respostas no construto satisfação, realizou-se o teste qui-quadrado para testar a H3. Estabeleceu-se os valores abaixo para H0 e H1.

H0 – Não existe diferença significativa quanto à satisfação entre indivíduos dos grupos com e sem pressão do tempo.

H1 – Existe diferença significativa quanto à satisfação entre os indivíduos dos grupos com e sem pressão do tempo.

Tabela 28 – Tabela teste Qui-quadrado H3

<b>Qui-Quadrado =</b>	<b>5.6530</b>
<b>Graus de liberdade =</b>	<b>2</b>
<b>(p) =</b>	<b>0.0592</b>

Fonte: desenvolvido pela autora.

Como  $X^2_{\text{calculado}} = 5,6530 < 5,99 = \chi^2_{\text{tabelado}}$  e  $p\text{-valor} > 0,05$ , não se rejeita a hipótese nula, ao nível de 5% de significância, para o construto de satisfação entre os indivíduos dos dois grupos. Logo não existe diferença significativa ao nível de 5% de significância quanto à satisfação pela escolha realizada entre indivíduos do G1CP e do G2SP

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A complexidade do ser humano e conseqüentemente do processo decisório, faz com que as análises no campo de estudo da decisão individual sejam complexas e multifacetadas. Os grandes impactos que tais decisões geram nas organizações e na vida das pessoas faz com que os pesquisadores ampliem cada vez mais as pesquisas neste campo, principalmente utilizando como método os experimentos que conseguem aproximar o ambiente de laboratório do ambiente real.

Uma das principais contribuições deste trabalho foi reunir em um único estudo, em torno do processo decisório sob pressão do tempo, os estilos individuais de decisão e a verificação dos sentimentos dos sujeitos após a compra. Uma gama de informações surgiu a partir do quase experimento, inferências sobre a decisão em si e sobre o aspecto cognitivo dos indivíduos que compuseram a amostra.

O *notebook* da marca Sony foi o mais escolhido pelos sujeitos do G1CP e do G2SP. Pôde-se inferir que houve conhecimento prévio da marca, por se tratar de uma marca amplamente conhecida e que os indivíduos dos dois grupos se comportaram de forma similar. Observou-se que a Teoria da Imagem pode explicar o fato de os sujeitos dos dois grupos, em sua maioria, haverem optado pelo mesmo produto. Os indivíduos podem ter se utilizado de escolha prévia já determinada em suas mentes quando submetidos à tarefa decisória.

Um dos objetivos específicos deste estudo era identificar os estilos de tomada de decisão dos sujeitos experimentais, cuja amostra foi composta por estudantes de graduação em Administração, Relações Públicas e Serviço Social. Constatou-se que os indivíduos pesquisados apresentam majoritariamente o estilo analítico e o estilo conceitual. Sujeitos que possuem o estilo analítico possuem uma capacidade cognitiva mais complexa, têm tendência a serem inovadores, são bons de raciocínio abstrato, seguem as regras quando estão sob stress e costumam reagir a estímulos com discernimento (MORALE, 2012). Os indivíduos que tem o estilo de decisão conceitual, de acordo com Morale (2012), possuem alta capacidade cognitiva, quando tem que decidir analisam um numero considerável de dados e exploram várias alternativas, tornam-se erráticos e irregulares quando estão sob stress e reagem a estímulos usando a intuição.

Ao observar os participantes do quase experimento durante a realização da tarefa, notou-se nitidamente que os sujeitos submetidos à pressão do tempo se sentiram incomodados com esta variável. Constatou-se também, através da questão confirmatória, que os sujeitos do

G1CP se sentiram pressionados ao realizar a tarefa. A associação entre a diminuição da satisfação e a pressão do tempo não se comprovou estatisticamente, mas deixou indícios de que os indivíduos submetidos a pressão do tempo se sentem menos satisfeitos por suas escolhas, deixando uma lacuna para outras análises e estudos neste campo.

Estatisticamente não foi possível comprovar as hipóteses elaboradas para este estudo, observou-se que não houve comportamento diferente entre os grupos, assim como Corso (2009) que rejeitou a hipótese de seu experimento, afirmando que a pressão do tempo não afeta negativamente a qualidade da decisão.

Uma das limitações encontradas neste trabalho foi exatamente utilização do tipo de metodologia escolhida, pois, para a aplicação do método quase experimental exige-se que todas as variáveis sejam controladas em laboratório, tornando difícil e complexa a reprodução do ambiente real. Em relação à amostra um aspecto considerado como limitação foi à utilização de alunos da graduação, tendo em vista que para obterem-se resultados fidedignos é necessário comprometimento dos sujeitos experimentais na realização da tarefa. Os resultados dos testes estatísticos realizados apresentaram muitos *outliers* na distribuição das respostas do questionário de sentimentos em relação à compra, fato que pode ter sido ocasionado pela falta de comprometimento dos sujeitos em responder o questionário. Outra limitação relacionada à amostra foi à realização da pesquisa com alunos dos cursos diurnos e noturnos, constatou-se que a amostra abrangeu um intervalo grande entre a idade do mais jovem, 16 anos, e o mais velho, 51 anos o que também pode alterar o resultado da pesquisa.

## REFERÊNCIAS

ALMEIDA, A. T. de. **Processo de Decisão nas Organizações: Construindo Modelos de Decisão Multicritério**. São Paulo: Atlas, 2013.

AKANIME, C. T.; YAMAMOTO, R. K. **Estudo dirigido de estatística descritiva**, 3ª ed. Érica. 2013.

APOLINÁRIO, F. **Dicionário de metodologia científica: um guia para a produção do conhecimento científico**. 2ª ed. Atlas. 2011.

APPELT, K. C.; MILCH, K. F. HANDGRAAF, Michel J. J.; WEBER, Elke U. The Decision Making Individual Differences Inventory and guidelines for the study of individual differences in judgment and decision-making research. **Judgment and Decision Making**, Vol.6, No. 3, April 2011.

BARON, J. **Thinking and deciding**. 3 ed. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.

BOUGARIDES, J. D. The Decision Style Inventory: O.D. Applications. **Management Research News**. 1984. Vol 7. Iss 4, pp. 17-20.

BRUIN, W. B. de. PARKER, FISCHHOFF, Andrew M. BARUCH. Individual Differences in Adult Decision-Making Competence. **Journal of Personality and Social Psychology**. Vol. 92, No. 5, 938–956, 2007.

CAMPITELLI, G.. GOBET, Fernand. Herbert Simon's Decision-Making Approach: Investigation of Cognitive Processes in Experts. **Review of General Psychology**. Vol.14(4), pp.354-364, 2010.

CORSO, K. B.. **Pressão do Tempo e a Falta de Informação: a Influência na Qualidade da Decisão**. 2009. 145 f. Mestrado (em Administração) – Centro de Ciências Sociais e Humanas, Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2009.

CRAINER, S.. **75 Greatest Management Decisions Ever Made**. Amacon, 1999.

CRESWELL, J. W. **Projeto de Pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto**. Tradução Magda Lopes. 3 ed. Artmed: Porto Alegre, 2010.

DEVOE, S. E.; PFEFFER, J. Time is tight: How higher economic value of time increases feelings of time pressure. **Journal of Applied Psychology**, Vol 96(4), p.665-676, Jul 2011.

DREU, C. K.W. De. Time pressure and closing of the mind in negotiation. **Organizational behavior and human decision processes** [0749-5978], vol:91 iss:2 pg:280 -295, N. 3, 2003.

FIELD, A. **Descobrendo a estatística usando o SPSS**. 2ª ed. ArtMed, 2009.

FISHER, C. W.; CHENGALUR-SMITH, I.; BALLOU, D. P. The impact of experience and time on the use of data quality information in decision making. **Information Systems Research**. v.14, n.2, junho/2003.

- FRASER-MACKENZIE, P. A. F.; DROR, I. E. Dynamic reasoning and time pressure: Transition from analytical operations to experiential responses. **Theory and Decision**. V.71, n.2. 2011.
- FREUND, J. E. **Estatística aplicada economicamente**. 11<sup>a</sup>ed. Bookman, 2006.
- GIL, A. C.. Como elaborar projetos de **pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- GOMAA, M. I, The Effects of Time Pressure, Task Complexity and Litigation Risk on Auditors' Reliance on Decision Aids," **Concordia University Accounting Research Workshop**, Montreal, Canada. April 2005.
- HAMMOND, J. S.; KEENEY, R. L.; RAIFFA, H. **Smart Choices**. Harward Business School Press, Boston, 1999.
- HEIDEGGER, C.F. **Kant et le Problème de La Métaphysique** (1929), trad. A Waelhens e W. Biemel. Gallimard, Paris, p. 108, 1953.
- HOLLENBECK, J. R.; WAGNER III, John A. **Comportamento Organizacional – Criando Vantagem Competitiva** – 3.ed. São Paulo: Saraiva, 2012.
- INBAR, Y.; BOTTI, S.; HANKO, K. Decision speed and choice regret: When haste feels like waste. **Journal of Experimental Social Psychology** 47 (2011) 533–540.
- KING, L. A.; HICKS, J. A.; ABDELKHALIK, J.. D., Life, Scarcity, and Value: An Alternative Perspective on the Meaning of Death. **Psychological Science**; vol. 20, 12: December 2009.
- KLEINDORFER, P. R.; KUNREUTHER, H. C.; SCHOEMAKER, P. J. H. **Decision Sciences: an integrative perspective**. Cambridge: Cambridge University Press, 1993.
- KOCHER, M. G.; SUTTER, M. Time is money: time pressure, incentives, and the quality of decision-making. **Journal of Economic Behavior and Organization**, v. 61, p. 375-392, 2006.
- KRUGLANSKI, A.W.; FREUND, T. The freezing and unfreezing of lay-inferences: effects of impressional primacy, ethnic stereotyping, and numerical anchoring. **Journal of Experimental Social Psychology**, v. 19, 448–468. (1983).
- LÖBLER, M. L. (2005). **Processamento da informação: uma avaliação dos diferentes níveis de conhecimento no processo de decisão** (Tese de doutorado). Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, RS, Brasil. Disponível em:<<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/4732/000459266.pdf?sequence=1>> Acesso em: 10 out 2016.
- LUCIAN, R. **Sobrecarga de Informação e o Processo de Decisão de Compra: um experimento no varejo eletrônico** (Dissertação de mestrado). Universidade Federal de Pernambuco. Recife, PE, Brasil. 2008. Disponível em: <[http://repositorio.ufpe.br/bitstream/handle/123456789/561/arquivo1080\\_1.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ufpe.br/bitstream/handle/123456789/561/arquivo1080_1.pdf?sequence=1&isAllowed=y)> Acesso em: 16 ago 2015.

MAXIMIANO, A. C. A. **Teoria Geral da Administração**: da revolução urbana à revolução digital. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2012.

MICHAELIS: **moderno dicionário da língua portuguesa**. São Paulo: Melhoramentos. Disponível em: < <http://michaelis.uol.com.br>>. Acesso em 16 ago. 2015.

MICHEL, M. H.. Metodologia e pesquisa científica em ciências sociais. – 2 ed. – São Paulo: Atlas, 2009.

MINTZBERG, H. The manager's job: folclore and fact. **Harvard Business Review**, Boston, v. 54, n. 4, p. 49-61, Jul./Aug. 1975.

MORA, J. F. **Dicionário de Filosofia**. São Paulo: Martins Fontes, 2001.

MORALE, Í.. **Estilos de tomada de decisão dos órgãos de gestão dos clubes de formação desportiva do concelho de Almada**. Dissertação de Mestrado. Universidade Técnica de Lisboa. Faculdade de Motricidade Humana. 2012.

ORDONEZ, L.; BENSON III, L.. Decisions under Time Pressure: How Time Constraint Affects Risky Decision Making. **Organizational Behavior and Human Decision processes**. Vol. 71, no. 2, August, pp. 121–140, 1997.

PEREIRA, M. J. L. de B.; FONSECA, J. G. M. **Faces da decisão: abordagem sistêmica do processo decisório**. Rio de Janeiro: LTC, 2009.

PINTO, N. L. **Da tomada de decisão**. Boletim do Centro de Pesquisas Administrativas da EBAP, Ano II - julho de 1966. n.o 5. p. 132.

PRUITT, D. G. JOHNSON, D.F. **The effect of time pressure, time elapsed and the opponent's concession rate on behavior in negotiation**. Journal of Experimental Social Psychology. Vol. 5, 1969. 43-60.

REIS, E. dos. LÖBLER, M. L.. **O Processo Decisório Descrito pelo Indivíduo e Representado nos Sistemas de Apoio à Decisão RAC**, Rio de Janeiro, v. 16, n. 3, art. 4, pp. 397-417, Maio/Jun. 2012.

RIESKAMP, J.; HOFFRAGE, U. Inferences under time pressure: How opportunity costs affect strategy selection. **Acta Psychologica**. Vol.127(2), pp.258-276, February 2007.

ROBBINS. S. P. **Administração – Mudanças e Perspectivas**. São Paulo: Saraiva, 2006.

ROWE, A. J., & BOULGARIDES, J. D. **Decision Styles- A perspective**. Leadership and Organization Development Journal. 1983. 3-9.

ROWE, A. J., BOULGARIDES, J. D., McGrath, M. R. (1983). **Managerial Decision Making**. Chicago, IL: Science Research Associates.

ROWE, A. J., & DAVIS, S. A. **Intelligent Information Systems: Meeting the challenge of the knowledge era**. Westport, CT: Quorum Books.1996.

- ROWE, A et al. **Strategic Management Approach Addison**. Wesley publ. 1998.
- RUBINSTEIN, A. **Instinctive and cognitive reasoning**: response time study. Tel Aviv University, Mimeo. 2004.
- SALEEM, R.; SHAH, S. A. U1 H.; WAQAS, Muhammad. Effect of time pressure and human judgment on decision making in three public sector organizations of Pakistan. **International Journal of Human Sciences**, Vol 8, No 1 (2011).
- SANTOS, P. dos; KIENEN, N.; CASTINEIRA, M. I.. **Metodologia das Pesquisas Sociais**: da proposição de um problema à redação e apresentação do relatório. Atlas, 2015.
- SAQIB, N. U; CHAN, E. Y. Time pressure reverses risk preferences. **Organizational Behavior and Human Decision Processes**. V. 130, Sept 2015, Pages 58–68.
- SCOTT, S. G., & BRUCE, R. A. **Decision-making style: the development and assessment of a new measure**. Educational and Psychological Measurement, 1995. 818–831.
- SELLTIZ, C.; WRIGHTSMAN, L. S.; COOK, S. W. **Métodos de pesquisa das relações sociais**. São Paulo: Herder, 1965.
- SIMON, Herbert A. Decision Making and problem solving. **National Academy Press**. Washington, 1986.
- SIMON, H.A. **Comportamento Administrativo**: estudo dos processos decisórios nas organizações administrativas. 3. ed. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1979.
- SIMON, H. A. **Administrative Behavior**. Macmillan, New York, 1945.
- SIMON, H. A. **The new science of management decision**.. Harper and Row. New York, 1960.
- TONETTO, L. M.; ROHENKOHL, G.; STEIN, L. M.. O Efeito da Pressão do Tempo na Tomada de Decisão do Consumidor. **Revista Interamericana de Psicologia/Interamerican Journal of Psychology**. Vol. 42, Num. 1 pp. 119-128, 2008.
- THUNHOLM, P. Decision-making style: habit, style or both? **Personality and Individual Differences** 36 (2004) 931–944.
- TRIOLA, M. F. **Introdução à estatística: atualização da tecnologia**, 11ª ed. LTC, 2013.
- GAVA, R. VIEIRA, V. Uma Análise dos Atributos Importantes no Processo de Decisão de Compra de Notebooks Utilizando Análise Fatorial e Escalonamento Multidimensional. **Revista de Administração Mackenzie** v.7, n. 4 (2006).
- WERLE, M. A.. A angústia, o nada e a morte em Heidegger. **Trans/Form/Ação**, Marília, v. 26, n. 1, p. 97-113, 2003.
- YOUNF. D. L.; GOODIE A. S.; HALL D. B.; WU Eric. Decision making under time

pressure, modeled in a prospect theory framework. **Organization Behavior and Human Decision Processes**. 1;118(2), 2012.

ZUSHI, N.; THOMAS, G. P. The Reflection Effect in Time-Related Decisions. **Psychology & Marketing**, Vol. 26(9): 793–812 .September, 2009.

## APÊNDICES

### Apêndice A – Instrumento de coleta de dados

<b>SENTIMENTOS EM RELAÇÃO À COMPRA</b>					
Assinale na escala abaixo a sua concordância às afirmações abaixo.					
(1) para Discordo Totalmente, (3) para Neutro e (5) para Concordo Totalmente					
<b>Afirmativas</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Não fui capaz de decidir por falta de informações.					
Alguma das marcas não escolhidas poderia ter sido uma escolha melhor.					
Estou certo que fiz a melhor escolha.					
Estou inseguro, talvez não tenha comprado a melhor opção.					
As demais opções eram certamente piores do que a que eu escolhi.					
Havia poucas informações disponíveis na hora da compra.					
Gostaria de mais tempo para pensar antes de ter comprado.					
Caso tivesse mais informações, eu teria condições de fazer uma melhor escolha.					
Fiquei satisfeito com minha compra.					
Me senti confuso antes de escolher qual produto deveria comprar.					
Desejaria mais informações para realizar uma compra melhor.					
Acredito que mais informações causariam uma maior confusão em minha escolha.					
Estou contente com minha escolha.					
Tendo oportunidade, compraria novamente o mesmo produto.					

**Lucian (2008)**

## Apêndice B – Instrumento de coleta de dados

(continua)

QUESTIONÁRIO									
<p>Este questionário tem por objetivo determinar a auto percepção a cerca do seu estilo de decisão. Cada questão deve ser respondida, atribuindo 8 pontos à resposta com que se concorda mais, 4 à que se concorda em 2º lugar, 2 à que se concorda em 3º e por último 1 ponto à resposta com a qual menos se concorda.</p> <p>Gênero _____ Curso _____            Idade _____ Semestre _____</p>									
Questões		Classificação							
1	Na vida meu objetivo principal é:	Ter uma posição com status		Ser o melhor no meu campo		Ser conhecido no meu trabalho		Me sentir seguro em meu trabalho	
2	Gosto de trabalhos que:	São tecnicament e bem definidos		Têm uma variabilidade consideravel		Permitem ações independentes		Envolvem pessoas	
3	Espero que as pessoas que trabalham comigo sejam:	Produtivas e rápidas		Altamente capazes		Empenhadas e responsáveis		Receptivas a sugestões	
4	Quando trabalho procuro:	Resultados práticos		As melhores soluções		Novas idéias e abordagens		Bom ambiente de trabalho	
5	Me comunico melhor com os outros:	Direta e pessoalmente		Por escrito		Discutindo em grupo		Numa reunião formal	
6	No meu planejamento realço:	Problemas sociais		Objetivos convergentes		Objetivos futuros		A minha carreira	
7	Perante um problema resolvo-o recorrendo a:	Abordagens privadas		Procura de fatos		Abordagens criativas		Confiar nos meus sentimentos	
8	Quando uso a informação, prefiro:	Fatos específicos		Informação rigorosa e completa		Cobertura superior para várias hipóteses		Poucos dados que sejam facilmente compreendidos	
9	Quando não tenho certeza do que fazer:	Me baseio na intuição		Procuo os fatos		Procuo um possível compromisso		Espero antes de decidir	
10	Sempre que possível evito:	Detalhes longos		Trabalho incompleto		Usar números e fórmulas		Conflitos com os outros	
11	Sou especialmente bom em:	Me lembrar de datas e fatos		Resolver problemas difíceis		Ver várias possibilidades		Interagir com os outros	
12	Quanto o tempo é importante:	Decido e atuo rapidamente		Sigo os planos e as prioridades		Recuso ser pressionado		Procuo orientação e apoio	
13	Em termos sociais geralmente:	Falo com os outros		Penso no que será dito		Observo o que se passa		Ouço as conversas	
14	Sou bom em lembrar de:	Nomes de pessoas		Locais		Rostos das pessoas		Personalidade das pessoas	

*(conclusão)*

15	O meu trabalho me fornece a possibilidade de:	Influenciar os outros		Encarar tarefas desafiadoras		Atingir objetivos pessoais		Ser aceito pelo grupo	
16	Eu trabalho bem com pessoas:	Enérgicas e ambiciosas		Autoconfiantes		Com mentes abertas		Prudentes e de confiança	
17	Sob stress eu:	Fico ansioso		Me concentro nos problemas		Fico frustrado		Ignoro o que me rodeia	
18	Os outros me consideram:	Agressivo		Disciplinado		Imaginativo		Colaborador	
19	As minhas decisões são tipicamente:	Diretas e reais		Abstratas e sistemáticas		Amplas e flexíveis		Sensíveis às necessidades dos outros	
20	Não gosto de:	Perder o controle		Trabalho padronizado		Seguir ordens		Ser rejeitado	
		<b>Total</b>		<b>Total</b>		<b>Total</b>		<b>Total</b>	

Rowe (1981, 1998)